CORRECTIONS OF ERRORS

غلطیوں کی اصلاح

نبوی ﷺ طریقے اور جدید سائنس

حکیم محمد طارق محمود عبقری مجذوبی چغتائی

Marfat.com

ملنے کے پتے

مکتبہ رحمانیہ اقرأ سنٹر، اُردو بازار لاہور 7355743
مکتبۃ العلم ۱۸، اُردو بازار لاہور 7211788
اسلامی کتب خانہ فضل الٰہی مارکیٹ لاہور 7223506
مشتاق بک کارنر لاہور 7230350
علم و عرفان پبلی کیشنز لاہور 7232336
منیر برادرز، مین بازار جہلم، سعید بک بنک اسلام آباد
احمد بک کارپوریشن، اقبال روڈ، راولپنڈی
بنگش بک ڈپو، اُردو بازار، سیالکوٹ
چوہدری بک ڈپو، مین بازار، دینہ
ضیاء القرآن پبلشرز، گنج بخش روڈ، لاہور
کتاب گھر، علامہ اقبال روڈ، راولپنڈی
نیو الیاس کتب محل کچہری بازار، جڑانوالہ
ادریس کتاب محل، مین بازار، منڈی سمبڑیال
عمر بک سنٹر جی ٹی روڈ سرائے عالمگیر 653057
چغتائی بک ڈپو ڈڈیال آزاد کشمیر اتفاق بک ڈپو بھلوال
کوالٹی ڈیپارٹمنٹل سٹور کالج روڈ بوریوالا 3355889
شاہین بک ہاؤس منڈی بہاؤالدین
بختار سنز قصہ خوانی بازار، پشاور، بلال بک ڈپو، گجرات
الفضل کتاب گھر میرپور آزاد کشمیر
مسٹر بکس سپر مارکیٹ اسلام آباد 5-2278843
جہانگیر بک ڈپو لاہور 042-7220897
سعد پبلی کیشنز فسٹ فلور میاں مارکیٹ لاہور 7122943
مسلم بک لینڈ، بینک روڈ، مظفر آباد 058810-44021
یونائیٹڈ بک ہاؤس کچہری روڈ منڈی بہاؤالدین
نیو وہاڑی کتاب گھر جناح روڈ، وہاڑی 62310
الکریم نیوز ایجنسی گول چوک، اوکاڑہ
شائلہ بک ایجنسی، محلہ چوہدری پارک ٹوبہ ٹیک سنگھ
ڈار برادرز تحصیل بازار، جہلم فضلی سنز اُردو بازار کراچی
کھوکھر بک سٹال مسلم بازار، گجرات
مکتبہ رشیدیہ چکوال شیر ربانی کتب خانہ وہاڑی
مشتاق بک ڈپو گوجر خان شاہین بک ڈپو وہاڑی
ہلال کاپی ہاؤس، لیاقت روڈ میاں چنوں 662650
میاں ندیم، مین بازار، جہلم 0544-621126
دارالادب تلمبہ روڈ میاں چنوں، الرحمت سٹیشنری ڈسکہ

اشرف بک ایجنسی، کمیٹی چوک، راولپنڈی
شمع بک ایجنسی فیصل آباد رضا لائبریری شاہ کوٹ
ہاشمی برادرز کتب و رسائل گوردت سنگھ روڈ، کوئٹہ
الیاس بک ڈپو جلال پور جٹاں، کاروان بک سنٹر بہاولپور
الاخوان القادری، منڈی کارنر اندرون بوہڑ گیٹ ملتان
اسلامی کتب خانہ حافظ آباد، خان بک ڈپو حافظ آباد
نظامی کتب خانہ پاکپتن شریف، شکیل بک ڈپو سمندری
خالد کتاب محل اگوکی، سیالکوٹ روڈ
لاثانی لائبریری ربوہ، زمان لائبریری ربوہ
سلیمی بک ڈپو، احمد پور شرقیہ، جالندھر بک ڈپو ڈسکہ
بک ٹاؤن F-10 مرکز اسلام آباد 2299604
پاکستان بک ڈپو مین بازار جلال پور جٹاں
کارنر سٹیشنری مارٹ مین بازار کھاریاں 510274
کتاب نگر حسن آرکیڈ ملتان کینٹ 061-510444
صابر بک سٹال نسبت روڈ لاہور 7230780
کارواں بک سنٹر، ملتان کینٹ، مرزا بک ایجنسی شیخوپورہ
گل قریش پبلی کیشنز، لاہور 7320318
علمی بک ہاؤس لاہور، عثمان بک ڈپو لالہ موسیٰ
عزیز سٹیشنری مارٹ مین بازار کھاریاں
کتاب سرائے، الحمد مارکیٹ اُردو بازار لاہور
سلطان بک پیلس گجرات پنجاب بک ڈپو سرکلر روڈ گجرات
حافظ بک ایجنسی اقبال روڈ سیالکوٹ، کوثر بک ڈپو لالہ موسیٰ
وارث سنز بک ڈپو صرافہ بازار پنڈ دادن خان
مکتبہ الحسن لالہ موسیٰ، مکتبہ دار الحسان لالہ موسیٰ
کارواں بک سنٹر بہاولپور
مکتبہ کشمیر لالہ موسیٰ
رائل بک سنٹر چوک نواب گجرات، سپر سٹیشنرز لالہ موسیٰ
علی سٹیشنرز بک سیلرز لالہ موسیٰ، جہانگیر بک ڈپو کراچی
الاشہاب بک سٹال مانانوالہ، المکہ جلال پور جٹاں
خالد بک سٹال گجرات شانی برادرز جہلم
فرینڈز بک ڈپو گجرات مہر بک سٹال گجرات
ماورا بک سنٹر مال روڈ احسن لائبریری ڑہرانوالہ
کشمیر بک ڈپو چکوال دُعا پبلی کیشنز الحمد مارکیٹ
سیو تھ کائے الحمد مارکیٹ

Marfat.com

غلطیوں کی اصلاح

نبویؐ طریقے اور جدید سائنس

تحقیق و تالیف

حکیم محمدؐ طارق محمود عبقری مجددی چغتائی

خزینہ علم و ادب
الکریم مارکیٹ اردو بازار - لاہور ۷۳۱۴۱۶۹

DATA ENTERED

Marfat.com

دیدہ زیب اور
خوبصورت کتب کا
واحد مرکز

تزئین و اہتمام
نذیر محمد طاہر نذیر

297.7
ع496
۱۴۲۳۸۹

جملہ حقوق محفوظ ہیں

اشاعت	۲۰۰۳ء
سرورق	عبیداللہ
اہتمام	محمد نذیر، طاہر نذیر
کمپوزنگ	الاشراق کمپوزنگ سنٹر، لاہور
مطبع	اے این اے پرنٹرز، لاہور
قیمت	روپے

Marfat.com

۱۲/۱۱/۱۱

فہرست

۱۔ غلطیوں کی اصلاح اور قرآن	۱۳
۲۔ غلطیوں کی اصلاح کے موقع پر پیش نظر رکھے جانے والے بعض امور	۲۱
۳۔ اخلاص	۲۲
۴۔ غلطی فطری چیز ہے	۲۴
۵۔ شرعی دلیل کی بنیاد پر تردید نہ کہ بغیر علم کے محض جذبات کی بنیاد پر	۲۵
۶۔ غلطی جتنی بڑی ہو اس کی اصلاح کا اہتمام اتنا ہی زیادہ ہونا چاہیے	۲۶
۷۔ اصلاح کرنے والے کا مقام و مرتبہ کا لحاظ	۲۹
۸۔ مسئلہ سے لاعلم اور جانتے بوجھتے غلطی کرنے والے میں فرق کرنا	۳۱
۹۔ اجتہاد کی بنا پر ہونے والی غلطی میں اور جان بوجھ کر یا غفلت اور کوتاہی سے ہونے والی غلطی میں فرق ہے	۳۴
۱۰۔ غلطی کرنے والے کی خیر خواہی تنبیہ کرنے سے رکاوٹ نہیں بن سکتی	۳۶
۱۱۔ غلطی پر تنبیہ کرنے میں انصاف اور غیر جانبداری کا خیال رکھنا	۳۸

Marfat.com

۱۲- ایک غلطی کی اصلاح کے نتیجے میں بڑی غلطی وجود میں نہ آ جائے ۴۲

۱۳- غلطی کرنے والے کی فطری کمزوری کا احساس ۴۳

۱۴- دین کی مخالفت اور کسی کی ذات پر حملہ میں فرق ہے ۴۵

۱۵- پیش نظر رکھے جانے والے بعض دیگر امور ۴۶

۱۶- لوگوں کی غلطیوں کی اصلاح کے لیے نبی اکرمؐ کے اختیار کردہ مختلف اسلوب ۵۱

۱۷- غلطی کی فوری اصلاح ۵۱

۱۸- غلطی کے ازالہ کے لیے شرعی حکم بیان کرنا ۵۲

۱۹- غلطی کرنے والے کو اس شرعی اصول کی طرف توجہ دلانا جس کی مخالفت ہوئی ہو ۵۲

۲۰- غلطی کا سبب بننے والی غلط فہمی کی اصلاح ۵۳

۲۱- نصیحت اور بار بار تخویف کے ذریعے غلطی کی شدت کا احساس دلانا ۵۷

۲۲- غلطی کرنے والے پر شفقت کا اظہار ۶۰

۲۳- کسی کو غلطی پر قرار دینے میں غلطی نہ کریں ۶۲

۲۴- غلطی کرنے والے کے ساتھ جذباتی رویہ اختیار کرنے سے پرہیز ۶۴

۲۵- یہ واضح کر دینا کہ غلطی بہت بڑی ہے ۶۷

۲۶- غلطی کا نقصان واضح کرنا ۶۹

۶۷- غلطی کرنے والے کو عملی طور پر تعلیم دینا ۷۳

۶۸- صحیح متبادل پیش کرنا ۷۳

۶۹- غلطی سے محفوظ رہنے کی تدبیر بتانا ۷۷

۷۰- غلطی کرنے والے کو براہ راست مخاطب کرنے کی بجائے عمومی وضاحت پر اکتفا کرنا ۷۸

Marfat.com

۷۱- غلطی کرنے والے کے خلاف رائے عامہ کو بیدار کرنا ۸۱
۷۲- غلطی کرنے والے کے خلاف شیطان کی مدد کرنے سے پرہیز ۸۲
۷۳- غلط کام سے رک جانے کو کہنا ۸۳
۷۴- اصلاح کے لیے غلطی کرنے والے کی رہنمائی ۸۴
۷۵- قابل توجہ امور ۸۵
۷۶- غلطی کی اصلاح کے لیے ممکن تلافی کا حکم دینا ۸۶
۷۷- غلطی کے آثار کی اصلاح ۸۷
۷۸- غلطی کا کفارہ ادا کرنا ۸۷
۷۹- جہاں غلطی ہو اس پر تنبیہ کر کے باقی عمل کو قبول کرنا ۸۷
۸۰- حق دار کو حق دلانے کے ساتھ ساتھ غلطی کرنے والے کے مقام کا احترام برقرار رکھنا ۸۸
۸۱- مشترکہ غلطی میں فریقین کو تنبیہ کرنا ۹۴
۸۲- غلطی کرنے والے سے متاثرہ فریق سے معذرت کا مطالبہ کرنا ۹۵
۸۳- غلطی کرنے والے کو متاثرہ فریق کی فضیلت یاد دلانا تاکہ وہ نادم ہو کر معذرت کر لے ۹۵
۸۴- فریقین کے درمیان مداخلت کر کے جذبات ٹھنڈے کرنا تاکہ فتنہ بڑھنے سے پہلے ختم ہو جائے ۹۷
۸۵- غلطی پر غصے کا اظہار ۹۹
۸۶- غلطی کرنے والے سے بحث نہ کرتے ہوئے اعراض کر لینا تاکہ وہ خود ہی اصلاح کر لے ۱۰۶

Marfat.com

۸۷- غلطی کرنے والے کو زبانی تنبیہ کرنا ۱۰۶
۸۸- غلطی کرنے والے کو ملامت کرنا ۱۰۸
۸۹- غلطی کرنے والے سے بے اعتنائی ۱۰۹
۹۰- غلطی کرنے والے کا بائیکاٹ ۱۱۱
۹۱- غلطی پر اڑ جانے والے کو بددعا دینا ۱۱۳
۹۲- غلطی کرنے والے کے احترام کو پیش نظر رکھتے ہوئے کچھ غلطی کی طرف اشارہ کرکے باقی تفصیل بیان کرنے سے گریز کرنا ۱۱۴
۹۳- غلطی کے ازالے میں مسلمان کی مدد کرنا ۱۱۵
۹۴- غلطی کرنے والے سے مل کر تبادلہ خیال ۱۱۷
۹۵- غلطی کرنے والے کو صاف طور پر اس کی غلطی بتا دینا ۱۲۰
۹۶- غلطی کرنے والے کو قائل کرنا ۱۲۲
۹۷- غلطی کرنے والے کو احساس دلانا کہ اس کا عذر لنگ نا قابل قبول ہے ۱۲۳
۹۸- انسان کی فطری کمزوریوں کو ملحوظ رکھنا ۱۲۶
۹۹- تصویر کا دوسرا رخ ۱۲۸
۱۰۰- اگر شہد حاصل کرنا مقصود ہو تو مکھیوں سے بیر مول نہ لیں ۱۲۹
۱۰۱- کامیاب تعلقات کا رازِ اعظم ۱۴۳
۱۰۲- جو کوئی اس اصول پر عمل کرے گا ساری دنیا اس کے ساتھ ہوگی جو نہیں کرے گا اس کو تنہا چھوڑ دیا جائے گا ۱۵۷
۱۰۳- اثر انگیزی کا آسان طریقہ ۱۸۷
۱۰۴- اگر آپ ایسا نہیں کریں گے تو آپ کو پریشانی کا سامنا کرنا پڑے ۱۹۶

Marfat.com

۱۰۵- خوش کلامی کا آسان طریقہ	۲۰۵
۱۰۶- لوگوں کو متوجہ کیسے کیا جائے	۲۱۹
۱۰۷- کس طرح لوگ آپ کو فوراً پسند کرنے لگیں	۲۲۴
۱۰۸- یاددہانی	۲۴۱
۱۰۹- لوگوں کو ہم خیال بنانے کے بارہ طریقے	۲۴۲
۱۱۰- آپ بحث وتکرار کرنے سے جیت نہیں سکتے	۲۴۲
۱۱۱- دشمنی کا راستہ اور اس راستے سے بچ نکلنے کی ترکیب	۲۴۸
۱۱۲- آپ سے غلطی ہو جائے تو تسلیم کر لیجیے	۲۶۰
۱۱۳- عقل انسانی کو متاثر کرنے کا طریقہ	۲۶۸
۱۱۴- سقراط کا راز	۲۷۴
۱۱۵- شکایات سے بچنے کا بے ضرر نسخہ	۲۷۹
۱۱۶- تعاون حاصل کرنے کا طریقہ	۲۸۶
۱۱۷- معجزہ نما اصول	۲۹۰
۱۱۸- لوگ کیا چاہتے ہیں	۲۹۵
۱۱۹- ایک بات جس پر ہر کوئی کان دھرتا ہے	۳۰۰
۱۲۰- فلمیں یہیں کچھ کرتی ہیں ریڈیو یہی کچھ کرتا ہے پھر آپ یہی کچھ کیوں نہیں کرتے	۳۰۲
۱۲۱- جہاں کوئی اور طریقہ کام نہ دے وہاں یہ اصول آزمائیے	۳۱۲
۱۲۲- یاددہانی	۳۱۶
۱۲۳- اگر آپ کو نکتہ چینی کرنا ہی پڑے تو اس کی ابتدا یوں کیجیے	۳۱۸
۱۲۴- ایسی نکتہ چینی کے لوگ برا نہ مانیں	۳۲۴

Marfat.com

۱۲۵- پہلے اپنی غلطیوں کا ذکر کیجیے	۳۲۶
۱۲۶- کوئی شخص حکم کا غلام بننا پسند نہیں کرتا	۳۳۰
۱۲۷- دوسرے شخص کو شرمندگی سے بچائیے	۳۳۱
۱۲۸- کامیابی کی تحریک	۳۳۴
۱۲۹ بروں کو بھی اچھا کہیے	۳۳۸
۱۳۰- غلطیوں کو ناقابل اصلاح نہ ٹھہرائیے	۳۴۲
۱۳۱- لوگ آپ کا کام بھی کریں اور خوش بھی رہیں	۳۴۵
۱۳۲- اس کتاب سے زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھانے کے نو طریقے	۳۵۰

Marfat.com

حالِ دل

انسان کا مادہ نسیان سے ہے اور نسیان کے معنی بھول جانا اور خطا کھانا ہے۔ آخر غلطی ہر انسان سے ہوتی ہے اور پھر اس کی اصلاح لازم ہے۔

لیکن جس طرح غلطی ہو اور اس کی اصلاح بھی اسی طرح ہو تو معاشرہ اس انداز سے ٹوٹ کر رہ جائے گا اور کبھی بھی معاشرہ سرسبز اور شاداب نہیں ہوگا بلکہ فساد اور عناد کا مزاج بن جائے گا۔

اب اصلاح بھی کرنی ہے اور فساد بھی نہ ہو تو اس کا طریقہ حضور سرورِ کونین صلی اللہ علیہ وسلم نے امت کو سکھا دیا ہے کہ جب کسی سے غلطی ہو جائے تو اس کی اصلاح میں حکمت اور بصیرت کی ضرورت ہے۔ اللہ تعالیٰ جزائے خیر دے علامہ صالح المنجد کو انہوں نے اس امت کے ٹوٹے ہوئے طبقے کے لیے بہت ہی اچھی کاوش کی ہے اور وہ میرے لیے نشانِ منزل بنی۔

قارئین! اگر ہم اس کتاب کو پڑھیں اور ساتھ یورپ کی اخلاقی درستگی کی کاوشوں کو پڑھیں تو یقین جانئے فوراً ہی اندر خیال پیدا ہوتا ہے کہ یہ سب اسلامی تعلیمات کی تلاش میں ہیں جو کہ ہمیں ختم نبوت کے صدقے مل چکی ہیں۔

خواستگار اخلاص و عمل

حکیم محمد طارق محمود عبقری مجذوبی چغتائی
قرطبہ چوک مزنگ چونگی یونائیٹڈ بیکری سٹریٹ
جیل روڈ لاہور 042-7552384

Marfat.com

Marfat.com

غلطیوں کی اصلاح اور قرآن

الحمد لله رب العالمين' الرحمن الرحيم' مالك يوم الدين' اله الاولين و الآخرين' السماوات و الارض' والصلاة و السلام على نبيه الامين' معلم الخلق المبعوث رحمته للعالمين--- اما بعد:

لوگوں کو دین کی باتیں بتانا اور دین کی تعلیم دینا بہت بڑی نیکی ہے' جس سے نہ صرف تعلیم دینے والے کو فائدہ پہنچتا ہے' بلکہ اس کی خیر و برکت ہر خاص و عام تک پہنچتی ہے- پھر یہ عمل انبیاء و رسل کی وہ میراث ہے جس میں سے تبلیغ و تربیت کا فریضہ انجام دینے والے ہر شخص کو حصہ نصیب ہوا ہے-

''لوگوں کو نیکی کی تعلیم دینے والے پر اللہ بھی رحمت نازل کرتا ہے اور اس کے فرشتے' بلکہ آسمان و زمین میں رہنے والی تمام مخلوقات اسے دعائیں دیتی ہیں' حتٰی کہ بل میں موجود چیونٹی بھی اور مچھلی بھی اس کے لئے دعا کرتی ہے''-

تعلیم کے بہت سے طریقے اور مختلف ذرائع ہیں- ان میں ''غلطی کی اصلاح'' بھی شامل ہے- اصلاح' تعلیم کا ایک لازمی جزو ہے اور انہیں ایک دوسرے سے الگ نہیں کیا جاسکتا-

غلطیوں کی اصلاح اس ''خیر خواہی'' میں شامل ہے جو ہر مسلمان کا فرض ہے اور اس کا

Marfat.com

''امر بالمعروف ونہی عن المنکر'' کے فریضہ سے گہرا تعلق ہے' جس کی وضاحت کی ضرورت نہیں۔

علاوہ ازیں وحی الٰہی میں بھی غلطیوں کی اصلاح پائی جاتی ہے اور یہ قرآنی طریقہ کار ہے' کیونکہ قرآن مجید میں اوامر و نواہی بھی نازل ہوئے ہیں' اس میں بعض امور کو سابقہ حالت پر برقرار بھی رکھا گیا ہے' بعض امور کی تردید کی گئی ہے اور غلطیوں کی اصلاح بھی کی گئی ہے' حتیٰ کہ اگر نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم سے بھی کوئی خلاف اولیٰ بات ہوگئی ہے تو قرآن مجید میں اس پر تنبیہ نازل ہوگئی ہے۔ مثلاً اللہ تعالیٰ نے فرمایا۔

عبس و تولی ٥ ان جاءہ الاعمٰی ٥ وما یدریک لعله یزکی ٥ اویذکر فتنفعه الذکری ٥ امامن استغنی ٥ فانت له تصدی ٥ وما علیک الایزکی ٥ واما من جآئک یسعی ٥ وھو یخشی ٥ فانت عنه تلھی ٥

''محمد (صلی اللہ علیہ وسلم) ترش رو ہوئے اور منہ پھیر بیٹھے' کہ ان کے پاس ایک نابینا آیا' آپ کو کیا معلوم شاید وہ پاکیزگی حاصل کرتا' یا نصیحت قبول کرتا تو اسے نصیحت سے فائدہ پہنچتا۔ جو پروانہیں کرتا' آپ اس کی طرف توجہ کرتے ہیں' حالانکہ اگر وہ پاکیزگی حاصل نہ کرے تو آپ پر کچھ (الزام) نہیں' اور جو آپ کے پاس دوڑتا ہوا آیا' اور وہ (اللہ سے) ڈرتا ہے' اس سے آپ بے رخی برتتے ہیں۔''

اور فرمایا۔

واذ تقول للذی انعم اللہ علیه و انعمت علیه امسک علیک زوجک و اتق اللہ وتخفی فی نفسک ما اللہ مبدیه و تخشی الناس و اللہ احق ان تخشه۔

Marfat.com

''جب آپ اس شخص سے فرما رہے تھے جس پر اللہ نے احسان کیا' اور آپ نے بھی احسان کیا' (فرماتے تھے) اپنی بیوی کو اپنے پاس رہنے دے اور اللہ سے ڈر' اور آپ اپنے دل میں وہ بات پوشیدہ کرتے تھے جس کو اللہ ظاہر کرنے والا تھا' اور آپ لوگوں سے ڈرتے تھے' حالانکہ اللہ اس کا زیادہ مستحق ہے کہ آپ اس سے ڈریں۔''

اور فرمایا۔

ما کان لنبی ان یکون له اسری حتی یثخن فی الارض تریدون عرض الدنیا والله یرید الاخرة والله عزیز حکیم ○ (الانفال۔۶۷)

''پیغمبر کو شایاں نہیں کہ اس کے قبضے میں قیدی رہیں جب تک وہ (کافروں کو قتل کرکے) زمین میں خون نہ بہالے۔ تم لوگ دنیا کے مال کے طالب ہو' اور اللہ آخرت (کی بھلائی) چاہتا ہے' اور اللہ غالب حکمت والا ہے۔''

اور فرمایا۔

لیس لک من الامر شی او یتوب علیهم او یعذبهم فانهم ظلمون ○ (آل عمران۔۱۲۸)

''اے نبی (صلی اللہ علیہ وسلم) اس کام میں آپ کو کچھ اختیار نہیں۔ (اب دو صورتیں ہیں) یا اللہ ان پر مہربانی کرے یا انہیں عذاب دے کہ وہ ظالم لوگ ہیں۔''

بعض اوقات کسی صحابی سے کوئی غلطی سرزد ہوئی تو اللہ تعالیٰ نے وحی کے ذریعے اس کی وضاحت فرمائی۔ قرآن مجید میں اس طرح کی متعدد مثالیں موجود ہیں۔ مثلاً حضرت حاطب بن ابی بلتعہ رضی اللہ عنہ سے ایک بہت بڑی غلطی ہوگئی کہ انہوں نے قریش کے نام خط لکھ دیا کہ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم ان پر حملہ کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں۔ اس پر اللہ تعالیٰ کا یہ فرمان

Marfat.com

نازل ہوا۔

یایها الذین امنو لا تتخذوا عدوی و عدوکم اولیاء تلقون
الیهم بالمودة و قد کفروا بما جآء کم من الحق یخرجون
الرسول و ایاکم ان تومنو بالله ربکم ان کنتم خرجتم
جهادا فی سبیلی و ابتغاء مرضاتی تسرون الیهم بالمودة و
انا اعلم بما اخفیتم وما اعلنتم و من یفعله منکم فقد ضل
سوآء السبیل ٥

''اے مومنو! اگر تم میری راہ میں لڑنے اور میری خوشنودی حاصل کرنے کے لئے نکلے ہو تو میرے اور اپنے دشمنوں کو دوست مت بناؤ۔ تم چھپ کر ان سے دوستی (کرنے کی کوشش) کرتے ہو حالانکہ وہ اس دین حق سے منکر ہیں جو تمہارے پاس آیا ہے، وہ رسول ؐ کو اور تمہیں صرف اس لئے (وطن سے) نکالتے ہیں کہ تم اپنے مالک اللہ پر ایمان لائے ہو۔ اور مجھے خوب معلوم ہے جو کچھ تم چھپا کر کرتے ہو اور جو کچھ علی الاعلان کرتے ہو۔ اور تم میں سے جو شخص یہ کام (کافروں سے دوستی) کرے گا وہ سیدھے راستے سے بھٹک گیا۔''

اسی طرح غزوۂ احد میں جب تیر انداز صحابہ کرام رضی اللہ عنہم نے وہ جگہ چھوڑ دی جہاں نبی صلی اللہ علیہ وسلم نے انہیں ٹھہرنے کا حکم دیا تھا تو یہ فرمان الٰہی نازل ہوا۔

حتی اذا فشلتم و تنازعتم فی الامر و عصیتم من بعد ما
ارلکم ما تحبون منکم من یرید الدنیا و منکم من یرید
الاخرة۔ (آل عمران:۱۵۲)

''حتی کہ تمہیں اللہ نے وہ کچھ دکھا دیا جو تم پسند کرتے تھے اس کے بعد تم نے ہمت ہار دی اور (نبی ؐ کے) حکم کے بارے میں اختلاف کرنے لگے تم میں بعض دنیا چاہتے تھے اور

Marfat.com

بعض آخرت کے طالب تھے۔''

جب نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے تادیب کے طور پر ازواج مطہرات رضی اللہ سے الگ قیام فرمایا تو بعض لوگوں نے یہ کہنا شروع کردیا کہ آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم نے ازواج مطہرات کو طلاق دے دی ہے۔اس پر یہ آیت نازل ہوئی:

و اذا جاء هم امر من الامن او الخوف اذاعوابه و لو ردوه الى الرسول و الى اولى الامر منهم لعلمه الذين يستنبطونه منهم –

''اور جب ان کے پاس امن یا خوف کی کوئی خبر پہنچتی ہے تو اسے (بلا تحقیق) مشہور کر دیتے ہیں۔ حالانکہ اگر وہ اس کو رسول (صلی اللہ علیہ وسلم) کے پاس اور اپنے میں سے ذمہ دار حضرات کے پاس پہنچاتے تو تحقیق کرنے والے اس کی تحقیق کر لیتے۔''

بعض مسلمانوں نے بغیر کسی شرعی عذر کے مکہ مکرمہ سے مدینہ منورہ کی طرف ہجرت نہ کی تو اللہ تعالیٰ نے یہ فرمان نازل کیا۔

ان الذين توفهم الملئكة ظالمى انفسهم قالو فيم كنتم قالو كنا مستضعفين فى الارض قالو الم تكن ارض الله واسعة فتها جزو افيها۔

''جو لوگ اپنی جانوں پر ظلم کرتے ہیں، جب فرشتے ان کی جان قبض کرنے لگتے ہیں تو ان سے پوچھتے ہیں کہ تم کس حال میں تھے؟ وہ کہتے ہیں: ہم زمین میں عاجز اور کمزور تھے۔ وہ کہتے ہیں: کیا اللہ کی زمین فراخ نہیں تھی کہ تم اس میں ہجرت کر جاتے؟''

Marfat.com

جب منافقوں نے حضرت عائشہ رضی اللہ عنہا کے بارے میں افواہ پھیلائی جس سے ام المومنین رضی اللہ عنہا کا دامن پاک تھا' تو بعض مسلمانوں نے بھی منافقوں کے بہکاوے میں آ کر زبان سے نامناسب الفاظ نکالے۔ اس پر اللہ تعالیٰ نے یہ آیات نازل فرمائیں۔

ولو لا فضل الله عليكم و رحمته في الدنيا و الاخرة لمسكم في ما افضتم فيه عذاب عظيم ٥ اذ تلقونه بالسنتكم و تقولون بافواهكم ما ليس لكم به علم و تحسبونه هينا و هو عند الله عظيم٥ (النور ۱۴-۱۵)

"اگر تم پر دنیا اور آخرت میں اللہ کا فضل اور اس کی رحمت نہ ہوتی تو جس بات کا تم چرچا کرتے تھے اسکی وجہ سے تم پر ایک بڑا عذاب نازل ہو جاتا۔ جب تم اپنی زبانوں سے اس کا ایک دوسرے سے ذکر کرتے تھے اور اپنے منہ سے ایسی بات کہتے تھے جس کا تمہیں علم نہ تھا' اور تم اسے معمولی سمجھتے تھے' حالانکہ اللہ کے نزدیک وہ بڑی بھاری بات تھی۔"

اس کے بعد فرمایا۔

ولو لا اذ سمعتموه قلتم ما يكون لنا ان نتكلم بهذا سبحنك هذا بهتان عظيم ٥ يعظكم الله ان تعودوا لمثله ابدا ان كنتم مومنين ٥

"جب تم نے اسے سنا تو کیوں نہ کہہ دیا کہ ہمارے لئے مناسب نہیں کہ ایسی بات زبان پر لائیں۔ (اے اللہ) تو پاک ہے' یہ تو بہت بڑا بہتان ہے۔ اللہ تمہیں نصیحت کرتا ہے کہ اگر تم مومن ہو تو دوبارہ کبھی ایسا کام نہ کرنا۔"

Marfat.com

ایک بار نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کی موجودگی میں صحابہ کرام رضی اللہ عنہم میں کسی بات پر اختلاف ہو گیا- بحث کے دوران ان کی آوازیں کچھ بلند ہو گئیں- اس پر یہ آیات مبارکہ نازل ہوئیں-

یاایھا الذین امنو الاتقدموا بین یدی اللہ و رسولہ و اتقوا اللہ ان اللہ سمیع علیم o یاایھا الذین امنو لا ترفعوا اصواتکم فوق صوت النبی و لا تجھرو لہ بالقول کجھر بعضکم لبعض ان تحبط اعمالکم و انتم لا تشعرونo (الحجرات ۱'۲)

''اے مومنو! (اپنی بات کو) اللہ اور اس کے رسول سے آگے نہ بڑھاؤ' اور اللہ سے ڈرو' بے شک اللہ تعالیٰ سننے والا جاننے والا ہے- اے مومنو! نبی (صلی اللہ علیہ وسلم) کی آواز سے اپنی آواز بلند نہ کرو' اور ان سے اس طرح بلند آواز سے بات نہ کرو جس طرح ایک دوسرے سے بلند آواز سے بات کر لیتے ہو' ایسا نہ ہو کہ تمہارے اعمال ضائع ہو جائیں اور تمہیں احساس بھی نہ ہو-''

ایک دفعہ جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم جمعہ کا خطبہ ارشاد فرما رہے تھے کہ ایک تجارتی قافلہ آ گیا- بعض لوگوں نے خطبہ چھوڑ دیا اور تجارتی سامان کی خرید و فروخت کے لئے چلے گئے- اس پر یہ فرمان الٰہی نازل ہوا-

و اذا راوا تجارۃ اولھوا انفضوا الیھا و ترکوک قائما قل ما عند اللہ خیر من اللھو ومن التجارۃ واللہ خیر الرزقینo (الجمعۃ : ۱۱)

''جب وہ تجارت یا کھیل تماشے کی چیز دیکھتے ہیں تو آپ کو کھڑا چھوڑ کر ادھر چلے جاتے ہیں- کہہ دیجئے: جو کچھ اللہ کے پاس ہے وہ تماشے اور تجارت سے بہتر ہے- اور اللہ

Marfat.com

بہتر رزق دینے والا ہے۔"

اس قسم کی اور بہت سی مثالیں اور موجود ہیں جن سے غلطیوں کی اصلاح اور خاموش نہ رہنے کی اہمیت واضح ہوتی ہے۔

جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کی عملی زندگی سے بھی یہی ظاہر ہوتا ہے کہ آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم اللہ کے نازل کردہ نور کی روشنی میں برائی کی روک ٹوک اور غلطی کی اصلاح کے اسی طریق کار پر عمل پیرا رہے' اور آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے اس کام میں کسی قسم کی سستی سے کام نہیں لیا۔ اسی قسم کے دلائل سے علماء کرام نے یہ قاعدہ اخذ کیا ہے کہ۔ "نبی صلی اللہ علیہ وسلم کے حق میں بیان اور وضاحت کو ضرورت کے وقت سے مؤخر کرنا جائز نہیں۔"

نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کی زندگی جن افراد کے درمیان گزری' ان سے سرزد ہونے والی غلطیوں کے بارے میں آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کا طرز عمل انتہائی اہمیت کا حامل ہے' کیونکہ آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کو اللہ کی تائید و نصرت حاصل تھی' اور آپ صلی اللہ علیہ وسلم کے اقوال و افعال کی تائید یا تصحیح وحی کے ذریعے ہوتی رہتی تھی۔ اس لئے حضور علیہ الصلوٰۃ و السلام کے اختیار کردہ اسالیب زیادہ محکم اور زیادہ مفید ہیں۔ ان کے استعمال سے یہ امید زیادہ ہے کہ لوگ اصلاح کرنے والے کی بات مان لیں۔ تربیت کا فریضہ انجام دینے والا کوئی بھی فرد اگر ان طریقوں اور سالیب پر عمل پیرا ہو تو اس کا یہ عمل زیادہ صحیح اور بہتر ہو جائے گا۔ اس کے علاوہ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کی ذات اقدس ہمارے لئے اسوۂ حسنہ ہے' اس لئے نبویؐ طریق کار اور اسالیب پر عمل کرنے سے آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کی اقتداء کا شرف بھی حاصل ہو جاتا ہے اور اخلاص کی موجودگی میں یہ چیز اجر و ثواب کے حصول کا باعث ہے۔

نبویؐ طریق کار کا مطالعہ کرنے سے دنیا میں پائے جانے والے متعدد اسالیب کی

Marfat.com

ناکامی اور غلطی واضح ہو جاتی ہے۔ ان میں سے اکثر اسلوب تو واضح طور پر غلط ہیں اور ان کی بنیاد غلط نظریات پر رکھی گئی ہے' مثلاً بے قید آزادی کا نظریہ یا وہ نسل در نسل منتقل ہونے والے غلط خیالات پر مبنی ہوتے ہیں' مثلاً آباء واجداد کی اندھی تقلید۔

یہاں یہ اشارہ کر دینا ضروری ہے کہ اس نبوی منہج کو عملی طور پر اختیار کرتے ہوئے بہت حد تک اجتہاد سے کام لینا پڑتا ہے' تاکہ حالات و واقعات اور نتائج کو مدنظر رکھتے ہوئے جو اسلوب زیادہ مناسب معلوم ہو وہی کام میں لایا جائے۔ اور فقیہانہ نظر رکھنے والا شخص ملتے جلتے حالات و کیفیات پر گہری نظر ڈال کر مناسب اسلوب کا انتخاب کر سکتا ہے۔

اس کتاب میں یہ کوشش کی گئی ہے کہ آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کا واسطہ جن افراد سے تھا اور جن حضرات کے درمیان آپ صلی اللہ علیہ وسلم کی زندگی گزری' ان کے مقام و مرتبہ کے فرق اور ذہن و فکر کے اختلافات کو سامنے رکھتے ہوئے' آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم نے ان کی غلطیوں کے بارے میں جو مختلف انداز کا رویہ اختیار کیا' ان اسالیب کو جمع کیا جائے۔ اللہ تعالیٰ سے دعا ہے کہ اللہ تعالیٰ مجھے اور میرے مسلمان بھائیوں کو توفیق دے' فائدہ پہنچائے اور صحیح بات کی طرف راہنمائی فرمائے۔ یہ سب کچھ اسی کے قبضہ قدرت میں ہے' اور وہی سیدھی راہ کی ہدایت دینے والا ہے۔

Marfat.com

غلطیوں کی اصلاح کے موقع پر پیش نظر رکھے جانے والے بعض امور

اصل موضوع پر بات شروع کرنے سے پہلے مناسب ہے کہ بعض ایسی باتیں بیان کردی جائیں جن کا دوسروں کی غلطیوں کی اصلاح کرنے سے پہلے اور اصلاح کے دوران خیال رکھنا ضروری ہے۔

۱۔ اخلاص:

جب کسی کی غلطی کی اصلاح کا ارادہ کیا جائے تو ضروری ہے کہ اس عمل سے مقصود اللہ کی رضا کا حصول ہو کسی سے برتری کی خواہش نہ ہو نہ کسی پر اپنا غصہ نکالنے کا جذبہ کارفرما ہو نہ یہ کوشش ہو کہ عوام کی نظروں میں کوئی مقام حاصل ہو جائے۔

امام ترمذی رحمتہ اللہ علیہ نے ایک تابعی حضرت شفی اصحی کا واقعہ بیان فرمایا کہ وہ مدینہ منورہ پہنچے تو دیکھا کہ بہت سے لوگ ایک بزرگ کے اردگرد جمع ہیں۔ انہوں نے پوچھا کہ یہ کون بزرگ ہیں؟ تو لوگوں نے بتایا کہ یہ صحابی رسول ابوہریرہ رضی اللہ عنہ ہیں۔ اس کے بعد وہ اپنا واقعہ بیان کرتے ہوئے فرماتے ہیں۔ وہ لوگوں کو احادیث نبویہ سنا کر وعظ کر رہے تھے۔ میں آہستہ آہستہ قریب ہوتے ہوتے آپؓ کے سامنے جا بیٹھا۔ جب وہ وعظ سے فارغ ہوئے اور لوگ اٹھ کر جانے لگے تو میں نے عرض کیا: میں آپؓ کو حق کا واسطہ دے کر

۱۶۲۳۸۴

Marfat.com

عرض کرتا ہوں کہ آپ مجھے ایسی کوئی حدیث سنائیں جو آپ نے جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم سے براہ راست سنی اور سمجھی ہو اور آپ کو اچھی طرح یاد ہو۔ ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ نے فرمایا۔ ''ہاں' میں سناؤں گا' میں ایسی ہی حدیث سناؤں گا جو رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے مجھے سنائی' اور میں نے اسے سمجھا اور یاد کیا''۔ پھر اچانک ان کی حالت غیر ہو گئی' تھوڑی دیر بعد حواس بجا ہوئے تو فرمایا۔ ''میں آپ کو ضرور وہ حدیث سناؤں گا جو رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے مجھے اس گھر میں سنائی تھی' اس وقت آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کے پاس میرے سوا کوئی نہیں تھا''۔ اتنا کہتے ہی پھر حالت غیر ہو گئی۔ جب افاقہ ہوا تو چہرے سے پسینہ پونچھنے لگے۔ پھر فرمایا۔ ''ہاں' میں آپ کو ضرور وہ حدیث سناؤں گا' جو رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے مجھے سنائی تھی' جب کہ میں اس گھر میں آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کے ہمراہ تھا' میرے سوا آپ صلی اللہ علیہ وسلم کے ساتھ اور کوئی نہیں تھا''۔ اس کے بعد پھر حضرت ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ کی حالت خراب ہو گئی اور آپؓ چہرے کے بل جھک گئے' میں نے بہت دیر تک آپؓ کو سہارا دیئے رکھا۔ تب آپؓ کی حالت سنبھلی تو فرمایا۔ مجھے جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے یہ حدیث سنائی کہ۔

''جب قیامت کا دن ہوگا اللہ تعالیٰ بندوں کے درمیان فیصلہ کرنے کے لئے زمین پر تشریف فرما ہوں گے۔ ہر جماعت گھٹنوں کے بل جھکی ہوئی ہوگی۔ سب سے پہلے اللہ تعالیٰ جن اشخاص کو بلائیں گے' ان میں سے ایک وہ آدمی ہوگا جس نے قرآن پاک یاد کیا ہوگا' اور ایک وہ آدمی ہوگا جو اللہ کی راہ میں جنگ کرتا رہا ہوگا اور ایک بہت مال دار آدمی ہوگا۔ اللہ تعالیٰ قرآن کے عالم سے فرمائیں گے۔ کیا میں نے تجھے وہ کتاب نہیں سکھائی تھی جو میں نے اپنے رسولؑ پر نازل کی تھی؟ وہ کہے گا: جی ہاں' یارب۔ اللہ تعالیٰ فرمائیں گے۔ تو نے جھوٹ کہا۔ اللہ تعالیٰ فرمائیں گے۔ تیری نیت تو یہی تھی کہ کہا جائے فلاں آدمی (بڑا) قاری اور

Marfat.com

عالم ہے- وہ (دنیا میں) کہا جاچکا ہے- اسی طرح صاحب ثروت شخص کو حاضر کیا جائے گا' اللہ تعالیٰ اس سے فرمائیں گے- کیا میں نے تجھے (مالی) آسودگی نہیں بخشی تھی حتیٰ کہ میں نے تجھے کسی کا محتاج نہ رہنے دیا؟ وہ کہے گا- جی ہاں' یارب- اللہ تعالیٰ فرمائیں گے- پھر تو نے میرے دیئے ہوئے مال کا کیا کیا؟ وہ کہے گا- میں رشتہ داروں پر احسان کرتا تھا اور (سب ضرورت مندوں پر) صدقہ کرتا تھا- اللہ تعالیٰ فرمائیں گے- تو یہ چاہتا تھا کہ لوگ کہیں- فلاں بہت سخی ہے وہ (دنیا میں) کہا جاچکا- اسی طرح اللہ کی راہ میں قتل ہونے والے کو حاضر کیا جائے گا- اللہ تعالیٰ اس سے فرمائیں گے- تجھے کس لئے قتل کیا گیا؟ وہ کہے گا- مجھے تیری راہ میں جہاد کا حکم ملا' تو میں جنگ کرتا رہا حتیٰ کہ مجھے قتل کر دیا گیا- اللہ تعالیٰ اسے فرمائیں گے- تو جھوٹا ہے- فرشتے بھی اسے کہیں گے- تو جھوٹا ہے- اللہ تعالیٰ فرمائیں گے- بلکہ تیری خواہش صرف یہ تھی کہ کہا جائے- فلاں بہت بہادر ہے- وہ کہا جاچکا"- اس کے بعد جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے میرے گھٹنے پر ہاتھ مار کر فرمایا- "ابوہریرہ! یہ تین شخص ہیں' جو قیامت کے دن تمام مخلوقات میں سب سے پہلے جہنم میں جھونکے جائیں گے-"

اگر نصیحت کرنے والے کی نیت صحیح ہو تو اسے ثواب بھی ملے گا' اور اللہ کے حکم سے بات میں اثر بھی پیدا ہوگا اور سننے والے اس کی بات مانیں گے-

۲- غلطی فطری چیز ہے

ارشاد نبویؐ ہے-

کل بنی آدم خطاء و خیر الخطائین التوابون-

"تمام بنی آدم خطاکار ہیں' اور بہتر خطاکار وہ ہیں جو توبہ کر لیتے ہیں-"

یہ ایک واضح حقیقت ہے' اسے یاد رکھنے سے ہر چیز کو اس کے صحیح مقام پر رکھنے میں مدد ملتی ہے- تربیت کرنے والے استاد اور واعظ کو افراد سے اعلیٰ ترین مثالی کردار یا معصوم عن

Marfat.com

الخطا ہونے کی توقع دکھ کران کا محاسبہ نہیں کرنا چاہئے‘ نہ دوبارہ غلطی ہو جانے پر یا بڑی غلطی سرزد ہو جانے پر ان کے بارے میں یہ فیصلہ کرنا درست ہے کہ ان کی اصلاح نہیں ہو سکتی۔ بلکہ ان کے ساتھ حقیقت پر مبنی رویہ رکھنا چاہئے اور یاد رکھنا چاہئے کہ انسان فطری طور پر لاعلمی‘ غفلت‘ نقص‘ خواہش نفس اور نسیان جیسے عوارض کا شکار ہو جایا کرتا ہے۔

اس حقیقت کو پیش نظر رکھنے سے یہ فائدہ بھی ہوگا کہ اچانک کوئی غلطی سامنے آ جانے کی صورت میں داعی جذبات میں آ کر توازن سے محروم نہیں ہو جائے گا‘ ورنہ غلطی کرنے والے کی طرف سے نامناسب ردعمل پیش آ سکتا ہے۔ اس حقیقت کو سمجھ لینے سے نیکی کا حکم دینے والے اور برائی سے منع کرنے والے مبلغ اور استاد کو یہ بات یاد رہے گی کہ وہ خود بھی ایک انسان ہے‘ اس سے بھی اسی غلطی کا صدور ممکن ہے جو دوسرے شخص نے کی ہے۔ چنانچہ وہ غلطی کرنے والے کے ساتھ سختی کی نسبت نرمی کا معاملہ اختیار کرنے کو ترجیح دے گا‘ کیونکہ اصل مقصد اصلاح ہے‘ انتقام یا سزا نہیں۔

لیکن مذکورہ بالا گزارشات کا یہ مطلب نہیں کہ ہم غلطی کرنے والوں کو ان کے حال پر چھوڑ دیں اور کبیرہ گناہوں کے مرتکب افراد کی طرف سے یہ معذرت کریں کہ وہ نوجوان ہیں یا ان کا دور گناہوں پر ابھارنے والے عوامل اور فتنوں سے بھرپور ہے‘ بلکہ برائی سے روکنا اور محاسبہ کرنا چاہئے‘ لیکن شریعت کی میزان کے مطابق۔

۳۔ شرعی دلیل کی بنیاد پر تردید‘ نہ کہ بغیر علم کے محض جذبات کی بنیاد پر

حضرت محمد بن منکدر رحمتہ اللہ علیہ سے روایت ہے کہ ایک بار حضرت جابر رضی اللہ عنہ نے صرف ایک چادر اوڑھ کر‘ اسے سر کے پیچھے گرہ لگا کر نماز پڑھی (۵) حالانکہ ان کے کپڑے (قریب ہی) تپائی پر پڑے ہوئے تھے۔ کسی نے کہا: ”آپ ایک چادر میں نماز پڑھتے ہیں؟“ انہوں نے فرمایا: ”میں نے اس لئے یہ کام کیا ہے تاکہ تجھ جیسا احمق دیکھ

Marfat.com

لے۔ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کے زمانہ مبارک میں ہم میں سے کس کے پاس دو کپڑے ہوتے تھے؟"

امام ابن حجر رحمتہ اللہ علیہ نے فرمایا: "یہاں احمق سے مراد بے علم ہے...... حضرت جابر رضی اللہ عنہ کا مقصد یہ بیان کرنا تھا کہ ایک کپڑے پہن کر نماز پڑھنا جائز ہے' اگرچہ دو کپڑے پہن کر نماز پڑھنا افضل ہے۔ انؓ کے فرمان کا مطلب یہ ہے کہ میں نے یہ کام جان بوجھ کر بیان جواز کے مقصد سے کیا ہے' تاکہ بے علم یا ویسے ہی میری پیروی کر لے' یا مجھے ٹوکے تو میں اسے بتاؤں کہ یہ جائز ہے۔ انہوں نے کلام میں سختی اختیار فرمائی تاکہ علمائے کرام کو ٹوکنے سے منع فرمائیں' اور اس لئے بھی کہ لوگ شرعی مسائل میں تحقیق کیا کریں"۔

۴۔ غلطی جتنی بڑی ہو اس کی اصلاح کا اہتمام اتنا ہی زیادہ ہونا چاہئے۔

چنانچہ جن غلطیوں کا تعلق عقیدہ سے ہے' ان کی اصلاح کا اہتمام آداب وغیرہ سے تعلق رکھنے والی غلطیوں کی نسبت زیادہ ہونا چاہئے۔ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے شرک کی ہر قسم سے تعلق رکھنے والی غلطیوں کی چن چن کر اصلاح کی' کیونکہ شرک سب سے خطرناک چیز ہے۔ ذیل میں چند مثالیں ذکر کی جاتی ہیں۔

حضرت مغیرہ بن شعبہ رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ جس دن جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کے فرزند حضرت ابراہیم رضی اللہ عنہ کی وفات ہوئی' اس دن سورج گرہن تھا۔ بعض لوگوں نے کہا۔ یہ تو ابراہیمؓ کی وفات کی وجہ سے بے نور ہو گیا ہے۔ اس پر آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم نے ارشاد فرمایا۔

ان الشمس و القمر ایتان من آیات الله لا ینکسفان لموت احد ولا لحیاته' فاذا رایتمو هما فادعوا الله وصلوا حتی ینجلی۔

Marfat.com

''سورج اور چاند اللہ کی نشانیوں میں سے دو نشانیاں ہیں' انہیں کسی کے مرنے جینے سے گرہن نہیں لگتا۔ تم جب انہیں گہنایا ہوا دیکھو تو گرہن ختم ہونے تک اللہ سے دعا اور نماز میں مشغول رہو''۔

حضرت ابو واقد لیثی رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم جہاد کے لئے حنین تشریف لے جا رہے تھے' راستے میں آپ کا گزر مشرکین کے ایک درخت کے پاس سے ہوا جو ''ذات انواط'' کے نام سے معروف تھا' وہ لوگ اس پر (برکت حاصل کرنے کے لئے) اپنے ہتھیار لٹکایا کرتے تھے۔ بعض مسلمانوں نے عرض کیا۔ یا رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم! جس طرح ان کا یہ ''ذات انواط'' ہے اسی طرح ہمارے لئے بھی کوئی درخت مقرر فرما دیجئے۔ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا۔

سبحان اللہ ھذا کما قال قوم موسیٰ اجعل لنا الٰھا کما لھم الھۃ۔ والذی نفسی بیدہ لترکبن سنۃ من کان قبلکم۔

''سبحان اللہ! یہ تو ایسی ہی بات ہے جس طرح موسیٰ علیہ السلام کی قوم نے کہا تھا۔ جس طرح ان لوگوں کے معبود (بت) ہیں ہمارے لئے بھی ایک معبود بنا دیجئے۔ قسم ہے اس ذات کی جس کے ہاتھ میں میری جان ہے' تم (مسلمان) ضرور اپنے سے پہلوں (غیر مسلموں) کے طریقوں پر چلو گے''۔

حضرت ابو واقد رضی اللہ عنہ سے مروی ایک اور روایت میں ہے کہ صحابہ کرام رضی اللہ عنہم جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کے ساتھ حنین کی طرف روانہ ہوئے۔ (راستے میں) کافروں کی ایک بیری تھی' وہ اس کے پاس (مجاور بن کر) بیٹھتے اور اس پر اپنے ہتھیار لٹکاتے

Marfat.com

تھے-اسے ذات انواط کہا جاتا تھا-صحابی ارشاد فرماتے ہیں-ہم ایک بڑی ہری بھری بیری کے پاس سے گزرے تو ہم نے کہا-یارسول اللہ! ہمارے لئے بھی ایک ذات انواط مقرر فرما دیجئے-اس پر جناب رسول اللہ نے فرمایا-

قلتم و الذی نفسی بیدہ کما قال قوم موسیٰ- اجعل لنا الھا کما لھم الھة قال انکم قوم تجھلون انھا لسنن لتر کبن سنن من کان قبلکم سنة سنة-

"قسم ہے اس ذات کی جس کے ہاتھ میں میری جان ہے تم نے وہی بات کی ہے جیسے موسیٰ علیہ السلام کی قوم نے کہا تھا" جس طرح ان لوگوں کے معبود ہیں ہمارے لئے بھی ایک معبود بنا دیجئے -موسیٰ علیہ السلام نے فرمایا-

تم تو جہالت کی بات کر رہے ہو-" یہی تو وہ طور طریقے ہیں، تم گزشتہ اقوام کی ایک ایک رسم اپنالو گے"-

حضرت زید بن خالد جہنی رضی اللہ عنہ سے روایت ہے انہوں نے فرمایا-جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے حدیبیہ میں ہمیں صبح کی نماز پڑھائی، رات کو بارش ہوئی تھی، نماز سے فارغ ہو کر آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم صحابہ کرامؓ کی طرف متوجہ ہوئے اور فرمایا-" کیا تمہیں معلوم ہے کہ اللہ تعالیٰ نے کیا فرمایا ہے؟" صحابہؓ نے عرض کیا- اللہ کو اور اس کے رسولؐ کو زیادہ معلوم ہے-آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا-

"اللہ تعالیٰ نے فرمایا-"اس صبح میرا کوئی بندہ مجھ پر ایمان لانے والا بن گیا، کوئی کفر کرنے والا-جس نے تو یہ کہا-ہمیں اللہ کے فضل اور اس کی رحمت سے بارش ملی ہے، وہ مجھ پر ایمان رکھنے والا ہے اور ستاروں کے ساتھ کفر کرنے والا ہے-اور جس نے کہا-فلاں فلاں ستارے کی وجہ سے بارش ہوئی ہے، وہ میرے ساتھ کفر کرنے والا اور ستارے پر ایمان رکھنے

Marfat.com

والا ہے۔"

حضرت عبداللہ بن عباس رضی اللہ عنہما سے روایت ہے کہ ایک آدمی نے کہا۔ اے اللہ کے رسول! جو کچھ اللہ چاہے اور جو آپ چاہیں وہی ہوتا ہے۔ آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا۔ تو نے مجھے اللہ کے برابر کر دیا؟ بلکہ وہی ہوتا ہے جو اکیلا اللہ چاہے"۔

حضرت عبداللہ بن عمر رضی اللہ عنہما سے روایت ہے کہ انہوں نے ایک قافلہ میں حضرت عمر رضی اللہ عنہ کو اپنے باپ کی قسم کھاتے پایا تو جناب رسول اللہؐ نے سب لوگوں کو بلند آواز سے مخاطب کر کے فرمایا:

الا ان اللہ ینھا کم ان تحلفوا بابائکم فمن کان حالفاً فلیحلف باللہ و الا فلیصمت۔

"سنو! اللہ تمہیں اپنے باپوں کی قسمیں کھانے سے منع فرماتا ہے، جسے قسم کھانا ہو وہ اللہ کی قسم کھائے، ورنہ خاموش رہے"۔

حضرت ابوشریح ہانی بن یزید رضی اللہ عنہ سے روایت ہے، کچھ لوگ نبی اکرمؐ کی خدمت میں حاضر ہوئے۔ آنحضرتؐ نے دیکھا کہ وہ ایک آدمی کو عبدالحجر (پتھر کا غلام) کہہ کر بلاتے ہیں۔ حضور علیہ السلام نے اس سے کہا: "تمہارا نام کیا ہے؟" اس نے کہا: عبدالحجر (پتھر کا بندہ)۔ فرمایا: "نہیں تو عبداللہ (اللہ کا بندہ) ہے"۔

۵۔ اصلاح کرنے والے کے مقام و مرتبہ کا لحاظ

بعض اوقات ایک شخص کی ایسی سختی برداشت کر لی جاتی ہے جو دوسروں کی طرف سے ہو تو برداشت نہیں کی جاتی، کیونکہ اس کو وہ مقام حاصل ہوتا ہے جو دوسروں کو نہیں ہوتا، یا اس کو وہ اختیار حاصل ہوتا ہے جو دوسروں کو حاصل نہیں ہوتا۔ مثلاً باپ کو بیٹے پر، استاد کو شاگرد پر، محتسب کو عام آدمی پر وہ اختیار حاصل ہے جو دوسروں کو نہیں ہے۔ اپنے سے بڑی عمر والے

Marfat.com

سے اس انداز سے بات نہیں کی جاتی جس طرح ہم عمر سے یا چھوٹے سے کی جاتی ہے۔ رشتہ دار اور اجنبی برابر نہیں۔ صاحب اختیار کی حالت وہ نہیں ہے جو اختیار نہ رکھنے والے کی ہے۔ اس فرق کو پیش نظر رکھ کر اصلاح کرنے والا ہر چیز کو اس کے مقام پر رکھ سکتا ہے اور معاملات کو صحیح طور پر پرکھ سکتا ہے، تاکہ غلطی سے منع کرنے یا اصلاح کرنے کی کوشش میں اس سے بڑی غلطی پیدا نہ ہو جائے۔ تنبیہ کس درجہ کی ہو اور اس میں سختی یا نرمی کا کیا معیار رکھا جائے، اس کا دار و مدار اس بات پر ہے کہ غلطی کتنی بڑی ہے اور غلطی کرنے والے کے دل میں منع کرنے والے کا کیا مقام اور کس درجہ کا رعب و دبدبہ ہے۔

مذکورہ بالا تفصیل سے دو امور مستنبط ہوتے ہیں:

اول: جس شخص کو اللہ تعالیٰ نے کوئی مقام و مرتبہ اور اقتدار و اختیار عطا فرمایا ہے اس کا فرض ہے کہ اس سے فائدہ اٹھا کر امر بالمعروف و نہی عن المنکر اور لوگوں کی تربیت کا کام انجام دے اور اس بات کا احساس کرے کہ اس کی ذمہ داری بہت بڑی ہے، اور لوگ دوسروں کی نسبت اس کی بات زیادہ مان سکتے ہیں، اور وہ جو کچھ کر سکتا ہے دوسرے لوگ نہیں کر سکتے۔

دوم: امر و نہی کا فریضہ انجام دینے والے کو چاہئے کہ اپنے مقام کا غلط اندازہ لگائے، اور خود کو اپنے حقیقی مقام سے بلند تر مقام پر رکھ کر اس انداز سے کام نہ کرے جو اس کے لئے مناسب نہیں، کیونکہ اس طرح لوگ اس سے دور ہٹیں گے اور اصل مقصد کے حصول میں رکاوٹ پیدا ہو گی۔

جناب رسول اللہ ﷺ کو اللہ تعالیٰ نے جس عظیم مقام سے سرفراز فرمایا تھا اور عام لوگوں کے دلوں میں آپ ﷺ کی جو ہیبت عطا فرمائی تھی، آنحضرت ﷺ تنبیہ اور تربیت میں اس سے فائدہ اٹھاتے تھے۔ اور بعض اوقات آپ ﷺ کا طرز عمل ایسا ہوتا تھا کہ اگر کوئی اور شخص وہ انداز اختیار کرے تو اس سے صحیح فائدہ حاصل نہیں ہو سکتا۔ اس کی ایک مثال پیش خدمت ہے:

Marfat.com

حضرت یعیش بن طہفہ غفاری نے اپنے والد رضی اللہ عنہ سے روایت کیا' انہوں نے فرمایا: جو نادار حضرات نبی اکرمؐ کے مہمان ہوا کرتے تھے (ایک بار) ان میں (شامل ہو کر) میں بھی آنحضرتؐ کے ہاں مہمان ہوا- آنحضرتؐ رات کو اپنے مہمانوں کی دیکھ بھال کی غرض سے تشریف لائے تو مجھے پیٹ کے بل لیٹے دیکھا- آنحضرتؐ نے مجھے قدم مبارک سے ٹھوکا دیا اور فرمایا: "اس انداز سے نہ لیٹو- اللہ تعالیٰ اس انداز سے لیٹنے کو ناپسند فرماتے ہیں"- ایک روایت میں یہ الفاظ ہیں کہ قدم مبارک سے ٹھوکا دے کر جگایا اور فرمایا: "یہ اہل جہنم کا لیٹنے کا انداز ہے"-

نبی اکرمؐ کے مقام و مرتبہ کے پیش نظر آنحضرتؐ کے لئے تو اس انداز سے تنبیہ کرنا بالکل مناسب تھا' لیکن عام آدمی کے لئے اسے اختیار کرنا قطعاً مناسب نہیں- یعنی اگر کوئی شخص اپنے بھائی کو پیٹ کے بل سوئے ہوئے دیکھتا ہے تو یہ درست نہیں کہ اسے پاؤں کی ٹھوکر مار کر جگا دے' اور پھر یہ امید رکھے کہ وہ اس کی بات مان لے گا اور شکریہ بھی ادا کرے گا-

ہم دیکھتے ہیں کہ نبی اکرمؐ اپنے خاص صحابہ کرام رضی اللہ عنہم کو کسی اعرابی یا اجنبی کی نسبت زیادہ سختی سے تنبیہ فرماتے تھے- اور یہ سب کچھ حکمت میں شامل ہے' اور تنبیہ کرتے وقت حالات کا صحیح اندازہ کرنے کی مثال ہے-

۶- مسئلہ سے لاعلم اور جانتے بوجھتے غلطی کرنے والے میں فرق کرنا

اس کی ایک واضح مثال حضرت معاویہ بن حکم سلمی رضی اللہ عنہ کا واقعہ ہے- وہ صحرائی زندگی گزارنے والے آدمی تھے- جب مدینہ منورہ تشریف لائے تو انہیں معلوم نہیں تھا کہ نماز کے دوران بات چیت کرنا حرام ہے- وہ فرماتے ہیں:

"میں جناب رسول اللہؐ کے ساتھ نماز پڑھ رہا تھا کہ ایک نمازی کو چھینک آ گئی- میں

Marfat.com

نے (نماز کے دوران ہی) کہہ دیا: ''یرحمک اللہ'' صحابہ کرام رضی اللہ عنہم نے مجھے گھور کر دیکھا تو میں نے کہا: ہائے میں مر جاؤں! تم لوگ میری طرف اس طرح کیوں دیکھ رہے ہو؟ انہوں نے اپنی رانوں پر ہاتھ مار کر مجھے خاموش کرانا چاہا۔ میں نے دیکھا کہ وہ مجھے خاموش کرانا چاہتے ہیں تو (میرا جی چاہا کہ انہیں جواب دوں) لیکن (اپنے آپ پر ضبط کر کے) میں خاموش ہو گیا۔ جب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے نماز مکمل کر لی تو --- میرے ماں باپ آپؐ پر قربان، میں نے کوئی معلم آنحضرتؐ سے بہتر انداز سے تعلیم دینے والا نہیں دیکھا۔ اللہ کی قسم، حضور علیہ السلام نے نہ مجھے جھڑکا، نہ مارا، نہ برا بھلا کہا، بس یہ فرمایا۔

ان هذه الصلاة لا يصلح فيها شيئ من كلام الناس انما هو التسبيح و التكبير و قراءة القرآن۔

''اس نماز میں لوگوں والی باتیں کرنا درست نہیں، اس میں تو تسبیح و تکبیر اور تلاوت ہوتی ہے۔''

یعنی جاہل کو تعلیم دینے کی ضرورت ہوتی ہے، جسے کوئی شبہ یا غلط فہمی ہو اسے مسئلہ کی وضاحت کی ضرورت ہوتی ہے، غافل کو یاد دہانی چاہئے، اور غلطی پر اصرار کرنے والے کو نصیحت کی ضرورت ہوتی ہے۔ لہٰذا یہ کسی طرح بھی درست قرار نہیں دیا جا سکتا کہ مسئلہ سے واقف اور ناواقف کو ایک ہی انداز سے تنبیہ کی جائے۔ بلکہ جاہل پر سختی کرنے سے عام طور پر اس کے دل میں نفرت اور انکار کے جذبات پیدا ہوتے ہیں۔ لیکن اگر پہلے حکمت کے ساتھ نرمی سے سمجھایا جائے تو ایسا نہیں ہوتا۔ مسئلہ سے ناواقف شخص اپنے آپ کو غلطی پر تصور نہیں کر رہا ہوتا، لہٰذا جب اس پر تنقید کی جاتی ہے تو وہ گویا زبان حال سے کہہ رہا ہوتا ہے: بھائی! مجھ پر حملہ کرنے سے پہلے آپ نے مجھے مسئلہ تو بتایا ہوتا۔

بعض اوقات غلطی کرنے والا غیر شعوری طور پر درست راہ سے ہٹ گیا ہوتا ہے۔ بلکہ

Marfat.com

بعض اوقات وہ خود کو صحیح راستے پر تصور کر رہا ہوتا ہے۔ لہٰذا اس چیز کا لحاظ رکھا جانا چاہیئے۔

مسند احمد میں حضرت مغیرہ بن شعبہ رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے کھانا تناول فرمایا۔ پھر نماز کی اقامت ہوئی تو آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم نماز کے لئے اٹھ کھڑے ہوئے۔ آپؐ نے اس سے پہلے وضو کیا ہوا تھا' لیکن میں (دوبارہ) وضو کے لئے پانی لے آیا۔ حضور علیہ السلام نے مجھے جھڑک دیا۔ فرمایا۔ ''پیچھے رہو''۔ مجھے اس سے بہت تکلیف ہوئی۔ نماز کے بعد میں نے حضرت عمر رضی اللہ عنہ کو یہ بات بتائی۔ انہوں نے عرض کیا۔ اے اللہ کے نبیؐ! مغیرہؓ آپ کی سرزنش کی وجہ سے بہت دلگیر ہیں۔ وہ ڈرتے ہیں کہ آپ کے دل میں ان سے ناراضگی تو نہیں۔ نبی صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا۔ ''میرے دل میں تو اس کے لئے اچھے جذبات ہی ہیں' لیکن وہ میرے پاس وضو کے لئے پانی لے آیا تھا' حالانکہ میں نے صرف کھانا کھایا تھا۔ اگر میں وضو کرتا تو میری اتباع میں سب لوگ (کھانا کھا کر) وضو کیا کرتے (جس سے امت کے لئے مشقت ہوتی)''۔

یہاں یہ امر ملحوظ رہنا چاہیئے کہ یہ صحابہ کرام رضی اللہ عنہم اس عظیم مقام پر فائز تھے کہ آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کے انہیں غلطی پر متنبہ کرنے سے ان کے دلوں میں کوئی ناپسندیدگی یا ذہنی بعد جیسے منفی اثرات پیدا ہونے کا کوئی خدشہ نہیں ہوتا تھا بلکہ اس کا ان پر مثبت اثر ہوتا تھا۔ چنانچہ اگر آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم ان میں سے کسی سے عدم التفات کا اظہار فرماتے تھے تو وہ اپنے آپ کو قصوروار تصور کرتا اور ڈرا سہا رہتا تھا۔ وہ اس وقت تک بہت پریشان رہتا تھا جب تک اسے یقین نہ ہو جاتا کہ آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کی ناراضگی دور ہو چکی ہے۔

اس واقعہ میں یہ بات بھی توجہ کے قابل ہے کہ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے جب مغیرہ رضی اللہ عنہ پر عتاب فرمایا تو اس کی وجہ حضرت مغیرہ رضی اللہ عنہ کی شخصیت سے ناراضگی نہیں'

Marfat.com

بلکہ آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کی عام مسلمانوں پر شفقت اور مسئلہ کی وضاحت تھی' تا کہ وہ غیر واجب کو واجب سمجھ کر مشکل میں مبتلا نہ ہو جائیں۔

شاگرد اور پیروکار کے دل میں استاد اور قائد کا مقام بہت بلند ہوتا ہے' لہٰذا جب وہ کسی شاگرد یا پیروکار کو تنبیہ کرتا ہے یا اس کے کسی کام کو غلط قرار دیتا ہے تو اس کے دل میں اس کا بہت اثر ہوتا ہے۔ بعض اوقات تربیت کا فریضہ انجام دینے والا شخص عام لوگوں کے فائدہ کے پیش نظر اپنے کسی ساتھی کو تنبیہ کرتا ہے اور مقصود دوسرے لوگوں سے متعلق کوئی مصلحت ہوتی ہے لیکن اس کا یہ مطلب نہیں کہ اس کے دل میں منفی اثر باقی رہنے دیا جائے بلکہ دوسرے طریقوں سے اس کا تدارک ہونا چاہئے تا کہ وہ اثر ختم ہو جائے مثلاً پیروکار کسی مناسب طریقے سے اپنے جذبات کا اظہار کرسکتا ہے اگرچہ کسی کے واسطہ سے ہی ہو۔ جیسے حضرت مغیرہ رضی اللہ عنہ نے حضرت عمر رضی اللہ عنہ کے ذریعہ اپنے جذبات آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم تک پہنچائے۔ اس کے جواب میں قائد کی طرف سے موقف کی وضاحت کر کے یہ واضح کیا جانا چاہئے کہ وہ اس سے حسن ظن رکھتا ہے اور اس کے دل میں اس کا ایک مقام ہے۔

۷۔ اجتہاد کی بناء پر ہونے والی غلطی میں اور جان بوجھ کر یا غفلت اور کوتاہی سے ہونے والی غلطی میں فرق ہے

پہلی قسم کی غلطی کا مرتکب تو یقیناً ملامت کا مستحق نہیں' بلکہ وہ اپنے اخلاص و اجتہاد کی بنا پر ثواب پائے گا۔ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا۔

اذا حکم الحاکم فاجتهد فاصاب فله اجران و اذا حکم فاخطافله اجر واحد۔

"فیصلہ کرنے والا جب فیصلہ کرتے وقت اجتہاد کرے اور اس کا اجتہاد صحیح ہو جائے تو اسے دوگنا ثواب ملے گا اور اگر اس سے فیصلہ میں

Marfat.com

غلطی ہوگئی تو اسے اکہرا ثواب ملے گا۔“

اس کے برعکس جو شخص جان بوجھ کر غلطی کرے یا غلطی میں خود اس کی کوتاہی کا دخل ہو تو اسکا یہ حکم نہیں۔ پہلے آدمی سے خیر خواہی کا سلوک کرتے ہوئے اسے صحیح مسئلہ بتایا جائے گا' دوسرے کو وعظ و نصیحت کر کے غلطی سے روکا جائے گا۔

وہ اجتہاد جس میں غلطی کرنے والے کو معذور قرار دیا جاسکتا ہے' اس کی شرط یہ ہے کہ اجتہاد کرنے والا اس کا اہل ہو اور اس پر عمل ہو سکتا ہو۔ اس کے برعکس جو شخص بغیر علم کے فتویٰ دیتا ہے یا لوگوں کے حالات کی رعایت نہیں کرتا' اس کا اجتہاد درست نہیں۔ اسی لئے زخمی شخص کو غسل کا فتویٰ دینے والے صحابہ کرامؓ کو آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم نے سختی سے تنبیہ فرمائی تھی۔ حضرت جابر رضی اللہ عنہ سے روایت ہے' انہوں نے فرمایا۔

”ہم لوگ سفر میں تھے' ہم میں سے ایک صاحب کو پتھر لگا جس سے ان کے سر میں زخم آ گیا۔ اس کے بعد انہیں نیند میں نہانے کی حاجت ہوگئی۔ انہوں نے اپنے ہم سفر صحابہ کرام رضی اللہ عنہم سے مسئلہ پوچھا اور کہا۔ کیا آپ کے علم کے مطابق میرے لئے تیمّم کرنا جائز ہے؟ انہوں نے کہا۔ ہمارے خیال میں تو آپ کو یہ اجازت حاصل نہیں' کیونکہ پانی موجود ہے۔ چنانچہ انہوں نے غسل کیا جس کے نتیجے میں وہ فوت ہوگئے۔ جب ہم آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کی خدمت میں پہنچے تو یہ واقعہ بھی عرض کیا گیا۔ آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا۔ قتلوہ قتلھم اللہ' الاسالوا اذ لم یعلموا؟ فانما شفاء العی السوال۔ ”انہوں نے اسے قتل کر دیا' اللہ انہیں قتل کرے! اگر انہیں معلوم نہیں تھا تو انہوں نے (کسی صاحب علم سے) پوچھ کیوں نہ لیا؟ کیونکہ لاعلمی کا علاج سوال کرنا ہے“۔

اسی طرح رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے بیان فرمایا ہے۔

القضاۃ ثلاثۃ واحد فی الجنۃ و اثنان فی النار فاما الذی فی

Marfat.com

الجنتہ فرجل عرف الحق فقضی بہ و رجل عرف الحق فجار فی الحکم فھو فی النار و رجل قضی للناس علی جھل فھو فی النار۔

''فیصلہ کرنے والے تین طرح کے ہیں' ان میں سے ایک جنتی ہے اور وہ جہنمی ہیں۔ جنت میں تو وہ جائے گا جس نے حق کو سمجھ کر اس کے مطابق فیصلہ کیا۔ البتہ جس نے حق کو سمجھ لیا' پھر غلط فیصلہ کیا' وہ جہنم میں جائے گا۔ اسی طرح جس نے حق کو سمجھے بغیر بے علمی کے باوجود فیصلہ کر دیا وہ بھی جہنم میں جائے گا۔''

اس حدیث میں آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے اس تیسری قسم کے آدمی کو معذور قرار نہیں دیا۔

تنبیہ میں شدت کا درجہ متعین کرنے میں جن امور کا دخل ہے' ان میں سے ایک یہ بھی ہے کہ اس ماحول کو مدنظر رکھا جائے جس میں غلطی کا صدور ہوا ہے۔ مثلاً اس ماحول میں اکثر لوگ سنت پر عمل کرنے والے ہیں یا بدعت کا رواج ہے۔ اور اسی طرح یہ بھی دیکھنا چاہئے کہ اس ماحول میں وہ غلطی کتنی عام ہے' یا اس کے جواز کا فتویٰ دینے والا کوئی نام نہاد یا متساہل عالم تو موجود نہیں جس کے علم پر اس غلطی کا ارتکاب کرنے والا اعتماد کرتا ہو۔

۸۔ غلطی کرنے والے کی خیر خواہی' تنبیہ کرنے سے رکاوٹ نہیں بن سکتی

حضرت عمرو بن یحییٰ رحمتہ اللہ علیہ سے روایت ہے' انہوں نے فرمایا۔ میں نے اپنے والد سے سنا' وہ اپنے والد سے روایت کرتے ہیں کہ انہوں نے فرمایا۔ ہم لوگ صبح کی نماز سے پہلے حضرت عبداللہ بن مسعود رضی اللہ عنہ کی ڈیوڑھی پر (انتظار میں) بیٹھ جایا کرتے تھے۔ جب وہ گھر سے باہر تشریف لاتے تو ہم ان کے ساتھ مسجد میں جاتے۔ (ایک دن) ہمارے پاس حضرت ابو موسیٰ اشعری رضی اللہ عنہ تشریف لائے اور فرمایا۔ کیا ابھی تک

Marfat.com

ابو عبدالرحمٰن (ابن مسعود رضی اللہ عنہ) باہر نہیں آئے؟ ہم نے کہا۔ جی نہیں۔ وہ بھی ہمارے ساتھ بیٹھ گئے حتیٰ کہ وہ باہر تشریف لے آئے۔ جب وہ آئے تو ہم سب اکٹھے ہی اٹھ کر ان کے پاس پہنچ گئے۔ ابو موسیٰ رضی اللہ عنہ نے کہا۔ ابو عبدالرحمٰن! میں نے ابھی ابھی مسجد میں ایک کام دیکھا ہے جو مجھے عجیب سا محسوس ہوا ہے' ویسے الحمدللہ میں نے اچھی چیز ہی دیکھی ہے۔ ابن مسعود رضی اللہ عنہ نے کہا۔ وہ کام کیا ہے؟ انہوں نے کہا۔ زندگی رہی تو عنقریب آپ بھی دیکھ لیں گے۔ پھر فرمایا: میں نے مسجد میں کچھ لوگ نماز کے انتظار میں حلقے بنا کر بیٹھے دیکھے ہیں' ان کے سامنے کنکریاں پڑی ہیں' ہر حلقہ میں ایک آدمی ہے' وہ کہتا ہے: سو بار اللہ اکبر پڑھو' وہ سو بار اللہ اکبر کہتے ہیں۔ پھر کہتا ہے: سو بار لا الہ الا اللہ کہو' وہ سو بار لا الہ الا اللہ کہتے ہیں۔ پھر کہتا ہے: سو بار سبحان اللہ کہو' وہ سو بار سبحان اللہ کہتے ہیں (اسی طرح ذکر میں مشغول ہیں)۔ حضرت عبداللہ بن مسعود رضی اللہ عنہ نے فرمایا: پھر آپ نے انہیں کیا کہا؟ انہوں نے کہا: میں نے کچھ نہیں کہا' بلکہ آپ کی رائے اور حکم کا انتظار کیا۔ انہوں نے فرمایا: آپ نے انہیں یہ حکم کیوں نہ دیا کہ وہ اپنے گناہ شمار کریں' اور انہیں یہ ضمانت کیوں نہ دی کہ ان کی کوئی نیکی ضائع نہیں ہوگی؟

اس کے بعد وہ (مسجد کی طرف چل پڑے۔ ہم لوگ بھی آپ کے ساتھ چلے۔ حتیٰ کہ آپ ان حلقوں میں سے ایک حلقے کے پاس جا کھڑے ہوئے اور فرمایا: میں تمہیں یہ کیا کرتے دیکھ رہا ہوں؟ انہوں نے کہا: اے ابو عبدالرحمٰن! یہ کنکریاں ہیں' ہم ان کے ساتھ گن کر تکبیر' تہلیل اور تسبیح کرتے ہیں۔ ابن مسعود رضی اللہ عنہ نے فرمایا: ''اپنے گناہ شمار کرو' میں ضمانت دیتا ہوں کہ تمہاری کوئی نیکی ضائع نہیں ہوگی۔ اے محمد صلی اللہ علیہ وسلم کی امت! تم پر افسوس ہے' کتنی جلدی تم ہلاکت کے راستے پر چل پڑے ہو' ابھی تو تمہارے نبی صلی اللہ علیہ وسلم کے صحابہ بکثرت موجود ہیں' ابھی تو آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کے کپڑے بھی نہیں پھٹے'

Marfat.com

ابھی تو آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کے برتن بھی نہیں ٹوٹے۔ قسم ہے اس ذات کی جس کے ہاتھ میں میری جان ہے، یا تو تم محمد صلی اللہ علیہ وسلم کے راستے سے بھی زیادہ ہدایت والے راستے پر ہو، یا گمراہی کا دروازہ کھول رہے ہو"۔ انہوں نے کہا: ابو عبدالرحمٰن! اللہ کی قسم ہمارا ارادہ تو صرف نیکی کا ہے۔ فرمایا: "بہت سے لوگ نیکی کا ارادہ رکھتے ہیں لیکن انہیں نیکی تک پہنچنا نصیب نہیں ہوتا۔ جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے ہمیں یہ بتایا تھا کہ کچھ لوگ ہوں گے جو قرآن پڑھیں گے لیکن قرآن ان کے حلق سے آگے نہیں جائے گا (دل پر قرآن کا کوئی اثر نہیں ہوگا)۔ اللہ کی قسم! معلوم نہیں شاید ان میں سے اکثر تم لوگ ہی ہو"۔ یہ کہہ کر ان کے پاس سے چلے آئے۔ حضرت عمرو بن سلمہ رحمتہ اللہ علیہ نے فرمایا: ہم نے جنگ نہروان میں دیکھا کہ ذکر کے وہ حلقے قائم کرنے والوں میں سے اکثر افراد خارجیوں کے ساتھ مل کر ہمارے خلاف لڑ رہے تھے"۔

۹۔ غلطی پر تنبیہ کرنے میں انصاف اور غیر جانبداری کا خیال رکھنا

اللہ تعالیٰ نے فرمایا: و اذا قلتم فاعدلوا (الانعام:۱۵۲) "جب تم بات کرو تو انصاف کرو"۔ اور فرمایا: و اذا حکمتم بین الناس ان تحکموا بالعدل (النساء:۵۸) "جب تم لوگوں میں فیصلہ کرو تو انصاف کے ساتھ فیصلہ کرو"۔

حضرت اسامہ بن زید (رضی اللہ عنہما) وہ شخصیت ہیں جن سے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کو بہت محبت تھی اور ان کے والد سے بھی بہت محبت تھی۔ لیکن اس کے باوجود جب انہوں نے اللہ کی مقرر کردہ حدود میں سے ایک حد کے بارے میں سفارش کرنے کی کوشش کی تو جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے انہیں سختی سے تنبیہ فرمائی۔ چنانچہ حضرت عائشہ رضی اللہ عنہا نے بیان فرمایا کہ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کے زمانے میں فتح مکہ کے ایام میں جس عورت نے چوری کی تھی، اس کے بارے میں خاندان قریش کے افراد کو بہت فکر ہوئی (کہ

Marfat.com

اب اس کا ہاتھ کاٹ دیا جائے گا)۔ انہوں نے کہا: اس کے بارے میں جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کی خدمت میں کون عرض کرے گا؟ تب انہوں نے کہا: یہ جرأت صرف اسامہ بن زید (رضی اللہ عنہا) ہی کر سکتے ہیں جو رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کو بہت پیارے ہیں۔ جب اس خاتون کو آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کے سامنے پیش کیا گیا تو حضرت اسامہ بن زید (رضی اللہ عنہا) نے اس کے بارے میں عرض کیا۔ اس پر جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کے چہرۂ مبارک کا رنگ (غصے کی وجہ سے) متغیر ہو گیا۔ اور فرمایا: ''کیا تو اللہ کی حدود میں سے ایک حد کے بارے میں شفاعت کرتا ہے؟'' اسامہ رضی اللہ عنہ نے (اپنی غلطی کا احساس کرتے ہوئے) عرض کیا: یارسول اللہؐ! میرے لئے اللہ سے مغفرت کی دعا فرمایئے۔

شام کو جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے کھڑے ہو کر خطبہ دیا۔ پہلے اللہ کی شایان شان تعریف فرمائی۔ پھر ارشاد فرمایا:

اما بعد، فانما اھلک الذین من قبلکم انھم کانوا اذا سرق فیھم الشریف ترکوہ و اذا سرق فیھم الضعیف اقاموا علیہ الحد و انی و الذی نفسی بیدہ لو ان فاطمۃ بنت محمد سرقت لقطعت یدھا۔

''اللہ کی حمد و ثنا کے بعد واضح ہو کہ تم سے پہلے لوگ اسی وجہ سے تباہ ہوئے کہ ان میں جب کوئی اونچا آدمی چوری کرتا تھا تو اسے چھوڑ دیتے تھے، اور جب کوئی کمزور آدمی چوری کر لیتا تھا تو اس پر حد نافذ کر دیتے تھے۔ مجھے اس ذات کی قسم ہے جس کے ہاتھ میں میری جان ہے، اگر محمدؐ کی بیٹی فاطمہ (رضی اللہ عنہا) بھی چوری کرتی تو میں اس کا بھی ہاتھ کاٹ دیتا۔''

Marfat.com

پھر آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے اس چوری کرنے والی عورت کے بارے میں حکم دیا تو اس کا ہاتھ کاٹ دیا گیا۔

نسائی کی روایت کے مطابق حضرت عائشہ رضی اللہ عنہا نے فرمایا: ایک عورت نے معروف لوگوں کے نام لے کر کچھ زیور عاریت کے طور پر حاصل کئے، وہ خود غیر معروف تھی۔ اس نے وہ زیور بیچ کر رقم حاصل کر لی۔ اسے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کی خدمت میں پیش کیا گیا۔ اس کے گھر والوں نے حضرت اسامہ بن زید (رضی اللہ عنہما) سے رابطہ کیا۔ حضرت اسامہؓ نے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم سے بات کی تو آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کے چہرۂ کا رنگ بدل گیا اور آپؐ نے فرمایا: ''کیا تو اللہ کی حدوں میں سے ایک حد کے بارے میں سفارش کرتا ہے؟''۔ اسامہ رضی اللہ عنہ نے عرض کیا:

اللہ کے رسولؐ! میرے لئے بخشش کی دعا کیجئے۔

اسی شام کو رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے کھڑے ہو کر اللہ کی حمد و ثنا بیان فرمائی جس طرح اس کی شان کے لائق ہے۔ پھر فرمایا:

> اما بعد، فانما اهلک الذین من قبلکم انهم کانوا اذا سرق فیهم الشریف ترکوه و اذا سرق فیهم الضعیف اقاموا علیه الحد و انی و الذی نفسی بیده لو ان فاطمة بنت محمد سرقت لقطعت یدها۔
>
> ''اما بعد، تم سے پہلے لوگ اسی وجہ سے تباہ ہوئے کہ ان میں جب کوئی اونچا آدمی چوری کرتا تھا تو اسے چھوڑ دیتے تھے، اور جب کوئی کمزور آدمی چوری کر لیتا تھا تو اس پر حد نافذ کر دیتے تھے۔ مجھے اس ذات کی قسم ہے جس کے ہاتھ میں میری جان ہے، اگر محمدؐ کی بیٹی فاطمہ (رضی

Marfat.com

اللہ عنہا) بھی چوری کرتی تو میں اس کا بھی ہاتھ کاٹ دیتا-" اس کے بعد اس عورت کا ہاتھ کاٹ دیا گیا-

حضرت اسامہ رضی اللہ عنہ کے ساتھ آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کے رویہ سے آپ کا عدل وانصاف ظاہر ہوتا ہے- اس سے معلوم ہوتا ہے کہ آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کی نظری میں شریعت انسانوں کی محبت سے بالاتر مقام کی حامل تھی اور اس سے یہ بھی ثابت ہوتا ہے کہ انسان اس شخص کو تو معاف کرسکتا ہے جس کی غلطی کا تعلق اس کی ذات سے ہو لیکن جس کی غلطی کا تعلق شریعت کے احکام سے ہو اسے نہ معاف کرسکتا ہے نہ اس سے نرمی کرسکتا ہے-

بعض لوگ اپنے دوست یا رشتہ دار کی غلطی پر اس شدت سے تنقید نہیں کرتے جس طرح کسی اجنبی کی غلطی پر کرتے ہیں' اور بعض اوقات اس بنیاد پر معاملات میں واضح طور پر خلاف شریعت حد تک جانبداری اور امتیاز نظر آتا ہے' بلکہ بعض اوقات ایسا بھی ہوتا ہے کہ آدمی اپنے دوست کی غلطی کو نظر انداز کردیتا ہے' جب کہ دوسرے کی غلطی پر سخت رویہ اپناتا ہے- کسی شاعر نے کہا ہے:

وعین الرضا عن کل عیب کلیلة

ولکن عین السخط تبدی المساویا

"خوشنودی کی آنکھ کو کوئی عیب نظر نہیں آتا' لیکن ناراضگی کی آنکھ برائیاں ہی ظاہر کرتی ہے"-

یہی کیفیت اس موقعہ پر نظر آتی ہے جب ہم دوسروں کے کسی عمل کا مقام متعین کرتے ہیں- مثلاً ایک شخص جس سے ہمیں محبت ہے' اس سے ایک فعل سرزد ہوتا ہے تو ہم اس کا ایک اچھا محمل تلاش کرلیتے ہیں' اور وہی فعل کسی اور سے سرزد ہوتا ہے تو ہم اسے کسی اور چیز پر محمول

Marfat.com

کر لیتے ہیں۔

مذکورہ بالا تمام باتیں اس صورت میں ہیں جب حالات ایک جیسے ہوں، ورنہ بعض دوسرے امور کے پیش نظر بظاہر ایک جیسے دو معاملوں میں مختلف طرز عمل اختیار کیا جاسکتا ہے جیسے کہ آئندہ سطور میں بیان ہوگا۔

۱۰- ایک غلطی کی اصلاح کے نتیجہ میں بڑی غلطی وجود میں نہ آجائے

شریعت کا یہ قاعدہ معروف ہے کہ بڑی برائی کو دور کرنے کے لئے چھوٹی برائی کو برداشت کرنا پڑتا ہے۔ اس لئے اصلاح کرنے والے کو بعض اوقات ایک غلطی پر خاموشی اختیار کرنا پڑتی ہے تاکہ اس سے بڑی غلطی کا ارتکاب نہ ہو جائے۔

نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کو یقینی طور پر معلوم تھا کہ منافق کفر پر قائم ہیں، اس کے باوجود آپؐ خاموش رہے اور ان کی طرف سے دی جانے والی تکلیفوں پر صبر کرتے رہے، تاکہ لوگ یہ نہ سمجھیں کہ محمد صلی اللہ علیہ وسلم اپنے ہی ساتھیوں کو قتل کر دیتے ہیں۔ اور خاص طور پر اس لئے بھی حضور علیہ السلام خاموش رہے کہ عام لوگ ان منافقین کی حیثیت سے واقف نہیں تھے۔ اسی طرح آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم نے کعبہ شریف کو ابراہیم علیہ السلام کی مقرر کردہ بنیادوں پر تعمیر کرنے کے لئے اسے گرانے سے صرف اس لئے اجتناب کیا کہ قریش کے اکثر لوگ حال ہی میں اسلام میں داخل ہوئے تھے اور آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم نے یہ خطرہ محسوس کیا کہ ان کی سمجھ میں اس کی حکمت نہیں آئے گی۔ اس لئے عمارت کو اسی طرح رہنے دیا، حالانکہ وہ اصل ابراہیمی تعمیر سے رقبہ میں کم تھی، اس کا دروازہ بھی اونچا بنا دیا گیا تھا اور عام لوگ کعبہ میں داخل نہیں ہو سکتے تھے۔ یہ سب امور ایسے تھے جیسے نہیں ہونے چاہئیں تھے۔ اس سے پہلے اللہ تعالیٰ نے مشرکین کے باطل معبودوں کو برا بھلا کہنے سے منع فرما دیا تھا۔ حالانکہ یہ ایک نیک کام ہے۔ کیونکہ اس کے نتیجے میں مشرکین اللہ تعالیٰ کی شان میں گستاخی

Marfat.com

کر سکتے تھے، جو سب سے بڑی برائی ہے۔

بعض اوقات داعی ایک برائی کو دیکھ کر خاموش ہو جاتا ہے، یا اس پر تنقید کو وقتی طور پر مؤخر کر دیتا ہے، یا اس سے منع کرنے کا طریق کار تبدیل کر دیتا ہے، کیونکہ وہ سمجھتا ہے کہ اس طرح ایک بڑی غلطی یا گناہ کا سدباب ہو سکتا ہے۔ اس اقدام کو کوتاہی یا پسپائی کا نام نہیں دیا جا سکتا، بشرطیکہ اس کی نیت درست ہو اور اس کے دل میں کسی کی ملامت کا خوف نہ ہو، اور وہ بزدلی کی وجہ سے نہیں بلکہ دین کی مصلحت کے لئے اس سے رکا ہو۔

یہ بات قابل توجہ ہے کہ ایک غلطی سے منع کرتے ہوئے اس سے بڑی غلطی کے ارتکاب کی ایک وجہ ایسا جوش بھی ہے جس کے ساتھ حکمت کو بد نظر نہ رکھا گیا ہو۔

۱۱۔ غلطی کرنے والے کی فطری کمزوری کا احساس

بعض غلطیاں ایسی ہوتی ہیں جن کو مکمل طور پر ختم کرنا ممکن نہیں ہوتا، کیونکہ ان کا تعلق کسی فطری معاملہ سے ہوتا ہے، البتہ ان غلطیوں کو کم یا ہلکا کیا جا سکتا ہے، کیونکہ زیادہ باریک بینی کے نتیجے میں کوئی حادثہ بھی پیش آ سکتا ہے، جیسے کہ عورت کا معاملہ ہے، جس کے بارے میں ارشاد نبویؐ ہے۔

ان المرءة خلقت من ضلع لن تستقيم لك على طريقة فان استمتعت بها استمتعت بها و بها عوج، و ان ذهبت تقيمها كسرتها و كسرها طلاقها۔

”عورت پسلی سے پیدا ہوئی ہے، وہ کسی طرح بھی (مکمل طور پر) سیدھی نہیں ہو سکتی۔ اگر تو اس سے فائدہ اٹھانا چاہے تو اس کجی کی موجودگی میں ہی فائدہ اٹھا سکتا ہے اور اگر تو اسے سیدھا کرنے لگے گا تو اسے توڑ بیٹھے گا۔ اس کے ٹوٹنے سے مراد طلاق ہے۔“

Marfat.com

ایک دوسری روایت میں ہے:

استوصوا بالنساء خیراً فانھن خلقن من ضلع' و ان اعوج شئی فی اضلع اعلاوہ فان ذھبت تقیمہ کسرتہ و ان ترکتہ لم یزل اعوج فاستوصوا بالنساء خیراً۔

''میں تم کو وصیت کرتا ہوں کہ عورتوں سے بھلائی کرتے رہنا' کیونکہ عورتوں کی پیدائش پسلی سے ہوئی ہے اور پسلی اوپر کی طرف سے زیادہ ٹیڑھی ہوتی ہے۔ اگر تو اس کو سیدھا کرنا چاہے گا تو اسے توڑ ڈالے گا' اور اگر رہنے دے گا تو ٹیڑھی ہی رہے گی۔ میں تم کو وصیت کرتا ہوں کہ عورتوں سے بھلائی کرتے رہنا۔''

امام ابن حجر رحمتہ اللہ علیہ نے فرمایا: ''فرمان نبوی ''عورتوں سے بھلائی کرتے رہنا'' میں یہ اشارہ ہے کہ نرمی سے سیدھا کیا جائے' اس میں نہ تو اتنی شدت برتی جائے کہ ٹوٹنے (طلاق) تک نوبت پہنچ جائے' نہ اسے ویسے ہی رہنے دے کہ وہ ہمیشہ ٹیڑھی رہے...... اس سے معلوم ہوتا ہے کہ جب وہ اپنے فطری نقص سے زیادہ ٹیڑھی ہو جائے یعنی کسی گناہ کا ارتکاب کرے یا کسی فرض کو ترک کرے تو اسے اتنی کجی کی حالت نہیں رہنے دینا چاہئے۔ حدیث کا مطلب یہ ہے کہ جائز کاموں میں اس کی کجی برداشت کرے۔ اس حدیث سے یہ بھی معلوم ہوتا ہے کہ تالیف قلب کے لئے لوگوں سے نرمی کا سلوک کرنا چاہئے۔ اس میں عورتوں سے بہتر سلوک کی ہدایت بھی ہے کہ ان کی غلطیوں کو معاف کیا جائے اور ان کی کجی پر صبر کیا جائے' اور جو شخص انہیں بالکل سیدھا کرنے کی کوشش کرے گا وہ ان سے فائدہ اٹھانے سے محروم ہو جائے گا' حالانکہ انسان کو ایک عورت کی ضرورت بہر حال ہوتی ہے' تاکہ اس سے تسکین حاصل ہو اور زندگی بسر کرنے میں اس کی مدد حاصل رہے۔ گویا کہ آنحضرت صلی اللہ

Marfat.com

علیہ وسلم یوں فرما رہے ہیں:

اس سے فائدہ صرف اسی صورت میں اٹھایا جا سکتا ہے جب اس کی کوتاہیوں پر صبر کیا جائے''۔

۱۲- دین کی مخالفت اور کسی کی ذات پر حملہ میں فرق ہے

چونکہ ہماری نظر میں ہمارے دین کی قدر و قیمت ہماری ذات اور شخصیت کی قیمت سے کہیں بڑھ کر ہے' اس لئے ہمارا فرض ہے کہ ہم دین کی حمایت و دفاع میں اپنی شخصیت کے دفاع کے نسبت زیادہ غیرت کا مظاہرہ کریں- ہم دیکھتے ہیں کہ جب ایک شخص کو گالی دی جاتی ہے تو اسے غصہ آتا ہے لیکن جب دین کی توہین یا مخالفت کی جاتی ہے تو اسے یا تو غصہ آتا ہی نہیں' یا وہ جواب دیتا بھی ہے تو بڑے کمزور لہجے میں شرماتے اور جھجھکتے ہوئے بات کرتا ہے- یہ دینی غیرت کی کمزوری کی دلیل ہے-

نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کی عادت مبارکہ تھی کہ آپؐ اپنی ذات اقدسؐ سے متعلق دوسروں کی غلطیوں سے اکثر چشم پوشی فرماتے تھے' خصوصاً جاہل بدوؤں کی تالیف قلب کے لئے ان کی نامناسب حرکتیں معاف فرما دیتے تھے- صحیح بخاری میں حضرت انس بن مالک رضی اللہ عنہ سے روایت ہے' انہوں نے فرمایا: ''میں جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کے ساتھ چلا جا رہا تھا' آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم نے موٹے کنارے والی نجرانی چادر اوڑھ رکھی تھی- ایک بدو پیچھے سے آیا اور آپؐ کی چادر مبارک پکڑ کر اسے زور سے کھینچا- میں نے دیکھا کہ اس کے زور سے کھینچنے کی وجہ سے آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کی گردن مبارک پر چادر کے کنارہ کی رگڑ سے نشان پڑ گیا- پھر وہ بولا: یا محمدؐ! آپ کے پاس اللہ کا جو مال ہے اس میں سے مجھے بھی دلوایئے- جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے اس کی طرف مڑ کر دیکھا اور ہنس دیئے' پھر اسے کچھ مال دلوا دیا''۔

Marfat.com

البتہ اگر غلطی کا تعلق دین سے ہوتا تو نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم اللہ کی خاطر غضب ظاہر فرماتے تھے۔ اس کی مثالیں آگے آئیں گی۔

پیش نظر رکھے جانے والے بعض دیگر امور

غلطیوں کے بارے میں ہمارے رویہ میں کچھ اور چیزوں کا خیال رکھنا بھی ضروری ہے۔ مثلاً

○ بڑی غلطی اور چھوٹی غلطی میں امتیاز کریں۔ خود شریعت نے بھی کبیرہ گناہوں اور صغیرہ گناہوں کو ایک درجہ میں نہیں رکھا۔

○ گناہ کے عادی شخص اور شاندار ماضی والے ایسے انسان کے درمیان فرق ہوتا ہے جس کی غلطی اس کی عظیم نیکیوں کے مقابلے میں کوئی حیثیت نہیں رکھتی۔ ماضی میں کارنامے انجام دینے والے شخص کی ایسی بات کو نظر انداز کیا جا سکتا ہے جو اگر کوئی اور کرے تو نظر انداز نہیں کی جاتی۔ اس کی وضاحت حضرت ابوبکر صدیق رضی اللہ عنہ کے اس واقعہ سے ہو سکتی ہے۔

حضرت اسماء بنت ابی بکر رضی اللہ عنہا سے روایت ہے کہ انہوں نے فرمایا: ہم لوگ جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کے ہمراہ حج کے لئے روانہ ہوئے۔ جب ہم مقام ''عرج'' پر پہنچے تو رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے پڑاؤ ڈالا۔ ہم بھی سواریوں سے اتر آئے۔ حضرت عائشہ رضی اللہ عنہا جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کے پاس بیٹھی تھیں۔ میں اپنے والد محترم رضی اللہ عنہ کے پاس بیٹھ گئی۔ جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم اور ابوبکر صدیقؓ دونوں کا سامان ایک ہی اونٹ پر تھا، جو حضرت ابوبکر رضی اللہ عنہ کے ایک غلام کی ذمہ داری میں تھا۔ حضرت ابوبکرؓ بیٹھ کر اس کے آنے کا انتظار کرنے لگے۔ (کچھ دیر بعد) غلام آ پہنچا لیکن اونٹ اس کے ساتھ نہیں تھا۔ ابوبکرؓ نے فرمایا: ''تمہارا اونٹ کہاں ہے؟'' اس نے کہا: ''وہ تو رات کو گم

Marfat.com

ہو گیا"۔ ابو بکرؓ نے غلام سے فرمایا: "ایک اونٹ بھی تجھ سے گم ہو گیا؟" اور اسے مارنے لگے۔ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے تبسم فرمایا' اور ارشاد فرمایا: "ان احرام والے (حاجی صاحب) کو دیکھو' کیا کر رہے ہیں؟" ابن ابی رزمہ رضی اللہ عنہ نے فرمایا: "جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم صرف یہی بات فرماتے رہے: "دیکھو یہ حاجی صاحب کیا کر رہے ہیں" اور مسکراتے رہے۔

○ بار بار غلطی کرنے والے اور پہلی بار غلطی کرنے والے میں فرق ملحوظ رکھا جائے۔

○ یکے بعد دیگرے غلطی کا ارتکاب کرنے والے میں اور طویل عرصہ بعد دوبارہ غلطی کرنے والے میں فرق کا خیال کیا جائے۔

○ سرعام غلطی کرنے والے اور چھپ کر ہی غلطی کرنے والے میں فرق مدنظر رکھا جائے۔

○ جس شخص کا ایمان کمزور ہو اور اس کی تالیف قلب کی ضرورت ہو' اس پر سختی نہ کی جائے۔

○ غلطی کرنے والے کے مقام و مرتبہ کو پیش نظر رکھا جائے۔

ان امور کو ملحوظ خاطر رکھنا اس عدل کے منافی نہیں جس کا کچھ پہلے ذکر ہوا۔

○ بچے کو غلطی پر تنبیہ کرتے وقت اس کی عمر کا خیال رکھا جائے۔ صحیح بخاری میں حضرت ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ سے مروی ہے کہ حضرت حسن بن علی رضی اللہ عنہما نے صدقہ کی کھجوروں میں سے ایک کھجور لے کر منہ میں ڈال لی تو نبی صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: "تھو' تھو' تجھے معلوم نہیں کہ ہم لوگ صدقہ نہیں کھایا کرتے"۔

امام طبرانی رحمتہ اللہ علیہ نے جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کی سوتیلی بیٹی حضرت زینب بنت ابی سلمہ (رضی اللہ عنہا) سے روایت بیان کی ہے کہ آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم

Marfat.com

غسل فرما رہے تھے کہ وہ اندر چلی گئیں- وہ فرماتی ہیں کہ آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم نے چلو بھر پانی لے کر میرے چہرے پر پھینکا اور فرمایا: ''اری' پیچھے رہ!''

اس سے معلوم ہوتا ہے کہ غلطی کرنے والے کا بچہ ہونا اس کی غلطی کی اصلاح سے مانع نہیں' بلکہ یہ اس کی تربیت کا ایک جزو ہے' کیونکہ بچپن میں سنی ہوئی بات اس کے ذہن میں نقش ہو جاتی ہے اور مستقبل میں محفوظ رہتی ہے- مذکورہ بالا مثالوں میں پہلی حدیث میں یہ سبق ہے کہ بچے کو تقویٰ کی تعلیم دینی چاہئے اور دوسری حدیث میں یہ ظاہر ہو رہا ہے کہ بچے کو اجازت لے کر اندر آنے کی عادت ڈالی جائے اور سکھایا جائے کہ چھپانے کے قابل چیزوں کو نہیں دیکھنا چاہئے-

اس سلسلہ کی ایک خوبصورت مثال چھوٹے بچے حضرت عمر بن ابی سلمہؓ (حضرت زینب بنت ابی سلمہ رضی اللہ عنہا کے بھائی) کی ہے' وہ فرماتے ہیں: میں جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کی کفالت میں تھا- (ایک بار آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کے ساتھ کھانا کھانے کے دوران) میرا ہاتھ برتن میں گردش کر رہا تھا (کبھی کہیں سے لقمہ لے لیا' کبھی کہیں سے) جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے مجھے فرمایا: (یا غلام سم اللہ وکل بیمینک وکل مما یلیک) ''لڑکے! اللہ کا نام لو' سیدھے ہاتھ سے کھاؤ' اور اپنے قریب سے کھاؤ''- صحابیؓ فرماتے ہیں: ''اس کے بعد سے میں ہمیشہ اسی طرح کھانا کھاتا ہوں''-

○ اجنبی عورتوں کو غلطی پر ٹوکنے میں احتیاط سے کام لیا جائے' تاکہ اس روک ٹوک کا کوئی غلط مطلب نہ لیا جائے' اور انسان فتنہ میں پڑنے سے محفوظ رہے- اس لئے جوان لڑکے کو ڈھیل نہ دی جائے کہ جوان لڑکی سے بات چیت کرے اور غلطی کی وضاحت' برائی سے ممانعت اور مسئلہ کی تعلیم کا بہانہ بنا لے- کیونکہ یہ عمل بہت سے مصائب کا پیش خیمہ ہو سکتا ہے- اس میدان میں زیادہ کردار ان اداروں کے افراد کو ادا کرنا چاہئے جن پر برائیوں کی

Marfat.com

روک تھام کی ذمہ داری ڈالی گئی ہے' اور معمر بزرگوں کو ان سے تعاون کرنا چاہئے- نیکی کی دعوت دینے اور برائی سے منع کرنے والے کو چاہیے کہ عورتوں سے بات کرنے میں وہ اسلوب اختیار کرے جس کے مفید ہونے کا زیادہ امکان ہو- اگر اس کا غالب گمان یہ ہو کہ بات کرنے سے فائدہ ہو گا تو بات کرے' ورنہ خاموش رہے- ایسا نہ ہو کہ کوئی بدتمیز اپنی غلطی پر اصرار کرتے ہوئے روکنے والے پر کوئی نازیبا الزام لگا دے- برائی سے منع کرنے اور تبلیغ کے عمل میں معاشرے کا حال اور منع کرنے والے کا مقام اہم کردار ادا کرتا ہے- یہ واقعہ پڑھیے:

ابورہم رحمۃ اللہ علیہ کے آزاد کردہ غلام حضرت عبید رحمۃ اللہ علیہ سے روایت ہے کہ حضرت ابوہریرہ رضی اللہ عنہ کو ایک عورت مسجد کی طرف جاتی نظر آئی جس نے خوشبو لگا رکھی تھی- آپؓ نے فرمایا: ''جبار کی بندی! کدھر جا رہی ہے؟'' وہ بولی: ''مسجد میں جا رہی ہوں''- فرمایا: کیا اسی لئے خوشبو لگائی ہے؟'' اس نے کہا: ''جی ہاں''- حضرابوہریرہ رضی اللہ عنہ نے فرمایا: ''میں نے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم سے یہ ارشاد مبارک سنا ہے: ایما لمرء ۃ تطیبت ثم خرجت الی المسجد لم تقبل لھا صلاۃ حتی تغتسل- ''جو عورت خوشبو لگا کر مسجد کی طرف چلے اس کی نماز قبول نہیں ہوتی حتیٰ کہ غسل کرے''-

صحیح ابن خزیمہ میں یہ واقعہ ان الفاظ میں بیان ہوا ہے: حضرت ابوہریرہ رضی اللہ عنہ کے پاس سے ایک عورت گزری' اور اس کی خوشبو مہک رہی تھی- آپؓ نے اس سے فرمایا: ''جبار کی بندی! کہاں جا رہی ہو؟'' اس نے کہا: ''مسجد میں''- فرمایا: ''خوشبو لگا رکھی ہے؟'' اس نے کہا: ''جی ہاں'' فرمایا: ''واپس جا کر غسل کرو' میں نے جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم سے سنا ہے کہ آپؐ نے ارشاد فرمایا: لا یقبل اللہ من امرء ۃ صلاۃ خرجت الی المسجد و ریحھا تعصف حتی ترجع فتغتسل- ''اللہ تعالیٰ اس عورت کی نماز

Marfat.com

قبول نہیں کرتا جو مسجد کی طرف اس حال میں جائے کہ اس کی خوشبو مہک رہی ہو حتیٰ کہ واپس جا کر نہا لے (تا کہ خوشبو کا اثر ختم ہو جائے)''۔

○ غلطی کے اثرات مٹانے کی کوشش کرنے کی بجائے اصل غلطی اور اس کے سبب کو دور کیا جائے۔

○ غلطی کو مبالغہ کے ساتھ بڑھا چڑھا کر پیش نہ کریں۔

○ غلطی کو ثابت کرنے میں تکلف سے کام نہ لیں اور یہ کوشش نہ کریں کہ غلطی کرنے والا اپنی زبان سے اپنی غلطی تسلیم کرے۔

○ غلطی کی اصلاح کے لئے مناسب حد تک وقت دیں۔ خاص طور پر ایسے شخص کو اصلاح کا کافی موقع دیں جو طویل عرصہ تک اس غلطی کا عادی رہا ہے۔ ساتھ ہی اسے وقتاً فوقتاً تنبیہ کرتے رہیں اور دیکھیں کہ کس حد تک اصلاح ہو رہی ہے۔

○ غلطی کرنے والے کو یہ احساس نہ پیدا ہونے دیں کہ آپ اسے اپنا مخالف سمجھتے ہیں۔ یہ امر پیش نظر رکھیں کہ اپنے موقف کی تائید حاصل کر لینے سے زیادہ اہمیت اس بات کو حاصل ہے کہ ایک شخص آپ کا ساتھی بن جائے۔

اس مقدمہ کے بعد اب کچھ ذرائع اور طریقے پیش خدمت ہیں، جو نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے لوگوں کی غلطیوں کے بارے میں اختیار فرمائے، جیسا کہ علمائے کرام کی روایت کردہ صحیح احادیث میں مذکور ہیں۔

Marfat.com

لوگوں کی غلطیوں کی اصلاح کے لئے
نبی اکرمؐ کے اختیار کردہ مختلف اسلوب

۱- غلطی کی فوری اصلاح

نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم تنبیہ فرمانے میں جلدی کرتے تھے- اس کی وجہ یہ بھی تھی کہ آپؐ کے لئے یہ جائز نہیں تھا کہ جب وضاحت کی ضرورت ہو آپؐ اس وقت بیان کرنے کے بجائے اسے ملتوی کر دیں- آپؐ اس بات کے مکلف تھے کہ لوگوں کی غلطیوں کی فوری اصلاح کی مثال میں آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کی زندگی میں پیش آنے والے متعدد واقعات ذکر کئے جا سکتے ہیں- مثلاً اس صحابی کا واقعہ جنہوں نے نماز اچھی طرح نہیں پڑھی تھی' بنو مخزوم کی خاتون کا واقعہ' ابن لتبیہ کا واقعہ' حضرت اسامہ رضی اللہ عنہ کا واقعہ اور ان تین حضرات کا واقعہ جنہوں نے عبادت میں جائز حد سے بڑھ کر شدت سے کام لینے کا ارادہ کیا تھا- ان واقعات کی تفصیل اپنے اپنے مقام پر آئے گی- ان شاء اللہ-

غلطی پر تنبیہ کرنے میں تاخیر کی صورت میں بعض اوقات اصلاح کا مقصد ہی فوت ہو جاتا ہے اور فائدہ حاصل نہیں ہوتا' بعض اوقات موقع ہاتھ سے نکل جاتا ہے' یا بعد میں بات کرنے کی کوئی مناسب نہیں بنتی' یا ذہنوں میں واقعہ کی اہمیت کم ہو جاتی ہے جس کی وجہ سے تاثیر میں فرق آ جاتا ہے-

Marfat.com

۲- غلطی کے ازالہ کے لئے شرعی حکم بیان کرنا

حضرت جرہد رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ ان کے پاس سے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم گزرے‘ اس وقت ان کی ران سے کپڑا ہٹا ہوا تھا‘ نبی صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: (غطـ فخذک فانها من العورة) ”اپنی ران ڈھانک لو‘ یہ پردے کے اعضاء میں شامل ہے“۔

۳- غلطی کرنے والے کو اس شرعی اصول کی طرف توجہ دلانا جس کی مخالفت ہوئی ہو

بعض اوقات پیش آمدہ حالات میں شرعی اصول ذہن سے اتر جاتا ہے‘ لہٰذا اس اصول وقاعدہ کے اعلان واظہار سے غلطی کرنے والا راہ راست پر واپس آتا ہے اور غفلت کا ازالہ ہو جاتا ہے- ایک بار منافقوں نے مہاجر اور انصاری صحابہ کرام رضی اللہ عنہم کے درمیان فتنہ کی آگ بھڑکانے کی کوشش کی‘ جس کی وجہ سے ایک خطرناک حادثہ پیش آتے آتے رہ گیا- اس موقع پر جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کا طرز عمل زیر بحث نکتہ کی ایک بہترین مثال ہے-

صحیح بخاری میں حضرت جابر رضی اللہ عنہ سے روایت ہے‘ انہوں نے فرمایا: ایک غزوہ میں ہم رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کے ساتھ تھے- آپؐ کے ساتھ کافی تعداد میں مہاجرین بھی روانہ ہوئے تھے- مہاجرین میں ایک صاحب مزاحیہ طبیعت کے حامل تھے- انہوں نے (ہنسی ہنسی میں) ایک انصاری صحابی کو پاؤں سے ٹھوکر ماردی- انصاری صحابی کو شدید غصہ آیا حتٰی کہ انہوں نے آوازیں دینا شروع کر دیں- انصاری نے کہا: اے انصاریو! اس پر مہاجر نے کہا: اے مہاجرو! نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم تشریف لائے اور فرمایا: ”یہ جاہلیت والوں کی سی پکار کیوں؟“ پھر فرمایا: ”بات کیا ہوئی؟“ آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم کو مہاجر کے انصاری کو ٹھوکر مارنے کی بات بتائی گئی- نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے ارشاد فرمایا- (دعوها فانها من الخبيثة) ”یہ بات ترک کردو‘ یہ ناپاک ہے“۔

Marfat.com

صحیح مسلم میں مروی ہے کہ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلمؐ نے ارشاد فرمایا:

ولینصر الرجل اخاہ ظالماً او مظلوماً ان کان ظالماً فلینھہ فانہ لہ نصر و ان کان مظلوماً فلینصرہ۔

''آدمی کو اپنے بھائی کی مدد کرنی چاہیے' خواہ وہ ظالم ہو یا مظلوم۔ اگر وہ ظالم ہے تو اسے ظلم سے منع کرے' یہی اس کی مدد ہے' اور اگر مظلوم ہے تو اس کی مدد کرے۔''

۴۔ غلطی کا سبب بننے والی غلط فہمی کی اصلاح

صحیح بخاری میں حضرت حمید بن ابی حمید طویل رحمتہ اللہ علیہ سے روایت ہے کہ انہوں نے حضرت انس بن مالک رضی اللہ عنہ سے یہ حدیث سنی۔ انہوں نے فرمایا: تین آدمی امہات المومنین رضی اللہ عنہا کی خدمت میں حاضر ہوئے' اور انہوں نے (پردے کے پیچھے سے) نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کی (نفل) عبادت کے متعلق سوال کیا۔ جب انہیں بتایا گیا (کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم اس انداز سے عبادت کرتے ہیں) تو انہوں نے محسوس کیا کہ یہ عبادت تھوڑی ہے۔ تاہم انہوں نے کہا: ہماری آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم سے کیا نسبت؟ ان کے تو اگلے پچھلے گناہ معاف ہو چکے ہیں (وہ تو اگر زیادہ عبادت نہ بھی کریں تو کوئی بات نہیں' ہمیں تو بہت زیادہ محنت کرنے کی ضرورت ہے)۔ ان میں سے ایک بولا: میں ہمیشہ رات بھر نماز (تہجد) پڑھا کروں گا۔ دوسرے نے کہا: میں ہمیشہ روزہ رکھوں گا' کسی دن ناغہ نہیں کروں گا۔ تیسرے نے کہا: میں عورتوں سے الگ رہوں گا' کبھی نکاح نہیں کروں گا۔ (جب رسول اللہؐ کو ان باتوں کا علم ہوا تو) آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم ان کے پاس تشریف لے گئے اور فرمایا:

انتم الذین قلتم کذا و کذا؟ اما و اللہ انی لاخشاکم للہ و

Marfat.com

اتقاکم له، لکنی اصوم و افطر و اصلی و ارقدو اتزوج۔

''تم لوگوں نے یہ یہ باتیں کی ہیں؟ اللہ کی قسم! میں تم سب سے زیادہ خوف خدا اور تقویٰ رکھتا ہوں، لیکن میں (نفلی) روزے رکھتا بھی ہوں اور چھوڑتا بھی ہوں، (رات کو) نماز (تہجد) بھی پڑھتا ہوں اور سوتا بھی ہوں، اور میں نے نکاح بھی کیے ہوئے ہیں''۔

صحیح مسلم میں حضرت انس رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ چند افراد نے امہات المومنین رضی اللہ عنہا سے آنحضرتؐ کے وہ اعمال دریافت کیے جو آپؐ گھر میں انجام دیتے تھے۔ (بعد میں) ایک نے کہا: میں عورتوں سے نکاح نہیں کروں گا۔ ایک نے کہا: میں گوشت نہیں کھاؤں گا۔ ایک نے کہا: میں بستر پر نہیں سوؤں گا۔ (جب نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کو معلوم ہوا) تو آنحضرتؐ نے اللہ تعالیٰ کی حمد وثنا کے بعد ارشاد فرمایا:

ما بال اقوام قالوا کذا و کذا؟ لکنی اصلی و انام واصوم و افطر و اتزوج النساء فمن رغب عن سنتی فلیس منی۔

''کیا وجہ ہے کہ کچھ لوگ فلاں فلاں بات کہتے ہیں۔ لیکن میں (رات کو) نماز بھی پڑھتا ہوں اور سوتا بھی ہوں، (نفلی) روزہ بھی رکھتا ہوں اور چھوڑتا بھی ہوں، اور میں عورتوں سے نکاح بھی کرتا ہوں۔ پس جو شخص میری سنت سے اعراض کرے گا وہ مجھ سے (کوئی تعلق) نہیں رکھتا''۔

اس واقعہ میں مندرجہ ذیل امور قابل توجہ ہیں:

○ نبی اکرمؐ ان حضرات کے پاس تشریف لائے، دوسرے لوگوں کو شریک کیے بغیر صرف ان حضرات سے بات کی اور جب عام لوگوں کو یہ مسئلہ بتانا چاہا تو ان حضرات کی طرف اشارہ کیے بغیر اور ان کا نام لیے بغیر بات کی، ان کو رسوا نہیں کیا، بلکہ یوں فرمایا: ''کیا وجہ ہے

Marfat.com

کہ کچھ لوگ فلاں فلاں بات کہتے ہیں؟'' اس سے ان پر شفقت اور ان کی پردہ پوشی مقصود تھی' اور سب لوگوں کو مسئلہ بتانے کا مقصد بھی حاصل ہو گیا۔

○ اس حدیث سے معلوم ہوتا ہے کہ بزرگوں کے حالات اس مقصد سے معلوم کرنا درست ہے کہ ان کے اچھے کاموں کی پیروی کی جائے' اور یہ حالات معلوم کرنا اپنے نفس کی تربیت میں شامل ہے' جو عقلمندی کی نشانی ہے۔

○ اس حدیث سے ثابت ہوتا ہے کہ مفید اور شرعی مسائل اگر مردوں کے ذریعے معلوم کرنے میں کسی وجہ سے دشواری محسوس ہو تو خواتین کے ذریعے معلوم کرنا بھی جائز ہے۔

○ اپنے نیک اعمال کا ذکر کرنا جائز ہے بشرطیکہ ریا کاری کا خطرہ نہ ہو' اور بتانے سے دوسروں کو فائدہ ہو۔

○ اس میں یہ اشارہ بھی ہے کہ عبادت میں اپنی جان پر سختی کرنے سے اکتاہٹ پیدا ہونے کا اندیشہ ہوتا ہے جس کے نتیجہ میں عبادت سرے سے چھوٹ جاتی ہے' اس لئے بہتر کام وہ ہے جس میں میانہ روی اختیار کی جائے۔

○ عملی غلطی کی بنیاد تصور کی غلطی ہوتی ہے۔ جب بنیادی تصورات صحیح ہوں تو غلطیوں کی مقدار بہت کم ہو جاتی ہے۔ اس حدیث سے یہ واضح ہے کہ ان صحابہ اکرام رضی اللہ عنہم نے جو رہبانیت اور سخت کوشی اختیار کرنا چاہی تھی اس کی وجہ یہ غلط فہمی تھی کہ نجات کی امید تبھی ہو سکتی ہے اگر نبی اکرمؐ کی عبادت سے زیادہ عبادت کی جائے' کیونکہ نبی اکرمؐ کو تو اللہ تعالیٰ کی طرف سے مغفرت کی بشارت مل چکی ہے' جب کہ ان لوگوں کو یہ شرف حاصل نہیں۔ نبی اکرمؐ نے ان کے اس غلط تصور کی اصلاح کر دی اور انہیں بتا دیا کہ آپؐ اگرچہ مغفور ہیں' پھر بھی وہ اللہ تعالیٰ سے بہت ڈرنے والے اور تقویٰ رکھنے والے ہیں اور انہیں حکم دیا کہ عبادت میں آپؐ کی سنت اور طریقہ پر ہی قائم رہیں۔

Marfat.com

اس سے ملتا جلتا واقعہ حضرت کہمس ہلالی رضی اللہ عنہ کا ہے۔ وہ اپنا قصہ بیان کرتے ہوئے فرماتے ہیں: میں نے اسلام قبول کیا تو جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کی خدمت میں حاضر ہوا اور حضور علیہ السلام کو اپنے قبول اسلام کی خبر دی۔ ایک سال بعد میں دوبارہ حاضر خدمت ہوا تو کیفیت یہ تھی کہ میرا جسم انتہائی دبلا پتلا ہو چکا تھا۔ نبی اکرمؐ نے نظر اٹھا کر مجھے اوپر سے نیچے تک اور نیچے سے اوپر تک دیکھا۔ میں نے عرض کیا: ''حضورؐ! آپ نے مجھے نہیں پہچانا؟'' فرمایا: ''تم کون ہو؟'' میں نے کہا: ''میں کہمس ہلالی ہوں''۔ فرمایا: ''تمہاری یہ حالت کیوں ہوگئی؟'' میں نے کہا: ''آپ کے پاس سے رخصت ہونے کے بعد میں نے کبھی دن میں روزہ نہیں چھوڑا اور رات کو کبھی نہیں سویا''۔ حضور علیہ السلام نے فرمایا: ''تمہیں یہ حکم کس نے دیا کہ اپنی جان کو عذاب دو؟ صبر والے مہینہ (رمضان) کے روزے رکھو اور ہر مہینہ میں ایک روزہ رکھو''۔ میں نے کہا: ''مجھے اس سے زیادہ کی اجازت دیجئے''۔ فرمایا: ''صبر والے مہینہ کے روزے رکھو اور ہر مہینہ میں دو روزے رکھو''۔ میں نے کہا: ''میں اپنے اندر طاقت محسوس کرتا ہوں، مجھے مزید اجازت دے دیجئے''۔ آنحضرتؐ نے فرمایا: ''صبر کے مہینہ کے روزے رکھو اور ہر مہینہ میں تین دن کے روزے رکھ لیا کرو''۔

تصور کی اس غلطی کا تعلق بعض اوقات افراد کی قدر و قیمت کے تعین سے ہوتا ہے۔ نبی اکرمؐ نے اس کی اصلاح اور توضیح کی طرف بھی خاص توجہ دی۔ صحیح بخاری میں حضرت سہل بن سعد ساعدی رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ انہوں نے فرمایا: جناب رسول اللہؐ کے پاس سے ایک شخص گزرا۔ آنحضرتؐ نے اپنے پاس بیٹھے ہوئے ایک صحابی سے فرمایا: ''اس شخص کے بارے میں آپ کی کیا رائے ہے؟'' انہوں نے عرض کیا: ''یہ تو معزز لوگوں میں سے ہے، اللہ کی قسم! یہ تو ایسا آدمی ہے کہ اگر کسی سے رشتہ مانگے تو اس سے نکاح کر دیا جائے گا (ہر شخص خوشی سے رشتہ دینے کو تیار ہوگا) اگر سفارش کرے تو اس کی سفارش قبول کی جائے گی''۔

Marfat.com

جناب رسول اللہؐ خاموش ہو گئے- تھوڑی دیر بعد ایک اور آدمی گزرا- آنحضرتؐ نے فرمایا: ''اس شخص کے بارے میں آپ کی کیا رائے ہے؟'' انہوں نے عرض کیا: ''یارسول اللہؐ! یہ تو مفلس مسلمانوں میں سے ایک (عام سا) آدمی ہے- یہ تو اگر کسی سے رشتہ مانگے تو اس کا نکاح نہیں ہوگا' اگر سفارش کرے تو اس کی سفارش قبول نہ ہو' اگر بات کرے تو کوئی اس کی بات نہ سنے''- اللہ کے رسولؐ نے فرمایا: ''اس (دولت مند) جیسے آدمیوں سے پوری زمین بھری ہوئی ہو تو ان سے یہ (مفلس مسلمان) بہتر ہے''-

ابن ماجہ کی روایت میں یہ واقعہ ان الفاظ میں بیان ہوا ہے: جناب رسول اللہؐ کے پاس سے ایک شخص گزرا- نبی اکرمؐ نے فرمایا: ''اس شخص کے بارے میں تم لوگ کیا کہتے ہو؟'' انہوں نے عرض کیا: ''ہم وہی کہتے ہیں جو آپ کی رائے ہے- (ویسے بظاہر یہ کیفیت ہے کہ) یہ ایک معزز شخص ہے- اگر یہ نکاح کا پیغام بھیجے تو اس کا پیغام قبول کیا جائے' اگر سفارش کرے تو اس کی سفارش مانی جائے' اگر بات کرے تو اس کی بات سنی جائے''- نبیؐ خاموش ہو گئے- ایک اور آدمی گزرا تو نبی اکرمؐ نے فرمایا: ''اس شخص کے بارے میں تم لوگ کیا کہتے ہو؟'' انہوں نے عرض کیا: ''اللہ کی قسم! یارسول اللہؐ! (ہماری نظر میں تو) یہ ایک غریب مسلمان ہے' اگر نکاح کا پیغام بھیجے تو کوئی اسے رشتہ نہیں دے گا' اگر سفارش کرے تو اس کی سفارش قبول نہیں کی جائے گی' اگر بات کرے تو اس کی بات نہیں سنی جائے گی''- نبی اکرمؐ نے فرمایا: ''یہ (مفلس مسلمان) اس (دولت مند) جیسے زمین بھر آدمیوں سے بہتر ہے''-

۵- نصیحت اور بار بار تخویف کے ذریعے غلطی کی شدت کا احساس دلانا

حضرت جندب بن عبداللہ بجلی رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ جناب رسول اللہؐ نے مشرکین کے مقابلے میں مسلمانوں کا ایک لشکر روانہ فرمایا- دونوں لشکروں کا باہم سامنا ہوا- (جنگ کے دوران ایسا ہوا کہ) مشرکین میں سے ایک مرد جس مسلمان کو چاہتا قتل کر دیتا-

Marfat.com

(اس کے ہاتھ سے متعدد مسلمان شہید ہو گئے) ایک مسلمان نے اسے غافل پا کر اس پر حملہ کیا۔ حضرت جندب رضی اللہ عنہ نے فرمایا: صحابہ کرامؓ فرمایا کرتے تھے کہ وہ مسلمان اسامہ بن زید رضی اللہ عنہما تھے۔ جب انہوں نے اس پر تلوار اٹھائی تو اس نے (فوراً) کہہ دیا: لا الہ الا اللہ۔ صحابیؓ نے (پھر بھی) اسے قتل کر دیا۔ (واپسی پر) ایک صحابی نے آ کر رسول اللہؐ کو (فتح کی) خوش خبری دی، آنحضرتؐ نے ان سے حالات پوچھے، انہوں نے بتائے اور اس صحابیؓ کی بات بھی بتائی کہ انہوں نے یہ کام کیا۔ آنحضرتؐ نے اس صحابی کو بلا کر پوچھا: ''تم نے اس شخص کو کیوں قتل کر دیا؟'' انہوں نے عرض کیا: ''اس نے مسلمانوں کو بہت نقصان پہنچایا اور فلاں فلاں شخص کو شہید کیا''۔ انہوں نے کئی حضرات کے نام لئے اور کہا: ''میں نے اس پر حملہ کیا، اس نے جب تلوار دیکھی تو لا الہ الا اللہ کہہ دیا''۔ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: ''پھر تم نے اسے قتل کر دیا؟'' انہوں نے کہا: ''جی ہاں''۔ آپؐ نے فرمایا: ''قیامت کے دن جب لا الہ الا اللہ حاضر ہوگا تو تم کیا کرو گے؟'' انہوں نے کہا: ''یا رسول اللہؐ! میرے لئے گناہ کی معافی کی دعا کیجئے''۔ آنحضرتؐ نے فرمایا: ''قیامت کے دن جب لا الہ الا اللہ حاضر ہوگا تو تم کیا کرو گے؟'' حضور علیہ السلام بار بار یہی فرماتے رہے: ''قیامت کے دن جب لا الہ الا اللہ حاضر ہوگا، تو تم کیا کرو گے؟''

حضرت اسامہ بن زید رضی اللہ عنہما نے خود بھی یہ واقعہ بیان کیا ہے۔ وہ فرماتے ہیں: جناب رسول اللہؐ نے ہمیں ایک دستہ کی صورت میں روانہ فرمایا، ہم نے صبح صبح جہینہ کے گاؤں حرقات پر حملہ کیا۔ میں نے ایک آدمی کو جا لیا۔ اس نے کہا: لا الہ الا اللہ، لیکن میں نے اس پر وار کر دیا۔ پھر مجھے اس کے بارے میں پریشانی ہوئی۔ میں نے نبی اکرمؐ کو یہ واقعہ بتایا۔ رسول اللہؐ نے فرمایا: ''کیا اس نے لا الہ الا اللہ کہہ لیا تھا، پھر بھی تم نے اسے قتل کر دیا؟'' میں نے عرض کیا: ''یا رسول اللہؐ! اس نے ہتھیار سے ڈر کر کلمہ پڑھا تھا''۔

Marfat.com

آنحضرتؐ نے فرمایا: ''کیا تم نے اس کا دل چیر کر دیکھ لیا تھا کہ اس (دل) نے کہا ہے یا نہیں؟ آپؐ بار بار مجھے یہی بات فرماتے رہے' حتٰی کہ میں یہ تمنا کرنے لگا کہ کاش میں اسی دن مسلمان ہوا ہوتا۔

وعظ و نصیحت کے ذریعے غلطی کی ایک صورت اللہ تعالیٰ کی قدرت و عظمت یاد دلانا بھی ہے۔ اس کی ایک مثال پیش خدمت ہے۔

امام مسلمؒ نے حضرت ابو مسعود بدری رضی اللہ عنہ سے روایت کی ہے' انہوں نے فرمایا: میں اپنے ایک غلام کو کوڑا لے کر مار رہا تھا کہ مجھے اپنے پیچھے ایک آواز سنائی دی: ''ابو مسعود! تجھے معلوم ہونا چاہئے''۔ غصے کی شدت کی وجہ سے میں توجہ نہ کر سکا کہ یہ کس کی آواز ہے۔ جب وہ قریب آ گئے تو مجھے معلوم ہوا کہ یہ تو رسول اللہؐ ہیں' جو فرما رہے ہیں: ''ابو مسعود! تجھے معلوم ہونا چاہئے''۔ میں نے کوڑا ہاتھ سے پھینک دیا۔ ایک روایت میں ہے: ''آنحضرتؐ کی ہیبت کی وجہ سے کوڑا میرے ہاتھ سے گر پڑا''۔ آپؐ نے فرمایا: ''ابو مسعود! تجھے معلوم ہونا چاہئے کہ تجھے اس غلام پر جس قدر اختیار حاصل ہے' اللہ تعالیٰ کو تجھ پر اس سے زیادہ قدرت حاصل ہے''۔ میں نے عرض کیا: ''حضورؐ! آج کے بعد میں کبھی کسی غلام کو نہیں ماروں گا''۔ ایک روایت میں ہے: میں نے کہا: ''یا رسول اللہؐ! یہ اللہ کے لئے آزاد ہے''۔ آنحضرتؐ نے فرمایا: ''اگر تو (اس غلطی کی تلافی) نہ کرتا تو آگ تجھے جھلسا دیتی''۔ یا فرمایا: آگ تجھے چھو لیتی۔''

صحیح مسلم ہی کی ایک روایت میں ہے کہ آپؐ نے فرمایا: ''اللہ کی قسم! جتنی تجھے اس پر قدرت حاصل ہے اس سے زیادہ اللہ کو تجھ پر قدرت حاصل ہے''۔ چنانچہ انہوں نے اس غلام کو آزاد کر دیا۔

سنن ترمذی میں حضرت ابو مسعود انصاری رضی اللہ عنہ سے روایت ہے' انہوں نے

Marfat.com

فرمایا: میں اپنے ایک غلام کو پیٹ رہا تھا' کہ مجھے اپنے پیچھے کسی کی آواز آئی: ''ابو مسعود! جان لو! ابو مسعود! جان لو''۔ میں نے مڑ کر دیکھا تو رسول اللہؐ تھے۔ آپؐ نے فرمایا: ''تجھے اس پر جتنی قدرت حاصل ہے اللہ کو تجھ پر اس سے زیادہ قدرت حاصل ہے''۔ ابو مسعود رضی اللہ عنہ نے فرمایا: ''اس کے بعد میں نے کبھی اپنے کسی غلام کو نہیں مارا''۔

۶۔ غلطی کرنے والے پر شفقت کا اظہار

جو شخص اپنی غلطی پر انتہائی شرمسار ہو' اسے شدید افسوس ہو رہا ہو اور واضح طور پر نظر آ رہا ہو کہ وہ دل سے تائب ہو چکا ہے' اسے اس بات کی ضرورت ہوتی ہے کہ اس پر رحمت و شفقت کا اظہار کیا جائے۔ جیسے اس واقعہ میں ہوا:

حضرت عبداللہ بن عباس رضی اللہ عنہما سے روایت ہے کہ ایک شخص نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کی خدمت میں حاضر ہوا' اس نے اپنی بیوی سے ظہار کیا تھا' پھر اس سے مباشرت کر بیٹھا تھا۔ اس نے کہا: ''یا رسول اللہؐ! میں نے اپنی بیوی سے ظہار کیا تھا' پھر کفارہ ادا کرنے سے پہلے اس سے مباشرت کر لی''۔ آنحضرتؐ نے فرمایا: ''اس کی وجہ کیا بنی؟ اللہ تجھ پر رحم کرے''۔ اس نے کہا: ''چاند کی چاندنی میں اس کی پازیب پر میری نظر پڑ گئی (پھر مجھے اپنے آپ پر قابو نہ رہا)''۔ آنحضرتؐ نے فرمایا: ''اب تو جب تک وہ کام نہ کر لے جس کا اللہ نے تجھے حکم دیا ہے (یعنی کفارہ کی ادائیگی) دوبارہ اس کے قریب نہ جانا''۔

حضرت ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ سے روایت ہے' انہوں نے فرمایا: ہم نبی اکرمؐ کی خدمت میں حاضر تھے کہ ایک آدمی آ گیا۔ اس نے کہا: ''یا رسول اللہ! میں تباہ ہو گیا''۔ آپؐ نے فرمایا: ''کیا ہوا؟'' اس نے عرض کیا: ''میں روزہ کی حالت میں اپنی بیوی کے پاس چلا گیا''۔ آپؐ نے فرمایا: ''کیا تیرے پاس کوئی غلام یا لونڈی ہے جسے تو آزاد کر سکے؟'' اس نے کہا: ''جی نہیں''۔ آپؐ نے فرمایا: ''کیا تو مسلسل دو ماہ روزے رکھ سکتا ہے؟'' اس نے کہا:

Marfat.com

''جی نہیں''۔ فرمایا: ''کیا تو ساٹھ مسکینوں کو کھانا کھلا سکتا ہے؟'' اس نے کہا ''جی نہیں''۔ نبی اکرمؐ وہیں تشریف فرما رہے۔ (سائل بھی حاضر رہا)۔ اسی اثناء میں نبی اکرمؐ کی خدمت میں کھجوروں کا ایک ٹوکرا پیش کیا گیا۔ آپؐ نے فرمایا: ''سائل کہاں ہے؟'' اس نے کہا: ''جی میں ہوں''۔ فرمایا: ''یہ لے جاؤ اور انہیں صدقہ کر دو''۔ اس نے کہا: ''اے اللہ کے رسول! کیا اپنے سے زیادہ غریب آدمی کو دوں؟'' اللہ کی قسم! دونوں پتھریلے علاقوں کے درمیان (یعنی پورے مدینے میں) ہم سے زیادہ غریب کوئی گھر نہیں''۔ نبی اکرم کھل کر مسکرائے حتی کہ آپؐ کے (ڈاڑھوں سے پہلے والے) نوکیلے دانت نظر آنے لگے۔ پھر فرمایا: ''اپنے گھر والوں کو کھلا دو''۔

یہ شخص جو ایک غلطی کا ارتکاب کرنے کے بعد مسئلہ پوچھنے آیا تھا' مذاق نہیں کر رہا تھا' نہ اپنے گناہ کو معمولی سمجھ رہا تھا' بلکہ اسے اپنی غلطی کا جس شدت سے احساس تھا وہ اس کے ان الفاظ سے واضح ہے کہ ''میں تباہ ہو گیا''۔ اس لئے وہ شفقت کا مستحق ہوا۔

مسند احمدؒ کی روایت میں زیادہ وضاحت سے بیان ہے کہ جب وہ مسئلہ پوچھنے آیا تو اس کی کیا کیفیت تھی۔ حضرت ابوہریرہ رضی اللہ عنہ نے بیان فرمایا: ایک اعرابی آیا' وہ چہرہ پیٹ رہا تھا اور بال کھسوٹ رہا تھا اور کہہ رہا تھا: ''میں تو برباد ہی ہو گیا ہوں۔ جناب رسول اللہؐ نے اس سے فرمایا: ''تجھے کس چیز نے برباد کر دیا؟'' اس نے کہا: ''میں روزے کی حالت میں اپنی بیوی سے مباشرت کر لی ہے''۔ آپؐ نے فرمایا: ''کیا تو مسلسل دو ماہ کے روزے رکھ سکتا ہے؟'' اس نے کہا: ''جی نہیں''۔ آپؐ نے فرمایا: ''کیا تو ساٹھ مسکینوں کو کھانا کھلا سکتا ہے؟'' اس نے کہا: ''جی نہیں'' اور اپنے فقر کا ذکر کیا۔ اتنے میں جناب رسول اللہؐ کی خدمت میں ایک ٹوکرا پیش کیا گیا' جس میں پندرہ صاع کھجوریں تھیں۔ نبی اکرمؐ نے فرمایا: ''وہ آدمی کہاں ہے؟'' اور اس سے فرمایا: ''یہ (غریبوں کو) کھلا دو''۔ اس نے کہا: ''یا رسول اللہ!

Marfat.com

دونوں پتھریلے علاقوں کے درمیان ہم سے زیادہ حاجت مند گھر موجود نہیں"۔ جناب رسول اللہ ہنس پڑے حتیٰ کہ آپ کے نوکیلے دانت نظر آنے لگے۔ آپ نے فرمایا: "اپنے گھر والوں کو کھلا دو"۔

۷۔ کسی کو غلطی پر قرار دینے میں جلدی نہ کریں

حضرت عمر رضی اللہ عنہ کے ساتھ ایک واقعہ پیش آیا جو خود انہی کے الفاظ میں ذکر کیا جاتا ہے۔ وہ فرماتے ہیں: جناب رسول اللہ کی زندگی میں ایک بار میں نے ہشام بن حکیم بن حزام رضی اللہ عنہ کو سورۃ الفرقان کی تلاوت کرتے ہوئے سنا۔ میں ان کی قراءت توجہ سے سننے لگا۔ میں نے دیکھا کہ وہ کئی الفاظ اس انداز سے پڑھ رہے ہیں جس طرح مجھے رسول اللہ نے نہیں پڑھائے تھے۔ میرا جی چاہا کہ انہیں نماز ہی میں پکڑ لوں، لیکن میں نے صبر کیا حتیٰ کہ انہوں نے سلام پھیر لیا۔ تب میں نے انہیں ان کی چادر سے پکڑ کر کہا: "آپ کو یہ سورت کس نے سکھائی ہے جو میں نے آپ کو پڑھتے سنا ہے؟" انہوں نے کہا: "مجھے رسول اللہ نے پڑھائی ہے؟" میں نے کہا: "آپ غلط کہتے ہیں۔ جس طرح آپ نے پڑھی ہے مجھے رسول اللہ نے اس سے مختلف انداز سے پڑھائی ہے"۔ میں انہیں پکڑ کر آنحضرت کی خدمت اقدس میں لے گیا اور عرض کیا: "میں نے انہیں سورۃ الفرقان کے کئی الفاظ اس طرح پڑھتے سنا ہے جس طرح آپ نے مجھے نہیں پڑھائے"۔ رسول اللہ نے فرمایا: "انہیں چھوڑ دیجئے"۔ اور فرمایا: "ہشام! پڑھیے!" انہوں نے اسی طرح پڑھی جس طرح میں نے انہیں پڑھتے سنا تھا۔ رسول اللہ نے فرمایا: "اسی طرح نازل ہوئی ہے"۔ پھر فرمایا: "عمر! آپ پڑھیے"۔ میں نے اس طرح پڑھی جس طرح آنحضرت نے مجھے پڑھائی تھی۔ رسول اللہ نے فرمایا: "اسی طرح نازل ہوئی ہے۔ یہ قرآن سات طریقوں پر نازل ہوا ہے، لہٰذا جو طریقہ آسان معلوم ہو اسی طرح پڑھ لیا کرو"۔

Marfat.com

واقعہ میں تربیت سے متعلق نکات

○ آنحضورؐ نے ہر ایک سے دوسرے کے سامنے پڑھا کر سنا' اور اس قراءت کو درست قرار دیا- کسی کو غلط قرار نہ دینے اور دونوں کو صحیح قرار دینے کا یہ طریقہ بہت مؤثر ہے-

○ نبی اکرمؐ نے حضرت عمر رضی اللہ عنہ کو حکم دیا کہ وہ ہشام رضی اللہ عنہ کو چھوڑ دیں اور پکڑے نہ رکھیں- اس کا مقصد یہ تھا کہ فریقین اطمینان سے ایک دوسرے کی بات سنیں اور اس میں یہ اشارہ بھی ہے کہ عمر رضی اللہ عنہ نے جلد بازی سے کام لیا ہے-

○ طالب علم کسی مسئلہ میں علماء کے جس قول سے واقف ہے' اگر اس کے سامنے اس کے خلاف دوسرا قول پیش کیا جائے تو اسے چاہئے کہ تحقیق کے بغیر اسے غلط قرار نہ دے- ممکن ہے یہ بھی کبار علماء کا ایک قابل قبول قول ہو-

اسی موضوع سے متعلق یہ نکتہ بھی ہے کہ سزا دینے میں جلدی کرنا درست نہیں' جیسا کہ مندرجہ ذیل واقعہ سے ظاہر ہے:

امام نسائی رحمۃ اللہ علیہ نے حضرت عباد بن شرجیل رضی اللہ عنہ سے روایت کیا ہے' وہ فرماتے ہیں: میں اپنے ایک چچا کے ساتھ مدینہ آیا- وہاں ایک کھیت میں چلا گیا اور کچھ خوشے توڑ کر دانے نکال لئے- کھیت والے نے آ کر مجھے مارا اور میری چادر چھین لی-- میں نے رسول اللہؐ کی خدمت میں حاضر ہو کر اس کی شکایت کی- آنحضرتؐ نے اسے بلا بھیجا' وہ حاضر ہوا تو آپؐ نے اس سے فرمایا: ''تم نے یہ کام کیوں کیا؟'' اس نے کہا: ''یہ شخص میرے کھیت میں آ گھسا' اس کے خوشے توڑے اور دانے نکال لئے''- رسول اللہؐ نے فرمایا: ''وہ مسئلہ سے ناواقف تھا' تم نے اسے تعلیم نہیں دی' وہ بھوکا تھا' تم نے اسے کھانا نہیں کھلایا- اس کی چادر واپس کرو''- پھر آنحضرتؐ نے مجھے ایک آدھ وسق غلہ عطا فرما دیا-

اس واقعہ سے یہ سبق ملتا ہے کہ غلطی کرنے والے کے حالات معلوم کر لئے جائیں تو

Marfat.com

اس کے ساتھ صحیح رویہ اختیار کیا جا سکتا ہے۔

یہ بات بھی قابل توجہ ہے کہ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے کھیت کے مالک کو سزا نہیں دی، کیونکہ وہ حق پر تھا۔ لیکن اس کے طرز عمل کو غلط قرار دیا اور واضح فرمایا کہ اس قسم کے موقع پر مسئلہ سے ناواقف آدمی کے ساتھ اس قسم کا رویہ اختیار کرنا درست نہ تھا۔ پھر اسے بتایا کہ صحیح طرز عمل کیا ہونا چاہئے اور اسے حکم دیا کہ بھوکے آدمی کے کپڑے واپس کر دے۔

۸۔ غلطی کرنے والے کے ساتھ جذباتی رویہ اختیار کرنے سے پرہیز

خاص طور پر جب منع کرتے وقت سختی سے کام لینے کے نتیجہ میں خرابی کا دائرہ وسیع ہونے کا خطرہ ہو۔ اس نکتہ کو سمجھنے کے لئے اس واقعہ پر غور کریں کہ جب ایک بدو نے مسجد میں پیشاب کر دیا تو رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے اس کی اس غلطی پر کس ردعمل کا مظاہرہ فرمایا۔

حضرت انس بن مالک رضی اللہ عنہ سے روایت ہے، وہ فرماتے ہیں: ہم مسجد میں نبی اکرمؐ کی مجلس میں حاضر تھے کہ ایک اعرابی آیا اور مسجد میں (ایک طرف) کھڑا ہو کر پیشاب کرنے لگا۔ صحابہ کرام رضی اللہ عنہم نے کہا: ''رک جاؤ، رک جاؤ''۔ رسول اللہؐ نے فرمایا: ''اس کا پیشاب نہ روکو، اسے فارغ ہو لینے دو''۔ صحابہ کرام رضی اللہ عنہم نے اسے چھوڑ دیا حتی کہ اس نے پیشاب کر لیا۔ اس کے بعد جناب رسول اللہؐ نے اسے بلایا اور فرمایا: ''ان مسجدوں میں پیشاب کرنا یا گندگی پھیلانا درست نہیں، یہ تو اللہ کے ذکر کے لئے، نماز کے لئے اور تلاوت قرآن مجید کے لئے ہوتی ہیں''۔ اس کے بعد آپؐ نے ایک آدمی کو حکم دیا تو اس نے پانی کا ایک ڈول لا کر اس جگہ پر بہا دیا۔

اعرابی کی اس غلطی کے سلسلہ میں آنحضرتؐ نے جس قاعدہ پر عمل کیا وہ ہے ''آسانی کرنا، مشکل میں نہ ڈالنا''۔ صحیح بخاری میں یہ واقعہ حضرت ابوہریرہ رضی اللہ عنہ سے اس طرح روایت کیا گیا ہے: ''ایک اعرابی نے مسجد میں پیشاب کر دیا، لوگ غصہ میں آ کر اس کو پکڑنے

Marfat.com

کے لئے بڑھے تو رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: اسے چھوڑ دو اور اس کے پیشاب پر پانی کا ایک ڈول بہادو۔ تم آسانی کرنے والے بنا کر بھیجے گئے ہو مشکل میں ڈالنے والے بنا کر نہیں بھیجے گئے۔

صحابہ کرام رضی اللہ عنہم نے مسجد کو پاک رکھنے کے لئے اور برائی سے منع کرنے کے لئے جوش و جذبہ کا مظاہرہ کیا تھا' جیسے کہ اس حدیث کی مختلف روایات کے الفاظ سے ظاہر ہے' جن میں کچھ الفاظ یہ ہیں: فصاح به الناس ''لوگوں نے اسے بلند آواز سے روکا''۔ فثار الیه الناس ''لوگ غصے سے اس کی طرف بڑھے''۔ فزجره الناس ''لوگوں نے اسے ڈانٹا''۔ فاسرع الیه الناس ''لوگ تیزی سے اس کی طرف بڑھے''۔ فقال اصحاب رسول اللہ مه مه ''صحابہ کرام رضی اللہ عنہم نے کہا: رک جاؤ' رک جاؤ'' لیکن نبی اکرمؐ کی نظر نتیجہ پر تھی۔ آپؐ نے دیکھا کہ اس معاملہ میں دو صورتیں ممکن ہیں' یا اس شخص کو پیشاب کرنے سے منع کیا جائے' یا چھوڑ دیا جائے۔ اگر اسے منع کیا گیا تو اس صورت میں یا تو وہ شخص عملاً پیشاب کرنے سے رک جائے گا' اس طرح پیشاب روکنے سے اسے نقصان پہنچے گا' یا یہ صورت ہوگی کہ اس کا پیشاب ابھی جاری ہوگا کہ وہ لوگوں کے خوف سے بھاگ کھڑا ہوگا' اس طرح نجاست مسجد میں پھیل جائے گی اور اس شخص کا بدن اور کپڑے بھی ناپاک ہو جائیں گے۔ نبی اکرمؐ نے یہ محسوس فرمالیا کہ اسے پیشاب کر لینے دیا جائے تو کم خرابی لازم آئے گی اور یہ چھوٹی برائی ہوگی۔ خاص طور پر اس لئے بھی کہ آدمی غلطی کا ارتکاب شروع کر چکا ہے اور نجاست کا ازالہ پانی کے ذریعے ممکن ہے۔ اس لئے آپؐ نے صحابہ کرام سے فرمایا: اسے چھوڑ دو' اسے مت روکو۔ اس کی وجہ یہی تھی کہ اس طرح مصلحت اور فائدے کو ترجیح حاصل ہو رہی تھی۔ یعنی چھوٹی خرابی کو برداشت کر کے بڑی خرابی کو روکا جا رہا تھا اور چھوٹے فائدہ کو چھوڑنے کے نتیجے میں بڑا فائدہ حاصل ہو رہا تھا۔

Marfat.com

ایک روایت میں یہ بھی ذکر ہے کہ نبی اکرمؐ نے اس شخص سے دریافت کیا تھا کہ اس نے یہ کام کیوں کیا- طبرانی نے معجم کبیر میں حضرت عبداللہ بن عباس رضی اللہ عنہما سے روایت کیا ہے' وہ فرماتے ہیں: نبی اکرمؐ کی خدمت میں ایک اعرابی حاضر ہوا اور مسجد میں آپؐ سے بیعت کی- پھر واپس ہوا تو ٹانگیں پھیلا کر کھڑا ہو گیا اور پیشاب کر دیا- لوگوں نے اسے پکڑنا چاہا تو نبی اکرمؐ نے فرمایا: "اس کا پیشاب نہ روکو"- پھر فرمایا: "کیا تم مسلمان نہیں؟" اس نے کہا: "کیوں نہیں؟" فرمایا: پھر تم نے ہماری مسجد میں پیشاب کیوں کیا؟" اس نے کہا: "قسم ہے اس ذات کی جس نے آپؐ کو حق دے کر مبعوث کیا ہے' میں تو اسے عام زمین کی طرح کی زمین سمجھا تھا' اس لئے میں نے یہاں پیشاب کر لیا"- پھر نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کے حکم سے اس کے پیشاب پر پانی کا ڈول بہا دیا گیا"-

اس حکیمانہ انداز کے رویہ کا اس اعرابی کے دل پر گہرا اثر ہوا' جس کا اظہار اس کے اپنے الفاظ سے ہوتا ہے جو ابن ماجہ کی روایت میں مذکور ہے- حضرت ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ ایک اعرابی مسجد میں داخل ہوا' جناب رسول اللہؐ بھی تشریف فرما تھے- اس نے کہا: "اے اللہ! مجھے بخش دے اور محمدؐ کو بخش دے' اور ہمارے ساتھ کسی اور کی مغفرت نہ فرمانا"- جناب رسول اللہؐ ہنس پڑے اور فرمایا: "تم نے بڑی وسیع چیز (رحمت) کو محدود کر دیا"- پھر وہ واپس ہوا' ابھی مسجد کے ایک حصہ میں ہی تھا کہ ٹانگیں پھیلا کر پیشاب کرنے لگا"- اس اعرابی کو جب دین کی سمجھ آ گئی تو اپنا واقعہ بیان کرتے ہوئے کہا: "میرے ماں باپ آنحضورؐ پر قربان ہوں' آپؐ اٹھ کر میرے پاس آئے' پھر مجھے نہ ڈانٹا' نہ برا بھلا کہا- فرمایا: "اس مسجد میں پیشاب نہیں کرتے' یہ تو اللہ کے ذکر اور نماز کے لئے بنائی گئی ہے"- اس کے بعد آپؐ نے پانی کا ایک ڈول منگوایا جو پیشاب پر بہا دیا گیا"-

امام ابن حجر رحمتہ اللہ علیہ نے اس حدیث کی شرح میں جو فوائد ذکر کئے ہیں' ان میں

Marfat.com

سے چند ایک درج ذیل ہیں:

O جاہل کے ساتھ نرمی کا سلوک کیا جائے، اور اسے ڈانٹ ڈپٹ کے بغیر ضروری مسئلہ سمجھایا جائے، جب کہ اس نے یہ غلطی ضد کی بنیاد پر نہ کی ہو، بالخصوص جب کہ اسے تالیف قلب کی ضرورت ہو۔

O اس واقعہ سے نبی اکرمؐ کی شفقت اور حسن خلق کا اظہار ہوتا ہے۔

O اس سے معلوم ہوتا ہے کہ صحابہ کرام رضی اللہ عنہم کے ذہنوں میں یہ مسئلہ خوب جاگزیں تھا کہ نجاست سے بچنا ضروری ہے۔ اس لئے آنحضرتؐ سے اجازت طلب کئے بغیر ہی اسے روکنا شروع کر دیا۔ اس سے یہ بھی معلوم ہوتا ہے کہ امر بالمعروف اور نہی عن المنکر کا لازمی ہونا ان کے نزدیک مسلم تھا۔

O اس حدیث سے یہ بھی معلوم ہوتا ہے کہ مانع دور ہوتے ہی خرابی کا ازالہ کرنا چاہئے، کیونکہ اس کے فارغ ہوتے ہی صحابہ رضی اللہ عنہم کو پانی بہانے کا حکم دے دیا گیا۔

۹۔ یہ واضح کر دینا کہ غلطی بہت بڑی ہے

حضرت محمد بن کعب، حضرت زید بن اسلم اور حضرت قتادہ رحمتہ اللہ علیہم نے حضرت عبداللہ بن عمر رضی اللہ عنہما سے روایت بیان کی کہ غزوۂ تبوک کے موقع پر ایک شخص نے کہا: ''ہم نے تو اپنے ان قراء (یعنی رسول اللہؐ اور علماء صحابہ رضی اللہ عنہم) جیسے لوگ کبھی نہیں دیکھے کھانے پینے کے بے حد شائق، بات کرنے میں انتہائی جھوٹے، اور جنگ کے موقع پر انتہائی بزدل''۔ عوف بن مالک رضی اللہ عنہ نے کہا: ''تو جھوٹ کہتا ہے، بلکہ تو منافق ہے، میں یہ بات ضرور رسول اللہ کو بتاؤں گا''۔ عوف رضی اللہ عنہ یہ بات بتانے کے لئے آنحضرتؐ کی خدمت میں حاضر ہوئے تو دیکھا کہ ان کے پہنچنے سے پہلے قرآن نازل ہو چکا ہے (اور حضور علیہ السلام کو وحی کے ذریعے اس بات کی اطلاع ہو چکی ہے)۔ آنحضرتؐ اپنی اونٹنی پر کجاوہ

Marfat.com

کس کر سوار ہو چکے تھے کہ وہ شخص بھی آ پہنچا' اور کہنے لگا: ''اللہ کے رسول! ہم تو گپ شپ کر رہے تھے' ہم تو دل لگی کر رہے تھے' ہم تو اس طرح کی باتیں کر رہے تھے جس طرح مسافر کیا کرتے ہیں تا کہ ہمارا سفر (آسانی سے) طے ہو جائے''۔ حضرت عبداللہ بن عمر رضی اللہ عنہما نے فرمایا: وہ منظر گویا اب بھی میرے سامنے ہے جب اس شخص نے جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کی اونٹنی کی رسی پکڑی ہوئی تھی' اور (راستے کے) پتھر اس کے پاؤں کو زخمی کر رہے تھے اور وہ کہہ رہا تھا: ''ہم تو گپ شپ کر رہے تھے' ہم تو دل لگی کر رہے تھے'' اور رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم فرماتے تھے: ابالله و ایته و رسوله کنتم تستهزء ون (التوبۃ ۶۵) ''کیا تم اللہ کا' اور اس کی آیات کا اور اس کے رسول کا مذاق اڑاتے تھے؟''۔ آنحضرتؐ نہ اس کی طرف توجہ فرماتے تھے نہ اس سے زیادہ کوئی بات ارشاد فرماتے تھے۔

ابن جریر رحمتہ اللہ علیہ نے یہ واقعہ حضرت ابن عمر رضی اللہ عنہما سے روایت کیا ہے کہ انہوں نے فرمایا: غزوۂ تبوک میں ایک آدمی نے کسی مجلس میں کہا: ''ہم نے اپنے ان قراء (علماء صحابہ رضی اللہ عنہم) جیسے لوگ کبھی نہیں دیکھے' پیٹ بھرنے کے انتہائی شوقین' زبان کے انتہائی جھوٹے اور جنگ کے موقع پر انتہائی بزدل''۔ مجلس میں موجود ایک صحابیؓ نے کہا: ''تو جھوٹا ہے' بلکہ تو منافق ہے' میں ضرور رسول اللہؐ کو بتاؤں گا''۔ اور قرآن نازل ہو گیا۔ عبداللہ بن عمر رضی اللہ عنہما نے فرمایا: میں نے دیکھا کہ وہ رسول اللہ کی اونٹنی کی رسی کو پکڑے ہوئے (ساتھ ساتھ بھاگ رہا) تھا اور پتھر اسے زخمی کر رہے تھے اور وہ کہہ رہا تھا: ''یا رسول اللہ! ہم تو گپ شپ اور دل لگی کر رہے تھے''۔ اور رسول اللہؐ فرماتے تھے: ابالله و ایته و رسوله کنتم تستهزء ون۔ لاتعتذروا قد کفرتم بعد ایمانکم۔ (التوبہ: ۶۵' ۶۶) ''کیا تم اللہ کا' اس کی آیات کا اور اس کے رسول کا مذاق اڑاتے تھے؟ معذرت نہ کرو' تم ایمان لانے کے بعد کفر کا ارتکاب کر چکے ہو''۔

Marfat.com

۱۰- غلطی کا نقصان واضح کرنا

حضرت ابو ثعلبہ خشنی رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ جب رسول اللہؐ (سفر کے دوران) کسی مقام پر پڑاؤ کرتے تو صحابہ کرام رضی اللہ عنہم گھاٹیوں اور وادیوں میں بکھر جاتے۔ رسول اللہؐ نے فرمایا: ''تمہارا ان گھاٹیوں اور وادیوں میں یوں بکھر جانا شیطان کی طرف سے ہے''۔ اس کے بعد (یہ حال ہو گیا کہ) جب بھی آنحضرتؐ کسی مقام پر پڑاؤ ڈالتے تو صحابہ کرام رضی اللہ عنہم ایک دوسرے سے اس طرح مل کر بیٹھتے کہ اگر ان پر کپڑا پھیلایا جائے تو سب کو ڈھانک لے۔

ایک روایت میں صحابی فرماتے ہیں: ''اتنا مل کر بیٹھتے تھے کہ آپ کہہ سکتے ہیں کہ اگر ان پر ایک چادر پھیلاؤں تو سب کو ڈھانک لے''۔

اس میں جو چیز واضح ہے وہ یہ کہ آنحضرتؐ صحابہ کرام رضی اللہ عنہم کا بہت خیال رکھتے تھے اور اس سے یہ مسئلہ معلوم ہوتا ہے کہ امیر لشکر کو اپنی فوج کے فائدہ کا بہت خیال رکھنا چاہئے اور یہ بھی کہ لشکر کے لوگ جب بکھر کر آرام کریں تو اس کی وجہ سے شیطان مسلمانوں کو خوف زدہ کر سکتا ہے اور دشمن کو حملہ کرنے کا حوصلہ ہو سکتا ہے۔

اور بکھرنے کا یہ نقصان بھی ہے کہ لشکر کے افراد ایک دوسرے کی کماحقہٗ مدد نہیں کر سکتے۔

یہ چیز بھی قابل توجہ ہے کہ جب رسول اللہؐ نے ایک ہدایت ارشاد فرمائی تو صحابہ کرام رضی اللہ عنہم نے اس کی پوری پوری تعمیل کی۔

غلطی کا نقصان واضح کرنے کی ایک اور مثال حضرت نعمان بن بشیر رضی اللہ عنہما کا روایت کردہ ارشاد نبویؐ ہے: ''تم ضرور اپنی صفیں سیدھی کرو ورنہ اللہ تعالیٰ تمہارے درمیان اختلاف ڈال دے گا''۔

Marfat.com

حضرت نعمان بن بشیر رضی اللہ عنہما نے ارشاد فرمایا: رسول اللہؐ ہماری صفیں اتنے اہتمام سے سیدھی فرماتے تھے گویا ان کے ساتھ تیر سیدھے کیے جائیں گے (یعنی صفیں تیر سے بھی زیادہ سیدھی ہوتی تھیں)، حتیٰ کہ آپؐ نے محسوس فرمایا کہ ہم نے یہ مسئلہ سمجھ لیا ہے (تب بار بار کہنا چھوڑ دیا)۔ اس کے بعد ایک دن آنحضرتؐ (نماز پڑھانے) تشریف لائے، آپؐ تکبیر کہنے ہی لگے تھے کہ آپؐ کی نظر ایک آدمی پر پڑی جس کا سینہ صف (کے دوسرے افراد) سے آگے نکلا ہوا تھا۔ تب آپؐ نے فرمایا: ''اللہ کے بندو! تم ضرور صفیں سیدھی کرو، ورنہ اللہ تعالیٰ تمہارے چہروں کے مابین اختلاف ڈال دے گا''۔

حضرت انس رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ اللہ کے نبی صلی اللہ علیہ وسلم نے ارشاد فرمایا: ''اپنی صفوں کو سیسہ پلائی ہوئی (دیوار کی طرح) کرو (آپس میں فاصلہ چھوڑ کر نہ کھڑے ہوا کرو)۔ اور صفیں قریب قریب بناؤ، اور گردنیں برابر رکھو (آگے پیچھے نہ کھڑے ہو)۔ قسم ہے اس ذات کی جس کے ہاتھ میں محمدؐ کی جان ہے، میں دیکھتا ہوں صف کے شگافوں میں شیطان اس طرح گھستے ہیں جیسے سیاہ میمنے''۔

غلطی کرنے والے کو قائل کرنے کے لئے غلطی سے پیدا ہونے والی خرابیوں اور اس کے برے نتائج کی وضاحت بڑی اہم چیز ہے۔ بعض اوقات غلطی کا نتیجہ خود غلطی کرنے والے کے حق میں ہی برا ہوتا ہے۔ بعض اوقات اس کے نتیجہ میں دوسروں کو بھی نقصان پہنچ سکتا ہے۔ پہلی صورت کی مثال سنن ابی داؤد میں حضرت عبداللہ بن عباس رضی اللہ عنہما سے مروی ہے، جو دوسرے الفاظ سے صحیح مسلم میں بھی مذکور ہے کہ نبی اکرمؐ کے زمانے میں ایک آدمی کی چادر ہوا سے اڑنے لگی تو اس نے ہوا پر لعنت بھیجی۔ نبی اکرمؐ نے فرمایا: ''اسے لعنت نہ کرو، وہ حکم کی پابند ہے (یعنی اللہ کے حکم سے چلتی ہے)، جو شخص کسی ایسی چیز پر لعنت بھیجتا ہے جو اس کی مستحق نہ ہو تو لعنت خود اسی (لعنت بھیجنے والے) پر پڑتی ہے''۔

Marfat.com

دوسری صورت کی مثال حضرت ابوبکر رضی اللہ عنہ کی حدیث ہے جسے امام بخاریؒ نے اپنی صحیح میں روایت کیا ہے کہ ایک شخص نے نبی اکرمؐ کے سامنے دوسرے شخص کی تعریف کی (مسلم کی روایت کے مطابق اس شخص نے کہا تھا: ''اے اللہ کے رسول فلاں معاملے میں رسول اللہؐ کے بعد اس شخص سے افضل کوئی نہیں۔) تو آنحضرتؐ نے فرمایا: ''ارے! تم نے اپنے بھائی کی گردن کاٹ دی، تم نے اپنے بھائی کی گردن کاٹ دی''۔ کئی بار فرمایا۔ پھر ارشاد فرمایا: ''جس نے اپنے بھائی کی تعریف ضرور کرنی ہو وہ یوں کہے: فلاں شخص کے بارے میں میرا یہ خیال ہے اور اللہ اس کا حساب لینے والا ہے، اور میں اللہ کے مقابلے میں کسی کو پاکباز قرار نہیں دیتا۔ میں اسے ایسے سمجھتا ہوں۔ یہ بھی تب کہے اگر اس کے علم میں وہ نیک آدمی ہو''۔

امام بخاری رحمتہ اللہ علیہ نے اپنی کتاب ''الادب المفرد'' میں حضرت محجن اسلمی رضی اللہ عنہ کا ایک واقعہ روایت کیا ہے، اس میں صحابی فرماتے ہیں: ''حتیٰ کہ جب ہم مسجد میں پہنچے تو رسول اللہؐ نے ایک آدمی کو نماز پڑھنے اور رکوع وسجود میں مشغول دیکھا تو آپؐ نے مجھ سے فرمایا: ''یہ کون ہے؟'' میں اس کی خوب تعریف کرنے لگا، میں نے کہا: ''یارسول اللہؐ! یہ فلاں صاحب ہیں، یہ ایسے ہیں اور ایسے ہیں'' (الادب المفرد کی ایک روایت میں یہ الفاظ ہیں: ''یہ فلاں صاحب ہیں، یہ تمام اہل مدینہ میں سب سے عمدہ نماز پڑھتے ہیں۔'') آنحضرتؐ نے فرمایا: ''بس کر! اسے نہ سناؤ، ورنہ تم اسے ہلاک کردو گے''۔

صحیح بخاری میں حضرت ابوموسیٰ رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ نبی اکرمؐ نے ایک شخص کو سنا کہ کسی کی تعریف کر رہا ہے اور تعریف میں اسے حد سے بڑھا رہا ہے۔ آنحضرتؐ نے فرمایا: ''تم نے اس آدمی کو تباہ کر دیا''۔ یا فرمایا: ''تم نے اس کی کمر توڑ دی''۔

یہاں نبی اکرمؐ نے اس غلط تعریف کرنے والے کو، جو مبالغہ آمیز انداز میں تعریفیں کر

Marfat.com

رہتا تھا' اس کی غلطی کے انجام کی طرف توجہ دلائی ہے- اور وہ یہ ہے کہ مبالغہ آمیز تعریف کی وجہ سے ممدوح کے دل میں فخر پیدا ہو جائے گا' وہ غرور اور تکبر کی وجہ سے اکڑنے لگے گا- ممکن ہے اس تعریف کی وجہ سے اسے جو شہرت حاصل ہو وہ اس پر بھروسا کرتے ہوئے عمل میں سستی کا شکار ہو جائے یا تعریف کی لذت محسوس کر کے ریاکاری میں مبتلا ہو جائے' اور اس طرح وہ ہلاک ہو جائے- نبی اکرمؐ نے اسی چیز کو ان الفاظ میں بیان فرمایا: اھلکتم ''تم نے اسے تباہ کر دیا'' یا قطعتم عنق الرجل ''تم نے اس کی گردن کاٹ دی'' یا قطعتم ظھر الرجل ''تم نے اس کی کمر توڑ دی''-

اس کے علاوہ بعض اوقات ایسا ہوتا ہے کہ تعریف کرنے والا تعریف میں ایسی بات کہہ دیتا ہے جس کا اسے یقین نہیں ہوتا' اور ایسی بات تاکید کے ساتھ کہہ دیتا ہے جس کو وہ براہ راست معلوم نہیں کر سکتا' اور کبھی ایسا بھی ہوتا ہے کہ وہ تعریف میں جھوٹ بول دیتا ہے' بعض اوقات ممدوح کے سامنے تعریف میں ریاکاری سے کام لے رہا ہوتا ہے' اس طرح گناہ اور بڑا ہو جاتا ہے' بالخصوص جبکہ ممدوح ظالم یا فاسق ہو تو اس جرم کی شناخت میں اور بھی اضافہ ہو جاتا ہے-

اس کا مطلب یہ نہیں کہ تعریف کرنا سرے سے ممنوع ہے- خود نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے بعض حضرات کی موجودگی میں ان کی تعریف کی ہے- صحیح مسلم کے ایک باب کے عنوان سے یہ مسئلہ خوب واضح ہو جاتا ہے- باب کا عنوان یوں ہے: باب النھی عن المدوح اذا کان فیہ افراط و خیف منه فتنة علی الممدوح ''تعریف کی ممانعت' جب کہ اس میں مبالغہ ہو اور اس سے ممدوح کے فتنہ میں مبتلا ہونے کا اندیشہ ہو''-

البتہ جو شخص اپنی کوتاہیوں کا معترف ہوتا ہے اسے اس قسم کی تعریف سے نقصان نہیں ہوتا اور جب اس کی تعریف کی جاتی ہے تو وہ اپنے بارے میں کسی خوش فہمی کا شکار نہیں ہوتا'

Marfat.com

کیونکہ اسے اپنے صحیح مقام کا علم ہوتا ہے۔ کسی بزرگ کا قول ہے: جب کسی کے منہ پر اس کی تعریف کی جائے تو اسے چاہیے کہ یوں دعا کرے: اللھم اغفرلی مالا یعلمون و لا تواخذنی بما یقولون و اجعلنی خیرا مما یظنون ''اے اللہ! میرے وہ گناہ معاف فرمادے جو ان لوگوں کو معلوم نہیں، اور جو کچھ یہ کہہ رہے ہیں اس پر میری گرفت نہ فرمانا، اور مجھے ان کے گمان سے بہتر بنادے''۔

۱۱۔ غلطی کرنے والے کو عملی طور پر تعلیم دینا

اکثر اوقات نظری تعلیم کے بجائے عملی تعلیم زیادہ موثر ہوتی ہے، نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے بھی یہ طریقہ اختیار فرمایا ہے۔ حضرت جبیر بن نفیر اپنے والد رضی اللہ عنہ سے روایت کرتے ہیں کہ وہ رسول اللہ کی خدمت اقدس میں حاضر ہوئے۔ آنحضرتؐ نے ان کے لئے پانی منگوایا اور فرمایا: ''ابوجبیر! وضو کر لیجئے''۔ ابوجبیر رضی اللہ عنہ نے منہ سے وضو کی ابتدا کی۔ آنحضرتؐ نے فرمایا: ''ابوجبیر! منہ سے شروع نہ کیجئے، کافر منہ سے شروع کرتا ہے''۔ پھر حضور رحمتہ اللہ علیہ نے پانی طلب فرمایا اور اپنے ہاتھ دھو کر اچھی طرح صاف کر لئے۔ پھر تین بار کلی کی اور ناک میں پانی ڈالا، اور تین بار چہرہ مبارک دھویا، اور دایاں بازو کہنی تک تین بار دھویا، اور بایاں بھی تین بار دھویا، اور سر کا مسح کیا، اور قدم مبارک دھوئے۔

یہاں یہ نکتہ قابل توجہ ہے کہ آنحضرتؐ نے جب صحابیؓ کو یہ بتایا کہ کافر پہلے منہ دھوتے ہیں تو اس کا مقصد ان کے دل میں اس غلطی سے نفرت پیدا کرنا تھا یہ مطلب بھی ہو سکتا ہے کہ کافر بغیر دھوئے ہاتھ پانی میں ڈال دیتا ہے جو صفائی کا اہتمام کرنے کے منافی ہے۔ واللہ اعلم

۱۲۔ صحیح متبادل پیش کرنا

حضرت عبداللہ بن مسعود رضی اللہ عنہ سے روایت ہے، انہوں نے فرمایا: ہم جب

Marfat.com

رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کی معیت میں نماز ادا کرتے تھے تو کہا کرتے تھے: بندوں کی طرف سے اللہ کو سلام' فلاں فلاں کو سلام- (ایک روایت میں ہے) جبرائیل کو سلام' میکائیل کو سلام- نبی اکرمؐ نے فرمایا:

یوں نہ کہا کرو کہ اللہ کو سلام' اللہ تو خود سلامتی والا ہے- بلکہ یوں کہو:

التحیات للہ و الصلوات و الطیبات' السلام علیک ایھا النبی و رحمتہ اللہ وبرکاتہ' السلام علینا و علی عباداللہ الصالحین -(تمام قولی' بدنی اور مالی عبادتیں اللہ ہی کے لیے ہیں- اے نبیؐ! آپ پر سلامتی ہو' اللہ کی رحمت ہو اور اس کی برکتیں نازل ہوں- ہم پر بھی سلامتی ہو' اور اللہ کے نیک بندوں پر بھی)- جب تم یہ کہو گے تو آسمان اور زمین میں اللہ کے ہر بندے کو یہ دعا پہنچ جائے گی- (پھر کہو) اشھد ان لاالہ اللہ' و اشھد ان محمد اعبدہ و رسولہ (میں گواہی دیتا ہوں کہ اللہ کے سوا کوئی معبود نہیں' اور میں گواہی دیتا ہوں کہ محمدؐ اللہ کے بندے اور اس کے رسول ہیں)- اس کے بعد جو دعا اسے اچھی لگے وہی منتخب کر کے پڑھ لے''-

اس کی ایک مثال یہ ہے' جو حضرت انس رضی اللہ عنہ سے مروی ہے کہ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے (مسجد کی) قبلہ والی دیوار پر بلغم لگا دیکھا- آنحضرتؐ کو یہ چیز انتہائی ناگوار محسوس ہوئی' حتیٰ کہ آنحضرتؐ کے چہرۂ مبارک پر ناگواری کے آثار ظاہر ہو گئے- آپؐ نے خود اٹھ کر اپنے ہاتھ سے کھرچ کر دیوار صاف کی اور فرمایا: ''جب کوئی شخص نماز میں کھڑا ہوتا ہے تو وہ اپنے رب کے ساتھ سرگوشیاں کر رہا ہوتا ہے' اور رب قبلہ کی طرف اس کے سامنے ہوتا ہے لہٰذا کوئی شخص قبلہ کی طرف ہرگز نہ تھوکے' بلکہ بائیں طرف تھوکے' یا اپنے پاؤں کے نیچے تھوک لے''- پھر آپؐ نے اپنی چادر کا ایک کونہ پکڑ کر اس میں تھوکا' اور کپڑے کا ایک حصہ دوسرے پر پلٹ دیا اور فرمایا: ''یا اس طرح کر لے''-

Marfat.com

ایک روایت میں یہ الفاظ ہیں: ''کوئی شخص اپنے سامنے ہرگز نہ تھوکے نہ دائیں طرف تھوکے لیکن بائیں طرف یا پاؤں کے نیچے تھوک سکتا ہے''۔

ایک اور مثال: حضرت ابوسعید خدری رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ حضرت بلال رضی اللہ عنہ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کی خدمت میں برنی کھجوریں (ایک عمدہ قسم کی کھجوریں) لے کر حاضر ہوئے۔ نبی اکرمؐ نے فرمایا: ''یہ کہاں سے آئیں؟'' حضرت بلال رضی اللہ عنہ نے عرض کیا: ''ہمارے پاس کچھ ادنیٰ قسم کی کھجوریں تھیں، میں نے ان کے دو صاع کے بدلے ایک صاع یہ کھجوریں لے لیں، تاکہ نبی اکرمؐ کی خدمت میں کھانے کے لئے پیش کی جائیں''۔ اس پر نبی اکرمؐ نے فرمایا: ''اوہو! یہ تو عین سود ہے، عین سود ہے! ایسے نہ کیا کرو۔ اگر تم خریدنا چاہو تو (اپنی ادنیٰ) کھجوریں الگ سودے کے طور پر بیچ دو، پھر ان پیسوں سے) یہ (عمدہ کھجوریں) خرید لو''۔

ایک روایت میں یوں ہے کہ: نبی اکرمؐ کا ایک غلام ایک دن تر و تازہ کھجوریں لے کر حاضر ہوا اور نبی اکرمؐ کی کھجوریں بارانی زمین میں تھیں، ان میں خشکی محسوس ہوتی تھیں۔ نبیؐ نے فرمایا: ''تمہیں یہ کھجوریں کہاں سے ملیں؟'' اس نے عرض کیا: ''یہ ایک صاع ہم نے اپنی دو صاع کھجوریں کے بدلے خریدا ہے''۔ نبی اکرمؐ نے فرمایا: ''ایسے نہ کیا کرو، یہ درست نہیں۔ بلکہ اپنی کھجوریں بیچ دو، پھر جو کھجوریں چاہو خرید لو''۔

ہم دیکھتے ہیں کہ امر بالمعروف اور نہی عن المنکر کا کام کرنے والے بعض علماء جب لوگوں کو ان غلطیوں پر متنبہ کرتے ہیں تو ان کے کام میں ایک نقص نظر آتا ہے۔ وہ یہ ہے کہ وہ یہ بات تو واضح کر دیتے ہیں کہ فلاں کام غلط ہے اور فلاں کام حرام ہے، لیکن یہ نہیں بتاتے کہ اس کی جگہ انہیں کیا کام کرنا چاہئے، یا اس کام کا صحیح طریقہ کار کیا ہے۔ حالانکہ شریعت کا طریقہ یہ ہے کہ لوگ جن حرام طریقوں سے اپنی کوئی غرض پوری کرتے ہیں، شریعت ان کی

Marfat.com

جگہ ان کا متبادل پیش کرتی ہے۔ مثلاً جب زنا کو حرام قرار دیا گیا تو اس کے ساتھ نکاح کا صحیح طریقہ بتا دیا گیا۔ اسی طرح اگر سود حرام کیا گیا ہے تو اس کی جگہ تجارت کو جائز قرار دے دیا گیا۔ خنزیر، مردار، کچلی والے جانور اور پنجے سے شکار کرنے والے پرندے حرام قرار دیئے گئے تو دیگر مویشیوں اور شکار کئے جانے والے جانوروں کو ذبح کر کے کھانے کی اجازت دے دی گئی۔ اس کے علاوہ اگر کسی شخص سے حرام کام کا ارتکاب ہو جائے تو شریعت نے اس کیلئے توبہ اور کفارہ کا راستہ کھلا رکھا ہے، جس کی تفصیلات قرآن وحدیث میں موجود ہیں۔ لہٰذا مبلغ کو چاہئے کہ شریعت کے نقش قدم پر چلتے ہوئے نعم البدل پیش کرے، اور مشکل سے نکلنے کے لئے شرعی حل تلاش کرے۔

یہاں یہ اشارہ کر دینا مناسب ہے کہ متبادل پیش کرنا بہر حال استطاعت کے مطابق ہی ممکن ہے۔ بعض اوقات ایسا ہوتا ہے کہ ایک کام غلط ہوتا ہے جس سے پرہیز کرنا واجب ہوتا ہے، لیکن حالات کی خرابی کی وجہ سے یا لوگوں کی شریعت سے دوری کی وجہ سے عملاً کوئی مناسب نعم البدل موجود نہیں ہوتا، یا داعی کو بروقت کوئی متبادل یاد نہیں آتا، یا وہ ان چیزوں سے واقف نہیں ہوتا جو صحیح متبادل بن سکتی ہیں۔ ان حالات میں بھی اس کے لئے غلطی پر تنبیہ کرنا اور برائی سے روکنا ضروری ہے، اگرچہ وہ ان کی توجہ کسی متبادل کی طرف مبذول نہ کرا سکے۔ ایسی صورتحال عام طور پر بعض مالی معاملات اور سرمایہ کاری کے ان طریقوں میں پیش آتی ہے جو غیر مسلم معاشروں میں وجود میں آئے اور پھر اپنی تمام قباحتوں اور خلاف شریعت امور سمیت مسلمانوں کے معاشروں میں رواج پا گئے اور مسلمانوں کی کوتاہی اور کمزوری کی وجہ سے ان کا کوئی شرعی نعم البدل ایجاد کر کے رائج نہیں کیا جا سکا۔ اس کے باوجود حقیقت یہی ہے کہ یہ نقص اور کوتاہی ہے اور شریعت میں ان کے متبادل موجود ہیں اور ایسے حل موجود ہیں جن کو اختیار کر کے مسلمان اس مشکل سے نکل سکتے ہیں، خواہ کسی کو ان حلوں کا

Marfat.com

علم ہو یا نہ ہو۔

۱۳- غلطی سے محفوظ رہنے کی تدبیر بتانا

حضرت ابوامامہ رضی اللہ عنہ نے اپنے والد حضرت سہل بن حنیف رضی اللہ عنہ سے ان کا ایک واقعہ روایت کیا ہے کہ جناب رسول اللہؐ اور صحابہ کرام رضی اللہ عنہم مکہ مکرمہ کی طرف روانہ ہوئے۔ جب وہ مقام جحفہ کی وادی خزار میں پہنچے تو وہاں حضرت سہل بن حنیف رضی اللہ عنہ غسل کرنے لگے۔ ان کا رنگ گورا تھا اور جلد بہت خوش رنگ تھی۔ قبیلہ بنو عدی بن کعب کے ایک صاحب حضرت عامر بن ربیعہ رضی اللہ عنہ نے انہیں غسل کرتے ہوئے دیکھا تو کہا: ایسی جلد تو میں نے کبھی کسی پردہ نشین لڑکی کی بھی نہیں دیکھی (یعنی کتنا خوبصورت رنگ ہے)۔ اس پر حضرت سہل رضی اللہ عنہ تو وہیں زمین پر گر پڑے۔ کسی نے آ کر رسول اللہؐ سے عرض کیا: یارسول اللہؐ! کیا آپ سہلؓ کو دیکھیں گے' اللہ کی قسم! وہ تو سر بھی نہیں اٹھاتے' انہیں کوئی افاقہ نہیں ہو رہا (سخت بخار ہے)۔ آنحضرتؐ نے فرمایا: ''کیا تم اس کے بارے میں کسی کو قصوروار سمجھتے ہو؟'' صحابہؓ نے کہا: عامر بن ربیعہ نے انہیں (کپڑے اتارے ہوئے) دیکھا تھا۔ جناب رسول اللہؐ نے عامر رضی اللہ عنہ کو طلب فرمایا' اور انہیں سرزنش فرمائی۔ ارشاد فرمایا: ''ایک آدمی اپنے بھائی کو کیوں قتل کرتا ہے؟ اگر تجھے ایک چیز اچھی لگی تھی تو تو نے برکت کی دعا کیوں نہ دی؟'' پھر فرمایا: ''اس کے لئے اپنے اعضاء دھوؤ''۔ انہوں نے ایک برتن میں چہرہ' ہاتھ' کہنیاں' گھٹنے' پاؤں اور تہہ بند کے اندر والا حصہ دھو کر (وہ پانی) دے دیا۔ وہ پانی حضرت سہل رضی اللہ عنہ پر ڈالا گیا۔ اس کا طریقہ یہ ہوتا ہے کہ جس کو نظر لگی ہو' کوئی شخص پانی اس کے پیچھے کی طرف سے اس کے سر اور کمر پر ڈال دے۔ پھر برتن بھی اس کے پیچھے ہی الٹا کر کے رکھ دے۔ چنانچہ حضرت سہل رضی اللہ عنہ کے ساتھ ایسے ہی کیا گیا تو وہ ٹھیک ٹھاک ہو کر لوگوں کے ساتھ روانہ ہو گئے۔

Marfat.com

موطأ امام مالک میں بھی حضرت ابوامامہ رضی اللہ عنہ سے یہ واقعہ مروی ہے۔ وہ فرماتے ہیں: ''میرے والد حضرت سہل بن حنیف رضی اللہ عنہ نے وادی خزار میں غسل کیا۔ انہوں نے جبہ پہنا ہوا تھا۔ جب انہوں نے (غسل کرنے کے لئے) جبہ اتارا تو عامر بن ربیعہ رضی اللہ عنہ دیکھ رہے تھے۔ سہل رضی اللہ عنہ کا رنگ گورا اور جلد خوش رنگ تھی۔ عامر بن ربیعہ رضی اللہ عنہ نے کہا: ''اس جیسی جلد تو کبھی کسی کنواری لڑکی کی بھی نہیں دیکھی''۔ سہل رضی اللہ عنہ کو وہیں بخار چڑھ گیا' اور بخار بھی زور کا چڑھا۔ جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم سے کسی نے آ کر عرض کیا: ''سہلؓ کو بخار ہو گیا ہے اور وہ آپ کے ساتھ نہیں جا سکیں گے''۔ جناب رسول اللہؐ حضرت سہل رضی اللہ عنہ کے پاس گئے تو انہوں نے عامر رضی اللہ عنہ کی بات بتائی۔ آنحضرتؐ نے (حضرت عامر رضی اللہ عنہ سے) فرمایا: ''ایک شخص اپنے بھائی کو کیوں قتل کرتا ہے؟ تم نے برکت کی دعا کیوں نہ دی؟ نظر یقیناً حق ہے اس کے لئے وضو کرو''۔ عامر رضی اللہ عنہ نے ان کے لئے وضو کیا۔ چنانچہ سہل رضی اللہ عنہ ٹھیک ٹھاک ہو کر آنحضرتؐ کے ساتھ روانہ ہو گئے۔

اس واقعہ میں مندرجہ ذیل فوائد ہیں:

- جو شخص اپنے مسلمان بھائی کو تکلیف پہنچنے کا سبب بنا ہو' تربیت کرنے والا اس پر ناراضگی کا اظہار کر سکتا ہے۔
- غلطی سے نقصان پہنچتا ہے اور بعض اوقات کوئی غلطی کسی کی جان بھی لے سکتی ہے۔
- ایسی تدبیر بتانا' جس سے مسلمان کو پہنچنے والے نقصان یا تکلیف کا سدباب ہو جائے

۱۴۔ غلطی کرنے والے کو براہ راست مخاطب کرنے کے بجائے عمومی وضاحت پر اکتفا کرنا

حضرت انس بن مالک رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ نبی اکرمؐ نے فرمایا: ''کیا وجہ ہے کہ کچھ لوگ نماز میں آسمان کی طرف نظر اٹھاتے ہیں؟'' حضور علیہ السلام نے اس بارے

Marfat.com

میں سختی سے تنبیہہ فرمائی، حتی کہ ارشاد فرمایا: ''وہ ضرور ضرور اس حرکت سے باز آ جائیں، ورنہ ان کی آنکھیں چھین لی جائیں گی''۔

حضرت عائشہ رضی اللہ عنہا نے ایک لونڈی حضرت بریرہ رضی اللہ عنہا کو خریدنے کا ارادہ کیا۔ ان کے مالکوں نے اس شرط پر بیچنے پر رضامندی ظاہر کی کہ ولاء ان لوگوں کی ہوگی۔ جب نبی اکرمؐ کو اس کا علم ہوا تو آپؐ نے لوگوں میں کھڑے ہو کر اللہ کی حمد وثنا بیان کی۔ پھر فرمایا:

''کیا وجہ ہے کہ کچھ لوگ ایسی شرائط عائد کرتے ہیں جو اللہ کی کتاب (یعنی شریعت) میں نہیں ہیں؟ جو شرط بھی اللہ کی کتاب میں نہیں وہ کالعدم ہے، اگرچہ سو شرطیں ہوں۔ اللہ کا فیصلہ زیادہ درست ہے اور اللہ کی (بیان کی ہوئی) شرط زیادہ پختہ ہے۔ (قانون یہ ہے کہ) ولاء اسی کی ہوتی ہے جو آزاد کرے''۔

حضرت عائشہ رضی اللہ عنہا سے روایت ہے کہ نبی اکرمؐ نے ایک کام کیا، اور اس کی اجازت دی، لیکن کچھ لوگوں نے اس سے پرہیز کیا۔ نبی اکرمؐ کو اس کا علم ہوا تو آپؐ نے خطبہ دیا۔ اللہ کی حمد وثنا کے بعد فرمایا:

''کیا وجہ ہے کہ کچھ لوگ اس کام سے بچتے ہیں جو میں کرتا ہوں؟ اللہ کی قسم! میں اللہ کے بارے میں ان سب سے زیادہ علم رکھتا ہوں (کہ کونسا کام اللہ کو پسند ہے اور کون سا نہیں) اور ان سب سے زیادہ اللہ کا خوف رکھتا ہوں''۔

حضرت ابوہریرہ رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ جناب رسول اللہؐ نے مسجد میں قبلہ کی طرف بلغم لگا دیکھا۔ آپؐ لوگوں کی طرف متوجہ ہوئے اور فرمایا: ''کیا وجہ ہے کہ ایک آدمی اپنے رب کے سامنے کھڑا ہوتا ہے اور اس کے چہرے کی طرف تھوک دیتا ہے؟ کیا کوئی شخص یہ پسند کرتا ہے کہ اس کے سامنے آ کر اس کے چہرے پر تھوک دیا جائے؟ جب کسی کو بلغم پھینکنا

Marfat.com

ہوتو بائیں طرف اپنے پاؤں کے نیچے پھینکے' ورنہ اس طرح کرلے"۔ (حدیث کے راوی قاسمؒ نے بتایا کہ صحابی نے کپڑے میں تھوک کر اسے مسل کر بتایا)۔

سنن نسائی میں نبی اکرمؐ سے مروی ہے کہ آپؐ نے صبح کی نماز پڑھی اور اس میں سورۂ روم کی تلاوت کی' آپؐ کو قراءت میں التباس ہوگیا۔ جب حضور علیہ السلام نماز سے فارغ ہوئے تو فرمایا: "لوگوں کو کیا ہوگیا ہے کہ ہمارے ساتھ نماز پڑھتے ہیں اور وضو اچھی طرح نہیں کرتے؟ قرآن میں یہی لوگ ہمیں مشابہ ڈالتے ہیں"۔

اس قسم کی اور بھی بہت سی مثالیں ہیں جن میں مشترک چیز یہ ہے کہ غلطی کرنے والے کو شرمندہ نہ کیا جائے۔ غلطی کرنے والے کو براہ راست مخاطب نہ کرنے اور اشارہ سے اس کی غلطی واضح کرنے کے اس اسلوب میں بہت سے فائدے ہیں' جن میں سے چند ایک درج ذیل ہیں:

۱- غلطی کرنے والے کی طرف سے منفی ردعمل کا خطرہ نہیں ہوتا۔ اس طرح شیطان اس کے انتقامی جذبات کو ہوا دے کر انتقام کی طرف مائل نہیں کرسکتا۔

۲- اس اسلوب کو زیادہ قبول کیا جاتا ہے اور دل پر اس کا زیادہ گہرا اثر ہوتا ہے۔

۳- اس سے غلطی کرنے والے کی پردہ پوشی ہوتی ہے۔

۴- غلطی کرنے والے کے دل میں نصیحت کرنے والے کی قدر و منزلت اور محبت میں اضافہ ہوتا ہے۔

یہاں یہ بات قابل توجہ ہے کہ تعریض کے اس اسلوب کا مقصد یہ ہے کہ غلطی کرنے والے کو رسوا کیے بغیر مسئلہ سمجھا دیا جائے' لہٰذا یہ اسلوب اس وقت استعمال کرنا چاہیے جب اس کی غلطی عام لوگوں سے پوشیدہ ہو۔ لیکن اگر اکثر لوگوں کو اس کا علم ہو' اور اسے معلوم ہو کہ اکثر لوگ یہ بات جانتے ہیں' تو اس صورت میں یہ اسلوب سخت زجر و توبیخ کا حامل اور غلطی

Marfat.com

کرنے والے کے لئے سخت تکلیف دہ بن جاتا ہے' بلکہ بعض اوقات تو وہ یہ تمنا کرنے لگتا ہے کہ کاش اسے براہ راست تنبیہ کردی جاتی' اور اس کے ساتھ یہ اسلوب اختیار نہ کیا جاتا۔ اس کی تاثیر میں اس سے بھی فرق پڑتا ہے کہ بات کہنے والا کون ہے؟ اور کس کے سامنے بات کی جارہی ہے؟ اور بات نصیحت اور خیر خواہی کے انداز سے کہی گئی ہے یا تنگ کرنے کے انداز سے؟

خلاصۂ کلام یہ ہے کہ بالواسطہ کلام کا یہ انداز تربیت کا ایسا انداز ہے جس سے غلطی کرنے والے کو بھی فائدہ ہوتا ہے اور دوسروں کو بھی' بشرطیکہ اسے استعمال کرتے ہوئے حکمت سے کام لیا جائے۔

۱۵۔ غلطی کرنے والے کے خلاف رائے عامہ کو بیدار کرنا

یہ طریقہ بعض خاص حالات میں ہی استعمال کیا جاسکتا ہے' اور اس کے لئے حالات کا باریک بینی سے جائزہ لینے کی ضرورت ہوتی ہے تاکہ اس کے بہت زیادہ منفی اثرات نہ ہوں۔ نبی اکرمؐ سے اس کی ایک مثال پیش خدمت ہے۔

حضرت ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ ایک آدمی نے نبی اکرمؐ کی خدمت میں حاضر ہوکر اپنے پڑوسی کی شکایت کی۔ آنحضرتؐ نے فرمایا: ''جاؤ' صبر کرو''۔ وہ دو تین دفعہ شکایت لے کر حاضر ہوا تو آپؐ نے فرمایا: ''جاؤ' اپنے گھر کا سامان راستے میں ڈال دو'' اس نے ایسا ہی کیا۔ (گزرنے والے) لوگ اس سے پوچھتے' وہ وجہ بتا دیتا۔ لوگ پڑوسی کو برا بھلا کہتے' اللہ اس کے ساتھ یوں یوں کرے۔ آخر پڑوسی نے آکر اس سے کہا: ''(اپنے گھر میں) واپس آجاؤ' آئندہ مجھ سے کوئی ایسی حرکت نہیں ہوگی جو تمہیں ناگوار ہو''۔

اس کے برعکس ایک دوسرا اسلوب ہے' جو اور قسم کے حالات میں' اور دوسرے قسم کے افراد کے ساتھ استعمال کیا جاتا ہے۔ اس کا مقصد یہ ہوتا ہے کہ غلطی کرنے والے کو عام لوگ

Marfat.com

ناجائز طور پر تنگ نہ کریں- اس کی وضاحت آئندہ نکتہ سے ہوتی ہے-

۱۶- غلطی کرنے والے کے خلاف شیطان کی مدد کرنے سے پرہیز

حضرت عمر بن خطاب رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ نبی اکرمؐ کے زمانہ میں ایک آدمی تھا' اس کا نام تو عبداللہ تھا' لیکن حمار کے لقب سے معروف تھا- وہ (دل لگی کی باتیں کر کے) آنحضرتؐ کو خوش کر دیا کرتا تھا- نبی اکرمؐ نے اسے شراب نوشی کی سزا کے طور پر کوڑے بھی مارے تھے- ایک بار (پھر) اسے حاضر کیا گیا (کیونکہ اس نے پھر شراب پی لی تھی)- آنحضرتؐ کے حکم سے اسے کوڑے مارے گئے- حاضرین میں سے ایک شخص نے کہا: اے اللہ! اس پر لعنت کر' اسے کتنی بار (اس جرم میں پکڑ کر) لایا جاتا ہے- نبیؐ نے فرمایا: ''اسے لعنت نہ کرو' جہاں تک مجھے علم ہے وہ اللہ اور اس کے رسول سے محبت رکھتا ہے''-

حضرت ابوہریرہ رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کی خدمت میں ایک آدمی کو حاضر کیا گیا جو نشے میں تھا- آنحضرتؐ نے حکم دیا کہ اسے مارا جائے- ہم میں سے کسی نے اسے ہاتھ سے مارا' کسی نے جوتے سے مارا' کسی نے کپڑے سے مارا- جب وہ (سزا پا کر) واپس ہوا' تو (حاضرین میں سے) کسی نے کہا: ''اسے کیا ہے؟ اللہ اسے رسوا کرے''- رسول اللہؐ نے فرمایا: ''اپنے بھائی کے خلاف شیطان کی مدد نہ کرو''-

حضرت ابوہریرہ رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ نبی اکرمؐ کی خدمت میں ایک آدمی کو حاضر کیا گیا جس نے شراب پی تھی- آپؐ نے فرمایا: ''اسے مارو''- صحابی فرماتے ہیں: ''ہم میں سے کسی نے اسے ہاتھ سے مارا' کسی نے جوتے سے' کسی نے کپڑے سے- جب وہ (سزا پا کر) واپس ہوا تو کسی نے کہا: ''اللہ اسے رسوا کرے''- رسول اللہؐ نے فرمایا: ''یوں نہ کہو' اس کے خلاف شیطان کی مدد نہ کرو''-

ایک روایت میں ہے کہ رسول اللہؐ نے فرمایا: ''اسے ڈانٹ ڈپٹ کرو''- لوگ اس سے

Marfat.com

کہنے لگے: ''تو اللہ سے نہ ڈرا؟ تو نے اللہ کا خوف نہ کیا؟ تجھے رسول اللہؐ سے شرم نہ آئی؟'' پھر اسے چھوڑ دیا- اس روایت میں ہے: ''یوں کہو: اے اللہ اسے بخش دے' اے اللہ اس پر رحم کر''-

ایک روایت میں ہے- جب وہ واپس ہوا' تو لوگوں میں سے کسی نے کہا: اللہ تجھے رسوا کرے- رسول اللہؐ نے فرمایا: ''ایسے نہ کہو' اس کے خلاف شیطان کی مدد نہ کرو' بلکہ یوں کہو: بلکہ اللہ تجھ پر رحم کرے''-

ان روایات سے معلوم ہوتا ہے کہ مسلمان جب کسی گناہ میں ملوث ہو جاتا ہے تو اس وقت بھی وہ مسلمان رہتا ہے' اور اس کے دل میں بنیادی طور پر اللہ اور اس کے رسول کی محبت باقی ہوتی ہے- لہٰذا اس کے ایمان اور اللہ سے محبت کا انکار درست نہیں' نہ اسے ایسی بددعا دینی درست ہے جس کے نتیجہ میں اس کے خلاف شیطان کو مدد ملے' بلکہ اس کے لئے ہدایت' مغفرت اور رحمت کی دعا کرنی چاہئے-

۱۷- غلط کام سے رک جانے کو کہنا

ایک بڑی اہم چیز یہ بھی ہے کہ غلطی کرنے والے کو غلطی کرتے چلے جانے سے منع کر دیا جائے' تاکہ وہ مزید غلطیوں کا مرتکب نہ ہو' اور برائی سے روکنے کا فریضہ بلا تاخیر انجام پا جائے-

حضرت عمر رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ انہوں نے (کسی بات میں) یوں کہہ دیا: ''قسم ہے میرے باپ کی''- رسول اللہؐ نے فرمایا: ''رک جایئے' جو شخص اللہ کے سوا کسی چیز کی قسم کھاتا ہے' وہ شرک کرتا ہے''-

سنن ابی داؤد میں حضرت عبداللہ بن بسر رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ جمعہ کے دن نبی اکرمؐ خطبہ ارشاد فرما رہے تھے کہ ایک آدمی لوگوں کی گردنیں پھلانگتا ہوا آگے بڑھا- نبی

Marfat.com

اکرمؐ نے فرمایا: ”بیٹھ جاؤ، تم نے (دوسروں کو) تکلیف پہنچائی ہے“۔

امام ترمذی نے حضرت عبداللہ بن عمر رضی اللہ عنہما سے روایت کیا ہے کہ ایک آدمی نے نبی اکرمؐ کی مجلس میں ڈکار لی۔ نبی اکرمؐ نے فرمایا: ”اپنی ڈکار روکو، جو لوگ دنیا میں زیادہ پیٹ بھرتے ہیں، قیامت کے دن وہ زیادہ دیر تک بھوکے رہیں گے“۔

ان احادیث میں غلطی کرنے والے کو براہ راست یہ حکم دیا گیا ہے کہ وہ اس کام سے رک جائے، اور باز رہے۔

۱۸۔ اصلاح کے لئے غلطی کرنے والے کی رہنمائی

نبی کریمؐ نے اس مقصد کے لئے کئی انداز اختیار فرمائے ہیں، جن میں سے چند ایک درج ذیل ہیں:

- غلطی کرنے والے کی توجہ غلطی کی طرف مبذول کرانا، تاکہ وہ خود ہی اصلاح کر لے۔

اس کی ایک مثال حضرت ابوسعید خدری رضی اللہ عنہ کا روایت کردہ ایک واقعہ ہے۔ وہ جناب رسول اللہؐ کے ساتھ تھے۔ آنحضرتؐ مسجد میں تشریف لے گئے، دیکھا کہ ایک شخص مسجد کے درمیان میں انگلیوں میں انگلیاں ڈالے اپنے خیالات میں کھویا ہوا ہے۔ آنحضرتؐ نے اسے اشارہ سے متنبہ کیا، اسے اپنی غلطی کی سمجھ نہ آئی۔ نبی اکرمؐ نے حضرت ابوسعید خدری رضی اللہ عنہ کو مخاطب کر کے فرمایا: ”جب کوئی شخص نماز پڑھے تو اسے اپنی انگلیوں میں انگلیاں نہیں ڈالنا چاہئیں۔ یہ عمل شیطان کی طرف سے ہے۔ اور آدمی جب تک مسجد میں رہتا ہے، وہ باہر جانے تک نماز ہی میں ہوتا ہے“۔

- غلط کام کو دوبارہ صحیح طریقے سے انجام دینے کا حکم، بشرطیکہ ممکن ہو۔

حضرت ابوہریرہ رضی اللہ عنہ سے روایت ہے، انہوں نے فرمایا: رسول اللہؐ مسجد میں ایک طرف تشریف فرما تھے کہ ایک آدمی مسجد میں داخل ہوا، نماز پڑھی، پھر آ کر آنحضرتؐ کو

Marfat.com

سلام عرض کیا- آپؐ نے فرمایا: ''وعلیکم السلام جا کر دوبارہ نماز پڑھو تم نے نماز نہیں پڑھی''- اس نے جا کر دوبارہ نماز پڑھی پھر (نبی اکرمؐ کی مجلس میں) حاضر ہوا اور سلام کہا- آپؐ نے فرمایا: ''وعلیکم السلام جا کر دوبارہ نماز پڑھو تم نے نماز نہیں پڑھی''- دوسری یا تیسری دفعہ میں اس نے عرض کیا: اللہ کے رسولؐ! مجھے سکھا دیجئے- آنحضرتؐ نے فرمایا: ''جب تو نماز کے لئے کھڑا ہو تو (اچھی طرح سنوار کر) کامل وضو کر' پھر قبلہ کی طرف منہ کر کے اللہ اکبر کہہ' پھر تجھے جو قرآن یاد ہے اس میں سے جو آسان معلوم ہو پڑھ لے' پھر رکوع کر حتیٰ کہ تو اطمینان سے رکوع کر لے- پھر سر اٹھا حتیٰ کہ تو سیدھا کھڑا ہو جائے' پھر سجدہ کر حتیٰ کہ اطمینان سے سجدہ کر لے' پھر سر اٹھا حتیٰ کہ اطمینان سے بیٹھ جائے' پھر سجدہ کر حتیٰ کہ اطمینان سے سجدہ کر لے' پھر سر اٹھا حتیٰ کہ اطمینان سے بیٹھ جائے' پھر پوری نماز میں اسی طرح کر''-

قابل توجہ امور

○ نبی اکرمؐ اپنے اردگرد کے لوگوں کے کاموں کو توجہ سے ملاحظہ فرماتے تھے' تاکہ انہیں تعلیم دے سکیں- نسائی کی روایت میں یہ واقعہ ان الفاظ میں بیان ہوا ہے: ''ایک آدمی مسجد میں داخل ہوا اور نماز پڑھی- رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم اسے دیکھ رہے تھے لیکن ہمیں محسوس نہ ہوا- جب وہ (نماز سے) فارغ ہوا تو اس نے آ کر رسول اللہ کو سلام عرض کیا- آنحضرتؐ نے فرمایا: جا کر دوبارہ نماز پڑھو' تم نے نماز نہیں پڑھی...... الخ''- لہٰذا تربیت دینے والے میں یہ خوبی ہونی چاہئے کہ اپنے ساتھیوں کے اعمال سے غافل نہ ہو-

○ تعلیم کی حکمت میں یہ چیز بھی شامل ہے کہ غلطی کرنے والے کو وہی کام دوبارہ کرنے کو کہا جائے- ممکن ہے وہ اپنی غلطی سمجھ جائے اور خود ہی اس کی اصلاح کر لے' بالخصوص جبکہ غلطی واضح ہو جو اس جیسے شخص سے نہیں ہونی چاہئے- ممکن ہے وہ بھول گیا ہو اور دوبارہ کرتے ہوئے اسے یاد آ جائے-

Marfat.com

○ اگر غلطی کرنے والا اپنی غلطی خود نہ سمجھ سکے تو تفصیل سے بیان کر دینا ضروری ہے۔

○ جب کوئی شخص کسی مسئلہ کو جاننے کی خواہش کرے' اس کے بارے میں سوال کرے' اور اس کا دل اس کی طرف متوجہ ہو' اس وقت مسئلہ بتانے سے اس کا اثر زیادہ ہوتا ہے اور زیادہ پختگی سے ذہن نشین ہو جاتا ہے۔ اس کے برعکس اگر سوال کئے بغیر اور شوق پیدا ہوئے بغیر معلومات دی جائیں تو اس قدر فائدہ حاصل نہیں ہوتا۔

تعلیم کے بہت سے ذرائع ہیں' استاد حالات کے مطابق کوئی بھی مناسب ذریعہ اختیار کر سکتا ہے۔

غلط کام کو دوبارہ نئے سرے سے صحیح انداز سے کرنے کا حکم دینے کی ایک اور مثال صحیح مسلم کی وہ حدیث ہے جو حضرت جابر رضی اللہ عنہ سے مروی ہے' انہوں نے فرمایا: مجھے حضرت عمر بن خطاب رضی اللہ عنہ نے بتایا کہ ایک آدمی نے وضو کیا' اس کے پاؤں پر ایک ناخن برابر جگہ خشک رہ گئی۔ نبی کریمؐ نے اسے دیکھ لیا اور فرمایا: ''واپس جا کر اچھی طرح وضو کرو''۔ وہ واپس گیا (اور وضو کیا) پھر نماز پڑھی۔

ایک اور مثال سنن ترمذی کی حدیث ہے جو حضرت کلدہ بن حنبل رضی اللہ عنہ سے مروی ہے' کہ حضرت صفوان بن امیہ رضی اللہ عنہ نے انہیں کچھ دودھ' کھیس اور ضغابیس دے کر نبی اکرمؐ کی خدمت میں بھیجا حضورؐ اس وقت وادی کے بلند حصے میں تشریف فرما تھے۔ حضرت کلدہ رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں: میں سلام کئے اور اجازت لئے بغیر اندر حضور علیہ السلام کے پاس پہنچ گیا نبی اکرمؐ نے ارشاد فرمایا: ''واپس جاؤ' اور کہو: السلام علیکم' کیا میں اندر آ جاؤں؟''

○ غلطی کی اصلاح کے لئے ممکن تلافی کا حکم دینا

صحیح بخاری میں حضرت عبداللہ بن عباس رضی اللہ عنہما سے روایت ہے کہ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: ''کوئی مرد کسی نامحرم عورت کے ساتھ اکیلا نہ رہے''۔ ایک آدمی نے

Marfat.com

اٹھ کر عرض کیا: ''یارسول اللہ! میری بیوی حج کے لئے روانہ ہوگئی ہے اور میں نے فلاں غزوہ میں نام لکھوادیا ہے''۔ آنحضرتؐ نے فرمایا: ''واپس جا کر اپنی بیوی کے ساتھ حج ادا کرو''۔

○ غلطی کے آثار کی اصلاح

سنن نسائی میں حضرت عبداللہ بن عمرو رضی اللہ عنہما سے روایت ہے کہ ایک آدمی نے نبی اکرمؐ کی خدمت میں حاضر ہو کر عرض کیا: ''میں ہجرت کی بیعت کرنے کے لئے آپ کی خدمت میں حاضر ہوا ہوں' اور اپنے والدین کو روتے چھوڑ کر آ گیا ہوں''۔ آنحضرتؐ نے فرمایا: ''واپس جاؤ' اور جس طرح انہیں رلایا ہے' اسی طرح انہیں ہنساؤ''۔

○ غلطی کا کفارہ ادا کرنا

بعض غلطیاں ایسی ہیں جن کا ازالہ ناممکن ہے۔ شریعت نے انکے اثرات ختم کرنے کے لئے دوسرے طریقے مقرر کئے ہیں۔ ان میں سے ایک طریقہ کفارہ کی ادائیگی بھی ہے۔ کفارے کی بہت سی قسمیں ہیں' مثلاً قسم کا کفارہ' ظہار کا کفارہ' قتل خطا کا کفارہ' رمضان کے روزہ کے دوران ازدواجی اختلاط کا کفارہ' وغیرہ۔

۱۹۔ جہاں غلطی ہو اس پر تنبیہ کر کے باقی عمل کو قبول کرنا

بعض اوقات کوئی بات یا کوئی کام سارے کا سارا غلط نہیں ہوتا' اس صورت میں حکمت کا تقاضا ہے کہ صرف اتنی چیز کو غلط کہا جائے جو غلطی پر مشتمل ہے' پوری بات یا سارے عمل کو غلط قرار نہ دیا جائے۔ اس کی دلیل صحیح بخاری کی وہ حدیث ہے جو حضرت ربیع بنت معوذ بن عفراء (رضی اللہ عنہما) سے مروی ہے۔ انہوں نے فرمایا: جب میری رخصتی ہوئی تو نبی اکرمؐ میرے پاس تشریف لائے۔ آپؐ میرے پاس اس طرح بیٹھ گئے جس طرح تم بیٹھے ہوئے ہو۔ ہماری کچھ بچیاں دف بجانے لگیں اور جنگ بدر میں ہمارے جو بزرگ جاں بحق ہوئے تھے' ان کے بارے میں شعر پڑھنے لگیں۔ اس دوران ایک لڑکی نے یہ شعر پڑھا: وفینا نبی

Marfat.com

یعلم مافی غد" (ہم میں وہ نبی ہے جو کل کو پیش آنے والے حالات سے باخبر ہے)۔
آنحضرتؐ نے فرمایا: "یہ بات چھوڑ دو، اور جو کچھ تم پہلے کہہ رہی تھی، وہ کہتی رہو"۔

ترمذی کی روایت میں ہے کہ رسول اللہؐ نے فرمایا: "اس بات سے خاموش رہو اور وہ بات کہو جو تم اس سے پہلے کہہ رہی تھی"۔

ابن ماجہ کی روایت میں ہے کہ آنحضرتؐ نے فرمایا: "یہ بات نہ کہو، جو کچھ کل ہونے والا ہے اسے صرف اللہ ہی جانتا ہے"۔

اس رویئے کے نتیجے میں غلطی کرنے والے کو اصلاح کرنے والے کے عدل وانصاف کا احساس ہوتا ہے، جس کی وجہ سے غلطی کرنے والا اس کی تنبیہ کو آسانی سے قبول کر لیتا ہے۔ اس کے برعکس بعض لوگ غلطی دیکھ کر اس قدر غضب ناک ہوتے ہیں کہ وہ اس کی صحیح اور غلط پر مشتمل پوری بات کو غلط کہہ کر رد کر دیتے ہیں، جس کی وجہ سے غلطی کرنے والا بھی اپنی غلطی تسلیم کر کے اصلاح پر آمادہ نہیں ہوتا۔

بعض اوقات غلطی ان الفاظ میں نہیں ہوتی جو کہے گئے ہیں، بلکہ جس موقعہ پر وہ الفاظ کہے گئے ہیں وہ صحیح نہیں ہوتا۔ حضرت عبداللہ بن عمر رضی اللہ عنہما نے اسی نکتہ کی طرف توجہ دلائی تھی جب ان کے قریب ایک شخص کو چھینک آئی اور اس نے کہا: الحمد للہ والسلام علیٰ رسول اللہ تو ابن عمرؓ نے فرمایا: "یہ تو میں بھی کہتا ہوں کہ سب تعریف اللہ کے لئے (الحمد للہ) لیکن رسول اللہؐ نے ہمیں اس طرح کہنے کی تعلیم نہیں دی بلکہ ہمیں یہ تعلیم دی ہے کہ ہم ہر حال میں الحمد للہ کہیں"

۲۰۔ حق دار کو حق دلانے کے ساتھ ساتھ غلطی کرنے والے کے مقام کا احترام برقرار رکھنا

امام مسلم رحمتہ اللہ علیہ نے حضرت عوف بن مالک رضی اللہ عنہ سے روایت کیا ہے،

Marfat.com

انہوں نے فرمایا: ''خاندان حمیر سے تعلق رکھنے والے ایک صحابی نے (جنگ کے دوران) دشمن کے ایک آدمی کو قتل کیا- انہوں نے مقتول کا سامان لینا چاہا تو حضرت خالد بن ولید رضی اللہ عنہ نے انہیں وہ سامان دینے سے انکار کر دیا- خالد بن ولید رضی اللہ عنہ اس فوج کے سپہ سالار تھے- حضرت عوف بن مالک رضی اللہ عنہ نے جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کی خدمت میں حاضر ہو کر یہ واقعہ بیان کیا- حضور علیہ السلام نے حضرت خالد رضی اللہ عنہ سے فرمایا: ''آپ نے اسے مقتول کا سامان دینے سے کیوں انکار کیا؟'' انہوں نے کہا: ''یا رسول اللہؐ! میں نے محسوس کیا کہ یہ بہت زیادہ ہے'' - آنحضرتؐ نے فرمایا: ''اسے وہ سامان دے دیجئے''- اس کے بعد حضرت خالد رضی اللہ عنہ حضرت عوف رضی اللہ عنہ کے پاس سے گزرے تو انہوں نے حضرت خالدؓ کی چادر کھینچی' اور (حمیری صحابی کو مخاطب کرتے ہوئے) کہا: میں نے تجھ سے جو کچھ کہا تھا وہ کام رسول اللہؐ سے کروا دیا نا؟ جناب رسول اللہؐ نے یہ بات سنی تو غضبناک ہو گئے- فرمایا: ''خالد! اسے نہ دینا' خالد! اسے نہ دینا' کیا تم میرا لحاظ کر کے میرے (مقرر کردہ) امیروں کو چھوڑ نہیں سکتے؟ تمہاری اور ان کی مثال تو ایسے ہے جیسے ایک آدمی کو اونٹوں یا بکریوں کی حفاظت کی ذمہ داری سونپی گئی' اس نے ان کا خوب اچھی طرح خیال رکھا- پھر ان کو پانی پلانے کے وقت کا خیال رکھا' اور انہیں (بروقت) حوض پر لے گیا' انہوں نے پانی پینا شروع کیا تو صاف پانی پی لیا اور گدلا پانی چھوڑ دیا- تو صاف پانی تو تم لوگوں کے لئے ہے اور گدلا پانی ان (سالاروں) کے لئے؟''

امام احمد رحمتہ اللہ علیہ نے اس سے زیادہ تفصیل سے یہ واقعہ روایت کیا ہے- اس روایت کے مطابق حضرت عوف بن مالک اشجعی رضی اللہ عنہ نے فرمایا: ہم شام کی طرف جہاد کے لئے گئے' حضرت خالد بن ولید رضی اللہ علیہ کو ہمارا امیر مقرر کیا گیا- عوف فرماتے ہیں: حمیر کی امدادی فوج کا ایک آدمی ہمارے ساتھ آ ملا- وہ ہمارے خیمہ میں آ گیا- اس کے

Marfat.com

پاس صرف ایک تلوار تھی اور کوئی ہتھیار نہ تھا- ایک مسلمان نے ایک اونٹ ذبح کیا' اس نے کسی نہ کسی طرح اس کی کھال کا ڈھال کی شکل کا ایک ٹکڑا حاصل کر لیا- اس نے اسے زمین پر بچھا کر آگ جلا کر خشک کر لیا- پھر ڈھال کی طرح اس کو ایک دستہ لگا دیا- پھر ایسا ہوا کہ دشمنوں سے ہماری مڈھ بھیڑ ہوگئی- ان میں رومی بھی تھے اور قضاعہ قبیلے کے عربی بھی- انہوں نے ہم سے بڑی شدید جنگ کی- ان کی فوج میں ایک رومی سرخ گھوڑے پر سوار تھا' جس کی کاٹھی پر سونا لگا ہوا تھا' اس کی پیٹی پر بھی بہت سا سونا لگا ہوا تھا' اور تلوار بھی ایسی ہی تھی- وہ مسلمانوں پر حملے کرنے لگا اور اپنے ساتھیوں کی حوصلہ افزائی کرنے لگا- مسلمانوں کی امدادی فوج کا وہ مجاہد اس رومی کی تاک میں رہا' حتٰی کہ جب وہ اس کے پاس سے گزرا تو اس پر پیچھے سے حملہ کر دیا' اس کی تلوار گھوڑے کی ٹانگ پر لگی' وہ آدمی گر گیا- مجاہد نے اس پر تلوار کے وار کر کے اسے قتل کر دیا- جب اللہ تعالٰی نے مسلمانوں کو فتح نصیب فرمائی' تو اس نے اپنے سامان کا مطالبہ کیا (جو مقتول کافر سے حاصل ہوا تھا)' لوگوں نے گواہی دی کہ اسی نے اس رومی کو قتل کیا ہے- حضرت خالد رضی اللہ عنہ نے اسے کچھ سامان دیا' باقی روک لیا- جب وہ حضرت عوف رضی اللہ عنہ کے خیمے میں آیا تو یہ بات بتائی- حضرت عوف رضی اللہ عنہ نے کہا: دوبارہ ان کے پاس جایئے' وہ باقی سامان بھی دے دیں گے- وہ دوبارہ گیا' لیکن حضرت خالد بن ولید رضی اللہ عنہ نے اس کا مطالبہ تسلیم کرنے سے انکار کر دیا- حضرت عوف رضی اللہ عنہ' حضرت خالد رضی اللہ عنہ کے پاس گئے اور فرمایا: کیا آپ کو معلوم نہیں کہ رسول اللہ کا یہ فیصلہ ہے کہ سلب (مقتول کا ذاتی سامان) قاتل کے لئے ہوتا ہے؟ خالد رضی اللہ عنہ نے فرمایا: میں سمجھتا ہوں کہ یہ سامان اس کے لئے بہت زیادہ ہے- حضرت عوف رضی اللہ عنہ نے فرمایا: ''اگر میں نے جناب رسول اللہؐ کی زیارت کی (یعنی جب بھی خدمت نبویؐ میں حاضر ہوا) تو یہ واقعہ ضرور عرض کروں گا-''

Marfat.com

جب وہ مجاہد مدینہ آیا تو حضرت عوف رضی اللہ عنہ کے کہنے پر اس نے نبی اکرمؐ سے شکایت کی۔ آنحضرتؐ نے خالد رضی اللہ عنہ کو بلالیا۔ (جب وہ آئے تو) عوف رضی اللہ عنہ (مجلس میں) بیٹھے ہوئے تھے۔ رسول اللہؐ نے ارشاد فرمایا: ''خالد! آپ نے اس شخص کو اس کے مقتول کا سامان کیوں نہیں دیا؟'' انہوں نے عرض کیا: ''یارسول اللہؐ! میرا خیال تھا کہ وہ بہت زیادہ ہے''۔ آنحضرتؐ نے فرمایا: ''وہ اسے دے دیجئے!''۔ (آنحضرتؐ کے پاس سے اٹھ کر) خالد رضی اللہ عنہ عوف رضی اللہ عنہ کے پاس سے گزرے تو عوف رضی اللہ عنہ نے ان کی چادر کھینچی اور (حمیری صحابی کو مخاطب کرتے ہوئے) کہا: میں نے تمہارے لئے رسول اللہؐ سے جو بات عرض کی تھی اس کا تمہیں فائدہ پہنچ جائے گا''۔ جناب رسول اللہؐ نے یہ بات سن لی۔ آنحضرتؐ نے غضبناک ہو کر فرمایا: ''خالد! اسے مت دینا۔ کیا تم میرا لحاظ کر کے میرے (مقرر کردہ) امیروں کو نہیں چھوڑ سکتے؟ تمہاری اور ان (امراء) کی مثال تو ایسے ہے جیسے کسی شخص کو اونٹ یا بکریاں چرانے کی ذمہ داری سونپی گئی' اس نے انہیں چرایا' پھر ان کو پانی پلانے کے لئے اچھی جگہ تلاش کی' پھر انہیں (وہاں بنے ہوئے) حوض پر لے گیا' انہوں نے پانی پینا شروع کر دیا' اور (سارا) صاف پانی پی لیا' گدلا پانی چھوڑ دیا۔ (تمہاری حالت بھی یہی ہے کہ) صاف پانی تو تمہارے لئے ہے اور گدلا ان کے لئے!''۔

ہم دیکھتے ہیں کہ جب حضرت خالد رضی اللہ عنہ سے اجتہادی غلطی سرزد ہوئی کہ انہوں نے قاتل کو زیادہ سلب نہیں دیا' تو نبی اکرمؐ نے حق دار کو اس کا حق دیئے جانے کا حکم دے کر اس غلطی کا ازالہ کر دیا۔ لیکن حضور علیہ السلام نے جب یہ سنا کہ حضرت عوف رضی اللہ عنہ نے حضرت خالد رضی اللہ عنہ کا مذاق اڑاتے ہوئے حمیری صحابی سے کہا کہ میں نے تجھ سے جو کچھ کہا تھا' کیا میں نے وہ کام رسول اللہؐ سے کروا دیا یا نہیں؟ تو آنحضرتؐ نے ناراضگی کا اظہار فرمایا۔ اور حضرت عوف رضی اللہ عنہ نے حضرت خالد رضی اللہ عنہ کی چادر کھینچی تھی جب

Marfat.com

وہ ان کے پاس سے گزر رہے تھے۔ چنانچہ آنحضرتؐ نے فرمایا: "خالد! اسے مت دینا"۔ اس کا مقصد یہ تھا کہ امیر اور قائد پر اعتماد بحال رکھا جائے' کیونکہ لوگوں میں ان کے مقام کو قائم رکھنے میں واضح فوائد موجود ہیں۔

یہاں ایک اشکال پیش آتا ہے۔ وہ یہ ہے کہ جب قاتل سلب کا مستحق تھا تو آنحضرتؐ نے اس کا حق کیوں روک لیا؟

امام نووی رحمتہ اللہ علیہ نے اس اشکال کے دو جواب دیئے ہیں۔

۱۔ ممکن ہے نبی اکرمؐ نے بعد میں قاتل کو مقتول کا سامان (سلب) دلوا دیا ہو۔ اس کو سلب دلوانے میں تاخیر کا مقصد اسے اور عوف بن مالک رضی اللہ عنہ کو تنبیہ کرنا تھا' کیونکہ انہوں نے حضرت خالد رضی اللہ عنہ کے بارے میں نامناسب الفاظ استعمال کیے اور اس طرح لشکر کے قائد اور انہیں قائد مقرر کرنے والے کے احترام کے منافی رویہ اختیار کیا۔

۲۔ ممکن ہے سلب کے مالک نے اپنی خوشی اور اختیار سے اپنا وہ حق چھوڑ دیا ہو' اور اسے عام مسلمانوں کا حق قرار دے دیا ہو۔ اس کا مقصد حضرت خالد رضی اللہ عنہ کی دل شکنی کا ازالہ تھا' اور اس میں مصلحت یہ تھی کہ لوگوں کے دلوں میں امیروں کا احترام قائم رہے۔

جس شخص کے ساتھ نامناسب رویہ اختیار کیا گیا ہو' اس کا مقام بحال کرنے کی ایک اور مثال مسند احمد کی یہ حدیث ہے جو حضرت ابوالطفیل عامر بن واثلہ رضی اللہ عنہ سے مروی ہے کہ ایک آدمی کچھ لوگوں کے پاس سے گزرا اور انہیں سلام کیا' انہوں نے سلام کا جواب دیا۔ جب وہ آگے گزر گیا تو اہل مجلس میں سے ایک شخص بولا: "اللہ کی قسم! میں تو اس (گزرنے والے) آدمی سے اللہ کے لئے نفرت کرتا ہوں"۔ اہل مجلس نے کہا: "اللہ کی قسم! تو نے بہت بری بات کہی۔ ہم ضرور اسے بتائیں گے"۔ (اس کے بعد انہوں نے اپنے میں سے ایک شخص کو کہا) "اے فلاں! اٹھ کر اسے بتاؤ!"۔ ان کے بھیجے ہوئے آدمی نے اس سے مل کر

Marfat.com

اسے یہ بات بتائی۔

وہ شخص وہیں سے واپس ہو کر جناب رسول اللہؐ کی خدمت میں پہنچ گیا اور عرض کیا:
''اے اللہ کے رسولؐ! میں مسلمانوں کی ایک مجلس کے پاس سے گزرا' ان میں فلاں شخص بھی موجود تھا' میں نے انہیں سلام کیا' انہوں نے جواب دیا۔ جب میں آگے گزر گیا تو ان میں سے ایک آدمی نے مجھ تک پہنچ کر مجھے بتایا کہ فلاں نے کہا ہے: اللہ کی قسم! میں اس آدمی سے اللہ کے لئے نفرت کرتا ہوں۔ اسے بلا کر دریافت کیجئے وہ مجھ سے کس بنیاد پر بغض رکھتا ہے''

رسول اللہؐ نے اسے بلایا اور اس سے وہ بات دریافت کی جو اس شخص نے بتائی تھی۔ اس نے اعتراف کیا اور کہا: ''اللہ کے رسولؐ! میں نے واقعی یہ بات کہی ہے''۔ رسول اللہؐ نے فرمایا: ''تم اس سے کیوں بغض رکھتے ہو؟''۔ اس نے کہا: ''میں اس کا ہمسایہ ہوں اور اس سے خوب واقف ہوں۔ اللہ کی قسم! میں نے اسے اس (فرض) نماز کے سوا کوئی نماز پڑھتے نہیں دیکھا جو ہر نیک و بد پڑھتا ہی ہے''۔ اس آدمی نے کہا: ''اے اللہ کے رسولؐ! اس سے دریافت کیجئے کیا میں نے کبھی نماز وقت سے تاخیر کر کے پڑھی ہے؟ یا کبھی بری طرح سے وضو کیا ہے؟ یا نماز کے رکوع سجود صحیح انداز سے ادا نہیں کیے؟'' رسول اللہؐ نے اس (شکایت کرنے والے) سے پوچھا تو اس نے کہا: ''جی نہیں''۔ پھر کہا: ''اللہ کی قسم! یہ مہینہ (رمضان) جس میں نیک و بد سب روزے رکھتے ہیں' اس کے علاوہ میں نے اسے کبھی روزہ رکھتے نہیں دیکھا''۔ اس نے کہا ''یا رسول اللہ! کیا اس نے کبھی دیکھا ہے کہ میں نے رمضان میں روزہ چھوڑا ہو؟ یا اس کا حق ادا کرنے میں کوتاہی کی ہو؟'' رسول اللہؐ نے پوچھا تو اس نے کہا: ''جی نہیں''۔ پھر کہا: ''اللہ کی قسم! میں نے اسے کبھی کسی سائل کو کچھ دیتے نہیں دیکھا' نہ کسی نیکی کے کام میں فی سبیل اللہ خرچ کرتے دیکھا ہے' سوائے اس زکوٰۃ کے جو ہر نیک و بد ادا کرتا ہے''۔ اس نے کہا: ''یا رسول اللہ! اس سے پوچھئے کیا میں نے زکوٰۃ میں سے کبھی کوئی

Marfat.com

چیز چھپائی ہے؟ یا اس کی ادائیگی میں لیت ولعل کی ہے؟'' رسول اللہؐ نے اس سے یہ بات پوچھی تو اس نے کہا: ''جی نہیں'' - پھر آنحضرتؐ نے شکایت کرنے والے سے فرمایا: ''جاؤ' کیا معلوم وہ تم سے بہتر ہو'' -

یہ بات بہت اہم ہے کہ غلطی کرنے والا جب اپنی غلطی سے رجوع کر کے توبہ کر لے تو پھر اس کے مقام و مرتبہ کا مناسب خیال رکھا جائے' تا کہ وہ راہ راست پر قائم رہ کر لوگوں کے ساتھ حسب معمول زندگی گزار سکے- وہ مخزومی خاتون جس کا ہاتھ چوری کے جرم میں کاٹ دیا گیا تھا' اس کے واقعہ میں حضرت عائشہ رضی اللہ عنہما نے یہ بھی فرمایا ہے: ''بعد میں وہ خاتون اچھے انداز سے تائب ہو گئیں اور انہوں نے شادی کر لی- اس کے بعد وہ میرے پاس آیا کرتی تھیں' تو انہیں جو کام ہوتا میں رسول اللہؐ کی خدمت میں عرض کر دیا کرتی تھی'' -

۲۱- مشترکہ غلطی میں فریقین کو تنبیہ کرنا

اکثر اوقات ایسا ہوتا ہے کہ غلطی میں دونوں فریق شریک ہوتے ہیں' اور جس شخص کے حق میں غلطی ہوئی ہوتی ہے خود وہ بھی غلطی پر ہوتا ہے' اگرچہ ایک فریق کی غلطی دوسرے سے زیادہ ہو- اس صورت میں غلطی سے تعلق رکھنے والے دونوں فریقوں کو تنبیہ یا نصیحت کرنے کی ضرورت ہوتی ہے- اس کی ایک مثال درج ذیل ہے-

حضرت عبداللہ بن اوفی رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ حضرت عبدالرحمٰن بن عوف رضی اللہ عنہ نے جناب رسول اللہؐ کی خدمت میں حضرت خالد بن ولید رضی اللہ عنہ کی شکایت کی- نبی اکرمؐ نے فرمایا: ''خالد! جنگ بدر میں شریک ہونے والے ایک آدمی کو تکلیف نہ پہنچاؤ' اگر آپ احد پہاڑ کے برابر بھی سونا خرچ کر دیں تو اس کے عمل (کے برابر ثواب) کو نہیں پہنچ سکتے-''

انہوں نے عرض کیا: ''لوگ مجھے نامناسب باتیں کہہ دیتے ہیں' تو میں بھی جواب دے

Marfat.com

دیتا ہوں''۔ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: ''خالد کو تکلیف نہ پہنچاؤ' وہ اللہ کی تلواروں میں سے ایک تلوار ہے جو اس نے کافروں پر مسلط کر دی ہے''۔

۲۲- غلطی کرنے والے سے متاثرہ فریق سے معذرت کا مطالبہ کرنا

حضرت انس بن مالک رضی اللہ عنہ سے روایت ہے' انہوں نے فرمایا: عرب لوگ سفر میں ایک دوسرے کی خدمت کیا کرتے تھے۔ (ایک سفر میں) حضرت ابوبکر اور حضرت عمر رضی اللہ عنہما کے ساتھ ایک آدمی تھا' جو ان کی خدمت کرتا تھا۔ (ایک بار ایسا ہوا کہ) وہ دونوں سو گئے' جب جاگے تو اس شخص نے ابھی ان کے لئے کھانا تیار نہیں کیا تھا۔ ان حضرات میں سے ایک نے دوسرے سے کہا: ''یہ شخص بہت سوتا ہے''۔ پھر اسے جگایا اور کہا: ''رسول اللہؐ کی خدمت میں حاضر ہو کر کہنا: ابوبکر اور عمر سلام عرض کرتے ہیں اور سالن مانگ رہے ہیں''۔ آنحضرتؐ نے فرمایا: ''ان دونوں کو سلام کہنا اور انہیں بتانا کہ وہ سالن کھا تو چکے ہیں''۔ (جب انہیں یہ پیغام ملا تو) وہ فوراً گھبرائے ہوئے نبی اکرمؐ کی خدمت میں حاضر ہوئے اور کہا: ''اے اللہ کے رسول! ہم نے آپ کی خدمت میں سالن کے لئے آدمی بھیجا تو آپ نے ارشاد فرمایا: وہ سالن کھا چکے ہیں' ہم نے کون سا سالن کھا لیا ہے؟'' آنحضرتؐ نے فرمایا: ''تم نے اپنے بھائی کا گوشت کھایا ہے' اللہ کی قسم! جس کے ہاتھ میں میری جان ہے' مجھے تمہارے دانتوں میں اس کا گوشت نظر آ رہا ہے''۔ (یعنی جس کی غیبت کی تھی' اس کا گوشت دانتوں میں لگا ہوا ہے۔) ان دونوں نے عرض کیا: ''ہمارے لئے مغفرت کی دعا فرمائیے''۔ حضورؐ نے ارشاد فرمایا: ''وہی تمہارے لئے بخشش کی دعا کرے''۔

۲۳- غلطی کرنے والے کو متاثرہ فریق کی فضیلت یاد دلانا' تاکہ وہ نادم ہو کر معذرت کر لے

جب حضرت ابوبکر اور حضرت عمر رضی اللہ عنہما کے درمیان کچھ تلخ کلامی ہو گئی تھی' تو نبی

Marfat.com

اکرمؐ نے ایسے ہی کیا تھا- امام بخاری رحمۃ اللہ علیہ نے اپنی ''صحیح'' کی 'کتاب التفسیر'' میں حضرت ابو درداء رضی اللہ عنہ سے روایت کیا ہے' انہوں نے فرمایا: حضرت ابوبکر اور حضرت عمر رضی اللہ عنہما کے درمیان کچھ بات چیت ہو رہی تھی کہ (کسی بات کی وجہ سے) عمر رضی اللہ عنہ ابوبکر رضی اللہ عنہ سے ناراض ہو گئے' اور غصے کی حالت میں ان کے پاس سے چلے آئے- ابوبکر رضی اللہ عنہ ان کے پیچھے پیچھے آئے اور ان سے درخواست کی کہ ان کے لئے اللہ سے بخشش کی دعا کریں' انہوں نے یہ بات نہ مانی' بلکہ اندر داخل ہو کر دروازہ بند کر لیا- حضرت ابوبکر رضی اللہ عنہ جناب رسول اللہؐ کی خدمت میں حاضر ہو گئے- حضرت ابو درداء رضی اللہ عنہ نے فرمایا: ہم بھی خدمت اقدس میں حاضر تھے- جناب رسول اللہؐ نے (انہیں دیکھتے ہی) فرمادیا: ''تمہارے اس ساتھی کا تو (کسی سے) جھگڑا ہو گیا ہے''- حضرت عمر رضی اللہ عنہ کو بھی اپنے طرز عمل پر ندامت محسوس ہوئی' وہ آئے اور سلام کر کے نبی اکرمؐ کے پاس بیٹھ گئے اور جناب رسول اللہؐ کو پوری بات بتائی- آنحضرتؐ کو غصہ آ گیا ابوبکر رضی اللہ عنہ نے کہنا شروع کر دیا: ''یا رسول اللہ! بخدا' میری ہی زیادہ غلطی تھی''- رسول اللہؐ نے فرمایا: ''کیا تم لوگ میرا لحاظ کر کے میرے ساتھی کو نہیں چھوڑ سکتے؟ کیا تم لوگ میرا لحاظ کر کے میرے ساتھی کو نہیں چھوڑ سکتے؟ میں نے کہا: لوگو! میں تم سب کی طرف اللہ کا پیغام رساں بن کر آیا ہوں- (اس وقت) تم سب نے کہا: آپ غلط کہتے ہیں اور ابوبکر نے کہا: آپ نے سچ فرمایا''-

صحیح بخاری ہی میں کتاب المناقب میں بھی یہ واقعہ حضرت ابو درداء رضی اللہ عنہ سے مروی ہے- وہ فرماتے ہیں: میں نبی اکرمؐ کے پاس بیٹھا تھا کہ ابوبکر رضی اللہ عنہ آ گئے' انہوں نے اپنے کپڑے کا کنارہ پکڑا ہوا تھا حتیٰ کہ ان کا گھٹنا ظاہر ہو رہا تھا- نبی اکرمؐ نے فرمایا: ''تمہارے ساتھی کا جھگڑا ہو گیا ہے''- (اتنے میں وہ حضورؐ تک آ پہنچے) انہوں نے سلام کیا

Marfat.com

اور کہا: ''میرے اور ابن خطاب کے درمیان کچھ بات چیت ہو گئی' میں جلد بازی میں انہیں کچھ کہہ بیٹھا' پھر مجھے ندامت ہوئی' میں نے انہیں کہا کہ مجھے معاف کر دیں' انہوں نے انکار کر دیا' تب میں آپ کی خدمت میں حاضر ہو گیا ہوں''۔ اللہ کے رسولؐ نے تین بار فرمایا: ''ابوبکر! اللہ تیری مغفرت فرمائے''۔ اس کے بعد حضرت عمر رضی اللہ عنہ کو ندامت محسوس ہوئی' وہ ابوبکر رضی اللہ عنہ کے گھر پہنچے اور پوچھا: ''یہاں ابوبکر ہیں؟'' گھر والوں نے کہا: ''جی نہیں''۔ وہ نبی اکرمؐ کی خدمت میں حاضر ہوئے اور سلام عرض کیا۔ نبی اکرمؐ کے چہرۂ مبارک پر غصہ کے آثار ظاہر ہوئے حتٰی کہ ابوبکر رضی اللہ عنہ ڈر گئے۔ انہوں نے گھٹنوں کے بل بیٹھ کر دوبارہ کہا: ''یا رسول اللہؐ! اللہ کی قسم! میری غلطی زیادہ تھی''۔ نبی اکرمؐ نے فرمایا: ''اللہ نے مجھے تمہاری طرف مبعوث کیا۔ تم لوگوں نے کہا: آپ غلط کہتے ہیں۔ ابوبکر نے کہا: حضورؐ سچے ہیں۔ اس نے اپنی جان اور مال کے ساتھ میری دلجوئی کی۔ تو کیا تم میرے لئے میرے ساتھی سے درگزر کر سکتے ہو؟'' آپؐ نے دوبار یہ جملہ ارشاد فرمایا۔ اس کے بعد کبھی کسی نے ابوبکر رضی اللہ عنہ کا دل نہیں دکھایا۔

۲۴۔ فریقین کے درمیان مداخلت کر کے جذبات ٹھنڈے کرنا' تا کہ فتنہ بڑھنے سے پہلے ختم ہو جائے

جناب رسول اللہؐ نے متعدد مواقع پر یہ پالیسی اختیار فرمائی ہے کہ جب مسلمانوں میں لڑائی کی نوبت آئی تو آنحضرتؐ نے مداخلت کر کے معاملہ رفع دفع کر دیا۔ جب منافقوں نے حضرت عائشہ رضی اللہ عنہا پر ناپاک بہتان لگایا تھا' اس واقعہ کی تفصیل میں مذکور ہے۔

اس دن رسول اللہؐ منبر پر کھڑے ہوئے اور عبداللہ بن ابی کے بارے میں فرمایا: ''اے مسلمانو! کون ہے جو اس شخص کی چیرہ دستیوں سے میری عزت بچائے' جس نے مجھے میرے گھر والوں کے بارے میں تکلیف پہنچائی ہے؟ اللہ کی قسم! میں اپنے اہل کے بارے میں

Marfat.com

صرف بھلائی ہی جانتا ہوں (ان کا کوئی گناہ یا غلطی نہیں جانتا) اور ان لوگوں نے جس شخص کا نام لیا ہے اس کے بارے میں بھی صرف بھلائی ہی جانتا ہوں۔ وہ کبھی میری غیر موجودگی میں میرے گھر نہیں آیا"۔ حضرت عائشہ رضی اللہ عنہا نے فرمایا: قبیلہ بنی عبدالاشھل سے تعلق رکھنے والے صحابی حضرت سعد بن معاذ رضی اللہ عنہ نے اٹھ کر عرض کیا: "یارسول اللہؐ! میں حاضر ہوں۔ اگر وہ (میرے) قبیلہ اوس سے ہے تو میں اس کی گردن اڑا دوں گا۔ اور اگر وہ ہمارے برادر قبیلہ خزرج سے ہے تو بھی آپ حکم فرمائیں، ہم تعمیل کریں گے"۔ (یہ بات سن کر) قبیلہ خزرج کا ایک آدمی اٹھا، حضرت حسان رضی اللہ عنہ کی والدہ اس کے گھرانے سے تعلق رکھتی تھیں اور اس کی چچازاد تھیں، یہ صاحب خزرج کے سردار حضرت سعد بن عبادہ رضی اللہ عنہ تھے۔ حضرت عائشہ رضی اللہ عنہا نے فرمایا: ویسے تو وہ نیک آدمی تھے، لیکن (اس دن) قبیلہ کی حمیت جوش میں آ گئی۔ انہوں نے سعد بن معاذ رضی اللہ عنہ سے کہا: "تم غلط کہتے ہو، تم اسے ہرگز قتل نہیں کر سکتے۔ اگر وہ تمہارے قبیلہ سے ہوتا تو تمہیں اس کا قتل ہونا کبھی پسند نہ ہوتا"۔ سعد بن معاذ رضی اللہ عنہ کے چچازاد بھائی حضرت اسید بن حضیر رضی اللہ عنہ نے اٹھ کر کہا: "تم غلط کہتے ہو، اللہ کی قسم! ہم اسے ضرور قتل کریں گے۔ تم تو منافق ہو جو منافقوں کی حمایت کرتے ہو"۔ حضرت عائشہ رضی اللہ عنہا نے فرمایا: چنانچہ دونوں قبیلے اوس اور خزرج غصے میں آ گئے حتیٰ کہ معلوم ہوتا تھا کہ آپس میں لڑ پڑیں گے اور رسول اللہؐ منبر پر کھڑے تھے۔ آپؐ انہیں سمجھاتے بجھاتے رہے حتیٰ کہ وہ لوگ خاموش ہو گئے۔

اسی طرح ایک بار نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم بنی عمرو بن عوف کے لوگوں میں صلح کرانے ان کے محلے میں تشریف لے گئے حتیٰ کہ اس کی وجہ سے مسجد نبویؐ میں نماز باجماعت میں تاخیر ہو گئی۔ یہ واقعہ صحیحین میں موجود ہے۔ سنن نسائی میں یہی واقعہ حضرت سہل بن سعد ساعدی رضی اللہ عنہ سے مروی ہے، وہ فرماتے ہیں: ایک بار انصار کے دو گھرانوں کے مابین کچھ تلخ

Marfat.com

کلامی ہوگئی' بات یہاں تک بڑھی کہ دونوں گروہوں نے ایک دوسرے کی طرف پتھر پھینکے۔ نبی اکرمؐ ان میں صلح کرانے کے لئے تشریف لے گئے۔ نماز کا وقت ہوا تو حضرت بلال رضی اللہ عنہ نے اذان دی اور رسول اللہؐ کا انتظار کرنے لگے۔ آنحضرتؐ تشریف نہ لائے تو بلال رضی اللہ عنہ نے اقامت کہی اور ابوبکر صدیق رضی اللہ عنہ نماز پڑھانے کے لئے آگے کھڑے ہوگئے......الخ

مسند احمد میں حضرت سہل بن سعد رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ رسول اللہؐ کی خدمت میں ایک شخص حاضر ہوا' اور اس نے عرض کیا: بنو عمرو بن عوف کی آپس میں لڑائی ہوگئی ہے اور انہوں نے ایک دوسرے کی طرف پتھر پھینکے ہیں تو رسول اللہؐ ان میں صلح کرانے کے لئے روانہ ہوگئے......الخ

۲۵۔ غلطی پر غصے کا اظہار

جب اصلاح کرنے والا یا عالم آدمی ایک غلط کام ہوتا دیکھے یا کسی سے غلط بات سنے تو ناراضگی کا اظہار کرسکتا ہے' خاص طور پر جب کہ غلطی کا تعلق عقیدے سے ہو اس کی ایک مثال تقدیر کے بارے میں بحث اور قرآن کے بارے میں اختلاف ہے۔ سنن ابن ماجہ میں حضرت عمرو بن شعیب رحمتہ اللہ علیہ سے روایت ہے' انہوں نے اپنے والد حضرت شعیب بن محمد رحمتہ اللہ علیہ سے روایت کیا اور انہوں نے اپنے دادا حضرت عبداللہ بن عمرو رضی اللہ عنہما سے بیان فرمایا کہ جناب رسول اللہؐ صحابہ کرام رضی اللہ عنہم کے پاس تشریف لائے تو وہ تقدیر کے متعلق بحث کر رہے تھے۔ غصہ کی وجہ سے آنحضرتؐ کا چہرۂ مبارک اس طرح (سرخ) ہوگیا جیسے انار کے (سرخ) دانے نچوڑ دیئے گئے ہوں۔ آپؐ نے فرمایا: ''کیا تمہیں اس کام کا حکم دیا گیا ہے؟'' یا فرمایا: ''کیا تمہیں اس کام کے لئے پیدا کیا گیا ہے کہ قرآن مجید کی آیات کو باہم ٹکرانے لگو؟ تم سے پہلی امتیں بھی اسی وجہ سے تباہ ہوئی تھیں''۔ حضرت عبداللہ بن

Marfat.com

عمر رضی اللہ عنہما نے فرمایا: مجھے اس بات سے بہت خوشی ہوئی کہ میں اس مجلس میں موجود نہیں تھا

ابن ابی عاصم نے اپنی تصنیف ''کتاب السنۃ'' میں یہ روایت درج کی ہے کہ جناب رسول اللہ صحابہ کرام رضی اللہ عنہم کے پاس تشریف لائے تو وہ تقدیر کے بارے میں بحث کر رہے تھے۔ کوئی ایک آیت کو اپنے موقف کے حق میں پیش کر رہا تھا' کوئی دوسری آیت سے اپنا موقف ثابت کرنا چاہتا تھا۔ آپ کا چہرہ مبارک اسی طرح ہو گیا گویا اس پر انار کے دانے بکھرے ہوئے ہیں۔ فرمایا: ''کیا تمہیں اس کام کے لئے پیدا کیا گیا ہے؟ یا تمہیں اس کا حکم دیا گیا ہے؟ اللہ کی کتاب کو باہم مت ٹکراؤ۔ دیکھو' تمہیں جس کام کا حکم دیا گیا ہے اس کی پیروی کرو اور جس کام سے منع کیا گیا ہے اس سے پرہیز کرو''۔

بنیادی مسائل میں غلطی پر تنبیہ کرتے ہوئے ناراضگی کا اظہار کرنے کی ایک مثال حضرت عمر رضی اللہ عنہ کا وہ واقعہ ہے جس سے علم کے ماخذ کا مسئلہ واضح ہو جاتا ہے۔ مسند احمد میں حضرت جابر بن عبداللہ رضی اللہ عنہما سے روایت ہے کہ حضرت عمر رضی اللہ عنہ کو اہل کتاب میں سے کسی کے پاس سے ایک کتاب مل گئی' وہ نبی اکرمﷺ کو پڑھ کر سنانے لگے تو حضور علیہ السلام غضبناک ہو گئے اور فرمایا: ''خطاب کے بیٹے! کیا تم لوگ بھی اس (شریعت) کے بارے میں ٹامک ٹوئیاں مارو گے؟ قسم ہے اس ذات کی جس کے ہاتھ میں میری جان ہے' میں تمہارے پاس اجلی اور صاف شفاف شریعت لے کر آیا ہوں۔ تم ان (اہل کتاب) سے کچھ نہ پوچھو' ممکن ہے وہ تمہیں صحیح بات بتائیں اور تم اس کو جھٹلا دو' یا وہ غلط بات بتائیں اور تم اسے سچ مان لو۔ قسم ہے اس ذات کی جس کے ہاتھ میں میری جان ہے' اگر موسیٰ علیہ السلام زندہ ہوتے تو انہیں بھی میری پیروی کے بغیر چارہ نہ ہوتا''۔

دارمی نے بھی یہ حدیث حضرت جابر رضی اللہ عنہ سے روایت کی ہے کہ عمر بن خطاب رضی اللہ عنہ تورات کا ایک نسخہ لے آئے اور کہا: ''اے اللہ کے رسول! یہ تورات کا نسخہ ہے''۔

Marfat.com

آنحضرتؐ خاموش ہو گئے- عمر رضی اللہ عنہ نے پڑھنا شروع کر دیا اور رسول اللہ کا چہرۂ مبارک متغیر ہونا شروع ہو گیا- حضرت ابوبکر رضی اللہ عنہ نے کہا: عمرؓ تو گم ہو جائے، تم رسول اللہؐ کے چہرۂ مبارک کی کیفیت نہیں دیکھ رہے؟'' عمر رضی اللہ عنہ نے آنحضرتؐ کے روئے اقدس پر نظر ڈالی تو (فوراً) بول اٹھے:

اعوذ باللہ من غضب اللہ و غضب رسولہٗ رضینا باللہ ربا و بالاسلام دینا و بمحمد نبیا-

''اللہ کی ناراضگی سے اور اس کے رسولؐ کی ناراضگی سے اللہ کی پناہ میں آتا ہوں- ہم اللہ کے رب ہونے پر، اسلام کے دین ہونے پر اور محمدؐ کے نبی ہونے پر راضی ہیں-''

رسول اللہؐ نے فرمایا:

والذی نفس محمد بیدہ لو بدا لکم موسیٰ فاتبعتموہ و ترکتمونی لضللتم عن سواء السبیل و لو کان حیا و ادرک نبوتی لا تبعنی-

''قسم ہے اس ذات کی جس کے ہاتھ میں محمدؐ کی جان ہے، اگر موسیٰ بھی تمہارے سامنے آ جائیں اور تم مجھے چھوڑ کر ان کی پیروی کرنے لگو تو سیدھے راستے سے بھٹک جاؤ گے- اگر وہ زندہ ہوتے اور میری نبوت کا زمانہ پاتے تو ضرور میری پیروی کرتے''-

اس حدیث کی تائید حضرت ابودرداء رضی اللہ عنہ کی حدیث سے بھی ہوتی ہے- انہوں نے فرمایا: حضرت عمر رضی اللہ عنہ تورات کے کچھ ورق لے کر رسول اللہؐ کی خدمت میں حاضر ہوئے اور کہا: ''یہ تورات کے کچھ ورق ہیں جو مجھے بنو زریق سے تعلق رکھنے والے اپنے ایک دوست سے ملے ہیں''- جناب رسول اللہؐ کے چہرۂ مبارک کی کیفیت تبدیل ہو گئی (یعنی غصہ کے آثار ظاہر ہو گئے)- حضرت عبداللہ بن زید رضی اللہ عنہ- جنہیں خواب میں

Marfat.com

اذان دکھائی گئی تھی- انہوں نے فرمایا: ''کیا اللہ نے تمہاری عقل ختم کر دی ہے؟ کیا تم اللہ کے رسولؐ کے چہرۂ مبارک کی کیفیت نہیں دیکھ رہے؟'' حضرت عمر رضی اللہ عنہ نے کہا: ''ہم اللہ کی ربوبیت پر' اسلام کے دین ہونے پر' محمدؐ کی نبوت پر اور قرآن کی امامت پر راضی ہیں''- جناب رسول اللہؐ کی ناراضگی ختم ہو گئی- پھر آپؐ نے فرمایا: ''قسم ہے اس ذات کی جس کے ہاتھ میں محمدؐ کی جان ہے' اگر موسیٰؑ علیہ السلام تمہارے درمیان موجود ہوں' پھر تم ان کی پیروی کرنے لگو اور مجھے چھوڑ دو' تو بہت زیادہ گمراہ ہو جاؤ گے- امتوں میں سے تم میرے حصہ میں آئے ہو اور نبیوں میں سے میں تمہارے حصہ میں آیا ہوں''-

اس واقعہ سے مربی کا ایسا کردار سامنے آتا ہے جسے حاضرین کی تائید حاصل ہے' جنہوں نے مربی کے چہرہ کے تاثرات دیکھ کر ایک موقف اختیار کیا ہے- ظاہر ہے کہ جسے نصیحت کرنا مقصود ہے وہ جب ان تمام امور کو بیک وقت ملاحظہ کرتا ہے تو اس کے دل پر بہت گہرا اثر ہوتا ہے- اگر مندرجہ بالا واقعہ کا تفصیل سے جائزہ لیا جائے تو اس میں مندرجہ ذیل مراحل نظر آتے ہیں:

۱- غلطی سامنے آنے پر جناب رسول اللہؐ پر اس کا شدید اثر ہوا اور کلام فرمانے سے پہلے ہی آنحضرتؐ کے چہرۂ مبارک پر ناراضگی کے آثار ظاہر ہو گئے-

۲- حضرت ابوبکر صدیق رضی اللہ عنہ اور حضرت عبداللہ بن زید رضی اللہ عنہ نے اس چیز کو فوراً محسوس فرما لیا' اور حضرت عمر رضی اللہ عنہ کی توجہ اس طرف مبذول کرائی-

۳- حضرت عمر رضی اللہ عنہ کو اپنی غلطی کا احساس ہو گیا' اور انہوں نے فوراً اصلاح کر کے معذرت کی' اور اللہ اور اس کے رسولؐ کے غضب سے اللہ کی پناہ طلب کرتے ہوئے اس بنیادی اصول کا اظہار فرما دیا کہ انہیں اللہ اور اس کے رسولؐ کی خوشنودی مطلوب ہے اور وہ دین اسلام سے خوش ہیں-

Marfat.com

۴- نبی اکرمؐ نے جب دیکھا کہ عمر رضی اللہ عنہ نے اپنی غلطی محسوس فرمالی ہے اور اس سے رجوع کرلیا تو حضور علیہ السلام کا چہرۂ مبارک خوشی سے دمکنے لگا۔

۵- نبی اکرمؐ نے اس پر تبصرہ کرتے ہوئے بنیادی اصول کی تائید فرمائی اور اس کی تاکید فرماتے ہوئے یہ واضح کیا کہ نبی اکرمؐ کی شریعت کی پیروی واجب ہے' اور علم کے دوسرے نام نہاد مآخذ سے بچنا ضروری ہے۔

غلط کام دیکھ کر آنحضرتؐ کے ناراض ہو جانے کی ایک اور مثال صحیح بخاری میں مذکور وہ واقعہ ہے جو حضرت انس بن مالک رضی اللہ عنہ سے مروی ہے کہ نبی اکرمؐ نے قبلہ کی طرف (دیوار پر) بلغم لگا دیکھا' حضورؐ کو یہ دیکھ کر بہت افسوس ہوا' حتیٰ کہ آپؐ کے چہرۂ مبارک سے اس کا اظہار ہوا۔ آپؐ نے اٹھ کر اپنے ہاتھ سے اسے کھرچ دیا اور فرمایا:

''جب کوئی نماز میں کھڑا ہوتا ہے تو وہ اپنے رب سے باتیں کر رہا ہوتا ہے اور اس کا رب اس کے اور قبلہ کے درمیان ہوتا ہے۔ اس لئے کسی کو قبلہ کی طرف ہرگز نہیں تھوکنا چاہئے بلکہ بائیں طرف یا پاؤں کے نیچے تھوکنا چاہئے''۔ پھر آپؐ نے اپنی چادر کا ایک کونا پکڑ کر اس میں تھوکا' اور اس کے ایک حصہ کو دوسرے پر پلٹ دیا اور فرمایا: ''یا اس طرح کرلے''۔

نبی اکرمؐ کو جب ایک غلطی کا علم ہوا' جس کے نتیجہ میں ایک خرابی پیدا ہو رہی تھی' تو آنحضرتؐ نے اس پر ناراضگی کا اظہار فرمایا۔ اس کی مثال صحیح بخاری کی وہ حدیث ہے جو حضرت ابو مسعود انصاری رضی اللہ عنہ سے مروی ہے' انہوں نے فرمایا: ایک آدمی نے جناب رسول اللہؐ کی خدمت میں حاضر ہو کر عرض کیا: ''یا رسول اللہ! میں تو فلاں شخص کی وجہ سے فجر کی نماز سے پیچھے رہ جاتا ہوں (باجماعت ادا نہیں کرسکتا)' کیونکہ وہ بہت لمبی نماز پڑھاتا ہے''۔ میں نے نبی اکرمؐ کو وعظ کے دوران کبھی اس قدر غصے میں نہیں دیکھا جتنے اس دن ناراض ہوئے۔ پھر فرمایا:

Marfat.com

یاایھا الناس ان منکم منفرین فایکم ماصلی بالناس فلیو جز فان فیھم الکبیر و الضعیف و ذاالحاجتہ۔

''لوگو! تم میں سے کچھ لوگ نفرت پھیلانے والے ہیں' جو شخص لوگوں کو نماز پڑھائے وہ مختصر (قراءت وغیرہ) کرے' ان میں بوڑھے' کمزور اور کام والے بھی ہوتے ہیں۔

اگر مسئلہ پوچھنے والا آدمی حد سے زیادہ تکلف کا شکار ہو اور خواہ مخواہ سختی میں گرفتار ہو تو مفتی کا اظہار غضب بھی اسی قبیل سے ہے۔ حضرت زید بن خالد جھنی رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ ایک اعرابی خدمت نبویؐ میں حاضر ہوا' اور گری پڑی چیز کے بارے میں مسئلہ پوچھا۔ آنحضرتؐ نے فرمایا: ''ایک سال تک اس کا اعلان کر' اس کے بعد اس کا ظرف (مثلاً رقم کا بٹوہ وغیرہ) اور بندھن (یعنی کسی چیز سے باندھا گیا ہے) وغیرہ یاد رکھ۔ اگر اس کا مالک آ کر تجھے (نشانیاں) بتادے (تو ٹھیک ہے' اس کی چیز اسے دے دی جائے)' ورنہ اسے خرچ کر لے''۔ اس نے کہا: ''اے اللہ کے رسولؐ! گم شدہ بکری ملے تو؟'' فرمایا: ''وہ تیری ہے' یا تیرے بھائی کی ہے یا بھیڑیئے کی ہے''۔ اس نے کہا: ''اور گم شدہ اونٹ؟'' آنحضرتؐ کا چہرۂ مبارک غصے سے تمتما اٹھا' فرمایا: ''تجھے اس سے کیا غرض؟ اس کی مشک اور اس کے جوتے اس کے ساتھ ہیں' (چشموں سے) پانی پی لے گا اور درختوں سے (پتے وغیرہ) کھا لے گا!''

غلطی واقع ہونے پر یا اس کا علم ہوتے ہی' مربی کا متوازن ردعمل' جس کا اثر اس کی آواز اور انداز کلام میں ظاہر ہو رہا ہو' یہ اس بات کی علامت ہے کہ اس کے دل میں برائی کے خلاف نفرت موجود ہے اور وہ اس پر خاموش نہیں رہ سکتا۔ اس سے حاضرین کے دلوں میں اس برائی سے خوف پیدا ہو جاتا ہے اور مربی کی اس جذباتی کیفیت کا ان کے دلوں پر بہت اثر ہوتا ہے۔ اس کے برعکس اگر غلطی پر پردہ ڈال دیا جائے یا ردعمل ظاہر کرنے میں تاخیر کی جائے تو بعد میں اس پر تبصرہ کرنے سے مطلوبہ تاثیر حاصل نہیں ہو سکتی۔

Marfat.com

بعض اوقات حکمت کا تقاضا یہ بھی ہوسکتا ہے کہ غلط کام اور بڑی غلطی پر مشتمل کلام پر تبصرہ اس وقت تک متاخر کر دیا جائے جب تک لوگوں کی مناسب تعداد جمع نہیں ہو جاتی۔ اس لئے کہ وہ معاملہ بہت اہم ہوتا ہے یا سامعین کی تعداد اتنی نہیں ہوتی کہ تبصرہ سے مناسب فائدہ حاصل ہو یا وہ زیادہ لوگوں تک بات پہنچا سکیں۔ یہ بھی ہوسکتا ہے کہ دوبار تبصرہ کیا جائے' ایک بار فوری طور پر متعلقہ افراد کے سامنے وضاحت کر دی جائے اور دوسری بار مناسب وقت پر عوام کو بات سمجھا دی جائے۔

صحیح بخاری میں حضرت ابوحمید ساعدی رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ جناب رسول اللہ ﷺ نے ایک شخص کو زکوٰۃ وصدقات کی وصولی کے لئے روانہ فرمایا۔ اپنے فرائض کی انجام دہی سے فارغ ہو کر وہ صاحب آنحضرت ﷺ کی خدمت میں حاضر ہوئے اور کہا: ''یہ آپ لوگوں کا مال ہے (یعنی زکوٰۃ وصدقات) اور یہ مجھے تحائف ملے ہیں''۔ جناب رسول اللہ ﷺ نے فرمایا: ''تو اپنے باپ اور اپنی ماں کے گھر میں کیوں نہ بیٹھ رہا' پھر دیکھتا کہ تجھے تحائف ملتے ہیں یا نہیں؟'' اسی شام آنحضرت ﷺ نے نماز کے بعد کھڑے ہو کر اللہ تعالیٰ کی حمد وثنا ارشاد فرمائی جیسا کہ اس کی شان کے لائق ہے' پھر فرمایا:

''امابعد' کیا وجہ ہے کہ ہم ایک شخص کو عامل مقرر کرتے ہیں' تو وہ آ کر ہمیں کہتا ہے: یہ مال آپ کی عائد کردہ ڈیوٹی کی ادائیگی سے (زکوٰۃ وغیرہ جمع کر کے) حاصل ہوا ہے اور یہ مجھے تحفہ میں ملا ہے۔ وہ کیوں نہ اپنے باپ کے اور ماں کے گھر میں بیٹھ رہا' پھر دیکھتا کہ اسے تحفے ملتے ہیں یا نہیں؟ قسم ہے اس ذات کی جس کے ہاتھ میں محمد ﷺ کی جان ہے' جو شخص اس مال میں خیانت کر کے کچھ لے گا وہ قیامت کو اسے اپنی گردن پر اٹھائے ہوئے حاضر ہوگا۔ اگر اونٹ ہے تو اسے لے کر حاضر ہوگا' اور وہ اونٹ بلبلا رہا ہوگا' اگر گائے ہے تو اسے لے کر حاضر ہوگا' اور وہ رانبھ رہی ہوگی' اگر بکری ہے تو اسے لے کر حاضر ہوگا' اور وہ ممیا رہی ہوگی۔

Marfat.com

میں نے (اللہ کا حکم) پہنچا دیا ہے-''

حضرت ابو حمید رضی اللہ عنہ نے فرمایا: جناب رسول اللہؐ نے اپنا ہاتھ اتنا بلند کیا کہ ہمیں آپؐ کی بغلیں نظر آنے لگیں''۔

۲۶- غلطی کرنے والے سے بحث نہ کرتے ہوئے اعراض کرلینا تاکہ وہ خود ہی اصلاح کرلے

امام بخاری رحمتہ اللہ علیہ نے حضرت علی رضی اللہ عنہ سے روایت کی کہ جناب رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم رات کے وقت اپنی بیٹی فاطمہ اور علی رضی اللہ عنہما کے پاس تشریف لائے اور فرمایا: ''تم لوگ نماز (تہجد) نہیں پڑھتے؟'' حضرت علی رضی اللہ عنہ نے کہا: ''ہماری جانیں اللہ کے ہاتھ میں ہیں، وہ جب ہمیں اٹھانا (اور جگانا) چاہے گا، اٹھا دے گا''۔ ان کی یہ بات سن کر آنحضرتؐ کچھ کہے بغیر واپس پلٹ گئے- حضرت علی رضی اللہ عنہ نے سنا کہ نبی اکرمؐ واپس جاتے ہوئے اپنی ران پر ہاتھ مار کر فرما رہے تھے: وکان الانسان اکثر شیئ جدلا - ''انسان سب سے جھگڑالو مخلوق ہے''۔

۲۷- غلطی کرنے والے کو زبانی تنبیہ کرنا

جیسے رسول اللہؐ نے حضرت حاطب (بن ابی بلتعہ) رضی اللہ عنہ کو عتاب فرمایا تھا، جب آپؐ کو معلوم ہوا کہ حاطب رضی اللہ عنہ نے قریش کے کافروں کو پیغام بھیجا ہے کہ مسلمان مکہ فتح کرنے کے لئے آ رہے ہیں- آنحضرتؐ نے فرمایا: ''حاطب! تو نے یہ کام کیوں کیا؟'' انہوں نے کہا: ''میں اللہ پر اور اس کے رسول پر ایمان رکھتا ہوں، اس میں کوئی تغیر و تبدل نہیں ہوا، (بات صرف اتنی ہے کہ) میں چاہتا تھا کہ ان لوگوں پر میرا کوئی احسان ہو، جس کی وجہ سے اللہ تعالیٰ میرے بچوں اور مال کی حفاظت فرمائے''- آنحضرتؐ نے فرمایا: ''اس نے سچ کہا ہے لہٰذا اسے کوئی بری بات نہ کہنا''- حضرت عمر رضی اللہ عنہ نے فرمایا: ''اس نے اللہ کی، رسول کی

Marfat.com

اور مومنوں کی خیانت کی ہے، مجھے اجازت دیجئے کہ اسے قتل کردوں"۔ آنحضرتؐ نے فرمایا: "عمر تجھے کیا معلوم کہ اللہ تعالیٰ نے بدر (کی جنگ میں شریک ہونے) والوں سے فرمایا ہے: جو چاہو کرو، تمہارے لئے جنت واجب ہو چکی ہے"۔ حضرت عمر رضی اللہ عنہ کی آنکھوں میں آنسو آ گئے، فرمایا: "اللہ اور اس کا رسولؐ بہتر جانتے ہیں"۔

اس واقعہ میں تربیت کے نقطۂ نظر سے عظیم نکات ہیں:

۱۔ نبی اکرمؐ نے اس صحابی کو تنبیہ فرمائی جن سے بہت بڑی غلطی ہو گئی تھی، چنانچہ فرمایا: "تو نے یہ کام کیوں کیا؟"

۲۔ غلطی کرنے والے سے وہ سب دریافت کرنا چاہئے جس کی بنا پر غلطی سرزد ہوئی، کیونکہ اس سے اس کے بارے میں اختیار کئے جانے والے موقف پر اثر پڑے گا۔

۳۔ جن حضرات کے بڑے کارنامے اور فضائل ہیں، وہ بھی گناہوں سے معصوم نہیں۔

۴۔ مربی میں اپنے ساتھیوں کی غلطیاں برداشت کرنے کا حوصلہ ہونا چاہئے، تاکہ وہ صحیح راہ پر قائم رہ کر اس کا ساتھ دیتے رہیں، کیونکہ مقصد ان کی اصلاح ہے نہ کہ انہیں اپنے پاس سے بھگا دینا۔

۵۔ تربیت کرنے والے کو اس بات کا احساس کرنا چاہئے کہ کسی ساتھی پر وقتی طور پر انسانی کمزوری کا غلبہ ہو سکتا ہے اور اگر کسی پرانے رفیق سے کوئی بڑی غلطی سرزد ہو جائے تو اس کا سختی سے مواخذہ نہ کیا جائے۔

۶۔ اگر غلطی کرنے والا دفاع کا مستحق ہو تو اس کا دفاع کیا جائے۔

۷۔ غلطی کو بہت بڑی یا معمولی قرار دیتے وقت اور غلطی کرنے والے کے بارے میں موقف طے کرتے وقت اس کی گزشتہ بڑی بڑی نیکیوں کو نظر انداز نہ کیا جائے۔

Marfat.com

۲۸- غلطی کرنے والے کو ملامت کرنا

بالکل واضح غلطی پر خاموشی اختیار نہیں کی جا سکتی- لہٰذا غلطی کرنے والے کو بغیر کسی تمہید کے براہ راست ملامت کی جا سکتی ہے تا کہ وہ اپنی غلطی کا احساس کرے- صحیح بخاری میں حضرت علی رضی اللہ عنہ سے روایت ہے وہ اپنا واقعہ بیان کرتے ہوئے فرماتے ہیں-

میرے پاس ایک اونٹنی تھی جو جنگ بدر کے مال غنیمت میں سے میرے حصے میں آئی تھی- اور نبی اکرمؐ نے خمس میں سے بھی مجھے ایک اونٹنی دی تھی- جب میں نے چاہا کہ جناب رسول اللہؐ کی بیٹی فاطمہ رضی اللہ عنہا کو (نکاح کے بعد) اپنے گھر لاؤں تو میں نے بنو قینقاع کے ایک سنار کے ساتھ طے کیا کہ وہ بھی میرے ساتھ چلے گا' اور ہم اذخر گھاس لا کر سناروں کے ہاتھ فروخت کریں گے- میں اس کے ذریعے اپنے ولیمہ کا انتظام کرنا چاہتا تھا- ابھی میں اپنی اونٹنیوں کے لئے پالان' بورے اور رسیاں وغیرہ جمع کر رہا تھا اور میری اونٹنیاں ایک انصاری کی دیوار کے پاس بیٹھی تھیں- میں جو کچھ جمع کر سکا' لے کر واپس آیا تو دیکھا کہ کسی نے میری اونٹنیوں کے کوہان کاٹ لئے ہیں' اور پیٹ پھاڑ کر جگر نکال لئے ہیں- میں نے جب ان کا یہ حال دیکھا تو میری آنکھوں میں آنسو آ گئے- میں نے کہا: ''یہ کام کس نے کیا ہے؟'' لوگوں نے کہا: ''حمزہ بن عبدالمطلب نے کیا ہے' اور وہ اس گھر میں کچھ انصاریوں کے ساتھ شراب نوشی میں مصروف ہیں''- میں نبی اکرمؐ کی خدمت میں حاضر ہوا' آپؐ کے پاس حضرت زید بن حارثہ رضی اللہ عنہما بھی موجود تھے- نبی اکرمؐ نے میرے چہرے سے میری کیفیت کا اندازہ لگا لیا- آپؐ نے فرمایا: ''کیا ہوا؟'' میں نے کہا: ''یا رسول اللہؐ! مجھ پر آج جیسی مصیبت کبھی نہیں آئی- حمزہ نے میری اونٹنیوں کے کوہان کاٹ دیئے ہیں اور پیٹ پھاڑ دیئے ہیں- وہ اس گھر میں ہیں' ان کے ساتھ کچھ لوگ شراب نوشی میں مصروف ہیں''- نبی نے اپنی چادر طلب فرما کر اوڑھ لی' پھر چل پڑے- میں اور زید بن حارثہ رضی اللہ عنہما

Marfat.com

بھی آپؐ کے ساتھ روانہ ہوئے۔ حتیٰ کہ حضورؐ اس گھر تک جا پہنچے جہاں حضرت حمزہ رضی اللہ عنہ موجود تھے۔ آنحضرتؐ نے (اندر آنے کی) اجازت طلب کی' انہوں نے اجازت دے دی۔ دیکھا کہ وہ لوگ پی رہے ہیں۔ رسول اللہؐ نے حمزہ رضی اللہ عنہ کو ان کے اس کام پر ملامت کرنا شروع کر دی۔ دیکھا تو حمزہ کی آنکھیں نشے کی وجہ سے سرخ ہو چکی تھیں۔ حمزہ رضی اللہ عنہ نے رسول اللہؐ کو دیکھا' پھر (مشکل سے) نظر اٹھائی تو آنحضرتؐ کے گھٹنے پر نظر پڑی' پھر نظر اٹھائی تو آنحضرتؐ کے شکم مبارک تک نظر اٹھی' پھر نظر اٹھا کر چہرۂ اقدس کی طرف دیکھا' پھر حمزہ رضی اللہ عنہ بولے: ''تم لوگ تو میرے باپ کے غلام ہو''۔ رسول اللہؐ کو معلوم ہو گیا کہ وہ نشے میں ہیں' (لہٰذا ان سے بات کرنے کا کوئی فائدہ نہیں) چنانچہ جناب رسول اللہؐ الٹے پاؤں لوٹ آئے اور ہم لوگ بھی آپؐ کے ساتھ ہی وہاں سے چلے آئے۔ یہ واقعہ شراب نوشی کے حرام ہونے سے پہلے کا ہے۔

۲۹۔ غلطی کرنے والے سے بے اعتنائی

امام احمد رحمتہ اللہ علیہ نے حمید رضی اللہ عنہ سے روایت کی' انہوں نے کہا: ولید رحمتہ اللہ علیہ میرے پاس اور میرے ایک دوست کے پاس آئے' اور ہم سے کہا: ''آؤ چلیں' تم دونوں مجھ سے عمر میں کم ہو اور حدیث مجھ سے زیادہ یاد رکھ سکتے ہو''۔ وہ ہمیں بشر بن عاصم رحمتہ اللہ علیہ کے پاس لے گئے اور ان سے کہا: ''ان دونوں کو اپنی حدیث سنائیے''۔ بشر رحمتہ اللہ علیہ نے کہا: ہمیں عقبہ بن مالک رضی اللہ عنہ نے حدیث سنائی کہ ابوالنضر لیثی رحمتہ اللہ علیہ نے فرمایا: بہز رحمتہ اللہ علیہ نے' جو کہ ان کے قبیلہ سے تعلق رکھتے تھے' فرمایا:

جناب رسول اللہؐ نے ایک فوجی دستہ روانہ فرمایا۔ انہوں نے ایک جماعت پر حملہ کیا۔ ان میں سے ایک آدمی الگ ہو کر ایک طرف ہو گیا۔ لشکر کے ایک آدمی نے تلوار سونت کر اس کا تعاقب کیا۔ الگ ہونے والے نے کہا: ''میں مسلمان ہوں''۔ تعاقب کرنے والے

Marfat.com

نے اس کی بات پر توجہ نہ دی اور اس پر وار کر کے اسے قتل کر دیا۔ عقبہ رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں: یہ بات رسول اللہ کو معلوم ہوئی تو حضور علیہ السلام نے اس کے بارے میں سخت الفاظ ارشاد فرمائے۔ قاتل کو آنحضرتؐ کے ارشاد کی خبر پہنچی (وہ آ گیا)، رسول اللہ خطبہ ارشاد فرما رہے تھے، قاتل نے عرض کیا: ''یارسول اللہؐ! اس (مقتول) نے جو بات کہی تھی وہ جان بچانے کے لئے کہی تھی''۔ آنحضرتؐ نے اس کی طرف سے اور ادھر بیٹھے ہوئے افراد کی طرف سے منہ پھیر لیا، اور خطبہ ارشاد فرماتے رہے۔ اس نے دوبارہ کہا: ''یارسول اللہؐ! اس نے جو بات کہی تھی وہ جان بچانے کیلئے کہی تھی''۔ حضور علیہ السلام نے دوبارہ اس کی طرف سے اور ادھر بیٹھے ہوئے افراد کی طرف منہ پھیر لیا اور خطبہ ارشاد فرماتے رہے۔ اس نے تیسری بار کہا: ''اے اللہ کے رسول! اللہ کی قسم! اس نے صرف قتل سے بچنے کیلئے یہ بات کہی تھی''۔ جناب رسول اللہؐ اس کی طرف متوجہ ہوئے تو آپؐ کے چہرۂ مبارک سے ناراضگی کا اظہار ہو رہا تھا۔ آپؐ نے تین بار فرمایا: ان اللہ عزوجل ابی علی من قتل مومنا ''جو شخص کسی مومن کو قتل کرتا ہے، اللہ تعالیٰ اس (کی بات ماننے) سے انکار فرماتے ہیں''۔

امام نسائی رحمتہ اللہ علیہ نے حضرت ابوسعید خدری رضی اللہ عنہ سے روایت کیا ہے کہ نجران سے ایک شخص رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کی خدمت میں حاضر ہوا اور اس نے سونے کی انگوٹھی پہن رکھی تھی۔ آنحضرتؐ نے اس سے اعراض فرمایا اور ارشاد فرمایا: ''تم میرے پاس آئے ہو جب کہ تمہارے ہاتھ میں آگ کا انگارہ ہے''۔

مسند احمد میں حضرت عمرو بن شعیب رحمتہ اللہ علیہ سے روایت ہے، انہوں نے اپنے والد سے اور انہوں نے اپنے دادا (حضرت عبداللہ بن عمرو رضی اللہ عنہما) سے روایت کیا کہ نبی اکرمؐ نے اپنے ایک صحابی کو سونے کی انگوٹھی پہنے دیکھا تو اس سے اعراض فرمایا۔ اس نے وہ اتار کر لوہے کی انگوٹھی بنوالی، آنحضرتؐ نے فرمایا: ''یہ زیادہ بری ہے، یہ تو اہل جہنم کا زیور

Marfat.com

ہے''۔ اس نے وہ بھی اتار دی اور چاندی کی انگوٹھی بنوالی۔ اس پر آنحضرتؐ خاموش رہے۔

۳۰۔ غلطی کرنے والے کا بائیکاٹ

یہ ایک انتہائی موثر نبویؐ اسلوب ہے، بالخصوص جب کہ غلطی یا گناہ بہت عظیم ہو۔ اس لئے کہ تعلقات منقطع کر لینے سے غلطی کرنے والے کے دل پر بہت گہرا اثر ہوتا ہے۔ اس کی ایک مثال حضرت کعب بن مالک رضی اللہ عنہ اور ان کے دو ساتھی صحابہ رضی اللہ عنہما کا واقعہ ہے، جو غزوۂ تبوک میں شریک نہیں ہوئے تھے۔ جب نبی اکرمؐ نے یہ تحقیق کر لی، اور خود انہوں نے بھی اعتراف کر لیا کہ ان کے پاس جہاد سے پیچھے رہ جانے کا کوئی عذر نہیں تھا تو پھر کیا ہوا، اس کی تفصیل خود حضرت کعب رضی اللہ عنہ کی زبان سے پیش خدمت ہے۔ انہوں نے فرمایا:

جو لوگ رسول اللہؐ سے پیچھے رہ گئے تھے، ان میں سے ہم تین سے آنحضرتؐ نے لوگوں کو بات چیت کرنے سے منع فرما دیا۔ لوگ ہم سے دور دور رہنے لگا اور ہمارے ساتھ ان کا رویہ بالکل تبدیل ہو گیا۔ حتیٰ کہ مجھے زمین اجنبی محسوس ہونے لگی۔ گویا یہ وہ سرزمین نہیں جسے میں جانتا تھا۔ پچاس دن تک ہمارا یہی حال رہا۔ میرے دونوں ساتھی تو انتہائی دل شکستہ ہو کر گھروں میں بیٹھ رہے اور روتے رہے۔ میں زیادہ جوان اور مضبوط تھا، (صبر کر کے یہ عظیم مصیبت برداشت کرتا رہا)، میں گھر سے نکل کر مسلمانوں کے ساتھ نماز با جماعت میں بھی شریک ہوتا تھا اور بازاروں میں گھومتا پھرتا بھی تھا، لیکن کوئی مسلمان مجھ سے کلام نہیں کرتا تھا۔ جناب رسول اللہؐ نماز سے فارغ ہو کر مجلس میں تشریف فرما ہوتے، میں حاضر ہو کر سلام عرض کرتا، پھر دل میں کہتا: کیا میرے سلام کا جواب دینے کے لئے آنحضرتؐ کے ہونٹوں کو حرکت ہوئی ہے یا نہیں؟ (شک ہی رہتا)۔ پھر میں حضور علیہ السلام کے قریب ہی نماز شروع کر دیتا۔ چور نظروں سے حضور علیہ السلام کی طرف دیکھتا۔ جب میں اپنی نماز کی طرف متوجہ ہوتا تو حضور علیہ السلام میری طرف دیکھتے، جب میں حضور علیہ السلام کی طرف متوجہ ہوتا

Marfat.com

تو آنحضرتؐ منہ پھیر لیتے۔ جب لوگوں کی بے التفاتی کی مدت طویل ہوگئی تو (ایک دن) میں دیوار پھاند کر ابو قتادہ رضیا اللہ عنہ کے باغ میں داخل ہو گیا' وہ میرے چچا زاد تھے' اور مجھے سب لوگوں سے زیادہ پیارے تھے۔ میں نے انہیں سلام کیا' اللہ کی قسم! انہوں نے میرے سلام کا جواب تک نہ دیا۔ میں نے کہا: ''ابو قتادہ! میں تجھ سے اللہ کی قسم دے کر پوچھتا ہوں' کیا تجھے معلوم نہیں کہ میں اللہ اور اس کے رسولؐ سے محبت رکھتا ہوں؟'' وہ خاموش رہے۔ میں نے دوبارہ قسم دے کر پوچھا' وہ پھر بھی خاموش رہے۔ میں نے پھر قسم دے کر پوچھا تو انہوں نے کہا: ''اللہ اور اس کے رسولؐ کو زیادہ معلوم ہے''۔ میری آنکھوں سے آنسو جاری ہو گئے۔ میں واپس لوٹا اور دیوار پھاند کر باہر آ گیا۔

اپنا واقعہ بیان کرتے ہوئے آگے جا کر حضرت کعب بن مالک رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں: جب سے رسول اللہؐ نے لوگوں کو ہم سے کلام کرنے سے منع کیا تھا' پچاس راتیں گزر گئی تھیں۔ پچاسویں رات کی صبح کو میں فجر کی نماز پڑھ کر گھر کی چھت پر بیٹھا تھا اور میری وہی کیفیت تھی جو اللہ تعالیٰ نے (قرآن مجید میں) بیان فرمائی ہے کہ مجھ پر میری جان تنگ ہو گئی تھی' اور زمین باوجود فراخی کے مجھ پر تنگ ہو چکی تھی۔ اچانک مجھے کسی پکارنے والے کی آواز سنائی دی' جس نے سلع پہاڑ پر چڑھ کر بلند آواز سے پکارا تھا: ''اے کعب بن مالک! تجھے خوشخبری ہو''۔

اس واقعہ میں عظیم نکات اور ایسے نصائح ہیں جنہیں کسی حال میں نظر انداز نہیں کرنا چاہئے۔ ان سے مطلع ہونے کے لئے ان کتابوں کا مطالعہ کیا جائے جن میں علماء نے اس حدیث کی سرخ بیان کی ہے' مثلاً زاد المعاد اور فتح الباری۔

ترمذی کی حدیث سے بھی آنحضرتؐ کے اس اسلوب کو روبعمل لانے کا ثبوت ملتا ہے۔ یہ حدیث حضرت عائشہ رضی اللہ عنہا سے مروی ہے' انہوں نے فرمایا: ''جناب رسول اللہؐ

Marfat.com

کو تمام عادتوں میں سے زیادہ نفرت جھوٹ سے تھی۔ اگر کوئی شخص آنحضرتؐ کے پاس غلط بیانی کرتا تو آنحضرتؐ کے دل پر اس وقت تک اس کا اثر رہتا تھا جب تک حضورؐ کو یقین نہ ہو جاتا کہ اس نے توبہ کر لی ہے۔

مسند احمد کی روایت میں ہے: "رسول اللہؐ کے دل میں اس سے ناراضگی رہتی"۔ ایک روایت میں یہ الفاظ ہیں: "اگر حضور علیہ السلام کو اپنے کسی صحابی سے اس قسم کی کوئی چیز معلوم ہوتی تو حضور علیہ السلام اس سے کبیدہ خاطر رہتے، حتی کہ معلوم ہو جائے کہ اس نے توبہ کر لی ہے"۔

ایک روایت ہے: "اگر حضور علیہ السلام کو اپنے گھر والوں میں سے کسی کے بارے میں معلوم ہوتا کہ اس نے کوئی بات جھوٹ کہی ہے تو آپؐ اس سے عدم التفات کا رویہ رکھتے، حتیٰ کہ وہ توبہ کر لے"۔

مذکورہ بالا روایات سے معلوم ہوتا ہے کہ غلطی کرنے والے سے خفا ہو جانا' تا کہ وہ اپنی غلطی سے باز آ جائے ایک مفید تربیتی اسلوب ہے۔ لیکن یہ اسی صورت میں مفید ہو سکتا ہے جب غلطی کرنے والے کے دل میں خفا ہو جانے والے کا ایک مقام ہو' ورنہ اس پر اس کا کوئی مثبت اثر نہیں ہو گا۔ بلکہ ممکن ہے وہ سوچے کہ اچھا ہوا' جان چھوٹ گئی۔

۳۱۔ غلطی پر اڑ جانے والے کو بددعا دینا

امام مسلمؒ نے روایت کیا ہے کہ جناب رسول اللہؐ کے پاس ایک شخص نے بائیں ہاتھ سے کھایا۔ آنحضرتؐ نے فرمایا: "دائیں ہاتھ سے کھاؤ"۔ اس نے کہا: "میں نہیں کھا سکتا" آنحضرتؐ نے فرمایا: "تو نہ کھا سکے" اس کے بعد اس کا دایاں ہاتھ اس کے منہ تک نہیں پہنچ سکا

مسند احمد کی ایک روایت کے مطابق حضرت سلمہ بن اکوع رضی اللہ عنہ نے فرمایا: رسول اللہؐ نے ایک آدمی کو جسے بسر بن راعی العیر کہا جاتا تھا' بائیں ہاتھ سے کھاتے دیکھا۔

Marfat.com

میں نے حضور علیہ السلام کو اسے فرماتے سنا: ''دائیں ہاتھ سے کھا''- اس نے کہا: ''میں اس کی طاقت نہیں رکھتا''- آنحضرتؐ نے فرمایا: ''تو طاقت نہ رکھے''- صحابی فرماتے ہیں: اس کے بعد اس کا دایاں ہاتھ منہ تک نہیں پہنچ سکا-

امام نووی رحمتہ اللہ علیہ نے فرمایا: اس حدیث سے معلوم ہوتا ہے کہ جو شخص بلا عذر کسی شرعی حکم کی مخالفت کرے اسے بددعا دینا جائز ہے اور اس حدیث سے یہ بھی ثابت ہوتا ہے کہ امر بالمعروف اور نہی عن المنکر ہر حال میں کرنا چاہیے' حتیٰ کہ کھانا کھانے کے دوران بھی کیا جا سکتا ہے''-

یہ بددعا اس انداز کی نہیں تھی جس سے انسان کے خلاف شیطان کی مدد ہو' بلکہ یہ ایک قسم کی سزا تھی-

۳۲- غلطی کرنے والے کے احترام کو پیش نظر رکھتے ہوئے کچھ غلطی کی طرف اشارہ کر کے باقی تفصیل بیان کرنے سے گریز کرنا

اللہ تعالیٰ نے ارشاد فرمایا:

و اذا سر النبی الی بعض ازواجہ حدیثاً فلما نبات بہ و اظہرہ اللہ علیہ عرف بعضہ و اعرض عن بعض- فلما نباھا بہ قالت من انباک ھذا- قال نبانی العلیم الخبیر-

''اور جب نبیؐ نے اپنی ایک بیوی سے ایک راز کی بات کہی- پھر جب اس نے اس کو افشا کر دیا اور اللہ نے نبیؐ کو اس سے آگاہ کر دیا' تو نبیؐ نے اس پر کسی حد تک (اس بیوی کو) خبردار کیا اور کسی حد تک اس سے درگزر کیا- پھر جب نبیؐ نے اسے (افشائے راز کی) یہ بات بتائی تو اس نے پوچھا: آپ کو اس کی کس نے خبر دی؟ نبیؐ نے کہا: مجھے اس نے خبر دی جو سب کچھ جاننے والا اور خوب باخبر ہے-''

Marfat.com

قاسمی رحمتہ اللہ علیہ نے تفسیر ''محاسن التاویل'' میں فرمایا:

''اور جب نبیؐ نے'' یعنی حضرت محمدؐ نے ''اپنی ایک بیوی سے'' حفصہ رضی اللہ عنہما سے ''راز کی بات کہی'' یعنی لونڈی کو یا اللہ کی حلال کردہ کسی اور چیز کو اپنی ذات پر حرام کرنے کی بات بتائی۔ ''جب اس نے اس کو افشا کر دیا'' یعنی اس نے وہ راز کی بات اپنی ساتھی حضرت عائشہ رضی اللہ عنہما کو بتا دی ''اور اللہ نے پیغمبرؐ کو اس سے آگاہ کر دیا'' یعنی آپ کو اطلاع دے دی کہ اس نے اسے بات بتا دی ہے ''تو پیغمبرؐ نے اس بیوی کو وہ بات کچھ تو بتائی'' یعنی انہوں نے جو راز افشاء کیا تھا' ناراضگی کا اظہار کرتے ہوئے وہ کچھ بات بتائی ''اور کچھ نہ بتائی'' ۔ یعنی احترام کو ملحوظ رکھتے ہوئے کچھ بات نہ بتائی۔

نوٹ: الاکلیل میں ہے: ''اس آیت میں معلوم ہوتا ہے کہ اپنے کسی آشنا یعنی بیوی یا دوست وغیرہ کو راز کے طور پر کوئی بات بتانے میں کوئی حرج نہیں' اور اس (ہم راز) کے لئے ضروری ہے کہ اس راز کو محفوظ رکھے۔ اس سے یہ بھی معلوم ہوتا ہے کہ بیویوں سے حسن سلوک کرنا چاہئے اور ڈانٹ ڈپٹ میں بھی نرمی کو ملحوظ رکھنا چاہئے اور (غلطی کرنے والے کو جتانے کے لئے) غلطی کی پوری تفصیل ذکر کرنے سے اجتناب کرنا چاہئے'' ۔

حضرت حسن بصری رحمتہ اللہ علیہ کا قول ہے: ''شریف آدمی کبھی تفصیل میں نہیں جاتا'' ۔ سفیان رحمتہ اللہ علیہ نے فرمایا: ''شریف لوگ ہمیشہ تغافل سے کام لیتے ہیں'' ۔

۳۴۔ غلطی کے ازالے میں مسلمان کی مدد کرنا

حضرت ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ سے روایت ہے' انہوں نے فرمایا: ہم نبیؐ کی خدمت میں حاضر تھے کہ ایک آدمی آیا۔ اس نے کہا: ''یا رسول اللہ! میں ہلاک ہو گیا'' ۔ فرمایا: ''کیا ہوا؟'' اس نے کہا: ''میں نے روزہ کی حالت اپنی بیوی سے مباشرت کر لی'' ۔ رسول اللہؐ نے فرمایا: ''کیا تمہیں ایک غلام دستیاب ہے جسے تم آزاد کر دو؟'' اس نے عرض کیا: ''جی نہیں'' ۔

Marfat.com

فرمایا: ''کیا تم مسلسل دو ماہ کے روزے رکھ سکتے ہو؟'' اس نے کہا: ''جی نہیں''۔ فرمایا: ''کیا تمہارے پاس اتنا ہے کہ ساٹھ مسکینوں کو کھانا کھلا دو؟'' اس نے کہا: ''جی نہیں''۔ نبی اکرمؐ وہیں تشریف فرما رہے۔ اسی اثناء میں نبی اکرمؐ کی خدمت میں ایک ٹوکرا پیش کیا گیا' جس میں کھجوریں تھیں۔ آپؐ نے ارشاد فرمایا: ''سائل کہاں ہے؟'' اس نے کہا: ''جی میں ہوں''۔ فرمایا: ''یہ لے کر صدقہ کر دو''۔ وہ بولا: ''اللہ کے رسولؐ! کیا اپنے سے زیادہ غریب آدمی پر صدقہ کروں؟ اللہ کی قسم! سنگریزوں والے دونوں قطعات کے درمیان (یعنی پورے مدینہ میں) مجھ سے غریب گھر موجود نہیں''۔ آنحضرتؐ کھل کر مسکرائے حتیٰ کہ آپؐ کے نوکیلے دانت نظر آنے لگے۔ پھر فرمایا: ''اپنے گھر والوں کو کھلا دینا''۔

امام احمد رحمتہ اللہ علیہ نے حضرت عائشہ رضی اللہ عنہما سے روایت کی ہے کہ رسول اللہؐ حسان کے قلعہ کے بلند حصہ کے سائے میں بیٹھے تھے' کہ ایک آدمی حاضر خدمت ہوا' اور بولا: ''اللہ کے رسول! میں تو جل گیا''۔ فرمایا: ''کیا ہوا؟'' اس نے کہا: ''میں نے روزے کی حالت میں بیوی سے مقاربت کی ہے''۔ راوی کہتے ہیں: یہ رمضان کا واقعہ ہے۔ جناب رسول اللہؐ نے اس سے فرمایا: ''بیٹھ جاؤ''۔ وہ دوسرے لوگوں میں جا بیٹھا۔ تب ایک آدمی گدھے پر کھجوروں کی بوری لے کر حاضر ہوا اور اس نے کہا: ''یارسول اللہ! یہ میری طرف سے صدقہ ہے''۔ رسول اللہؐ نے فرمایا: ''وہ کہاں ہے جو ابھی جل گیا تھا؟'' اس نے کہا: ''میں حاضر ہوں یارسول اللہؐ!'' فرمایا: ''یہ لو اور صدقہ کر دو''۔ اس نے کہا: ''صدقہ مجھ پر اور میرے لئے کرنے کے علاوہ اور کہاں جائے گا؟ قسم ہے اس ذات کی جس نے آپ کو حق کے ساتھ مبعوث کیا ہے' میرے پاس اور میرے بیوی بچوں کے پاس کچھ بھی نہیں''۔ فرمایا: ''تب اسے لے لو''۔ چنانچہ اس نے وہ کھجوریں لے لیں۔

Marfat.com

۳۴- غلطی کرنے والے سے مل کر تبادلہ خیال کرنا

حضرت عبداللہ بن عمرو رضی اللہ عنہما سے روایت ہے انہوں نے فرمایا: میرے والد نے ایک معزز خاندان کی ایک خاتون سے میری شادی کر دی- وہ اپنی بہو کی خیریت کا پتہ کرنے آتے اور اس سے اس کے خاوند کے بارے میں پوچھتے وہ کہتی: ''وہ بہت اچھے آدمی ہیں جب سے ہم ان کے پاس آئے ہیں وہ ہمارے بستر پر نہیں بیٹھے نہ ہمارا کپڑا اٹھا کر دیکھا''- جب کافی عرصہ تک یہی کیفیت رہی تو انہوں نے جناب رسول اللہؐ سے یہ بات ذکر کی- آنحضرتؐ نے فرمایا: ''اسے میرے پاس لانا''- اس کے بعد میں رسول اللہ کی خدمت میں حاضر ہوا- آپؐ نے فرمایا: ''تم روزے کس طرح رکھتے ہو؟'' میں نے کہا: ''ہر روز''- فرمایا: ''قرآن کتنی دیر میں ختم کرتے ہو؟'' میں نے عرض کیا: ''ہر رات''- آنحضرتؐ نے فرمایا: ''ہر مہینے میں تین روزے رکھو اور ایک مہینے میں قرآن پڑھو''- میں نے کہا: ''میں اس سے زیادہ (عمل کرنے کی) طاقت رکھتا ہوں''- فرمایا: ''ہفتہ میں تین روزے رکھو''- میں نے عرض کیا: ''میں اس سے زیادہ طاقت رکھتا ہوں''- فرمایا: ''دو دن چھوڑ کر ایک دن روزہ رکھو''- میں نے عرض کیا: ''میں اس سے زیادہ طاقت رکھتا ہوں''- فرمایا: ''تو سب سے افضل روزہ رکھ لو یعنی داؤد (علیہ السلام) کا روزہ ایک دن روزہ رکھو اور ایک دن چھوڑ دو اور سات راتوں میں ایک بار قرآن ختم کرو''- کاش! میں نے رسول اللہ کی رخصت قبول کر لی ہوتی! اب میں بوڑھا اور کمزور ہو گیا ہوں (اور اتنی عبادت آسانی سے نہیں کر سکتا- (راوی بیان کرتے ہیں کہ) آپ دن کے وقت قرآن کا ساتواں حصہ کسی کو سنا لیتے تھے تاکہ رات کو پڑھنے میں آسانی ہو اور جب یہ چاہتے کہ (انہیں روزے رکھنے کی) طاقت حاصل ہو جائے تو کئی دن (مسلسل) روزہ چھوڑ دیتے بعد میں گن کر پورے کر لیتے- کیونکہ وہ نہیں چاہتے تھے کہ جو کام نبی اکرمؐ کی موجودگی میں کرتے رہے ہیں اسے ترک کر دیں-

Marfat.com

مسند احمد کی روایت میں یہ واقعہ مزید وضاحت سے بیان ہوا ہے اور اس روایت میں مزید کئی نکات بھی ہیں۔ حضرت عبداللہ بن عمرو رضی اللہ عنہما سے روایت ہے انہوں نے فرمایا: میرے والد نے قریش کی ایک عورت سے میرا نکاح کر دیا۔ جب وہ رخصت ہو کر میرے گھر آئی تو میں اس کی طرف توجہ نہیں کرتا تھا' کیونکہ میں اپنے اندر عبادت یعنی نماز اور روزے کی طاقت محسوس کرتا تھا۔ (ایک دن) حضرت عمرو بن عاص رضی اللہ عنہ اپنی بہو کے پاس آئے اور اس سے پوچھا: "تم نے اپنے خاوند کو کیسا پایا؟" اس نے کہا: "بہت اچھا آدمی ہے' نہ اس نے ہمارا کپڑا اٹھایا' نہ ہمارے بستر پر آئے"۔ انہوں نے میرے پاس آ کر مجھے بہت سرزنش کی' اور فرمایا: "میں نے تمہارا نکاح قریش کی اونچے حسب نسب والی عورت سے کیا' تو نے اس سے کنارہ کشی کر لی اور تو نے یہ کیا' وہ کیا" (یعنی انہوں نے بہت برا بھلا کہا) پھر وہ نبی اکرمؐ کی خدمت میں حاضر ہوئے اور میری شکایت کی۔ آنحضرتؐ نے مجھے بلا بھیجا۔ میں حاضر ہوا تو فرمایا: "دن کو روزہ رکھتے ہو؟" میں نے کہا: "جی ہاں"۔ فرمایا: "رات کو قیام کرتے ہو؟" میں نے کہا: "جی ہاں"۔ پھر فرمایا: "لیکن میں روزے بھی رکھتا ہوں اور چھوڑتا بھی ہوں' اور نماز بھی پڑھتا ہوں اور سوتا بھی ہوں اور عورتوں سے تعلق بھی رکھتا ہوں۔ جو میرے طریقے سے بے رغبتی کرے گا وہ مجھ سے نہیں"۔ پھر فرمایا: "ہر مہینے ایک بار قرآن پڑھا کرو"۔ میں نے عرض کیا: "میں اپنے آپ میں اس سے زیادہ قوت محسوس کرتا ہوں"۔ فرمایا: "تب دس دن میں قرآن پڑھ لیا کرو"۔ میں نے کہا: "میں خود کو اس سے زیادہ قوی سمجھتا ہوں"۔ فرمایا: "تو تین دن میں پڑھ لو"۔ اس کے بعد فرمایا: "ہر مہینے میں تین دن روزے رکھو"۔ میں نے کہا: "میں اس سے زیادہ قوت رکھتا ہوں"۔ آپ اضافہ کرتے رہے حتیٰ کہ فرمایا: "ایک دن روزہ رکھو' ایک دن نہ رکھو۔ یہ سب سے افضل روزہ ہے اور یہ میرے بھائی داؤد (علیہ السلام) کا روزہ ہے"۔ پھر آنحضرتؐ نے ارشاد فرمایا: "ہر عبادت کرنے

Marfat.com

والے کا ایک جوش ہوتا ہے اور ہر جوش ٹھنڈا پڑ جاتا ہے۔ جوش کے ٹھنڈا پڑنے پر وہ شخص یا تو سنت پر قائم رہتا ہے یا بدعت اختیار کر لیتا ہے۔ تو جو شخص جوش ٹھنڈا ہونے پر بھی سنت پر عمل کرتا ہے وہ ہدایت پا جاتا ہے' اور جو شخص جوش ٹھنڈا ہونے پر دوسرا راستہ اختیار کرتا ہے' وہ تباہ ہو جاتا ہے''۔

مجاہد رحمتہ اللہ علیہ نے فرمایا: ''جب عبداللہ بن عمرو رضی اللہ عنہما بوڑھے اور کمزور ہو گئے' تو (یہ طریقہ اختیار کیا کہ) مسلسل کئی دن روزے رکھتے رہتے' پھر اسی تعداد کے مطابق (مسلسل) روزہ چھوڑ دیتے' تاکہ کچھ قوت حاصل ہو جائے''۔ انہوں نے فرمایا: ''اسی طرح تلاوت کے حصہ میں بھی کمی بیشی کر لیتے تھے لیکن (مجموعی طور پر) مقدار پوری کر کے سات دن میں یا تین دن میں قرآن مجید پڑھ لیتے''۔ انہوں نے فرمایا: ''بعد میں وہ کہا کرتے تھے: ''اگر میں رسول اللہ کی رخصت قبول کر لیتا تو وہ موجودہ متبادل صورت سے بہتر ہوتا۔ لیکن میں رسول اللہؐ سے جو کام کرتے ہوئے جدا ہوا ہوں' اب اسے چھوڑ کر دوسرا طریقہ اختیار کرنے کو جی نہیں چاہتا''۔

واقعہ سے مستنبط بعض مسائل

☆ نبی اکرمؐ نے اس سبب کی طرف توجہ فرمائی جس کی وجہ سے مسئلہ پیدا ہوا تھا۔ یعنی عبادت میں اس حد تک انہماک کہ بیوی کے حقوق کی ادائیگی کے لئے وقت نہ بچا جس کے نتیجے میں کوتاہی کا ارتکاب ہوا۔

☆ ''ہر حق دار کو اس کا حق ادا کرو''۔ یہ قاعدہ ہر اس شخص پر منطبق ہوتا ہے جو نیکی کے کاموں میں حد سے زیادہ مشغول ہو۔ مثلاً وہ طالب علم جو بہت زیادہ اسباق پڑھتا ہے اور وہ مبلغ جو تبلیغ میں اس حد تک منہمک ہو جاتا ہے کہ بیوی کو تکلیف ہوتی ہے اور اسے شکایت پیدا ہوتی ہے۔ اس کی وجہ یہ ہوتی ہے کہ نیکی کے مختلف کاموں کی ادائیگی میں توازن قائم نہیں رہتا

Marfat.com

اور وقت کو مستحقین میں تقسیم کرنے پر عدم توازن پیدا ہو جاتا ہے۔ لہٰذا مناسب ہے کہ طالب علم اپنے اسباق کے اوقات میں سے اور مبلغ اپنی مصروفیت میں سے اتنی تخفیف کرے کہ گھر کے انتظام اور بیوی بچوں کے حقوق۔ مثلاً اصلاح و تربیت وغیرہ کے لئے کافی وقت بچ سکے۔

۳۵۔ غلطی کرنے والے کو صاف طور پر اس کی غلطی بتا دینا

صحیح بخاری میں حضرت ابوذر رضی اللہ عنہ سے روایت ہے' انہوں نے فرمایا: میرا کسی آدمی سے جھگڑا ہو گیا' اس کی ماں عجمی تھی۔ میں نے اس کو ماں کا طعنہ دیا' اس نے نبیؐ کو بتایا۔ آنحضرتؐ نے فرمایا: ''فلاں شخص سے تمہارا گالی گلوچ ہوا؟'' میں نے کہا: ''جی ہاں''۔ فرمایا: ''تم نے اس کی ماں کو برا کہا؟'' میں نے کہا: ''جی ہاں''۔ فرمایا: ''تم ایسے آدمی ہو جس میں جاہلیت کا اثر باقی ہے''۔ میں نے کہا: ''اس بڑھاپے میں بھی؟'' فرمایا: ''ہاں' وہ (غلام) تمہارے بھائی ہیں جنہیں اللہ نے تمہارے قبضہ میں دے دیا ہے۔ تو جس کے قبضہ میں اللہ نے اس کے بھائی کو کیا ہو' اسے چاہئے کہ جو خود کھائے اسے کھلائے اور جو خود پہنے اسے پہنائے' اور اسے اس کام میں نہ لگائے جو اس پر غالب آ جائے (انتہائی دشوار ہو) اور اگر اسے کسی ایسے کام میں لگائے جو اس پر غالب آئے تو اس کی ادائیگی میں اس کی مدد بھی کرے''۔

صحیح مسلم کی روایت کے مطابق حضرت ابوذر رضی اللہ عنہ نے فرمایا: میرے بھائیوں میں سے ایک آدمی کے ساتھ میری تلخ کلامی ہوگئی' اس کی ماں عجمی تھی' میں نے اسے ماں کا طعنہ دیا۔ اس نے نبی اکرمؐ کے سامنے میری شکایت کی۔ نبی اکرمؐ سے میری ملاقات ہوئی تو آپؐ نے فرمایا: ''ابوذر! تمہارے اندر جاہلیت پائی جاتی ہے''۔ میں نے کہا: ''اللہ کے رسول! جو کوئی لوگوں کو گالی دیتا ہے' لوگ اس کے ماں باپ کو گالی دیتے ہیں''۔ آنحضرتؐ نے فرمایا: ''ابوذر! تمہارے اندر جاہلیت پائی جاتی ہے۔ وہ تمہارے بھائی ہیں جنہیں اللہ نے

Marfat.com

تمہارے قبضے میں دے دیا ہے' لہٰذا انہیں وہ کچھ کھلاؤ جو خود کھاتے ہو' اور وہی پہناؤ جو خود پہنتے ہو اور ان کے ذمے وہ کام نہ لگاؤ جو ان پر غالب آ جائے۔ اگر ایسا کام ان کے ذمے لگاؤ تو ان کی مدد کرو"۔

نبی اکرمؐ نے ابوذر رضی اللہ عنہ کو بلا تمہید اور پوری صراحت سے یہ بات فرما دی' کیونکہ آنحضرتؐ کو معلوم تھا کہ صحابی رضی اللہ عنہ اس کو قبول کر لیں گے۔ کیونکہ صراحت ایک مفید ذریعہ ہے' جس میں وقت بھی کم لگتا ہے اور محنت بھی زیادہ نہیں کرنا پڑتی' اور اصل مقصد بھی بڑی سہولت سے واضح ہو جاتا ہے۔ لیکن اس طریقہ کار کا استعمال مناسب حالات میں اور مناسب افراد کے ساتھ ہی کیا جا سکتا ہے۔

بعض اوقات عالم غلطی پر صراحت سے تنبیہ کرنے سے اجتناب کرتا ہے' جب کہ اس طریقہ کے استعمال کے نتیجہ میں کوئی بڑی خرابی پیدا ہونے کا خطرہ ہو' یا کوئی بڑا فائدہ ہاتھ سے نکل جانے کا اندیشہ ہو۔ مثلاً غلطی کرنے والا معاشرہ میں ممتاز مقام کا حامل ہے یا کسی بلند عہدے پر فائز ہے جس کی وجہ سے وہ اس اسلوب سے کی ہوئی تنقید برداشت نہیں کرتا۔ یا خطرہ ہے کہ صراحت کرنے پر غلطی کرنے والا اپنے آپ کو سخت مشکل میں محسوس کرے گا' یا وہ اس قدر حساس طبیعت کا مالک ہے کہ اس سے منفی ردعمل سرزد ہونے کا امکان ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ غلطی کرنے والا صراحت کے اسلوب کو پسند نہیں کیا کرتا' اور اسے برداشت کرنا مشکل ہوتا ہے' کیونکہ اس میں سامنے ہو کر بات کی جاتی ہے' اور تنقید کرنے والا گویا استاد جیسے بلند مقام پر فائز محسوس ہوتا ہے جبکہ اسے مقابلے میں غلطی کرنے والا ایک نقص کا حامل اور کم تر مقام پر نظر آتا ہے۔ اسی طرح یہ بات بھی قابل توجہ ہے کہ گھما پھرا کر بات کرنے کے بھی منفی پہلو موجود ہیں' جو بعض اوقات صراحت کے اسلوب سے بھی زیادہ ہو جاتے ہیں۔ کیونکہ غلطی کرنے والا یہ محسوس کر سکتا ہے کہ اسے کم عقل سمجھ کر تضحیک کا نشانہ بنایا

Marfat.com

جا رہا ہے۔ ممکن ہے وہ اشاروں کنایوں کی وجہ سے پریشانی محسوس کرے کیونکہ وہ انہیں طنز اور ذہنی اذیت سمجھتا ہو۔ یہ بھی ممکن ہے کہ اسے جو بات سمجھانا مقصود ہے وہ اسے سمجھ ہی نہ سکے کیونکہ کلام کا اصل مقصد پوشیدہ ہے اور غلطی کرنے والے کا ذہن اس تک نہیں پہنچ سکا۔ اس کا نتیجہ یہ ہوگا کہ وہ غلطی پر قائم رہے گا۔ ویسے بھی ہر شخص میں قبولیت کی طرف میلان ایک جیسا نہیں ہوتا۔ مزید برآں ایک شخص کے لئے ایک انداز بہتر ہوتا ہے دوسرے آدمی کے لئے کوئی دوسرا اسلوب بہتر ہوتا ہے۔ البتہ یہ بات یہ حال میں درست ہے کہ تبلیغ کی کامیابی میں رہنمائی کرتے وقت حسن خلق کا اثر سب سے زیادہ ہے۔

۳۶۔ غلطی کرنے والے کو قائل کرنا

غلطی کرنے والے کو قائل کرنے کے لئے اس سے تبادلہ خیال کی کوشش کا یہ فائدہ ہوتا ہے کہ اس طرح اس کی عقل پر سے وہ پردہ ہٹ جاتا ہے جو حق کی قبولیت میں رکاوٹ کا باعث ہوتا ہے چنانچہ آدمی سیدھی راہ قبول کرنے پر آمادہ ہو جاتا ہے۔ سنت نبویؐ میں سے اس کی ایک مثال طبرانی کی وہ حدیث ہے جو حضرت ابوامامہ رضی اللہ عنہ سے مروی ہے کہ ایک نوجوان لڑکا جناب رسول اللہؐ کی خدمت میں حاضر ہوا اور کہا: ''اے اللہ کے رسولؐ! مجھے زنا کی اجازت دیجئے''۔ لوگوں نے بلند آواز سے اسے منع کیا۔ نبی اکرمؐ نے (حاضرین سے) فرمایا: ''بس کرو''۔ پھر فرمایا: ''اسے سکون سے بیٹھنے دو''۔ اور اسے فرمایا: ''قریب آجاؤ''۔ وہ قریب آ گیا حتیٰ کہ آنحضرتؐ کے بالکل سامنے آ بیٹھا۔ جناب رسول اللہؐ نے اسے مخاطب کر کے فرمایا: ''کیا تم اپنی والدہ کے لئے یہ چیز پسند کرتے ہو؟'' اس نے کہا: ''جی نہیں''۔ فرمایا: ''اسی طرح لوگ بھی اپنی ماؤں کے لئے یہ چیز پسند نہیں کرتے ۔۔ کیا تم اپنی بیٹی کے لئے یہ چیز پسند کرتے ہو؟'' اس نے کہا ''جی نہیں''۔ فرمایا: ''اسی طرح لوگ بھی اپنی بیٹیوں کے لئے یہ بات پسند نہیں کرتے ۔۔ کیا تم اپنی بہن کے لئے یہ پسند کرتے ہو؟'' اس

Marfat.com

نے کہا: ''جی نہیں''۔ فرمایا: ''اسی طرح لوگ بھی اپنی بہنوں کے لئے یہ چیز پسند نہیں کرتے۔۔ کیا تم اپنی پھوپھی کے لئے یہ بات پسند کرتے ہو؟'' اس نے کہا: ''جی نہیں''۔ فرمایا: ''اسی طرح لوگ بھی اپنی پھوپھیوں کے لئے پسند نہیں کرتے۔۔ کیا تم اپنی خالہ کے لئے یہ پسند کرتے ہو؟'' اس نے کہا: ''جی نہیں''۔ فرمایا: ''اسی طرح لوگ بھی اپنی خالاؤں کے لئے پسند نہیں کرتے''۔ پھر آنحضرتؐ نے اپنا مبارک ہاتھ اس کے سینے پر رکھا اور فرمایا:

اللهم كفر ذنبه وطهر قلبه و حصن فرجه'

''اے اللہ! اس کا گناہ معاف کر دے' اس کے دل کو پاک کر دے' اور اسے پاک دامنی بھی عطا فرما''۔

۳۷۔ غلطی کرنے والے کو احساس دلانا کہ اسکا عذر لنگ ناقابل قبول ہے

بعض اوقات غلطی کرنے والا من گھڑت اور ناقابل قبول وجوہات تراش کر اپنی غلطی پر پردہ ڈالنے کی کوشش کرتا ہے' خصوصاً جب کہ معاملہ اچانک ظاہر ہو جائے اور وہ ذہنی طور پر اس کے لئے تیار نہ ہو۔ بعض اوقات جھوٹا بہانہ کرتے ہوئے زبان اٹکتی ہے' خاص طور پر جب آدمی صاف دل والا ہو اور اسے جھوٹ بولنا نہ آتا ہو۔ اگر مربی کے سامنے اس قسم کے آدمی کا کوئی معاملہ آئے تو وہ کونسا طریق کار اختیار کرے؟ مندرجہ ذیل قصہ اگر صحیح سند سے ثابت ہو جائے تو اس سے نبی اکرمؐ کا اپنے ایک صحابی کے ساتھ بڑا خوبصورت اور مبنی بر حکمت موقف سامنے آتا ہے اور اس سے یہ بھی معلوم ہوتا ہے کہ مربی کس طرح غلطی کرنے والے کو ایک تسلسل کے ساتھ غلطی کا احساس دلاتا ہے' حتی کہ وہ اپنی غلطی سے دستبردار ہو کر اصلاح کر لے۔

حضرت خوات بن جبیر رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں: ہم نے جناب رسول اللہؐ کی ہمراہی میں مر الظہران (مکہ کے قریب ایک مقام) پر پڑاؤ ڈالا۔۔ میں اپنے خیمے سے نکلا' اچانک

Marfat.com

مجھے کچھ خواتین باتیں کرتی نظر آئیں۔ مجھے یہ منظر اچھا لگا۔ میں نے واپس اپنے خیمے میں جا کر اپنا بقچہ نکالا' اس میں سے ایک حلہ (عمدہ جوڑا) نکال کر پہنا' اور ان کے پاس آ بیٹھا۔ (اچانک) رسول اللہؐ تشریف لے آئے۔ (مجھے عورتوں کے پاس بیٹھے دیکھ کر) فرمایا: ''اے ابوعبداللہ!'' جب میں نے رسول اللہؐ کو دیکھا تو میں خوفزدہ ہو گیا اور مجھ سے کوئی بات نہ بن پائی۔ میں نے کہا: ''اللہ کے رسول! میرا ایک اونٹ بھاگ گیا ہے' میں اس کے لئے رسی کی تلاش میں ہوں''۔ حضور علیہ السلام چل دیئے' میں بھی آپؐ کے پیچھے پیچھے چل پڑا۔ آپؐ نے اپنی چادر میرے پاس رکھ دی (مطلب یہ تھا کہ یہیں رکے رہو) اور خود (قضائے حاجت کے لئے) درختوں میں تشریف لے آئے۔ مجھے درختوں کے سبز رنگ میں سے آپ کی کمر مبارک کی سفیدی نظر آ رہی تھی۔ فارغ ہو کر آپؐ نے وضو کیا' اور تشریف لائے تو آپؐ کی ریش مبارک سے پانی ٹپک ٹپک کر سینے پر گر رہا تھا۔ آپؐ نے فرمایا: ''ابوعبداللہ! تمہارے بھاگے ہوئے اونٹ کا کیا بنا؟'' اس کے بعد ہم روانہ ہو گئے۔ چلتے چلتے جب بھی رسول اللہؐ مجھے ملتے تو فرماتے ''السلام علیکم' ابوعبداللہ! تمہارے بھاگے ہوئے اونٹ کا کیا بنا؟'' یہ کیفیت دیکھ کر میں تیزی سے سفر کر کے مدینہ پہنچ گیا' میں نے مسجد میں آنا اور نبی اکرمؐ کی مجلس میں بیٹھنا چھوڑ دیا۔ جب کافی دن گزر گئے تو میں ایسے وقت میں مسجد کی طرف چلا جب وہ (نمازیوں سے) خالی ہو' میں وہاں کھڑا ہو کر نماز پڑھنے لگا۔ جناب رسول اللہ بھی کسی حجرہ شریف میں سے نکل کر تشریف لے آئے اور ہلکی سی دو رکعتیں پڑھیں۔ میں نے نماز لمبی کر دی کہ شاید حضور علیہ السلام مجھے چھوڑ کر تشریف لے جائیں۔ آپؐ نے فرمایا: ''ابوعبداللہ! جتنی لمبی چاہو نماز پڑھو' جب تک تم نماز سے فارغ نہیں ہو گے میں بھی نہیں اٹھوں گا''۔ میں نے دل میں کہا: اللہ کی قسم! میں ضرور جناب رسول اللہؐ سے معذرت کر لوں گا اور اپنے بارے میں حضور علیہ اسلام کا دل صاف کر دوں گا۔ جب میں نے نماز سے سلام پھیرا تو آپؐ نے

Marfat.com

فرمایا: ’’ابوعبداللہ! السلام علیکم، تمہارے بھاگے ہوئے اونٹ کا کیا بنا؟‘‘ میں نے عرض کیا: ’’قسم ہے اس ذات کی جس نے آپ کو حق کے ساتھ مبعوث فرمایا ہے، وہ اونٹ تو جب سے میں مسلمان ہوا ہوں، کبھی نہیں بھاگا‘‘۔ آنحضرتؐ نے تین بار فرمایا: ’’اللہ تجھ پر رحمت فرمائے‘‘۔ اس کے بعد آپؐ نے دوبارہ وہ بات نہیں فرمائی۔

یہ تربیت کا ایک عمدہ درس ہے، اور ایسے پرحکمت طریق کار کی مثال ہے جس سے مطلوبہ نتیجہ حاصل ہوگیا۔ اس واقعہ سے مندرجہ ذیل مسائل بھی اخذ کئے جاسکتے ہیں۔

☆ مربی کی ایک ہیبت ہے، چنانچہ جب وہ غلطی کے مرتکب کے پاس سے گزرتا ہے تو وہ شرم محسوس کرتا ہے۔

☆ مربی کے سوالات -- باوجود مختصر ہونے کے -- اور مربی کی نظریں بہت کچھ سمجھا دیتی ہیں، اور ان کا دل پر گہرا اثر ہوتا ہے۔

☆ من گھڑت عذر، جس میں واضح خلل اس کو غلط ثابت کر رہا ہے، اسے سن کر بحث نہ کرنا اور عذر کرنے والے سے اعراض کر لینا، یہ احساس دلانے کے لئے کافی ہے کہ اس کا عذر قبول نہیں ہوا، اور یہ چیز اسے توبہ اور معذرت کی طرف مائل کرتی ہے۔ یہ نکتہ اس حدیث کے ان الفاظ سے ظاہر ہے: ’’حضور علیہ السلام چل دیئے‘‘۔

☆ اچھا مربی وہ ہے جو غلطی کرنے والے کے دل میں حیاء کا احساس بھی پیدا کردے جس کی وجہ سے وہ اس سے روپوش رہنا چاہتا ہے، اور یہ احساس بھی پیدا کرے کہ اسے اس کے پاس حاضر ہونے کی ضرورت ہے۔ اور آخرکار دوسرا احساس پہلے پر غالب آجائے۔

☆ اس قسم کے حالات میں جب غلطی کا مرتکب اپنا موقف تبدیل کر لیتا ہے تو اس سے یہ ظاہر ہوتا ہے کہ وہ اپنی غلطی کا معترف ہے اور اس سے رجوع کر رہا ہے۔

Marfat.com

۳۸-انسان کی فطری کمزوریوں کوملحوظ رکھنا

اس کی ایک مثال عورتوں' اور خصوصاً سوکنوں میں رقابت کا جذبہ ہے- بعض اوقات اس جذبہ کے زیر اثر عورت سے ایسی غلطی سرزد ہو جاتی ہے کہ اگر کسی اور انسان سے عام حالات میں سرزد ہوتو اس سے بالکل مختلف طریقے سے سلوک کیا جائے- نبی اکرمؐ عورتوں کی باہمی رقابت اوراس کے نتیجے میں وقوع پذیر ہونے والی غلطیوں کو خاص طور پر ملحوظ رکھتے تھے' اوراس میں عدل وانصاف کے ساتھ ساتھ صبر' برداشت اور تحمل کا اظہار ہوتا تھا- اس کی ایک مثال وہ واقعہ ہے جوامام بخاری رحمتہ اللہ علیہ نے اپنی کتاب ''صحیح بخاری'' میں حضرت انس رضی اللہ عنہ سے روایت کیا ہے- انہوں نے فرمایا-

نبی اکرمؐ اپنی کسی زوجہ محترمہ (رضی اللہ عنہا) کے ہاں تشریف فرما تھے- ایک ام المومنین (رضی اللہ عنہا) نے ایک چوڑے برتن میں کھانا بھیجا- نبی اکرمؐ جس خاتون کے ہاں تشریف فرما تھے' انہوں نے خادمہ کے ہاتھ پر ہاتھ مارا جس کی وجہ سے برتن گر کر ٹوٹ گیا- نبی اکرمؐ نے برتن کے ٹکڑے جمع کیے اور ان میں گرا ہوا کھانا ڈالنے لگے اور فرمایا: ''تمہاری ماں کو غیرت آ گئی''- پھر آپؐ نے خادمہ کو روک لیا' حتیٰ کہ جس ام المومنین رضی اللہ عنہا کے ہاں حضور علیہ السلام تشریف فرما تھے ان کے گھر سے برتن حاضر کیا گیا- حضورؐ نے صحیح برتن ان کے ہاں بھیج دیا جن کا برتن ٹوٹا تھا اور ٹوٹا ہوا برتن ان کے ہاں رہنے دیا جنہوں نے توڑا تھا-

سنن نسائی میں حضرت ام سلمہ رضی اللہ عنہا سے روایت ہے کہ وہ رسول اللہؐ اور صحابہ رضی اللہ عنہما کے لئے ایک چوڑے برتن میں کھانا لائیں- (اتنے میں) حضرت عائشہ رضی اللہ عنہا آ گئیں- انہوں نے ایک چادر اوڑھ رکھی تھی اور ان کے پاس ایک پتھر تھا- انہوں نے پتھر مار کر برتن توڑ دیا- نبی اکرمؐ نے برتن کے دونوں ٹکڑوں کو ملا کر رکھا اور دوبار فرمایا: ''کھاؤ' تمہاری ماں کو غیرت آ گئی تھی''- اس کے بعد رسول اللہؐ نے حضرت عائشہ رضی اللہ

Marfat.com

عنہما کا برتن لے کر حضرت ام سلمہ رضی اللہ عنہما کے ہاں بھیج دیا اور حضرت ام سلمہ رضی اللہ عنہما کا (ٹوٹا ہوا) برتن حضرت عائشہ رضی اللہ عنہما کو دے دیا۔

سنن دارمی میں حضرت انس رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ نبی اکرمؐ کی ایک زوجہ محترمہ نے آنحضرتؐ کی خدمت میں ایک بڑا پیالہ بھیجا جس میں ثرید تھا۔ حضور علیہ السلام اپنی کسی دوسری زوجہ محترمہ کے گھر میں تشریف فرما تھے۔ انہوں نے پیالے کو کچھ مار کر توڑ دیا۔ نبی اکرمؐ ثرید اٹھا اٹھا کر پیالے میں ڈالنے لگے اور فرمایا: ''کھاؤ' تمہاری ماں کو غیرت آ گئی''۔

عورت کا غیرت ورقابت کا جذبہ اس کی فطرت میں رچا بسا ہوا ہے' جو اس سے بڑے بڑے کام کروا دیتا ہے اور اس کی نگاہ سے نتائج وعواقب کو اوجھل کر دیتا ہے۔ حتّٰی کہ اس کی وہ کیفیت ہو جاتی ہے جیسے کسی کا قول ہے کہ ''عورت پر جب غیرت کا جذبہ غالب آتا ہے تو اسے یہ بھی نظر نہیں آتا کہ وادی کا اونچا کنارہ کونسا ہے اور نیچی زمین کونسی؟''

(بحوالہ غلطیوں کی اصلاح کا نبویؐ طریق کار)

Marfat.com

تصویر کا دوسرا رخ

قارئین آپ نے اصلاح کا نبویؐ طریقہ کار پڑھا اور نبویؐ اخلاق اور مروت کا عالمی نمونہ ملاحظہ فرمایا اب کچھ احوال یورپ کی زندگی کے کہ وہ حضرات کس طرح اخلاقی زندگی کو اپنانے میں کوشاں ہیں۔

یقین جانئے۔

آپ جب یورپی زندگی کا عکس پڑھ رہے ہوں گے تو فوراً آپ کے اندر ایک جذبہ بڑھے گا کہ وہ یہ تمام احکامات ہم پہلے پڑھ چکے ہیں صرف واقعات اور انداز کا فرق ہے ورنہ تعلیمات نبویؐ ہی تو ہیں۔

آیئے ہم اس کا اندازہ کریں۔

Marfat.com

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

۷- مئی ۱۹۳۱ء کا واقعہ ہے- نیویارک جیسے پرانے شہر نے ایک نہایت سنسنی خیز مجرم کی تلاش کا منظر دیکھا- ہفتوں کی تلاش اور جستجو کے بعد دو بندوق والا قرولی--- جو قاتل تھا اور ایسا بندوقچی کہ نہ اسے شراب کی عادت تھی' نہ تمباکو پینے کی--- اپنی معشوقہ کے کمرے میں جو ویسٹ اینڈ ایونیو میں واقع تھا محصور ہو گیا- ڈیڑھ سو سپاہیوں نے مکان کے سب سے بالائی حصے کے مخفی کمرے کا محاصرہ کر رکھا تھا- چھت میں سوراخ کر کے پولیس نے اشک آور گیس کی دھونی دی تا کہ قرولی قاتل کسی طرح کمرے سے باہر آئے- پھر انہوں نے گرد و پیش کی عمارتوں پر مشین گنیں چڑھا دیں اور ایک گھنٹے سے زائد عرصے تک نیویارک کا خوبصورت ترین محلہ گولیوں کی آوازوں اور مشین گنوں کی دنا دن سے گونجتا رہا- قرولی ایک گدے دار آرام کرسی کے پیچھے سے پولیس پر بے تحاشا گولیاں برساتا رہا- دس ہزار پر جوش شہریوں نے اس لڑائی کا تماشا دیکھا- نیویارک کی پگڈنڈیوں اور گلیوں نے کبھی اس قسم کا خونی منظر نہ دیکھا تھا-

جب قرولی پر قابو پا لیا گیا تو پولیس کمشنر عروی نے کہا کہ دو بندوق والا قاتل ایسا خطرناک مجرم ہے کہ نیویارک کی تاریخ میں کبھی دیکھنے میں نہیں آیا- کمشنر نے کہا کہ قرولی پر اگر چڑیا کا پر گر جائے تو وہ شبہے میں قریب والے شخص کو قتل کر دیتا ہے- لیکن خود دو بندوق

Marfat.com

والے قرولی کا اپنی نسبت کیا خیال تھا؟ یہ جاننا اس لئے ممکن ہے کہ جب پولیس اس کے کمرے کو گولیوں کا نشانہ بنا رہی تھی تو وہ ایک خط لکھ رہا تھا۔ جس کا مخاطب وہ شخص تھا "جس سے بھی یہ خط متعلق ہو۔" خط لکھتے وقت اس کے زخموں سے بہتا ہوا خون کاغذ پر ایک سرخ لکیر کی شکل میں گر رہا تھا۔ اس خط میں قرولی نے کہا تھا "میرے پہلو میں ایک تھکا ماندہ دل ہے لیکن شفیق دل۔۔۔ جو کبھی کسی کو کسی قسم کا گزند نہیں پہنچائے گا۔"

اس واقعے سے تھوڑی دیر قبل قرولی جزیرہ لانگ کی ایک سڑک پر کار میں تفریح کر رہا تھا۔ یکایک پولیس کا ایک سپاہی اس کے پاس آ کھڑا ہوا اور اس نے درخواست کی۔ "اپنا لائسنس دکھائیے۔"

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

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

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

"میں نے اپنی زندگی کا بہترین حصہ لوگوں کی مسرتوں اور ان کے لئے راحت کا

Marfat.com

سامان بہم پہنچانے میں صرف کیا ہے اور مجھے اس کے صلے میں گالیاں دی جاتی ہیں اور میری زندگی ایک مفرور انسان کی زندگی بنادی گئی۔"

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

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

اس موضوع پر سنگ سنگ جیل کے داروغوں سے میری بڑی دلچسپ خط و کتابت ہوئی ہے' داروغہ جیل لکھتا ہے کہ "شاید ہی چند مجرم ایسے ہوں جو اپنا جرم تسلیم کرتے ہیں یہ مجرم ایسے ہی انسان ہیں جیسے کہ میں اور آپ یہ توجیہیں کرتے ہیں اور بیان دیتے ہیں۔ یہ آپ کو بتائیں گے کہ کیوں انہوں نے تجوری توڑی یا کیوں فوری طور پر بندوق کے گھوڑے پر ہاتھ رکھا۔ ان میں سے بہت سے معقول گفتگو کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ خواہ ان کی گفتگو منطقی ہو یا مبالغہ آمیز۔ لیکن وہ ہر حال میں اپنی سیاہ کاریوں کو حق بجانب ثابت کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ چنانچہ ان کا یہ پختہ عقیدہ ہے کہ انہیں قید و بند کی سزا ہرگز نہیں ملنی چاہئے تھی۔

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

Marfat.com

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

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

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

تاریخ کے ہزارہا صفحات فضول نکتہ چینی کے قصوں سے بھرے پڑے ہیں۔ مثال کے طور پر صدر تھیوڈور روز ویلٹ اور صدر تافت ہی کا تنازعہ لیجے اس تنازعہ سے ری پبلکن پارٹی دو حصوں میں بٹ گئی۔ اس نے ڈوورولسن کو وائٹ ہاؤس میں مسند نشین کر دیا۔ جس نے

Marfat.com

عالمگیر جنگ کے متعلق نہایت جرات مندانہ الفاظ لکھے اور تاریخ کا رخ پھیر دیا۔ آیئے ذرا واقعات کو جلدی سے دہرالیں۔ تھیوڈور روز ویلٹ ۱۹۰۸ء میں وائٹ ہاؤس سے نکلا۔ اس نے تافت کو صدر بنایا اور خود شیر کے شکار کے لئے افریقہ چلا گیا جب واپس آیا تو آبلے کی طرح پھوٹ پڑا۔ اس نے تافت کی قدامت پسندی کی مذمت کی۔ تیسری مرتبہ اپنے لئے نامزدگی کی کوشش کی۔ پھر بل مُذ پارٹی بنائی اور جی او پی چھوڑ کر سب کچھ منہدم کر دیا۔ انتخابات جو بعد میں ہوئے۔ ان میں ولیم ہاورڈ تافت اور ری پبلکن کی حمایت صرف دو ریاستوں نے کی۔ یہ دو ریاستیں ور ماؤنٹ اور اٹاوہ تھیں۔ اس قدیم جماعت کی تاریخ میں ایسی تباہ کن شکست کبھی نہیں ہوئی تھی۔

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

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

یا پھر ٹی پاٹ ڈوم' کے تیل کا قضیہ لے لیجئے۔ اس واقعے کے متعلق اخبارات نے برسوں اپنے غیظ و غضب کا اظہار کیا اور ساری قوم کو ہلا دیا امریکہ کی پبلک زندگی میں ..... اس قسم کا واقعہ کبھی سننے میں نہیں آیا۔ اس شرمناک واقعے کی تفصیلات یہ ہیں: ہارڈنگ کی کابینہ

Marfat.com

میں محکمہ داخلہ کے داخلہ ناظم البرٹ فال کے سپرد یہ خدمت کی گئی کہ ایلک بل اور ٹی پارٹ ڈوم کے تیل کے سرکاری ذخائر پٹے پر دے دیئے جائیں۔ یہ تیل کے ذخیرے بحری فوج کے استعمال کے لئے محفوظ کیئے گئے تھے۔ کیا ناظم فال نے پٹہ حاصل کرنے والوں میں باہمی مقابلہ کرایا؟ نہیں۔ بلکہ اس نے ان کا ٹھیکہ اپنے ایک دوست ایڈورڈ ڈوہنی کو دے دیا۔ ڈوہنی نے کیا کیا؟ اس نے ناظم فال کو چار لاکھ روپے دیئے۔ پھر ناظم فال نے نہایت جابرانہ طریقے سے امریکی بحریہ کے سپاہیوں کو حکم دیا کہ وہ علاقے کے تمام ایسے ٹھیکیداروں کو وہاں سے نکال دیں۔ جن کے کنوئیں ایلک بل کے چشموں کا تیل جذب کرتے جارہے تھے۔ جتنے بھی ٹھیکیدار بہ نوک سنگین وہاں سے نکالے گئے تھے۔ سب کے سب عدالت میں پہنچے اور دعویٰ دائر کر دیا۔ انہوں نے ٹی پارٹ ڈوم کے شرمناک واقعے کا راز فاش کر دیا۔ جس میں ناظم فال نے چار لاکھ روپے رشوت لی تھی۔ اس واقعے سے پبلک میں اس قدر نفرت پھیلی کی ہارڈنگ کی حکومت بدنام ہوگئی اور قوم کے ماتھے پر کلنک کا ٹیکہ لگا۔ نتیجہ یہ ہوا کہ ری پبلکن پارٹی کو زوال آ گیا اور ناظم البرٹ فال کو جیل کی ہوا کھانی پڑی۔

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

انسانی فطرت عملاً کچھ اسی قسم کی واقع ہوئی ہے۔ غلط کار سوائے اپنے اور سب کو الزام

Marfat.com

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

۱۵۔ اپریل ۱۸۶۵ء کی صبح کو ہفتے کے دن ابراہیم لنکن ایک معمولی سی سرائے کے ایک کمرے میں دم توڑ رہا تھا۔ یہ سرائے فورڈ تھیٹر والے بازار کے عین مقابل واقع ہوئی تھی۔ جہاں بوتھ نے اس پر گولی چلا دی تھی۔ لنکن کا لمبا تڑنگا جسم پلنگ پر آڑا پڑا ہوا تھا۔ پلنگ بہت چھوٹا تھا۔ روزا بونہرز کی مشہور تصویر ''گھوڑوں کا میلہ'' کی ایک سستی سی نقل دیوار پر لٹک رہی تھی اور ایک مدھم سی شمع جھلملا رہی تھی۔

جب لنکن آخری سانس لے رہا تھا تو وار سیکرٹری اسٹانس نے کہا۔ ''دنیا نے ایسا پختہ کار اور مکمل حاکم کبھی نہ دیکھا ہوگا جیسا کہ لنکن تھا۔''

لوگوں کے ساتھ معاملہ کرنے میں لنکن کی کامیابی کا راز کیا تھا؟ لنکن کے سوانح حیات کا مطالعہ میں آج تک برابر کرتا ہوں۔ پورے تین برس اس کوشش پر صرف کئے ہیں کہ لنکن کی زندگی کے حالات لکھوں۔ ایک بار نہیں کئی بار لکھوں اور اس کتاب کا نام رکھوں۔ ''نامعلوم لنکن۔'' میرا خیال ہے کہ میں نے لنکن کی زندگی کے حالات کا اس قدر گہرا اور تفصیل سے مطالعہ کیا ہے اور اس کی شخصیت اور خانگی زندگی پر اتنا غور کیا ہے کہ اس سے زیادہ ممکن نہیں۔ میں نے خاص طور پر اس چیز کا مطالعہ کیا ہے کہ لنکن اپنے جیسے انسانوں کے ساتھ کیسا برتاؤ کیا

Marfat.com

کرتا تھا- کیا وہ لوگوں کو حقیر سمجھتا تھا؟ ہاں' جب وہ ابھی نوجوان تھا- تو ایسے خطوط اور نظمیں لکھا کرتا- جن میں وہ لوگوں کا مذاق اڑاتا اور ان خطوط کو دیہات کی سڑکوں پر ڈال دیا کرتا- راہگیران خطوں کو اٹھا لیتے- ایک خط نے ایسا غصہ بھڑکایا کہ زندگی بھر مکتوب حلیہ کی آتش انتقام نہ بجھ سکی- جن دنوں وہ وکالت کرتا تھا وہ اپنے حریفوں پر کھلم کھلا حملے کرتا تھا اور ان کی مذمت میں اخباروں میں خطوط چھپوایا کرتا تھا- ایک مرتبہ تو وہ حد سے تجاوز کر گیا- ۱۸۴۲ء کے موسم خزاں میں اس نے ایک مغرور لڑاکے آئرش سیاستدان کا مذاق اڑایا- اس کا نام جیمز شیلڈز تھا- لنکن نے اسپرنگ فیلڈ رسالے میں ایک گمنام خط شائع کرایا- جس میں اس کی خوب خوب تذلیل کی گئی تھی- شہر کے باشندوں نے خوب قہقہے لگائے- لیکن شیلڈز جو حساس اور مغرور تھا- اسے پڑھ کر آگ بگولا ہو گیا- اسے پتہ چل گیا کہ خط لکھنے والا کون ہے- چنانچہ وہ گھوڑے پر سوار ہوا اور لنکن کی تلاش میں چل پڑا اور اسے زور آزمائی کے لئے للکارا- لنکن لڑنا نہیں چاہتا تھا- وہ زور آزمائی کا مخالف تھا- لیکن بغیر لڑے وہ اپنی آبرو بھی نہیں بچا سکتا تھا- اسے ہتھیار سے لڑنے کا اختیار دے دیا گیا- چونکہ اس کے بازو لمبے تھے- اس نے تلوار کی لڑائی منظور کر لی اور ویسٹ پائنٹ کے ایک ماہر سے تلوار چلانے کا کرتب سیکھنا شروع کر دیا- مقرر تاریخ کو دریائے مسی سی پی کے ریتلے میدان میں دونوں حریف مقابل ہوئے جو آخر دم تک لڑنے کے لئے تیار ہو کر آئے تھے لیکن فیصلہ کن لمحوں میں دونوں کے حامی بیچ میں کود پڑے اور انہوں نے لڑائی بند کرا دی-

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

Marfat.com

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

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

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

جون ۱۸۶۳ء کے پہلے تین دنوں میں گیٹیز برگ کی لڑائی پیش آئی۔ ۴ جولائی کی شام کو لی نے جنوب میں پسپا ہونا شروع کر دیا۔ ملک بھر میں بارش ہو رہی تھی۔ جب لی اپنی شکست خوردہ فوج کو لئے ہوئے پوٹومیک کی طرف بڑھا تو راستے میں ایک دریا حائل تھا جو طغیانی کے باعث ناقابل عبور ہو گیا تھا۔ صدر لنکن کف فاتح فوج اس کا تعاقب کر رہی تھی۔ لی اب دام میں آ چکا تھا کسی طرح بچ نہیں سکتا تھا یہ ایک زریں موقع قدرت کی طرف سے پیدا ہو گیا تھا اس موقع پر لی کی فوج پر چھاپہ مارنا اور اسے بے دست و پا کر دینا نہایت آسان تھا۔ اس مرحلے پر جنگ جیتی جا سکتی تھی۔ لنکن نے پر امید ہو کر جنرل میڈ کو حکم دیا کہ وہ جنگی کونسل بلائے بغیر فوراً لی کی فوج پر حملہ کر دے۔

لنکن نے بذریعہ تار اپنے احکام بھیجے، بعد میں ایک خاص قاصد کے ذریعے ان احکام

Marfat.com

کی تعمیل کا مطالبہ کیا۔

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

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

سخت مایوسی کے عالم میں لنکن نے جنرل میڈ کے نام حسب ذیل خط لکھا۔ وہ نہایت قدامت پسند تھا اور اپنی تحریر میں بہت محتاط۔ لہٰذا یہ خط ۱۸۶۳ء میں لنکن کے قلم سے نکلا اسے ایک زبردست سرزنش سمجھنا چاہیے۔

"میرے پیارے جرنیل

لی کے بچ کر نکل جانے میں جو خطرہ پنہاں ہے۔ میں نہیں سمجھتا کہ اس کا آپ نے کماحقہٗ اندازہ کیا ہوگا۔ وہ ہماری دسترس میں آچکا تھا۔ اگر اس کا اسی وقت تعاقب کیا جاتا تو جنگ وہیں ختم ہو جاتی۔ اب ایسی حالت ہے کہ جنگ کو ایک غیر متعین عرصے کے لئے جاری رکھنا پڑے گا۔ اگر آپ پچھلے سوموار کے دن لی پر آسانی سے حملہ آور نہیں ہو سکتے تھے۔ تو اب آپ دریا پار کر کے ایسا کیونکر کر سکتے ہیں جبکہ آپ کے پاس بمقابلہ اس دن کے' فوج بھی دو تہائی رہ گئی ہے۔ آپ سے اس قسم کی توقع رکھنا ایک غیر معقول بات ہوگی اور مجھے کوئی امید

Marfat.com

نہیں کہ اب آپ اس سلسلے میں کوئی زیادہ موثر قدم اٹھا سکیں- آپ وہ زریں موقع ہاتھ سے کھو چکے ہیں اور میں اس وجہ سے بے انتہا پریشان اور رنجیدہ ہوں-''

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

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

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

تھیوڈور روزویلٹ کا کہنا ہے کہ جب وہ صدر تھا اور اسے کوئی مشکل مرحلہ پیش آ جاتا تو وہ اپنی آرام کرسی پر تکیہ لگا کر بیٹھ جاتا اور لنکن کی قد آدم تصویر کی طرف دیکھا کرتا تھا جو اس کی

Marfat.com

میز کے اوپر پرائیویٹ ہاؤس میں آویزاں تھی اور اپنے دل سے یہ سوال کیا کرتا تھا۔ اگر اس وقت میری جگہ لنکن ہوتا تو اس موقعے پہ کیا کرتا؟ وہ کس طرح اس مسئلے کو حل کرتا؟"

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

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

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

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

میں ابھی نوجوان ہی تھا اور لوگوں کو متاثر کرنے کے لئے بڑی جدوجہد کر رہا تھا کہ میں نے نامور امریکی مصنف رچرڈ ڈیوس ہارڈنگ کے نام ایک احمقانہ خط لکھا۔ میں مصنفین کے متعلق اپنے رسالے کے لئے ایک مضمون تیار کر رہا تھا۔ میں نے ڈیوس سے دریافت کیا تھا کہ اس کے لکھنے کا طریقہ کیا تھا۔ چند ہفتے قبل مجھے ایک شخص نے خط لکھا تھا۔ جس کے نیچے یہ

Marfat.com

الفاظ درج تھے۔ ''خط پر نظر ثانی نہیں کی جا سکی۔'' میں اس سے بہت متاثر ہوا اور سمجھا تھا کہ لکھنے والا کوئی بڑا نامی گرامی اور نہایت مصروف آدمی ہے۔ میں بالکل مصروف آدمی نہیں تھا۔ لیکن پھر بھی رچرڈ ڈیوس ہارڈنگ پر رعب ڈالنے کے لئے میں نے خط کو ان الفاظ پر ختم کیا۔

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

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

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

بنجمن فرینکلن جو اپنے ایام شباب میں بالکل سیدھا سادا آدمی تھا ایسا چلتا پرزہ مر گیا اور لوگوں سے معاملہ کرنے میں اپنا ماہر ہو گیا کہ اسے فرانس میں امریکہ کا سفیر بنا کر بھیجا گیا تھا۔ اس کی کامیابی کا راز کیا تھا؟ اس نے کہا تھا۔ ''میں کسی آدمی کی برائی نہیں کرتا۔ البتہ ہر ایک کی جو خوبیاں میرے علم میں ہیں۔ وہ بیان کرتا ہوں۔''

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

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

Marfat.com

کارلائل کہتا ہے۔ ’’بڑا آدمی چھوٹوں سے برتاؤ کرتے وقت بھی اپنی بڑائی کا اظہار کرتا ہے۔‘‘

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

Marfat.com

کامیاب تعلقات کا رازِ اعظم

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

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

آپ کیا چاہتے ہیں؟

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

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

Marfat.com

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

۱۔صحت اور جان کی حفاظت

۲۔خوراک

۳۔نیند

۴۔روپیہ اور روپے سے خریدی جانے والی چیزیں۔

۵۔موت کے بعد کی زندگی۔

۶۔جنسی خواہش کی تسکین

۷۔بچوں کی خوشحالی

۸۔بڑائی کا احساس

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

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

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

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

Marfat.com

افسوس ہوتا ہے۔

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

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

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

بڑا بننے کی اسی خواہش نے ایک بقال کے غریب تربیت نایافتہ کو قانون کی چند کتابوں کے مطالعے پر مجبور کیا جو اسے ایک گھر کے کباڑ خانے سے ملی۔ یہی احساس برتری اس نے دو روپے کے عوض خریدا تھا۔ شاید آپ نے بقال کے اس منیم کا ذکر سنا ہوگا۔ اس کا نام لنکن تھا یہی احساس برتری کا جذبہ تھا جس نے ڈکنز کو اپنے غیر فانی ناول لکھنے پر ابھارا۔ اسی جذبے نے سر کرسٹوفرین کو سنگ تراشی کے بہترین نمونے پیش کرنے پر اکسایا۔ اسی جذبے نے راک فیلر کو اپنی ضرورت سے زائد اربوں روپے جمع کرنے پر مجبور کیا اور یہی وہ خواہش ہے۔ جس کے تحت آپ کے شہر کے بڑے رئیس ایسی عمارات تعمیر کراتے ہیں جو ان

Marfat.com

کی اپنی ضروریات سے کہیں زیادہ ہوتی ہیں۔

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

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

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

البتہ ڈلنگر اور راک فیلر میں یہی فرق ہے کہ انہوں نے بڑا بننے کی خواہش کی تسکین کے لئے کیا راستہ اختیار کیا۔ تاریخ ایسے مشہور افراد کی مثالوں سے بھری پڑی ہے جو بڑا بننے کی

Marfat.com

انتھک کوشش کرتے رہے۔ حتیٰ کہ جارج واشنگٹن بھی اپنے آپ کو ''جناب' عالی ہمت' صدر ریاست ہائے متحدہ امریکہ'' کہلانا پسند کرتے تھے۔ کولمبس نے ''امیر البحر و وائسرائے ہند'' کے خطاب کی درخواست کی تھی۔ کیتھرائن ان خطوں کو کھولتی بھی نہ تھی۔ جن پر سرنامہ کے طور پر ''ملکہ معظمہ'' نہ لکھا ہوتا تھا۔ مسز لنکن وائٹ ہاؤس میں مسز گرانٹ پر یہ کہہ کر برس پڑیں کہ ''میری اجازت کے بغیر تم نے میرے سامنے بیٹھنے کی جرات کیسے کی؟'' ہمارے یہاں کے کروڑ پتی سرمایہ داروں نے امیر البحر بانڈ و کی قطب شمالی کی مہم کے لئے اس وعدے پر روپیہ دیا کہ وہ برفانی پہاڑوں کے سلسلوں کو ان کے نام سے موسوم کرے گا۔ وکٹر ہیوگو کا خیال تھا کہ اس کی حوصلہ افزائی جب ہی ہوسکتی ہے کہ پیرس شہر کا نام بدل کر اس کے نام پر رکھا جائے۔ یہاں تک کہ شیکسپیئر جیسے دنیا کے سب سے بڑے فن کار نے بھی اپنے خاندان کو شان وشوکت میں چار چاند لگانے کے لئے شاہی ڈھال حاصل کی جس پر اس کے خاندان کا ''نشان خصوصی'' کھدا تھا۔

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

ایک مرتبہ میری رابرٹس وائن ہارٹ نے مجھ سے ایک خوبصورت اور بھلی چنگی اور

Marfat.com

نوجوان عورت کا ذکر کیا جو اپنے بڑائی کے جذبے کی خاطر اپاہج بن گئی۔ مسز رائن ہارٹ نے کہا۔ ''وہ عورت محبت میں مسلسل ناکام ہوتی رہی اور ایک دن بالکل مایوس ہوگئی کہ اب شاید اس کی شادی نہ ہوسکے۔ اس کی نگاہوں کے سامنے سالہا سال کی تنہائیاں تھیں اور مستقبل میں امید کی کوئی کرن نظر نہ آئی تھی۔ وہ اسی فکر میں صاحب فراش ہوگئی اور متواتر دس سال تک اس کی بوڑھی ماں تیسری منزل پر اس کی تیمارداری کرنے' کھانے کے برتن لے جانے' دوا پلانے کی مصیبت سہتی رہی۔ اتفاقاً ایک دن بوڑھی ماں تھک ہار کر گر پڑی اور اللہ میاں کو پیاری ہوگئی۔ نوجوان عورت نے چند ہفتے تو اسی حالت میں جوں توں کر کے گذار دیئے۔ پھر ایک دن وہ اچانک اٹھ کھڑی ہوئی' لباس پہنا اور دوبارہ باقاعدہ زندگی بسر کرنا شروع کردی۔''

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

دیوانگی کا سبب کیا ہے؟

کوئی شخص بھی اس قسم کے پیچیدہ سوال کا جواب آسانی سے نہیں دے سکتا۔ لیکن ہمیں علم ہے کہ بعض بیماریاں مثلاً آتشک ذہن کے خلیوں کو توڑ کر ضائع کر دیتی ہیں اور اس طرح دیوانگی کی موجب بنتی ہیں۔ دراصل آدھی سے زیادہ دماغی بیماریوں کا سبب دماغی صدمے' شراب نوشی' جراثیم کے ذریعے ذہن کا زہر آلود ہو جانا اور دماغ کا زخمی ہو جانا ہے۔ لیکن آدھی

Marfat.com

دماغی بیماریوں کی وجہ؟ یہی وجہ اس قصے کا دردناک پہلو ہے- باقی ماندہ آدھے دماغی مریضوں کی تعداد کے دماغ میں کوئی عضوی خرابی نہیں ہوتی- پوسٹ مارٹم کے دوران میں ان کے دماغ کی رگیں بڑی سے بڑی طاقت والی خوردبین سے بھی دیکھی گئی ہیں- لیکن ان کے دماغ بظاہر بالکل اسی طرح صحیح وسالم نظر آئے جیسے کہ ہمارے اور آپ کے ہیں-

پھر یہ لوگ پاگل کیوں کر ہوئے؟

میں نے حال ہی میں یہ سوال پاگلوں کے ایک بہت بڑے ہسپتال کے بڑے ڈاکٹر سے کیا- یہ ڈاکٹر صاحب دیوانگی کے علم میں ماہر ہونے کی بنا پر بڑے سے بڑا خطاب اور بڑے سے بڑا انعام حاصل کر چکے ہیں- انہوں نے مجھے صاف لفظوں میں بتا دیا کہ انہیں یہ علم نہیں ہے کہ لوگ کیوں کر پاگل ہو جاتے ہیں- ٹھیک طرح سے کوئی بھی نہیں جانتا- لیکن انہوں نے یہ بات ضرور بتائی کہ بہت سے پاگل ہونے والے لوگ دیوانگی میں احساس برتری کی تسکین حاصل کرتے ہیں- کیونکہ اصلی زندگی میں وہ اپنے اس جذبے کی تسکین نہ کر سکے- انہوں نے کہا- ''میرے زیر علاج اس وقت ایک مریضہ ہے جس کی شادی ایک زبردست المیہ ثابت ہوئی- وہ محبت، جنسی تسکین، بچے اور سماجی عزت کی بھوکی تھی- لیکن زندگی نے اس کی تمام امیدوں پر پانی پھیر دیا- اس کا خاوند اس سے محبت نہ کر سکا اور اس نے اس کے ساتھ بیٹھ کر کھانے پینے سے بھی انکار کر دیا- وہ حکماً اپنا کھانا اوپر کی منزل میں منگوا کر کھانے لگا- اس کی کوئی اولاد نہیں تھی- نہ کوئی سماجی مرتبہ تھا- لہٰذا وہ پاگل ہو گئی- اس نے اپنے تخیل میں اپنے خاوند کو طلاق دے دی اور اپنے آپ کو اسی نام سے پکارنے لگی جو نام اس کے والدین نے رکھا تھا- آج کل وہ یہ خیال کرتی ہے کہ وہ ایک اعلیٰ انگریزی خاندان میں بیاہی گئی ہے اور وہ اپنے آپ کو لیڈی اسمتھ پکارا جانے پر اصرار کرتی ہے-''

اس نے مزید کہا- ''جہاں تک بچوں کا تعلق ہے- اس کا خیال ہے کہ وہ ہر رات ایک

Marfat.com

نئے بچے کو جنم دیتی ہے- میں جب بھی اسے دیکھنے جاتا ہوں وہ کہتی ہے-''ڈاکٹر! کل رات میں نے ایک بچہ جنا-'' زندگی نے ایک مرتبہ اس کے خوابوں کے جہاز کو حقیقت کی چٹان سے ٹکرا کر پاش پاش کر دیا لیکن دیوانگی کے روشن و عجیب وغریب جزیروں میں اس کے تمام جہاز لہلہاتے بادبانوں اور مستولوں سے ٹکرانے والی تند ہواؤں کے نغموں سمیت بندرگاہوں میں دوڑتے پھرتے ہیں-

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

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

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

جہاں تک مجھے معلوم ہے- آج تک دنیا میں صرف دو ہی ایسے شخص گذرے ہیں جن کو چالیس لاکھ روپے سالانہ تنخواہ ملتی تھی اور ان کے نام ہیں والٹر کرائسلر اور چارل شواب-

کیا وجہ تھی کہ مسٹر شواب کو چالیس لاکھ روپے سالانہ یا گیارہ ہزار روپے روزانہ سے بھی

Marfat.com

زیادہ تنخواہ ملتی تھی۔ آخر کیوں؟

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

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

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

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

یہ ہے شواب کا طریقہ کار۔ لیکن ہم میں سے تقریباً ہر شخص کیا کرتا ہے؟ اس سے بالکل

Marfat.com

الٹ- اگر اسے کوئی چیز پسند نہ آئے تو بلبلا اٹھتا ہے لیکن اگر اسے کوئی چیز اچھی لگے تو منہ سے کچھ نہیں کہتا-

شواب نے کہا- ''میرے تعلقات کا دائرہ بہت وسیع ہے- دنیا کے مختلف ملکوں کے بڑے بڑے لوگوں سے میرا میل جول ہے- میرا تجربہ یہی ہے کہ بڑے اور اعلیٰ مرتبے والے لوگوں نے بھی تحسین اور داد کی خاطر پہلے کی بہ نسبت کہیں بہتر کام کیا ہے اور زیادہ جانفشانی برتی ہے-''

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

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

زائیک فیلڈ ایک ایسا اچھا منتظم اور قابل کاروباری گذرا ہے- جس نے فلم سازی کی

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

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

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

ہم اپنے بچوں' دوستوں اور نوکروں کے جسموں کی پرورش کرتے ہیں- لیکن ہم ان کی خودی کی شاید ہی کبھی پرورش کرتے ہوں- ہم ان کی طاقت بڑھانے کے لئے انہیں بھنا ہوا

Marfat.com

گوشت اور سبزیاں کھلاتے ہیں۔ لیکن ہم انہیں تحسین و تعریف کے نرم الفاظ سے محروم رکھتے ہیں جو ان کی یادوں میں سالہا سال تک صبح کے ستاروں کے گیتوں کی طرح کھنکتے رہیں۔

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

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

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

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

Marfat.com

ہے۔“

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

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

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

”حملہ آور دشمنوں سے مت گھبراؤ۔ لیکن خوشامدی دوستوں سے ڈرو۔“

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

شہنشاہ جارج پنجم نے بکنگھم محل میں اپنے مطالعے کے کمرے میں چھ اصول لکھوا کر لٹکا

Marfat.com

رکھے تھے۔ ان میں سے ایک یہ تھا۔ ''مجھے نہ نیاز مندی سکھاؤ نہ سستی چاپلوسی۔'' خوشامد کی صحیح تعریف یہی ہے۔۔۔ سستی چاپلوسی۔

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

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

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

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

Marfat.com

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

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

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

لائڈ جارج نے ایسا کیا تھا۔ جب کسی نے ان سے کہا۔ ''حیرانی کی بات ہے کہ جب آپ کے ساتھی، دوران جنگ کے تمام رہنما، ولسن، آرلینڈ، اور کلے مینسیو اپنے عہدوں سے الگ کئے جا چکے ہیں اور ذہنوں سے اتر چکے ہیں تو پھر آپ کس طرح ابھی تک برسر اقتدار ہیں۔ انہوں نے جواب دیا کہ ان کے برسر اقتدار رہنے کی اگر کوئی وجہ ہو سکتی ہے تو صرف یہ

Marfat.com

کہ انہیں کانٹے میں مچھلیوں کی من بھاتی چیز لگانے کا گر یاد ہے۔

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

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

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

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

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

Marfat.com

اس نے اپنی انگلی بچھڑے کے منہ میں ڈال دی۔ بچھڑے نے انگلی کو چوسنا شروع کر دیا اور اس طرح اسے باڑے کے اندر لے آئی۔

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

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

پروفیسر اوور سٹریٹ اپنی خیال انگیز کتاب ''انسانی سیرت کی تبدیلی'' میں لکھتے ہیں۔ ''ہمارے تمام فعل ہماری فطری خواہشوں سے پیدا ہوتے ہیں اور میں آنے والے اثر انگیز حضرات کو خواہ وہ کسی تجارت میں ہیں، گھر میں ہیں، اسکول میں ہیں یا سیاست میں ہیں۔ اچھی سے اچھی نصیحت یہی دے سکتا ہوں کہ پہلے کسی دوسرے شخص میں سچی خواہش پیدا کیجئے۔ جو کوئی اس اصول پر عمل کرے۔ ساری دنیا اس کے ساتھ ہوگی۔ جو نہیں کر سکے گا۔ اسے تنہا چھوڑ دیا جائے گا۔

اینڈریو کارنیگی اسکاٹ لینڈ کا ایک مفلس لڑکا تھا اس نے فی گھنٹہ دو آنے کی مزدوری پر کام شروع کیا اور آخرکار اس نے اتنی ترقی کی کہ اس کے پاس اربوں روپیہ تھا۔ اس کی

Marfat.com

ترقی کا راز یہی تھا کہ اس نے بچپن ہی میں یہ راز پالیا تھا کہ دوسرے لوگوں کو متاثر کرنے کا صرف یہی طریقہ ہے کہ ان کے ساتھ خود ان کی ضرورتوں پر بات چیت کرنی چاہئے۔ اسے صرف چار سال اسکول جانا نصیب ہوا۔ لیکن اس نے یہ بات سیکھ لی کہ لوگوں کو کس طرح اپنے بس میں کرنا ہے۔

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

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

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

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

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

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

Marfat.com

کر چکا تھا۔

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

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

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

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

Marfat.com

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

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

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

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

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

Marfat.com

ہوتا- کیونکہ میری باتوں سے اس کے جذبات کو ٹھیس لگ چکی تھی-

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

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

ایک مثال! کل آپ کو جتنے خطوط موصول ہوں ان پر ایک نظر ڈالئے- آپ دیکھیں گے ان میں سے بیشتر میں اس عام فہم اصول کو نظر انداز کیا گیا ہے- ذیل کے خطوط ہی کو لیجئے جو ایک ایسی اشتہاری کمپنی کے انچارج نے لکھا ہے- جس کے دفاتر تمام براعظم پر پھیلے ہوئے ہیں- یہ خط ملک بھر کے مقامی ریڈیو اسٹیشنوں کے منیجروں کو بھیجا گیا تھا (میں نے ہر پیرے کے خلاف اپنا ردعمل خطوط وحدانی میں درج کر دیا ہے)

پیارے مسٹر بلینک!

---کمپنی نشر و اشاعت کے میدان میں اپنا اولین مقام برقرار رکھنا چاہتی ہے-

(کسی کو کیا پڑی ہے تمہاری کمپنی کیا چاہتی ہے مجھے اپنے مسائل کی پریشانی ہے- بنک میرے مکان کو قرق کرنے والا ہے- پسو میرے سوروں کو مارے ڈالتے ہیں- اسٹاک مارکیٹ میں کل بھاؤ گر گئے ہیں- آج مجھے پچاس میں سے تیس کا خسارہ رہا- مجھے کل رات

Marfat.com

جونسن کے ناچ میں مدعو نہیں کیا گیا۔ ڈاکٹر مجھے کہہ رہا ہے کہ میں خون کے دباؤ اور اعصابی تکلیف میں مبتلا ہوں۔ ہوتا یہ ہے کہ آج دفتر میں پریشان خیالی کے عالم میں آتا ہوں، اپنی ڈاک کھولتا ہوں اور دیکھتا ہوں کہ نیویارک میں کوئی الو کا پٹھا اپنی کمپنی کا رونا رو رہا ہے کہ وہ کیا چاہتی ہے اور کیا نہیں چاہتی۔ اگر اس ذات شریف کو معلوم ہو کہ اس کا خط کس قسم کا اثر پڑھنے والے پر چھوڑے گا تو وہ اشتہار بازی کو ملازمت سے الگ ہو کر بھیڑوں کے لئے پسو مار دوا بنانا شروع کر دے)

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

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

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

(اولین مقام! اپنی ہی کہے جا رہے ہو۔ تم اپنی کمپنی کا ڈھول پیٹ رہے ہو اور پھر اپنا نام ترجیحی فہرست میں شامل کرنے کی درخواست بھی کر رہے ہو اور درخواست کرتے وقت'' مہربانی فرما کر کا حقیر سا جملہ بھی منہ پر نہیں لاتے ہو)

Marfat.com

''آپ اپنی تازہ ترین کارروائی کی تفصیلات جلد از جلد روانہ فرمائیں گے تو ہم دونوں کے لئے مفید ہوگا۔''

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

''نوٹ: بلنک ول جرنل میں سے ایک تراشہ منسلک ہے۔ یہ آپ کے لئے دلچسپی کا باعث ہوگا اور ممکن ہے آپ اسے اپنے ریڈیو سٹیشن سے نشر کرنا چاہیں۔''

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

اب خیال کیجئے وہ شخص جو اپنی زندگی اشتہار بازی کے کام کے لئے وقف کرتا ہے اور اپنے آپ کو لوگوں کو موہنے اور انہیں متاثر کرنے کے فن کا ماہر خیال کرتا ہے۔ اگر اس قسم کا

Marfat.com

خط لکھے تو ہمیں ایک بوچڑ، ایک نانبائی اور موچی سے کس قسم کے خط کی توقع رکھنی چاہئے۔

اب ایک اور خط لیجئے جو ایک بہت بڑی محصول چونگی کے سپر نٹنڈنٹ نے میری اس کورس کے طالب علم مسٹر ایڈورڈ ورلمین کے نام لکھا تھا۔ اس خط نے اپنے مخاطب پر کیا اثر کیا ہوگا۔ پہلے خط پڑھئے پھر میں آپ کو بتاؤں گا۔

جناب عالی

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

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

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

آپ کا مخلص

جے۔ بی۔ سپر نٹنڈنٹ

Marfat.com

یہ خط پڑھنے کے بعد مذکورہ کمپنی کے سیلز مین منیجر مسٹر ورملین نے اس اظہار خیال کے ساتھ میرے پاس بھیج دیا۔ ''اس خط کا ہم پر بالکل الٹ اثر ہوا۔''

خط محصول چونگی والوں کی اپنی وقتوں کے رونے سے شروع ہوتا ہے۔ ظاہر ہے کہ ہمیں اس سے کوئی سروکار نہیں۔ پھر ہمارا تعاون ہماری وقتوں کو نظر انداز کرتے ہوئے چاہا گیا ہے اور پھر یہ بات سب سے آخری پیرے میں کہی گئی ہے کہ اگر ہم ان سے تعاون کریں تو ہمارے ٹرک جلدی خالی ہو جایا کریں گے۔ اور ہمارا سامان اسی دن لد جایا کرے گا۔

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

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

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

ڈیر مسٹر ورملین

آپ کی کمپنی چودہ برس سے ہمارے ساتھ کاروبار کر رہی ہے۔ قدرتاً ہم آپ کے بہت احسان مند ہیں اور آپ کے شایان شان بہترین اور اعلیٰ خدمت گذاری کے خواہش مند ہیں۔ ہمیں افسوس کے ساتھ لکھنا پڑتا ہے کہ ہمارے لئے آپ کی خدمت کو بہترین طریقے سے انجام دینا بہت مشکل ہو گیا ہے۔ کیونکہ آپ کے ٹرک شام کے وقت یکبارگی اکٹھا مال لے آتے ہیں۔ جیسا کہ دس نومبر کو ہوا۔ وجہ یہ ہے کہ اور بہت سے سوداگر بھی اکثر

Marfat.com

شام ہی کو مال پہنچاتے ہیں۔ ظاہر ہے کہ بیک وقت کام کی بھرمار ہو جاتی ہے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ آپ کے ٹرکوں کو مجبوراً کافی عرصے تک ٹھہرنا پڑتا ہے اور آپ کا سامان جہاز پر لدنے میں دیر ہو جاتی ہے۔

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

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

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

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

آپ کا مخلص

جے۔ جی۔ سپرنٹنڈنٹ

آج کل ہزاروں سیلز مین بازاروں میں تھکے ہارے، بے حوصلہ اور بیروزگار پھرتے ہیں۔ کیوں؟ اس لئے کہ وہ ہر وقت یہی سوچتے ہیں کہ انہیں کیا چاہئے انہیں یہ خبر نہیں کہ آپ اور میں کچھ خریدنا نہیں چاہتے۔ اگر ہمیں ضرورت ہوتی تو ہم خود جا کر خرید لاتے۔ آپ اور

Marfat.com

میں ہمیشہ اپنے ہی معاملات سلجھانے میں ڈوبے رہتے ہیں- اگر کوئی سیلز مین ہمیں یہ بتا سکے کہ وہ ہماری مشکلات کس طرح دور کر سکتا ہے تو اسے یہ کہنے کی بھی ضرورت پیش نہ آئے گی کہ صاحب میرا مال خرید یئے- ہم خود خریدیں گے اور گاہک ہمیشہ خریدنا پسند کرتا ہے- یہ کبھی گوارا نہیں کرتا کہ خواہ مخواہ مال اس پر ٹھونسا جائے-

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

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

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

مجھے چاہئے تھا کہ میں اسے واش ینگ کی دو نہایت اعلیٰ چھوٹی چھوٹی کتابیں پڑھنے

Marfat.com

کے لئے دے دیتا۔ اگر وہ ان کتابوں کو پڑھ کر ان پر عمل کرتا تو اس سے اسے میرے مکان کے بیمے کے مقابلے میں ہزار گنا زیادہ منافع ہوتا۔

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

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

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

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

بہت سے حضرات کالجوں کی خاک چھان آتے ہیں۔ ورجل کی تصنیفات کا مطالعہ کرنا سیکھ آتے ہیں۔ علم الاعضاء کے پیچیدہ مسائل پر حاوی ہو جاتے ہیں لیکن انہیں اپنے دماغ کے کارخانے کا مطلق علم نہیں ہوتا۔ مثال کے طور پر ایک مرتبہ کسی کالج کے نوجوان کسی کارپوریشن کی ملازمت اختیار کرنے والے تھے جو دفتروں کی عمارتوں اور تھیٹروں کو ائیر

Marfat.com

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

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

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

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

میرے تربیتی لیکچروں کا ایک طالب علم اپنے چھوٹے سے بچے کے بارے میں بڑا پر تشویش تھا- لڑکے کا وزن اس کی عمر کے لحاظ سے کم تھا اور وہ مناسب غذا کھانے سے ہمیشہ انکار کرتا تھا- اس کے والدین وہی پرانا طریقہ استعمال کرتے تھے- اسے ڈانٹتے ڈپٹتے کہ ''تمہاری والدہ چاہتی ہے کہ تم یہ کھاؤ-'' ''تمہارے والد چاہتے ہیں کہ تم خوب کھا پی کر

Marfat.com

بڑے آدمی بنو۔'' کیا لڑکے نے ان کی درخواستوں پر کبھی دھیان دیا؟ بس اتنا ہی جتنا آپ ساحل پر کے کسی ریت کے ذرے کی طرف متوجہ ہوتے ہیں۔

کوئی معمولی سمجھ بوجھ کا آدمی بھی ایک تین سال کے چھوٹے بچے سے یہ توقع نہیں رکھے گا کہ وہ اپنے تیس سالہ باپ کے نقطہ نظر کو سمجھ کر چلے۔ لیکن عین یہی کچھ وہ باپ اپنے بچے سے کرنا چاہتا ہے۔ یہ سب فضول تھا۔ اس کو آخر کار اس بات کا احساس ہو گیا۔ اس نے اپنے آپ سے کہا۔ ''آخر یہ لڑکا کیا چاہتا ہے؟ میں اس کی خواہش کو اپنی آرزو سے کس طرح وابستہ کر سکتا ہوں؟''

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

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

چھوٹا بچہ کیا چاہتا تھا؟ اس سوال کا جواب دینے کے لئے کسی شرلک ہومز کی مدد کی ضرورت نہیں۔ اس کا غرور اس کا غصہ اس کا احساس برتری اور اس کی فطرت کے باقی تمام زبردست جذبات اسے بڑے لڑکے سے بدلہ لینے اور اس ''مصیبت'' کی ناک توڑنے پر ابھارتے تھے۔ اگر اس کا والد یہ بات اس کے ذہن نشین کرا دیتا کہ وہ تمام چیزیں جو بچے کی والدہ اسے کھانے کو دیتی ہے۔ اگر بچہ کھاتا جائے تو وہ ایک دن اس بڑے لڑکے کی روح بھی

Marfat.com

قبض کر سکتا ہے۔ باپ نے لڑکے کو یہ یقین دلا دیا تو پھر اس کی ضد کا سوال ہی اٹھ گیا بچہ ساگ پات تک چسکے سے ہڑپ کر جانے لگا کیونکہ اسے بڑا ہو کر اس ''مصیبت'' کو سبق سکھانا تھا جس نے اس کی توہین کی تھی۔

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

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

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

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

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

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

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

جب ایک ٹھیک ٹھاک بستر دکھایا گیا تو والدہ نے سیلز گرل کو اشارہ کر دیا۔ اس نے

Marfat.com

بچے کو وہی بستر خرید نے پر رضا مند کر لیا۔

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

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

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

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

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

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

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

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

وی آنا کے مشہور ماہر نفسیات الفرید ایڈلر مرحوم نے ایک کتاب لکھی تھی جس کا نام ہے ''مقصد زندگی۔'' وہ اس کتاب میں لکھتے ہیں۔ ''دنیا میں سب سے زیادہ مشکلات کا سامنا

Marfat.com

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

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

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

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

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

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

ہارڈ تھرسٹن آخری مرتبہ براڈوے آیا تو میں نے اس شام اس کی آرائش گاہ میں

Marfat.com

گذاری۔ یہ وہی تھرسٹن ہے جو جادوگروں کا بے تاج بادشاہ اور شعبدہ بازوں کا سردار ہے۔

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

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

کیا وہ بہت بڑا جادوگر تھا؟

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

''میں شکر گذار ہوں کہ یہ لوگ مجھے دیکھنے آئے ہیں۔ ان لوگوں کی بدولت مجھے روزی

Marfat.com

کمانے میں بہت سی آسانیاں ہیں- میں حتی الامکان انہیں بہترین کرتب دکھاؤں گا اور انہیں خوش خوش لوٹاؤں گا-“

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

مادام شومان ہینک نے بھی بہت کچھ ان باتوں سے ملتی جلتی باتیں مجھے بتائیں- اس نے فاقے، صدمے اور نامیدیاں سہیں- ایک مرتبہ زندگی کے ہاتھوں تنگ آ کر اس نے اپنے ننھے ننھے بچوں اور اپنے آپ کو ختم کرنے کی کوشش بھی کی- لیکن اس کے باوجود وہ چوٹی کی مغنیہ بنی- حتیٰ کہ اس نے ویگنسر گانے میں انتہائی امتیاز حاصل کیا- لوگ اس کی آواز سن کر جوش سے لبریز ہو جاتے- اس نے بھی اعتراف کیا کہ اس کی کامیابی کا راز بھی یہی تھا- کہ وہ لوگوں میں بے پناہ دلچسپی لیتی تھی-

تھیوڈور روز ویلٹ کی حیران کن ہر دلعزیزی کا بھی یہی ایک راز تھا- اس کے نوکر تک اس پر جان چھڑکتے تھے- جیمس- ای- ایموس ایک حبشی اس کا خاص خدمت گار تھا- اس نے روز ویلٹ کے متعلق ایک کتاب لکھی جس کا نام تھا ”تھیوڈور روز ویلٹ، اپنے خدمتگار کا چہیتا-“ اس کتاب میں اس نے ذیل کا بصیرت افروز واقعہ بیان کیا ہے-

”ایک مرتبہ میری بیوی نے پریزیڈنٹ سے پوچھا کہ بوب وائٹ کیا ہوتا ہے- اس نے بوب وائٹ پہلے کبھی نہ دیکھا تھا- پریزیڈنٹ نے اسے تفصیلاً بتایا کہ وہ کیا ہوتا ہے- کچھ دنوں بعد ہمارے گھر کے ٹیلیفون کی گھنٹی بجی (ایموس اور اس کی بیوی روز ویلٹ کی آئسٹر

Marfat.com

بے والی جاگیر پر ایک چھوٹے سے مکان میں رہتے تھے) میری بیوی نے ٹیلیفون اٹھا کر جواب دیا-خود روز ویلٹ بول رہے تھے-انہوں نے میری بیوی کو بلایا تھا-انہوں نے اسے بتایا کہ ہمارے والے مکان کی کھڑکی کے سامنے ایک بوب وائٹ ہے وہ باہر جھانک کر دیکھ سکتی ہے- روز ویلٹ میں ایک یہ خصوصیت تھی کہ وہ ایسی چھوٹی چھوٹی باتوں کی طرف بھی خاص توجہ دیتے تھے- جب کبھی وہ ہمارے مکان کے سامنے سے گذرتے-خواہ ہم انہیں نظر آئیں یا نہ آئیں- ہم انہیں یہ کہتے سنتے تھے-''سناؤ بھئی اینی' سناؤ بھئی جیمس-'' یہ ایک دوستانہ سلام تھا جو وہ آتے جاتے فضا میں بکھیر جاتے تھے-''

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

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

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

روز ویلٹ نے کہا-''وہ اچھے ذوق کا ثبوت نہیں دے رہے-جب صدر واپس آئیں گے تو میں ان سے بھی کہوں گا-''

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

انہوں نے ہر شخص سے اسی طرح باتیں کیں- جس طرح وہ اپنی صدارت کے زمانے

Marfat.com

میں ان سے مخاطب ہوا کرتے تھے۔ نوکر ابھی تک ان کے حسن سلوک کی باتیں کرتے ہیں۔ آئیک ہودر نے آنکھوں میں آنسو بھر کر کہا تھا ''دوسال کے عرصے میں صرف آج سچی خوشی کا دن دیکھا ہے۔ ہم اس خوشی کو پانچ سو روپیہ کے چیک سے بھی بدلنے کو تیار نہیں۔''

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

میں اپنے ذاتی تجربے کی بنا پر کہہ سکتا ہوں کہ ہم ملک کے بے حد مصروف اور بڑے سے بڑے آدمی کی توجہ' اس کا وقت اور تعاون حاصل کر سکتے ہیں۔ بشرطیکہ ہم اس پر اپنی دلی

Marfat.com

دلچسپی کے جذبے کا اظہار کرنے میں کامیاب ہو جائیں۔ میں اس کی تشریح کرتا ہوں:

ایک مرتبہ میں نے بروکلین کے ادارہ علوم و فنون میں ناول اور افسانہ نگاری کے کورس کا انتظام کیا۔ ہم چاہتے تھے کہ کیتھلین نورس، فینی ہرسٹ، ایڈا ٹار بیل، البرٹ پیسن جیسے مشہور و معروف مصنف ہمارے یہاں تشریف لا کر ہمیں اپنے تجربات سے مستفید فرمائیں۔ ہم نے انہیں خطوط لکھے۔ جن میں ہم نے تحریر کیا کہ ہم ان کی تصانیف کے بے حد مداح ہیں اور چاہتے ہیں کہ وہ خود تشریف لا کر ہمیں اپنی کامیابی کے راز بتائیں۔

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

میں نے اسی طریقے سے لیزرے ایم شا، روز ویلٹ کی کابینہ کے سیکرٹری جارج ڈبلیو وکرشام، صدر تافت کی کابینہ کے موکل اعلیٰ، ولیم جیننگبس برائین، فرینکلن ڈی روز ویلٹ اور بے شمار دوسرے مشہور و معروف لوگوں کو اپنے خوش گفتاری کے طالب علموں کے سامنے آ کر تقریریں کرنے پر رضامند کیا ہے۔

ہم میں سے ہر کوئی خواہ وہ بوچڑ ہو، نانبائی ہو یا تخت نشین بادشاہ ہو، ان لوگوں کو پسند کرتا ہے جو اس کی تعریف کریں۔ مثال کے طور پر قیصر جرمنی جنگ عظیم کے خاتمے پر دنیا کا سب سے زیادہ قابل نفرت اور حقیر شخص تھا۔ جب وہ اپنی جان بچانے کے لئے ہالینڈ بھاگ گیا تو اس کی اپنی قوم بھی اس کے خلاف ہو گئی۔ اس کے خلاف لوگوں میں نفرت کا جذبہ اتنا شدید

Marfat.com

ہو گیا تھا کہ کروڑوں اشخاص چاہتے تھے کہ اگر وہ مل جائے تو اس کے ٹکڑے ٹکڑے اڑا دیں اور جلا کر راکھ کر دیں- اس نفرت اور حقارت کی بھڑکتی ہوئی آگ کے دوران میں ایک چھوٹے سے لڑکے نے قیصر کے نام ایک سادہ سا محبت و تعریف سے بھرپور خط لکھا- اس لڑکے نے کہا کہ مجھے اس کی پروا نہیں کہ لوگ کیا خیال کرتے ہیں- میں قیصر کو اپنا شہنشاہ سمجھوں گا- اس خط کا قیصر پر بہت گہرا اثر ہوا- اس نے اس لڑکے کو ملنے کی دعوت دی- لڑکا اپنی والدہ کو ساتھ لے کر قیصر کی خدمت میں حاضر ہوا- آپ حیران ہوں گے کہ قیصر نے اس عورت کے ساتھ شادی کر لی- اس چھوٹے سے لڑکے کو لوگوں کو متاثر کرنے اور دوست بنانے کے طریقوں پر کوئی کتاب پڑھنے کی ضرورت نہیں پڑی- اس میں یہ مہارت جبلی طور پر موجود تھی-

اگر ہم دوست بنانا چاہتے ہیں تو ہمیں دوسرے لوگوں کی خدمت کے لئے ہر وقت تیار رہنا چاہئے- لیکن اس کے لئے وقت، ہمت اور ایثار اور عقل کی ضرورت ہے- ڈیوک آف ونڈسر جب پرنس آف ویلز تھے تو انہیں جنوبی امریکہ کا دورہ کرنا تھا- اس سفر پر روانہ ہونے سے پہلے انہوں نے ہسپانوی زبان سیکھنے پر کئی مہینے صرف کئے تاکہ وہ ان لوگوں کی اپنی زبان میں بات چیت کر سکیں- جنوبی امریکہ والوں نے ایک ایسی بات کی بدولت ان سے پیار کرنا شروع کر دیا-

میں نے کئی سال سے اپنی عادت بنالی ہے کہ اپنے احباب کی سالگرہ کی تاریخ دریافت کر لیتا ہوں- لیکن کس طرح؟ مجھے جوتش پر ذرا بھر ایمان نہیں- لیکن میں یہ بات یوں شروع کرتا ہوں کہ کیا آپ کے خیال میں کسی شخص کی تاریخ پیدائش کا ستاروں سے کوئی خاص تعلق ہوتا ہے؟ کیا کسی شخص کی تاریخ پیدائش کا اس کے کردار اور سیرت سے کوئی خاص تعلق ہوتا ہے؟ باتوں ہی باتوں میں اس سے ان کی تاریخ پیدائش پوچھ لیتا ہوں- مثال کے

Marfat.com

طور پر کوئی بتائے کہ چوبیس نومبر- تو میں اپنے ذہن میں کئی بار دہراتا ہوں- "چوبیس نومبر- چوبیس نمبر- جونہی وہ صاحب اٹھ کر جاتے ہیں- میں اس تاریخ کو اپنی ڈائری میں لکھ لیتا ہوں اور بعد میں ایک سالگرہ والی خاص نوٹ بک میں منتقل کر لیتا ہوں- ہر سال کے شروع میں میں ان تاریخوں کو اپنے پروگرام کیلنڈر میں درج کر لیتا ہوں- اس طرح وہ خود بخود میری نظر میں رہتی ہیں- جب کسی دوست کا یوم پیدائش آتا ہے تو میں اسے خط یا تار بھیجتا ہوں- اس کا کیا اثر ہوتا ہے؟ دنیا میں ایک میں ہی واحد شخص ہوں جو اس مسرت کو جانتا ہوں-

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

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

شہر نیویارک کے ایک بہت بڑے بنک کے منیجر، چارلس والٹرس کو کسی کارپوریشن سے متعلقہ کوئی خفیہ رپورٹ تیار کرنا تھی- ان کے علم میں صرف ایک ہی ایسا شخص تھا- جس سے وہ اپنی ضرورت کے مطابق اطلاعات حاصل کر سکتے تھے- وہ شخص ایک بہت بڑی صنعتی کمپنی کا صدر تھا- مسٹر والٹرس اس سے ملنے گئے- جب وہ صدر کے کمرے میں داخل ہوئے تو اچانک ایک نوجوان خاتون ایک دروازے میں سے سر نکال کر بولی- "میرے پاس آپ

Marfat.com

کے لئے آج کوئی ٹکٹ نہیں ہیں۔''

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

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

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

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

ہم نے آدھا گھنٹہ ٹکٹوں کے بارے میں بات چیت کرنے اور ان کے لڑکے کی تصویر دیکھنے میں صرف کیا۔ اس کے بعد انہوں نے ایک گھنٹے سے زیادہ وقت مجھے ہر مطلوبہ اطلاع بہم پہنچانے میں صرف کیا۔ میں چاہتا تھا کہ وہ سب کچھ میرے پوچھے بغیر ہی بیان کر دیں۔ جو کچھ انہیں معلوم تھا۔ انہوں نے سب مجھے بتا دیا۔ پھر اپنے ماتحتوں کو بلایا اور ان

Marfat.com

سے باتیں دریافت کیں۔ اپنے بعض رفقائے کار کو ٹیلیفون کیے۔ انہوں نے اعداد و شمار' رپورٹوں اور خط و کتابت سے میری جھولی بھر دی۔ اخبار نویسوں کی اصطلاح میں میرے ہاتھ میں کڑچھی تھی۔"

اب دوسری مثال لیجئے۔

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

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

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

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

Marfat.com

حالات نہیں بتا سکتا- میں اس مباحثے کو جیتنا چاہتا ہوں- آپ جو بھی میری مدد فرمائیں گے- میں اس کے لئے آپ کا بہت شکرگذار ہوں گا-''

باقی ماندہ کہانی خود مسٹر نافل کی زبانی یہ ہے-

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

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

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

Marfat.com

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

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

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

دوسرے لوگوں میں سچے دل سے دلچسپی لیجئے۔

Marfat.com

اثر انگیزی کا آسان طریقہ

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

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

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

Marfat.com

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

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

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

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

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

Marfat.com

وقت مغموم سے رہتے تھے- انہیں اس کام میں کوئی مسرت محسوس نہ ہوتی تھی-- یہ لوگ ناکام ہوئے-''

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

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

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

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

''آپ نے مجھے تاکید کی تھی کہ میں ہنس مکھ بننے کی کوشش کروں اور پھر اپنے اس عمل کے نتائج سے آگاہ کروں- چنانچہ میں نے طے کیا کہ مجھے یہ تجربہ آپ کے کہنے کے مطابق کم از کم ایک ہفتے تک تو ضرور کرنا چاہیے- اس لئے اگلے دن جب میں اپنا چہرہ آئینے میں دیکھ رہا تھا اور اپنے بالوں میں کنگھی کر رہا تھا تو میں نے اپنے کم گو سنجیدہ عکس سے کہا- ''میاں! آج تمہیں اپنی ننھی سی بیوی کے چہرے سے اس کی تلخی کو دھونا ہے- آج سے تم ہنس مکھ بن رہے ہو اور یہ کام ابھی سے شروع کر رہے ہو- چنانچہ جب میں ناشتے کے لئے بیٹھا تو میں نے اپنی بیوی کو مسکرا کر سلام کیا-

Marfat.com

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

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

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

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

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

Marfat.com

بارے میں اس نے اپنا خیال بدل ڈالا ہے- اس نے کہا کہ جب میں مسکراتا ہوں تو سچ مچ کا انسان لگتا ہوں-"

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

یاد رکھئے- یہ خط گھنے' زمانہ ساز اور تبادلہ زر کے ماہر نے لکھا ہے جو نیویارک کلب ایکسچینج میں کمپنیوں کے حصوں کی خرید و فروخت پر گذر اوقات کرتا ہے- اور یہ کام اتنا مشکل ہے کہ سو میں سے ننانوے آدمی اس میں ناکام رہتے ہیں-

آپ مسکرا نہیں سکتے تو کیا کر سکتے ہیں؟

دیکھیے' ایک کام کیجئے کہ اپنے آپ کو مسکرانے پر مجبور کیجئے- آپ محسوس کیجئے کہ آپ پہلے ہی سے خوش ہیں- اس طرح آپ سچ مچ خوش و خرم ہو جائیں گے- علم نفسیات کے بہت بڑے استاد ولیم جیمز فرماتے ہیں-

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

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

Marfat.com

زیادہ خوش وخرم ہیں۔''

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

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

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

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

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

Marfat.com

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

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

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

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

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

Marfat.com

البرٹ ہیوبارڈ کی یہ جوگیوں والی چھوٹی سی نصیحت یاد رکھئے۔ لیکن یہ نہ بھولئے کہ جب تک آپ اس پر عمل نہیں کرتے، کوئی فائدہ نہ ہوگا۔

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

قدیم چینی بہت عقلمند لوگ تھے۔ دنیاداری کے معاملے میں وہ بہت ہی سمجھدار تھے۔ ان کی ایک کہاوت ہے۔ جسے جلی حروف میں لکھ کر مجھے اور آپ کو اپنی اپنی ٹوپیوں پر چسپاں کرلینا

Marfat.com

چاہئے- وہ کہاوت یہ ہے ''جو آدمی ہنس مکھ نہ ہو- اسے دکان نہیں کھولنی چاہئے-''

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

---اس پر کچھ خرچ نہیں آتا-

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

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

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

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

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

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

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

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

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

مسکرایئے!

Marfat.com

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

۱۸۹۸ء کی بات ہے- نیویارک کے محلہ راک لینڈ میں ایک سخت المناک واقعہ ہوا- ایک بچہ مر گیا تھا اور اس روز تمام ہمسائے کفن دفن کی تیاری کر رہے تھے- جم فارلے باہر اپنے اصطبل میں گھوڑا باندھنے گئے- زمین برف سے ڈھکی ہوئی تھی- ہوا تیز اور سرد تھی- گھوڑے پر کئی دن سے کوئی سوار نہیں ہوا تھا- اس کے جسم کو ورزش کی ضرورت محسوس ہو رہی تھی- جب اسے پانی کے ٹب کے قریب کیا گیا تو اس نے کدکڑے لگانے شروع کر دیئے اور اپنی پچھلی دونوں ٹانگیں ہوا میں معلق کر دیں اور اس طرح جم فارلے کو مار گرایا-

نیویارک کی اس چھوٹی سی گلی میں اس روز دو موتیں واقع ہو گئیں-

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

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

Marfat.com

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

میں نے کہا۔ ''کیوں مذاق کرتے ہیں۔ اصل بات بتایئے۔''

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

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

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

یہ کوئی مبالغہ نہیں۔ روز ویلٹ کے صدر بننے میں فارلے کی اس صلاحیت نے بہت مدد دی تھی۔ جب جم فارلے مصنوعی کھاد کے ایجنٹ کی حیثیت سے کام کیا کرتا تھا اور جب وہ اپنے محلے میں بلدیہ کا کلرک تھا ان ایام میں اس نے لوگوں کے نام یاد رکھنے کا طریقہ ایجاد کیا شروع میں یہ کام بہت آسان تھا۔ جب وہ کسی شخص سے ملتا تو اس کا پورا نام دریافت کرتا۔ اس کے خاندان' اس کے کاروبار اور اس کے سیاسی نظریئے کے متعلق واقفیت حاصل کرتا۔ ان تمام باتوں کو وہ ذہن میں رکھتا۔ دوسری مرتبہ جب وہ اس شخص سے ملتا خواہ پہلی اور دوسری ملاقات میں' پورے ایک سال کا وقفہ ہو۔ وہ جھٹ سے اس کے کاندھے پر ہاتھ رکھتا۔ اس کے بیوی بچوں اور اس کے مویشیوں تک کا حال پوچھتا۔ پھر اس میں حیرانی کی کیا بات ہے کہ لوگ اس کے مداح ہو گئے۔

پریذیڈنٹ روز ویلٹ کی انتخابی مہم شروع ہونے سے کافی عرصہ پہلے فارلے نے روزانہ مغربی اور شمال مغربی ریاستوں کے ہزاروں لوگوں کے نام خط لکھے پھر وہ سفر پر نکل کھڑا ہوا اور ریل موٹر' گھوڑا گاڑی کے ذریعے اس نے انیس دنوں میں بیس ریاستوں کا

Marfat.com

دورہ کیا اور بارہ ہزار میل طے کیے- وہ جس شہر میں جاتا' اپنے شناسا لوگوں سے دوپہر کے کھانے پر' ڈنر یا ناشتے پر ملتا اور ان سے کھل کر گفتگو کرتا- اس کے بعد وہ انہی قدموں اگلے شہر کے لئے روانہ ہو جاتا-

وہ سفر سے واپس آیا تو اس نے ہر شہر کے ایک ایک واقف کو خط لکھا اور پوچھا کہ جتنے لوگوں سے اسے واقف نے مزید گفتگو کی ہے- وہ ان کے ناموں کی فہرست بھیجے- یہ فہرستیں آئیں تو لاکھوں آدمیوں کے ناموں پر مشتمل ایک بڑی فہرست تیار ہو گئی- فارلے نے ان میں سے ایک ایک آدمی کے نام ذاتی خط لکھے- ہر خط ''پیارے'' کے لفظ سے شروع ہوتا تھا اور ''تمہارا'' کے لفظ پر ختم ہوتا تھا-

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

لیکن اینڈریو کارنیگی کی کامیابی کا راز کیا تھا؟

اس کو فولاد سازی کا بادشاہ کہتے ہیں- لیکن اس کا مبلغ علم یہ تھا کہ اسے فولاد سازی کے متعلق معمولی سی بھی واقفیت نہ تھی- اس کے ماتحت سینکڑوں ایسے کاریگر کام کر رہے تھے جو

Marfat.com

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

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

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

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

اینڈریو کارنیگی کی کمپنی ''سنٹرل ٹرانسپورٹ کمپنی'' پل مین کی کمپنی سے ٹکر لے رہی تھی۔ دونوں اس کوشش میں تھے کہ پیسفک ریلوے کے لئے ڈبوں کی ساخت کا کام حاصل

Marfat.com

کرلیں- وہ ایک دوسرے کو چڑا رہے تھے قیمتیں گھٹا رہے تھے اور منافع سے بے پروا ہو گئے تھے- دونوں نیویارک میں بورڈ کے ڈائریکٹروں سے ملنے گئے- ایک شام دونوں سینٹ نکولس ہوٹل میں ملے- کارنیگی نے کہا- ''تسلیم! مسٹر پل مین- کیا آپ کے خیال میں ہم دونوں اپنے آپ کو بیوقوف نہیں بنا رہے؟''

پل مین نے کہا- ''کیا مطلب؟''

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

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

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

پیڈریوسکی اپنے حبشی شوفر کو ہمیشہ ''مسٹر کوپر'' کہہ کر بلاتا اور اس طرح اس کے جذبہ خودی کو ابھارتا- پیڈریوسکی پندرہ مرتبہ امریکہ کے ایک ساحل سے دوسرے ساحل تک ہزاروں پرجوش شائقین کے سامنے ساز بجانے کے لئے گیا- ہر مرتبہ اس نے اپنی ذاتی کار میں سفر کیا اور وہی شوفر آدھی رات کے وقت اس کے فارغ ہونے پر اس کا کھانا تیار رکھتا تھا-

Marfat.com

پیڈریوسکی نے کبھی اپنے شوفر کو عام امریکی رواج کے مطابق ''جارج'' کہہ کر نہیں بلایا بلکہ وہ ہمیشہ اسے مسٹر کوپر کہہ کر بلاتا تھا اور مسٹر کوپر اس بات پر یقیناً اس کا احسان مند تھا۔

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

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

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

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

مثال کے طور پر کرائسلر کمپنی نے مسٹر روز ویلٹ کے لئے ایک خاص کار تیار کی۔

Marfat.com

ڈبلیو- ایف- چیمبرلین اور ایک مستری اس کار کو وائٹ ہاؤس چھوڑنے گئے- میرے پاس اس وقت مسٹر چیمبرلین کا خط موجود ہے- جس میں اس نے اپنے ذاتی تجربے کو بیان کیا ہے- وہ لکھتا ہے- ''میں نے روز ویلٹ کو کار چلانا سکھائی- لیکن اس نے مجھے لوگوں کو قابو میں کرنے کا فن سکھایا-''

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

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

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

Marfat.com

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

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

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

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

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

ہمارا کسی اجنبی سے تعارف ہو تو ہم اس سے بات چیت تو کر لیتے ہیں لیکن اس سے

Marfat.com

رخصت ہوتے وقت اس کا نام تک فراموش کر جاتے ہیں۔

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

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

شاہ فرانس نپولین سوم جو نپولین اعظم کا بھتیجا تھا۔ فخر کیا کرتا تھا کہ وہ اپنے شاہی فرائض کے باوجود ہر اس شخص کا نام یاد رکھ سکتا تھا جو اس سے کبھی ملے۔ وہ کیا طریقہ اختیار کرتا تھا؟ نہایت آسان طریقہ۔ اگر وہ ملنے والے کا نام اچھی طرح سن نہ پاتا تو کہتا کہ ”افسوس ہے کہ میں آپ کا نام اچھی طرح نہ سن سکا۔“ اگر وہ کچھ عجیب سا نام لگتا تو وہ کہتا۔ ”اسے لکھتے کس طرح ہیں۔ اس کے ہجے کیا ہیں؟“ ۔۔۔ گفتگو کے دوران میں وہ اس نام کو جتنی دفعہ ہو سکتا زبان پر لاتا اور اس نام کو اس شخص کے خد و خال، طرز کلام اور عام وضع قطع کے ساتھ مناسبت دے کر ذہن نشین کر لیتا تھا۔

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

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

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

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

Marfat.com

خوش کلامی کا آسان طریقہ

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

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

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

میرے یہ چند الفاظ پون گھنٹے کے لئے میرے کام آئے۔ اس نے دوبارہ مجھ سے

Marfat.com

سوال نہیں کیا کہ میں کہاں گیا تھا اور میں نے کیا کچھ دیکھا تھا وہ میری سیاحت کا حال نہیں سننا چاہتی تھی۔ اسے تو کسی ایسے شخص کی ضرورت تھی جو اس کی باتوں کو کان لگا کر سنے تا کہ وہ فخر سے پھول جائے اور اسے بتائے کہ وہ کہاں کہاں گھوم پھر کر آئی ہے۔

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

مثال کے طور پر، مجھے حال ہی میں ایک ڈنر پارٹی کے موقعے پر ایک مشہور ماہر نباتیات سے ملنے کا اتفاق ہوا۔ یہ پارٹی نیویارک کے ایک مشہور ناشر جے۔ ڈبلیو۔ گرین برگ نے دی تھی۔ میں نے اس سے پہلے کسی ماہر نباتیات سے کبھی گفتگو نہ کی تھی۔ اس لئے اس نے میری توجہ فوراً اپنی طرف کھینچ لی۔ میں اپنی کرسی پر آگے ہو کر بیٹھ گیا اور اس کی باتیں سننے لگا۔ اس نے حشیش، جنگلی اور خودرو پودوں، گھریلو باغات اور آلوؤں جیسی معمولی سبزیوں وغیرہ کے متعلق حیران کن باتیں بتائیں۔ چونکہ میرے یہاں ایک چھوٹا سا باغیچہ تھا۔ اس لئے میں نے اس سے کئی سوالات کئے اور اس نے میری بہت سی مشکلوں کا حل بتایا۔

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

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

ایک خوش گفتار آدمی؟ میں نے تو مشکل ہی سے کوئی لفظ منہ سے نکالا ہوگا۔ اگر میں کچھ کہنا بھی چاہتا تو موضوع بدلے بغیر شاید ہی کچھ نہ کہہ سکتا تھا۔ کیونکہ میں نباتات کے

Marfat.com

بارے میں اسی حد تک جانتا ہوں جتنا کہ میں عجیب وغریب پرندوں کی جراحی سے باخبر ہوں- لیکن میں نے اتنا ضرور کیا تھا کہ میں نے اس شخص کی باتوں کو دلچسپی سے سنا- میں نے اس کی باتیں اس لئے سنیں کہ میرے لئے وہ سچ مچ پر کشش تھیں- اس نے بھی یہی محسوس کیا- نتیجے کے طور پر وہ بہت خوش ہوا- اس طرح کی باتوں کو غور سے سننا اس شخص کی بہت بڑی تعظیم کے مترادف ہے- ووڈ فورڈ نے اپنی کتاب ''اجنبی محبوب'' میں لکھا ہے- ''بہت کم آدمی ایسے ہیں جن پر گہری توجہ اثر انداز نہ ہوتی ہو-'' اور میں تو گہری توجہ سے بھی آگے نکل گیا تھا میں نے جی بھر کر داد دی اور دل کھول کر تعریف کی تھی-

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

اس نے مجھے بڑا خوش گفتار آدمی تصور کیا- حالانکہ میں اصل میں محض سننے والا تھا اور میری باتوں کا مقصد صرف یہ تھا کہ وہ جی کھول کر باتیں کر سکے-

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

یہ بات بالکل صاف ہے- آپ کو یہ بات دریافت کرنے کے لئے ہاورڈ یونیورسٹی میں کئی سال ضائع کرنے کی ضرورت نہیں- ہم سب ایسے کئی تاجروں کو جانتے ہیں جو بہت مہنگی جگہ کرائے پر لیں گے' اپنا سامان تجارت حتی الوسع کم قیمت پر خریدیں گے- دکان کی کھڑکیوں کو خوب سجائیں گے- ہزاروں روپے اشتہار بازی پر خرچ کریں گے لیکن کلرک

Marfat.com

ایسے رکھیں گے کہ جن میں دوسروں کی بات کو توجہ سے سننے کا مادہ ہی نہ ہو۔ جو بات بات پر گاہکوں کی بات کو کاٹیں گے۔ انہیں جھٹلائیں گے۔ انہیں چڑائیں گے اور انہیں دکان سے بھاگ کھڑے ہونے پر مجبور کریں گے۔

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

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

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

اس تکرار کے دوران میں ایک دوسرا سیلز مین آیا۔ اس نے کہا۔ ''تمام کالے سوٹوں کا رنگ پہلے پہل کچھ اتر جاتا ہے۔ اس کا ہمارے پاس کوئی علاج نہیں۔ پھر آپ کا سوٹ تو بہت معمولی اور کم قیمت کا ہے رنگ اتر گیا تو باقی کیا رہ گیا۔''

ووٹن نے ہمیں بتایا۔ ''اس وقت تک میرا بھی پارہ چڑھ چکا تھا۔ پہلے سیلز مین نے میری

Marfat.com

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

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

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

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

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

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

"میری تسلی ہو گئی اور میں دکان سے چلا آیا- ہفتے کے بعد سوٹ بالکل ٹھیک ہو گیا اور

Marfat.com

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

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

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

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

Marfat.com

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

''میں نے اس کی باتیں سنیں اور ان ملاقاتوں کے دوران میں اس نے جتنی بھی شکایات پیش کیں- میں نے ان میں سے ہر ایک پر ہمدردی کا اظہار کیا- ٹیلیفون کمپنی کے کسی ملازم نے اس سے پہلے اس طرح اس کے ساتھ بات چیت نہ کی تھی- وہ بہت حد تک میرا دوست بن گیا- پہلی ملاقات مین تو میں نے اس سے اس بات کا ذکر تک نہ کیا- جس کے لئے میں ملنے گیا تھا- اس کا تذکرہ دوسری اور تیسری ملاقات میں بھی نہ ہوا- لیکن چوتھی ملاقات پر میں نے سارا معاملہ بالکل طے کر لیا- اس سے اپنے تمام بلوں کی پوری پوری رقم وصول کی اور جب سے اس نے ٹیلیفون کمپنی کے خلاف کمیشن کو شکایات لکھنا شروع کی تھیں- اس وقت سے لے کر اب تک وہ مسلسل شکایات کا طومار باندھے جا رہا تھا- لیکن میری چوتھی ملاقات کے بعد اس نے سب کی سب شکایات واپس لے لیں-''

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

کئی سال کا عرصہ ہوا کہ ایک روز صبح سویرے ایک ناراض گاہک ڈیٹمر وولن کمپنی کے

Marfat.com

بانی جولین-آف-ڈیٹمر کے دفتر میں آیا- یہ کمپنی بعد میں لباس سازی کی صنعت کو اونی کپڑا سپلائی کرنے والے دنیا کی سب سے بڑی کمپنی بن گئی-

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

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

اسے ہرگز یہ توقع نہ تھی کہ وہ میری زبان سے یہ الفاظ سنے گا میرے خیال میں وہ قدرے مایوس ہوا- کیونکہ وہ شکاگو میں مجھ سے دو بدو ہونے آیا تھا اور میں اس کے ساتھ تلخ ہونے کے بجائے اس کا شکریہ ادا کر رہا تھا- میں نے اسے یقین دلایا کہ ہم اپنے ہی کھاتوں

Marfat.com

سے ساٹھ روپے کی یہ رقم کاٹ دیں گے۔ کیونکہ اس کے پاس صرف ایک اپنا حساب کتاب ہے۔ اس لئے جو وہ کہتا ہے وہ یقیناً صحیح ہوگا لیکن چونکہ ہمارے کلرکوں کو ایسے ہزاروں حساب کتاب رکھنے پڑتے ہیں۔ لہٰذا غلطی کا احتمال ہے اور ہوسکتا ہے کہ یہ رقم خواہ مخواہ اس کے ذمے پڑ گئی ہو۔''

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

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

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

کئی سال کی بات ہے کہ ایک ولندیزی گھرانہ اپنے ملک سے ہجرت کر کے امریکہ میں آباد ہوا۔ یہ لوگ بہت غریب تھے۔ ان کا لڑکا اسکول سے آ کر ایک نانبائی کی دکان پر دو روپیہ فی ہفتہ کے حساب سے دکان کی کھڑکیاں وغیرہ دھونے کی مزدوری کیا کرتا تھا۔ اس

Marfat.com

کے والدین اس قدر غریب تھے کہ وہ بے چارہ ٹوکری لے کر ریلوے اسٹیشن پر جایا کرتا اور ریل کے ڈبوں سے گرا ہوا کوئلہ چن کر گھر لایا کرتا- تاکہ کھانا تیار ہو سکے-

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

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

Marfat.com

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

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

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

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

Marfat.com

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

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

کسی کی زیادہ دیر تک بات نہ سنئے، اپنی ہی سناتے جائیے۔ جب کوئی دوسرا شخص بول رہا ہو اور آپ کے ذہن میں کوئی نیا خیال ابھرے تو اس کی بات کے ختم ہونے کا انتظار نہ

Marfat.com

کیجئے-وہ آپ جیسا عقلمند نہیں-اس کی فضول بکواس کو سننے میں آپ اپنا وقت کیوں ضائع کریں؟فوراً بیچ ہی میں برس پڑیئے اور اسے اپنی بات پوری نہ کرنے دیجئے-

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

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

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

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

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

Marfat.com

پس اگر آپ لوگوں کے دل میں گھر کرنا چاہتے ہیں تو چوتھا اصول یہ ہے:
دوسروں کی باتیں توجہ سے سنئے اور انہیں ان کے اپنے متعلق باتیں کرنے پر ابھاریئے۔

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

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

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

Marfat.com

لوگوں کو متوجہ کیسے کیا جائے

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

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

ییل یونیورسٹی کے سابق پروفیسر ولیم لیون فلپس نے یہ سبق اپنی زندگی کے ابتدائی ایام ہی میں سیکھ لیا تھا۔ وہ اپنے ایک مضمون ''فطرت انسانی'' میں لکھتے ہیں۔ ''جب میں آٹھ سال کا تھا تو میں ہفتہ عشرہ کے لئے اپنی خالہ کے یہاں اسٹراٹ فورڈ گیا۔ ایک دن ایک ادھیڑ عمر کا آدمی میری خالہ سے ملنے آیا اور میری خالہ کے بڑے ادب کے ساتھ مزاج پرسی کرنے کے بعد وہ میری طرف ہی متوجہ رہا۔ ان دونوں میں کشتی میں سیر سپاٹے کرنے کا بہت مشتاق ہوتا تھا۔ اس شخص نے اس موضوع پر میرے ساتھ اس طرح بات چیت کی کہ

Marfat.com

میں بہت ہی متاثر ہوا۔ جب وہ چلا گیا تو میں نے اس کی بہت تعریف کرنا شروع کی۔ ''کیسا دلچسپ آدمی ہے! اسے کشتیوں میں کتنی گہری دلچسپی ہے۔'' لیکن میری خالہ نے مجھے بتایا کہ وہ نیویارک کا ایک وکیل ہے اور اسے کشتیوں سے کوئی دلچسپی نہیں۔ نہ ہی اس کا محبوب مشغلہ ہے۔''

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

خالہ بولی۔ ''اس لئے کہ وہ بے حد شریف انسان ہے۔ اس نے دیکھا کہ تمہیں کشتیوں میں دلچسپی ہے۔ چنانچہ اس نے ایسی گفتگو کی جس کے متعلق اسے علم تھا کہ تمہیں اس میں دلچسپی ہے اور ایسی باتیں کیں جنہیں سن کر تمہیں خوشی ہوئی۔''

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

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

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

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

جب میں ان کے دفتر میں گیا تو پہلی بات جو میں نے کی وہ اسی چیک کو دیکھنے کی خواہش تھی۔ چالیس لاکھ روپے کا چیک! مجھے آج تک کسی ایسے شخص کا علم نہیں تھا۔ جس

Marfat.com

نے اتنی بڑی رقم کا چیک لکھا ہو۔ میں نے کہا کہ میں اپنے اسکاؤٹوں کو بتاؤں گا کہ میں نے سچ مچ چالیس لاکھ روپے کا چیک دیکھا ہے۔ انہوں نے بڑی خوشی سے چیک مجھے دکھایا۔ میں نے چیک کی تعریف کی اور ان سے درخواست کی کہ وہ مجھے تفصیل سے یہ بتائیں کہ وہ کس طرح اتنی بڑی رقم کا چیک کیش کرانے میں کامیاب ہوئے۔''

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

انہوں نے از خود مجھ سے پوچھا۔ ''اوہ غلطی معاف' میں یہ پوچھنا بھول ہی گیا کہ آپ مجھ سے کس سلسلے میں ملنا چاہتے تھے۔'' چنانچہ میں نے مدعا بیان کیا۔ مسٹر شالف مزید لکھتے ہیں۔ ''میری حیرانی کی کوئی انتہا نہ رہی۔ انہوں نے نہ صرف میری درخواست منظور کر لی۔ بلکہ اس سے بھی کہیں زیادہ امداد کی۔ میں نے صرف ایک اسکاوٹ کے یورپ کے سفر کا خرچ مانگا تھا۔ لیکن انہوں نے پانچ مزید اسکاؤٹوں کے سوا میرا خرچ بھی دیا انہوں نے مجھے چار ہزار روپے کی ہنڈی دی اور کہا۔ کہ ہم یورپ میں سات ہفتے تک ٹھہریں۔ انہوں نے ہمیں اپنی کمپنی کی شاخوں کے منتظمین کے نام تعارفی خطوط بھی دیئے۔ ان سے کہا گیا کہ میری حتی الوسع امداد کریں اور خود ہم سے پیرس میں ملے اور ہمیں سارا شہر دکھایا۔ اس وقت سے لے کر اب تک وہ کئی غریب والدین کے اسکاوٹ لڑکوں کو ملازمت بہم پہنچا چکے ہیں اور اب تک ہمارے گروپ کے بہت سرگرم کارکن ہیں۔

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

کیا یہ طریقہ تجارت میں بھی کام دے سکتا ہے؟ آیئے دیکھیں کہ کاروبار کے سلسلے میں

Marfat.com

اس طریقے سے کہاں تک کامیابی حاصل ہو سکتی ہے۔ نیویارک کی ایک بہت بڑی بیکری کے مالک ہنری۔ جے ڈیوڈ نائے کی مثال لیجئے۔

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

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

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

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

''میں نے اس اثنا میں ڈبل روٹیوں کا اس سے ذکر تک نہ کیا تھا۔ لیکن چند دنوں بعد

Marfat.com

اس کے ہوٹل کے مہتمم نے مجھے فون کیا اور ڈبل روٹیوں کے نمونے اور قیمتوں کی فہرست لے کر آنے کے لئے کہا۔

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

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

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

Marfat.com

کس طرح لوگ آپ کو فوراً پسند کرنے لگیں

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

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

کلرک نے حیران ہو کر اوپر دیکھا۔ اس کا چہرہ مسکراہٹ سے چمک رہا تھا۔ اس نے بڑے انکسار سے کہا۔ ''ہاں' اب یہ بال ویسے کہاں رہے جیسے کبھی ہوا کرتے تھے؟'' میں نے

Marfat.com

اسے یقین دلایا کہ ہوسکتا ہے اس کے بالوں کی خوبصورتی قدرے کم ہوگئی ہو۔ لیکن اب بھی یہ بہت شاندار ہیں۔ وہ بے حد خوش ہوا۔ ہم نے تھوڑا عرصہ دلچسپ گفتگو کی اور آخری بات جو اس نے مجھ سے کہی۔ یہ تھی۔ ''بہت سے لوگوں نے میرے بالوں کی تعریف کی ہے۔''

میرا دعویٰ ہے کہ وہ نوجوان اس روز کھانا کھانے گیا ہوگا تو اس کے پاؤں زمین پر نہ پڑتے ہوں گے۔ مجھے یقین ہے کہ اس نوجوان نے یہ بات رات کو اپنی بیوی سے ضرور کی ہوگی۔ میرا دعویٰ ہے کہ اس نے اس روز آئینہ دیکھ کر کہا ہوگا۔ ''یہ میرا بالوں بھرا سر کتنا خوبصورت ہے۔''

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

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

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

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

انسانی تعلقات کا ایک قانون سب سے اہم ہے۔ اگر ہم اس قانون کی پابندی کریں تو

Marfat.com

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

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

فلسفی ہزاروں سال سے انسانی تعلقات کے متعلق قیاس آرائیاں کرتے آئے ہیں اور ان تمام قیاسات میں سے ایک نظریئے نے جنم لیا- یہ نظریہ کوئی اتنا نیا بھی نہیں ہے- یہ اتنا ہی قدیم ہے جتنی کہ تاریخ- آج سے تین ہزار سال پہلے زرتشت نے یہ اصول ایران کے آتش پرستوں کو سکھایا- آج سے دو ہزار چار سو سال پہلے کنفیوشس نے چین میں اس اصول کی تبلیغ کی- تاؤمت کے بانی لاؤتسی نے یہی اصول اپنے پیروکاروں کو وادی ہان میں سکھایا- گوتم بدھ نے عیسیٰ علیہ السلام کی پیدائش سے پانچ سو سال پہلے اسی اصول کی تبلیغ دریائے گنگا کے کناروں پر کی- ہندوؤں کی مقدس کتابوں' ویدوں اور شاستروں نے اسی اصول کو اس سے بھی ایک ہزار سال پہلے پیش کیا- آج سے ایک ہزار نو سو سال پہلے حضرت یسوع مسیح نے وادی جودی کی سنگلاخ پہاڑیوں میں اسی اصول کی تبلیغ کی- یسوع مسیح نے اس دنیا کے سب سے زیادہ اہم اصول کو صرف ایک فقیرے میں سمو دیا ہے-

''دوسروں کے ساتھ ایسا ہی سلوک کرو جیسے سلوک کی تم ان سے توقع رکھتے ہو-''

آپ اپنے ملنے والوں کی خوشنودی حاصل کرنا چاہتے ہیں- آپ اپنی خوبیوں کا

Marfat.com

اعتراف چاہتے ہیں- آپ کو یہ احساس چاہئے کہ آپ اپنی چھوٹی سی دنیا میں بہت اہم شخصیت ہیں- آپ سستی اور جھوٹی خوشامد سننا نہیں چاہتے- لیکن آپ جائز تحسین وستائش کے خواہشمند ہیں- آپ چارلس شواب کے الفاظ میں اپنے دوستوں سے توقع رکھتے ہیں کہ وہ ''جی بھر کر داد دیں اور دل کھول کر تعریف کریں-'' ہم میں سے ہر کسی کو یہ بات پسند ہے-

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

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

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

''ہنری سودین (وقفہ) اٹھارویں منزل (وقفہ) کمرہ ۱۸۱۶''

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

مارے خوشی کے پھولے نہ سماتے ہوئے اس نے مجھے بتایا کہ اس نے ٹھہر ٹھہر کر کیوں بات کی اور ہر جملے کو اس اچھوتے طریقے سے کیوں ادا کیا- میرے چند الفاظ نے اس کی نکٹائی کی گرہ کو ذرا اور اونچا کر دیا اور جب میں اٹھارویں منزل کے لئے روانہ ہوا تو میں نے محسوس کیا کہ میں نے آج شام انسانی مسرت میں اضافہ کیا ہے- آپ کو دوسروں کی قدر

Marfat.com

دانی کرنے کے لئے اس وقت تک انتظار کرنے کی ضرورت نہیں- جب تک آپ کسی ملک کے سفیر نہیں بن جاتے یا آپ کسی خیر سگالی وفد کے رہنما نہیں بن جاتے- آپ فلسفہ قدر شناسی کی بدولت ہر روز جادو جگا سکتے ہیں- دوسروں کی مسرت میں اضافہ کر کے اپنی مسرت بڑھا سکتے ہیں-

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

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

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

بیان کیا جاتا ہے کہ ہال کین کو شاعری میں سانیٹ اور بیلڈ دو اصناف بہت زیادہ پسند تھیں- اس لئے وہ ڈانتے گبریل روزیٹی کی شاعری کا حافظ تھا- اس نے روزیٹی کی فنی خوبیوں کے بارے میں ایک تعریفی مقالہ بھی لکھا اور اس کی ایک نقل روزیٹی کو بھی بھیجی- روزیٹی بہت خوش ہوا- روزیٹی نے شاید اپنے من میں کہا ہوگا- ''جو نوجوان میری قابلیت کے متعلق اتنی بلند رائے رکھتا ہے- وہ یقیناً بہت ذہین ہوگا'' روزیٹی نے اس لوہار زادے کو

Marfat.com

لندن بلا بھیجا اور اسے اپنا سکریٹری مقرر کر لیا- ہال کین کی زندگی میں یہ واقعہ سنگ میل کی حیثیت رکھتا ہے- اسے اب اپنے عہد کے ادیبوں اور فن کاروں سے ملنے ملانے کا خوب موقع ملا- ان کے قیمتی مشوروں اور حوصلہ افزائی سے متاثر ہو کر اس نے لکھنا شروع کر دیا اور آسمان ادب پر ستارہ بن کر چمکا-

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

یہ ہے بے پناہ طاقت' سچی اور دلی قدر دانی کی-

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

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

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

کیا آپ خود کو اسکیمو قوم سے اعلیٰ خیال کرتے ہیں؟ یہ بھی آپ کا اپنا خیال ہے- لیکن کیا آپ یہ جاننا چاہتے ہیں کہ اسکیمو آپ کے متعلق کیا نظریہ رکھتے ہیں؟ اسکیمو لوگوں نے

Marfat.com

اپنی قوم کے کام چور، آوارہ گرد اور بداخلاق لوگوں کو ''گورے آدمی'' کا لقب دے رکھا ہے۔ یہ ان کے یہاں کی سب سے بری گالی ہے۔

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

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

ایمرسن کا قول یاد رکھئے۔ ''جس آدمی سے میں ملتا ہوں وہ کسی نہ کسی طرح مجھ سے افضل ہوتا ہے۔ اس طرح میں اس کی شخصیت کو سمجھنے کے قابل ہو جاتا ہوں۔''

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

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

میری جماعت میں داخلہ لینے کے فوراً بعد وہ اپنی بیگم کے ہمراہ اس کے چند رشتہ داروں سے ملنے موٹر کے ذریعہ لانگ آئی لینڈ تشریف لے گئے۔ ان کی بیگم انہیں اپنی ایک بوڑھی

Marfat.com

چچی کے ساتھ باتیں کرتے چھوڑ کر اپنے نوجوان رشتہ داروں کو ملنے چلی گئیں۔ چونکہ انہیں جماعت میں صحیح قدر دانی اور تحسین وتعریف کے اصولوں پر عمل کرنے کے تجربات پر تقریر کرنی تھی۔ اس لئے انہوں نے سوچا۔ چلو اس بوڑھی خاتون سے پہل کرتے ہیں۔ انہوں نے گھر کے اندر باہر غور سے نظر ڈالی تاکہ وہ کوئی ایسی چیز دیکھیں جس کی وہ ایمانداری سے تعریف کرسکیں۔

انہوں نے کہا۔ ''یہ گھر تقریباً ۱۸۹۰ء میں تعمیر ہوا تھا۔ ایسا ہی ہے نا؟'' اس بوڑھی خاتون نے جواب دیا۔ ''ہاں۔ ٹھیک ایسا ہوا تھا۔'' انہوں نے کہا۔ ''اس گھر کو دیکھ کر مجھے اس گھر کی یاد آ جاتی ہے جس میں میں پیدا ہوا تھا۔ یہ بہت خوبصورت ہے۔ بہت اچھی طرح بنا ہوا ہے۔ بڑا کشادہ ہے۔ آپ جانتی ہیں۔ اب تو اس قسم کے گھر تعمیر نہیں کئے جاتے۔''

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

''یہ گھر تو ایک سہانا سپنا ہے۔'' خاتون نے کانپتی ہوئی آواز میں کہا۔ ''اس گھر کو بڑے پیار سے بنایا گیا تھا۔ اس کی تعمیر سے پہلے میں' اور میرے شوہر کئی سال تک اس کے خواب دیکھتے رہے۔ ہمیں کوئی اچھا ماہر تعمیرات دستیاب نہ ہوا۔ لہٰذا اس کا نقشہ ہم نے خود تیار کیا۔''

اس کے بعد اس معمر خاتون نے ہمارے جج صاحب کو سارا گھر پھرا کر دکھایا اور انہوں نے تمام خوبصورت چیزوں کی دل سے تعریف کی جو اس خاتون نے اپنے مختلف سفروں کے دوران میں اکٹھی کی تھیں۔ اور زندگی بھر جن سے محبت کرتی آئی تھی۔ مثالی دوشالے' قدیم انگریزی ٹی سیٹ' چینی کے برتن' فرانسیسی بستر اور کرسیاں' اطالوی مصوری کے بہترین نمونے

Marfat.com

اور ریشم کے پردے جو کبھی فرانس کے جاگیردار اپنی حویلیوں میں لٹکایا کرتے تھے- غرض اس نے اس قسم کی اور بہت سی نایاب چیزیں دکھائیں-

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

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

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

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

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

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

Marfat.com

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

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

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

اب دوسری کہانی سنئے- یہ کہانی لیوس اینڈ ویلنٹائن کمپنی کے منیجر ڈونلڈ- ایم- میکم ہن نے بیان کی- یہ کمپنی پودے فروشی اور باغبانی کا کام کرتی ہے-

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

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

میری اس ذرا سی تعریف کا اثر نہایت گہرا پڑا-

Marfat.com

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

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

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

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

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

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

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

مثال کے طور پر کئی سال ہوئے ایسٹ مین صاحب اپنی والدہ کی یادگار کے طور پر راچسٹر میں ''ایسٹ مین مدرسہ موسیقی'' اور ایک تھیٹر ہال تعمیر کرا رہے تھے۔ مسٹر جیمس ایڈم سن'

Marfat.com

ان عمارات کے لئے نشستوں کا ٹھیکہ لینا چاہتے تھے- انہوں نے معمار کو ٹیلیفون کیا اور راچسٹر میں جا کر مسٹر ایسٹ مین سے ملاقات کرنے کا وقت ٹھہرالیا-

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

ایڈم سن نے ایسا ہی کرنے کا ارادہ کیا- جب انہیں کمرے میں داخل ہونے کی اجازت ملی تو انہوں نے دیکھا کہ مسٹر ایسٹ مین اپنی میز پر کاغذوں کے ایک ڈھیر پر جھکے بیٹھے ہیں- مسٹر ایسٹ مین نے نظریں اٹھائیں' اپنی عینک اتاری اور معمار اور مسٹر ایڈم سن کی طرف آتے ہوئے کہا- ''تسلیم حضرات'' میں آپ کی کیا خدمت کر سکتا ہوں؟'' معمار نے تعارف کرایا تو مسٹر ایڈم سن نے کہا- ''آپ سے ملاقات کا انتظار کرتے ہوئے میں آپ کے دفتر کی بہت تعریف کر رہا تھا- اگر میرے پاس اس جیسا کمرہ ہو تو اس میں بیٹھ کر کام کرنے سے کتنی زیادہ مسرت حاصل ہو- آپ شاید جانتے ہوں کہ میں لکڑی کے سامان کی تجارت کرتا ہوں- لیکن میں نے آج تک آپ کے دفتر سے زیادہ خوبصورت دفتر نہیں دیکھا-''

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

Marfat.com

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

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

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

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

اس کے بعد ایڈم سن نے جارج ایسٹ مین سے ان کی ابتدائی زندگی اور کاروبار کا حال پوچھا۔ انہوں نے نہایت درد بھرے لہجے میں اپنے بچپن کے افلاس کی باتیں کیں اور بتایا کہ ان کی بیوہ والدہ ایک بورڈنگ ہاؤس میں کام کیا کرتی تھیں اور وہ خود ایک بیمہ کمپنی میں دو روپے روز پر کلرکی کیا کرتے تھے۔ انہیں دن رات ہر وقت غربت کا غم گھن کی طرح کھائے جاتا تھا۔ آخر انہوں نے فیصلہ کیا کہ وہ کم از کم اتنا روپیہ ضرور کمائیں گے کہ ان کی والدہ

Marfat.com

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

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

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

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

Marfat.com

کیونکہ ان پر انہوں نے اپنے ہاتھ سے روغن کیا تھا۔

مسٹر ایسٹ مین کی زیر تعمیر عمارتوں میں نشستوں کے لئے ساڑھے تین لاکھ روپے کا ٹھیکہ تھا۔ آپ کے خیال میں یہ ٹھیکہ کسے ملا۔ ظاہر ہے کہ ایڈم سن کو۔

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

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

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

Marfat.com

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

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

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

Marfat.com

جائے۔"

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

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

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

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

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

Marfat.com

یاددہانی

لوگوں کے دل میں گھر کرنے کے چھ طریقے

پہلا طریقہ: دوسرے لوگوں میں سچی دلچسپی لیجئے۔

دوسرا طریقہ: مسکرائیے۔

تیسرا طریقہ: یادرکھئے کہ کسی شخص کے لئے اپنا نام اس کے لئے سب سے زیادہ اہم اور میٹھی آواز ہے۔

چوتھا طریقہ: لوگوں کی باتیں توجہ سے سنئے۔لوگوں کو اپنی ذات کے بارے میں گفتگو کرنے پر اکسایئے۔

پانچواں طریقہ: ان چیزوں کے متعلق بات چیت کیجئے۔جن سے آپ کے مخاطب کو دلچسپی ہے۔

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

Marfat.com

لوگوں کو ہم خیال بنانے کے بارہ طریقے

آپ بحث و تکرار کرنے سے جیت نہیں سکتے

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

جنہوں نے یہ مقولہ سنایا تھا وہ فرمانے لگے کہ یہ بائبل کی ایک آیت ہے۔ وہ غلط بیانی کر رہے تھے۔ مجھے معلوم تھا۔ میں اچھی طرح جانتا تھا کہ وہ غلط بیانی کر رہے ہیں اور مجھے ان کی غلط ہونے میں ذرا بھی شبہ نہ تھا۔ اس لئے میں نے اپنی اہمیت جتانے اور احساس برتری

Marfat.com

کے حصول کے لئے ایک بن بلائے مہمان کی طرح اس بیان کو درست کرنے کی تکلیف اپنے ذمے لے لی۔ لیکن وہ اپنی ضد پر اڑ گئے۔ ''کیا؟ شیکسپیئر کا مصرعہ؟ ناممکن! لغو! یہ حوالہ میں نے بائبل سے دیا ہے۔ مجھے اچھی طرح معلوم ہے۔''

کہانی بیان کرنے والے صاحب میری داہنی جانب تشریف رکھتے تھے اور میری بائیں طرف میرے ایک پرانے دوست مسٹر فرینک گیمنڈ تشریف فرما تھے۔ مسٹر گیمنڈ نے کئی سال شیکسپیئر کے مطالعے میں صرف کئے تھے۔ ہم دونوں اس بات پر متفق ہو گئے کہ فیصلہ مسٹر گیمنڈ پر چھوڑ دیں۔ انہوں نے سارا قصہ سنا۔ میز کے نیچے سے مجھے اپنے پاؤں سے ٹھوکر ماری اور کہا۔ ''ڈیل! تم غلط کہتے ہو۔ یہ صاحب درست فرماتے ہیں۔ یہ حوالہ بائبل سے ہے۔''

اس رات گھر واپس آتے ہوئے میں نے راستے میں مسٹر گیمنڈ سے کہا۔ ''فرینک! تمہیں تو اچھی طرح معلوم تھا کہ وہ حوالہ شیکسپیئر سے تھا۔ انہوں نے جواب دیا۔ یقیناً مجھے معلوم تھا۔ ہملٹ' ایکٹ نمبر ۵ سین نمبر ۲ لیکن پیارے ڈیل' ہم ایک خوشی کے موقع پر ضیافت میں بطور مہمان شریک تھے۔ کسی آدمی کو جھوٹا ثابت کرنے سے حاصل؟ کیا وہ اس طرح آپ کو پسند کرے گا؟ اسے اپنی خفت مٹانے کا موقع کیوں نہ دیا جائے۔ اس نے آپ کی رائے نہیں پوچھی تھی۔ وہ آپ کی رائے نہیں چاہتا تھا۔ پھر اس سے تکرار کیوں کی جاتی؟ حجت بازی سے ہمیشہ پرہیز کرنا چاہئے۔''

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

مجھے اس سبق کی از حد ضرورت تھی۔ کیونکہ میں بڑا سخت دلیل باز تھا میں نوجوانی کے دنوں میں اپنے بھائی کے ساتھ دنیا بھر کی چیزوں پر بحث کر چکا تھا۔ جب میں کالج میں گیا تو میں نے علم بحث واستدلال سیکھا۔ اور بڑے بڑے مباحثوں میں شرکت ہوا۔ میری مثال

Marfat.com

کچھ ایسی تھی کہ آپ مسوری کی بات کریں تو میں فوراً کہہ دوں کہ میں تو پیدا ہی وہاں ہوا تھا۔ چنانچہ وہاں کی ہر چیز پر بحث کرنے کے لئے تیار ہوتا تھا۔ اس کے بعد میں نے علم بحث و استدلال کا مضمون نیویارک میں پڑھایا اور مجھے یہ اعتراف کرتے ہوئے بڑی شرمندگی محسوس ہوتی ہے کہ ایک مرتبہ میں نے ایک موضوع پر کتاب لکھنے کا منصوبہ بھی بنایا تھا۔ میں نے لوگوں کی دلیلیں سننا' ان پر تنقید کرنا' ان سے الجھنا اور اپنی ہزار بار دلیلوں کے اثرات مرتب کرنا شروع کیا اور بعد میں اس نتیجے پر پہنچا کہ بحث جیتنے کا ایک ہی طریقہ ہے---اور وہ دلیل بازی سے پرہیز۔ دلیل بازی سے اتنا ہی دور بھاگئے۔ جتنا آپ کوڑیالے سانپ اور خوفناک زلزلے سے دور بھاگتے ہیں۔ نوے فی صدی ایسا ہوتا ہے کہ بحث کے خاتمے پر طرفین میں سے ہر شخص یہی احساس لے کر اٹھتا ہے کہ وہ عین راستی پر اور اس کا حریف غلطی پر ہے۔

آپ دلیل کو نہیں جیت سکتے۔ اگر آپ دلیل کو جیت بھی جائیں۔ پھر بھی یہی سمجھئے کہ آپ ہار گئے۔ کیوں؟ فرض کیجئے کہ آپ کو اپنے حریف پر کامیابی ہوتی ہے اور آپ اس کی دلیلوں کو رد کر کے پھینک دیتے ہیں۔ اور ثابت کر دیتے ہیں کہ وہ غلطی پر ہے۔ پھر کیا ہوگا؟ آپ خوش ہوں گے وہ؟ آپ نے اس کو نیچا دکھایا ہے۔ آپ نے اس کے غرور کو زخمی کیا ہے۔ وہ آپ کی فتح سے نفرت کرے گا۔ جس آدمی کو مجبوراً کوئی بات ماننی پڑ رہی ہو۔ وہ اپنے غرور کی خاطر اپنی پہلی بات پر قائم رہنے کی کوشش کرتا ہے۔

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

''کبھی ایسا وقت بھی تھا کہ اس قسم کا ٹیڑھا دکاندار مجھے مارے غصے کے سرخ کر دیتا۔ میں ہوزائٹ کے خلاف دلیلیں دینا شروع کر دیتا اور جتنا بھی میں ہوزائٹ کے خلاف دلیلیں

دیتا- اتنا ہی یہ بات میرے مقصد کے خلاف جاتی- خریدار، ہوزائٹ کی خوبیوں پر جس قدر اڑا رہتا اتنا ہی میری بات میرے مقصد کے برعکس میرے حریف کے حق میں ہو جاتی-

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

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

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

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

''یہاں ولیم جے آرام فرما رہے ہیں-

جو اپنے آپ کو راہ راست پر ثابت کرتے ہوئے ختم ہو گئے جو صحیح، بالکل صحیح راستے پر چل رہے تھے-

لیکن اب وہ ہمیشہ کے لئے یوں چپ ہیں- گویا وہ ہمیشہ سے غلطی پر تھے-

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

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

Marfat.com

ہے۔''

''مسٹر میکارڈو کے خیال میں صرف کسی جاہل آدمی کو بحث سے ہرانا ناممکن ہے؟''

لیکن میرا تجربہ تو یہ ہے کہ کسی آدمی کا معیار ذہانت خواہ کبھی بھی ہو۔ بحث سے اس کے نقطہ نظر کو بدلنا ناممکن ہے۔

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

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

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

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

میں نے یہ الفاظ بڑے پرخلوص انداز سے کہے؟

انسپکٹر صاحب اپنی کرسی پر ڈٹ کر بیٹھے اور گردن کو ٹیک لگا کر بڑی دیر تک اپنے منصب

Marfat.com

پر بات کرتے رہے اور مجھے بتاتے رہے کہ انہوں نے کون کون سی جعل سازیاں پکڑی ہیں۔ رفتہ رفتہ ان کا لہجہ نرم پڑ گیا اور وہ نہایت ہی دوستانہ انداز میں گفتگو کرنے لگے اور ہوتے ہوتے بات ان کے بال بچوں تک جا پہنچی۔ وہ رخصت ہوتے وقت فرما گئے۔ کہ ''میں آپ کے مسئلے پر مزید غور کروں گا اور چند دنوں تک آپ کو اپنے فیصلے سے آگاہ کروں گا۔''

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

یہ ٹیکس انسپکٹر ایک عام انسانی کمزوری کا مظاہرہ کر رہے تھے۔ وہ احساس برتری کے بھوکے تھے۔ جب تک مسٹر پارسنس ان کے ساتھ بحث کرتے رہے۔ وہ بڑے جوش وخروش سے مقابلہ کر کے اپنے احساس برتری کی تسکین کرتے رہے۔ لیکن جونہی ان کی برتری کو تسلیم کر لیا گیا اور بحث بند ہوگئی اور انہیں اپنی انا کو بلند کرنے کا موقع ملا۔ تو وہ ایک ہمدرد اور مہربان انسان بن گئے۔

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

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

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

اس لئے پہلا اصول ہے:

Marfat.com

آپ بحث وتکرار کرنے سے نہیں جیت سکتے۔

دشمنی کا راستہ اور اس راستے سے بچ نکلنے کی ترکیب

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

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

اگر آپ محض ۵۵ فی صدی راستی پر رہ سکیں تو آپ کے لئے اسمبلی کا ممبر منتخب ہونا' لاکھوں کی تعداد میں روپے کمانا' سیر و سیاحت کے لئے ایک نجی جہاز خرید لینا اور کسی مشہور و معروف نغمہ نواز دوشیزہ سے شادی کر لینا یہ سب کچھ بہت آسان سی بات ہے۔ لیکن اگر آپ یقین سے نہیں کہہ سکتے آپ ۵۵ فی صدی راستی پر رہتے ہیں۔ تو آپ کو یہ کہنے کا حق کیسے ہے کہ دوسرے لوگ غلطی پر ہیں۔

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

Marfat.com

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

یہ تو ایک کھلا چیلنج ہوا۔ اس سے تو مخالفت ہی جنم لے گی اور سننے والا آپ کی بات مکمل ہونے سے پہلے ہی آپ سے لڑنے کے لئے تیار ہو چکا ہو گا۔

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

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

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

لارڈ چیسٹر فیلڈ نے اپنے بیٹے سے کہا تھا۔ ''دوسرے لوگوں سے زیادہ عقلمند ضرور بنئے۔ لیکن انہیں بتایئے نہیں کہ آپ ان سے زیادہ عقلمند ہیں۔''

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

میں سقراط سے بڑھ کر تو عقلمند نہیں ہوں۔ چنانچہ میں نے لوگوں کو یہ بتانا ترک کر دیا

Marfat.com

ہے کہ وہ غلطی پر ہیں اور میں نے دیکھا ہے کہ اس میں بڑا فائدہ ہے۔

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

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

ایک سائنس دان ایسا ہی کرتا ہے۔ میں نے ایک مرتبہ اسٹیفن سن سے ملاقات کی۔ یہ بہت بڑے سیاح اور سائنس دان تھے۔ انہوں نے گیارہ سال خطہ منجمد شمالی سے پرے بسر کیے اور متواتر چھ سال تک محض گوشت اور پانی پر گذارا کیا۔ انہوں نے ایک تجربے کا ذکر کیا۔ جو انہوں نے کیا تھا۔ میں ان کی بات ہرگز نہیں بھولوں گا۔ انہوں نے کہا۔ ''سائنس دان بھی کچھ ثابت کرنے کی کوشش نہیں کرتا۔ وہ صرف حقیقت کو تلاش کرنے کی کوشش کرتا ہے۔''

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

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

اگر آپ کو پکا یقین ہو کہ کوئی شخص غلطی پر ہے اور آپ اس کی صاف صاف ایسا کہہ دیں

Marfat.com

تو کیا ہوگا؟ مجھے ایک ٹھوس مثال کے ذریعے اس کی تشریح کرنے دیجئے۔"

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

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

مسٹر ایس نے میری جماعت کے سامنے تقریر کرتے ہوئے کہا۔

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

بہت کم لوگ عقل کا پورا پورا استعمال کرتے ہیں۔ ہم میں اکثر لوگ متعصب اور جانبدار ہیں۔ ہم میں سے اکثر پہلے ہی سے اپنے من گھڑت نظریات، حسد، شبہات، خوف، رشک اور غرور سے بھرے ہوتے ہیں اور اکثر شہری اپنے مذہب، بالوں کے فیشن، اشتراکیت یا فن کاروں کے متعلق اپنی رائے بدلنے کے لئے تیار نہیں ہوتے۔ چنانچہ اگر آپ دوسروں کو ان کی غلطیوں پر ضرور ہی ٹوکنا چاہتے ہیں تو ہر روز ناشتے سے پہلے مندرجہ ذیل پیراگراف کا

Marfat.com

مطالعہ ضرور کیجئے۔ یہ پیراگراف پروفیسر جیمس ہاروے رابنس کی بصیرت افروز کتاب ''ذہن کی نشوونما'' سے لیا گیا ہے:

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

Marfat.com

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

چند روز بعد میری ایک خاتون دوست مجھ سے ملنے آئیں۔ تو انہوں نے مکان کے نئے سامان آرائش کا جائزہ لیا۔ میں نے لاگت کا ذکر کیا تو اس نے بڑے فاتحانہ انداز میں کہا۔ ''کیا؟ یہ تو ظلم ہے۔ اس نے تو آپ کی کھال اتار لی ہے۔''

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

میں نے اس قسم کی اور بہت سی دلیلیں دیں۔

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

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

Marfat.com

کے بالکل برعکس ہوتا ہے- اس وقت ہم کسی صورت بھی قائل ہونے کے لئے تیار نہیں ہوتے-

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

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

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

Marfat.com

مسٹر ماہنی نے میری جماعت کو یہ قصہ سناتے ہوئے کہا۔ ''میں نے سارے معاملے پر نئے سرے سے غور کیا اور مجھے پکا یقین ہو گیا کہ اس میں ہمارا کوئی قصور نہ تھا۔ مجھے یہ بھی علم تھا کہ میرا خریدار اور اس کے دوست سراسر غلطی پر تھے اور اپنی جہالت کا ثبوت دے رہے تھے لیکن میں جانتا تھا کہ اگر انہیں ایسا کہا گیا تو معاملہ اور بھی خطرناک صورت اختیار کر جائے گا میں اس سے ملاقات کے لئے لانگ آئی لینڈ گیا۔ جونہی میں اس کے دفتر میں داخل ہوا۔ وہ سیخ پا ہو گیا اور غصے میں گرجتا برستا میری طرف بڑھا وہ اس قدر آگ بگولا تھا کہ باتیں کرتے ہوئے بار بار ہوا میں مکا لہراتا تھا۔ اس نے میرے سامان کے ساتھ ساتھ مجھے بھی ٹکرا دیا اور آخر میں کہا۔ ''آخر اب تم چاہتے کیا ہو؟''

میں نے بڑی نرمی سے کہا۔ ''میں آپ کا ہر ارشاد بجا لاؤں گا۔ آخر آپ نے رقم ادا کرنی ہے تو آپ اپنی خواہش کے مطابق چیزیں کیوں حاصل نہ کریں۔ طرفین میں سے کسی کو اس سامان کی درستی کی ذمہ داری قبول کرنا پڑے گی۔ اگر آپ اپنے آپ کو راستی پر سمجھتے ہیں تو منظور شدہ فہرست لوٹا دیجئے۔ اگرچہ ہم اب تک سامان کی تیاری پر آٹھ ہزار روپے خرچ کر چکے ہیں۔ لیکن ہم اس سودے کو منسوخ کر دیں گے۔ ہم آپ کو خوش کرنے کے لئے یہ خسارہ اٹھانے کو تیار ہیں۔ دوسری صورت میں اگر ہم نے آپ کے ارشاد کے مطابق نئے سرے سے سامان تیار کیا۔ تو ہر قسم کی ذمہ داری اکیلے آپ ہی کو لینا پڑے گی۔ جبکہ اگر آپ ہمیں ہمارے منصوبے کے مطابق کام کرنے دیں گے تو ساری ذمہ داری ہماری ہو گی۔ کیونکہ ہمیں اعتماد ہے کہ ہم بالکل ٹھیک کام کر رہے ہیں۔''

اس وقت تک ہمارے خریدار کا غصہ ڈھیلا پڑ چکا تھا۔ آخر اس نے کہا۔ بہت اچھا۔ کام جاری رکھئے۔ لیکن اگر سامان حسب منشاء برآمد نہ ہوا تو میرا ذمہ نہیں۔''

''سامان عین اس کی حسب منشا نکلا۔ ہمارا خریدار اب ایسے ہی دو اور آرڈر دے چکا

Marfat.com

ہے۔''

''جس وقت یہ شخص میری ہتک کر رہا تھا اور میرے سامنے مکے لہرا لہرا کر بات کر رہا تھا اور مجھ سے کہہ رہا تھا کہ میں اپنے کام میں بالکل کورا ہوں۔ اس وقت تکرار اور اپنے آپ کو راستی پر ثابت کرنے کی کوشش سے باز رہنے کے لئے بڑے دل گردے کی ضرورت تھی۔ میں نے اپنے آپ کو بڑی مشکل سے قابو میں رکھا۔ لیکن اس کا فائدہ بھی بے انتہا ہوا۔ اگر میں نے کہہ دیا ہوتا کہ وہ غلطی پر ہے اور خاموشی اختیار کرنے کے بجائے بحث و تکرار چھیڑ دی ہوتی تو عین ممکن تھا کہ بات عدالت تک جا پہنچتی' آئندہ کے لئے تعلقات منقطع ہو جاتے' مالی نقصان اٹھانا پڑتا اور ہمارے ہاتھ سے ایک بڑا خریدار ہمیشہ کے لئے نکل جاتا۔ اب یہ بات میرے ایمان کا جزو بن چکی ہے کہ کسی آدمی سے یہ کہنے میں کہ وہ غلطی پر ہے نقصان ہی نقصان ہے۔''

اب دوسری مثال لیجئے۔ اس سے پہلے یہ بات جتانے کی اجازت دیجئے کہ میں جو مثالیں پیش کر رہا ہوں۔ وہ ہزاروں آدمیوں کے تجربے کا نچوڑ ہیں مسٹر آر۔ ڈی۔ کراؤلے لکڑی کی ایک کمپنی کے سیلز مین ہیں۔ مسٹر کراؤلے نے اعتراف کیا کہ وہ کئی سال تک تجربہ کار انسپکٹروں سے کہتے رہے کہ وہ غلطی پر ہیں اور اکثر وہ دلیلیں دے کر انہیں قائل بھی کر لیا کرتے۔ لیکن اس سے حاصل کچھ نہ ہوا۔ کیونکہ یہ ''لکڑی کے انسپکٹر'' فٹ بال کے پنچوں کی مانند ہوتے ہیں۔ ایک دفعہ جو فیصلہ کر لیتے ہیں۔ اسے بدلتے نہیں۔''

رفتہ رفتہ مسٹر کراؤلے کو احساس ہوا کہ وہ بحث بازی سے ہزاروں روپے کا نقصان اٹھا رہے ہیں۔ وہ میری جماعت میں آئے تو انہوں نے اپنا رویہ بدلنے کا فیصلہ کیا اور تکرار بازی کو خیر باد کہہ دیا۔ اس تبدیلی کا نتیجہ؟ مسٹر کراؤلے نے مندرجہ ذیل کہانی اپنے دوسرے ساتھیوں کو سنائی۔

Marfat.com

ایک دن میرے دفتر میں ٹیلیفون کی گھنٹی بجی- میں نے محسوس کیا کہ کوئی صاحب غصے میں بھرے ہوئے بڑی پریشانی سے بول رہے ہیں- انہوں نے مجھے بتایا کہ ہم نے ان کے کارخانے میں جو لکڑی بھجوائی تھی وہ بالکل غیر تسلی بخش نکل رہی ہے- انہوں نے گاڑی سے لکڑی اتارنا بند کر دی ہے اور ہم سے درخواست کی ہے کہ ہم اپنا مال واپس منگوالیں- ہوا یوں کہ مال گاڑی کا چوتھائی ڈبہ خالی کیا جا چکا تھا کہ ان کے انسپکٹر نے کہا کہ اب تک جتنا مال اتارا گیا ہے وہ ہمارے مطلوبہ معیار سے ۵۵ فی صدی گھٹیا ہے- لہٰذا انہوں نے مال، قبول کرنے سے انکار کر دیا-

''میں فوراً اس کارخانے کی طرف روانہ ہوا اور راستے میں اس معاملے پر نظر خواہ قابو پانے کی ترکیبیں سوچتا گیا- ان حالات میں معمول کے مطابق مجھے درجہ بندی کے قوانین کا حوالہ دے کر اپنی انسپکٹری کے تجربے اور علم کی بنا پر اپنے حریف انسپکٹر کو یقین دلانے کی کوشش کرنا چاہئے تھی کہ ہماری لکڑی مطلوبہ معیار پر پوری اترتی ہے اور وہ انسپکٹر درجہ بندی کے قوانین کی غلط تشریح کر رہا ہے- لیکن میں نے سوچا کہ میں آج اس جماعت کے کورس کے دوران میں سیکھے ہوئے اصولوں سے کام لینے کی کوشش کروں گا-''

''جب کارخانے میں پہنچا تو میں نے دیکھا کہ انسپکٹر اور ایجنٹ کے تیور بدلے ہوئے ہیں- ان کے مزاج برہم ہیں اور وہ لڑائی پر آمادہ ہیں- ہم مال گاڑی کے ڈبے کی طرف گئے جس پر سے لکڑی اتاری جا رہی تھی- میں نے درخواست کی کہ وہ ساری لکڑی اتروالیں تاکہ میں اپنی آنکھوں سے دیکھوں کہ صحیح صورت حال کیا ہے- میں نے انسپکٹر صاحب سے کہا کہ آپ کو جتنی لکڑی پسند آتی ہے اسے الگ رکھوالیں اور جو آپ کے خیال میں ردی ہے اسے الگ پھینکواتے جائیں-

''تھوڑی دیر بعد مجھے محسوس ہوا کہ انسپکٹر صاحب بہت سختی سے کام لے رہے ہیں اور

Marfat.com

وہ جانچ کے قوانین کا غلط اطلاق کر رہے ہیں۔ لکڑی سب کی سب سفید صنوبر کی تھی۔ مجھے معلوم ہو گیا کہ انسپکٹر صاحب سخت لکڑی کی پڑتال کے ماہر ہیں۔ لیکن سفید صنوبر کے سلسلے میں بہت کم تجربہ اور مہارت رکھتے ہیں۔ میں سفید صنوبر کی لکڑی کی شناخت کا بہت ماہر ہوں۔ لیکن میں نے ان کے معیار شناخت پر اعتراض نہ کیا میں چپکے چپکے دیکھتا رہا۔ آخر کار میں نے انسپکٹر صاحب سے پوچھنا شروع کیا کہ کون سا شہتیر انہیں کیوں ناپسند ہے۔ میں نے ایک لمحے کے لئے بھی انہیں یہ احساس نہ ہونے دیا کہ وہ غلطی کر رہے ہیں۔ میں نے ان سے کہا کہ میں یہ استفسار محض اس لئے کر رہا ہوں کہ ہم آئندہ ان کی فرم کے معیار کے مطابق مال سپلائی کر سکیں۔

''میں نے دوستانہ اور صلح جویانہ انداز میں سوال کر کے اور بار بار یہ کہہ کر کہ وہ ناپسندیدہ مال کو رد کرنے میں حق بجانب ہیں انہیں خوش کر دیا ہمارے درمیان جو کشیدگی سی پیدا ہو گئی تھی وہ رفتہ رفتہ دور ہونے لگی۔ میں نے باتوں باتوں میں ایسے محتاط اشارے کئے۔ جن سے انسپکٹر صاحب کے دل میں یہ خیال پیدا ہونے لگا کہ بعض ایسے شہتیر جو انہوں نے ٹھکرا دیئے ہیں ان کے معیار پر پورے اترتے ہیں اور جس معیار کے مطابق وہ مال چن رہے ہیں اس کے لحاظ سے انہیں رقم بھی زیادہ خرچ کرنی چاہئے تھی۔ لیکن میں نے ہر ممکن احتیاط برتی کہ ان کے ذہن میں یہ خیال پیدا نہ ہو کہ میں دانستہ انہیں ایسی بات جتلا رہا ہوں۔

رفتہ رفتہ انسپکٹر صاحب کا رجحان بدل گیا۔ آخر کار اس نے تسلیم کیا کہ وہ سفید صنوبر کی لکڑی کا اتنا زیادہ تجربہ نہیں رکھتے۔ اب جو شہتیر بھی گاڑی سے اترتا۔ وہ اس کے متعلق مجھ سے سوالات کرتے۔ میں انہیں بتاتا گیا کہ یہ شہتیر ان کے معیار کے کیوں ہے۔ لیکن ساتھ ساتھ یہ بھی کہتا رہا کہ انہیں یہ پسند نہیں تو ہم قبول کرنے پر مجبور نہیں کریں گے۔ آخر نوبت یہاں تک پہنچی کہ وہ ہر شہتیر کو ٹھکرانے پر ہچکچانے لگے اور آہستہ آہستہ انہیں یقین ہو گیا کہ غلطی

Marfat.com

ان کی تھی کہ انہوں نے اپنے مطلوبہ معیار کے مطابق آرڈر نہ دیا تھا۔

نتیجہ یہ نکلا کہ انہوں نے میرے جانے کے بعد ساری لکڑی کو دوبارہ پرکھا اور ہمیں ہماری پوری رقم کا چیک موصول ہوگیا۔

صرف اسی ایک سودے میں، دوسرے آدمی کو غلطی پر ثابت کرنے سے احترام اور معمولی حکمت عملی سے ہماری کمپنی کو چھ سو روپے کا نفع ہوا اور اس نیک نامی اور خوشنودی کی کوئی قیمت نہیں جو ہم نے حاصل کی تھی۔"

میں اس باب میں کوئی نئی بات نہیں بتارہا ہوں۔ آج سے انیس سو سال پہلے یسوع مسیح نے کہا تھا۔ "اپنے مخالف سے فوراً اتفاق کر لیجئے۔"

دوسرے لفظوں میں اپنے خریدار، اپنے خاوند یا اپنی بیوی یا اپنے مخالف سے مت جھگڑیئے۔ اسے یہ نہ بتایئے کہ وہ غلطی پر ہے اسے برانگیختہ نہ کیجئے۔۔بس ذرا سی حکمت عملی سے کام لیجئے گا۔ اسے اتنا موقع دیں کہ وہ اپنی غلطی خود بخود تسلیم کر سکے۔

حضرت عیسیٰ مسیح کی پیدائش سے دو ہزار دو سو برس پہلے شاہ مصر اخطوی نے اپنے فرزند کو جو نصیحت کی تھی۔ اس کی آج پہلے سے بھی زیادہ اہمیت ہے۔ اس ضعیف العمر بادشاہ نے آج سے چار ہزار سال پہلے شراب نوشی کے دوران میں اپنے فرزند سے کہا تھا۔ "اپنے مقصد میں کامیاب ہونا چاہتے ہو تو بدبیر سے کام لو۔"

لہٰذا آپ دوسرے لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو دوسرا اصول یہ ہے:
دوسرے شخص کے نقطہ نظر کا احترام کیجئے۔ کسی سے یہ نہ کہئے کہ وہ غلطی پر ہے۔

Marfat.com

آپ سے غلطی ہو جائے تو تسلیم کر لیجئے!

میں جغرافیائی اعتبار سے نیویارک کے تقریباً وسط میں رہتا ہوں- میرے گھر سے چند قدم کے فاصلے پر ایک چھوٹا سا جنگل ہے- اس میں کالے بیروں کی جھاڑیاں کثرت سے ہیں- موسم بہار میں جنگل میں جھاگ کی طرح کے سفید سفید پھول نکل آتے ہیں- جھاڑیوں میں گلہریاں گھونسلے بناتی ہیں اور اپنے بچوں کو پالتی ہیں- جنگل کی گھاس بڑھ کر گھوڑے کے سر کو چھونے لگتی ہے- جب سے کولمبس نے امریکہ دریافت کیا ہے لوگوں نے اس جنگل کو ایسا ہی دیکھا ہے- میں اکثر اس جنگل میں اپنے چھوٹے سے کتے ریکس کے ساتھ سیر کو جاتا ہوں- یہ ننھا سا کتا بہت نیک اور بے ضرر سا ہے اور چونکہ جنگل میں بہت ہی کم کوئی آدمی دیکھنے میں آتا ہے- اس لئے میں ریکس کو زنجیر یا منہ بند کے بغیر ہی لے جاتا ہوں-

ایک دن جنگل میں ہماری ملاقات ایک گھوڑ اسوار سپاہی سے ہوئی جو اپنا رعب جمانے کے لئے بے قرار نظر آتا تھا- اس نے مجھے دھمکی دی- ''اس کتے کو سیر گاہ میں زنجیر یا منہ بند، کے بغیر کھلا لانے سے آپ کا کیا مطلب ہے؟ آپ کو معلوم نہیں' یہ قانون شکنی ہے؟'' میں نے نرم لہجے میں جواب دیا- ''جی مجھے معلوم ہے- لیکن میرے خیال میں یہاں یہ کسی کو نقصان نہیں پہنچائے گا-''

''آپ کا خیال! آپ کا خیال! قانون آپ کے خیال کو اپنی جوتی پر بھی نہیں لکھتا- یہ کتا گلہریوں کو مار سکتا ہے- بچوں کو کاٹ سکتا ہے- میں اس دفعہ تو آپ کو جانے دیتا ہوں-

Marfat.com

لیکن اگر میں نے آئندہ اس کتے کو ڈوری یا منہ بند کے بغیر یہاں دیکھ پایا تو آپ کو عدالت کے سامنے جواب دینا پڑے گا-"

میں نے بڑی انکساری کے ساتھ تعمیل کا وعدہ کیا-

میں نے دو چار مرتبہ اپنا وعدہ پورا کیا- لیکن نہ ریکس کو منہ بند پسند تھا اور نہ مجھے- اس لئے ہم نے قسمت آزمائی کا فیصلہ کیا اور ایک دن جنگل میں پہلے کی طرح آزادانہ گئے- کچھ عرصے تک کوئی حادثہ پیش نہ آیا اور ہم پھر پہلے کی طرح دلیر ہو گئے- ایک شام ہم دونوں ایک پہاڑی کے پاس گھوم رہے تھے کہ اچانک قانون کے بادشاہ سلامت گھوڑے پر قریب سے گذرتے ہوئے نظر آئے- ریکس میرے آگے آگے تھا اور اس کا رخ سپاہی کی جانب تھا-

مجھے احساس تھا کہ میں قصوروار ہوں- اس لئے میں نے سپاہی کو منہ کھولنے کا موقع ہی نہ دیا- میں نے پہل کی اور کہا- "آپ نے مجھے عین موقع پر پکڑ لیا ہے- میں قصوروار ہوں- آپ نے مجھے پچھلے ہفتے متنبہ کیا تھا کہ اگر میں کتے کو دوبارہ یہاں منہ بند کے بغیر لایا تو جرمانے کی سزا کا مستوجب ہوں گا-"

سپاہی نے نرمی سے جواب دیا- "خیر مجھے معلوم ہے کہ جب آس پاس کوئی نہ ہو تو اس قسم کے چھوٹے کتوں کو کھلا چھوڑ دینے کو جی چاہتا ہے-"

میں نے جواب دیا کہ- "بالکل- جی تو ہر شخص کا چاہتا ہے- لیکن آخر یہ قانون شکنی ہے-"

سپاہی نے جواب دیا- "ہاں! لیکن ایسا ننھا سا کتا کسی شخص کو کیا نقصان پہنچا سکتا ہے-"

میں نے کہا- "یہ بجا ہے- لیکن یہ گلہریوں کو تو مار سکتا ہے-"

Marfat.com

اس نے کہا۔ ''آپ خواہ مخواہ اتنے سنجیدہ ہو رہے ہیں۔'' میں بتاؤں آپ کیا کریں؟ آپ اس کتے کو اس پہاڑی پر بھگا دیں۔ جہاں یہ مجھے نظر نہ آئے۔ میں یہ سمجھوں گا کہ میں نے اسے دیکھا ہی نہیں تھا۔''

وہ سپاہی آخر انسان تھا۔ وہ احساس برتری چاہتا تھا۔ جب میں نے اپنی مذمت آپ شروع کر دی تو اس وقت اس کے پاس اپنی برتری جتانے کا صرف ایک طریقہ رہ گیا کہ وہ میرے ساتھ ہمدردانہ برتاؤ کرے اور اپنے آپ کو مجھ سے بڑا محسوس کر سکے۔

اور اگر میں نے اپنے آپ کو حق بجانب ثابت کرنے کی کوشش کی ہوتی تو سپاہی کے ساتھ تکرار کرنے کا انجام ظاہر ہے کہ کیا ہوتا۔

اس کے ساتھ الجھنے کی بجائے میں نے تسلیم کر لیا کہ وہ بالکل ٹھیک کہتا ہے اور میں سراسر غلطی پر ہوں۔ میں نے اپنے قصور کا اعتراف فوراً اور کھلے بندوں کیا۔ اس کا نتیجہ یہ ہوا کہ معاملہ باعزت طریقے سے طے ہو گیا۔ میں نے اس کی طرفداری کی اور اس نے میری۔ اس خوش خلقی سے لارڈ چسٹر فیلڈ بھی کسی سے پیش نہ آئے ہوتے۔ جس طرح یہ گھوڑ اسوار سپاہی میرے ساتھ پیش آیا۔ وہی گھوڑ سوار جو ایک ہفتہ پہلے مجھے قانونی چارہ جوئی کرنے کی دھمکی دے چکا تھا۔

اگر ہمیں یہ معلوم ہو جائے کہ ہمیں کڑوی بات سننا ہی پڑے گی۔ تو کیوں نہ دوسروں کے منہ سے بات چھین لیں اور جی کڑا کر کے خود ہی اپنے آپ کو کوس لیں؟ پرائے لبوں سے اپنی برائی سننے سے اپنی زبان سے اپنی مذمت سن لینا زیادہ آسان ہے۔

اگر ہم جان جائیں کہ ہمیں جلی کٹی سننا ہی پڑے گی تو ہم وہ باتیں خود ہی اپنی زبان سے کہہ ڈالیں جو کوئی دوسرا آدمی کہنے کا ارادہ، خواہش یا خیال رکھتا ہو۔ اسے بولنے کا موقع ہی نہیں دینا چاہئے۔ اس طرح ہمارا حریف بالکل لاجواب ہو جائے گا۔ اس وقت ہمارے

Marfat.com

مخالف کا رویہ ننانوے فی صدی فیاضانہ ہوگا- وہ ہمیں معذور جانے گا اور ہماری غلطیوں کو اہمیت دینے کی کوشش نہیں کرے گا- وہ ہمارے ساتھ بالکل اسی طرح پیش آئے گا جس طرح یہ سپاہی میرے اور ریکس کے ساتھ پیش آیا-

فرڈی فنڈ- ای- وارن ایک کاروباری مصور اپنے ہر عیب جُو اور شکوہ سرا گاہک کی خوشنودی حاصل کرنے کے لئے یہی بے مثل طریقہ اختیار کیا کرتے تھے-

مسٹر وارن نے اپنی کہانی میری جماعت کو سناتے ہوئے کہا- ''نشر و اشاعت کے لئے تصویریں بناتے وقت اختصار اور حقیقت پسندی کو ملحوظ رکھنا ضروری ہے- ''بعض ایڈیٹروں کی خواہش ہوتی ہے کہ ان کا کام فوراً ہو جائے- بعض صورتوں میں معمولی غلطیوں کا احتمال ہوتا ہے- مجھے اکثر ایک ایسے آرٹ ڈائریکٹر سے واسطہ پڑتا تھا جو ذرا ذرا سی بات میں عیب نکال کر بہت خوش ہوا کرتے تھے- میں بسا اوقات ان کے دفتر سے جل بھن کر نکلا کرتا- میں ان کی تنقید کو اتنا زیادہ برا محسوس نہ کرتا تھا جتنا کہ ان کے طریقہ تنقید کو- حال میں مجھے ان کا ایک فوری مطالبہ پورا کرنا پڑا- میں نے کام مکمل کر کے بھیجا تو انہوں نے فون کے ذریعے فوراً مجھے اپنے دفتر بلا بھیجا- انہوں نے کہا کہ کام مین ذرا سا نقص ہے- میں دفتر پہنچا تو اپنے آپ کو اسی صورت حال سے دوچار پایا جس کا مجھے خطرہ تھا- ان کا رویہ بہت معاندانہ تھا اور وہ نکتہ چینی کا بہانہ ڈھونڈ رہے تھے- وہ گرم ہو گئے- ''آپ نے ایسا کیوں کیا؟ ویسا کیوں کیا؟'' جماعت میں جو کچھ میں پڑھ چکا تھا- اب اس کو استعمال کرنے کا موقع تھا- چنانچہ میں نے کہا- ''آپ کا فرمانا درست ہے- میں قصوروار ہوں اور مین اپنی غلطی کے لئے کوئی وجہ نہیں پاتا جبکہ میں ایک عرصے سے آپ کے لئے تصویریں بناتا رہا ہوں اور آپ کی پسند سے اچھی طرح واقف تھا- میں اپنی غلطی پر نہایت شرمندہ ہوں-''

''انہوں نے فوراً ہی میری طرف داری شروع کر دی اور کہا- ''ہاں آپ ٹھیک فرماتے

Marfat.com

ہیں لیکن بہر حال یہ کوئی خاص خامی نہیں۔ یہ صرف......"

میں نے ان کی بات کاٹتے ہوئے جواب دیا۔ "لیکن ہو سکتا ہے یہ غلطی مہنگی پڑے اور غلطیاں عام طور سے طبیعت پر گراں گذرتی ہیں۔"

انہوں نے میری بات کاٹنے کی کوشش کی۔ لیکن میں نے انہیں روک دیا۔ میرے ہاتھ بڑا سنہری موقع آیا تھا۔ میں اپنی زندگی میں پہلی مرتبہ اپنے آپ پر نکتہ چینی کر رہا تھا اور مجھے اس میں بڑا مزا آ رہا تھا۔

میں نے اپنی بات جاری رکھتے ہوئے کہا۔ "مجھے قدرے محتاط ہونا چاہئے تھا۔ آپ کافی کام مہیا کرتے ہیں۔ آپ کا کام مثالی ہونا چاہئے تھا۔ میں اس تصویر کو نئے سرے سے بناؤں گا۔"

انہوں نے احتجاجاً کہا۔ "نہیں نہیں۔ میں آپ کو اتنی تکلیف نہیں دینا چاہتا ہوں۔" انہوں نے میرے کام کی تعریف کی اور مجھے یقین دلایا کہ وہ صرف معمولی سی تبدیلی چاہتے ہیں۔ اس ادنیٰ سے نقص سے ہماری فرم کو کوئی خاص نقصان نہیں اٹھانا پڑے گا۔ آخر یہ ایک جزوی غلطی ہے تشویش کی کوئی بات نہیں۔"

"چونکہ میں اپنے آپ پر نکتہ چینی کرنے کے لئے بے تاب تھا۔ اس لئے وہ بالکل ٹھنڈے پڑ گئے۔ انہوں نے معاملے کو ختم کر دیا اور آخر میں مجھے دوپہر کے کھانے پر مدعو کیا اور میرے رخصت ہوتے سے پہلے مجھے چیک کے علاوہ مزید کام بھی دیا۔"

ہر نادان اپنی غلطی پر پردہ ڈالنے کی کوشش کر سکتا ہے اور بہت سے نادان ایسا کرتے بھی ہیں لیکن جو شخص اپنی غلطی کو تسلیم کر لیتا ہے وہ غیر معمولی قابلیت کا مالک اور عام آدمیوں سے بلند شخص ہوتا ہے۔ ایسا کرنے سے اس میں اپنی شرافت اور عظمت کا احساس پیدا ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر تاریخ میں رابرٹ۔ ای۔ لی کی جن ذاتی خصوصیات کا ذکر ملتا ہے ان میں

Marfat.com

سب سے بڑی خوبی یہ ہے کہ انہوں نے گیٹس برگ پر پکٹ کے حملے کی ناکامی کا ذمہ دار خود اور صرف خود کو ٹھہرایا۔

مغربی ممالک کی تاریخ میں جتنے حملوں کا ذکر ملتا ہے۔ ان میں سب سے زیادہ شاندار اور دلچسپ حملہ پکٹ ہی کا ہے۔ پکٹ کے مست لہراتے ہوئے بال اتنے لمبے تھے کہ وہ اس کے کندھوں کو چومتے تھے۔۔ جس طرح نپولین اپنی اطالوی مہمات کے دوران میں عشق و محبت کے خطوط لکھا کرتا تھا۔ اسی طرح پکٹ بھی تقریباً ہر میدان جنگ سے عشق کی آگ سے سلگتے ہوئے خطوط ارسال کیا کرتا تھا۔

اس کے محبوب سپاہیوں نے جولائی کی اس المناک شام کو اس کا پر جوش خیر مقدم کیا۔ جب وہ اپنی ٹوپی کو اپنے دائیں کان پر ترچھی رکھے اٹھلاتا ہوا شمالی ریاستوں کی فوجوں کے مورچوں کی طرف بڑھا تھا۔ اس کے محبوب سپاہیوں نے اس کا پر جوش خیر مقدم کیا اور اس کے پیچھے صف بہ صف شانے سے شانہ ملائے‘ پھریرے لہراتے اور دھوپ میں نیزے چمکاتے دلیرانہ بڑھے۔ یہ نظارہ نہایت شاندار‘ ہمت افزا اور دل کش تھا۔ شمالی ریاستوں کی فوجوں نے یہ نظارہ دیکھا تو وہ ایک دوسرے سے اس کی تعریف کیے بغیر نہ رہ سکے۔

پکٹ کی فوجیں باغوں‘ کھیتوں‘ سبزہ زاروں‘ چراگاہوں اور نشیب و فراز پر بڑی ثابت قدمی اور بشاشت سے قدم بہ قدم آگے بڑھتی گئیں اور دشمن کی توپیں ہر لحہ ان کی صفوں میں شگاف ڈالتی رہیں۔ لیکن وہ نہایت دلیری سے قدم بڑھاتے گئے۔ توپیں انہیں ایک قدم بھی پیچھے ہٹنے پر مجبور نہ کر سکیں۔

اچانک شمالی ریاستوں کی یونین کا توپ خانہ پہاڑ کے پیچھے سے نکل کر سامنے آ گیا۔ جہاں وہ پہلے چھپ کر فائرنگ کر رہا تھا۔ پکٹ کے سپاہیوں کے لئے اب کوئی پناہ نہ تھی۔ کوئی ایسی شے نہ تھی جس کی وہ آڑ لے سکتے گولوں کا مینہ برس رہا تھا۔ پہاڑی کی چوٹی شعلوں کی

Marfat.com

چادر، قتل گاہ اور آتش فشاں دہانے میں بدل گئی تھی- چند منٹوں میں ایک کے علاوہ پکٹ کے تمام بریگیڈ، کمانڈر اور اس کے پچاس ہزار سپاہیوں میں سے چار ہزار سپاہی ڈھیر ہو گئے- آرمی سٹیڈ نے اس لڑائی کے آخری حلے میں فوج کی رہنمائی کی- وہ آگے لپکا اور پتھر کی دیوار کے اوپر چڑھ گیا- اپنی تلوار کے نوک پر اپنی ٹوپی رکھ کر لہرائی اور چلایا- ''نوجوانو آج دشمنوں کو فولاد پلا دو-''

نوجوانوں نے ایسا ہی کیا- وہ سنگلاخ دیوار پر سے کود پڑے، اپنے دشمنوں کو سنگینوں سے شکار کیا، تیغوں سے ان کے سر قلم کئے اور جنوبی ریاستوں کا جنگی پرچم پہاڑ کی چوٹی پر گاڑ دیا-

لیکن یہ جھنڈا چند لمحوں کے لئے ہی لہرا سکا- لیکن مختصر ہونے کے باوجود یہ لمحے جنوبی ریاستوں کے ابدی اور تاریخی لمحے تھے- پکٹ کا حملہ اگرچہ نہایت دلیرانہ اور شاندار تھا- لیکن یہ لڑائی کے خاتمے کا آغاز ثابت ہوا- لی ناکام ہو چکا تھا- وہ شمال کی طرف پیش قدمی نہ کر سکتا تھا اور اسے اس کا علم تھا- جنوبی ریاستوں کو ہمیشہ کے لئے ہار ہوئی-

لی کو اتنا صدمہ پہنچا کہ اس نے استعفیٰ دے دیا اور جنوبی ریاستوں کے صدر جیفرسن ڈیوس سے درخواست کی کہ وہ اس کی جگہ ''کسی نوجوان اور زیادہ قابل آدمی'' کو مقرر کر دیں- اگر لی، پکٹ کے تباہ کن حملے کی ناکامی کسی اور کے سر تھوپنے کی کوشش کرنا چاہتا تو اس کے پاس ہزاروں بہانے تھے- وہ کہہ سکتا تھا کہ اس کے بعض بڑے افسروں نے اسے دھوکے میں رکھا- توپ خانے کے حملے کی کمک کے لئے گھوڑ سوار فوج بروقت نہ پہنچی- یہ کام خراب ہو گیا تھا، وہ بات بگڑ گئی تھی وغیرہ وغیرہ-

لیکن لی کی شرافت نے گوارا نہ کیا کہ دوسروں پر الزام لگائے- جب پکٹ کے شکست خوردہ اور خون میں لتھڑے ہوئے سپاہی گرتے پڑتے واپس لوٹے تو رابرٹ ای- لی تن تنہا

Marfat.com

اپنے گھوڑے پر چڑھ کر ان سے آگے بڑھ کر ملنے گئے- اور بڑے موثر الفاظ میں خود اپنی مذمت کی- لیکن یہی مذمت اس کی عظمت کی دلیل تھی- اس نے تسلیم کیا- ''یہ سب میرا ہی قصور ہے- اس شکست کا میں اور صرف میں ہی ذمہ دار ہوں-''

تاریخ میں ایسے جرنیلوں کی بہت کم مثالیں ملتی ہیں- جن میں اتنی جرات تھی اور اتنے بلند کردار کے مالک تھے کہ کسی حملے کی ناکامی کو اپنی غلطی تسلیم کریں-

البرٹ ہبرڈ نہایت مجتہد مصنف تھے- وہ ان مصنفوں میں سے تھے جنہوں نے قوم کی قوم کو جگا ڈالا- ان کی تیر ونشتر جیسی کٹیلی باتیں بعض اوقات ان کے خلاف سخت نفرت کا جذبہ پیدا کر دیتی تھیں- لیکن انہیں لوگوں کے ساتھ برتاؤ کرنے کا سلیقہ آتا تھا- وہ اپنی اس بے مثال خوبی کے باعث اپنے دشمنوں کو بھی دوستوں میں بدل لیتے تھے-

مثال کے طور پر کوئی قاری ان سے خفا ہو جاتا اور انہیں خط لکھتا کہ وہ ان کے فلاں مقالے سے اتفاق نہیں رکھتا اور آخر میں کریں یا نہ کریں- اپنی صفائی پیش کرنے کے مقابلے میں آپ غلطی تسلیم کر کے بے انتہا خوشی محسوس کریں گے-

ایک پرانی کہاوت یاد رکھیے- ''لڑائی سے آپ کو نہ ملنے کے برابر ملتا ہے- لیکن اطاعت میں توقع سے زیادہ دستیاب ہوتا ہے-''

چنانچہ اگر آپ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو اس تیسرے اصول کو یاد رکھیے:

''آپ سے غلطی ہو جائے تو تسلیم کر لیجیے-''

Marfat.com

عقلِ انسانی کو متاثر کرنے کا طریقہ

اگر آپ کا مزاج برہم ہو جائے اور آپ دوسرے لوگوں کو روداد سنا سکیں تو آپ اپنے دل کا غبار ہلکا کر کے بڑی فرحت محسوس کریں گے لیکن دوسرے شخص کی کیفیت کیا ہو گی؟ کیا وہ آپ کی خوشی کو اپنی خوشی سمجھے گا؟ آپ کا تلخ لب و لہجہ اور آپ کا معاندانہ رویہ اسے آپ کے ساتھ اتفاق کرنے دے گا؟

دوڈ رو ولسن نے ایک مرتبہ کہا تھا۔ ''اگر آپ مجھ پر مکا تان کر لپکیں تو یقین رکھیں کہ میرا مکا آپ سے زیادہ سخت ہو گا۔ اگر آپ میرے پاس آ کر کہیں کہ آیئے ہم بیٹھ کر صلح صفائی کی باتیں کریں۔ اگر ہم ایک دوسرے کے ہم خیال نہ ہوں تو اس کا سبب ڈھونڈیں اور دیکھیں کہ اختلاف کی بنیاد کیا ہے تو ہم پر فوراً یہ بات آشکارا ہو جائے گی کہ ہم ایک دوسرے سے زیادہ دور نہیں۔ ہمارے درمیان اختلافات بہت کم ہیں اور ایسی باتیں کہیں زیادہ ہیں۔ جن پر ہم متفق ہو سکتے ہیں۔ اگر ہم میں ایک دوسرے کو سمجھنے کی خواہش، اہلیت اور برداشت ہے تو ہم فوراً ایک دوسرے سے ہم خیال ہو جائیں گے۔

دوڈ رو ولسن کے اس قول کی صداقت کو جان۔ ڈی۔ راک فیلر سے زیادہ کون سمجھتا ہو گا۔ وہ ۱۹۱۵ء میں کلاریڈو کے سب سے زیادہ قابل نفرت آدمی متصور ہوتے تھے۔ تاریخ صنعت کی ایک انتہائی تباہ کن ہڑتال نے دو سال سے ملک میں ہلچل مچا دی تھی۔ مشتعل کان کن، کلیو روڈ و فولاد کمپنی سے اجرت میں اضافے کا مطالبہ کر رہے تھے۔ راک فیلر اس کمپنی کے منتظم تھے۔ کمپنی کی بہت سی جائیداد تباہ کر دی تھی۔ فوج بلا لی گئی تھی۔ خون خرابہ ہوا تھا۔ ہڑتالی مزدوروں کو گولی کا نشانہ بنایا گیا تھا اور ان کی لاشیں گولیوں سے چھلنی ہو گئی تھیں۔

ایسے وقت میں جبکہ فضا نہایت نفرت آمیز تھی۔ راک فیلر ہڑتالی مزدوروں کو اپنا ہم

Marfat.com

خیال بنانا چاہتے تھے اور آپ کو حیرانی ہو گی کہ وہ کامیاب ہو گئے! کیسے؟ سنئے- کئی ہفتے تک ہڑتالی مزدوروں سے دوستانہ گانٹھنے کی کوشش کرنے کے بعد راک فیلر نے ان کے نمائندوں سے خطاب کیا- ان کی یہ تقریر' تمام تر ایک شاہکار ہے- اس نے حیرت انگیز اثر کیا- اس نے غصے کی وہ موجیں فنا کر کے رکھ دیں- جو راک فیلر کو ہڑپ کر جانا چاہتی تھیں- اس سے ان کے بے شمار مداح پیدا ہو گئے- اس تقریر میں انہوں نے حقیقت حال کو اس طریقے سے پیش کیا کہ ہڑتالی مزدور اپنی اجرت میں اضافے کے متعلق ایک حرف کہے بغیر یوں کام پر واپس چلے گئے جیسے وہ مطالبہ کبھی کیا ہی نہیں تھا- جس کے لئے وہ اتنی شدومد سے لڑتے رہے تھے-

اس حیرت انگیز تقریر کا آغاز یہ ہے- ملاحظہ کیجئے گا کہ یہ دوستانہ جذبات سے کس طرح لبریز ہے- یہ بھی نہ بھولئے گا کہ راک فیلر ان لوگوں سے مخاطب تھے جو چند دن پہلے انہیں کھٹے سیبوں کے درخت سے لٹکا کر پھانسی دے ڈالنے پر آمادہ تھے- لیکن معلوم ایسا ہوتا ہے کہ وہ ایسی نرم و نازک تقریر' خیراتی معالجوں کی جماعت کے سامنے کر رہا ہے اس کی تقریر میں اس قسم کے جملوں کی بھرمار ہے- میں یہاں آنے میں بہت فخر محسوس کرتا ہوں- آپ کے گھروں میں جانے' یا آپ کے اہل و عیال سے ملنے کے بعد میں محسوس کرتا ہوں کہ ہم یہاں اجنبیوں کی طرح اکٹھے نہیں ہوئے ہیں بلکہ ہم دوستوں کی طرح اکٹھے ہوئے ہیں- ہماری باہمی دوستی کا تقاضا یہ ہے' ہمارے مشترکہ مفاد کے لئے ضروری ہے' یا یہ صرف آپ لوگوں کی عنایت ہے کہ آپ نے مجھے یہ باتیں کرنے کا موقع دیا ہے-

راک فیلر نے بات یوں شروع کی- "آج میری زندگی کا سب سے مبارک دن ہے- یہ پہلا موقع ہے کہ مجھے اس عظیم کمپنی کے نمائندوں' افسروں سپرنٹنڈنٹوں سے بیک وقت ملاقات کرنے کی سعادت حاصل ہوئی ہے- میں آپ کو یقین دلاتا ہوں کہ میں یہاں آ کر

Marfat.com

بہت فخر محسوس کر رہا ہوں اور یہ اجتماع مجھے آخری دم تک یاد رہے گا۔ اگر یہ جلسہ آج سے دو ہفتے پہلے ہوا ہوتا تو میں یہاں آپ لوگوں میں اکثر کے لئے اجنبی کی طرح ہوتا اور میں خود بہت کم چہروں سے شناسا ہوتا۔ پچھلے ہفتے کوئلے کی کانوں کا چکر کاٹنے کا موقع پا کر میں نے آپ کے تقریباً تمام نمائندوں سے بات چیت کی ہے۔ آپ کے گھر دیکھے ہیں۔ آپ کے بیوی بچوں سے ملا ہوں۔ چنانچہ اب ہم اجنبیوں کی طرح جمع نہیں ہوئے بلکہ دوستوں کی طرح اکٹھے ہوئے ہیں اور اسی باہمی دوستی کی فضا میں آپ کے ساتھ اپنے مشترکہ مفادات پر گفتگو کرنے کا موقع پا کر بہت خوش ہوں۔"

"چونکہ یہ کمپنی کے افسروں اور مزدوروں کے نمائندوں کا اجلاس ہے۔ اس لئے میں صرف آپ کی اجازت سے یہاں موجود ہوں۔ کیونکہ میں اس قدر خوش قسمت نہیں ہوں کہ میرے پاس ان دونوں منصوبوں میں سے کوئی ایک ہو۔ پھر بھی میں یہ محسوس کرتا ہوں کہ میرا آپ سے بہت قریبی تعلق ہے۔ کیونکہ میں حصے داروں اور ڈائرکٹروں، دونوں کی نمائندگی کر رہا ہوں۔"

کیا دشمنوں کو دوستوں میں بدلنے کی یہ شاندار مثال نہیں! فرض کیجئے راک فیلر نے کوئی اور رویہ اختیار کیا ہوتا۔ فرض کیجئے کہ انہوں نے کان کنوں سے تکرار اور دلیل بازی کی ہوتی اور کھلی حقیقتیں ان کے منہ پر دے ماری ہوتیں۔ فرض کیجئے انہوں نے اپنے لب ولہجہ اور گفتار سے یہ جتایا ہوتا کہ ملازمین غلطی پر ہیں۔ فرض کیجئے۔ انہوں نے منطق کے ہر اصول کی رُو سے ملازمین کو غلط ثابت کر دیا ہوتا۔ اس صورت میں کیا ہوتا غصے اور نفرت کے مارے ملازمین پہلے سے بھی زیادہ خطرناک صورت اختیار کر لیتے۔ بلکہ عین ممکن ہے کہ بغاوت پھیل جاتی۔

اگر کسی شخص کا دل آپ کی طرف سے عداوت اور نفرت سے بھرپور ہو تو آپ اسے دنیا

Marfat.com

بھر کی منطق سے بھی اپنا ہم خیال نہیں بنا سکتے۔ جھڑکتے گھر کنے والے والدین، حکم چلانے والے مالک اور خاوند اور جھگڑالوں بیویوں کو جان لینا چاہئے کہ لوگ اپنے تصورات ہرگز بدلنا نہیں چاہتے۔ انہیں آپ یا مجھ سے اتفاق کرنے پر مجبور نہیں کیا جاسکتا۔ لیکن ہم نرمی اور دوستانہ طریق سے پیش آئیں۔ ان کے ساتھ نرم و مخلصانہ رویہ مسلسل اختیار کئے رکھیں تو انہیں اپنا ہم خیال بننے پر مائل کیا جاسکتا ہے۔

آج سے تقریباً ایک سو سال پہلے لنکن نے یہی بات ان موثر الفاظ میں بیان کی تھی۔

''ایک قدیم کہاوت ہے۔ ''میٹھا میٹھا ہپ ہپ کڑوا کڑوا تھو تھو'' آپ کسی کو اپنا طرفدار بنانا چاہیں تو پہلے آپ اسے یقین دلائیں کہ آپ اس کے مخلص دوست ہیں۔ یہی وہ میٹھا میٹھا قطرہ ہے۔ جس میں اس شخص کا دل مکھی کی طرح پھنس جاتا ہے۔ آپ خواہ کچھ بھی خیال کریں لیکن میرے نزدیک کسی کے ذہن تک رسائی کا یہ سب سے بہتر راستہ ہے۔''

اب ایک اور مثال لیجئے۔ اب کے ہم ایک عورت کی مثال لیں گے یہ عورت معاشرے میں خاصے بلند مرتبے کی مالک تھی۔ اس کا نام مسز ڈورتھی ڈے ہے۔ مسز ڈورتھی نے کہا۔ ''میں نے حال ہی میں اپنی چند سہیلیوں کو کھانے پر مدعو کیا۔ میرے لئے یہ بڑی اہم تقریب تھی۔ میں چاہتی تھی کہ ہر کام نہایت سکون سے ہو۔ ایسے موقعوں پر ایک مشہور ہوٹل کے منیجر مسٹر ایمل میری بہت زیادہ امداد کیا کرتے تھے۔ لیکن اس مرتبہ انہوں نے مجھے دھوکا دیا اور یہ دعوت میرے حسب منشا شاندار اور کامیاب نہ رہی۔ ایمل نے اپنی شکل تک نہ دکھائی۔ اس نے صرف کھانا کھلانے والا ایک نوکر بھیج دیا۔ اس نوکر کو اعلیٰ درجے کے کام کا ذرا بھی تجربہ نہ تھا اس نے میری سب سے معزز مہمان کو سب سے بعد میں کھانا دیا۔ اور ایک مرتبہ اس نے بہت بڑی پلیٹ میں ذرا سا سلاد اور سبزی رکھ کر پیش کی۔ گوشت بھی اچھی طرح نہیں گلا تھا۔ اور آلو بہت زیادہ چکنے تھے کھانا نہایت خراب تھا۔ یہ صورت حال میرے

Marfat.com

لئے بہت شرمناک تھی- میں دل ہی دل میں پیچ وتاب کھا رہی تھی- میں بڑی کوششوں سے بظاہر ہنستی رہی- لیکن دل میں کہتی رہی- ''ذرا یہ ایمل مجھے مل جائے تو' تو پھر میں اسے بتاؤں- وہ بھی کیا یاد رکھے گا-''

''یہ واقعہ بدھ کے دن کا تھا- اگلے دن میں نے انسانی تعلقات پر تقریر سنی- یہ تقریر سن کر مجھے احساس ہوا کہ ایمل سے کچھ کہنا سننا لاحاصل ہے- اس طرح میں اس کے اندر غصے اور نفرت کو بیدار کردوں گی اور مستقبل میں اس کی مدد سے ہاتھ دھو بیٹھوں گی- وہ میرا کام کبھی بھی دل سے نہ کرے گا- میں نے معاملے کو اس کے نقطہ نظر سے دیکھنے کی کوشش کی- اس نے خوراک خود نہیں خریدی تھی- کھانا خود تیار نہیں کیا تھا- اگر اس کے بعض بیرے گونگے تھے تو اس میں اس کا کیا قصور؟ میں نے اس پر نکتہ چینی کرنے کے بجائے دوستانہ طریق سے بات کرنے کا فیصلہ کیا- میں نے بات کو اس کی تحسین وتعریف سے شروع کرنے کی ٹھان لی- میرا یہ رویہ نہایت ہی کامیاب رہا- میں اگلے دن ایمل سے ملی- وہ میری جلی کٹی کا جواب دینے کے لئے پہلے ہی سے تیار نظر آتا تھا- وہ غصے میں بھرا ہوا تھا اور لڑنے بھڑنے پر آمادہ دکھائی دیتا تھا- میں نے کہا- ''ایمل میں دعوت کے موقعوں پر آپ کو اپنے پاس رکھنا بہت ضروری خیال کرتی ہوں- آپ نیویارک کے مانے ہوئے ہوٹل منیجر ہیں- مجھے اس بات کا احساس ہے کہ نہ تو آپ خود خوراک خریدتے ہیں اور نہ خود کھانا پکاتے ہیں- بدھ کے روز جو کچھ ہوا اس میں آپ کا کوئی قصور نہ تھا-

بادل چھٹ گئے- ایمل مسکرایا اور بولا- ''مادام آپ نے بالکل بجا فرمایا- ساری خرابی باورچی خانے میں ہوئی- میری کوئی خطا نہ تھی-''

''میں نے بات جاری رکھتے ہوئے کہا- ''مجھے ایک دو دعوتوں کا بندوبست کرنا ہے- مجھے آپ کے مشورے کی ضرورت ہے- کیا آپ کے خیال میں آپ کے باورچی خانے کے

Marfat.com

ملازموں کو ایک اور موقع ملنا چاہئے؟''

''یقیناً مادام! وہ دوبارہ ایسی خرابی کبھی نہ کریں گے۔''

''اگلے ہفتے میں نے ایک اور دعوت کی۔ ایمل اور میں نے اکٹھے مل کر کھانوں کی فہرست تیار کی۔ میں نے گذشتہ غلطیوں کا بالکل ذکر نہ کیا۔''

جب ہم لوگ کھانا کھانے پہنچے تو میز امریکہ کے بہترین گلاب کے پھولوں سے رنگین بنی تھی۔ ایمل کھانے کے دوران میں ایک لمحے کے لئے ہمارے پاس سے نہ ہلا۔ اگر میں کسی ملکہ کی دعوت بھی کرتی تو وہ اس سے زیادہ توجہ نہ دے سکتا۔ کھانا نہایت نفیس اور گرما گرم تھا۔ بڑی نفاست سے چنا گیا۔ کھانا چننے کے لئے ایک کے بجائے چار بیرے موجود تھے۔ کھانے کے آخر میں ایمل نے خود اپنے ہاتھوں سے میٹھی پلیٹیں مہمانوں کے سامنے رکھیں۔

میرے مہمان وداع ہو رہے تھے کہ میری معزز ترین مہمان نے مجھ سے کہا۔ ''تم نے ہوٹل کے منیجر پر کیا جادو کر رکھا ہے۔ میں نے کھانا کھلانے کا اتنا اچھا انتظام اور کہیں نہیں دیکھا اور نہ کسی منیجر کو اتنا متوجہ پایا ہے۔''

''اور وہ سچ کہہ رہی تھی۔ میں نے اس ہوٹل کے منیجر کو سچ مچ اپنی دوستانہ گفتگو اور مخلص تعریف وتحسین سے مسحور کر لیا تھا۔''

یاد رکھئے۔ ''میٹھا میٹھا ہپ ہپ کڑوا کڑوا تھو تھو۔۔۔ جسے کھانے کو شہد ملے۔ وہ زہر کیوں کھائے۔

چنانچہ اگر آپ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو اس چوتھے اصول کو کبھی نہ بھولیں۔

گفتگو ہمیشہ دوستانہ انداز سے شروع کریں۔

Marfat.com

سقراط کا راز

لوگوں کے ساتھ ایسی باتوں سے اپنی گفتگو کا آغاز نہ کریں۔ جن پر انہیں آپ سے اختلاف ہو بلکہ جن باتوں میں وہ آپ سے متفق ہیں۔ آپ ان پر زور دیجئے۔ اپنی گفتگو کے دوران میں متواتر زور دیتے رہیے۔ ممکن ہو تو اس بات پر زور دیتے رہیے کہ آپ دونوں کی منزل ایک ہی ہے۔ اختلاف مقصد کا نہیں بلکہ طریق کار ہے۔

دوسرے شخص کو اپنی گفتگو کے آغاز ہی میں "ہاں ہاں" کہنے پر مائل کر لیجئے۔ ممکن ہو تو اس کی زبان پر "نہیں" کا لفظ آنے ہی نہ دیجئے۔

پروفیسر اوور اسٹریٹ اپنی مشہور کتاب "انسانی طرز عمل" میں کہتے ہیں۔ "منفی جواب" ایک ایسی مشکل ہے۔ جس پر قابو پانا نہایت دشوار ہے۔ کسی شخص کی زبان سے اگر ایک بار "نہیں" نکل جائے تو اس کی شخصیت کا تمام تر وقار تقاضا کرتا ہے کہ وہ اپنی بات پر اڑا رہے۔ بعد میں وہ خواہ یہی محسوس کرے کہ اس نے "نہیں" کہہ کر بڑی بھول کی۔ لیکن آپ کے روبرو اسے پانا بے بہا وقار خطرے میں نظر آتا ہے۔ ایک دفعہ جو بات منہ سے نکل گئی وہ اس پر لازماً قائم رہنے کی کوشش کرے گا۔ اس لئے یہ نہایت ضروری ہے کہ ہم جس شخص سے بات کریں۔ اس سے شروع ہی میں نفی کے بجائے اثبات میں جواب

Marfat.com

لینے کی کوشش کریں۔

''اس ضمن میں انسان کے نفسیاتی تاثرات بالکل واضح ہیں۔ جب کوئی شخص دل سے ''نہ'' کہتا ہے تو اس دو حرفی لفظ سے اس کی مراد بہت کچھ ہوتی ہے۔ اس کا عضو عضو' اس کی غدودوں' رگوں کے اعصاب پر ایک تردیدی کیفیت طاری ہو جاتی ہے۔ عام طور پر منفی جواب کے ساتھ ہلکا سا جسمانی کھچاؤ بھی دیکھا جاسکتا ہے۔ کبھی کبھی تو یہ جسمانی کیفیت بہت اجاگر ہوتی ہے۔ انسان کا تمام اعصابی نظام تسلیم و رضا کے خلاف بیدار ہو جاتا ہے۔ اس کے برعکس اگر کوئی شخص ''ہاں'' کہہ دے تو اس قسم کا کوئی کھچاؤ پیدا نہیں ہوتا۔ اس وقت انسان کا تمام جسمانی نظام تسلیم و رضا کا آئینہ دار ہوتا ہے۔ اس لئے شروع شروع میں ہی اگر ہم دوسرے شخص کی زبان سے جتنی زیادہ مرتبہ ''ہاں'' کلوائیں گے۔ اتنی ہی زیادہ آسانی سے ہم اسے اپنی تجویز مان لینے پر مائل کرلیں گے۔

''یہ طریقہ' یہ ہاں میں جواب لینے کا طریقہ ایک سادہ سی بات ہے۔ لیکن اسے کتنا نظر انداز کیا جاتا ہے۔ بعض اوقات ایسا معلوم ہوتا ہے کہ لوگ دوسروں کو شروع ہی میں خفا کر کے محض اپنے احساس برتری کو ہوا دیتے ہیں۔ آزاد خیال سیاست دان اپنے قدامت پرست ساتھیوں کے ساتھ کانفرنس کرتا ہے۔ لیکن انہیں جھٹ پٹ ناراض کرلیتا ہے۔ آخر اس کا فائدہ؟ اگر وہ ایسی حرکت صرف اپنا جی خوش کرنے کے لئے کرتا ہے تو وہ قابل معافی ہے۔ لیکن اگر وہ کچھ حاصل کرنا بھی چاہتا ہے تو یہی کہا جاسکتا ہے کہ وہ نفسیاتی اعتبار سے بیوقوف ہے۔''

گرینوچ سیونگ بنک' نیویارک اپنے ایک بہت ہی بڑے اور مفید گاہک سے ہاتھ دھو بیٹھتا۔ اگر مسٹر جیمس ایبرسن ''ہاں ہاں'' کی ترکیب سے کام نہ لیتے۔

مسٹر ایبرسن نے بتایا۔ ''یہ گاہک ہمارے بنک میں اپنا حساب کھولنے آیا۔ میں نے اپنا

Marfat.com

داخلہ فارم اسے خانہ پری کے لئے دیا۔ اس نے بعض سوالوں کا برضا ورغبت جواب دے دیا۔ لیکن باقی ماندہ سوالوں کا جواب دینے سے وہ گریز کرنے لگا۔

اگر میں نے انسانی تعلقات کا سبق نہ سیکھا ہوتا تو میں نے اس شخص سے صاف کہہ دیا ہوتا کہ آپ پوری طرح خانہ پری نہیں کریں گے تو آپ ہمارے بنک میں اپنا حساب جاری نہ کرسکیں گے۔ میں سخت شرمندہ ہوں کہ میں یہ حرکت ماضی میں کرتا رہا ہوں لیکن اب مجھے اس کا بہت افسوس ہے۔ میں دوسرے شخص کو اس طرح کا الٹی میٹم دے کر قدرتی طور پر بہت فخر محسوس کرتا تھا۔ میں اسے بتاتا کہ بنک کا مالک کون ہے۔ وہ یا میں اور یہ کہ بنک کے قوانین کی خلاف ورزی کسی صورت بھی برداشت نہیں کی جاسکتی۔ لیکن اس قسم کے رجحان سے اپنے بنک کے اس نئے مربی کے احساس برتری کو سخت ٹھیس پہنچتی۔ کیونکہ جو شخص کسی بنک کی سرپرستی کرنے کی نیت سے بنک میں داخل ہوا اور اسے خوش آمدید نہ کہا جائے تو لازمی ہے کہ اسے بہت برا محسوس ہوگا۔ اس روز میں نے ذرا سمجھ سے کام لینے کا ارادہ کیا۔ میں نے اس کے ساتھ بنک کی ضرورت کی بجائے اس کی اپنی ضرورت پر بات کرنے کا فیصلہ کیا۔ علاوہ ازیں میں عزم کر چکا تھا کہ ابتدا ہی میں اس کے منہ سے ''ہاں ہاں'' کہلواؤں گا۔ اس لئے میں نے ان سے اتفاق کیا۔ میں نے کہا ان خانوں کو پر کرنا بالکل غیر ضروری ہے۔ جنہیں وہ پر نہیں کرنا چاہتا تھا۔

میں نے کہا۔ ''لیکن اگر خدانخواستہ آپ وفات پا جائیں اور اس وقت اس بنک میں آپ کا روپیہ ہو۔ میرا خیال ہے آپ اسے یقیناً اپنے کسی قانونی وارث کے نام منتقل کرنا چاہیں گے؟''

اس نے جواب دیا۔ ''ہاں یقیناً۔''

میں نے بات جاری رکھتے ہوئے کہا۔ ''کیا آپ کے خیال میں یہ بہتر نہ ہوگا کہ آپ

Marfat.com

اپنے وارث کا نام ہمیں بتا چھوڑیں تا کہ آپ کی وفات کے بعد آپ کی وصیت کی تعمیل ہم فوری طور پر بلا کسی شک وشبہ کے کر سکیں؟''

اس نے پھر ''ہاں'' کہا۔

''جب اس شخص کو معلوم ہو گیا کہ ہم یہ بات اپنے فائدے کے لئے نہیں بلکہ اس کی بہتری کے لئے دریافت کر رہے ہیں تو اس کا رویہ بالکل بدل گیا۔ وہ نرم پڑ گیا۔ بنک چھوڑنے سے پہلے اس شخص نے نہ صرف یہ کہ مجھے پوری پوری اطلاعات بہم پہنچا دیں بلکہ اس نے ہماری تجویز پر بنک کے ساتھ ایک ٹرسٹ اکاؤنٹ جاری کیا اور اپنی والدہ کو اس کا سربراہ بنا دیا اور اپنی والدہ کے بارے میں بھی تمام سوالوں کے جوابات بلا چون و چرا دیئے۔

''میں نے محسوس کیا کہ ابتدا ہی میں اس کی زبان سے ''ہاں'' کہلوا کر میں نے اسے زیر بحث واقعہ ہی بھلا دیا اور جو کچھ میں چاہتا تھا۔ اس طریقے سے اس نے خوشی خوشی کر دیا۔''

حکیم سقراط شہر ایتھنز کے 'بھنورے' تھے۔ وہ نہایت جید بزرگ واقع ہوئے تھے۔ حالانکہ وہ ننگے پاؤں پھرا کرتے تھے۔ ان کی عمر چالیس سال کی ہو گئی تھی۔ ان کا سر گنجا ہو گیا تھا اور انہوں نے ایک انیس سالہ دوشیزہ سے شادی کی تھی۔ انہوں نے اپنی تھوڑی سی زندگی میں وہ کارہائے نمایاں انجام دیئے کہ انسانی تاریخ میں بہت کم لوگوں نے انجام دیئے ہوں گے۔ انہوں نے انسانی خیالات کی رو کو یکسر بدل کر رکھ دیا۔ آج ان کی وفات کو تیئس سو سال ہوئے ہیں۔ لیکن ان کا نام آج تک بڑی عزت کے ساتھ لیا جاتا ہے اور وہ دنیا کے ان دو چار داناؤں میں سے ہیں۔ جنہوں نے اس بے چین و بے قرار دنیا کو روشنی اور امید کا پیغام دیا۔

ان کا طریق کار کیا تھا؟ کیا وہ لوگوں سے یہ کہا کرتے تھے۔ ''تم غلطی پر ہو؟'' تو بہ

Marfat.com

کیجئے- حکیم سقراط سے یہ ناممکن تھا- وہ نہایت بردبار تھے- ان کا طریق کار ''طریق سقراط'' کے نام سے مشہور ہے- اس کی بنیاد اپنے حریف سے ''ہاں ہاں'' میں جواب لینے پر تھی- وہ ایسے سوالات کرتے تھے- جن پر ان کے مخالفین بھی رضا مندی کا اظہار کرتے- وہ اپنے سوالوں کے جوابات برابر اثبات میں لئے جاتے- حتیٰ کہ وہ کافی مقدار میں ''ہاں ہاں'' میں جوابات حاصل کر لیتے وہ مسلسل ایسے سوال کئے جاتے کہ ان کے حریف غیر شعوری طور پر سقراط کی اس رائے سے متفق ہو جاتا- جس سے وہ چند منٹ پیشتر سختی سے انکار کر رہا تھا-

آئندہ ہم کسی شخص کو یہ بتانا چاہیں کہ وہ غلطی پر ہے تو ہمیں ننگے پاؤں پھرنے والے سقراط کو نہیں بھولنا چاہیے- اپنے حریف کے ساتھ نرمی سے بات کرنا چاہئے اور ایسے سوالات کرنے چاہئیں- جن کا جواب وہ ''ہاں'' میں دے سکے-

ایک چینی کہاوت ہے- جس میں اہل مشرق کی قدیم ذہانت جھلکتی ہے- کہاوت یہ ہے:

''آہستہ چلنے والا زیادہ سفر کرتا ہے-''

تہذیب یافتہ چینیوں نے انسانی فطرت کا پانچ ہزار سال تک مطالعہ کیا ہے اور اپنے اندر بے پناہ ذہانت پیدا کی ہے- ان کی یہ کہاوت کتنی انمول ہے:

''آہستہ چلنے والا زیادہ سفر کرتا ہے-''

چنانچہ اگر آپ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں- تو پانچواں اصول یہ ہے:

''دوسرے شخص کے منہ سے گفتگو کے آغاز ہی میں ''ہاں'' کہلوایئے-''

Marfat.com

شکایات سے نبٹنے کا بے ضرر نسخہ

اکثر لوگ دوسروں کو اپنا ہم خیال بنانے کی کوشش میں خود حد سے زیادہ باتیں کرنا شروع کر دیتے ہیں۔ سیلز مین بالخصوص اس مہنگی غلطی کے مرتکب ہوتے ہیں۔ دوسرے کو اپنے دل کا غبار نکالنے دینا چاہئے وہ اپنے مسائل اور کام کے متعلق آپ سے زیادہ واقفیت رکھتا ہے اس لئے آپ اس سے سوال کیجئے اور اس کی باتیں سنئے۔

اگر آپ کو اس کی کسی بات سے اتفاق نہ ہو تو آپ مداخلت کرنا چاہیں گے۔ لیکن ایسا ہرگز نہ کریں۔ یہ خطرناک ہے۔ جب تک وہ اپنے امنڈتے ہوئے خیالات کو اگل نہیں لیتا۔ آپ کی بات پر ہرگز کان نہ دھرے گا۔ اس لئے صبر و تحمل اور فراخ دلی سے اس کی باتیں سنئے۔ اس کی باتوں میں گہری دلچسپی کا اظہار کیجئے۔ اسے اپنے خیالات پوری طرح بیان کرنے پر اکسایئے۔

کیا یہ حکمت عملی تجارت میں کام دیتی ہے؟ آیئے دیکھیں۔ ایک ایسے شخص کی کہانی سنئے جسے مجبوراً اس حکمت عملی پر عمل کرنا پڑا۔

چند سال کا ذکر ہے کہ امریکہ کے ایک بہت بڑے موٹر ساز کارخانے کے مالک اپنی موٹروں میں استعمال ہونے والے آرائشی کپڑے کے بارے میں لوگوں سے خط و کتابت کر رہے تھے۔ تین بڑے بڑے صنعت کاروں نے انہیں نمونے کے کپڑے پیش کر رکھے تھے۔ موٹر کمپنی کے مالک ان سب کا معائنہ کر چکے تھے اور تینوں کپڑے کے صنعت کاروں کو

Marfat.com

اطلاع بھیج دی گئی تھی کہ وہ فلاں دن اپنے نمائندے بھیجیں- تاکہ ٹھیکہ حاصل کرنے کے لئے انہیں آخری کوشش کا موقع دیا جائے-

ایک صنعت کار کے نمائندے مسٹر جی-بی-آر مقررہ دن وہاں پہنچے- اتفاق سے ان کے گلے میں سخت تکلیف تھی- انہوں نے میری جماعت کے سامنے اپنی کہانی بیان کرتے ہوئے کہا-''جب موٹر کمپنی کے منتظمین کی کانفرنس کے سامنے پیش ہونے کی میری باری آئی تو میری تکلیف اتنی بڑھ گئی کہ میرے گلے سے ایک لفظ بھی نہ نکل سکتا تھا- میں زور لگا کر بھی بات نہ کر سکتا تھا- مجھے کمرے کے اندر بلایا گیا- میں بورڈ کے سامنے حاضر ہوا- میں نے بولنے کی بے حد کوشش کی لیکن ایک آدھ ہلکی سی چیخ کے علاوہ ایک لفظ بھی میرے گلے سے نہ نکل سکا-

وہ سب کے سب ایک میز کے گرد بیٹھے ہوئے تھے- میں نے ایک کاغذ کے ٹکڑے پر لکھ دیا-''حضرات! میرا گلا بالکل بیٹھ گیا ہے- میں بول نہیں سکتا-''

کمپنی کے صدر نے کہا-''آپ کی طرف سے میں بات کروں گا-'' اور انہوں نے ایسا ہی کیا- انہوں نے بورڈ کے باقی ممبروں کو ہماری فرم کے بھجوائے ہوئے نمونے دکھائے اور ان کی خوبیاں بیان کیں- میرے مال کے متعلق بڑی دلچسپ بحث چھڑ گئی اور صاحب صدر چونکہ میرے نمائندے تھے- اس لئے انہوں نے میری زبردست حمایت کی- اس بحث میں میری شرکت صرف مسکراہٹ' سر کی جنبش اور چند اشاروں تک محدود رہی-''

''اس عجیب وغریب کانفرنس کا نتیجہ یہ نکلا کہ ٹھیکہ ہمیں مل گیا- ٹھیکہ پچاس ہزار گز سے زائد نفیس کپڑے کا تھا-- جس کی قیمت تقریباً چونسٹھ لاکھ روپے تھی- مجھے میری زندگی میں اتنی بڑی رقم کا ٹھیکہ کبھی نہ ملا تھا-''

''میرا خیال ہے کہ اگر میرا گلا نہ بیٹھ جاتا تو میں یہ ٹھیکہ کبھی حاصل نہ کر پاتا- کیونکہ میں

Marfat.com

اس سلسلے میں بالکل غلط طریقے پر سوچ رہا تھا- اگر میں بول سکتا تو اپنی وکالت بڑے دھڑلے سے کرتا- اپنے کپڑے کی خوبیاں بڑھ چڑھ کر بیان کرتا- لیکن میرا گلا بیٹھ گیا اور گاہک نے مجبوراً میرے والے نمونوں کی خوبیاں خود تلاش کیں- جب یہ خوبیاں انہیں خود بخود نظر آ گئیں تو میری وکالت کی ضرورت ہی نہ رہی-

فلے ڈلفیا کی بجلی کی کمپنی کے منیجر مسٹر جوزف ایس' ویب نے اپنے طور پر یہ حقیقت دریافت کی- وہ پنسلوانیا کے علاقے میں معائنہ کرتے پھر رہے تھے کہ انہوں نے ایک زمیندار کے نہایت خوبصورت اور عالیشان مکان کے پاس سے گذرتے ہوئے اس علاقے میں اپنے نمائندے سے سوال کیا- ''یہ لوگ بجلی کیوں نہیں استعمال کرتے؟''

ان کے نمائندے نے مایوسی کے ساتھ جواب دیا- ''یہ بہت کند ذہن لوگ ہیں- آپ ان کے مغز میں کوئی بات نہیں ٹھونس سکتے- علاوہ ازیں وہ کمپنی سے ناراض بھی ہیں- میں کوشش کر کے دیکھ چکا ہوں- کچھ حاصل حصول نہیں-''

مسٹر ویب نے سوچا- ''ہو سکتا ہے- ان سے بات کرنا بے فائدہ ہو- لیکن میں بہرحال کوشش ضرور کروں گا-'' انہوں نے مکان کے دروازے پر دستک دی- دروازے تھوڑا سا کھلا اور ایک بوڑھی عورت نے باہر جھانکا-

مسٹر ویب نے میری جماعت کو کہانی سناتے ہوئے کہا- ''جونہی اس عورت نے میرے ساتھ کمپنی کے نمائندے کو دیکھا- اس نے دروازہ بند کر لیا- میں نے دوبارہ دستک دی- اس نے پھر دروازہ کھولا اور اب کی بار اس نے ہماری کمپنی اور ہمارے متعلق اپنے نیک خیالات کا اظہار کرنا شروع کر دیا- میں نے کہا- ''معزز خاتون! مجھے افسوس ہے کہ میں نے آپ کو تکلیف دی- لیکن میں آپ کے پاس بجلی فروخت کرنے نہیں آیا ہوں- میں چند انڈے خریدنا چاہتا ہوں-''

Marfat.com

اب اس نے دروازہ پہلے کی بہ نسبت زیادہ کھول دیا اور ہماری طرف شک آمیز نظروں سے دیکھنے لگی۔

میں نے کہا۔ ''میں نے آپ کی اعلیٰ نسل کی مرغیاں دیکھیں تو میں نے سوچا کہ آپ سے ایک آدھ درجن تازہ انڈے خریدوں۔''

اب دروازہ اور بھی زیادہ کھل گیا۔ اس عورت نے تجسس بھری نظروں سے پوچھا۔ ''آپ کو کس طرح معلوم ہوا کہ میری مرغیاں اعلیٰ نسل کی ہیں؟''

میں نے جواب دیا۔ ''میں بھی مرغیاں پالتا ہوں اور میں دعوے سے کہہ سکتا ہوں کہ میں نے اس سے اچھی نسل کی مرغیاں نہیں دیکھیں۔''

عورت کو اب بھی ہم پر شک تھا۔ اس نے کہا۔ ''پھر آپ اپنی مرغیوں کے انڈے کیوں نہیں استعمال کرتے۔''

میں نے جواب دیا۔ ''میری مرغیاں لیگ ہارن نسل کی ہیں۔ وہ سفید انڈے دیتی ہیں۔ آپ لوگ تو کھانا بنانے کے ماہر ہیں۔ آپ کو تو معلوم ہے کہ کیک تیار کرنے میں سفید انڈوں کے مقابلے میں بھورے انڈے اچھے رہتے ہیں۔ میری بیوی بہترین قسم کے کیک بنانے کی بڑی مشتاق ہے۔''

اب وہ خاتون کمرے سے نکل کر برآمدے میں ہمارے سامنے آ چکی تھیں اور ان کا مزاج پہلے سے بہت بہتر تھا۔ میں اس اثناء میں ادھر ادھر نظریں دوڑاتا رہا تھا اور میں نے دیکھ لیا تھا کہ ان کے فارم میں ایک خوبصورت ڈیری بھی ہے۔''

''میں نے بات جاری رکھتے ہوئے کہا۔ ''معزز خاتون! مجھے یقین ہے کہ جتنا روپیہ آپ کے شوہر اپنی ڈیری سے کماتے ہوں گے۔ آپ اس سے زیادہ اپنے مرغی خانے سے کما لیتی ہوں گی۔''

Marfat.com

تیر عین نشانے پر بیٹھا- وہ خوش ہو گئیں- انہوں نے اپنی مرغیوں کی کمائی کا خوب خوب ذکر کیا اور کہا- ''میں یہی بات اپنے خاوند سے بار بار کہتی ہوں- لیکن وہ ایسے ڈھیٹ ہیں کہ میری بات کو تسلیم ہی نہیں کرتے-''

وہ ہمیں اپنا مرغی خانہ دکھانے لے گئیں- مرغی خانے کے معائنے کے دوران میں' میں نے کئی عجیب وغریب چیزیں دیکھیں جو اس خاتون نے بنائی تھیں- میں جی بھر کر ان کی تعریف کرتا گیا اور دل کھول کر ان کی محنت کی داد دیتا رہا- میں نے ان کی مرغیوں کے لئے چند غذاؤں کی سفارش کی اور انڈوں سے بچے نکالنے کے لئے مناسب درجہ حرارت کی ضرورت کا ذکر کیا- میں نے کئی باتوں کے متعلق ان کا مشورہ بھی طلب کیا اور ہم بہت جلد ایک دوسرے کو اپنے تجربات سنانے میں مگن ہو گئے-''

''باتوں باتوں میں ان کی زبان سے نکلا-''میرے چند پڑوسیوں نے اپنے مرغی خانوں میں بجلی کے بلب لگائے ہیں- ان کا دعویٰ ہے کہ اس سے انہیں بہت فائدہ پہنچتا ہے- خاتون نے میرا مخلصانہ مشورہ طلب کیا کہ اگر اپنے پڑوسیوں کی طرح وہ بھی اپنے مرغی خانے میں بجلی لگالیں تو کیا یہ ان کے لئے سودمند رہے گا-''

دو ہفتے بعد اس خاتون کی ڈامی نک نسل کی مرغیاں بجلی کی دودھیا روشنی میں کٹ کٹ کرتی پھر رہی تھیں اور رات بھی ان کے لئے دن بن گیا تھا- اس عورت نے بجلی ہم سے خریدی تھی اور اس کی مرغیاں زیادہ انڈے دینے لگی تھیں- ہم دونوں مطمئن تھے- میرے طرز عمل سے دونوں کو فائدہ پہنچا تھا- میں اس ولندیزی عورت کے ہاتھ بجلی ہرگز فروخت نہ کرسکتا- اگر میں پہلے خود اس کی زبان سے بجلی کی ضرورت کے متعلق چند الفاظ نہ نکلوا لیتا-''

آپ لوگوں کے ہاتھ کچھ فروخت کر سکتے- آپ کا کام یہ ہے کہ آپ انہیں چیزیں خریدنے پر ابھاریں-

Marfat.com

یہ حقیقت ہے کہ ہمارے دوست بھی زیادہ تر ہم سے اپنی کارگذاریوں کا تذکرہ کرنا پسند کرتے ہیں اور ہمارے کارناموں کو بہت کم دلچسپی سے سنتے ہیں۔

فرانسیسی فلسفی لاروشے فوسال کا قول ہے۔ ''اگر آپ کو دشمن چاہئیں تو اپنے دوستوں پر سبقت لے جانے کی کوشش کیجئے۔ اگر آپ دوست چاہتے ہیں تو اپنے دوستوں کو سبقت لے جانے دیجئے۔''

یہ بات کیوں سچی ہے؟ جب ہمارے دوست ہم پر سبقت لے جاتے ہیں تو اس سے ان میں احساس برتری پیدا ہوتا ہے اور جب ہم ان پر سبقت لے جاتے ہیں تو ان میں احساس کمتری پیدا ہوتا ہے۔ ان میں ہمارے خلاف حسد پیدا ہوتا ہے۔

اہل جرمنی کی ایک کہاوت ہے۔ ''سچی خوشی وہ کمینی خوشی ہوتی ہے جو ہمیں ان لوگوں کو مصیبت میں دیکھ کر حاصل ہوتی ہے۔ جن سے ہم حسد کرتے ہیں۔''

دوسرے لفظوں میں ''سچی خوشی وہ ہوتی ہے جو ہم دوسروں کو مصیبت میں دیکھ کر محسوس کرتے ہیں۔''

شاید آپ کے بعض دوست آپ کی کامیابیوں کی بجائے آپ کی ناکامیوں پر زیادہ خوش ہوتے ہیں۔

لہٰذا ہمیں اپنے کارناموں کا بہت کم تذکرہ کرنا چاہئے۔ ہمیں اعتدال پسندی سے کام لینا چاہئے۔ اس میں زیادہ فائدہ ہے۔ مسٹر اروِن کاب اس طریقے پر پوری طرح کاربند تھے۔ ایک مرتبہ وہ عدالت میں گواہی دینے گئے تو ایک وکیل نے ان سے کہا:

''میرے خیال میں آپ وہی مسٹر کاب ہیں جو امریکہ کے بہت بڑے ادیب ہیں۔ کیا یہ بات ٹھیک ہے؟''

مسٹر کاب نے جواب دیا۔ ''شاید میں اتنا لائق نہیں جتنا کہ میں خوش قسمت ہوں۔''

Marfat.com

ہمیں اعتدال پسند اور منکسر المزاج ہونا چاہئے۔ کیونکہ ہم اور آپ کوئی مستقل چیز نہیں۔ ہم سب چل بسیں گے اور ایک سو سال بعد دنیا ہمارا نام تک بھول جائے گی۔ زندگی بہت مختصر ہے۔ پھر دوسروں کے سامنے اپنی بڑ مارنے میں وقت کیوں ضائع کریں۔ دوسرے لوگوں کو بات کرنے پر کیوں نہ ابھاریں۔ اس بات پر ذرا دھیان دیجئے۔ آپ کے پاس بڑ مارنے کو آخر ہے ہی کیا۔ کیا آپ کو معلوم ہے کہ آپ کو پاگل بننے سے کیا چیز بچائے ہوئے ہے؟ وہ بہت ہی معمولی شے ہے۔ آپ کے ایک غدود میں خشخاش برابر آیوڈین! اگر کوئی ڈاکٹر آپ کے گردن والے غدود کو چیرے اور اُن میں جو ذرا سی آیوڈین ہے نکال لے تو آپ فوراً پاگل ہو جائیں۔ آپ اور پاگل خانے کے درمیان ذرا سی آیوڈین حائل ہے۔ جو ہر بازار کے دوا فروش سے دو پیسے میں خریدی جا سکتی ہے۔ وہ آیوڈین جس کی قیمت تانبے کا ایک ادنیٰ سکہ ہے۔ یہ کوئی اتنی بڑی چیز تو نہیں۔ جس کے لئے آپ ساری عمر بدمزگی، ناکامی اور بے آرامی مول لیتے پھریں۔

چنانچہ اگر آپ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں۔ تو چھٹا اصول یہ ہے:

دوسرے شخص کو زیادہ سے زیادہ بات کرنے کا موقع دیجئے۔

Marfat.com

تعاون حاصل کرنے کا طریقہ

کیا آپ اس خیال کے مقابلے میں، جو کوئی دوسرا شخص چاندی کے تھال میں رکھ کر پیش کرے۔ آپ اپنے دریافت کردہ خیال پر زیادہ ایمان رکھتے؟ اگر ایسا ہے۔ تو کیا اپنے خیالات کی کڑوی نیم کو دوسروں کے گلوں میں زبردستی ٹھونسنا برا نہیں؟ کیا یہ بہتر نہیں کہ آپ صرف تجویزیں پیش کریں تاکہ دوسرے شخص کو خود بخود نتیجہ نکالنے کا موقع مل سکے۔

مثال کے طور پر میری جماعت کے ایک طالب علم مسٹر ایڈولف سلٹز کو ایک دفعہ اچانک یہ ضرورت پیش آئی کہ وہ موٹروں کے سیلز مینوں میں جو بالکل غیر منظم اور بے حوصلہ ہو رہے تھے۔ ایک نئی روح پھونکیں۔ انہوں نے تمام سیلز مینوں کا ایک جلسہ طلب کیا اور ان سے پوچھا ''آپ حضرات مجھ سے کیا توقع رکھتے ہیں۔'' لوگ اپنی اپنی تجویزیں بتاتے گئے اور وہ بلیک بورڈ پر انہیں لکھتے گئے۔ اس کے بعد انہوں نے کہا۔ ''آپ کو جو توقعات مجھ سے ہیں۔ میں انہیں پورا کروں گا۔ اب آپ یہ بتایئے کہ میں آپ سے کیا توقع رکھوں!'' انہوں نے فوراً جواب دیا ''وفاداری، ایمانداری، اجتہاد، حوصلہ، اشتراک عمل، روزانہ آٹھ گھنٹے کی سخت محنت'' --- ایک نے چودہ گھنٹے کام کرنے کی پیش کش کی۔ یہ اجلاس ایک نئے حوصلے اور نئی امنگ کے ساتھ برخاست ہوا۔ مسٹر سلٹز نے مجھے بتایا کہ اب بکری میں اضافہ کی مقدار پہلے سے بہت زیادہ اور قابل فخر ہے۔

انہوں نے مجھ سے کہا۔ ''سیلز مینوں نے میرے ساتھ ایک طرح کا اخلاقی سودا کیا

Marfat.com

تھا- جب تک میں اپنے وعدے پر قائم رہا- وہ بھی اپنے وعدے پر جمے رہے- انہیں بلا کر ان کی خواہشات اور توقعات دریافت کرنا ایک ایسا تیر تھا جو ٹھیک نشانے پر بیٹھا-

کوئی آدمی یہ سننا گوارا نہیں کرتا- "تم یہ خریدو' یہ کرو- یہ نہ کرو-" ہم سب یہ محسوس کرنا پسند کرتے ہیں کہ جو کچھ بھی ہم خرید رہے ہیں- وہ اپنی مرضی سے خرید رہے ہیں اور ہم اپنے ہی نظریات پر عمل پیرا ہیں- ہم چاہتے ہیں کہ دوسرے لوگ ہم سے یہ پوچھیں کہ ہماری خواہشات' تمنائیں اور خیالات کیا ہیں-

مثال کے طور پر یوجین ویسن کا قصہ لیجئے- انہوں نے ہزاروں لاکھوں روپوں کے منافع سے ہاتھ دھونے کے بعد اس حقیقت کو پایا تھا مسٹر ویسن ایک ایسے اسٹوڈیو میں اپنے ڈیزائن فروخت کرتے ہیں جو نئے اسٹائل زائج کرنے والوں اور پارچات بنانے والوں کے لئے نئے نمونے مہیا کرتا ہے- مسٹر ویسن کا کہنا ہے کہ متواتر تین سال تک وہ نیویارک کے ایک بڑے ماہر فیشن کے یہاں ہفتے میں ایک بار جاتے تھے- انہوں نے مجھ سے ملنے سے کبھی انکار نہیں کیا- لیکن انہوں نے مجھ سے کبھی کوئی خاکہ نہیں خریدا- وہ ہمیشہ میرے خاکوں کو غور سے دیکھتے اور کہتے- "مسٹر ویسن! ہم آج بھی ہم خیال نہیں ہو پائے-"

ڈیڑھ سو بار ناکامی کا منہ دیکھ چکنے کے بعد مسٹر ویسن کو خیال آیا- "ہو نہ ہو میرا ذہن زنگ آلود ہو چکا ہے-" انہوں نے فیصلہ کیا کہ وہ ہفتے میں ایک آدھ دن انسانی کردار کو متاثر کرنے' نئے خیالات اور نئی روح کو بیدار کرنے کے اصولوں کا مطالعہ کیا کریں گے-

ان کے دل میں نیا طریق کار اختیار کرنے کی امنگ پیدا ہوئی- انہوں نے چھ سات ادھورے خاکے اٹھائے اور اس مشہور ماہر فیشن کے دفتر میں چلے گئے- انہوں نے کہا- "میں آپ سے مشورہ لینے آیا ہوں امید ہے- آپ میری مدد فرمائیں گے اور مجھے ممنون فرمائیں گے-" یہ چند نامکمل خاکے ہیں- کیا آپ مجھے یہ بتانے کی زحمت گوارا فرمائیں گے- کہ میں

Marfat.com

ان کو کس طرح پایہ تکمیل تک پہنچاؤں کہ یہ آپ کے کس کام آسکیں؟''

ماہر فیشن لمحہ بھر چپ چاپ ان خاکوں کو دیکھنے کے بعد بولے۔''مسٹر ویسن' ان خاکوں کو کچھ روز کے لئے یہیں چھوڑ جائیے' پھر کسی دن آ کر مجھ سے ملئے۔''

مسٹر ویسن تین دن کے بعد وہاں گئے۔ ان صاحب کی تجاویز حاصل کیں۔ اپنے اسٹوڈیو میں خاکے واپس لے آئے اور انہیں اپنے خریدار کے حسب منشا مکمل کر دیا۔ نتیجہ؟ وہ سب خاکے خرید لئے گئے۔

یہ آج سے نو ماہ پہلے کی بات ہے۔ اس وقت سے لے کر آج تک وہ خریدار ایسے بیسیوں خاکے خرید چکے ہیں جو انہیں کی تجویزوں کے مطابق تیار کئے گئے ہیں۔ ان سے معاملے میں مسٹر ویسن کو ساڑھے چھ ہزار روپے کی خالص آمدنی ہوئی ہے۔ مسٹر ویسن نے کہا۔''اب مجھے اپنی ناکامی کی وجہ سمجھ میں آ گئی ہے۔ میں اس خریدار پر یہ زور دیتا رہا۔ ''آپ کو یہ خریدنا چاہئے--- وہ خریدنا چاہئے۔'' اب میں اس کے بالکل برعکس عمل کرتا ہوں۔ میں اپنے گاہکوں کی تجویزیں حاصل کرنے کی کوشش کرتا ہوں اور وہ یہ محسوس کرتے ہیں کہ خود وہ نئے ڈیزائن تخلیق کر رہے ہیں اور حقیقت بھی یہی ہے۔ میں اب انہیں ڈیزائن خریدنے پر مجبور نہیں کرتا بلکہ وہ خود خریدتے ہیں۔''

چند سال ہوئے۔ ایک صاحب نے یہی اصول مجھ پر آزمایا اور میری ہمدردیاں حاصل کر لیں۔ ان دنوں میرا سیر و تفریح اور مچھلی کے شکار کا پروگرام تھا۔ میں نے سیاحوں کی رہنمائی کرنے والے دفتر کو مطلوبہ اطلاعات کے لئے خط لکھا۔ انہوں نے فوراً میرا نام اور پتہ شائع کر دیا اور تھوڑے ہی دنوں بعد میرے پاس سیر و سیاحت کرانے والے لوگوں اور تنظیموں کے بیسیوں خطوط' کتابچے اور شائع شدہ سندیں وغیرہ پہنچنے لگیں۔ میں حیران و پریشان رہ گیا۔ میرے لئے انتخاب کرنا مشکل ہو گیا۔ اس وقت ایک کیمپ کے مالک نے بڑ چالا کی

Marfat.com

سے کام لیا۔ انہوں نے میرے پاس نیویارک کے بہت سے صاحب کے نام اور ٹیلیفون نمبر بھیج دیئے اور مجھ سے کہا کہ وہ ان کی خدمت کر چکے ہیں۔ ''آپ چاہیں تو ان کو فون کر لیں کہ انہوں نے مجھے کیا کچھ معاوضہ دیا۔ اس کے بعد آپ جو مناسب سمجھیں مجھے ادا کر دیں۔''

''حد یہ ہوئی کہ ان میں سے ایک صاحب میرے واقف نکلے۔ میں نے انہیں فون کیا' ان سے ہر قسم کی اطلاعات حاصل کر کے تسلی کر لی میں نے کیمپ کے مالک کے نام تار دے دیا کہ میں فلاں تاریخ کو پہنچ رہا ہوں۔''

دوسرے لوگ بیچنے کی کوشش کر رہے تھے اس شخص نے مجھے یہ موقع دیا کہ میں خود خریدوں۔ وہ کامیاب رہا۔ چنانچہ اگر آپ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو ساتواں اصول یہ ہے۔

اپنا خیال دوسرے شخص پر اس طرح ظاہر کریں کہ وہ یہ محسوس کرے گویا یہ خیال اس کے اپنے ذہن کی پیداوار ہے۔

آج سے پچیس سو سال پہلے چین کے ایک رشی لاؤسی نے چند مفید باتیں کہی تھیں۔ اس کتاب کے قارئین آج بھی اس سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں وہ زریں اقوال یہ ہیں:

دریا اور سمندر' سینکڑوں پہاڑی ندی نالوں سے اس لئے خراج وصول کرتے ہیں کہ وہ ان سے نچلی سطح پر بہتے ہیں۔ اپنی اس انکساری کے سبب وہ تمام پہاڑی ندی نالوں پر حکومت کرتے ہیں۔

اسی طرح درویش لوگ جو عام انسانوں سے برتری حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ وہ لوگوں کے پیچھے چلتے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ درویشوں کا مقام خواہ عام لوگوں سے بہت بلند ہو۔ لوگ ان کا بوجھ نہیں محسوس کرتے اور اس وجہ سے وہ ان سے حسد بھی نہیں کرتے۔

Marfat.com

ایک معجزہ نما اصول

یاد رکھیے کہ آپ کا مخاطب سراسر غلطی پر ہو سکتا ہے۔ لیکن وہ اپنے آپ کو ایسا ہرگز نہیں سمجھتا۔ اس کی مذمت نہ کیجئے۔ مذمت تو ہر بیوقوف کر سکتا ہے۔ اسے سمجھنے کی کوشش کیجئے۔ صرف سمجھ دار، متحمل مزاج اور اعلیٰ صفات کے افراد ہی دوسروں کو سمجھنے کی کوشش کرتے ہیں۔

ہر انسان کی سوچ اور فعل کا کوئی سبب ہوتا ہے۔ اس راز نہاں کو ڈھونڈ نکالئے۔ آپ پر اس کے اعمال بلکہ اس کی ساری شخصیت واضح ہو جائے گی۔

آپ ایمانداری کے ساتھ یہ کوشش کیجئے کہ اپنے آپ کو اپنے مخاطب کی جگہ رکھ کر سوچیں۔

اگر آپ اپنے دل سے یہ سوال کریں گے۔ "اگر میں اس کی جگہ ہوتا تو میرے احساسات اور ردعمل کیا ہوتے؟" تو آپ کا کام بہت آسان ہو جائے گا اور آپ فضول کوفت سے بھی بچ جائیں گے۔ کیونکہ "اگر ہمیں وجہ پسند ہو تو ہم نتیجے کو بھی پسند کریں گے۔" اس کے علاوہ انسانی تعلقات کے بارے میں ہمارے علم میں بہت زیادہ اضافہ ہو جائے گا۔

مسٹر کینتھ ایم گوڈ اپنی کتاب "لوگوں کو سونے میں کیسے بدلا جائے" میں رقم طراز ہیں۔

"ایک منٹ کے لئے توقف کیجئے۔ ذرا ٹھہر کر غور کیجئے کہ آپ اپنے معاملات میں کتنی گہری دلچسپی رکھتے ہیں اور اس کے مقابلے میں دوسروں کے معاملات کو کس طرح سرسری نظر سے دیکھتے ہیں۔ اس بات کو اچھی طرح ذہن نشین کر لیجئے کہ دنیا کا ہر شخص آپ ہی کی طرح سوچتا

Marfat.com

ہے۔ اگر آپ یہ جان جائیں گے تو آپ لنکن اور روز ویلٹ کی طرح دنیا کے ہر کام کی بنیاد کو پا جائیں گے۔ دوسرے لفظوں میں آپ یہ جان لیں گے کہ لوگوں سے کامیاب طرز سلوک کی بنیاد دوسرے آدمی کے نقطہ نظر کو ہمدردی سے سمجھنے کی کوشش پر ہے۔''

میں نے کئی سال سے اپنی فرصت کا زیادہ تر وقت اپنے گھر کے ایک قریبی پارک میں سیر کرنے اور گھوڑے کی سواری میں گذارا ہے۔ میں قدیم پروہتوں کی طرح ایک صنوبر کے درخت کی پوجا کرتا تھا۔ اس لئے جب آئے سال میں بے شمار چھوٹے چھوٹے درختوں اور جھاڑیوں کو آگ میں بھسم ہوتے دیکھتا تو بہت ملول ہو جاتا تھا۔ یہ آگ سگریٹ کے جلتے ہوئے ٹکڑوں کو جنگل میں لاپرواہی سے پھینک دینے سے نہیں لگتی تھی بلکہ یہ آگ عام طور پر وہ نوجوان لگاتے تھے جو پارک میں سیر و تفریح کے لئے جاتے تھے اور درختوں کے نیچے اپنے ہاتھ سے کھانا پکاتے تھے۔ بعض اوقات آگ اس قدر بھڑکتی کہ اس کے شعلوں کو بجھانے کے لئے آگ بجھانے والے دستے کو بلانا پڑتا تھا۔

پارک کے کنارے ایک تختی آویزاں تھی۔ اس پر لکھا تھا کہ آگ لگانے والے جرمانے اور قید کی سزا کے مستوجب ہوں گے۔ یہ تختی ایک الگ تھلگ گوشے میں تھی۔ نوجوان اسے دیکھ نہیں سکتے تھے۔ ایک گھوڑ سوار سپاہی پارک کی نگرانی کے لئے مقرر تھا لیکن وہ اپنے فرائض کو ایمانداری کے ساتھ نہیں نبھا رہا تھا۔ آگ تقریباً ہر موسم میں لگتی رہتی تھی۔ ایک دفعہ میں نے جب آگ بھڑکتی ہوئی دیکھی تو بھاگا بھاگ ایک سپاہی کے پاس گیا اور اس سے کہا کہ وہ آگ بجھانے والے انجن کا فوراً بندوبست کرے اس نے جواب دیا۔'' یہ میرا کام نہیں۔ کیونکہ پارک میرے حلقے میں نہیں ہے'' مجھے بہت مایوسی ہوئی اور غصہ بھی آیا۔ اس واقعے کے بعد جب کبھی میں اس پارک میں گھوڑے کی سواری کا لطف اٹھانے جاتا تو اس قومی جائداد کے تحفظ کے فرائض اپنے ذمے لے لیتا۔ ابتدا میں مجھ سے غلطی یہ ہوئی

Marfat.com

کہ میں نے نوجوانوں کے نقطہ نظر کو سمجھنے کی ذرا بھی کوشش نہیں کی۔ جب میں درختوں کے تلے آگ جلتی دیکھتا تو مجھے اتنا دکھ ہوتا اور صحیح قدم اٹھانے کی بے تابی میں ہمیشہ غلط قدم اٹھاتا۔ میں گھوڑے پر بیٹھا نوجوانوں کے قریب جاتا۔ ان سے کہتا کہ اس طرح آگ جلانے کے جرم میں انہیں قید کی سزا مل سکتی ہے اور پھر تحکمانہ لہجہ میں کہتا۔ ''آگ بجھا دو۔'' اگر وہ میری بات نہ مانتے تو میں انہیں گرفتار کرانے کی دھمکی دیتا۔ میں بغیر ان کی نیت جانے اپنے دل کی بھڑاس نکالتا رہتا۔

نتیجہ؟ یہی کہ نوجوان کہنا تو مان جاتے لیکن بڑے جبر اور نفرت کے ساتھ مجھے یقین ہے کہ میرے پہاڑی کے عقب میں چلے جانے کے بعد وہ دوبارہ آگ جلا لیتے ہوں گے اور انتقاماً پارک کو جلا کر بھسم کرنے کا ارادہ ضرور باندھتے ہوں گے۔

لیکن وقت گذرنے کے ساتھ ساتھ میں نے انسانی فطرت کے متعلق اپنے علم میں اضافہ کیا' حکمت عملی سے کام لینا سیکھا اور دوسروں کے نقطہ نظر کے مطابق معاملات پر غور کرنے کا رجحان پیدا کیا۔ اس تبدیلی کے بعد میں جب بھی پارک میں آگ جلتی دیکھتا تو اپنے گھوڑے کو ایڑ لگا کر سرپٹ ان کے قریب جا پہنچتا اور اس طرح بات کرتا۔

''خوب رنگ رلیاں منا رہے ہو جوانو۔ دوپہر کے لئے کیا پکا رہے ہو؟ میں تمہاری طرح نوجوان تھا تو اپنے ہاتھ سے کھانا پکا کر بہت خوش ہوتا تھا اور اب بھی کبھی کبھی میرا دل چاہتا ہے کہ باہر جا کر خود آگ جلاؤں اور اپنے ہاتھوں سے کھانا پکا کر کھاؤں۔ لیکن اس پارک میں آگ جلانا خطرے سے خالی نہیں۔ مجھے معلوم ہے کہ آپ لوگ کسی قسم کا نقصان کرنے کا ارادہ نہیں رکھتے۔ لیکن بعض دوسرے نوجوان آپ کی طرح احتیاط نہیں برتتے۔ وہ آتے ہیں اور یہاں پہلے بھی آگ کے نشانات دیکھتے ہیں تو خود بھی آگ روشن کر لیتے ہیں۔ لیکن گھر جانے سے پہلے اسے بجھانا بھول جاتے ہیں۔ نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ آگ خشک پتوں

Marfat.com

میں پھیل جاتی ہے اور درخت جل جاتے ہیں- اگر ہم نے ذرا احتیاط نہ برتی تو ایک دن یہاں ایک درخت بھی نظر نہ آئے گا- یہاں آگ جلانے کے جرم میں جیل بھیجا جا سکتا ہے- لیکن یہ نہ سمجھو کہ میں کوئی دھمکی دے رہا ہوں یا تمہارے رنگ میں بھنگ ڈالنا چاہتا ہوں- میں تو یہ چاہتا ہوں کہ آپ لوگ دل کھول کر خوشی منائیں- لیکن اگر آپ ابھی سے خشک پتوں کو اکٹھا کر کے آگ سے دور اٹھا پھینکیں تو اچھا ہوگا- اور مجھے توقع ہے کہ آپ گھر جانے سے پہلے آگ پر کافی مٹی ڈال جائیں گے- ایک بات اور--- آپ آئندہ یہاں سیر و تفریح کے لئے آئیں تو کیا اس پہاڑی کے اوپر ریت کے گڑھے میں آگ جلانا مناسب نہیں ہوگا؟ آگ وہاں زیادہ نقصان نہیں پہنچا سکتی- بہت بہت شکریہ بھئی- لو اب آپ عیش کریں!''

میرے اس بدلے ہوئے طرز کلام کا نہایت خوشگوار اثر پیدا ہوا- نوجوانوں نے مجھ سے تعاون کیا- انہوں نے کسی قسم کی نفرت اور بیزاری کا اظہار نہیں کیا- انہیں حکم ماننے پر مجبور نہیں کیا گیا تھا- انہیں ملامت نہیں کی گئی تھی- وہ بھی خوش رہے اور میں بھی- کیونکہ میں نے معاملے کو ان کے نقطہ نظر سے طے کرنے کی کوشش کی تھی-

کل آپ کو بھی ایسے ہی حالات کا سامنا کرنا پڑے تو کسی کو آگ بجھانے کا حکم دینے یا فینائل کا ڈبہ خریدنے کی سفارش کرنے یا کسی سے ریڈ کراس کے لئے چندہ مانگنے سے پہلے ذرا ٹھہریئے- ایک لمحے کے لئے اپنی آنکھیں بند کیجئے اور تمام معاملے پر دوسرے آدمی کے نقطہ نظر سے سوچنے کی کوشش کیجئے- اپنے دل سے سوال کیجئے-''وہ اس کام کو کس طرح بخوشی کرنے کو تیار ہو جائے گا-'' اس میں وقت ضرور لگے گا لیکن دوستانہ تعلقات پیدا ہوں گے اور کسی قسم کی بدمزگی پیدا ہوئے بغیر آپ کے لئے بہتر نتائج برآمد ہوں گے-

ہاورڈ یونیورسٹی کے استاد تجارت ڈین ڈانہم فرماتے ہیں-''میں اس وقت کسی شخص سے

Marfat.com

ملاقات کرنے کے لئے اس کے دفتر میں داخل ہونا مناسب نہیں سمجھتا- جب تک میرا ذہن اس بات کے لئے تیار نہ ہو جائے کہ میں اسے کیا کہوں گا اور میں اس کے مشاغل اور دلچسپیوں سے متعلق اپنے علم کے مطابق یہ اندازہ لگالوں کہ وہ کیا جواب دے گا- خواہ مجھے اس کے دفتر کے باہر دو گھنٹے تک ادھر ادھر گھومنا اور سوچنا پڑے، میں ایسا ضرور کروں گا-''

ڈین ڈانہم صاحب کا یہ قول اتنا ضروری ہے کہ اس کی اہمیت پر زور دینے کی غرض سے اسے دہرانا چاہتا ہوں:

''میں اس وقت تک کسی شخص سے ملاقات کرنے کے لئے اس کے دفتر میں داخل ہونا مناسب نہیں سمجھتا- جب تک میرا ذہن اس بات کے لئے تیار نہ ہو جائے کہ میں اسے کیا کہوں گا اور اس کے مشاغل اور دلچسپیوں کے متعلق اپنے علم کے مطابق یہ اندازہ نہ لگالوں کہ وہ کیا جواب دے گا- خواہ مجھے اس کے دفتر کے باہر دو گھنٹے تک ادھر ادھر گھومنا اور سوچنا پڑے میں ایسا ضرور کروں گا-''

اگر آپ کو اس کتاب کے مطالعے سے یہی ایک چیز حاصل ہو جائے کہ آپ میں دوسرے آدمی کے نقطہ نظر سے سوچنے کا رجحان ترقی کرنے لگے اور آپ چیزوں کو اس کے اور اپنے زاویہ نگاہ سے دیکھنے لگیں تو یہ تبدیلی آپ کی کامیابی کا سنگ میل ثابت ہو سکتی ہے-

چنانچہ اگر آپ دوسروں کا دل دکھائے بغیر اور نفرت کا جذبہ بیدار کئے بغیر ان کے رجحان کو بدلنا چاہتے ہیں تو آٹھواں اصول یہ ہے:

بڑی ایمانداری کے ساتھ چیزوں کو دوسرے شخص کے نقطہ نظر سے دیکھنے کی کوشش کریں-

Marfat.com

لوگ کیا چاہتے ہیں

کیا آپ ایک ایسے جادو اثر جملے سے آگاہ ہونا چاہتے ہیں- جو دلیل بازی کا خاتمہ کر دے- بد خواہی کو دور کر دے اور دوسروں کو ایسا خوش کر دے اور وہ آپ کی بات کو پوری توجہ سے سنیں-

آپ کو ایسا جملہ چاہیے؟ تو لیجئے یہ رہا- اپنی گفتگو یوں شروع کیجئے:

''آپ جس طرح محسوس کرتے ہیں- آپ اس میں حق بجانب ہیں- اگر میں آپ کی جگہ ہوتا تو یقیناً میں بھی آپ ہی کی طرح محسوس کرتا-''

یہ فقرہ جھگڑالو سے جھگڑالو آدمی کو بھی رام کر دے گا اور آپ یہ بات یونہی جھوٹ موٹ نہیں کہیں گے- اس میں ذرا بھی شبہ نہیں کہ جو بات دوسرے آدمی کو بری لگتی ہے- آپ اس کی جگہ ہوں- آپ پر بھی وہ بات سو فی صدی گراں گذرے گی- مثال کے طور پر ال کیپون کو لیجئے- اگر آپ کو بھی وہی جسم' وہی جثہ' وہی مزاج اور ذہن ورثے میں ملا ہوتا جو ال کیپون کو ملا تھا- آپ کو بھی اسی ماحول اور انہی تجربات سے گذرنا پڑتا- جن سے وہ گذرا تھا تو آپ بھی بالکل اسی طرح ہوتے اور اسی کی جگہ ہوتے کیونکہ انہی چیزوں نے اسے ایسا بنا دیا تھا-

اگر آپ ایک پھنیر سانپ نہیں ہیں تو اس کی صرف یہی وہ ہے کہ آپ کے والدین سانپ نہیں تھے- اگر آپ گائے کو بوسہ نہیں دیتے اور سانپوں کو مقدس نہیں جانتے تو اس کی بھی صرف یہی وجہ ہے کہ آپ دریائے برہم پتر کے کنارے کسی ہندو گھرانے میں بھی پیدا

Marfat.com

نہیں ہوئے۔

آپ جو کچھ ہیں۔ اس میں آپ کی ذاتی خوبیوں کا بہت کم دخل ہے اور یاد رکھئے، جو شخص آپ کے پاس جلا بھنا، شکوہ سرائی کرتا ہوا آتا ہے اور ذرا بھی عقل اور دلیل سے کام نہیں لیتا تو اس میں اس شخص کا اتنا زیادہ قصور نہیں۔ اس بچارے کی حالت پر ترس کھایئے۔ اس سے ہمدردی کا اظہار کیجئے۔ اور اپنے آپ سے وہی بات کہئے جو جان، بی گف کسی شرابی کو گلی میں ٹھوکریں کھاتے پھرتے دیکھ کر کہا کرتے تھے۔ ''خدا کی عنائت ہے ورنہ اس شخص میں اور مجھ میں کوئی فرق نہیں۔''

آپ کے ملنے والے لوگوں میں تین چوتھائی لوگ ہمدردی کے بھوکے ہی ان سے ہمدردی کیجئے۔ وہ آپ پر اپنی جان چھڑکیں گے۔

میں نے ایک مرتبہ ریڈیو پر ''ننھی عورتیں'' کی مصنفہ لوئیسا مے الکاٹ کے متعلق ایک فیچر نشر کیا۔ مجھے معلوم تھا کہ وہ میسا چوسٹ کے شہر کان کوڈ میں رہتی ہیں۔ اور وہیں انہوں نے اپنی لافانی کتابیں تصنیف کی ہیں۔ لیکن میری زبان سے فیچر کے دوران میں سہواً یہ نکل گیا کہ میں ایک مرتبہ ان کے قدیم وطن کان کرڈ، نیو ہمپ شائر میں ان سے ملنے گیا۔ اگر میں نے نیو ہمپ شائر ایک آدھ مرتبہ کہا ہوتا تو شاید مجھے معذور تصور کیا جاتا۔ لیکن افسوس ہے کہ میں نے یہ غلطی دوبارہ کی۔ مجھ پر خطوط اور تاروں کی بوچھاڑ ہونے لگی۔ جن میں طرح طرح کی طنز کی گئی تھی۔ یہ تمام طوط میرے بے قصور سر کے گرد بھڑوں کی طرح بھنبھنانے لگے۔ اکثر خطوط میں ناپسندیدگی کا اظہار کیا گیا اور چند ایک خطوط تو ہتک آمیز تھے۔ ایک صاحبہ نے جو کہ کان کرڈ میں پل کر جوان ہوئی تھیں۔ جی بھر کر مجھ پر غصہ نکالا۔ اگر میں نے مس الکاٹ کو نیوگنی کی آدم خور عورت کہہ دیا ہوتا تو شاید اس وقت بھی ان خاتون کا پارہ اتنا نہ چڑھا ہوتا۔ میں نے ان کا خط پڑھتے ہوئے اپنے دل میں کہا۔ ''خدا کا شکر ہے کہ میرا بیاہ ان صاحبہ کے ساتھ نہیں

Marfat.com

ہو گیا۔'' میرے جی میں آئی کہ میں انہیں خط لکھوں اور بتاؤں کہ میں نے تو محض جغرافیہ کی غلطی کی ہے۔لیکن آپ تو اخلاق عام سے انحراف کی مرتکب ہوئی ہیں۔آپ کی غلطی کہیں زیادہ خطرناک ہے۔ میں نے اپنا خط اسی جملے سے شروع کرنے کا ارادہ کیا۔ اس کے بعد میں نے آستین چڑھا کر ان کے سر ہو جانے کی ٹھان لی۔لیکن میں نے ایسا نہ کیا۔ میں نے خود پر قابو پا لیا۔ میں نے محسوس کیا کہ ایسی حرکت تو کوئی بھی بیوقوف کر سکتا ہے اور بہت سے بیوقوف ایسا کرتے ہیں۔

میں بیوقوف نہیں بننا چاہتا تھا۔ اس لئے میں نے اس خاتون کو مخاصمت کو دوستی میں بدل ڈالنے کا فیصلہ کیا۔ میں نے سوچا کہ یہ کھیل بہت دلچسپ رہے گا۔ میں نے سوچا۔ ''اگر میں اس کی جگہ ہوتا تو شاید میں بھی یہی حرکت کرتا۔'' اس لئے میں نے اس کے نقطہ نظر سے ہمدردی ظاہر کرنے کی ٹھان لی۔ جونہی مجھے فلاڈلفیا جانے کا موقع ملا۔ میں نے انہیں فون کیا۔ ہمارے درمیان تقریباً اس قسم کی گفتگو ہوئی:

میں: مسز ایکس، آپ نے چند دن پہلے مجھے ایک خط لکھا تھا۔ میں اس کے لئے آپ کا شکریہ ادا کرنا چاہتا ہوں۔

وہ: (نہایت مہذب، ملائم اور شریفانہ لہجے میں) مجھے کن صاحب سے بات کرنے کا شرف حاصل ہے۔

میں: میں آپ کے لئے اجنبی ہوں۔ میرا نام ڈیل کارنیگی ہے۔ چند ہفتے ہوئے۔ میں نے لوئیسا ے الکاٹ کی شخصیت پر ریڈیو پر ایک تقریر کی تھی اور آپ نے وہ تقریر سنی۔ مجھ سے ایک بہت بڑی اور نا قابل معافی غلطی یہ ہوئی کہ میں نے کہہ دیا کہ وہ ریاست ہمپ شائر میں رہتی تھیں۔ یہ بہت بڑی غلطی تھی۔ میں اس کے لئے معافی کا خواستگار ہوں۔ آپ نے مجھے لکھنے کے لئے اپنا قیمتی وقت صرف کیا۔ میں آپ کا تہ دل سے ممنون ہوں۔

Marfat.com

وہ: مسٹر کارنیگی! مجھے افسوس ہے کہ میں نے آپ کو ایسا سخت خط لکھا- میں اپنے آپ پر قابو نہ رکھ سکی- میں معافی چاہتی ہوں-

میں: نہیں نہیں- آپ معافی کیوں مانگیں- معافی تو مجھے مانگنی چاہئے- جو غلطی میں نے کی ہے- وہ غلطی تو کسی اسکول کے لڑکے کو بھی نہیں جچتی- میں نے اتوار کے دن ریڈیو پر بھی سننے والوں سے اس غلطی کی معافی چاہی ہے- اب میں ذاتی طور پر آپ سے معافی طلب کرنے آیا ہوں-

وہ: میں ریاست میسا چوسٹ کے شہر کان کرڈ میں پیدا ہوئی- میرا خاندان دو سو سال سے میسا چوسٹ کے معاملات میں گہری دلچسپی لیتا رہا ہے- مجھے اپنے وطن سے بہت محبت ہے- میں اپنی مادر وطن پر بہت فخر کرتی ہوں- بے شک مجھے آپ کی زبان سے یہ سن کر بڑا دکھ ہوا تھا مس الکاٹ نیو ہمپ شائر میں پیدا ہوئی تھیں- پھر بھی میں اپنے خط پر شرمسار ہوں-

میں: میں آپ کو یقین دلاتا ہوں کہ آپ کو اس کا دسواں حصہ بھی دکھ نہ ہوا ہوگا- جتنا مجھے ہوا تھا- میری غلطی سے میسا چوسٹ کا تو کچھ نہیں بگڑا- بلکہ اس سے مجھے ہی نقصان پہنچا- ایسا اتفاق بہت کم ہوتا ہے- کہ آپ ایسے ایسے عالی نسب اور مہذب لوگ ان لوگوں کو خط لکھنے کی زحمت گوارا کریں جو ریڈیو پر بولتے ہیں- مجھے توقع ہے کہ آپ آئندہ بھی میری غلطی پکڑیں گی- تو مجھے ضرور آگاہ کریں گی-

گو آپ نے جس طرح میری تنقید برداشت کی ہے- مجھے آپ کا یہ سلیقہ بہت پسند آیا- آپ بہت شریف اور مہذب انسان ہوں گے- میں آپ کو بہتر طریقے سے جاننا چاہتی ہوں-

ظاہر ہے کہ میں نے معذرت خواہی اور اس کے نقطہ نظر سے ہمدردی کا اظہار کر کے اسے معافی مانگنے اور اپنے نقطہ نظر سے ہمدردی ظاہر کرنے پر اکسایا- مجھے اپنے آپ پر قابو پا

Marfat.com

کر بڑی مسرت حاصل ہوئی اور ہتک کے عوض مہربانی کر کے میری روح کو بہت سکون حاصل ہوا۔ مجھے اس کی محبت حاصل کر کے جتنی خوشی حاصل ہوئی۔ اتنی شاید یہ کہہ کر حاصل نہ ہوتی۔ ''تم میں شرم کا مادہ ہوتو کسی دریا میں چھلانگ لگا کر ڈوب مرو۔''

ڈاکٹر آرتھر اپنی شاندار کتاب ''تعلیمی نفسیات'' میں لکھتے ہیں:

''بنی نوع انسان کی عالمگیر خواہش ہمدردی ہے۔ بچہ اپنے زخم کو بڑے شوق سے دکھاتا ہے۔ اور بعض اوقات خود کوئی زخم یا خراش لگا لیتا ہے تاکہ زیادہ سے زیادہ ہمدردی حاصل کر سکے۔ بالغ آدمی بھی اسی جذبے کے تحت اپنی خراشیں دکھاتے ہیں۔ اپنے ساتھ پیش آئے ہوئے حادثات کو بیان کرتے ہیں۔ اپنی بیماری کا حال سناتے ہیں اور خاص کر اپنے اپریشن کو بالتفصیل بیان کرتے ہیں۔ حقیقی یا قیاسی مصائب پر رحم و ہمدردی کی خواہش قریب قریب عالمگیر صداقت ہے۔''

چنانچہ اگر آپ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو نواں اصول یہ ہے:

''دوسروں کے خیالات اور خواہشات کے متعلق آپ کا رویہ ہمدردانہ ہونا چاہئے۔''

Marfat.com

ایک بات جس پر ہر کوئی کان دھرتا ہے

میں نے اپنا بچپن ریاست مسوری میں جیسی جیمس کے علاقے کے قریب گذارا ہے۔ میں نے جیمس کا فارم بھی دیکھا ہے۔ جہاں ان کا لڑکا ابھی تک قیام پذیر تھا۔ جیمس کی بیوی نے مجھے بتایا کہ کس طرح وہ ریل گاڑیوں اور بنکوں کو لوٹا کرتا تھا اور لوٹ کا مال کسانوں میں تقسیم کر دیا کرتا تھا۔ تاکہ وہ اپنی زمینوں کو ساہوکاروں سے چھڑا سکیں۔

جیمس اپنے آپ کو شاید اسی طرح ایک بلند مرتبہ انسان خیال کرتا تھا۔ جس طرح پچاس ساٹھ سال کے بعد ڈاکوؤں۔۔۔ قرولی اور ال کیپون اپنے آپ کو غریبوں کے حامی اور نیکوکار سمجھا۔ حقیقت بھی یہی ہے کہ جس شخص سے بھی آپ ملتے ہیں۔ حتی کہ وہ آدمی بھی جس کا عکس آپ اپنے آئینے میں دیکھتے ہیں۔ اپنے متعلق بہت نیک خیال رکھتا ہے اور اپنے آپ کو جان نثار شریف اور صاحب عزت سمجھتا ہے۔

جے مورگن نے انسانی فطرت کی تحقیق سے یہ نتیجہ اخذ کیا۔ کہ ہر شخص کے کسی فعل کے دو اسباب ہوتے ہیں۔ ایک تو یہ کہ وہ کوئی کام اس لئے کرتا ہے کہ وہ اس کام کو اچھا سمجھتا تھا اور دوسرے یہ کہ وہ واقعی اچھا تھا۔ ہر شخص اپنے فعل کے اصلی سبب سے واقف ہے۔ آپ کو اس پر زور دینے کی ضرورت نہیں۔ لیکن ہم سب چونکہ طبعاً نیک دل ہیں۔ اس لئے ہم نیک مقاصد کو پسند کرتے ہیں۔ اس لئے لوگوں کو بدلنا ہو تو ان کے جذبات حسنہ کو متاثر کریں۔

کیا تجارت میں اس کی پیروی نہیں ہو سکتی؟ آیئے ہم دیکھیں۔ منیجر ہیملٹن جے فیرل کی مثال لیجئے۔ مسٹر فیرل کے ایک کرایہ دار غیر مطمئن تھے اور کرائے دار نے انہیں مکان خالی کرنے کی دھمکی دی۔ کرایہ نامے کی میعاد ختم ہونے میں بھی چار مہینے باقی تھے۔ ایک ماہ کا کرایہ دو سو بیس روپے تھا اس کے باوجود انہوں نے انہیں نوٹس دے دیا کہ وہ ان کے مکان کو

Marfat.com

فوراً خالی کر دینا چاہتے ہیں۔

مسٹر فیرل نے میری جماعت کو کہانی سناتے ہوئے کہا۔ ''ان لوگوں نے میرے مکان میں ساری سردیاں گذاری تھیں اور یہی موسم ہوتا ہے۔۔ جس میں مکان کا کرایہ کافی بڑھ جاتا ہے اور مجھے معلوم تھا کہ اب چونکہ سردیاں ختم ہو رہی ہیں۔ اس لئے یہ مکان اتنے کرائے پر نہیں چڑھ سکتا تھا۔ مجھے سینکڑوں روپے کا خسارہ صرف نظر آ رہا تھا۔ میرا خون کھول رہا تھا۔''

''دستور کے مطابق مجھے اس کرائے دار کے پاس جا کر اسے کرایہ نامے کا دوبارہ مطالعہ کرنے کا مشورہ دینا چاہئے تھا۔ میں انہیں بتا سکتا تھا کہ اگر وہ مکان خالی کریں گے تو انہیں باقی مدت کا کرایہ ادا کرنا پڑے گا اور یہ کرایہ میں ان سے وصول بھی کر سکتا تھا۔

لیکن میں نے ہنگامہ آرائی کے بجائے حکمت عملی اختیار کرنے کا فیصلہ کیا۔ اس لئے میں نے ان کے پاس جا کر کہا کہ مسٹر ڈو! میں نے آپ کی بات پر پوری توجہ دی ہے اور مجھے اب بھی یقین نہیں آ رہا کہ آپ مکان خالی کر رہے ہیں۔ مجھے یہ کام کرتے ہوئے کئی برس ہو چکے ہیں اور اس دوران میں مجھے انسانی فطرت کو جاننے کا کافی موقع ملا ہے۔ میں نے آپ کو دیکھتے ہی اس لئے مکان دینے کی حامی بھر لی تھی کہ آپ مجھے اپنے وعدے پر قائم رہنے والے شخص دکھائی دیئے اور حقیقت بھی یہی ہے۔ مجھے آپ کی اس خوبی پر اتنا یقین ہے کہ میں اب بھی آپ کو اس سے مزین جانتا ہوں۔

''میری تجویز یہ ہے کہ آپ اپنے فیصلے کو ایک دو دن کے لئے ہی ملتوی کر دیں اور اس پر دوبارہ غور کریں۔ اگر آپ پہلی تاریخ کو مجھ سے آ کر کہہ دیں گے کہ آپ مکان خالی کر دینے کا ہی ارادہ رکھتے ہیں تو میں وعدہ کرتا ہوں کہ میں آپ کے فیصلے کو آخری تصور کروں گا۔ میں آپ کو مکان خالی کرنے سے روکوں گا نہیں اور سمجھ لوں گا کہ میں نے آپ کے متعلق اندازہ لگانے میں غلطی کی تھی۔ لیکن میرا دل اب تک یہی کہتا ہے کہ آپ اپنے وعدے کے

Marfat.com

چکے ہیں اور مقررہ میعاد تک آپ یہیں ٹھہریں گے- کیونکہ آخر کو ہم انسان ہیں یا بندر---
اور دونوں میں سے انتخاب ہمارے اپنے ہاتھ میں ہے-''

''اگلا مہینہ شروع ہوا تو یہ صاحب تشریف لائے اور ماہوار کرایہ ادا کر دیا انہوں نے کہا کہ میں نے اور میری بیوی نے اس معاملے پر کافی غور کیا ہے اور ہم نے فیصلہ کرلیا ہے کہ ہم یہیں ٹھہریں گے- ہم اسی نتیجے پر پہنچے ہیں کہ شرافت کا تقاضا یہی ہے کہ ہم اپنا وعدہ پورا کریں-''

لارڈ نارتھ کلف کو معلوم ہوا کہ ایک اخباران کی ایک ایسی تصویر شائع کرنے کا ارادہ رکھتا ہے جو وہ پسند نہیں کرتے تھے- انہوں نے مدیر کے نام ایک خط لکھا- لیکن کیا انہوں نے یہ کہا- ''مہربانی فرما کر میری یہ تصویر شائع نہ کیجئے- میں اسے پسند نہیں کرتا- نہیں- انہوں نے ایڈیٹر صاحب کے شریفانہ جذبات کو متاثر کیا- انہوں نے اس عزت اور محبت کو متاثر کیا جو ہم سب کو اپنی ماؤں سے ہوتی ہے- انہوں نے لکھا- ''مہربانی فرما کر میری یہ تصویر شائع نہ کریں- میری والدہ اسے پسند نہیں کرتیں-''

جب جان ڈی راک فیلر نے اخبارات کو اپنے بچوں کی تصویریں چھاپنے سے باز رکھنا چاہا تو انہوں نے شریفانہ جذبات ہی سے اپیل کی انہوں نے یہ نہیں کہا- ''میں نہیں چاہتا کہ میرے بچوں کی تصویریں چھپیں-'' انہوں نے اس گہرے جذبے سے اپیل کی جو ہم سب میں مشترک ہے- یعنی بچوں کو نقصان نہ پہنچانے کا جذبہ- انہوں نے کہا- ''حضرات' آپ خود جانتے ہیں کہ یہ بات کیسی ہے- آپ میں سے بعض صاحب اولاد ہیں- اور آپ کو معلوم ہے کہ بچے اگر زیادہ مشہور ہو جائیں تو ان کے لئے نقصان دہ ثابت ہوتا ہے-''

سائرس ایچ- اے- کورٹس ایک غریب نوجوان تھے- انہوں نے ابھی ابھی وہ کام کرنا شروع کیا تھا- جس کی بدولت وہ اخبار 'سیٹر ڈے ایوننگ پوسٹ' اور ''لیڈیز ہوم جرنل'' کے

Marfat.com

مالک بنے اور لاکھوں روپے کمائے۔ ابتدا میں ان کی مشکل یہ تھی کہ وہ لکھنے والوں کو دوسرے مالکان اخبار و جرائد کے برابر معاوضہ نہ دے سکتے تھے۔ وہ اول درجے کے لکھنے والوں کے مضامین خریدنے کی استطاعت نہیں رکھتے تھے۔ اس لئے وہ ان کے جذبات حسنہ سے اپیل کرتے تھے۔ یہاں تک کہ انہوں نے ''ننھی عورتیں'' کی لافانی مصنفہ لوئیسا مے الکاٹ سے اس وقت صرف چار سو روپے کے وعدے پر مضمون حاصل کیا جبکہ وہ اپنی شہرت کی بام عروج پر تھیں۔ انہوں نے چار سو روپے کا چیک انہیں نہیں بھیجا۔ بلکہ اس خیرات خانے میں بھیجا جو لوئیسا مے الکاٹ کو بہت عزیز تھا۔

وہ شخص جسے میری باتوں پر اب تک یقین نہیں آیا۔ یہ کہہ سکتا ہے۔ ''یہ جادو لارڈ نارتھ کلف، راک فیلر یا جذباتی ناول نگار مے الکاٹ پر کارگر ہو سکتا ہے۔ لیکن میں جب مانوں اگر یہ جادو ان سنگ دل انسانوں پر بھی چلا کر دکھائیں جن سے مجھے اپنے بلوں کی رقم وصول کرنا ہوتی ہے۔''

آپ بجا فرماتے ہیں۔ کوئی بھی اصول سب جگہ کارگر نہیں ہو سکتا۔ اور تمام قسم کے لوگوں پر اثر انداز نہیں ہو سکتا۔ اگر آپ خاطر خواہ نتائج حاصل کر رہے ہیں تو بڑی اچھی بات ہے۔ اپنا رویہ بدلنے کی کوئی حاجت نہیں۔ لیکن اگر آپ نتائج سے مطمئن نہیں تو نیا تجربہ کرنے میں کیا مضائقہ ہے!

بہرحال آپ میرے ایک سابقہ شاگرد کی کہانی پڑھ کر ضرور محظوظ ہوں گے۔ ان کا نام جیمس ایل تھامس ہے۔ انہوں نے بتایا کہ ایک موٹر ساز کمپنی کے چھ گاہکوں نے کچھ بلوں کی ادائیگی سے انکار کر دیا۔ کسی گاہک نے تمام تر بل کی ادائیگی سے انکار تو نہیں کیا۔ لیکن ہر ایک نے یہ شکوہ کیا کہ یہ رقم ناجائز ہے یا وہ رقم ناجائز ہے۔ تمام گاہک رسید یا سند کے طور پر بلوں پر دستخط کر چکے تھے۔ اس لئے کمپنی کو معلوم تھا کہ کوئی رقم ناجائز نہیں۔ چنانچہ کمپنی نے یہی

Marfat.com

بات ان کو کہہ دی۔ لیکن کمپنی کا یہ اقدام بہت غلط تھا۔ کمپنی کی رقم وصول کرنے والے ملازمین نے ان بلوں کی وصولی کے لئے مندرجہ ذیل قدم اٹھایا۔ کیا وہ کامیاب ہوئے؟

۱۔ وہ ہر گاہک کے پاس گئے اور کرخت لہجے میں کہا کہ بل عرصے سے واجب الادا ہے۔ ہم روپیہ وصول کرنے آئے ہیں۔

۲۔ انہوں نے صاف صاف کہا کہ کمپنی بالکل حق بجانب ہے اور گاہک سراسر غلطی پر ہے۔

۳۔ انہوں نے کہا کہ کمپنی والے آپ کی بہ نسبت موٹروں سے متعلق زیادہ واقفیت رکھتے ہیں۔ اس لئے دلیل بازی کی ضرورت نہیں۔

۴۔ نتیجہ؟ گاہکوں نے تکرار شروع کر دی۔

کیا ان میں سے کوئی بات بھی گاہکوں کو رضامند کرنے میں کامیاب ہوئی؟ اس سوال کے جواب سے آپ بخوبی آگاہ ہیں۔ نوبت یہاں تک پہنچ گئی کہ رقم وصول کرنے والے محکمے کے منیجر کیل کانٹے سے لیس ہو کر عدالت کا رخ کرنے والے تھے کہ اس معاملے کی بھنک جنرل منیجر کے کان میں پڑ گئی۔ جنرل منیجر نے ان گاہکوں کا پرانا ریکارڈ دیکھا اور اس نتیجے پر پہنچے کہ وہ سب اپنے بلوں کی بروقت ادائیگی کرتے آئے ہیں۔ ہو نہ ہو غلطی ہماری ہے۔ ہمارے طریق کار میں کوئی نہ کوئی نقص ضرور ہے۔ انہوں نے جیمس ایل تھامس صاحب کو بلایا اور ان سے کہا کہ وہ یہ "ناقابل وصول" رقوم وصول کرنے کی کوشش کریں۔

مسٹر تھامس نے رقم وصول کرنے کے لئے مندرجہ ذیل قدم اٹھایا۔

مسٹر تھامس فرماتے ہیں۔

۱۔ "میرا کام بھی ہر گاہک کے پاس جا کر ایک طویل عرصے سے واجب الادا بل کے رقم کی فراہمی تھی اور ہمیں علم تھا کہ ہمارا مطالبہ بالکل درست ہے۔ لیکن میں نے اس کے

Marfat.com

بارے میں کوئی اشارہ تک نہیں کیا- میں نے وضاحت کی کہ میرے آنے کا مقصد صرف اتنا ہے کہ میں معلوم کروں کہ کمپنی نے اب تک کیا کچھ کیا ہے اور کچھ سرانجام دینے سے قاصر رہی ہے-

۲- میں نے ان پر واضح کر دیا کہ جب تک میں گاہک کی پوری کہانی نہ سن لوں گا- میں اپنی زبان سے ایک لفظ نہ کہوں گا- اور میں نے بتایا کہ کمپنی اپنے آپ کو فرشتہ تصور نہیں کرتی- اس سے بھی غلطی سرزد ہو سکتی ہے-

۳- میں نے ہر گاہک سے کہا کہ میں ان کی کار میں دلچسپی رکھتا ہوں اور کہ وہ اپنی کار کے متعلق دنیا کے کسی اور شخص کے مقابلے میں زیادہ واقفیت رکھتے ہیں اور وہی اس سلسلے میں زیادہ ماہر ہیں-

۴- میں نے ہر گاہک کو بولنے دیا اور جس دلچسپی اور ہمدردی کی انہیں توقع تھی- میں نے اسی ہمدردی اور دلچسپی سے ان کی باتیں سنیں-

۵- جب گاہک اپنے دل کا غبار نکال چکنے کے بعد قدرے بہتر موڈ میں ہوتا تو میں سارا معاملہ اسی کے انصاف پر چھوڑ دیتا- میں جذبات حسنہ کو متاثر کرتا تھا- میں ہر گاہک سے کہتا- ''سب سے پہلے میں اس بات کا اعتراف کرنا چاہتا ہوں کہ اس سارے معاملے کو اب تک بھونڈے طریقے سے طے کرنے کی نادانی کی گئی ہے- ہماری کمپنی کے نمائندے آپ کی ناراضی اور پریشانی خاطر کا موجب بنے ہیں- ایسا ہرگز نہیں ہونا چاہئے تھا- مجھے اس کا سخت افسوس ہے- اور میں کمپنی کے ایک نمائندے کی حیثیت سے معافی کا خواستگار ہوں- میں یہاں بیٹھا ہوا آپ کی باتیں سن کر اسی نتیجے پر پہنچا ہوں کہ آپ نے بڑی بردباری اور انصاف پسندی سے کام لیا ہے- چونکہ آپ انصاف پسند اور متحمل مزاج ہیں- اس لئے میں آپ سے ایک عرض کرنا چاہتا ہوں اور یہ ایک ایسی درخواست ہے- جسے آپ

Marfat.com

کی ذات کے علاوہ نہ کوئی شخص اچھی طرح سمجھ سکتا ہے اور نہ پورا کر سکتا ہے۔ یہ رہا آپ کا بل۔ میں اس کی ادائیگی کا سوال آپ ہی پر چھوڑتا ہوں۔ مجھے آپ پر اتنا بھروسہ ہے کہ میں سمجھتا ہوں کہ میں اس کو فیصلے کے لئے اپنی ہی کمپنی کے صدر کے حوالے کر رہا ہوں۔ آپ جو کچھ بھی فرمائیں گے ہمیں منظور ہوگا۔''

''کیا انہوں نے بل کا حساب چکایا؟ یقیناً انہوں نے ایسا ہی کیا اور وہ بھی جھٹ پٹ۔ ان بلوں کی ادائیگی چھ سو روپے سے لے کر سولہ سو روپے تک تھی۔ کیا کسی گاہک نے ہماری اس تجارت سے ناجائز فائدہ اٹھایا؟ صرف ایک نے۔ باقی پانچوں نے بلوں کی پوری پوری رقم چکا دی۔ اور مزا یہ کہ ہم نے آئندہ دو سال کے عرصے میں سب گاہکوں کے ساتھ چھ نئی کاریں فروخت کیں۔''

مسٹر تھامس فرماتے ہیں۔''مجھ پر تجربے سے یہ بات واضح ہوئی کہ جب کوئی گاہک کسی طرح قابو میں نہ آئے تو صرف یہی ایک طریقہ کام دیتا ہے کہ ہم اسے ایماندار، مخلص، راست باز اور ایسی رقوم ادا کرنے کے لئے رضامند اور بے تاب فرض کریں۔ جن کے متعلق اسے یقین ہو کہ وہ ناجائز نہیں ہیں۔ دوسرے لفظوں میں اسی بات کو صاف صاف یوں بھی کہا جا سکتا ہے کہ لوگ ایمان دار ہیں اور اپنے فرائض کو پورا کرنا چاہتے ہیں۔ مستثنیات بہت کم ہیں۔ میرا ایمان ہے کہ جو صاحب ادائیگی سے کنی کترانا چاہتے ہوں۔ اگر آپ انہیں یہ محسوس کرا دیں کہ آپ انہیں ایماندار، راست باز، اور منصف مزاج سمجھتے ہیں۔ تو اس کا ردعمل آپ کے حق میں نہایت موزوں ہوگا۔''

چنانچہ اگر آپ دوسرے لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو دسواں اصول یہ ہے:

''لوگوں کے نیک جذبات کو متاثر کیجئے۔''

Marfat.com

فلمیں یہی کچھ کرتی ہیں، ریڈیو یہی کچھ کرتا ہے پھر آپ یہ کچھ کیوں نہیں کرتے

چند سال ہوئے فلاڈلفیا کے ایک اخبار کے خلاف ایک خطرناک قسم کی کانا پھوسی کی تحریک چل رہی تھی- ایک خطرناک افواہ گردش کر رہی تھی- اشتہار دینے والوں سے کہا جارہا تھا کہ اس اخبار میں چونکہ اشتہارات بہت زیادہ شائع ہوتے ہیں اور خبریں بہت کم دی جاتی ہیں- اس لئے یہ پہلے کی طرح لوگوں کے لئے کشش کا موجب نہیں ہے- اخبار کی شہرت برقرار رکھنے کے لئے فوری اقدام لازمی تھا- اس افواہ کا خاتمہ ضروری تھا- لیکن کیسے؟

یہ کام اس طرح سے کیا گیا- اخبار کے مدیر نے کسی ایک دن کا اخبار اٹھایا- اس میں سے قابل مطالعہ مواد کو کاٹا' ترتیب دیا اور اسے ایک کتابی صورت میں شائع کر دیا- کتاب کا نام ''ایک دن'' رکھا گیا- اس کی ضخامت ۳۰۷ صفحات تھی- اور اتنی ضخیم کتاب کی قیمت آٹھ روپے سے کم نہ ہوتی لیکن اخبار والے ان خبروں اور خاکوں کے اتنے بڑے مواد کو صرف ایک دن میں اکٹھا کر کے چھاپتے تھے اور اسے آٹھ روپے کے بجائے صرف دو آنے میں فروخت کرتے تھے-

اس کتاب کی اشاعت سے یہ حقیقت ایک ڈرامائی انداز سے واضح ہوگئی کہ اس اخبار میں روزانہ کافی سے زیادہ مطالعہ اور دلچسپ مواد چھپتا ہے- اس طرح سے اصل حقائق زیادہ وضاحت زیادہ دلچسپی اور زیادہ موثر طریقے سے لوگوں کے سامنے آگئے- یہ کام کئی دنوں تک

Marfat.com

متواتر اعداد و شمار جمع کرنے اور زبانی بحث بازی سے ہرگز نہ ہوسکتا تھا۔

کینتھ گوڈ اور زین کوف ین کی تصنیف ''تجارت میں نمائش'' کا مطالعہ کیجئے۔ اس میں یہ حقیقت نہایت واضح اور روشن طریقے سے پیش کی گئی ہے کہ مال دکھانے والے کس طرح سے کاروبار کی آمدنی میں اضافہ کرتے ہیں۔ اس میں بتایا گیا ہے کس طرح الیکٹرونکس اپنے گاہکوں کے کانوں کے قریب دیا سلائی جلا کر اس حقیقت کو ڈرامائی انداز سے ان پر واضح کر کے اپنے ریفریجریٹر فروخت کرتا ہے کہ ان کے ریفریجریٹر کتنی خاموشی سے کام کرتے ہیں --- ذرا بھی شور نہیں کرتے۔ کس طرح جارج ویل بام اس حقیقت کا اظہار کرتے ہیں کہ جب گھومتی ہوئی کھڑکی کی نمائش بند کر دی جاتی ہے تو اسی فی صدی لوگ ان کی دکان پر توجہ نہیں دیتے۔ کس طرح پرسی وائٹنگ خریداروں کو تمسکات کی دو ایسی فہرستیں دکھا کر سیکورٹیاں فروخت کرتے ہیں جن میں سے ہر ایک آج سے پانچ سال پہلے محض چار ہزار روپے کی مالیت کی تھی اور اب وہ کہیں زیادہ مالیت کی ہو چکی ہیں۔ وہ ان سے سوال کرتا ہے کہ ''آپ کون سی کمپنی کے تمسکات خریدیں گے۔'' منڈی کے موجودہ بھاؤ کے مطابق اس کی اپنی کمپنی کے تمسکاٹ زیادہ موزوں ہوتے ہیں۔ جذبہ تجسس گاہک کی توجہ کو جذب کر لیتا ہے اور وہ اس کمپنی کے خریدار بن جاتے ہیں۔ کس طرح مکی ماؤس رفتہ رفتہ عظیم شہرت حاصل کرتا ہے اور کس طرح کھلونوں پر اس کا نام لکھنے کی بدولت ایک کارخانہ دیوالیہ ہونے سے بچ جاتا ہے۔ کس طرح ایسٹرن ایر لائنز والے ہوائی جہاز چلانے کی مشینری کی تصویریں اپنے جہازوں کی کھڑکیوں پر بنوانے کی بدولت زیادہ مسافروں کو اپنے جہازوں میں سفر کرنے کی ترغیب دلاتے ہیں۔ کس طرح ہیری الکرنڈر اپنی اور اپنے حریف کی اشیائے پیداوار کے درمیان خیالی دنگل کو نشر کر کے اپنے سیلز مینوں کو زیادہ محنت سے کام کرنے پر ابھارتا ہے۔ کس طرح کھانڈ (چینی) کی مٹھائیوں کے سٹال پر یکدم تیز روشنی برستی ہے اور بکری دو چند ہو جاتی

Marfat.com

ہے۔ کس طرح ہاتھیوں کو اپنی بنائی ہوئی کاروں پر کھڑا کر کے کرائسکر ان کی مضبوطی کا ثبوت پیش کرتا ہے۔

نیویارک یونیورسٹی کے دو پروفیسروں رچرڈ بورڈن اور ایلیون بسے سے پندرہ ہزار سیلزمینوں نے تحقیق کی غرض سے ملاقات کی اور انہوں نے اپنے اخذ کردہ نتائج اپنی مشہور کتاب ''بحث جیتنے کا طریقہ'' میں پیش کئے ہیں۔ یہی اصول انہوں نے اپنی تقریر ''تجارت کے چھ اصول'' میں بھی بیان کئے ہیں۔ انہی اصولوں پر ایک فلم بھی بنائی گئی ہے۔ اس کی نمائش سینکڑوں بڑی بڑی کمپنیوں کے بے شمار سیلزمینوں کے سامنے کی جا چکی ہے۔ وہ اتنا کچھ کرنے پر ہی اکتفا نہیں کرتے۔ وہ ان اصولوں پر عمل کر کے بھی دکھاتے ہیں۔ وہ لوگوں کے مجمعوں کے سامنے لفظی جنگیں لڑ کر غلط اور صحیح طریق فروخت کی وضاحت کرتے ہیں۔

آج کل چیزوں کو ڈرامائی انداز میں پیش کرنے کا زمانہ ہے۔ ایک اصول کو بیان کر دینا ہی کافی نہیں۔ اسے واضح، دلچسپ اور ڈرامائی بنانے کی بھی ضرورت ہے۔ آپ کو نمائشی طریقے اختیار کرنے پڑیں گے۔ سینما میں یہی ہوتا ہے۔ ریڈیو میں بھی یہی ہوتا ہے۔ اگر آپ دوسروں کی توجہ مبذول کرانا چاہتے ہیں تو آپ کو بھی ایسا ہی کرنا پڑے گا۔ فن نمائش کے ماہرین چیزوں کو ڈرامائی انداز سے پیش کرنے کی بے پناہ قوت سے بخوبی آگاہ ہیں۔ مثال کے طور پر چوہے مارنے والی زہر ایجاد کرنے والوں نے اپنی دکان کے سامنے دو زندہ چوہوں پر اپنی دوا کے اثر کی نمائش کی۔ جس ہفتے یہ نمائش دکھائی گئی۔ اس ہفتے دوا کی فروخت پہلے سے پانچ گنا زیادہ رہی۔

مشہور ہفتہ وار ''امریکن'' کے ایک مدیر مسٹر جیمس بی بوائنٹن کو منڈی کے حالات سے متعلق ایک طویل رپورٹ پیش کرنا تھی۔ اس سلسلے میں جس شخص سے نہایت ضروری معلومات حاصل کی جا سکتی تھیں۔ وہ اشتہار بازی کے میدان میں بہت سرکردہ اور اہم ترین

Marfat.com

شخص تھے- یہ صاحب فیس کریم تیار کرتے تھے-

مسٹر بوائنٹن کی پہلی کوشش ناکام ہوچکی تھی- انہوں نے تسلیم کیا- ''میں پہلی مرتبہ ان کے پاس گیا تو تحقیقات میں جو طریقے میں نے استعمال کئے ان کی وجہ سے ہم فضول بحث و تکرار میں الجھ گئے- وہ صاحب دلیلیں دینے لگے اور میں دلیل کو دلیل سے کاٹنے کی کوشش کرنے لگا- انہوں نے مجھے بتایا کہ میں غلطی پر ہوں اور میں نے یہ ثابت کرنے کی کوشش کی کہ میں راستی پر ہوں-

اگرچہ میں اپنی دانست میں بحث میں جیت بھی گیا- لیکن ملاقات کا وقت ختم ہوگیا اور مجھے کچھ بھی حاصل نہ ہوا-

دوسری مرتبہ میں نے اعداد و شمار اور مواد کی پروانہ کی- میں اس شخص سے ملنے گیا تو میں نے حقائق کو ڈرامائی انداز میں پیش کیا-

''میں ان کے کمرے میں داخل ہوا تو وہ فون پر مصروف گفتگو تھے- جونہی انہوں نے اپنی بات ختم کی- میں نے ایک سوٹ کیس کھولا اور ان کی ڈیسک پر فیس کریم کی بتیس شیشیوں کا ڈھیر لگا دیا- یہ سب کریمیں ان کے حریفوں کی تیار کردہ تھیں اور وہ ان سے بخوبی واقف تھے-

''میں نے ہر شیشی کے ساتھ کاغذ کا ایک ایک پرزہ لٹکا دیا تھا جس پر میری تحقیقات کے نتائج درج تھے- ہر ایک پرزہ اپنی کہانی نہایت اختصار اور ڈرامائی انداز سے بیان کر رہا تھا-

''اس کا نتیجہ؟ اس بار تکرار کا سوال ہی پیدا نہ ہوا- بات بالکل نئے اور اچھوتے انداز میں کی گئی تھی- انہوں نے باری باری ایک کے بعد دوسری شیشی کو اٹھایا اور پرزے پر لکھی ہوئی اطلاعات کو غور سے پڑھا--- دوستانہ بات چیت شروع ہوگئی- وہ بیحد دلچسپی لے رہے تھے- پہلی ملاقات میں انہوں نے مجھے بات کرنے کے لئے صرف دس منٹ دیئے تھے لیکن

Marfat.com

اب کے ایک گھنٹہ گذر گیا تھا اور ہم ابھی تک مصروف گفتگو تھے۔''

''اس مرتبہ بھی میں وہی حقائق بیان کر رہا تھا۔ لیکن اب کے میں ڈرامائی طریقہ استعمال کر رہا تھا اور نمائشی اصول استعمال کر رہا تھا۔ اس کا پہلے کی بہ نسبت کتنا مختلف اثر پڑا۔''

چنانچہ اگر آپ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو گیارہواں اصول یہ ہے:

''اپنے خیالات کو ڈرامائی انداز سے پیش کیجیے۔''

Marfat.com

جہاں کوئی اور طریقہ کام نہ دے وہاں یہ اصول آزمایئے

چارلس شواب کے ایک مل منیجر تھے جن کے ماتحت ملازمین اپنے کام کی مقررہ مقدار کو پورا نہیں کرتے تھے- انہوں نے منیجر سے پوچھا- ''آخر کیا وجہ ہے کہ آپ جیسے قابل آدمی بھی اس کارخانے کے معیار کے مطابق پیداوار حاصل نہیں کر پاتے؟''

منیجر صاحب نے جواب دیا- ''معلوم نہیں' کیوں- میں ملازمین کو ڈانٹ چکا ہوں' انہیں ابھار چکا ہوں- انہیں قسمیں دلا چکا ہوں- میں انہیں سزا کی دھمکیاں دے چکا ہوں اور گولی کا نشانہ بنانے کا بھی خوف دلا چکا ہوں- لیکن کوئی طریقہ کارگر نہیں ہوتا- جتنا کام وہ اب کرتے ہیں- وہ اس سے زیادہ ایک تنکا بھی دوہرا نہیں کر کے دیتے-''

دن تقریباً ختم ہونے والا تھا- رات کی شفٹ شروع ہونے والی تھی کہ شواب صاحب نے منیجر سے چاک کا ایک ٹکڑہ مانگا- پھر اپنے قریب کھڑے ایک مزدور سے پوچھا- ''آج دن کی شفٹ والوں نے کتنے انجن بنائے ہیں-''

اس نے جواب دیا- ''چھ-''

شواب صاحب نے اس کے بعد ایک لفظ نہ کہا اور فرش پر چھ کا بڑا سا ہندسہ لکھ دیا اور چلے گئے-

جب رات کو کام کرنے والے لوگ آئے تو انہوں نے پوچھا کہ اس چھ کے ہندسے کا

Marfat.com

کیا مطلب ہے؟

دن والے مزدوروں نے انہیں بتایا کہ آج بڑے صاحب یہاں آئے تھے۔ انہوں نے ہم سے پوچھا کہ ہم نے کتنے انجن بنائے ہیں تو ہم نے جواب دیا "چھ"۔ انہوں نے چھ کا ہندسہ چاک سے فرش پر لکھ دیا۔"

اگلی صبح شواب صاحب پھر گھومتے ہوئے وہاں سے گذرے رات کے کام کرنے والے مزدوروں نے فرش پر سات کا ہندسہ لکھ رکھا تھا۔ اس کا مطلب یہ تھا کہ رات والے مزدور اپنے آپ کو دن والے مزدوروں سے بہتر خیال کرتے تھے۔ دن والوں نے ارادہ کیا کہ ہم بھی رات والوں کو چھٹی کا دودھ یاد دلا دیں گے۔ وہ جوش سے بھر گئے اور اس شام گھر جانے سے پہلے وہ فرش پر دس کا بڑا سا ہندسہ چھوڑ گئے۔ پیداوار دن رات بڑھتی گئی۔ یہ اصول کیا بنا۔ چارلس شواب ہی کی زبانی سنئے۔" کام لینے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ مقابلے کی تحریک پیدا کی جائے۔ مریضانہ اور روپیہ کی ہوس کا مقابلہ نہیں بلکہ ایسا مقابلہ جس میں فریقین ایک دوسرے سے بہتر بننے کی کوشش کریں۔"

لوگوں کی بجھی ہوئی روحوں کو متاثر کرنے کا تیر بہدف نسخہ یہ ہے کہ ان میں دوسروں سے سبقت لے جانے کی خواہش پیدا کی جائے دوسروں سے آگے نکل جانے کی خواہش لوگوں کے لئے میدان میں آنے کی للکار ثابت ہوتی ہے۔

للکار کے بغیر تھیوڈور روز ویلٹ بھی شاید امریکہ کے صدر نہ بنتے ہمارے گھڑ سوار صاحب کیوبا سے آئے تو نیویارک کی گورنری کے انتخاب کے لئے کھڑے کر دیئے گئے۔ مخالف جماعت کو معلوم ہوا کہ وہ نیویارک کے جائز شہری نہ تھے۔ روز ویلٹ اس پر بہت ہراساں ہوئے اور اپنا نام واپس لینا چاہا۔ عین اس وقت تھامس کولٹر پلاشا نے پانسہ پھینکا۔ وہ روز ویلٹ سے گرجدار آواز میں مخاطب ہو کر بولے۔" کیا سان جوین ہل کا مرد میدان

Marfat.com

اس موقعے پر بزدلی دکھاجائے گا؟''

روز ویلٹ نے مقابلہ کیا اور باقی حالات آج تاریخ کا ایک سنہری ورق ہیں۔ اس للکار نے نہ صرف ان کی اپنی زندگی میں انقلاب پیدا کر دیا بلکہ اس نے امریکہ کی قومی تاریخ کو بھی بہت متاثر کیا۔

جس طرح چارلس شواب للکار کی بے پناہ قوت سے باخبر تھے۔ اسی طرح پلاٹ صاحب بھی اور ال سمتھ بھی اس سے بیگانہ نہ تھے۔

جب ال سمتھ صاحب نیویارک کے گورنر تھے تو انہوں نے اس اصول کو آزمایا۔ رسوائے عالم جیل خانے سنگ سنگ میں کسی قابل محافظ کی ضرورت تھی۔ جیل کی چاردیواری کے اندر سے سازشیں اور خطرناک افواہیں اٹھ کر ملک میں گردش کر رہی تھیں۔ ال سمتھ صاحب کو سنگ سنگ پر قابو پانے کے لئے ایک مضبوط اور آہنی ارادے کے انسان کی ضرورت تھی۔ لیکن ایسا آدمی کون تھا؟ انہوں نے نیوہمپٹن کے رہنے والے لیوس۔ ای۔ لاویس کو بلا بھیجا۔

جب لاویس ان کے سامنے آئے تو انہوں نے ہنس کر کہا۔ ''سنگ سنگ کا اختیار سنبھالنے کے متعلق آپ کی کیا رائے ہے! وہاں ایک تجربہ کار آدمی کی ضرورت ہے؟''

لاویس خاموش رہ گئے۔ وہ سنگ سنگ کے خطرناک حالات سے واقف تھے۔ اس جیل خانے کی محافظت ایک سیاسی منصب تھا اور اس کا دارومدار سیاسی رہنماؤں کی پسند اور ناپسند پر تھا۔ ایک کے بعد ایک محافظ آتا تھا اور چلا جاتا تھا۔ ایک محافظ تو صرف تین ہفتے ٹک سکا تھا۔ انہیں اپنے مستقبل پر غور کرنا تھا۔ کیا یہ خطرہ اس قابل تھا کہ مول لیا جاتا۔

ال سمتھ صاحب نے لاویس صاحب کو شش و پنج میں گرفتار دیکھا تو پیچھے جھکے اور مسکرائے۔ اس کے بعد انہوں نے کہا۔ ''میرے نوجوان دوست! اگر آپ گھبراتے ہیں تو

Marfat.com

اس میں آپ کا کوئی قصور نہیں - یہ واقعی بڑا کٹھن کام ہے- میں کسی مضبوط آدمی کو وہاں جانے اور ٹھہرنے کے لئے چن لوں گا-''

ال سمتھ صاحب' لاویس صاحب کو للکار رہے تھے- لاویس صاحب کو اب یہ عہدہ سنبھالنے کا خیال بہت بھایا جس کے لئے ایک مضبوط آدمی کی ضرورت تھی-

چنانچہ وہ سنگ سنگ میں گئے اور مستقل طور پر وہاں ٹھہرے- وہ اس جیل خانے کے سب سے مشہور محافظ بنے- ان کی کتاب ''سنگ سنگ میں بیس سال'' کی لاکھوں جلدیں فروخت ہوئیں- انہوں نے ریڈیو پر اپنے تجربات نشر کئے جیل خانے کی اندرونی زندگی سے متعلق ان کی لکھی ہوئی کہانیوں کی کئی فلمیں تیار ہوئیں اور ان کے اس اسلوب سے کہ وہ مجرموں کو بھی انسان سمجھتے تھے جیل کی اصلاح میں معجزے رونما ہوئے-

فائرسٹون ٹائر اور ربڑ کمپنی کے بانی' فائرسٹون صاحب کا قول ہے- ''صرف اونچی تنخواہ کے لالچ سے اچھے آدمیوں کو اپنے یہاں ملازم رہنے پر مجبور نہیں کیا جا سکتا- اس کے لئے تو اس کام کو اتنا دلچسپ بنانا چاہئے کہ وہ یہ کام کرنا پسند کریں-''

ہر کامیاب آدمی اپنے کام کو ایک کھیل سمجھتا ہے- وہ اپنی شخصیت کے اظہار' اپنی قابلیت کے ثبوت' سبقت لے جانے اور فتح پانے کا دل سے متمنی ہوتا ہے- پیدل دوڑوں' لطائف بازیوں اور دودھ پینے کے مقابلوں کا یہی راز ہے کہ ہر آدمی دوسرے پر سبقت لے جانا چاہتا ہے- ہر آدمی یہ محسوس کرنا چاہتا ہے کہ وہ بڑا اہم آدمی ہے-

چنانچہ اگر آپ جیالے اور قابل لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو بارہواں اصول یہ ہے:

''دوسرے شخص کی صلاحیتوں کو للکاریئے-''

Marfat.com

یاد دہانی

لوگوں کو ہم خیال بنانے کے بارہ اصول

پہلا اصول: آپ بحث و تکرار کرنے سے جیت نہیں سکتے۔

دوسرا اصول: دوسرے شخص کے نقطہ نظر کا احترام کیجئے۔ کسی سے یہ نہ کہئے کہ وہ غلطی پر ہے۔

تیسرا اصول: آپ سے غلطی ہو جائے تو فیاضانہ طور پر تسلیم کر لیجئے۔

چوتھا اصول: گفتگو ہمیشہ دوستانہ انداز سے شروع کیجئے۔

پانچواں اصول: دوسرے شخص کے منہ سے گفتگو کے آغاز ہی میں ''ہاں'' کہلوایئے۔

چھٹا اصول: دوسرے شخص کو زیادہ سے زیادہ بات کرنے کا موقع دیجئے۔

ساتواں اصول: اپنا خیال دوسرے شخص پر اس طرح ظاہر کریں کہ وہ یہ محسوس کرے گویا یہ خیال اس کے اپنے ذہن کی پیداوار ہے۔

آٹھواں اصول: بڑی ایمانداری کے ساتھ چیزوں کو دوسرے شخص کے نقطہ نظر سے دیکھنے کی کوشش کریں۔

نواں اصول: دوسروں کے خیالات اور خواہشات کے متعلق آپ کا رویہ ہمدردانہ ہونا چاہئے۔

دسواں اصول: لوگوں کے نیک جذبات کو متاثر کیجئے۔

گیارہواں اصول: اپنے خیالات کو ڈرامائی انداز سے پیش کیجئے۔

بارہواں اصول: دوسرے شخص کی صلاحیتوں کو للکاریئے۔

Marfat.com

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

(نو طریقے)

Marfat.com

اگر آپ کو نکتہ چینی کرنا ہی پڑے تو اس کی یوں ابتدا کیجیے

کالون کالج کے زمانہ صدارت میں میرے ایک دوست ان کے پاس وائٹ ہاؤس میں ہفتہ بھر کے لیے ٹھہرے۔ ایک دن وہ پھرتے پھراتے صدر صاحب کے پرائیویٹ دفتر میں جا نکلے۔ انہوں نے دیکھا کہ وہ اپنے ایک سیکرٹری سے کہہ رہے ہیں۔ ''یہ لباس جو آپ نے صبح پہنا ہے، بہت نفیس ہے اور آپ اس میں نہایت دلفریب دوشیزہ لگتی ہیں۔''

ان کا طریقہ ذرا زیادہ ہی واضح تھا لیکن نفسیات جو اس طریقے کے پیچھے کام کر رہی تھی، نہایت اعلیٰ تھی۔ اپنی خوبیوں کی تعریف سن لینے کے بعد ناخوشگوار باتیں ذرا آسانی سے سنی جا سکتی ہیں۔

حجام داڑھی مونڈنے سے پہلے آپ کا چہرہ جھاگو جھاگ کر دیتا ہے۔ میک کنلے نے ۱۸۹۶ء میں امریکہ کی صدارت کے لیے انتخاب لڑتے وقت بعینہ یہی کچھ کیا تھا۔ اس زمانے کے ایک مشہور ری پبلکن نے ایک انتخابی تقریر لکھی تھی جو ان کے خیال میں سیرو پٹرک ہنری اور ڈینیل ویبسٹر کی تقاریر سے بھی بہتر تھی۔ اس نوجوان نے نہایت جوش سے اپنی ''لافانی'' تقریر میک کنلے صاحب کو اونچی آواز سے سنائی۔ تقریر میں بہت عمدہ نکات بھی تھے۔ پھر بھی وہ کامیاب تقریر نہ تھی۔ اس تقریر کو سنتے ہی احتجاج کا طوفان بھی امنڈ پڑا۔ میک کنلے صاحب اس نوجوان کے جذبات کو ٹھیس نہیں پہنچانا چاہتے تھے اور اس نوجوان کے جوش کو بھی ختم نہیں

Marfat.com

کرنا چاہتے تھے اور اس کی تقریر کو قبول بھی نہیں کرنا چاہتے تھے۔ دیکھیے انہوں نے کس ہوشیاری سے بات کی۔

انہوں نے کہا ”یہ بڑی شاندار تقریر ہے۔ اس سے اچھی تقریر کسی سے بھی تیار نہیں ہو سکتی۔ بے شمار ایسے لوگ بھی ہیں جن کے لیے اس قسم کی تقریر موزوں ہو سکتی ہے لیکن کیا یہ تقریر اس موقع کے لیے موزوں ہے؟ آپ کے نقطہ نظر کے مطابق یہ تقریر یقیناً وزنی اور سنجیدہ ہے لیکن اس کا اثر پارٹی کے نقطہ نظر سے دیکھنا پڑے گا۔ آپ تشریف لے جائیں تو میرے تجویز کردہ خاکے کے مطابق اپنی تقریر دوبارہ لکھیے اور اس کی ایک نقل مجھے بھیج دیجیے۔“

اس نوجوان نے ایسا ہی کیا۔ میک کنلے نے اس کی تقریر پر نیلی پنسل سے نشان لگائے اور اسے ایک بار پھر لکھنے میں اس کی مدد کی۔ وہ نوجوان ان کی انتخابی مہم کا ایک زبردست مقرر ثابت ہوا۔

ہم نیچے ابراہیم لنکن کا دوسرا مشہور ترین خط نقل کرتے ہیں (ان کا سب سے زیادہ مشہور خط وہ تعزیز نامہ ہے جو انہوں نے مسز بکسی کے نام لکھا جس کے پانچوں فرزند جنگ میں کام آ گئے تھے) لنکن نے یہ خط شاید پانچ منٹ میں گھسیٹ ڈالا ہو گا لیکن یہ خط ۱۹۲۶ء میں ایک نیلام کے موقعے پر اڑتالیس ہزار روپے میں فروخت ہوا۔ اتنی بڑی رقم لنکن پچاس سال کی سخت محنت کے باوجود پس انداز نہ کر سکے تھے۔

یہ خط امریکہ کی خانہ جنگی کے تاریک ترین زمانے میں ۲۶ اپریل ۱۸۶۳ء کو لکھا گیا تھا۔ مسلسل اٹھارہ مہینے تک لنکن کے مقرر کردہ جرنیلوں کی بدولت ریاست ہائے متحدہ کی فوجوں کو شکست پر شکست کا سامنا کرنا پڑ رہا تھا۔ انسانی قتل عام سے کچھ حاصل نہ رہا تھا۔ قوم پر مردنی اور یاس طاری تھا۔ ہزاروں سپاہی فوج سے بھاگ چکے تھے۔ پارلیمنٹ

Marfat.com

کے ری پبلکن ممبروں نے بھی لنکن کے خلاف بغاوت کر دی تھی تا کہ لنکن کو امریکہ کی صدارت کے عہدے سے مستعفی ہونے پر مجبور کر سکیں۔ لنکن نے کہا:

''ہم اب تباہی کے غار کے کنارے کھڑے ہیں۔ مجھے یوں لگتا ہے کہ خدا بھی ہم سے ناراض ہے۔ مجھے امید کی ایک کرن تک دکھائی نہیں دیتی۔'' ایسے ہی تاریکی اور آلام سے گھٹا ٹوپ دنوں میں یہ خط لکھا گیا تھا۔

میں یہ خط اس لیے نقل کر رہا ہوں کہ آپ کو دکھا سکوں کہ لنکن نے کس طرح اس ضدی جرنیل کو بدلنے کی کوشش کی جس کے اقدامات پر قوم کی قسمت کا دارومدار تھا۔

شاید یہ اپنی نوعیت کا سخت ترین خط ہے جو لنکن نے امریکہ کا صدر بننے کے بعد لکھا لیکن آپ ملاحظہ کریں گے کہ انہوں نے جنرل ہوکر کی خطرناک غلطیوں کا ذکر کرنے سے پہلے اس کی تعریف کی۔

ہاں یہ غلطیاں نہایت خطرناک تھیں لیکن لنکن نے ایسا نہیں کہا۔ لنکن نے نہایت بردباری اور حکمت عملی سے کام لیا۔ انہوں نے لکھا ''چند باتیں ایسی بھی ہیں جن کے بارے میں مطمئن نہیں ہوں۔'' حکمت عملی اور دوراندیشی کا اس سے بڑا ثبوت کیا ہو سکتا ہے۔

یہ ہے وہ خط جو انہوں نے میجر جنرل ہوکر کے نام لکھا:

''میں نے آپ کو پوٹومیک کی فوج کا سپہ سالار بنایا ہے۔ میں نے آپ کا تقرر بہت سوچ سمجھ کے کیا ہے۔ پھر بھی آپ کو یہ بتا دینا بہتر سمجھتا ہوں کہ چند باتیں ایسی بھی ہیں جن کے بارے میں میں مطمئن نہیں ہوں۔

میں آپ کو ایک بہادر اور تجربہ کار سپاہی مانتا ہوں اور میں آپ کی اس خوبی کو بہت زیادہ سراہتا ہوں۔ مجھے یہ بھی بھروسہ ہے کہ آپ سیاست کو اپنے فرائض منصبی کے قریب پھٹکنے نہیں دیتے اور یہ بہت ہی اچھی صفت ہے۔ آپ کو اپنی ذات پر مکمل اعتماد ہے۔ کسی

Marfat.com

جرنیل میں اس صفت کا ہونا اگرچہ لازمی نہیں لیکن قابل قدر ضرور ہے۔

آپ اپنے حصول مقصد کے لیے جو مناسب سمجھتے ہیں کر گزرتے ہیں۔ اگر مناسب حدود سے تجاوز نہ ہو تو اس صورت میں نقصان کی بجائے فائدہ زیادہ ہے لیکن میرے خیال میں جن دنوں جنرل برن سائڈ فوج کی کمان کر رہے تھے۔ آپ نے اپنی ہی من مانی کی اور جنرل موصوف کے راستے میں حتی الامکان رکاوٹیں پیدا کیں۔ اس طرح آپ نے اپنے بلند صفت اور قابل احترام بھائی اور اپنے وطن عزیز کو بہت نقصان پہنچایا۔

میں نے ایک معتبر ذریعے سے سنا ہے کہ آپ نے حال ہی میں کہا ہے کہ فوج اور وطن دونوں کو ڈکٹیٹر کی ضرورت ہے۔ میں نے فوج کی کمان کے لیے اس لیے نہیں دی اور فوج آپ کے حوالے اس لیے نہیں کی گئی کہ آپ اس کے ڈکٹیٹر بن جائیں۔

صرف وہی جرنیل ڈکٹیٹر بن سکتے ہیں جو فتح پر فتح حاصل کریں۔ میں آپ سے کامیابی کا مطالبہ کرتا ہوں اس کے لیے میں ڈکٹیٹر شپ کا خطرہ بھی مول لینے کو تیار ہوں۔

حکومت آپ کی ہر ممکن امداد کرے گی۔ وہ اپنے ہر جرنیل کی پہلے بھی امداد کرتی رہی ہے اور آئندہ بھی کرتی رہے گی لیکن مجھے ڈر ہے کہ آپ نے اپنے سپاہیوں میں افسروں پر نکتہ چینی کرنے اور ان پر بھروسہ نہ کرنے کی جو روح پھونک دی ہے اس کی وجہ سے سپاہی اب خود آپ کے خلاف ہو جائیں گے۔ میں سپاہیوں کے اس غلط رویے کو ختم کرنے کے لیے حتی الوسع آپ کی مدد کروں گا۔ ایسی فوج کے ساتھ آپ تو آپ نپولین بھی کوئی معرکہ سر نہ کر سکتا جس میں اس قسم کی عادت موجود ہو لیکن پھر بھی آپ کو اس معاملے میں جلد بازی سے کام نہیں لینا چاہیے۔ جلدی بازی نہ کیجیے۔ اپنی ہمت اور ہوشیاری سے آگے بڑھیے اور ہمیں اپنی فتوحات کی خوشخبری سنائیں۔

ہم کولج، میک کنلے یا لنکن نہیں ہیں۔ ہم یہ جاننا چاہتے ہیں کہ پالیسی روزمرہ کے

Marfat.com

کاروباری تعلقات میں کام دے گی یا نہیں۔ آیئے دیکھیں ہم فلاڈلفیا کی وارک کمپنی کے مینجر ڈبلیو بی گا کی مثال لیں گے۔ مسٹر گا بھی آپ کی اور ہماری طرح ایک عام شہری ہیں۔ وہ فلاڈلفیا میں میری جماعت میں داخل تھے۔ انہوں نے یہ واقعہ جماعت کے سامنے ایک تقریر کرتے ہوئے بیان کیا۔

وارک کمپنی نے فلاڈلفیا میں ایک دفتر کے لیے ایک بہت بڑی عمارت کسی مقررہ تاریخ تک بنانے کا ٹھیکہ لیا۔ ہر کام خاطر خواہ ہو رہا تھا۔ عمارت تقریباً مکمل ہو چکی تھی کہ ایک متعلقہ شخص نے یہ اعلان کیا کہ وہ مقررہ وقت پر عمارت کے باہر پیتل کا آرائشی سامان نہیں لگا سکے گا۔ ایک ذرا سی بات کے لیے سارے کیے پر پانی پھر رہا تھا۔ بھاری جرمانہ، ناقابل برداشت نقصان، صرف ایک آدمی کے سبب؟

دور دور ٹیلیفون کیے گئے۔ دلیل بازی اور گرما گرم بحث وتکرار ہوئی لیکن سب بے کار۔ آخر کار مسٹر گا کو پیتل کے اس شیر پر قابو پانے کے لیے نیویارک بھیج دیا گیا۔

مسٹر گا جونہی اس شخص کے دفتر میں داخل ہوئے انہوں نے کہا۔ ''کیا آپ کو معلوم ہے کہ بروکلین کے علاقے میں آپ کا کوئی ہم نام موجود نہیں۔'' وہ صاحب بہت حیران ہوئے اور کہا ''نہیں مجھے تو اس کا علم نہیں۔''

مسٹر گا نے کہا ''آج صبح میں گاڑی سے اترا تو میں نے آپ کا نام ٹیلیفون کی ڈائریکٹری میں تلاش کرنے کی کوشش کی تو مجھے پتہ چلا کہ آپ بروکلین میں اپنے نام کے واحد شخص ہیں۔''

ان صاحب نے کہا ''مجھے اس کا ہرگز علم نہ تھا۔ انہوں نے ڈائریکٹری کا بڑی دلچسپی سے مطالعہ کیا۔ انہوں نے بڑے فخر اور مسرت سے کہا ''یہ نام بڑا ہی غیر معمولی ہے۔ میرا خاندان آج سے تقریباً دو سال پہلے ہالینڈ سے آ کر نیویارک میں آباد ہوا۔ وہ کئی منٹ تک

Marfat.com

اپنے خاندان اور آباؤ اجداد کا تذکرہ کرتے رہے۔ جب وہ اپنی بات ختم کر چکے تو مسٹر گا نے انہیں مبارک باد دی کہ وہ اتنے عظیم کارخانے کا مالک ہیں اور ان کے کارخانے کو بہت سے دوسرے کارخانوں سے افضل بتلایا جن کو وہ پہلے دیکھ چکے تھے۔ مسٹر گا نے کہا "میں نے آج تک پیتل کا اس سے زیادہ صاف اور ستھرا کارخانہ نہیں دیکھا۔"

کارخانے کے منیجر نے کہا "میں نے اس کام کو فروغ دینے میں اپنی زندگی وقف کر دی ہے۔ مجھے اس پر بڑا فخر ہے۔ کیا آپ ایک نظر کارخانے کو دیکھنا پسند فرمائیں گے؟"

معائنے کے دوران میں مسٹر گا نے منیجر کے حسن انتظام کی تعریف کی اور بتایا کہ ان کا انتظام کس طرح دوسرے کارخانوں سے اعلیٰ اور برتر ہے۔ انہوں نے بعض غیر معمولی مشینوں کو سراہا۔ منیجر صاحب نے فخریہ انداز سے کہا کہ یہ مشینیں میری ذاتی ایجاد کردہ ہیں۔"

انہوں نے مسٹر گا کو مشینیں دکھانے ان کی حرکت اور کام کرنے کے طریقے بتانے میں کافی وقت صرف کیا۔ انہوں نے مسٹر گا کو دوپہر کا کھانا اپنے ساتھ کھانے کے لیے اصرار کیا (آپ یہ نہ بھولیے گا کہ اب تک مسٹر گا نے اپنے اصل مقصد کا ذکر تک نہیں کیا تھا)

دوپہر کا کھانا کھا چکنے کے بعد منیجر صاحب نے کہا "آیئے اب اپنے کاروبار کی باتیں کریں۔ مجھے احساس ہے کہ آپ یہاں کیوں آئے ہیں۔ مجھے توقع تک نہ تھی کہ ہماری ملاقات اس قدر مسرت بخش ہوگی۔ آپ اب فلاڈلفیا تشریف لے جا سکتے ہیں اور میں آپ کو یقین دلاتا ہوں کہ آپ کا سامان سب سے پہلے تیار کر کے ارسال کر دیا جائے گا خواہ مجھے دوسروں کا کام دیر ہی سے کیوں نہ کرنا پڑے۔"

مسٹر گا نے بغیر التجا کے اپنا مقصد حاصل کر لیا اور تمام سامان انہیں مقررہ وقت سے پہلے پہنچ گیا۔ عمارت ٹھیک اسی روز ہر طرح سے مکمل ہوگئی جس دن کہ مقررہ میعاد ختم ہوتی تھی۔

Marfat.com

اگر مسٹر گا نے دستور کے مطابق وہی لٹھ مار رویہ اختیار کیا ہوتا جو عموماً ایسے کٹھن موقعوں پر کیا جاتا ہے تو کیا اس کا نتیجہ ایسا نکلتا جیسا کہ اب برآمد ہوا۔

چنانچہ اگر ہم چاہتے ہیں کہ لوگوں کے جذبات کو ٹھیس نہ پہنچے وہ ہم سے ناراض بھی نہ ہوں اور وہ ہمارے حسب منشا بدل بھی جائیں تو پہلے اصول یہ ہے۔

''اپنی بات دوسرے شخص کی پرخلوص تعریف وتحسین سے شروع کیجیے۔''

ایسی نکتہ چینی کہ لوگ برا نہ مانیں

ایک دن دوپہر کے وقت چارلس شواب اپنے ایک فولاد سازی کے کارخانے کا چکر لگا رہے تھے کہ انہوں نے چند ملازمین کو تمباکونوشی کرتے ہوئے دیکھا۔ ملازمین کے عین سر کے اوپر ایک تختی لٹک رہی تھی جس پر لکھا تھا۔ ''کارخانے میں تمباکونوشی منع ہے۔'' کیا شواب صاحب نے تختی کی طرف اشارہ کر کے ان لوگوں سے یہ کہا ہوگا'' کیا آپ پڑھ نہیں سکتے؟'' ہرگز نہیں۔ شواب صاحب ایسا کبھی نہیں کر سکتے تھے۔ وہ ان ملازمین کے پاس گئے ہر ایک کو ایک سگار پیش کیا اور کہا'' آپ اس سگار سے باہر جا کر شوق فرمائیں۔'' ان ملازمین کو خبر تھی کہ انہوں نے قانون کی خلاف ورزی کی ہے اور کہ شواب صاحب کو اس کا علم ہو چکا ہے لیکن وہ اس بات پر خوش تھے کہ صاحب نے انہیں شرمندہ نہیں کیا بلکہ سگار بطور تحفہ پیش کر کے ان کی عزت افزائی کی۔ اب آپ ہی بتائیں کہ آپ ایسے انسان سے کیسے محبت نہ کریں گے؟''

جان دانا میکر صاحب بھی اسی اصول پر کاربند تھے۔ وہ ہر روز اپنی ایک دکان کا معائنہ کرنے جایا کرتے تھے۔ ایک دفعہ انہوں نے ایک عورت کو دکان میں منتظر پایا۔ اس کی طرف کوئی شخص بھی متوجہ نہیں تھا۔ سیلز مین کہاں غائب تھے؟ وہ سب کے سب دکان کے پچھلے حصے میں اکٹھے ہو کر گپیں ہانک رہے تھے اور قہقہے لگا رہے تھے۔ دانا میکر صاحب نے ان سے ایک

Marfat.com

لفظ تک نہ کہا۔ وہ چپکے سے آگے بڑھے اور اس عورت سے پوچھا کہ اسے کیا چاہیے۔ پھر اس کی مطلوبہ چیزیں اٹھا کر سیلزمینوں کی طرف بڑھ گئے۔ ان سے کہا کہ وہ انہیں باندھ کر اس خاتون کے حوالے کر دیں۔

ایک نہایت ہی فصیح الکلام مبلغ وین ہنری وارڈ میجر ۴ مارچ ۱۸۸۷ء کو فوت ہو گئے یا بقول اہل جاپان راہی ملک عدم ہو گئے۔ اگلی اتوار ان کے منبر پر لیمین ایبٹ صاحب کو وعظ کرنے کے لیے مدعو کیا گیا۔ لیمین صاحب اس موقعے سے فائدہ اٹھاتے ہوئے اپنی قابلیت کا سکہ منوانا چاہتے تھے۔ انہوں نے اپنا وعظ لکھا۔ اس پر نظر ثانی کی۔ دوبارہ ٹھیک کر کے لکھا۔ غرض کہ انہوں نے بڑی جانفشانی اور احتیاط کے ساتھ اپنا وعظ تیار کیا اور تیار کر کے اپنی بیوی کو سنایا۔ یہ وعظ عام تحریروں کی طرح کچھ یونہی سا تھا۔ اگر ان کی بیوی سمجھ دار نہ ہوتیں تو وہ کہہ سکتی تھیں۔ ”یہ وعظ بہت گھٹیا ہے۔ اس سے کام نہ چلے گا۔ آپ کا وعظ سننے کے بجائے لوگ سو جائیں گے۔ یہ تو کسی دفتر معلومات کا نمونہ معلوم ہوتا ہے۔ آپ کو اتنے سال تبلیغ کرتے گزر گئے ہیں۔ آپ کو کافی تجربہ ہو چکا ہے۔ مجھے توقع تھی کہ آپ اس سے کہیں بہتر وعظ تیار کریں گے۔ خدا کے لیے آپ ایک عام انسان کی طرح سیدھی سادی باتیں کیوں نہیں کرتے۔ آپ کا اسلوب قدرتی کیوں نہیں؟ اگر آپ اسے پڑھ کر سنائیں گے تو شرمندگی اور ذلت اٹھائیں گے۔“

وہ بڑی آسانی سے باتیں کہہ سکتی تھیں اور اگر وہ ایسا کر گزرتیں تو معلوم ہے کیا ہوتا؟ انہیں اس کا انجام معلوم تھا۔ اس لیے انہوں نے صرف اتنا کہا کہ آپ کا یہ وعظ ”نارتھ امریکن ریویو“ کے لیے ایک اچھا اشاریہ ثابت ہو سکتا ہے۔ دوسرے لفظوں میں ان کی بیوی نے ان کے وعظ کی تعریف بھی کی اور اشارۃً یہ بھی بتا دیا کہ وہ تقریر کے طور پر مناسب نہیں۔ لیمین صاحب کو اس بات کا احساس ہو گیا۔ انہوں نے اپنے اس تحریری وعظ کو چاک کر دیا

Marfat.com

اور اگلی اتوار کوفی الدبیہ بڑی کامیاب تقریر کی۔

لہٰذا اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگوں کے جذبات کو ٹھیس نہ پہنچے' وہ ہم سے نفرت بھی نہ کریں اور وہ ہماری حسب منشا بدل بھی جائیں تو دوسرا اصول یہ ہے۔

''لوگوں کی توجہ ان کی غلطیوں کی طرف بالواسطہ مبذول کرائیے۔''

پہلے اپنی غلطیوں کا ذکر کیجیے

چند سال ہوئے میری بھتیجی جوزفین کارنیگی اپنے کینساس سٹی سے نیویارک میں میری سیکرٹری کی حیثیت سے کام کرنے کے لیے آئی۔ اس کی عمر انیس سال کی تھی۔ اسے اسکول چھوڑے تین سال گزر چکے تھے اور کام کاج میں اس کا تجربہ صفر ہی کے برابر تھا لیکن آج وہ ہمارے یہاں کی بہترین سیکرٹریوں میں سے ہے۔ اس میں اصلاح و ترقی کی صلاحیت بدرجہ اتم تھی۔ ایک دن میں اس کے کام پر نکتہ چینی کر چکا تو میں نے اپنے دل میں کہا ''ڈیل کارنیگی! ایک منٹ کے لیے ذرا سوچو تو سہی۔ تمہاری عمر جوزفین سے دوگنی ہے۔ تمہیں کاروبار کا ہزار گنا زیادہ تجربہ ہے۔ تمہارا نقطہ نظر' سمجھ اور اجتہاد بذات خود خواہ میانہ درجے کا ہو' وہ کس طرح تمہاری ہمسری کر سکتا ہے۔ میرے پیارے ڈیل کارنیگی ذرا سوچو تو سہی کہ انیس سال کی عمر میں تم کون سا تیر مارا کرتے تھے۔ کیا تمہیں اپنی شرمناک غلطیاں اور حماقتیں یاد ہیں' جو تم کیا کرتے تھے؟ اور یاد ہے کہ اس قسم کی غلطیاں تم ایک بار نہیں بلکہ بار بار کیا کرتے تھے۔''

میں نے معاملے پر ایمانداری اور ٹھنڈے دل سے غور کیا تو اس نتیجے پر پہنچا کہ میں انیس سال کی عمر میں جو کچھ کرتا تھا جوزفین کا کام اس سے اوسطاً بہتر ہے اور مجھے شرم آنی ہے چاہیے کہ میں جوزفین کی مناسب قدر دانی اور حوصلہ افزائی نہیں کر رہا۔

Marfat.com

چنانچہ اس کے بعد مجھے جوزفین کی توجہ کسی غلطی کی طرف دلانا ہوتی تو میں اس سے کہتا ''جوزفین تم سے ایک غلطی ہوئی ہے لیکن خدا جانتا ہے کہ یہ ان غلطیوں سے کہیں ادنیٰ ہے جو تمہاری عمر میں مجھ سے سرزد ہوتی تھیں۔ کوئی شخص کام کی سوجھ بوجھ ساتھ لے کر پیدا نہیں ہوتا۔ یہ صرف تجربے سے آتی ہے۔ تم اس سے کہیں بہتر ہو جیسا کہ میں تمہاری عمر میں ہوتا تھا۔ میں خود اس قدر فضول اور مضحکہ خیز غلطیوں کا ارتکاب کرتا تھا کہ میں تم پر یا کسی اور شخص پر نکتہ چینی کرتے ہوئے جھجکتا ہوں لیکن اگر تم یہ کام اس طرح کرتیں تو کیا بہتر نہ ہوتا؟

اگر کوئی نکتہ چینی کرنے والا اس اعتراف کے ساتھ بات شروع کر دے کہ وہ بھی غلطیوں سے مبرا نہیں تو ہم پر اپنی غلطیوں کا ذکر ناگوار نہیں گزرتا۔

نہایت نیک سیرت اور شریف النفس، مہذب شہزادہ فان بولو کو اس طریق کار کی اہمیت کا احساس ۱۹۰۹ء میں ہی ہو گیا تھا۔ وہ اس وقت جرمنی کے شاہی چانسلر تھے اور جرمنی کے تخت پر ولیم ثانی جلوہ تھے جنہیں ولیم متکبر کہا جاتا ہے جو آخری قیصر جرمنی تھے اور جو ایسی فوج اور بحریہ تیار کر رہے تھے جن کے متعلق وہ بڑے غرور سے فرماتے کہ وہ دنیا کی بڑی سے بڑی فوج اور بحریے سے بھی فوراً اپنا لوہا منوا سکتے ہیں۔

ایک عجیب وغریب اور حیران کن واقعہ رونما ہوا۔ قیصر جرمنی نے ایسی باتیں کہنا شروع کر دیں جو نہایت ناقابل اعتبار تھیں۔ جنہیں سن کر سارا یورپ آگ بگولا ہو گیا اور دنیا بھر میں ان کے خلاف صدائے احتجاج بلند ہونا شروع ہو گئی۔ قیامت یہ ہوئی کہ اپنی بڑیں سر عام ہانکنا شروع کر دیں۔ انہوں نے اس وقت بھی سفید جھوٹ بولنے سے دریغ نہ کیا جب وہ انگلستان میں شاہی مہمان تھے۔ طرہ یہ کہ انہوں نے اپنی اس بے معنی اور فضول بکواس کو اخبار ''ڈیلی ٹیلیگراف'' میں چھاپنے کی اجازت بھی دے دی۔ مثال کے طور پر انہوں نے اعلان کیا کہ صرف میں ہی ایک ایسا واحد جرمن ہوں جو انگلستان کو اپنا دوست سمجھتا ہے۔ میں

Marfat.com

جاپانی آفت کے خلاف بحری طاقت کو مستحکم کر رہا ہوں- یہ میری ہی ذات واحد ہے جس نے یکہ وتنہا انگلستان کو روس کے آگے زمین بوس ہونے کی ذلت سے بچایا ہے اور وہ منصوبہ میرا ہی تیار کردہ تھا جس پر عمل کر کے لارڈ رابرٹ' جنوبی افریقہ میں' بوئروں کو شکست دینے کے قابل ہوئے وغیرہ وغیرہ-

اس قسم کے بے معنی الفاظ عرصہ سو سال سے یورپ کے کسی بادشاہ کی زبان پر نہ آئے تھے- سارا یورپ بھڑوں کے چھتے کی طرح بھنبھنا اٹھا- انگلستان کی بہت توہین ہوئی تھی- جرمنی کے سیاست دان ہکا بکا رہ گئے- ہر طرف سے صدائے احتجاج بلند ہوئی تو قیصر جرمنی گھبرائے گئے- انہوں نے شاہی چانسلر فان بولو صاحب سے کہا کہ وہ الزام اپنے سر لے لیں- وہ چاہتے تھے کہ شہزادہ فان بولو اعلان کر دیں کہ قیصر جرمنی کی ذمہ داری مجھ پر عائد ہوتی ہے- میں نے ہی انہیں مشورہ دیا تھا کہ وہ اس قسم کی تقریریں کریں-

لیکن فان بولو نے کہا ''جہاں پناہ! میرا دل یہ نہیں مانتا کہ جرمنی یا انگلستان میں کوئی شخص اس بات پر یقین کر لے گا کہ میں آپ کو ایسی باتیں کہنے کا مشورہ دے سکتا ہوں-''

جونہی شہزادہ فان بولو کی زبان سے یہ الفاظ نکلے- انہیں یہ احساس ہو گیا کہ انہوں نے سخت غلطی کی ہے- قیصر جرمنی آگ بگولا ہو گئے اور چلا کر کہنے لگے- ''آپ مجھے گدھا خیال کرتے ہیں کہ ایسی غلطیوں کا ارتکاب ہو سکتا ہے جو آپ جیسے عقلمند سے ہرگز سرزد نہ ہوتیں-''

شہزادہ فان بولو کو علم ہو گیا تھا کہ انہیں مذمت سے پہلے تعریف کرنا چاہیے تھی لیکن اب وقت ہاتھ سے نکل چکا تھا- اس لیے وہ ہوشیار ہو گئے اور اب حتی الامکان صحیح طریقہ اختیار کرنے کی ٹھانی- انہوں نے نکتہ چینی کے بعد تعریف کی جس نے جادو کا اثر دکھلایا' جیسا کہ عام طور پر تعریف کا اثر ہوتا ہے-

انہوں نے نہایت ادب سے عرض کیا- ''میرا ہرگز یہ مطلب نہ تھا جہاں پناہ! آپ مجھ

Marfat.com

سے بہت سی باتوں میں افضل واعلیٰ ہیں۔ نہ صرف فوجی اور بحری حکمت عملی میں بلکہ قدرتی سائنس میں بھی آپ مجھ پر فضیلت رکھتے ہیں۔ جب کبھی آپ نے بیرومیٹر وائرلیس ٹیلیگرافی یا شعاعوں کی تشریح بیان کی میں داد دیئے بغیر نہ رہ سکا۔ میں قدرتی سائنس کے تمام اقسام سے بالکل نابلد ہوں۔ مجھے علم کیمیا یا طبیعات کی خاک خبر نہیں اور میں عام سے عام مظہر قدرت کی تشریح نہیں کر سکتا لیکن ان کے مقابلے میں مجھے علم تاریخ میں آگاہی ہے اور مجھ میں چند خصوصیات ایسی بھی ہیں جو سیاست اور ڈپلومیسی میں بہت کام دے جاتی ہیں۔“

قیصر جرمنی خوش ہو گئے۔ فان بولو نے ان کی تعریف کی تھی۔ انہوں نے قیصر کی عظمت اور اپنی خاکساری کا ذکر کیا تھا۔ اس کے بعد وہ ان کے بڑے سے بڑے قصور کو معاف کر سکتے تھے۔ چنانچہ وہ فرمانے لگے۔ ”میں تو آپ سے کئی بار کہہ چکا ہوں کہ ہم ایک دوسرے کی تکمیل کرتے ہیں۔ ہمیں ایک جان ہونا چاہیے اور ہم ہمیشہ یک جان رہیں گے۔“

انہوں نے فان بولو کے ساتھ ایک بار نہیں کئی بار ہاتھ ملایا اور بعد میں شام کے وقت وہ اس قدر جوش و مسرت سے بھرپور تھے کہ انہوں نے دونوں مٹھیاں بند کر کے کہا کہ ”اگر کوئی شخص میرے سامنے فان بولو کو برا کہے گا تو میں اس کی ناک میں نکیل ڈال دوں گا۔“

فان بولو بروقت خود کو بچا گئے۔ حالانکہ وہ بڑے چالاک ڈپلومیٹ تھے۔ پھر بھی ان سے شروع میں بھول ہو گئی تھی۔ انہیں اپنی غلطیوں اور قیصر جرمنی کی ستائش کے ساتھ بات کا آغاز کرنا چاہیے تھا۔ انہیں چاہیے تھا کہ وہ قیصر جرمنی کو یہ احساس ہرگز نہ ہونے دیتے کہ وہ نیم پاگل ہیں اور نہ انہیں بھی کسی محافظ کی ضرورت تھی۔

اگر اپنی برائی اور دوسروں کی بڑائی میں کہے ہوئے چند جملے ایک متکبر اور برافروختہ شہنشاہ کو ایک دلی دوست میں بدل سکتے ہیں تو انکساری اور تعریف روزمرہ کے تعلقات میں ہمارے کیا کچھ کام نہیں آ سکتی۔ انکساری اور تعریف کا اگر صحیح استعمال ہو تو یہ معجزے دکھا سکتی

Marfat.com

ہیں۔

چنانچہ اگر آپ لوگوں کے جذبات کو ٹھیس نہ پہنچانا چاہیں' ان کی ناراضگی بھی مول نہ لینا چاہیں اور انہیں اپنے حسب منشا بدلنا بھی چاہیں تو تیسرا اصول یہ ہے۔

''دوسروں پر نکتہ چینی کرنے سے پہلے اپنی غلطیوں کا ذکر کیجیے۔''

کوئی شخص حکم کا غلام بننا پسند نہیں کرتا

حال ہی میں مجھے مس ایڈا ٹاربیل' امریکہ کی مشہور سوانح نگار کے ساتھ ایک دعوت میں شریک ہونے کا موقع ملا۔ جب میں نے انہیں یہ بتایا کہ میں یہ کتاب لکھ رہا ہوں تو ہماری گفتگو لوگوں سے میل جول کے ہمہ گیر موضوع پر مرکوز ہوگئی۔ انہوں نے مجھے بتایا کہ ''اون ڈی ینگ'' کی سوانح عمری لکھ رہی تھی کہ اس اثناء میں میری ملاقات ایک ایسے شخص سے ہوئی جو مسٹر ینگ کے ساتھ ایک ہی دفتر میں تین سال کام کر چکا تھا۔ اس شخص نے مجھے بتایا کہ اس تین سال کے عرصے میں ایک مرتبہ بھی ایسا اتفاق نہیں ہوا کہ مسٹر ینگ نے کسی شخص کو کوئی براہ راست حکم دیا ہو۔ وہ ہمیشہ تجویز پیش کیا کرتے تھے' حکم نہیں چلاتے تھے۔ مثال کے طور پر وہ ہرگز نہیں کہتے تھے کہ ''یہ کرو اور وہ کرو'' یا ''یہ نہ کرو اور وہ نہ کرو'' اس کے بجائے وہ یوں کہا کرتے تھے۔ ''آپ اس پر غور فرمائیں'' یا ''آپ کے خیال میں یہ خط کیسا ہے؟ وہ اپنے کسی معاون کے لکھے ہوئے کسی خط کو غور سے پڑھتے اور فرماتے ''میرے خیال میں ہم اس خط کو یوں لکھتے تو بہتر ہوتا'' وہ ہر شخص کو ہر کام خود کرنے کا موقع دیتے۔ وہ اپنے ماتحتوں اور معاونین کو کبھی کام کرنے کا حکم نہیں دیتے۔ وہ ہر کام ان ہی کی ذمہ داری پر چھوڑ دیتے اور انہیں ان کی غلطیوں سے سیکھنے کا موقع دیا کرتے تھے۔''

اس طریقے سے لوگ اپنی غلطیاں بلا جھجک درست کر لیتے ہیں۔ اس سے کسی شخص کے

Marfat.com

غور کو ٹھیس نہیں پہنچتی اور اس میں یہ عمل احساس برتری پیدا کرتا ہے۔ اس طرح دوسرا شخص آپ کے خلاف بغاوت کے بجائے آپ کے ساتھ تعاون کرنے پر مجبور ہو جاتا ہے۔

چنانچہ اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگوں کے جذبات کو ٹھیس نہ پہنچے، وہ آپ سے نفرت بھی نہ کریں اور وہ آپ کے حسب منشا بدل بھی جائیں تو چوتھا اصول یہ ہے۔

''حکم چلانے کے بجائے سوال کیجیے۔''

دوسرے شخص کو شرمندگی سے بچائیے

کئی سال ہوئے جنرل الیکٹرک کمپنی کے سامنے چارلس اسٹینمز کو کمپنی کے ایک اعلیٰ عہدے سر برطرف کرنے کا سوال درپیش تھا۔ انہوں نے کمپنی کی ملازمت اختیار کی تھی تو اس وقت جو کام ان کے سپرد تھا اس میں نہایت ہی اعلیٰ صفات اور خوبیوں کے مالک تھے لیکن محکمہ شماریات کے انچارج کی حیثیت سے وہ ناکارہ ثابت ہوئے تھے۔ کمپنی ان کے جذبات کو ٹھیس نہیں پہنچانا چاہتی تھی۔ وہ ان کی خدمات سے یکسر دست کش بھی نہیں ہونا چاہتی تھی۔ اسے احساس تھا کہ وہ نہایت ذکی الحس انسان ہیں۔ لہٰذا کمپنی نے انہیں ایک نیا عہدہ بخشا۔ انہیں جنرل الیکٹرک کمپنی کا مشیر اعلیٰ بنا دیا گیا تھا۔ تاکہ انہیں یہ احساس نہ ہو کہ ان کے عہدے میں کمی ہوگئی ہے۔ اس طرح محکمہ شماریات کو ان سے نجات بھی مل گئی اور وہ بھی اپنے صحیح کام پر واپس آ گئے۔ محکمہ شماریات میں ایک نئے آدمی کا تقرر کر دیا گیا۔

جنرل الیکٹرک کمپنی کے افسران اعلیٰ نے جو طریقہ اپنے نہایت ہی ذکی الحس کارکن کو ایک منصب سے اس طرح برطرف کرنے میں برتا اس کی بدولت اس کی کسی کو کانوں کان خبر تک نہ ہوئی۔ انہوں نے اپنے ایک ذمہ دار کارکن کو ندامت کے احساس سے بھی بچا لیا اور جو کچھ وہ خود چاہتے تھے وہ بھی انہیں حاصل ہو گیا۔

Marfat.com

دوسرے شخص کو شرمندگی سے بچانا کتنی اہم بات ہے لیکن ہم میں سے کتنے لوگ اس پر غور کرنے کی زحمت گوارا فرماتے ہیں۔ ہم دوسرے لوگوں کے جذبات اندھا دھند پامال کرتے چلے جاتے ہیں۔ اپنی من مانی کرتے ہیں۔ عیب جوئی کرتے ہیں۔ دھمکیاں دیتے ہیں۔ دوسرے لوگوں کے سامنے بچوں یا ملازموں پر نکتہ چینی کرتے ہیں اور ذرا نہیں سوچتے کہ ان کے غرور کو کتنی ٹھیس پہنچی ہے۔ حالانکہ چند منٹ کے توقف' ایک دو محتاط الفاظ اور دوسرے شخص کے نقطہ نظر سمجھنے کی کوشش سے بغیر جذبات کو پامال کیے' بغیر دشمنی اور نفرت کے جذبات ابھارے ہم انہیں اپنے حسب منشا کام کرنے پر مائل کر سکتے تھے۔

اگر ہمیں کسی خادم یا ملازم کو برطرف کرنے کی تلخ حقیقت کا سامنا کرنا پڑے تو اس اصول کو فراموش نہیں کرنا چاہیے۔

ایک مرتبہ مجھے سند یافتہ محاسب مارشل اے گرینجر نے خط لکھا "ملازموں کو ڈانٹنا ڈپٹنا بڑی بدمزگی کی بات ہے اور خود ڈانٹ ڈپٹ سننا اس سے زیادہ بدمزگی کی بات ہے۔ ہمارا کام سال کے خاص خاص مہینوں میں ہوتا ہے۔ اس لیے ہمیں مارچ کے مہینے میں بہت سے ملازمین کو ملازمت سے جواب دینا پڑتا ہے۔

ہمارے پیشے میں کسی شخص کو دیرپا حقوق حاصل نہیں۔ تقریباً سبھی ملازمین عارضی ہوتے ہیں۔ لہٰذا یہ تلخ کام ہمارے لیے ایک رسم بن گئی ہے اور ہم اس سے بہت جلد نبٹ لیتے ہیں۔ اس کا عام طریقہ یہ ہے کہ مسٹر اسمتھا تشریف رکھیے۔ کام کا موسم ختم ہے۔ ہمارے پاس آپ کے لیے اور کام کام نہیں۔ آپ کو تو یہ معلوم ہی ہے کہ آپ کو صرف ایک خاص عرصے کے لیے ملازم رکھا گیا تھا جس میں کام کا بہت زور تھا۔ وغیرہ وغیرہ۔"

"جن صاحب کو ملازمت سے جواب ملتا' ان پر مایوسی کا عالم طاری ہو جاتا اور وہ احساس شکست میں مبتلا ہو جاتے۔ اکثر لوگوں کا مستقل پیشہ ہی حساب کتاب کا کام ہوتا

Marfat.com

ہے۔اس لیے جو کمپنی انہیں بار بار جواب دیتی' اس سے وہ متنفر ہو جاتے۔

تھوڑا عرصہ ہوا میں نے فیصلہ کیا کہ فالتو ملازمین کو ذرا احتیاط اور حکمت عملی سے برطرف کیا جائے۔اس لیے جس شخص کو ملازمت سے جواب دینا ہوتا میں اس کے موسم سرما میں انجام دیے ہوئے کام کا ایک جائزہ لیتا اور اسے ملاقات کے لیے بلاتا۔ میں اس طرح گفتگو کرتا ''مسٹر اسمتھا! آپ بڑی خوش اسلوبی سے اپنا کام سرانجام دیتے رہے ہیں (بشرطیکہ اس نے واقعی ایمانداری سے کام کیا ہوتا) ہم نے آپ کو نیویارک بھیجا تھا۔ آپ کے ذمے بڑا سخت کام تھا۔ آپ وہاں جا کر مشکلوں پر قابو پا آئے۔ میں آپ کو بتانا چاہتا ہوں کہ کمپنی آپ سے بہت خوش ہے۔ آپ کی ذات میں جوہر موجود ہے۔ آپ جہاں بھی جائیں گے کامیاب رہیں گے۔ ہماری کمپنی کو آپ پر بہت اعتماد ہے۔ افسوس ہے کہ ہم آپ کی خدمات سے محروم ہو رہے ہیں۔ ہمیں توقع ہے کہ آپ اپنی پرانی کمپنی کو نہیں بھولیں گے۔''

''اس تبدیلی کا نتیجہ یہ ہوا کہ اب لوگ ہم سے پہلے کی بہ نسبت مطمئن ہو کر جاتے ہیں۔ ان میں شکست خوردگی کا احساس نہیں ہوتا۔ انہیں یقین ہوتا ہے کہ ہمارے پاس کام ہوتا تو ہم انہیں مستقل طور پر ملازم رکھتے اور اگر آئندہ ہمیں ان کی ضرورت پڑی تو وہ بڑے شوق سے ہمارے ہاں ملازمت کرنے آتے۔

ڈوائٹ مورد مرحوم کی ایک خاص صفت یہ تھی کہ وہ دو ایسے مخالفین کے درمیان مفاہمت کرا دیتے جو ایک دوسرے کا خون پی لینے پر تل چکے ہوتے تھے۔ کس طرح؟ ایمانداری سے معلوم کرتے کہ طرفین کہاں تک درست ہیں۔ ان کی بجا تعریف کرتے۔ تعریفی پہلو پر زور دیتے اور سچائی کو اجاگر کرتے۔ سمجھوتہ خواہ کچھ بھی ہوتا وہ طرفین میں سے کسی کو قصوروار نہ ٹھہراتے۔

Marfat.com

ہر اچھے ثالث کا یہی طریقہ ہے۔ وہ اس اصول پر کاربند ہوتا ہے کہ لوگوں کو شرمندہ نہ ہونے دیا جائے۔ دنیا کی برگزیدہ ہستیاں اپنی ذاتی کامیابیوں کا ڈھنڈورا پیٹنے میں وقت ضائع نہیں کرتیں ایک مثال لیجیے۔

صدیوں کی جانی دشمنی کے بعد ۱۹۲۲ء میں ترکوں نے فیصلہ کیا کہ یونانیوں کو ترکی کے علاقے سے ہمیشہ کے لیے نکال دیا جائے۔ مصطفیٰ کمال پاشا نے اپنے سپاہیوں کے سامنے نپولین کی طرح پرجوش تقریر کیا اور کہا "آپ کی منزل مقصود بحیرہ روم کی تسخیر ہے" اور تاریخ جدید کی ایک خوفناک جنگ شروع ہو گئی۔ ترکوں کو فتح حاصل ہوئی اور جب دو یونانی جرنیل ٹری کوپیں اور ڈائیونیلس، کمال پاشا کے مرکز اعلیٰ میں ہتھیار ڈالنے کے لیے گئے تو ترک عوام نے ان شکست خوردہ دشمنوں کے حق میں خدا سے بددعائیں کیں۔

لیکن کمال پاشا کا رویہ احساس فتح سے یکسر مبرا تھا۔ انہوں نے کہا "حضرات! تشریف رکھیے، آپ تھکے ماندے ہوں گے۔ اس کے بعد انہوں نے جنگ کی تفصیلات پر تبادلہ خیال کیا اور ان کے احساس شکست کو کم کیا۔ انہوں نے اس انداز میں ان سے گفتگو کی جس طرح ایک سپاہی دوسرے سپاہی سے مخاطب ہوتا ہے۔ "جنگ ایک ایسا کھیل ہے جس میں بعض اوقات قابل ترین فریق بھی مات کھا جاتے ہیں۔"

مصطفیٰ کمال پاشا نے فتح کے نشے میں سرشار ہوتے ہوئے بھی اس پانچویں اصول کو فراموش نہ کیا۔

"دوسرے شخص کو شرمندگی سے بچائیے۔"

کامیابی کی تحریک

میرے ایک شناسا، مسٹر پیٹ بارلو سرکس میں کتوں اور گھوڑوں کے کرتب دکھاتے

Marfat.com

ہیں- وہ زندگی بھر سرکسوں کے ساتھ گھومتے اور تماشا دکھاتے رہے ہیں- جب وہ اناڑی کتوں کو سدھاتے تو میں بڑی اشتیاق سے تماشہ دیکھا کرتا- جونہی کوئی کتا پہلے سے تھوڑی سی ترقی دکھاتا تو مسٹر پیٹ اس کی پیٹھ ٹھونکتے' اسے شاباش دیتے' اسے گوشت کھلاتے اور اس پر فخر کا اظہار کرتے-

یہ کوئی نئی بات نہیں جانوروں کو سدھانے والے کاریگر صدیوں سے اس اصول پر عمل کرتے آرہے ہیں- مجھے تو یہ حیرانی ہے کہ ہم جانوروں کے طور طریقے بدلنے کے لیے جو طریقہ استعمال کرتے ہیں وہ اس وقت کیوں نہیں برتتے جب ہم انسانوں کو بدلنے کی کوشش کر رہے ہوتے ہیں- ہم کوڑے کی جگہ گوشت کیوں نہیں استعمال کرتے ہم مذمت کے بجائے تعریف کیوں نہیں کرتے؟ ہمیں معمولی سے معمولی ترقی کو بھی سراہنا چاہیے- اسی طرح دوسرے شخص میں مسلسل ترقی کرنے کی امنگ پیدا ہوتی ہے-

سنگ سنگ جیل خانے کا داروغہ لیوس ای لاویس کا تجربہ ہے کہ جرائم پیشہ اور سزا یافتہ لوگ اگر اپنے اور معمولی سی بھی اصلاح کریں اور ہم ان کی اصلاح کی تعریف کریں تو زیادہ سے زیادہ فائدہ پہنچتا ہے- مجھے یہ بات لکھتے ہوئے ان کا ایک خط موصول ہوا- جس میں انہوں نے لکھا ہے کہ ''میرا تجربہ ہے کہ مجرموں کی اپنی اصلاح کی ادنیٰ کوششوں کی مناسب قدردانی کے اظہار سے جرائم میں کمی ہوتی ہے اور کڑوی نکتہ چینی کے مقابلے میں کہیں زیادہ ان کا تعاون حاصل کیا جاسکتا ہے اور ان کی مکمل اصلاح کے لیے راستہ ہموار کیا جاسکتا ہے-''

مجھے ابھی تک سنگ سنگ میں قید ہونے کا موقع تو نہیں ملا کہ میں مسٹر لاویس کے مندرجہ بالا تجربے کی شہادت دے سکوں لیکن میں اپنی گزشتہ زندگی پر نظر دوڑاتا ہوں تو دیکھتا ہوں کہ کئی موقعوں پر تعریف کے چند الفاظ نے میرے مستقبل کو یکسر بدل دیا- کیا آپ کو اپنی زندگی میں ایسا کوئی تجربہ نہیں ہوا؟ انسانی تاریخ' تعریف کے سحر انگیز واقعات سے بھری پڑی

Marfat.com

ہے- مثال کے طور پر پچاس سال کا عرصہ ہوا ایک لڑکا نیپلز کے ایک کارخانے میں کام کرتا تھا- اس کی تمنا یہ تھی کہ وہ موسیقار بنے لیکن اس کے پہلے استاد نے اس کی حوصلہ شکنی کی- اس نے کہا ''تم نہیں گا سکتے -تمہارا گلا بالکل بے رس ہے- اس سے آواز یوں نکلتی ہے جس طرح کواڑوں میں سے تیز ہوا-''

لیکن اس کی غریب ماں نے اسے سینے سے لگایا- اس کی تعریف کی اور کہا ''مجھے معلوم ہے کہ تم بہت اچھا گا سکتے ہو- تم نے پہلے سے کافی ترقی کر لی ہے-'' اس لڑکے کی ماں ننگے پاؤں چلتی پھرتی تھی- وہ اپنے لیے جوتی نہیں خرید سکتی تھی لیکن اپنے بچے کی تعلیم کے لیے روپیہ بچاتی تھی- اس کسان ماں کی تعریف اور حوصلہ افزائی نے لڑکے کی زندگی میں انقلاب پیدا کر دیا- آپ نے اس کا نام سنا ہوگا- عالمگیر شہرت کا مالک موسیقار کروسو-

اسی طرح لندن میں ایک نوجوان کے دل میں ادیب بننے کی خواہش پیدا ہوئی لیکن حالات کے مخالف تھے وہ پرائمری سے آگے تعلیم نہ پا سکا تھا- اس کا باپ قرض ادا نہ کر سکنے کے جرم میں جیل خانے میں جا چکا تھا- اس نوجوان کو اکثر فاقے کرنے پڑتے تھے- آخر کار اسے ایک چھوٹے سے کارخانے میں شیشوں پر لیبل چپکانے کا کام مل گیا- جس کوٹھڑی میں وہ کام کرتا تھا اس میں چوہوں کی بھرمار تھی- وہ اپنے دوستوں اور ساتھیوں کے ساتھ ایک غلیظ کمرے میں رات بسر کرتا تھا- جن ساتھیوں کے ساتھ اسے رات گزارنا پڑتی وہ لندن کے سب سے نچلے طبقے سے تعلق رکھتے تھے- وہ احساس کمتری کا اس حد تک شکار تھا کہ اس نے اپنا پہلا مسودہ چوری چھپے تیار کیا اور آدھی رات کے وقت پبلشر کو ارسال کیا تا کہ کوئی شخص اس کی ہنسی نہ اڑانے پائے- اس کی بے شمار کہانیاں رسالوں میں جگہ نہ پا سکیں- آخر وہ عظیم دن آ پہنچا جب اس کی ایک کہانی پسند کر لی گئی- یہ ٹھیک ہے اسے اس کا ایک پیسہ بھی معاوضہ نہ ملا لیکن یہ کیا کم تھا کہ ایک مدیر نے اس کی تعریف کی تھی- ایک مدیر نے اس کی قابلیت کو تسلیم کر

Marfat.com

لیا تھا- اس میں اس قدر جوش اور ولولہ پیدا ہوا کہ اس روز وہ آپے سے باہر ہو کر گلیوں میں ادھر ادھر آوارہ گردی کرتا رہا اور اس کی آنکھوں سے مسرت کے آنسو بہتے رہے-

اس کی ایک کہانی کی اشاعت سے اس کی حوصلہ افزائی اور قدر دانی ہوئی- اس نے اس کی ساری زندگی کو بدل دیا- اگر اس کی اتنی سی حوصلہ افزائی نہ ہوتی و عین ممکن تھا کہ وہ زندگی بھر ایسے کارخانوں میں مزدوری کرتا رہتا جن میں چوہوں کے بسیرے تھے- شاید آپ نے بھی اس لڑکے کا نام سنا ہوگا- عالمگیر شہرت کا مالک ناول نگار چارلس ڈکنز-

ہاورڈ یونیورسٹی کے سابق پروفیسر ولیم جیمز کا قول زریں سنیے- امریکہ بھر میں ان سے ممتاز ماہر نفسیات اور فلسفہ دان شاید ہی پیدا ہوا ہو- وہ کہتے ہیں:

''ہم اپنے جسمانی اور دماغی قویٰ کے ایک ادنیٰ حصے سے کام لے رہے ہیں- اس مطلب کو پھیلا کر بیان کیا جائے تو یہاں کہا جا سکتا ہے کہ انسانی فرد نہایت ہی محدود دائرے میں زندگی بسر کرتا ہے- وہ مختلف قسم کی قوتیں اپنے اندر موجود رکھتا ہے لیکن ان کے استعمال کرنے سے وہ عادتاً قاصر رہتا ہے-

سچ مچ آپ گوناگوں صلاحیتوں کے مالک ہیں جن سے آپ عادتاً بہت کم کام لیتے ہیں جس میں سے ایک سحر انگیز صلاحیت جس سے آپ کما حقہ کام نہیں لے رہے لوگوں کی تعریف و توصیف اور انہیں اپنی خفیہ قابلیتوں کا احساس دلانے کی صلاحیت ہے-

چنانچہ اگر آپ لوگوں کے جذبات کو ٹھیس پہنچانا نہیں چاہتے اور ان کی ناراضگی بھی مول لینا نہیں چاہتے لیکن انہیں حسب منشا بدلنا چاہتے ہیں تو چھٹا اصول یہ ہے:

''معمولی سے معمولی ترقی کی بھی تعریف کیجیے اور ہر اصلاح کو سراہیے دل کھول کر داد دیجیے اور جی بھر کر قدر دانی کیجیے-''

Marfat.com

بروں کو بھی اچھا کہیے

میری ایک دوست' مسز ارنسٹ جینٹ نے ایک نوجوان لڑکی کو ملازم رکھا اور کہا کہ آئندہ پیر کے دن سے کام کے لئے گھر پر حاضر ہو جاؤ- اس اثنا میں مسز جینٹ نے ایک عورت کو فون کیا جس کے یہاں یہ لڑکی پہلے کام کر چکی تھی- اس نے بتایا کہ لڑکی کا کام تسلی بخش نہیں تھا- جب پیر کے روز یہ لڑکی کام کے لئے آئی تو مسز جینٹ نے کہا- ''نیلی! میں نے ایک دن تمہاری پہلی مالکن کو فون کیا تھا- انہوں نے مجھے بتایا کہ تم بہت ایماندار اور قابل اعتبار ہو- تم بہت اچھا کھانا بناتی ہو اور بچوں کی بہت اچھی نگرانی کرتی ہو- لیکن انہوں نے یہ بھی بتایا کہ تم کچھ کچھ لاپرواہ ہو اور گھر کی صفائی میں کم دلچسپی لیتی ہو- میرے خیال میں وہ غلط کہہ رہی تھیں- ہر کوئی دیکھ سکتا ہے کہ تم خوش پوش ہو اور میں تو دعوے سے کہہ سکتی ہوں کہ تم گھر کو بھی اسی طرح صاف ستھرا رکھو گی' جیسی کہ تم خود ہو- مجھے یقین ہے ہمارا نباہ نہایت خوبی سے ہوگا-''

اور ان کی خوب نبھی- نیلی نے اپنی تعریف سنی تھی اور وہ اسے قائم رکھنے میں ہر وقت کوشاں رہتی- وہ گھر کو شیشے کی طرح چمک دار رکھتی- وہ اپنی مالکن کے خیال پر پورا اترنے کے لئے مکان کی جھاڑ پونچھ اور صفائی پر اپنے وقت سے ایک گھنٹہ زائد صرف کرتی-

بالڈون لوکوموٹو ورکس کے صدر' مسٹر سیموئل واکلیلن کا قول ہے ''اگر آپ کسی اوسط درجے کے شخص کا احترام کریں اور اسے احساس دلا دیں کہ آپ اس کی کسی نہ کسی قابلیت کی قدر کرتے ہیں تو آپ اپنی مرضی کے مطابق اس سے بہترین کام لے سکتے ہیں-''

الغرض' آپ کسی شخص میں کوئی خاص خوبی پیدا کرنا چاہیں تو اس کے ساتھ اس طرح پیش آیئے جیسے کہ وہ خوبی اس میں پہلے ہی سے موجود ہے- شیکسپیئر کا قول ہے- ''آپ میں کسی خاص خوبی کا فقدان ہو تو فرض کر لیجئے کہ وہ صفت آپ میں موجود ہے-'' اسی طرح اگر

Marfat.com

آپ دوسرے لوگوں میں کوئی خاص خوبی پیدا کرنا چاہتے ہیں تو یہ فرض کر لینا کہ ان میں وہ صفت موجود ہے- اچھے نتائج پیدا کرتا ہے- آپ کسی شخص کو کسی خاص شہرت کا مالک بتائیے- وہ آپ کی توقعات پر پورا اترنے کی ہر ممکن کوشش کرے گا-

جارجیٹی لے بلانک اپنی کتاب ''میتر لنک کے ساتھ میری زندگی-'' میں بلجیم کی ایک غریب اور بدصورت لڑکی کی حیران کن ترقی کا ذکر کرتی ہیں-

ایک قریب کے ہوٹل کی ایک نوجوان ملازمہ میرا کھانا لایا کرتی تھی- اس کا نام ''برتن صاف کرنے والی میری'' تھا- کیونکہ اس نے اپنی زندگی برتن صاف کرنے والی خادمہ کی حیثیت سے شروع کی تھی- وہ نہایت بدصورت اور بھدی لڑکی تھی- وہ بھینگی تھی- اس کی ٹانگیں ٹیڑھی تھیں- وہ بڑی دبلی پتلی اور بے روح سی لڑکی تھی-''

''ایک دن وہ سالن کی رکابی اپنے سرخ ہاتھوں میں تھامے کھڑی تھی کہ میں نے یکایک اس سے کہا- ''میری! تمہیں اپنے اندر چھپے ہوئے خزانوں کا کوئی احساس نہیں ہے-''

میری اپنے جذبات کو دبانے کی عادی ہو چکی تھی- وہ چند لمحے بالکل خاموش رہی- کسی مبہم خوف کے احساس سے وہ جامد و ساکن کھڑی رہی- پھر اس نے پلیٹ کو میز پر رکھ دیا- آہ بھری اور پر اشتیاق لہجے میں بولی- ''خاتون' پہلے میں اس بات کو سچ نہیں مانتی تھی-'' اب اس کے دل میں کوئی شبہ نہ تھا اس نے کوئی سوال نہ کیا- وہ ہوٹل کے باورچی خانے میں واپس چلی گئی اور میری بات کو دل ہی دل میں دہرانے لگی- خود اعتمادی میں اتنی قوت ہے کہ کسی نے اس کا مذاق اڑانے کی جرات نہ کی- اسی دن کے بعد سے لوگ اس کی طرف توجہ دینے لگے- سب سے بڑی تبدیلی خود مسکین میری کی اپنی فطرت میں پیدا ہوئی- جب اسے یقین ہو گیا کہ اس میں بڑی خوبیاں پنہاں ہیں- تو اس نے اپنے چہرے اور جسم کی طرف توجہ دینا شروع

Marfat.com

کی- یہاں تک، کہ اس کی مردہ جوانی کھل اٹھی اور اس کے سیدھے سادے پن پر جوانی کی تہیں چڑھ گئیں-''

''دو مہینے کے بعد میں وہاں سے رخصت ہوئی تو میری نے بتایا کہ اس کی شادی بڑے باورچی کے بھتیجے سے ہو رہی ہے- اس نے کہا- ''میں اب خاتون بننے والی ہوں-'' وہ خوش تھی- اس نے میرا شکریہ ادا کیا میرے ایک چھوٹے سے جملے نے اس لڑکی کی زندگی کو یکسر بدل کے رکھ دیا تھا-''

جارجیٹی لیب لانک نے برتن صاف کرنے والی میری کو خاص صفات کی مالک بتایا تھا- ہنری کلے رزنر نے فرانس میں مقیم امریکی نوجوان سپاہیوں کے چلن کو متاثر کرنا چاہا تو انہوں نے بھی یہی ترکیب برتی- چنانچہ امریکہ کے ایک بہت ہی مشہور و معروف جرنیل جی ہاربرڈ نے مازنر صاحب کے سامنے اعتراف کیا کہ فرانس میں چوبیس لاکھ پیادہ فوج کے نوجوان موجود ہیں- ان سے زیادہ صاف ستھرے اور بہتر فوجی نوجوان انہوں نے اپنی زندگی میں آج تک نہیں دیکھے-

مبالغہ آمیز تعریف؟ ممکن ہے ایسا ہی ہو- لیکن دیکھئے مازنر صاحب کس طرح اس اصول پر گامزن تھے- وہ لکھتے ہیں- ''میں اپنے سپاہیوں کو ہمیشہ یہ جتاتا تھا کہ جرنیل صاحب نے ان کی یہ یہ تعریف کی ہے- میں نے اس بات کی پروا نہیں کی کہ یہ تعریف سچی تھی یا نہیں- مجھے معلوم تھا کہ ان کے الفاظ خواہ حقیقت پر مبنی نہ بھی ہوں تو بھی سپاہیوں کو اپنے متعلق جرنیل کی رائے کا علم ہو گیا تو وہ اپنے معیار کو بلند کرنے اور اس تعریف پر پورا اترنے کی کوشش ضرور کریں گے-''

ایک پرانی کہاوت ہے- ''برے کو برا کہئے' خواہ اسے پھانسی پر لٹکا دیجئے- اس کی اصلاح نہ ہو گی-'' لیکن برے کو اچھا کہئے اور دیکھئے کیا ہوتا ہے-''

Marfat.com

تقریباً ہر شخص امیر، غریب، گداگر، چور اپنی ایمانداری کی شہرت کو برقرار رکھنے کی کوشش کرتا ہے۔

سنگ سنگ جیل کے تجربہ کار داروغہ لاویس فرماتے ہیں۔ ''آپ کا کسی بدمعاش سے پالا پڑ جائے تو اس سے کام لینے کا ایک ہی طریقہ ہے اس کے ساتھ ایسا برتاؤ کیجئے جو آپ ایک شریف اور باعزت آدمی سے کرتے ہیں۔ اپنے دل میں خیال کیجئے کہ وہ نیک شخص ہے۔ وہ اس سلوک پر اتنا خوش ہوگا کہ واقعی نیک بننے کی کوشش کرے گا اور اس بات پر فخر کرے گا کہ کوئی اس پر اعتماد رکھتا ہے۔''

یہ قول اتنا پیارا اور اہم ہے کہ میں اسے دہرانا چاہتا ہوں:

''آپ کا کسی بدمعاش سے پالا پڑ جائے تو اس سے کام لینے کا ایک ہی طریقہ ہے اس کے ساتھ ایسا برتاؤ کیجئے جو آپ ایک شریف اور باعزت آدمی سے کرتے ہیں۔ اپنے دل میں خیال کیجئے کہ وہ نیک شخص ہے۔ وہ اس سلوک پر اتنا خوش ہوگا کہ واقعی نیک بننے کی کوشش کرے گا اور اس بات پر فخر کرے گا کہ کوئی اس پر اعتماد رکھتا ہے۔''

چنانچہ اگر آپ کسی شخص کے کردار کو متاثر کرنا چاہتے ہیں اور اس کے جذبات کو ٹھیس بھی نہیں پہنچانا چاہتے اور اس کی نفرت بھی مول نہیں لینا چاہتے تو یاد رکھئے۔ ساتواں اصول یہ ہے:

''ہر شخص کی تعریف کیجئے۔ تاکہ وہ اس تعریف پر پورا اترنے کی کوشش کرے۔''

Marfat.com

غلطیوں کو ناقابل اصلاح نہ ٹھہرائیے

میرے ایک دوست ہیں- چالیس سال کی عمر تک کنوارے بیٹھے رہے- کچھ عرصہ پہلے ان کی نسبت کہیں ٹھہر گئی- ان کی ہونے والی بیوی نے انہیں نئے نئے ناچ سیکھنے کی رغبت دلائی- انہوں نے مجھے اپنی کہانی سناتے ہوئے کہا- ''خدا کی قسم- مجھے واقعی سیکھنے کی ضرورت تھی- کیونکہ میں جو ناچ جانتا تھا وہ آج سے بیس سال پہلے کے تھے- میری پہلی استانی نے شاید سچ سچ بتا دیا تھا کہا کہ میں بالکل غلط ناچتا ہوں- مجھے سب کچھ بھلا کر نئے سرے سے ناچنا سیکھنا ہوگا- میں یہ بات سن کر بالکل ہمت ہار بیٹھا- میرے لئے کورس جاری رکھنا دوبھر ہو گیا- میں اس استانی کے یہاں سے چلا آیا-

''میری دوسری استانی ممکن ہے جھوٹ ہی بول رہی ہو- لیکن مجھے وہ بہت پسند آئی- اس نے سرسری طور پر مجھ سے کہا کہ میرے ناچنے کا انداز قدرے پرانے فیشن کا ہے لیکن بنیادی باتیں سب ٹھیک ہیں- مجھے چند نئے قدم سیکھنے میں کوئی دقت پیش نہ آئے گی- پہلی استانی نے میری غلطیوں پر زور دے کر میرا حوصلہ توڑ دیا تھا- نئی استانی کا رویہ اس سے بالکل برعکس تھا- وہ میری ٹھیک حرکتوں کی تعریف کرتی رہی اور میری غلطیوں کو گھٹا کر بیان کرتی- وہ مجھے یقین دلاتی کہ آہنگ میری فطرت میں موجود ہے اور میں پیدائشی رقاص ہوں- حالانکہ مجھے معلوم تھا کہ میں ہمیشہ سے معمولی رقاص رہا ہوں اور شاید ایسا ہی رہوں گا- لیکن میں اس خیال سے بڑا خوش تھا کہ شاید وہ ٹھیک کہتی ہو اور میں واقعی اچھا ناچنے لگ جاؤں- یوں سوچا جائے تو یہ باتیں کہنے کا اسے معاوضہ ملتا تھا- لیکن مجھے یہ بات جتانے کی کیا ضرورت تھی!

''بہرحال کم از کم اب مجھے اتنا احساس ضرور ہے کہ میں پہلے سے بہت اچھا رقاص ہوں- اگر وہ مجھے یہ نہ بتاتی کہ مجھ میں آہنگ کا جوہر موجود ہے تو شاید میں اتنا اچھا رقاص کبھی

Marfat.com

نہ ہوسکتا- اس کے اس رویے نے میری حوصلہ افزائی کی' مجھے امید دلائی اور مجھ میں ترقی کرنے کی خواہش پیدا ہوئی-''

اگر آپ کسی بچے' خاوند یا ملازم سے کہہ دیں کہ وہ فلاں معاملے میں بالکل کورا اور نالائق ہے- اس میں اس کام کے کرنے کی صلاحیت نہیں- وہ بالکل غلطی پر ہے تو مجھ لیجئے کہ آپ نے اس کی اصلاح اور ترقی کے ہر امکان کو ختم کر دیا- لیکن اگر آپ اس کے برعکس رویہ اختیار کریں' اس کی دل کھول کر حوصلہ افزائی کریں- اس سے کہیں ''یہ کام کرنا تمہارے لئے زیادہ مشکل نہیں- مجھے یقین ہے کہ تم میں جوہر موجود ہے اور تم میں اس کام کا صحیح ذوق پایا جاتا ہے- صرف نشوونما کی ضرورت ہے-'' تو یقین جانئے کہ وہ شخص راتوں کی نیند حرام کرے گا اور اپنی اصلاح کی سرتوڑ کوشش کرے گا-

سرلاول ٹامس اس اصول پر کاربند ہیں اور یقین جانئے کہ وہ خوشگوار انسانی تعلقات کے بہت بڑے امام ہیں- وہ آپ میں خود اعتمادی پیدا کر دیتے ہیں- وہ آپ کے حوصلے ور ایمان سے بھرپور کر دیتے ہیں- مجھے پچھلے ہفتے مسٹر ٹامس اور ان کی اہلیہ کے ساتھ چند روز گذارنے کا موقع ملا- ہفتے کی رات انہوں نے مجھے انگیٹھی کے قریب بیٹھ کر برج کھیلنے کی دعوت دی- برج اور میں؟ توبہ توبہ- مجھے یہ کھیل بالکل نہیں آتا تھا- میرے لئے یہ کھیل ہمیشہ سے ایک سربستہ راز تھا لیکن انہوں نے مجھے اس میں شریک کر لیا-

سرلاول ٹامس نے کہا- ''ڈیل یہ کوئی شعبدہ نہیں ہے- اس میں ذرا سا حافظے اور عقل کی ضرورت ہے- ایک مرتبہ آپ نے حافظے پر ایک مقالہ لکھا تھا- برج سیکھ لینا آپ کے لئے کوئی بڑی بات نہیں- آپ یقیناً کھیل سکتے ہیں- یہ آپ کی قابلیت سے بالا نہیں-''

مجھ پر اس گفتگو نے جیسے جادو کر دیا- اس میں اس احساس کے بغیر کہ میں کیا کر رہا ہوں میز کے سامنے جا بیٹھا اور برج کھیلنے لگا- میں نے پہلے کبھی یہ کھیل نہ کھیلا تھا- لیکن مجھے

Marfat.com

بتایا گیا کہ مجھ میں اس کا ذوق موجود ہے تو یہ کھیل مرے لئے آسان ہوگا۔

برج کا ذکر آیا تو ایلی کلبرٹسن کی یاد تازہ ہوگئی۔ جہاں کہیں بھی برج کا کھیل کھیلا جاتا ہے وہاں ایلی کلبرٹ سن کا ذکر ضرور آتا ہے۔ انہوں نے اس کھیل پر جو کتابیں لکھی ہیں اس کا ترجمہ کئی زبانوں میں ہو چکا ہے اور ان کی لاکھوں جلدیں فروخت ہو چکی ہیں۔ انہوں نے مجھ سے کہا۔ ''میں اس کھیل کی بدولت اتنی کمائی ہرگز نہ کر سکتا اگر مجھے ایک عورت نے یہ نہ بتایا ہوتا کہ مجھ میں اس کا اصل جوہر موجود ہے۔''

ایلی کلبرٹ سن ۱۹۲۲ء میں امریکہ آئے تو انہوں نے فلسفہ اور علم شہریت پڑھانے کی کوشش کی مگر ناکام رہے۔ انہوں نے کوئلے کی فروخت شروع کی مگر اس میں بھی ناکام ہوئے۔ اس کے بعد انہوں نے کافی کی فروخت شروع کی اس میں بھی انہیں کامیابی نہ ہوئی

ان دنوں ان کے ذہن میں یہ بات نہ آئی کہ برج سکھانا شروع کر دیں وہ نہ صرف اناڑی تھے بلکہ بہت سخت مزاج بھی تھے۔ وہ اس قدر سوال کرتے اور اس قدر جرح کرتے تھے کہ کوئی شخص بھی ان کے ساتھ کھیلنا پسند نہ کرتا۔

اس کے بعد ان کی ملاقات ایک برج سکھانے والی خاتون سے ہوئی۔ اس کا نام جوزفین ڈلن تھا۔ وہ اس سے محبت کرنے لگے اور پھر اس سے شادی کر لی۔ ان کی بیوی نے دیکھا کہ ایلی کلبرٹ سن تاش کے پتوں کا بڑی احتیاط سے جائزہ لیتے ہیں تو ان سے کہا۔ ''آپ میں برج کے کھیل میں نام پیدا کرنے کی قابلیت موجود ہے۔'' انہوں نے مجھے بتایا کہ صرف اسی حوصلہ افزائی کے طفیل میں برج کا پیشہ ور کھلاڑی بن گیا۔''

اس لئے اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگوں کے جذبات کو ٹھیس بھی نہ پہنچے وہ آپ سے ناراض بھی نہ ہوں اور آپ کے حسب منشاء بدل بھی جائیں تو آٹھواں اُصول یہ ہے:

''حوصلہ افزائی کیجئے۔ جس غلطی کی اصلاح مقصود ہو اسے ناقابل اصلاح نہ کہئے جو کام آپ دوسروں سے لینا چاہتے ہیں اسے ناقابل عمل بنا کر پیش نہ کیجئے۔''

Marfat.com

لوگ آپ کا کام بھی کریں اور خوش بھی رہیں

۱۹۱۵ء میں سارا امریکہ خوف زدہ اور حیران تھا۔ ایک سال سے زیادہ عرصہ بیت چکا تھا کہ اقوام یورپ ایک دوسری کا گلا کاٹ رہی تھیں اور قتل و غارت گری کا بازار اتنے وسیع پیمانے پر گرم تھا کہ اس سے پہلے دنیا کی تاریخ میں اس کی مثال نہیں ملتی۔ کیا امن کا قیام ممکن تھا؟ یہ کسی کو معلوم نہ تھا۔ لیکن صدر ولسن مصمم ارادہ کر چکے تھے کہ وہ ضرور کوشش کریں گے۔ انہوں نے فیصلہ کیا کہ وہ اپنا ذاتی نمائندہ صلح کا ایلچی بنا کر یورپ کے جنگجو حکمرانوں کے پاس بھیجیں گے۔

امریکہ کے وزیر خارجہ ولیم جیننگس بریان جو ''امن کے نمائندہ'' مشہور تھے اس نیک مشن پر جانا چاہتے تھے۔ وہ بنی نوع انسان کی عظیم خدمت اور اپنے نام کو لافانی بنانے کا خواب دیکھنے لگے۔ لیکن ولسن نے اپنے ایک ذاتی دوست کرنل ہاؤس کو نامزد کر دیا۔ کرنل ہاؤس کے سامنے اب یہ مشکل مسئلہ درپیش تھا کہ وہ بریان کے جذبات کو مجروح کئے بغیر انہیں یہ خبر کس طرح سنائیں۔

کرنل ہاؤس اپنی ڈائری میں لکھتے ہیں۔ ''جس وقت بریان صاحب کو میں نے بتایا کہ میں صلح کے ایلچی کی حیثیت سے یورپ جا رہا ہوں تو انہیں بہت زیادہ مایوسی ہوئی۔ انہوں نے کہا۔ ''میں خود اس کام پر جانے کا منصوبہ بنا چکا تھا۔''

میں نے جواب دیا۔ ''صدر صاحب کا خیال ہے کہ اس کام کو سرکاری طور پر کرنا درست نہیں۔ کسی سرکاری آدمی کے یورپ جانے سے لوگ چونک جائیں گے اور ان کے دل میں شبہات پیدا ہوں گے۔''

دیکھا آپ نے؟ ہاؤس صاحب صاف صاف بریان صاحب کو بتا رہے ہیں کہ اس کام کے لئے میں زیادہ موزوں ہوں اور بریان صاحب مطمئن ہو گئے ہیں۔

Marfat.com

کرنل ہاؤس نہایت دور اندیش اور معاملہ فہم شخص تھے۔ وہ جہاں دیدہ تھے۔ انہوں نے بریان صاحب سے بات کرتے وقت انسانی تعلقات کے اس زرین اصول پر عمل کیا کہ آپ کسی دوسرے شخص کے سامنے کوئی کام کرنے کی تجویز اس طرح پیش کریں کہ وہ اسے خوشی سے قبول کرے۔

ووڈرو ولسن نے ولیم گبس میکاڈو کو اپنی کابینہ کا ممبر بننے کی دعوت دی تو انہوں نے اس اصول کو پیش نظر رکھا۔ حالانکہ یہ دعوت بہت ہی بڑی عزت افزائی تھی اور یہ بہت ہی بڑا عہدہ تھا جو وہ پیش کر رہے تھے۔ لیکن انہوں نے یہ پیش کش بھی اس طریقے سے کی کہ میکاڈو صاحب کو اپنی اہمیت کا دگنا احساس ہوا۔ یہ کہانی میکاڈو صاحب کی زبانی یوں ہے:

صدر صاحب نے مجھ سے کہا۔ ''میں اپنی کابینہ کی تشکیل کر رہا ہوں۔ اگر آپ اس میں خزانچی کا منصب قبول فرمائیں تو مجھے بڑی مسرت ہوگی'' انہوں نے یہ بات نہایت خوشگوار طریقے سے کی انہوں نے یہ تاثر پیدا کیا کہ میں اتنا بڑا منصب قبول کر کے ان پر احسان کروں گا''

لیکن ولسن صاحب ہمیشہ اس اصول کی پابندی نہیں کرتے تھے۔ اگر وہ اس کے عادی ہوتے تو شاید دنیا کی تاریخ قدرے مختلف ہوتی۔ انہوں نے امریکہ کو مجلس اقوام عالم کا ممبر بنانے میں سینٹ اور ری پبلکن پارٹی کی خوشنودی حاصل نہ کی۔ صدر ولسن نے ری پبلکن پارٹی کے کسی ممبر کو اپنے ساتھ امن کانفرنس میں لے جانے سے انکار کر دیا۔ ان کے بجائے وہ اپنی پارٹی کے غیر معروف سے ارکان کو اپنے ساتھ لے گئے۔ انہوں نے ری پبلکن پارٹی والوں کو پس پشت ڈال دیا۔ انہوں نے اس بات پر زور دیا کہ مجلس اقوام عالم کے قیام کا تخیل صرف انہی کے دماغ کی پیداوار ہے۔ ری پبلکن پارٹی کے ممبروں کا اس سے کوئی لگاؤ نہیں۔ انہوں نے انہیں اپنے ساتھ نہ ملایا۔ ان کے اس سخت رویئے کا نتیجہ یہ ہوا کہ ولسن نے اپنا مستقبل تباہ کر لیا۔ اپنی صحت کا ستیاناس کر لیا۔ ان کی زندگی مختصر ہو گئی۔۔۔ امریکہ لیگ کا

Marfat.com

ممبر نہ بنا اور دنیا کی تاریخ کچھ سے کچھ ہوگئی۔

مشہور پبلشنگ ادارہ ڈبل ڈے پیج ہمیشہ اس اصول کی پیروی کرتا تھا کہ ''دوسروں سے کام اس طرح لیا جائے کہ وہ اسے خوشی سے سرانجام دیں۔'' یہ ادارہ اس اصول پر اتنی خوش اسلوبی سے عمل پیرا تھا کہ او ہنری نے ایک مرتبہ بیان کیا۔ ''یہ ادارہ جب کبھی کہانی چھاپنا نہیں چاہتا تو اس شاندار طریقے سے انکار کرتا ہے کہ مجھے اس انکار میں کسی دوسرے ناشر کے اقرار سے زیادہ لطف آتا ہے۔''

میں ایک صاحب کو جانتا ہوں جنہیں تقریر کرنے کے لئے بے شمار بلاوے آتے ہیں۔ لیکن انہیں اپنی عدیم الفرصتی کی وجہ سے اپنے احباب اور محسنوں کو اکثر انکار کرنا پڑتا ہے۔ وہ اس انداز سے انکار کرتے ہیں کہ دعوت دینے والوں کی تشفی ہو جاتی ہے۔ ان کا طریقہ کار کیا ہے؟ وہ یہ کہہ کر انکار نہیں کرتے کہ وہ بہت مصروف ہیں' وہ بہت یہ ہیں اور بہت وہ ہیں۔ بلاوے کا شکریہ ادا کرنے اور اسے قبول نہ کر سکنے کی معذرت خواہی کے بعد وہ کسی اور اچھے سے مقرر کا نام تجویز کر دیتے ہیں۔ دوسرے لفظوں میں وہ دعوت دینے والے کو اپنے انکار کے متعلق سوچنے اور ناراض ہونے کا موقع ہی نہیں دیتے۔ وہ ان کا دھیان فوراً کسی دوسرے مقرر کی طرف موڑ دیتے ہیں۔

وہ اکثر یوں جواب دیتے ہیں۔ ''آخر آپ میرے عزیز کلیولیڈر راجرز مدیر بروکلین ایگل کو تقریر کرنے کے لئے کیوں نہیں بلاتے؟'' یا وہ نئے آدمی کا نام اس طرح تجویز کرتے ہیں۔ ''کیا آپ گائی ہکاک صاحب کے متعلق کچھ جانتے ہیں۔ وہ پندرہ سال پیرس میں رہے ہیں اور یورپ میں اخباری نمائندے کی حیثیت سے کام کرنے کے سبب وہ بے شمار حیرت انگیز واقعات سے باخبر ہیں یا لونگسٹن لانگ فیلو کو کیوں نہیں بلا لیتے۔ ان کے پاس ہندوستان کے بڑے بڑے جنگلی جانوروں کے شکار کی فلمیں ہیں۔''

Marfat.com

جے اے وانٹ آرگنائزیشن' نیویارک کے انچارج جے اے وانٹ کو اپنے ایک مستری کے رویے اور مطالبات کو بدلنے کی ضرورت درپیش تھی وہ چاہتے تھے کہ مستری صاحب اپنا ارادہ بھی ترک کر دیں اور ان سے ناراض بھی نہ ہوں- اس مستری کا کام یہ تھا کہ وہ درجنوں ٹائپ رائٹروں اور دوسری مشینوں کو دن رات چلتا رکھے اسے ہمیشہ یہ شکایت رہتی کہ مجھے بہت زیادہ وقت تک کام کرنا پڑتا ہے میرے پاس بہت کام ہے مجھے ایک معاون چاہئے-

مسٹر وانٹ نے ان میں سے ایک بھی بات نہ مانی اور مستری کو خوش بھی رکھا؟ وہ کس طرح؟ اس مستری کو اپنا ایک الگ ذاتی دفتر دے دیا گیا- اس کا نام دروازے پر چمکنے لگا اور ساتھ ہی یہ الفاظ بھی ''منیجر شعبہ خدمات-''

اب وہ مشینوں کی مرمت کرنے والا مستری نہ تھا- اب وہ بہت نازاں تھا- اب وہ ایک شعبے کا منیجر تھا اور اس کے احساس برتری کے جذبہ کی تسکین ہو گئی تھی- اب وہ کسی شکایت کے بغیر خوش خوش کام کرنے لگا-

شاید آپ کے خیال میں یہ بچوں جیسی حرکت ہے- لوگ نپولین سے بھی یہی کہتے تھے- جب اس نے لیجن آف انر کی اختراع کی اور اپنے سپاہیوں میں پندرہ سو تمغے تقسیم کئے' اپنے اٹھارہ جرنیلوں کو ''مارشل آف فرانس'' بنایا اور اپنی فوج کو عظیم فوج کہا تو لوگوں نے کہا کہ آپ تجربہ کار جنگ جو نوجوانوں کو کھلونے دے کر بہلا رہے ہیں- نپولین نے جواب دیا- ''انسانوں پر کھلونوں ہی کے ذریعے حکومت کی جاتی ہے-''

لوگوں کو خطابات اور اختیارات دینے کی پالیسی نپولین کے کام آئی- یہ آپ کو بھی ضرور کام دے گی- میری ایک دوست مسز جینٹ ہیں جن کا میں پہلے ذکر کر چکا ہوں- ان کے گھاس کو لڑکے ادھر ادھر بھاگ دوڑ کر پامال کر رہے تھے- وہ نہایت پریشان تھیں کہ کیا کیا جائے- انہوں نے لڑکوں کو برا بھلا کہا- ڈانٹا ڈپٹا- لیکن ان پر کچھ اثر نہ ہوا- پھر انہوں نے

Marfat.com

لڑکوں کے سرغنہ کو ایک خطاب دیا اور اس میں احساس فضیلت بیدار کیا۔ انہوں نے اس لڑکے کو اپنا جاسوس بنا لیا اور اسے اپنے گھاس کے میدان کی نگرانی سونپ دی۔ مسئلہ حل ہو گیا۔ ان کے جاسوس نے آگ جلائی۔ اس میں لوہے کی ایک سلاخ کو رکھ کر گرم کیا۔ یہاں تک کہ وہ سرخ ہو گئی۔ اس نے لڑکوں کو دھمکی دی کہ کسی نے میدان میں قدم رکھا تو سلاخ سے اس کا جسم داغ دیا جائے گا وہ ہر روز یہی ترکیب استعمال کرتا۔ لڑکوں نے میدان میں داخل ہونا چھوڑ دیا۔ یہی طریقہ انسانی فطرت کے قریب ہے۔

اس لئے اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگوں کے جذبات کو ٹھیس بھی نہ پہنچائیں' آپ ان کی ناراضگی بھی مول نہ لیں اور وہ آپ کے حسب منشاء بدل بھی جائیں تو نواں اصول یہ ہے:

''دوسرے سے اس طرح کام لیں کہ وہ اسے بخوشی کرے۔''

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

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

یاد رکھئے۔ ''پہلے دوسرے شخص میں سچی خواہش پیدا کیجئے۔'' جو کوئی اس اصول پر عمل کرے گا۔ ساری دنیا اس کے ساتھ ہوگی۔ جو نہیں کر سکے گا اسے تنہا چھوڑ دیا جائے گا۔

Marfat.com

اس کتاب سے زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھانے کے نو طریقے

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

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

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

۲- پہلے ہر بات کو جلدی جلدی اس کا مرکزی خیال سمجھنے کی خاطر پڑھ جایئے- ہو سکتا ہے- آپ ایک باب پڑھنے کے بعد دوسرے کو جلد از جلد پڑھنا چاہیں- لیکن جلدی نہ کیجئے-

Marfat.com

ایسا آپ اسی صورت میں کر سکتے ہیں- اگر آپ محض تفریح کے طور پر مطالعہ کر رہے ہیں- لیکن اگر آپ لوگوں سے حسن سلوک کا فن سیکھنے کی خاطر پڑھ رہے ہیں تو ہر باب کو ایک بار پھر سے اچھی طرح پڑھیے- اس کا نتیجہ ہوگا کہ آپ کا بہت سارا وقت بھی بچ جائے گا- اور آپ کچھ حاصل بھی کر سکیں گے-

۳- مطالعے کے دوران میں بار بار ٹھہر کر غور کیجئے کہ آپ کیا پڑھ رہے ہیں- اپنے آپ سے سوال کیجئے کہ آپ ہر طریقے کو کہاں اور کیسے عملی جامہ پہنا سکتے ہیں- سمجھ سوچ کر پڑھنا بہتر ہے- شکاری کتے کی طرح خرگوش کے پیچھے بھاگنے سے کوئی فائدہ نہیں-

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

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

میں نے خوش گفتاری پر ایک کتاب لکھنے میں دو سال صرف کیے- اس پر بھی میں محسوس کرتا ہوں کہ میں نے جو کچھ اپنی کتاب میں لکھا ہے- اسے یاد رکھنے کے لئے خود میرے لئے اسے کبھی کبھی پڑھنا ضروری ہے- ہم حیران کن رفتار سے چیزوں کو بھول جاتے ہیں- تو بات یہ ہوئی کہ اگر آپ اس کتاب سے کوئی حقیقی اور دیرپا فائدہ اٹھانا چاہتے ہیں تو یہ گمان نہ کیجئے

Marfat.com

کہ اس کا ایک سرسری مطالعہ آپ کے لئے کافی ہے- ایک بار اس کو غور سے پڑھ لینے کے بعد آپ کو ہر مہینے چند گھنٹے ان اصولوں کی یاد دہانی کے لئے ضرور صرف کرنے چاہیں اس کتاب کو ہر روز اپنی میز پر اپنے سامنے رکھئے- کبھی کبھی اسے کھول کر دیکھتے رہئے- اپنی توجہ ان امکانات کی طرف بار بار لے جایئے جن کو آپ نے اپنی ترقی کے سلسلے میں ابھی تک حاصل نہیں کیا ہے- یاد رکھئے کہ آپ ان اصولوں کے استعمال کے عادی اسی صورت میں بن سکتے ہیں- اور ان پر ذہن پر بوجھ ڈالے بغیر اسی وقت عمل کر سکتے ہیں کہ آپ ان کو پختہ ارادے سے بار بار پڑھیں اور ان پر عمل کریں- دوسرا راستہ کوئی نہیں-

۶- ایک مرتبہ برنارڈ شا نے کہا تھا- اگر آپ کسی آدمی کو کچھ پڑھانے کی کوشش کریں گے تو وہ کچھ نہیں سیکھ پائے گا-" اس نے ٹھیک کہا تھا- کیونکہ سیکھنے کے معنی عمل کے ہیں- کچھ ہم کرتے ہیں تو سیکھتے ہیں- چنانچہ اگر آپ ان اصولوں پر حاوی ہونا چاہتے ہیں جو آپ نے اس کتاب میں پڑھے ہیں- تو ان پر تھوڑا بہت عمل ضرور کیجئے- ہر موزوں موقعے پر انہیں آزمایئے- اگر آپ ایسا نہیں کریں گے تو انہیں بہت جلد بھول جائیں گے- صرف وہی علم ذہن میں محفوظ رہا کرتا ہے جسے آپ برابر اپنے استعمال میں لاتے رہیں-

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

Marfat.com

سے پڑھ رہے ہیں- آپ نئی عادتیں پیدا کرنے کی کوشش کر رہے ہیں- ہاں آپ ایک نیا اسلوب زندگی تلاش کر رہے ہیں اور اس کے لئے وقت' استقلال اور متواتر عمل کی ضرورت ہے-

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

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

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

''میں کئی سال سے اپنے پاس ایک ڈائری رکھتا ہوں- جس میں اپنے روزمرہ کے ضروری کام اور ملاقاتوں کا اندراج کرتا ہوں- میرے گھر والے ہفتے کی رات کو میرے

Marfat.com

ساتھ کوئی پروگرام نہیں بناتے- کیونکہ وہ جانتے ہیں کہ میں ہفتے کی رات کا کچھ حصہ اپنے آپ پر تنقید کرنے اپنے اعمال کی جانچ پڑتال کرنے اور ہفتے بھر کی کارگزاریوں کو یاد کرنے کے لئے وقف کرتا ہوں- رات کا کھانا کھانے کے بعد میں اکیلا اپنے کمرے میں چلا جاتا ہوں' اپنی ڈائری کھولتا ہوں اور ہفتے بھر میں جتنی ملاقاتیں اور مباحثے ہوئے ہوں اور ان پر غور کرتا ہوں- میں اپنے آپ سے سوال کرتا ہوں---

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

''میں فلاں تجربے سے کیا سبق سیکھ سکتا ہوں-''

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

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

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

۱- آپ ایک ایسی تربیت میں مصروف ہوں گے جو نہایت دلچسپ بھی ہے اور فائدہ

Marfat.com

بخش بھی۔

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

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

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

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

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

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

۴-ہر اہم خیال کے نیچے لکیر کھینچئے یا نشان لگائیے-

۵-اس کتاب کا ہر ماہ دوبار مطالعہ کیجئے-

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

۷- آپ ان اصولوں کی خلاف ورزی کرتے ہوئے پکڑے جائیں تو اپنے کسی دوست کو ہر مرتبہ ایک روپیہ یا کوئی اور رقم بطور نذرانہ پیش کرکے ان اصولوں کی تعلیم کو اپنے

Marfat.com

لئے ایک دلچسپ کھیل بنا لیجئے۔

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

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

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

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

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

میں پانچ سال کا تھا کہ میرے والد دو روپے میں میرے لئے ایک چھوٹا سا زرد رنگ کا پلا خرید لائے۔ وہ میرے بچپن کے دنوں کی مسرت اور روشنی تھا۔ ہر روز شام کو وہ ہمارے گھر کے آنگن میں بیٹھ جاتا اور اپنی خوبصورت آنکھوں سے ٹکٹکی باندھ کر دیکھنا شروع کر دیتا۔

Marfat.com

جونہی وہ میری آواز سنتا یا مجھے کھانے کی پلیٹ تھامے دیکھتا تو گولی کی طرح بھاگا آتا۔ پہاڑی پر دوڑ دوڑ کر چڑھتا۔ اس کی سانس دھونکنی سی چلتی اور وہ خوشی سے پھدک پھدک کر اور مسرت سے دیوانہ ہو کر بھونک بھونک کر میرا استقبال کرتا۔ ٹپی پانچ سال تک متواتر میرا ساتھی رہا۔ پھر ایک رات، مجھے وہ غم انگیز رات کبھی نہیں بھولے گی، وہ میری آنکھوں کے سامنے دس قدم کے فاصلے پر تڑپ کر سرد ہو گیا۔ اس پر بجلی گر پڑی۔ ٹپی کی موت میرے بچپن کا بہت بڑا المیہ تھی۔

ٹپی! تم فلسفے پر کبھی کوئی کتاب نہیں پڑھی تھی۔ تمہیں اس کی ضرورت بھی نہ تھی۔ تم کسی فطری جبلت کے طفیل جانتے تھے کہ آدمی دوسرے لوگوں میں سچی دلچسپی لے کر دو مہینے میں اس سے کہیں زیادہ دوست پیدا کر سکتا ہے جتنے وہ دو سال میں دوسروں کو اپنی ذات میں دلچسپی لینے پر مجبور کر کے بنا سکتا ہے مجھے اس فقرے کو دہرانے دیجئے۔ آدمی دوسرے لوگوں میں سچی دلچسپی لے کر دو مہینے میں اس سے کہیں زیادہ دوست پیدا کر سکتا ہے۔ جتنے وہ دو سال میں دوسروں کو اپنی ذات میں دلچسپی لینے پر مجبور بنا سکتا ہے۔

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

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

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

Marfat.com

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

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

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

(بحوالہ ڈیل کارنیگی)

Marfat.com

حکیم محمد طارق محمود عبقری مجذوبی چغتائی کی

شہرہ آفاق کتب

سنت نبویؐ اور جدید سائنس (جلد اول تا چہارم)	مہلک عادات' نبوی طریقے اور جدید سائنس
معالجات نبویؐ اور جدید سائنس (جلد اول تا چہارم)	مہلک غذائیں' نبوی غذائیں اور جدید سائنس
معاشرت نبویؐ اور جدید سائنس	مہلک دوائیں' نبوی دوائیں اور جدید سائنس
جنس' جوانی' اسلام اور جدید سائنس	صحت مند عادات' نبوی طریقے اور جدید سائنس
جنسی زندگی اسلام اور جدید سائنس	تعلیمات نبویؐ اور جدید سائنس
پرکشش زندگی گزارنے کے گر نبویؐ طریقے اور جدید سائنس	دوانمول خزانے
جذبات اور خیالات کے روگ نبویؐ طریقے اور جدید سائنس	تربیت اولاد' اسلام اور جدید سائنس
پرسکون زندگی کی تلاش' نبوی طریقے اور جدید سائنس	اقوال اولیاء
شفابخش خیلات کی کرشمہ سازیاں نبویؐ طریقے اور جدید سائنس	عشق اسلام اور جدید سائنس
شاداب زندگی کے راز' نبویؐ طریقے اور جدید سائنس	کمالات اولیاء
نوجوانوں کے جنسی مسائل' علاج نبویؐ اور جدید سائنس	عورت اسلام اور جدید سائنس
نباتات قرآنی اور جدید سائنس	جیل کا جہنم
حیوانات قرآنی اور جدید سائنس	روح کی بیماریاں اور جدید سائنس
شہید پاکستان سوانح حکیم محمد سعید شہید	مجاہد یا دہشت گرد
بھارتی مسلمانوں پر کیا گزری	جادو' جنات اسلام اور جدید سائنس
۱۹۴۷ء کے مظالم کی کہانی خود مظلوموں کی زبانی	طبی تجربات و مشاہدات
خواتین کی اسلامی زندگی کے سائنسی حقائق	حکما کی زندگیوں کے طبی نچوڑ
معالج اور مریضوں کے تجربات	عظمت اسلام' سائنسی ریسرچ اور اکیسویں صدی
شافی دوائیں شافی علاج	درود شریف اور دیدار رسولؐ

Marfat.com

آسان نیکیوں کے حیرت انگیز فضائل	غلطیوں کی اصلاح، نبوی ﷺ طریقے اور جدید سائنس
مطالعاتی نچوڑ	کامیاب شادی کے سات نکات نبوی ﷺ طریقے اور سائنس
بدترین پریشانیوں کے لیے بہترین وظائف	ماں کا تقدس، اسلام اور جدید تہذیب
کلونجی کے کرشمات	باپ کا تقدس، اسلام اور جدید تہذیب
بدترین خصلتوں کا بہترین علاج	انوکھی بیماریاں انوکھے علاج
جیلوں میں بیتے لمحات کی کہانی مشاہیر کی زبانی	شاندار زندگی گزارنے کے جاندار اصول
جانوروں کے انوکھے چشم دید واقعات	نوجوانوں کی جنسی الجھنیں، علاج نبوی ﷺ اور جدید سائنس
شوگر کا کامیاب علاج	توبہ کے کمالات
بلڈ پریشر کا کامیاب علاج	ندامت کے آنسو
گلوکاری سے پرہیزگاری تک	منشیات، اسلام اور جدید سائنس
شگفتہ باتیں بکھرے موتی انمول یادیں	مشاہیر کی آپ بیتیاں
ازدواجی زندگی، علاج نبوی ﷺ اور جدید سائنس	مولانا طارق جمیل کے بکھرے موتی نکھرے لعل
اکابر کی زندگیوں کے روحانی وظائف	آداب معرفت
اکابر کی زندگیوں کے طبی تجربات	نو گھریلو الجھنیں اور سورہ یٰسین کا خاص عمل
شاندار زرعی پیداوار کے لیے بہترین وظائف	پانچ قرآنی اور نبوی ﷺ شفائیں
وصیتوں سے نصیحت اسلام اور جدید سائنس	گھریلو الجھنوں کا روحانی علاج
ایک عامل کی خفیہ ڈائری	مولانا طارق جمیل شخصیت اور کمالات

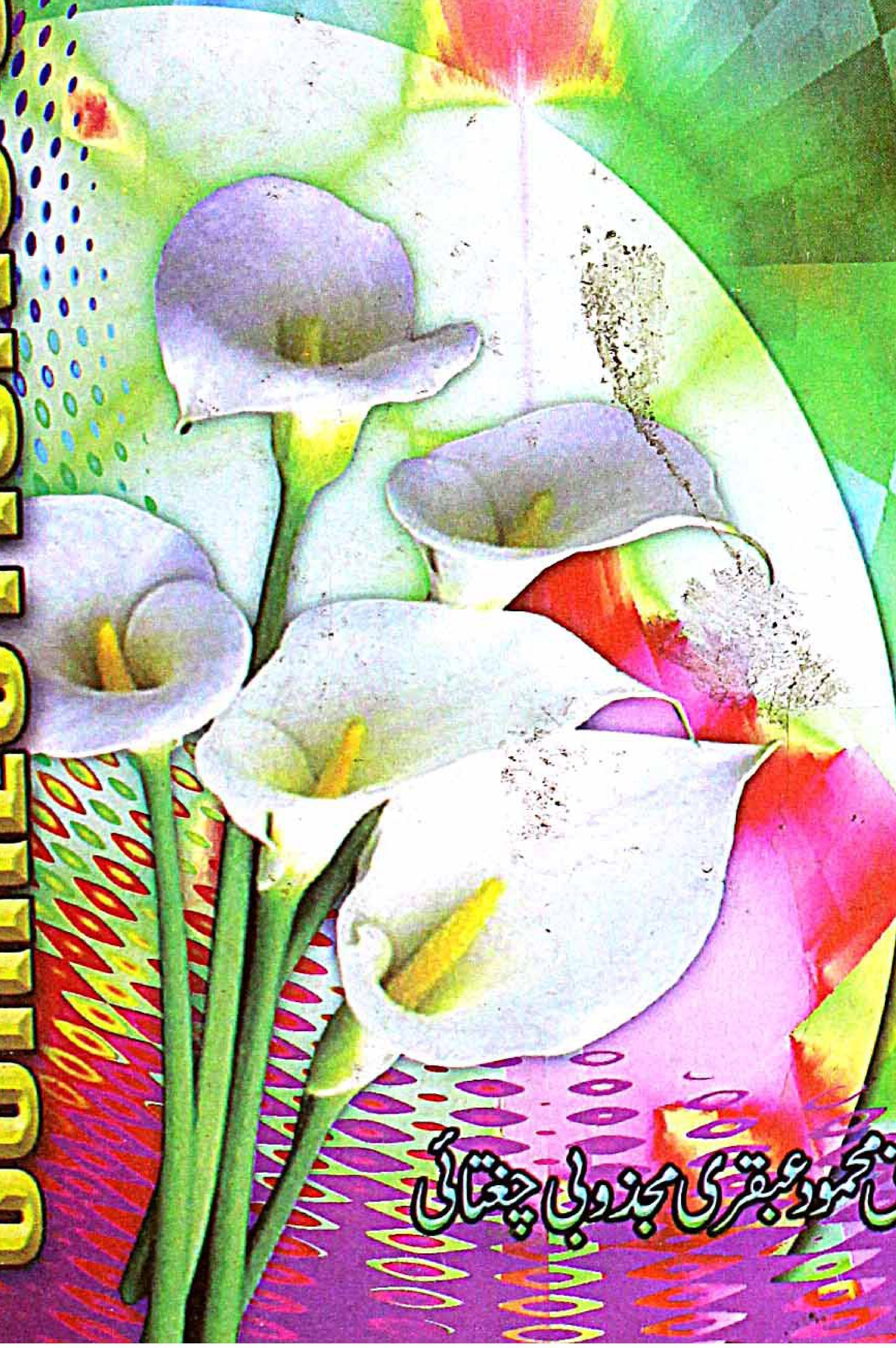
خزینہ علم و ادب ۞ الکریم مارکیٹ۔ اردو بازار لاہور
فون: ٧٣١٤١٦٩

Marfat.com

CORRECTIONS OF ERRORS

غلطیوں کی اصلاح

نبوی ﷺ طریقے اور جدید سائنس



حکیم محمد طارق محمود عبقری مجذوبی چغتائی

Marfat.com