رازءِ رمزون

(ياڳون ڀيريون)

غلام محمد شاهواڻي

Ks.1012
357N

راز ۽ رمزون

(ڀاڱو پهريون)

غلام محمد محمد ابراهيم شاهواڻي
ايم - اي ، بي - ٽي -
هيڊ ماستر نور محمد هاءِ سڪول
حيدرآباد سنڌ

قيمت ١٥--٠

ڇاپو پهريون]   ١٩٤٤   [جلد ٥٠٠

مهتاب پرنٽنگ پريس ، صدر بازار حيدرآباد سنڌ.

معنون

هي حقير تحفه

پرگڙي بردرس

رئيس غلام رسول خان پرگڙي

۽

رئيس غلام مصطفاي خان پرگڙي

جي خدمت

۾

عرض رکانٿو

گر قبول افتد زهي عز و شرف

گذارش

هن ڪتاب جو مسودو ڊيل ڪارنيجي جي مشهور ڪتاب تان ورتل آهي. مون ته گهڻائي انگريزي، فارسي، اردو ۽ سنڌي ڪتاب پڙهيا آهن پر هن ڪتاب جهڙو لاثاني ڪتاب مون ڪي اڃان نظر ڪونه چڙهيو آهي. هي ڪتاب عام رواجي مئٽريڪيوليشن يا بي. اي پاس ڪيل جي پڙهڻ کان زور آهي ڇاڪاڻ جو ان ۾ ڪئين علم نفس جا دقيق ۽ دير هضم مسئلا سمايل آهن. انگريزي به ڪا سولي ڪانهي. اهي مشڪلاتون ڏسي سنڌيدان ڀائرن ۽ ڀينن انهن دوستن لاءِ جيڪي هي ڪتاب انگريزي ۾ پڙهي ۽ سمجهي ڪونه سگهندا، هي آسان سنڌي ٻولي ۾ ڪتاب لکيو ويو آهي. انگريزي ۾ هن ڪتاب جون ڏهه لک ڪاپيون هٿن لي وڪاميون آهن جنهن مان ڪتاب جي خصوصيتن ۽ مقبوليت جو اندازو لڳائي سگهجي ٿو. منهنجي خيال موجب هي اهڙو ڪتاب آهي جو هر هڪ شخص کي ڏهه ڀيرا پڙهي دل سان هنڊائي، ڇاڪاڻ جو ان اصولن تي عمل ڪري دنيا ۾ سرفراز ۽ سرخرو ٿيڻ گهرجي. هي اهي راز ۽ رمزون آهن جي لوهان کي اعليٰ انسان ۽ لاثاني ۽ ليڊر بنائي ڇڏينديون. منهنجي خيال ۾ نه هي ڪتاب اهڙو آهي جنهن جي پڙهڻ بغير ڪنهن به سنڌي دان شاگرد کي مئٽرڪ لاءِ سرٽيفڪيٽ ڪرڻ نه گهرجي.

اسان جي تعليم جو ڊانچو ڍلو آهي ۽ سڄو سرشتو ۽ نصاب ناقص آهن. اسڪولن ۾ جيڪي پڙهايو وڃي ٿو سو شاگردن کي حياتي جي ڪشمڪش ۾ ڪاميابيءَ سان ڀيري وٺڻ لاءِ ڪا [illegible]ٽي مدد ڪونه ٿو ڪري. هن جهڙا ڪتاب هنن

لاءِ اسڪولي ڪتابن کان زياده موزون ۽ ڪارگر ثابت ٿيندا. هن ڪتاب پڙهڻ مان هنڪي ماڻهن سان خوش اسلوبيءَ سان برتاءُ ڪرڻ ۽ وڏن ننڍن ۽ هڪجيڏن سان چڱي سلوڪ ڪرڻ جو سبق حاصل ٿيندو، هننکي خوش ڪلامي ۽ شيرين زباني جو راز معلوم ٿيندو، هننکي ٻين کي همخيال بنائڻ ۽ ٻين کي پنهنجي قابليت جي سڪي جمائڻ جو راز معلوم ٿيندو؛ هنکي اها پروڙ پوندي ته ٻين مان ڪيئن ڪم ڪڍجي، ٻارن کي ڪيئن ناميارو ۽ لائق وارو ڪجي، ڪيئن مشهوري حاصل ڪجي، ڪيئن دوستن جو دائرو وڌائجي، ڪيئن پراون کي پنهنجو ڪجي، ڪيئن آمدني وڌائجي ۽ خرچ گهٽائجي، ڪيئن نوان گراهڪ ڦاسائجن ۽ ڪيئن جهونن گراڪن کي پنهنجي هٿ ۾ رکجي، ڪيئن شڪايتون رفع ۽ دقتون دفع ۽ دليل دلائل ترڪ ڪجن، ڪيئن موثر نمونيَ ۾ ڳالهائجي ۽ ڪيئن علم نفس جي اصولن تي عمل ڪري ٻين جي دل وٺجي. ۽ ڪيئن رضاڪارن ۽ زيردستن ۾ ڪم لاءِ جوش ۽ ڪاميابي لاءِ تڙپ پيدا ڪجي.

الحقير

غلام محمد شاهواڻي.

فهرست

صفحو

١- گذارش
٢- نامور ٿيڻ جو آسان طريقو ١

باب پهريون

١- ڇينڀڻ مان نقصان ٧
٢- ٻين کي سرخرو ٿيڻ ۾ مدد ڪرڻ مان فائدا ٢٥
٣- هر دلعزيزيءَ جون ٻر ڪتون ٣٧

باب ٻيون

پاڻ وٽائڻ جون ڇهه رمزون

١- سچن دوستن پيدا ڪرڻ جي رمز ٤٥
٢- ماڻهن تي هڪدم سٺي اثر وجهڻ جي رمز ٥٦
٣- رسوخ پيدا ڪرڻ جي رمز ٦١
٤- گفتگو ۾ ماهر ٿيڻ جي رمز ٦٧
٥- ماڻهن کي پاڻ ڏانهن مائل ڪرڻ جي رمز ٧٩
٦- ماڻهن وٽ قبول پوڻ جي رمز ٨٢

باب ٽيون

ٻين کي پنهنجي هم خيال بنائڻ جون ١٢ رمزون

١- ٻين جي دل وٺڻ جي رمز ٩٦
٢- مخالفت دور ڪرڻ جي رمز ١٠٣
٣- جهيڙي ٽارڻ جي رمز ١١٤
٤- ٻراون کي پنهنجي ڪرڻ جي رمز ١٢١

٥- ٻين کان ھائو ڪرائڻ جي رمز ١٣٣

٦- شڪايتن دور ڪرڻ جي رمز ١٣٨

٧- ٻين کي پاڻھن ٻيلي بنائڻ جي رمز ١٤٣

٨- پاڻ کي مقبول عام ڪرائڻ جي رمز ١٤٩

٩- تندي ۽ ترشي دور ڪرڻ جي رمز ١٥٣

١٠- ٻين مان ڪم ڪڍائڻ جي رمز ١٦٠

١١- واپار وڌائڻ جي رمز ١٦٥

١٢- جڏھين ٻيون سڀئي تدبيرون ڪارگر نہ ٿين،
تہ ھن کي آزمايو ١٦٨

ناموَر ٿيڻ جو آسان طريقو

گذريل جنوري ۾ جڏهن سيارو سخت هو ۽ ٿڌ نهايت گهڻي پئي پئي، تڏهن هڪڙي رات جو نيويارڪ جي هڪڙي شاندار هوٽل جي ڪشادي هال ۾ اڍائي هزار مرد ۽ زالون اچي گڏ ٿيا. ساڍي ستين بجي ڌاري هال ۾ ٽڙ رکڻ جي به جاءِ ڪانه هئي. اٺين بجي تائين ماڻهو ايتري قدر گهڻي تعداد ۾ ايندا رهيا جو هوٽل جي هال جي گيلري به ٽمٽار ٿي وئي. ويهڻ جي جاءِ نه، ڇڏيو پر بيهڻ لاءِ جڳهه ڪانه هئي. ڪيترا ماڻهو ساري ڏينهن جي محنت ۽ ٿڪ ڪري چور هئڻ جي باوجود ڏيڍ ڪلاڪ بيٺا رهيا. توهان کي خبر آهي ته ڇو؟ ڇا ڪنهن ناميارو جادوگر جو کيل ڏسڻ آيا هئا؟ يا ڪنهن نمائش ۽ مظاهري يا تماشي ڏسڻ لاءِ بيٺا هئا؟ نه ڪو. هي ماڻهو اخبار ۾ هيٺيون اشتهار پڙهي آيا هئا:

پنهنجي آمدني وڌائڻ، موثر نموني ۾ تقرير ڪرڻ ۽ رهبر بڻجڻ جو سئون طريقو اچي سکو.

بس رڳو اها ڳالهه هئي پر انهي اشتهار ۾ اهو جادوءَ ڀريو اثر هو جو ٿڌ ۽ ٿڪ جي باوجود ماڻهو ڊڙا ڊڙ اچي جمع ٿيا. انهي اجتماع ۾ مٿين طبقي جا ماڻهو گهڻي تعداد ۾ حاضر هئا. هر هڪ جي سالياني آمدني ڇهن هزارن کان ڏيڍ لک جي وچ هئي.

ڊيل ڪارنيگي هڪڙو اسڪول کوليو هو جنهنجو مقصد هو ماڻهن کي موثر تقرير جي طرز سيکارڻ ۽ ماڻهن سان خوشگوار تعلقات پيدا ڪرڻ جي تعليم ڏيڻ. هن موقع تي انهي

اسڪول جي گذشته سال جي شاگردن کان تقريرون ڪرائڻ جو بندوبست ڪيو ويو هو. هرهڪ شاگرد جيڪي اصول سکيا هئا ۽ انهن کي عمل ۾ آڻي جيڪو نتيجو ڏٺو هو سو هنن کي بيان ڪرڻو هو. هي نه معمولي ڳالهه هئي ته پنهنجي پرلنهن هوندي به جو اينترا ماڻهو اچي گڏ ٿيا هئا سو ڇو؟ هنن کي ڪجهه سکڻ جي ضرورت هئي ڇا؟ ظاهري طرح سان ته هو تعليم يافته هئا. اسڪولن ۽ ڪاليجن ۾ گهڻوئي پڙهيا هئا. باوجود اعليٰ تعليم جي هنن جو گڏ ٿيڻ اسانجي تعليم جي ناقص هجڻ جو دليل هو. اسڪولن ۽ ڪاليجن ڇڏڻ بعد به جيڪڏهن هنن کي هن قسم جي تعليم جي ضرورت هئي ته انهي جي معنيٰ آهي ته اسانجي اسڪولن جو نصاب ناقص آهي. دراصل سوال اٿي ٿو ته اسانجي نوجوانن کي ڪهڙي قسم جي تعليم جي ضرورت آهي؟ انهي سوال جي جواب ڏيڻ لاءِ امريڪا جي هڪڙي تعليمي انجمن ٢٥ هزار ڊالر خرچي ٢ سالن ۾ تحقيقاتون ڪري معلوم ڪيو ته انسان لاءِ سڀ کان زياده گهرج تندرستي آهي. انهي کان پوءِ ٻيو نمبر گهرج اٿن ماڻهن سان بهترين ۽ خوشگوار تعلقات پيدا ڪرڻ. عام طرح سان نوجوان نٿا گهرن ته ڪي هو زبردست تقرير ڪندڙ ٿي پون يا علم نفس (Psychology) تي مفصل بحث ڪرڻ جا اصول معلوم ڪري ماهر ٿي پون. پر هنن کي اهڙين عملي هدايتن جي ضرورت آهي جيڪي انهن کي ڪاروبار هلائڻ ۽ عيالي جي ڪشمڪش ۾ ڪاميابي سان ڀيري وڃڻ يا ماڻهن سان سٺن لاڳاپن پيدا ڪرڻ لاءِ ڪارگر ٿين. اسانجي تعليمي نصاب ۾ اهي ڳالهيون آهن ئي ڪونه. انهي مجموع ۾ جيڪي ماڻهو آيا هئا تن کي اهڙو ڪوبه ڪتاب ڪونه ٿي مليو جنهن مان انهن جو گهرجون پوريون ٿي سگهن. اهي سڀئي اهڙي ڪتاب جي ڳولا ۾ هئا پر همت نه اچڻ تي پنهنجي خواهش پوري ڪرڻ لاءِ تقريرون ٻڌڻ آيا هئا. اسڪولن ۾ جيڪي هنن پڙهيو هو

سو حيائي جي جدوجهد ۾ ڪارگر نه ٿيندو ڏسي، هنن ۾ مايوسي ڇانئجي وئي هئي. ڪيترا اهڙا اڻ پڙهيل يا ڪالئن گهٽ پڙهيل پنهنجي زندگي ۾ سرفراز نظر ايندا هئا تنهنڪري ڪين پڻ انهي علم حاصل ڪرڻ جي ضرورت محسوس ٿي.

اسڪولن ۽ ڪاليجن ۾ تعليم حاصل ڪرڻ واري زماني ۾ عام طرح شاگردن کي هي خيال هوندو آهي ته پڙهڻ کان فارغ ٿيڻ بعد اسانجون سڀئي مالي مشڪلاتون يا ٻيون سڀئي قسم جون دقتون خود بخود دور ٿي وينديون پر عملي زندگي ۾ قدم رکڻ بعد جڏهن مشڪلاتن جو مقابلو ڪرڻو پوين ٿو ته پوء خبر پوين ٿي ته جيڪي ڏٺو سون ٿي سو خواب هو، جيڪي پڙهيو سون ٿي سا ڪا آئاڻي هئي. ان وقت جڏهن هنن ماحول تي نظر وڌي ٿي ته ڏٺائون ٿي ته ڪاروبار ۾ ترقي ڪرڻ واسطي فقط علمي لياقت جي ضرورت نه آهي پر شيرين زباني، خنده پيشاني، ٻين کي پنهنجي همخيال بنائڻ، ٻين تي سٺي اثر وجهڻ، گفتگو ڪرڻ ۽ شخصيت جي پڻ سخت ضرورت آهي.

حاصل مطلب ته هن جلسي ۾ اهي ١٨ ماڻهو ڳالهائڻ لاء اسٽيج تي گهرايا ويا هئا جيڪي تقرير جي فن سيکاريندڙ اسڪول ۾ باقاعده تعليم حاصل ڪري چڪا هئا. هر هڪ کي ٧٥ سيڪنڊن ڳالهائڻ جي اجازت ڏني وئي هئي جن ۾ هنن کي پنهنجن تجربن جو ماڻهن کي بيان ڪري ٻڌائڻو هو. هو ڏنائون ٧٥ سيڪنڊ گذريا ٿي ته هيڏانهن پريزيڊنٽ گهنٽي وڄائي ٿي.

اهي تقرير ڪندڙ مختلف ڌنڌن وارا هئا. انهن مان ڪو ڌاڙائي هو، ڪو عطر فروش هو، ڪو واهي جو ايجنٽ هو، ڪو وڪيل هو، ڪو ڏندان ساز هو، ڪو سرن جي ڪارخاني جو مالڪ هو، ڪو شراب وڪڻندڙ ۽ ته ڪو مقاطيدار هو.

پهرين تقرير ڪندڙ پنهنجو بيان هيٺين اکرن ۾ ٻڌايو:-

آءُ آئرلينڊ ۾ ڄائو هوس. چار سال وطن ۾ تعليم حاصل

ڪيم. انهيءَ کان پوءِ آمريڪا ۾ هليو آيس ۽ مشين جو ڪم ڪرڻ سکيس، پوءِ موٽر هلائڻ سکيس. جڏهن چاليهن ورهن جو ٿيس ته منهنجي ڪٽنب جا ڀاتي وڏي ويا ۽ اُنهن مان پورت ڪاله پوندي هئي. جڏهن موٽر هلائڻ مان ڪافي آمدني لٿي ٿيم ته پوءِ موٽرن وڪڻڻ جو ڪم شروع ڪيم. منهنجي پريشاني جي هيءَ حالت هئي جو روزگار ڳولڻ لاءِ جدا جدا آفيسن جي اڳيان پيو پسار ڪندو هوس پر همت ڪانه ٿيندي هيم جو اندر لنگهي وڃان. آءٌ زندگي کان بيزار ٿي پيس. انهيءَ وقت مونکي ڊيل ڪارنيگي جي اسڪول جي طرفان برپا ٿيل جلسي جو دعوت ناماه مليو. دل ٿيم ته وڃي گفتگو ڪرڻ جي موثر طرز سکان، پر وري دل ۾ خيال ٿيم ته اُتي سڀ ڪاليجن جا پڙهيل ماڻهو هوندا سو اُنهن سان ڪيئن وڃي وهندس. اُنهن جي اڳيان مونکي ڪنڌ هيٺ ڪرڻو پوندو. منهنجي مخموم زال مونکي چيو ته توهين ضرور وڃو. ڪجهه نه ڪجهه فائدو ٿي پوندو.

آخر دل ٻڌي اُتي ويس پر ٻاهر بيٺو رهيس ۽ وچان ٥ منٽ ٻاهر بيٺو رهيس. ڀرپاسي ته مجموع جي رعب ڪري مونکان ڳالهائڻ ئي لٿي لڪتو. آخر اندر ويس ۽ ٽڪرين ٻڌي ان اسڪول ۾ داخل ٿيس. ڀرپاسي ته ڳالهائي ڪو نه سگهندو هوس، پر ڪجهه عرصي کان پوءِ جڏهين هري ويس تڏهين محسوس ڪيم ته مون ۾ تقرير ڪرڻ جو مادو موجود آهي ۽ اهو پڻ معلوم ٿيم ته جيترا گهٽا ماڻهو هوندا اوترو سٺو ڳالهائي سگهندس. انهي ڪالپوءِ نه مونکي عام ماڻهن سان ڳالهائڻ ۾ ڊپ ٿيندو هو ۽ نه پنهنجن گراهڪن سان گفتگو ڪرڻ ۾ خوف. پوءِ آءٌ سکيل اصولن کي عمل ۾ آڻڻ جي ڌن ۾ لڳو رهيس، تان جو اڄ منهنجي آمدني اميد کان زياده آهي ۽ آءٌ هميشه پنهنجو ڌنڌو نهايت ڪاميابي سان هلائي سگهان ٿو.

ٻئي تقرير ڪندڙ، پنهنجي ڪاميابيءَ جو داستان هيٺين

الفاظن ۾ بيان ڪيو:- آءٌ هڪ لانوائي آهيان، منهنجي عمر هينئر ٦٠ سال آهي. مونکي ٻارهن ٻار آهن. آءٌ پنجويهن سالن کان ٻهراڻ وارڊ ۾ رهندو آهيان. انهي وارڊ ۾ اٽڪل چاليهه هزار ماڻهو رهن ٿا. مان اٽڪل ٥٠٠ کن ماڻهو سڃاڻندو هوس. **ڊيل ڪارنيگي** جي اسڪول ۾ داخل ٿيڻ کان اڳ مان ڪنهن مجموع ۾ ڳالهائي ڪو نه سگهندو هوس پر اسڪول ۾ تقرير ڪرڻ جي فن ۾ استعمال ڪرڻ بعد مونکي هڪڙي ڏينهن ميونسپالٽيءَ جي ٽيڪس جو بل مليو. بل کڻي ڏسان ته گهڻائي ٽيڪس جاڙايل آهن ۽ بل جا پيسا واجبي کان غير معمولي طرح سان وڌيڪ آهن. مونکي ڏاڍي مٺيان لڳي، انهيءَ ڏينهن ٻاڙي ۾ هڪ عام مجموع ڪوٺايل هو. آءٌ بل کڻي وڃي انهي مجموع ۾ ٽڪس ۽ ميونسپالٽيءَ جي الدٻري ننگري جي خوب تعريف ڪيم. مون اهڙي ته موثر لمولي ۾ ڳالهايو جو ٻئي ڏينهن ٻاري ميٽنگ لاءِ مونکي خاص دعوت ملي. اتي به وڃي ميونسپالٽيءَ تي خوب چوٽ چنڊيم. ٿوري وقت ۾ مونکي سيڪنهن ميٽنگن ۾ خاص طرح سان گهرايو ويندو هو.

ٿوري عرصي بعد اليڪشن ٿيڻي هئي. دوستن زور ڀريو ته تون اليڪشن ۾ اميدوار بيهه ۽ وڃي اسان جي ٻاران ميونسپالٽيءَ ۾ چڪري کاءُ. انهي ٽڪ ۾ ٩٦ اميدوار بيٺاسون ۽ ووٽن ڳڻڻ تي خبر پئي ته منهنجا ووٽ ٻين سڀني اميدوارن کان تمام گهڻا نڪتا. مطلب ته ڳالهائڻ جي قوت ۽ تقرير ڪرڻ جي طاقت ڪري مان چاليهن هزار ماڻهن جو اڳوان ٿي پيس.

اهڙي طرح ١٨ ماڻهو پنهنجو پنهنجو بيان ڪري ويا ۽ سڀني انهي ڳالهه تي زور ڏئي ويا ته مشهور ٿيڻ جو آسان طريقو آهي زبان کي پنهنجي وس رکڻ ۽ وقت تي موثر تقرير ڪري جس کٽڻ. شهرت حاصل ڪرڻ ۽ ماڻهن جي دلين تي حڪمراني ڪرڻ جو واحد ۽ آسان طريقو آهي پاڻ ۾ تقرير ڪرڻ جو مادو

پيدا ڪرڻ. سٺو تقرير ڪندڙ ٻين کان وڌيڪ نمايان درجو حاصل ڪري ٿو. هنڪي ٻڌڻ لاءِ ماڻهو خواهان ٿين ٿا. ماڻهو هنجي عزت ڪن ٿا ۽ جيڪي هو چوي ٿو تنهن تي هلڻ جي ڪوشش ڪن ٿا. اسانجي ڪيترن اسڪولن ۾ تقرير ڪرڻ جو فن سيکاريو وڃي ٿو سو توهان کان ڳجهو ڪين آهي.

عموماً اسڪولن ۾ ٻولي، حساب، تاريخ، جاگرافي ۽ ٻيا هيڊ پڙهايا وڃن ٿا. نصاب ۾ مٿي ذڪر ڪيل خوبين پيدا ڪرڻ لاءِ ڪو به هيڊ ڪونهي. ڪن اسڪولن ۾ (Debating Societies) چٽا ڀيٽي بحث مباحثه جون مجلسون منعقد ٿين ٿيون پر اهي آهن اٽي ۾ لوڻ مثل. جيڪڏهين سال ۾ ڪي ٻه چار بحث مباحثه ٿيا ته وڏو ڇهه ٿيو؛ ڪلاسن ۾ اڪثر ڪري سڄو وقت ڳالهائين ماستر ۽ ڪو به فرجو شاگردن کي تقريرن سيکارڻ لاءِ رکيل ڪو نه آهي. پوءِ ڀلا ٻڌايو ته اسين ڪهڙي ريت ٻارن جون لڪل طاقتون ڪيڏي نروار ڪري سگهنداسون.

تقرير ڪرڻ جو فن ته ابتدائي تعليم سان شروع ٿيڻ گهرجي. ننڍن درجن ۾ ٻارن کي سولين آکاڻين کي خواءِ سان ڪلاس اڳيان چئي ٻڌائڻ جو ڍنگ سيکارڻ گهرجي. پوءِ رفته رفته بحث مباحثه هر روز يا ڪم از ڪم هفته هفته رکيا وڃن، جنهن ۾ سڀڪنهن شاگرد کي ڀيري وٺڻ لاءِ زوريءَ مجبور ڪيو وڃي. ڪيترا شرميلا لينگر ڀائيندا آهن ته اسين ڳالهائي ڪو نه سگهنداسون پر ڪجهه آريمن بعد تقرير ڪرڻ ۾ ماهر ٿي پوندا آهن.

راز ۽ رمزون

ڀاڱو پهريون

باب پهريون

١- ڇينڀڙ مان نقصان

توهان ڏٺو هوندو ته عام رواجي طرح سان جيڪڏهن ڪو ماڻهو خطا ڪري ٿو ته ان کي يا ته سزا ڏني وڃي ٿي يا تنبيه ڪئي وڃي ٿي. ٻار گهر ۾ ڏنگائي ڪري ٿو ته مائٽ ڪيس ڇينڀين ٿا. شاگرد اسڪولن ۾ حرڪت ڪري ٿو ته ڪيس ماستر اک ڏيکارين ٿا. دوست هڪ ٻئي سان ڏاڍائي ڏنگائي ڪن ٿا ته هو به پاڻ ۾ هڪ ٻئي کي ٽوڪين ٿا. نوڪرن جون خطائون معاف ڪونه ڪيون وڃن ٿيون. مالڪ انهن کي چڱي چنڊ ڪڍن ٿا. هڪ منشي چوڪ ڪرڻ تي پنهنجي بالا آفيسر جون دٻون سهي ٿو. علم نفس جي اصولن موجب هي طريقو بيڪار ثابت ٿيو آهي. آزمودي مان پڻ ڄاڻي سگهجي ٿو ته ڇينڀڙ ڪري گهڻائي نقصان ٿين ٿا.

توهان ڏٺو هوندو ته ڪو به انسان پنهنجو ڏوهه قبول ڪرڻ لاءِ تيار نه آهي. انسان اشرف المخلوقات آهي، جنهن کي ڌڻيءَ وٽان عقل عطا ٿيل آهي. جڏهن انسان ڪا خطا ڪري ٿو ۽ ڪانئس باز پرسي ڪئي وڃي ٿي ته هو دليل دلائل پيش ڪري پنهنجي جند ڇڏائڻ جي ڪوشش ڪندو آهي. هو ويهي ئي انهن جو زور لائي ثابت ڪرڻ جي ڪوشش ڪندو آهي ته جيڪي مون ڪيو آهي سو برابر

آهي. ڪي نہ پنهنجي چوڪ لڪائڻ جي خيال کان ڪوڙ بہ ڳالهائيندا آهن. ڪو شاگرد اسڪول ۾ ڏهہ سال ايندو آهي ۽ ڪلاس پهريون آهي نہ چوڏهين سال آيو آهين نہ چوندو آهي نہ ڪم هوم يا ليزن ڏهہ سال تيار ٿي. منشيءَ کان ڪا خطا ٿي ۽ سندس آفيسر هن کان پڇندو نہ هي چوڪ ڇو ڪئي اٿئي تہ چوندو نہ سائين! مون سمجهيو تہ ائين لکڻ چڱو ٿيندو. مطلب تہ هرڪو ماڻهو پنهنجي غلطي قبول ڪرڻ ڪو نہ چاهيندو آهي.

ناري جيل يا سکر جيل يا حيدرآباد جي جيل جي آفيسرن کان پڇندا تہ پڪ ٿيندؤ تہ قيدي جن ڏوهہ ڪيو بہ آهي سي بہ پاڻ کي بي ڏوهي سمجهن ٿا. قيدي بہ اسان جهڙا انسان آهن تنهنڪري اسان وانگر هو بہ سوچ ويچار ڪري پنهنجي پوزيشن صاف ڪرڻ لاءِ سمجهاڻي ڏين ٿا. هو ڏوهان کي پنهنجون مجبوريون سمجهائي سگهندا تہ ڇو اسان ڪالا پيڳا، ڇوڙيون ۽ ڪڏ ٿپي پئين جو مال لٽيو. هو چوندا تہ اسين ماڻهو آهيون. خدا جنهن اسان کي پيدا ڪيو آهي سو اسانکي پيٽ قوت بہ ڏيندو. شاهوڪارن وٽ اڻ ميو ڌن پيو آهي جنهن جي هنن کي اهڙي ضرورت ڪانهي. جيڪڏهين انهن شين جي اسانکي ضرورت آهي تہ اسانکي اها زوري کڻڻ مباح آهي. هو اهڙا صحيح يا غلط دليل ڏئي دل ۾ پنهنجو بچاءُ ناهي پاڻکي بي ڏوهي سمجهي چوندا آهن تہ جن اسانکي سزا ڏني آهي تن جي دماغ جي ڪل اٿڙي وئي آهي. هو سالم دماغ جا صاحب ڪين آهن، تنهنڪري اسان جهڙن بي گناهن کي ڪٽي بند ڪيو اٿن.

جيڪڏهين ڪو ماڻهو خون ڪندو آهي ۽ پوليس هنکي چالان ڪندي آهي تہ هو بہ پنهنجي بچاءُ لاءِ وڪيل ڪري عدالت اڳيان پاڻ کي بي ڏوهي ثابت ڪرائڻ جي هر ڪا ممڪن

ڪوشش ڪندو آهي. چور چوري ڪري ڪولهه ٻاسيندو آهي. ڪيترن چورن کي پوليس سخت مار ڏيندي آهي پر ورندو ڪجهه به ڪين آهي. منهنجي گهوڙي چورائجي وئي. ڪنهن ماڻهو ٻه سو رپيا پينگ وٺي چورايل مال موٽائي ڏنو ۽ جڏهن هن کي چالان ڪيو ويو ته ماڻهن اڳيان قسم کڻندو پاڻ کي بي ڏوهي ثابت ڪرڻ جي ڪوشش ڪندو رهيو.

ٻچو بادشاه ۽ پيرو وزير مڪيءَ جا هر هئا. جن ساري ڏيهه ۾ ڌهڪاءُ پيدا ڪري، چوري ڪرڻ ۽ ڌاڙن هڻڻ سان سنڌ ۾ هاڃا ڪري ڇڏيا هئا پر پاڻ کي هميشه غريبن جا حامي، اڙين جا آڌار ۽ بيڪسن جا وسيلا سمجهندا هئا.

اميريڪا جو هڪ وڏو رهزن هولڊو هو جنهن جو نالو هو ڪرالي. هنکي جيڪڏهين ڪڪ جيتري ڪسر نه ايندي هئي ته ماڻهو ماريندي ويرم ڪانه ڪندو هو. هڪڙي پيري قيد مان ڀڄي ويو ۽ وڃي ڪنهن ڳوٺ ۾ رهيو. هڪڙي ڏينهن وات تي موٽر ۾ وينو هو ته ڪيس هڪڙي پوليس واري اچي چيو ته مهرباني ڪري موٽر هلائڻ جو لِسن ته ڏيکاريو. هن جو ائين چوڻ ۽ هن جو کيسي ۾ هٿ وجهي پستول ڪڍڻ. جواب ڏيڻ جي عيوض پستول ڪڍي پوليس واري کي ڇيرن سان ڇڇري ڇڏيائين. مرڻينگ پوليس واري جو ڪرڻ ۽ هن جو ٽپو ڏئي موٽر مان لهڻ ۽ پوليس واري جو پستول هن جي کيسي مان ڪڍي، ڪريل ۽ مرڻينگ پوليس واري تي دوباره فئرن جو وسڪارو ڪرڻ. ڪنا اُن ڪيءَ تي ٻيا پوليس وارا به اچي نڪتا پر هي هٿن ڪان نڪجي ويو.

٧ مئي ١٩٣١ع تي نيو يارڪ شهر ۾ ڦڙڦوٽ پئجي وئي چاڪاڻ جو پوليس ڀڳل ملزم جي تلاش ۾ گهٽيون ڪڇي رهي هئي. ٻن هفتن جي ڳولا ڪاڻپوءِ ڪرالي جهڙي هاڪ ڌاڪ وارو کي سندس معشوقه جي گهر ۾ اچي پوليس سوڙهو ڪيو.

جنهن گهر ۾ هو اچي لڪو هو سو چئو ماڙ تي هو. هڪ سو پنجاهه سپاهي ۽ جاسوس ان گهر جي چوڌاري ڦري بيٺا. ڪنهن جرئت نه ٿي جو ڪٽي اندر گهڙن. مٿان ڇت مان ٽنگ ڪري ان مان ڳوڙها آڻيندڙ گئس (Tear gase) ڏو سٽڻ لڳا جيئن هو ڪمري کان نڪري نروار ٿئي. آس پاس جي ڪڏن تي مشين گنن ۽ ٻين هٿيارن سان پوليس ٻهاري وئي ۽ لاڳيتو ڪلاڪ کن شهر جي ان پاسي جون گهٽيون جنگ جو ميدان بڻجي پيون. ڪتو ڪلاڪ مشين گنن جي لاڳيتي سٽ سٽ لڳي پيئي هئي. ڪرالي ٻه هڪ گاڏيلن سان ڳتيل ڪرسيءَ جي آڙ ۾ ٻهي پوليس وارن تي پستولن جا وار ڪرڻ لڳو. اٽڪل ڏهه هزار ماڻهو اهو خوفناڪ نظارو ڏسي رهيا هئا. نيويارڪ جي گهٽين ۾ هن کان اڳي اهڙو خوفائتو تماشو ڪڏهين به ڏسڻ ۾ ڪو نه آيو هو. ڪرالي گهڻي مدت کانپوءِ زخمي ٿي پيو ۽ سمجهيائين ته شايد مري پوندس تنهنڪري پوليس سان چڪري کائيندي هن هڪ ڪاغذ جي ٽڪر تي به ٽي اکر رهڙي ورتا. لکندي ڪاغذ تي سندس رت جا ڦڙا به پئي ڪريا. هن خط ۾ لکيائين ته منهنجي پهلو ۾ هڪ ٿڪل پر يقينا رحمي دل آهي جا ڪنهن کي به ڪو نه ڏکوئيندي آهي.

زخمي ڪرالي آخر اڪيلي سر لڙي پڪڙجي پيو. هن جي گرفتاري بعد پوليس جي ڪمشنر اعلان ڪيو جنهن ۾ ڄاڻايل هو ته ڪرالي جهڙو خونخوار ڌاڪو نيويارڪ جي تاريخ ۾ ڪو نه ليندو. ڪرالي اهڙو خوفناڪ آهي جو ڪک جيتري ڪس لڳڻ تي خون ڪرڻ کان ڪين ٽرندو آهي.

ڪرالي کي اليڪٽرڪ جي ڪرسيءَ ۾ وجهي مارڻ جي سزا ڏني وئي. جڏهين هو موت واري ماڳ تي پهتو تڏهين سمجهو ٿا ته هن ڇيو هوندو ته مون کي پنهنجن ڪنن ڪرتوتن جي سزا ملي آهي؟ اصل نه. هن دل ۾ ڇيو هوندو ته مون

کي موت جي سزا فقط پنهنجي جان جي حفاظت ڪرڻ ۾ جانفشاني ڪرڻ جي عيوض ملي آهي. مطلب ته ڪرالي پاڻ کي ڪوبه ڏوه ڪونه ٿي ڏنو. سيڪو ڏوهاري پاڻ کي بي ڏوهي سمجهندو آهي.

آلڪيپان آمريڪا جي لٽيرن جو سردار ۽ رهزن جو اڳواڻ هڪ سونهري ٽوليءَ جو سرڪردو هو. هو چولڊو هو ته هيترن پوئلڳن جي لاءِ تفريح جو سامان موجود ڪريانئو. هنن کي دنيا جا مزا ونايان ٿو. جن وٽ گهڻو مال آهي، سو ٿري غريبن ۾ تقسيم ڪريان ٿو. انهن سڀني ڀلاين جي عيوض مونکي بدي نصيب ٿئي ٿي. دنيا ۾ ڀلائي جي عيوض برائي ملي ٿي. آءٌ ته انسان ذات جو خير خواه آهيان جو شاهوڪاري طبقي جو خاتمو ڪرڻ سوڻ پنهنجو اعليٰ اصول بنايو آهي پر منهنجو قدر ڪونهي. مطلب ته آلڪيپان به پاڻ کي بيڏوهي سمجهندو هو.

جيڪڏهين ڪرالي، آلڪيپان، بچو ۽ ازين قسم ملزم به پاڻکي ڏوهاري نٿا سمجهن ته پوءِ اسان جهڙن عام رواجي ماڻهن جي ڪهڙي ڳالهه ڪجي. سؤ مان نواوي ماڻهو پاڻکي ڪنهن به خطا لاءِ ڏوهاري نٿا سمجهن پوءِ حقيقت ۾ ڪٿي هو ڪهڙي ۽ ڪيڏي نه عظيم غلطي ڪندا هجن. ڏوهاري هوندي به پاڻکي بچائڻ انسان ذات جي فطرتي ڪمزوري آهي تنهنڪري ڪنهن خطا لاءِ ڪنهنکي ڇينڀڻ اجايو آهي ڇاڪاڻ جو جنهن کي ڇينڀبو سو پاڻ کي بچائڻ لاءِ تيار ٿي ويندو ۽ اهائي ڪوشش ڪندو ته بچاءُ ڏيڻ ۾ ڪامياب ٿي ساري ڪٿي وڃان.

ڪنهن تي ٺٺ لعنت ڪرڻ خوفناڪ ڪم آهي ڇاڪاڻ ته جنهن ماڻهو تي نڪته چيني ٿيندي تنهن جون باقي پيون خوبيون به نڪته چيني ناس ڪري ڇڏيندي.

هر هڪ انسان ۾ ڪي اوڻايون آهن ته ڪي چڱايون. چڱايون ۽ مدايون هر هڪ انسان ۾ آهن. جيڪڏهين ڪنهن خطا ڪرڻ تي ڪنهن ماڻهوءَ کي ڦٽ لعنت ڪبي اچبي ته هنجون ٻيون ڪوٻيون به آهسته آهسته برائين ۾ مبدل ٿي وينديون.

عبدل هڪ سٺو ليڪڙ هو. صبح جو اسڪول ۾ وقت تي ايندو هو ۽ ماستر صاحب کي پيرين پئي گڏبو هو. واٽ تي ماسترن کي ادب سان سلام ڪندو هو. پنهنجا سبق چڱي طرح سان ياد ڪري ايندو هو. هنجا ٻه ٽي پاڙي ۾ سنگتي هئا جن سان هو گهڻو ڪري گهمندو هو. عبدل جي پيءُ کي اچي انومان ٿيو ته عبدل انهن ڇوڪرن جي سنگت ۾ خراب ٿي پيو آهي. هو هنن سان ڪڏهن سئنيما ڏي ويچي ٿو. رات جو ڏهين بجه تائين هنن سان گهمي گهتي ٿو، ايتري قدر جو رات جي ماني ٺري ويس ٿي ته به لئو اچي ڪائي. عبدل جي پيءُ عبدل کي ڇينڀڙ شروع ڪيو ڇي لوفر ٿي پيو آهين. اچايا سنگتي ڪٽي ڪيا اٿئي. عبدل کي هڪڙي ڏينهن پنهنجن سگتين اڳيان پڻ ٽوڪيائين ۽ سندس سنگتين کي عبدل سان گهمڻ ۽ ڳالهائڻ کان منع پڻ ڪيائين. انهي جو ٻار تي ڏاڍو خراب اثر پيو. جڏهين عبدل ڏٺو ته منهنجي اخلاقن تي حملو ٿيو آهي ۽ مونکي بعدمعاش ڪوٺيو ويچي ٿو ته پوءِ آءٌ چڱو ٿي ڪريان ڇا؟ آهسته آهسته هو سنا لڇڻ ڇڏڻ لڳو ۽ ڇينڀڙ ڪري ڪا پنهنجن دوستن جي سنگت ڪانه ڇڏيائين. نڪته ڇينيءَ سبب هن مان خودداري ويٺي گهٽبي. خار ۽ ضد وچان ابڻنگو هلڻ لڳو. نيٺ پيءُ جي ڇڙي مان ٻاهر نڪري ويو. پيءُ سان جيڪا محبت هيس سا گهٽجڻ لڳس ۽ هو پيءُ کان پيو پاسو ڪندو هو. پيءُ مان خار ڪيڻ جي جرئت نه ٿيس پر پنهنجي اخلاقن اعلي ۽ بلند رکڻ جو خيال ويس گهٽبو. هو اسڪول ۾ دير سان وڃڻ،

ماسترن کي منهن نه ڏيڻ ۽ پاڻ کان هيٺين کي مارڻ ڪري پنهنجي دل جا بخار ڪڍڻ لڳو. آخر سال ڏيڍ ۾ واقعي بد اخلاقيءَ جو پتلو ٿي پيو.

علم نفس جي ماهرن جو چوڻ آهي ته هر هڪ انسان ۾ خود داري، پاڻ تي ڀاڙڻ جي طاقت ۽ پاڻ کي ڪا شي سمجهڻ جي قوت آهي. ٻار کين کي پنهنجي عزت آبرو پياري آهي، جڏهن اسين کين کي ڇينڀيون ٿا ته اسين هن جي عزت تي حملو ڪريون ٿا، جنهن ڪري ٿمت لعنت مان فائدو ته فائدي جي ماڳ، پر الٽو نقصان ٿئي ٿو. جنهن تي اسين ٽيڪا ٽپڻي ڪريون ٿا سو پنهنجي فطرت کان مجبور ٿي پنهنجي عزت ۽ آبرو بچائڻ لاءِ ڪئين حيلا هلائي ٿو. مطلب ته ڇينڀڻ ڪري جنهن کي ڇينڀجي ٿو تنهن ۾ خار بازي ۽ ڪينو پيدا ٿئي ٿو.

جرمن فوج جا آفيسر ڪنهن به سپاهيءَ کي ڪنهن به جهڳڙي ٽيڻ تي هڪدم شڪايت ڪرڻ يا نڪتہ چيني ڪرڻ کان ڏيندا آهن. انهيءَ ۾ به وڏو راز رکيل آهي ڇاڪاڻ جو ٿوري عرصي گذرڻ بعد خار بازي ۽ وقتي ڪاوڙ گهٽجڻ تي سڀڪو عقل کان ڪم وٺندو آهي. چوندا آهن ته ڪاوڙ لڳي ته هڪ کان ڏهن تائين انگ ڳڻ يعني ته ڪجهه عرصي گذرڻ ڪري ڪاوڙ ڍري ٿي ويندي. جرمن فوج جي سپاهين کي پڻ خصومت ۽ شخصي ڪاوڙ جي باهه ٺارڻ لاءِ روزگيءَ وقت ڏنو ويندو آهي. جيڪڏهين هو ايڪدم رپورٽ ڪندو ته کيس سزا ملندي آهي.

شل اهڙو قاعدو شهر واسين سان پڻ اڳيو ڪيو وڃي ڇاڪاڻ جو اهڙي قاعدي نہ هئڻ ڪري ڪئين خلل پيدا ٿين ٿا. ڪيترا ماڻهو ڇينڀجڻ ڪري مذهب بدلائي ڇڏين ۽ ڪيتريون زالون پنهنجا مڙس ڇڏيو وڃو مائٽن ۾ وڃن،

ڪيترين زالون مڙسن کان بيزار ٿيو پين سان پيڇو وڃن، ڪيترا پار مائٽن کان ڪڪ ٿيو پيڇو وڃن.

هڪڙو سني مسلمان هو جنهن کي امام حسين سان نهايت محبت هئي جيڪا هرهڪ مسلمان کي هئڻ گهرجي. سنين جي مجلسن ۾ حشر ٿي لڳرلڏ ٿيڻ، دلدلين ۽ تابوتن وغيره تي ٽيڪا ٽپڙي ٿيندي پڏي ڪنهن هڪ دوست سان اچي بحث ۾ اٽڪيو. جيتڻ هنجو دوست وچمس سمجهائيندو ٿيڻ هن کي وڃي انهن رسمن سان محبت وڌندي. سندس دوست چيس ته هي هڪ قسم جي امامن تي چٽر آهي نه ڪو چوي ته هي هڪ قسم جي پيار ۽ محبت جو اظهار آهي. جيتڻ کيس سندس غلطيءَ تي وڃي سندس دوست کيس چنچيندو ٿيڻ وڃي هي هو وڌ جندو تان جو اهو سني پنهنجي دوست کي ماري مڃائڻ لاءِ شيعن جي مدد وٺڻ ۽ انهن کان دلدل پڇڻ لاءِ شيعن جي مجلس ۾ وڃڻ لڳو. شيعن کيس اها هڪ ڳالهه نه پر پيون سوين شيعه فرقه جون خوبيون ۽ سني فرقه جون خرابيون ٻڌايون ٻڌائي کيس آخر ڪٽر شيعه ڪري ڇڏيو جو امامن جي الفت اهڙو ته مڃو ٿي ويو جو پين اصحابن کي گاريون ڏيڻ هنلاءِ ڪو گناه ڪونه هو.

سند ۾ ٥٠ سيڪڙو اهڙا گهر آهن جن وٽ پرڻجڻ کان پوءِ به پنهنجون ڌيون گهر ۾ ويٺيون آهن. هنن جا مڙس جيترا آهن پر زال مڙس جي اڻبڻت ڪري يا مائٽن جي پاڻ ۾ ناسازي ڪري، هي زالون وڃو مائٽن مٿان چڙي ٿيو پون. (ڪيترا مائٽ پنهنجن پرڻيل ڌيئن کي وهاري ڪارائڻ ڇڏي ڪونه سمجهندا آهن ڇاڪاڻ جو چوندا آهن ته جيڪي پيت ۾ ماڻهون سي ڪنيءَ ۾ به مائي ويندا پون.) جيڪڏهن انهن زالن جي گهر وڃي وڃڻ جو سبب ڳوليو ته ٩٩ سيڪڙو زال ۽

مڙس جي وچ ۾ شڪر رنجي يا ٿوري ڳالهه تان مڙس جو زال کي ڇڏي ڏيڻ سبب ڏسڻ ۾ ايندو. مڙس به اهڙا ٿين ٿا جو ٿورو پوڙ ۾ لوڻ گهٽ يا وقت شل نه ٿئي ته پوءِ اها پوڙ جي پليٽ ئي زال جي منهن ۾. گهرن ۾ گهڻيون ئي ڳالهيون اهڙيون ٿين ٿيون جن جي ڪري مڙس کي خار لڳي ٿي ۽ هو ڪاوڙ وچان ڪئين اهڙا گندا لفظ ڪڍيو وهن جي وجهو سندس زالن جو دماغ ساڙين ۽ اندر ٻارين. اهڙي ٿت لعنت ڪيترو سهي ۽ صبر سهنديون. آخر هنن کي به جڙلان اچو وڃي ۽ مڙسن کي ولهو سڏيون ٻڌائين، جنهن ڪري اطلاق تيز ٿئي ۽ زالن کي مڙسن جا ۽ مڙسن کي زالن جا منهن ڏٺا ڪين ٿا وڻن. ڪيترا مائٽ پنهنجي اولاد کي ڇڙٻي ڇڙٻي نفر ڪري ڇڏيندا آهن. شل اهڙو قاعدو ڪڍيو وڃي جو ڪو به ايئن پنهنجي اولاد کي ٻين جي اڳيان نه ڇڙٻي ۽ جي ڇڙٻي ته سزا جو مستحق ٿئي. ڪيترا مائٽ اولاد کي سندن سنگتين سان پڻ اڳيان بي عزتو ڪري انهن مان خود داري جو مادو گهٽائي ڇڏيندا آهن. مٿي عبدل وارو مثال پڙهي آيا آهيو. اهو نه هڪڙو پر ٿورو خيال ڪري اوهين نظر سان نهاريو ته لوهان کي پاڙي ۾ اهڙا گهڻا ئي مثال لڀن؟

تاريخ ۾ ڪئين اهڙا مثال لڀندا، جن مان ثابت ٿيندو ته نڪتہ چيني ڪرڻ يا ڇڙٻڻ اجايو آهي. روز ويلٽ ۽ پريزيڊنٽ ٽافٽ جي وچ جيڪو وڏو جهڳڙو ٿيو هو تنهن مان ئي اهو سبق سکي سگهجي ٿو. ١٩٠٨ع ۾ روزويلٽ پريزيڊنٽ ٽافٽ کي اچي مڃيو، جي هو سردار آهي ۽ اڳتي وڌڻ ۽ آمريڪا کي ترقي جون منزلون طي ڪرائي، عروج تي پهچائڻ جي ڪم طاقت ئي ڪانهي. روز ويلٽ جي پروپگنڊا هتي وڃي هند ڪيو. پي اليڪشن ۾ پريزيڊنٽ ٽافٽ کي فقط ٻن ٽڪن مان سوچيائي جو مقابلو ڪري هارايو.

روز ويلٽ، ٽافٽ کي نندي ٿي ۽ ڏوهه ڏئي ٿي پر ٽافٽ

پاڻکي ڏوهاري سمجهو ٿي يا نه؟ بلڪل نه. هن نه اکين ۾
آب آڻي ٿي ڇيو نه مونکي خبر آهي نه ٿي پوي ته هن کان وڌيڪ
سٺو ڪم ڪيئن هلائي سگهو. غرض ته روز ويامت جي نڪتہ
چينيءَ ثافت تي ڪو به اثر ڪو نه ڪيو ۽ هن جي خيالن ۾
ڪو به انقلاب ڪو نه آڻي سگهي، انهيءَ جو نتيجو فقط اهو
نڪتو جو ثافت پنهنجي پاليسيءَ جي بچاءَ ۾ ڳالهائيندو رهيو
۽ اکين ۾ هر هر پاڻي آڻي پڇي چيائين ته جيڪي مون ڪيو ٿي
سو برابر هو، توهان هرويرو ريا مونتي ڇوهه ڇنڊيو.

پهو مثال وٺو. پريزيڊنٽ هارڊنگ جي زماني ۾ فال
سيڪريٽري هو. هنکي تيل جي کاڻين جي، مقاطع ڏيڻ جي
اختياري ڏني وئي هئي. هن کاڻين جي مقاطع ڏيڻ جو اطلاع عام
اعلان جي ذريعي ڪو نه ڏنو. سنئون سڌ وڏڪ پنهنجي دوست کي
اهو مقاطع ٿورن پيسن تي ڏئي ڇڏيائين. ارد گرد جي تيل جي
کاڻين ۾ ڪم ڪندڙ اهو سهي ڪو نه سگهيا ۽ هنن وڃي عدالت
جا در کڙڪايا. ڇي فال رشوت ورتي پنهنجي دوست کي ورسايو
آهي، حقيقت ۾ فال فقط ڏهه ڊالر پنهنجي دوست کان قرض طور
ورتا هئا. اچي مصيبت. سڄي قوم ۾ ٿر ٿلو پئجي ويو. اخبارن ڪالمن
جا ڪالم ڪارا ڪرڻ لڳيون ۽ فال کي ڪٽي نظر بند ڪيائون.
انهيءَ ڪري هارڊنگ جي پارٽي کي ڏاڍو ڌڪ لڳو.

فال کي اهڙي بي دردي ۽ بي رحميءَ سان لنڊيو ويو
جهڙو ڪنهن ليڊر کي ڪڏهن ڪو نه لنڊيو ويو هو تنهن هوندي
به فال ڪو پڇتايو؟ اصل نه. ڪجهه سالن بعد خبر پئي ته هارڊنگ
سندس ساٿي فال جي ڪيل غداري سبب گهٽجي مري ويو آهي.
جڏهن فال جي زال اها حقيقت ٻڌي تڏهن هوءَ ڪرسيءَ تان
ٽپ ڏئي اٿي، روئي، آسمان ڏانهن هٿ کڻي چوڻ لڳي، ”ڇا!
فال هارڊنگ سان غداري ڪئي؟ نه! نه!! منهنجي مڙس ڪنهن
سان به غداري ڪانه ڪئي آهي. جيڪڏهن هي سڄو گهر

سو ان سان پوري منهنجي مڙس کي ڏين ته به هو ڪنهن سان
ظلم ڪونه ڪندو. هن سان پاڻ غداري ڪئي آهي ۽ هن تي ته
پاڻ ظلم ۽ ستم ڪيو ويو آهي.

ڏوهاري پاڻکي ڏوهي ڪونه سمجهندو. اها آهي
انساني فطرت. هو پنهنجي خطا لاءِ ٻين کي جوابدار سمجهندو
۽ ڪڏهن به پاڻ کي ڏوهه ڪونه ڏيندو. اسين سڀئي هڪ
جهڙا آهيون ۽ ائين ڪريو ٿا، تنهنڪري جڏهن اسين ڪنهنکي
پاڻ جهڙو چاهيون ته اسانکي آلڪٽيان، ڪراليءَ، فسال
وغيره باد ڪرڻ گهرجن. اسانکي معلوم هئڻ گهرجي ته
جڏهن اسان ڪنهن کي درست ڪرڻ ۽ سڌارڻ گهرون ٿا
تڏهن ممڪن آهي ته هو پاڻکي بچائڻ جي ڪوشش
ڪري ۽ الٽو اسان کي ڏوهه ڏئي يا گهٽ ۾ گهٽ لڙم طبع
ثاقت جيان چوندو ولي ته مونکي خبر نه آهي ته آءُ جڏهن
ڪري رهيو آهيان تنهن ڪان وڌيڪ سٺو ڪم ڪيئن
ڪري سگهبو.

لنڪن نهايت دردلعزيز انسان هو ۽ هر هڪ سان اهڙي
طرح سان هلندو هو جو سڀڪو سندس ساراهه ڪان ٻاهندو ٿي
ڪونه هو. مون سندس شخصيت ۽ گهرو حياتيءَ جو مطالع
ڪيو آهي ۽ هنجي سوانح عمري پڙهي آهي ۽ ماڻهن سان
سندس هلت چلت ۽ وهنوار جو به چڱو ۽ گهرو ابياس ڪيو
آهي. ننڍي هوندي ڪالسواه ڪڏهن به هن ڪنهنکي ڇنڀيو
ڪونه. ننڍي هوندي هن ماڻهن تي خنده ڪيا، ٺٺ چٿرون
ڪئي، گلا جا خط لکيا، ليڪ لکيا، هجو ڪئي. جڏهن هو
وڪالت ڪندو هو تڏهن به هو پنهنجن دشمنن تي کليل خطن
رستي حملا ڪندو هو ۽ پنهنجن ذاتي دشمنن تي مضمون
لکي اخبارن ۾ شايع ڪرائيندو هو. ائين ڪرڻ سان جيڪو
نقصان پهتس سو پڌرو.

١٨٤٢ع ۾ هن شيلڊ نالي هڪ آئرش سياستدان لاءِ خندو ڪيو. هڪ اخبار ۾ گمنام ماڻهوءَ جي نالي لاءِ خط شايع ڪرايائين جنهن ۾ سياستدان جي خوب درگت ڪيائين. ماڻهو اهو خط پڙهي کلي کلي کيرا ٿي پيا. شيلڊ نهايت نازڪ مزاج ۽ عزت آبرو وارو ماڻهو هو تنهنڪري اچي منجهان لڳي. جاچ جوچ لاءِ معلوم ٿيس ته ڪنهن خط لکيو آهي. ٽپ ڏئي گهوڙي تي چڙهي سڌو ويو لنڪن جي گهر. امريڪا ۾ رسم هئي ته جيڪڏهن ڪن ٻن ڄڻن جي پاڻ ۾ اڻبڻت ٿي پوندي هئي ته انجو فيصلو تلوار سان ڪندا هئا. هن مان هڪڙو ٻئي کي ڊوبڊو وڙهڻ لاءِ للڪاريندو هو. شيلڊ به ائين ڪيو. لنڪن جي گهر وڃي هن سان تلوار سان ڊوبڊو وڙهڻ لاءِ للڪاري آيو. لنڪن کي وڙهڻ جي مرضي ڪانه هئي ڇو ته هو عدالت ۾ فيصلي ڪرائڻ جي بدران ڊوبڊو وڙهي فيصلي ڪرڻ واري رسم جي سخت برخلاف هو؛ پر تنهن هوندي به موجوده رواج مطابق هو ڪنڌ ڪيائي ڪين سگهيو. جي ناڪار ٿو ڪري ته عزت ٿي وڃيس ۽ ماڻهو گيدي ٿا چونس ۽ جي وڙهي ٿو ته اصول کان ٿو ڪري. آخر ڏينهن مقرر ٿيو ۽ لنڪن انهي وچ ۾ تلوار بازي سکڻ لڳو. مقرر وقت ۽ جاءِ تي اچي سيئي گڏ ٿيا. ڪن وچ پئي ٻنهين ڌرين جو ناهه ڪرائي ڇڏيو.

لنڪن جي حياتي ۾ هيءُ هڪ اهم ۽ وڏو واقعو هو. انهيءَ واقعي هنکي قيمتي سبق سيکاري ڇڏيو ته انسان سان ڪيئن هلجي ۽ ماڻهن سان ڪهڙو ورتاءُ ڪجي. انهيءَ کانپوءِ هن ڪڏهن به ڪنهنکي بي عزتيءَ جهڙو خط نه لکيو، ڪڏهن به ڪنهن لاءِ خندو نه ڪيو ۽ ڪنهن به ڪم لاءِ ڪنهنکي به طعنو تنڪو ڪو نه هنيو.

گهرو لڙائي جي دوران ۾ لنڪن هڪ ٻئي پٺيان سرڪاري ڌر جي فوج جا ڪمانڊر ڦيرائيندو ويو. هر هڪ ڪمانڊر ڪانه ڪا غلطي ڪري لنڪن کي ٻيئي دل شڪستو ڪيو. قوم انهن بيڪار فوجي آفيسرن کي ٻيئي ننديو پر لنڪن ڪنهن کي به ڇنڊيو ڪو نه. هو سڀني کي دک اکين سان ڏسندو ۽ چوندو هو ته خدا سڀ ڪنهن کان حساب ڪتاب وٺڻ وارو آهي تنهنڪري ٻين تي ايڏرائي ڪري فتوي جاري ڪرڻ نه گهرجي.

جڏهن ماڻهو ڏکڻ جي رياستن جي ماڻهن تي لڪته چيني ڪندا هئا تڏهن چوندو هو ته هننکي ڏوهه نه ڏيو. شايد اسين اهڙين حالتن ۾ هنن وانگر ئي هلون.

١٨٦٣ع جي جولاءِ واري مهيني جي پهرين ٽن تاريخن ۾ گيٽسبرگ جي لڙائي ٿيئي لڳي. ۴ تاريخ مخالف ڌر جو ڪمانڊر فوجون هٽائڻ لڳو ڇاڪاڻ جو برسات تمام گهڻي اچي پيئي ۽ لنڪن جي فوجون ڪين شڪستن پٺيان شڪستون ٿيئي ڏنيون. هلندي هلندي مخالف ڌر جي سپه سالار ليءَ جي فوجن جو هنجڻ بند ٿي ويو، ڇو ته هننکي اڳيان پوٽومڪ ۽ ناري ندي ليلاڙڻي ٿي پئي. لنڪن به پنهنجي ڪمانڊر ميڊ کي تار ڪئي ته فوجي آفيسرن جي ميٽنگ نه ڪوٺاءِ بلڪ دشمن کي گهيري ماري مات ڪر. ميڊ هن حڪم جي انحرافي ڪئي. جيڪو ڪيس حڪم مليو تنهنجي ابتڙ هاڻي، فوجي ڪائونسل ڪوٺائين. اڳئين ٿڪ کان انڪار ڪرڻ لاءِ ڪئين عذر بيان ڪيائين ۽ وقت بهانا گهڙي اجايو وڃايائين. آخر پاڻي گهٽجي ويو ۽ ليءِ پنهنجي فوجن سوڌو ندي اُڪري وڃي پار پيو.

لنڪن کي ڏاڍي خار لڳي ڏاڍ ڪريندي چوڻ لڳو ته هيءَ ڇا آهي؟ هٿ کي چوڻ لڳو ته هٿ آيل شڪار هٿان لڪري ويو. اسانکي رڳو چنبو چسڪ ڪري شڪار کي مطيع

ڪرڻو هو. اهڙي حالت ۾ ڪو به انڌو جنرل ليءَ کي شڪست ڏئي سگهي ها. جيڪڏهن آءٌ وڃان ها ته تازيانن سان وڃي ڪٽيانس ها.

انهي مايوسيءَ، غمگينيءَ، پريشان حاليءَ خار ۾ وڃي ميڊ ڏانهن خط لکيائين. هيءَ انهيءَ وقت جي ڳالهه آهي جڏهن لنڪن جي لکڻ جي طرز تمام ارم ۽ نرم هئي. هيءُ هيٺيون خط انهيءَ ڪري تمام سخت تنبيهه آهي:-

منهنجا پيارا جنرل

آءٌ سمجهانٿو تو ته لي جي ڀڄڻ ڪري جيڪا اسان تي مصيبت پئي آهي تنهنجو تون اندازو نٿو لڳائي سگهين. هو اسان جي چنبي ۾ هو ۽ تازين فتحن مان خيال ڪيو وڃي ته هن کي ماٽ ڪرڻ سان جنگ ختم ٿي وڃي ها. هاڻ جنگ ختم نه آهي ته ڪيترو وقت هلي. جيڪڏهن تون اڳئين سومر ڏينهن تي لي تي حملو ڪري نه سگهئين ته پوءِ تون نديءَ جي ڏاکڻي پاسي ۾ حملو ڪري سگهندين؟ نديءَ جي ڏاکڻي پاسي تون انهن فوجن جي ٽين پتي پاڻ سان وٺي وڃي سگهندين جيڪي تو وٽ اڳي هيون؟ هينئر اهڙا اميد ڪرڻ فضول آهي ته تون ڪو به تمام ڀاري سگهندين. مونکي اهڙي اميد ڪانهي. سونو وجهه هٿان ويو ۽ آءٌ انهيءَ ڪري نهايت مغموم آهيان."

تون سمجهو ٿا ته ميڊ اهو خط پڙهي ڇا ڪيو هوندو؟ ميڊ اهو خط ڏنوئي ڪونه. لنڪن اهو خط ٽپال ۾ وڌوئي ڪونه. سندس مرڻ بعد سندس خانگي خطن مان اهو خط هٿ لڳو ويو.

لنڪن خط ڇو ڪونه موڪليو تنهن بنسبت اچو ته ڏڪو ڄاڻون. آءٌ سمجهان ٿو خط لکڻ بعد لنڪن دريءَ مان ٻاهر نهاري ڇهو هوندو ته ترس! ٻچا ترس!! توکي ابهرو تيڪڙ نه ڪرڻ جي. بنگلي ۾ ويهي ميڊ کي حڪم ڪرڻ سولو

آهي. جيڪڏهن آءٌ گيٽسبرگ جي ميدان تي هجان ها ۽ ايتري خونريزي ڏسان ها، جيتري ميڊ ڏٺي آهي ۽ جيڪڏهن ٿڪيل جون آهون ۽ درد منديءَ جون دانهون منهنجي ڪنن تائين پهچن ها ته شايد آءٌ به حملو ڪرڻ لاءِ ايترو نه تڙپان ها جيترو هينئر بي تاب ٿي رهيو آهيان. جيڪڏهن مونکي به خدا ميڊ جهڙو بزدل بڻائي ها ته ممڪن آهي ته آءٌ به هن جهڙي حالت هلان ها. خير! اجان ويل ڪانه وئي آهي. جيڪڏهن خط موڪليندس ته منهنجي دل جا بخار ضرور گهٽبا پر ميڊ هوند ڪري پاڻ کي بچائڻ لاءِ بيجا بهانا ۽ اجايا عذر گهڙيندو. هو انهي ڪري مونکي نديندو. چڪتاڻ وڌي ويندي. ڳالهه مان ڳالهوڙو ٿيندو ۽ ممڪن آهي ته هو استيعفا ڪڍي ڏئي ۽ اسانکي هن جهڙو آزمودگار سپهه سالار نه به ملي.

مطلب ته لنڪن اهو خط ٽپال ۾ ڪونه وڌو ڇاڪاڻ جو هن تلخ تجربي مان پرايو هو ته دل آزار ينڌڙ لکتا چيني ۽ چينب عموماً فضول ۽ اجائي ٿئي ٿي.

روز ويلٽ جو فرمودو آهي ته جڏهن به مونکي ڪا دقت درپيش ايندي آهي يا ڪو مشڪل ۽ منجهائيندڙ مسئلو يا معاملو اڳيان ايندو آهي تڏهن مان ڪرسي ۾ اهيلتجي لنڪن جي تصوير ڏي نظر ڪري پاڻ کان پڇندو آهيان ته جيڪڏهين هينئر لنڪن منهنجي جاءِ تي هجي ها ته جيڪر ڪيئن هيءُ مسئلو حل ڪري ها.

جيڪڏهن اسانکي به ڪا مشڪلات درپيش اچي ته پاڻ کان پڇون ته لنڪن جهڙا اهل تميز ڪيئن هي مسئلو حل ڪن ها. توهان ڪنهن ٻئي کي سڌارڻ گهرو ٿا يا ڪنهن ٻئي جون خطائون ۽ ڀلون چڪون درست ڪرڻ چاهيو ٿا؟ اهو به سٺو خيال آهي پر پهرين پاڻکي ته مڪمل بڻايو. خود

غرضي جي خيال کان ئي ڀورين ڀنهنجن پڻ چوڪن کي درست ڪري ٻار کي سڌاريو. ٻار کي سڌارڻ ٻئي کي سڌارڻ کان گهڻو خوفائتو ۽ وڏيڪ فائدي وارو آهي.

جڏهن ڪو انسان نفس سان جنگ جوٽي ٿو تڏهن هن جو پد يا مرتبه اعليٰ ٿئي ٿو. ٻاڙڪي سڌارڻ ۾ شايد اڄ کان وٺي عمر تائين عرصو ڪافي ٿئي ڀنهنڪري ڀورين ٻار تي تجربه ڪري ۽ ٻاڙڪي سڌارڻ بعد ٻين تي نڪته چيني ڪرڻ ۾ مشغول ٿيڄاڻ. ڀورين ٻار کي پڇائي ٻار سچو سون ڪري ٿنهنڪانپوء ٻين جي ڏات تنوار جانء. پرڻ وانگي ڏونگهي کي ته تولگو نه سڌ. ميهن وانگر ڀنهنجي ڪارڻ تي پردا نه وجهه. ٻاڙڪي مڪمل انسان بنائي پوء ٻين کي سڌارڻ جي ڏن ۾ لڳجانء.

ڪجهه عرصو ٿيو ته مونکي هڪ اديب جو خط پهتو جنهن جي هيٺيان لڳل هو، "پڙهڻ کانسواء لکايل." مونتي ان جملي ڏاڍو واثر ڪيو. سمجهيم ته اديب ڪو وڏو ماڻهو آهي ۽ اهڙو ته مشغول آهي جو خط ٻين کي لکڻ لاء حڪم ڏئي ٿو. ٿوري وقت ۾ مونکي ڊيوز جهڙي مشهور و معروف اديب ڏي خط لکڻ جو اتفاق ٿيو. منهنجي مرضي هئي ته هن تي رعب جمايان جيئن سمجهي ته ڏاڍو ڪو مشغول ماڻهو آهي. حقيقت ۾ مونتي ڪر جي ايتري تڙ پيڙ ڪانه هئي، تنهن هوندي به خط جي هيٺيان لکيم ته، "پڙهڻ بغير لکايل."

ڊيوز خط جو جواب ئي ڪونه ڏنو. هن ساڳئي خط جي هيٺان رڙي موڪليو ته، "لون بد تهذيبيء جو مجسمه لظر اچين ٿو." منهنجي چڪ هئي ۽ شايد اُنهيء طعنه جو لائق هوس پر تنهن هوندي به مونکي ڏاڍو ڏلير ٿيو. آخر انسان هوس. مونکي اهڙي لـه خار لڳي جو ڏهن سالن بعد جڏهن ٻڌم ته ڊيوز مري ويو آهي تڏهن به هن جو طعنو دل تي تازو ٿي

ٽري آيو. مولڪي چوندي شرم ٿو اچي ته هن لاءِ مولڪي عزت نه رهي جاڪاڻ جو هن منهنجي دل کي آزاريو هو. جيڪڏهن ڪنهن کي خار ڏيارڻي هجي ۽ پالڻينجي ته سالن ڪانپوءِ به اها خار بازي هن جي دل مان نه وڃي ته سولي ۾ سولو رستو آهي دل ڏکوئيندڙ نڪته چيني ڪرڻ ۽ پوءِ پاڻي توهان کي ائين ڪرڻ لاءِ سبب هجي ۽ سمجهو ته توهان حق تي آهيو.

انساني سان وهنوار رکڻ ۾ هيءَ ڳالهه ضرور ياد رکڻ گهرجي ته انسان منطق جا پتلا ڪين آهن جي صحيح اصولن کي آمنا ۽ صدقاً ڪندا. انسان لازماً جذبات جا مجسم آهن جن ۾ جبلتون (instinct)، دلي لاڙا، فخر ۽ وڏائي آهن.

نڪته چيني هڪ باهه جو اُلو آهي جو وڏائيءَ ۽ فخر جي بارود ۾ باهه جو مچ ٻاري ڇڏيندو. ممڪن آهي ته اهو ڪنهن جي موت جو ڪارڻ بڻجي پوي. جنرل وڊ کي فوج وٺي فرانس وڃڻ جي اجازت نه ملي سگهي ۽ مٿس سخت ٽوڪبازي ٿي. شايد انهيءَ ٽوڪبازيءَ ڪري هنجي حياتيءَ جو مدو گهٽجي ويو ۽ هو ٿوري وقت بعد مري ويو. ٿامس هارڊي انگريزي اديب، ادب جا گهڻئي گهڙا ڀريا ۽ ناول لکيا ۽ کين شهرت جي معراج تي پهچايو پر مٿس جيڪا نقادن هلان ڪئي تنهن کيس دلشڪسته ڪري ناول لکڻ جي پچر ڇڏائي ڇڏي. ٿامس چئٽرٽن جهڙي مشهور شاعر سخت نڪته چينيءَ سبب خود ڪشي ڪئي.

فرئنڪلن ننڍيءَ ٿيءَ ۾ نهايت ئي لاغرض ۽ لاپرواهه هو پر وڏي هوندي هو اهڙو ته اٽڪلي ۽ حريف ليکيو ٿي جو کيس امريڪا جي طرفان فرانس جو سفير ڪري موڪليو ويو. کانئس سندس ڪاميابيءَ جو راز پڇيو ويو. هن چيو ته مان ڪنهن جون به خاميون بيان ڪونه ڪندو آهيان. مان

فقط هن جي چڱاين جو لذڪرو چيڙ يندو آهيان.

بيوقوف ٻہ ڪيتر چيني، قمت لعنت ۽ شڪوه شڪايت ڪري سگهيتو. عموماً بيوقوف ئي اهو طريقو اختيار ڪندا آهن ٻر ٻئي جي نقطہ نگاهہ سمجهڻ، عفو ۽ احسان جي وڻج وهائڻ ۾ گهڻو گهر جي.

ميرن جي ميري سندن هلت چلت مان پڌري ٿيندي آهي. وڏي ماڻهو جي عظمت هيٺئين طبقہ جي ماڻهن سان هلڻ چلڻ جي اصولي مان پروڙي سگهجي آهي.

ماڻهن کي ڏڪارڻ ۽ هنن جي سهوُن ۽ خطائن جي ننديڻ جي عيوض اچو تہ انهن جي نقتہ نگاه کي سمجهڻ جي ڪوشش ڪريون. اچو تہ ڏسون تہ ڇو انسان ائين هلن ٿا جيئن هو هلي رهيا آهن. ائين ڪرڻ ڪتہ چيني ڪرڻ کان هزار بار بهتر آهي. ائين ڪرڻ سان خوشگوار تعلقات ۽ همدردي ۽ هڪ ٻئي لاءِ عزت ۽ احترام پيدا ٿين ٿا.

عفو ڪرڻ همدرديءَ جي نشاني آهي. ڊاڪٽر **جانسن** جو فرمودو آهي تہ خدا بہ انسان جو سندس ڏينهن پجا ڻا حساب ڪتاب وني ٿو. پوءِ اسان کي ڪهڙي ڳالهہ ٻئي آهي جو اوڏيءَ جو اوڏيءَ مهل ساڻن ليکو لاهيون.

٢- ٻين کي سرخرو ٿيڻ ۾ مدد ڪرڻ مان فائدا

جڏهين ڪو ماڻهو ڪنهن ڪم سر انجام ڪرڻ لاءِ پڪو ارادو ڪري ته جيڪر هٺي وڃي هند ڪري. جڏهين توهان ڪو ڪم همت ۾ ڪٺو ۽ استقلال سان انهيءَ ڪم پوري ڪرڻ لاءِ ڪوشش ڪندا رهو ته تجربه ڪار عاقلن جي قول موجب توهان جيڪر مشڪلاتن جا جبل ٽوڙي وڃي ڪاميابي جي باغ ۾ محنت جو پگهر ٺاريو. فرض ڪريو ته ڪاميابي جو سهرو توهان جي سر تي نٿو ٻڌجي پر تنهن هوندي به ڪاميابي جي تمنا ڪري توهان سر ٽوڙ ڪوشش ۽ ٻي انتها جد و جهد ضرور ڪندا. انهيءَ جو مطلب آهي ته ڪاميابي حاصل ڪرڻ لاءِ يعني ڪنهن به ڪم سر انجام ڪرڻ لاءِ پهريائين انهي ڪم ڪرڻ لاءِ تمنا يا دلي خواهش ضروري آهي. جڏهين هڪ ڀيرو تمنا دامنگير ٿي ته انسان پنهنجي وس ۾ ڪين گهٽائيندو.

هن نيلي آسمان جي هيٺان ۽ هن پوري زمين جي مٿان ڪنهن انسان کان ڪنهن ڪم سر انجام ڪرائڻ لاءِ فقط هڪڙو ئي طريقو آهي. اهو طريقو آهي ان انسان ۾ انهيءَ ڪم ڪرڻ لاءِ تمنا پيدا ڪرڻ. سيڪنهن انسان ۾ ڪهڙي به قسم جي ڪم ڪرڻ لاءِ تمنا ڪيئن پيدا ڪري سگهجي ٿي سو سمجهڻ ۽ انهي اٽڪل تي عمل ڪري ڪم ڪيائڻ جو راز معلوم ڪرڻ ضروري آهي. ائين برابر آهي توهان ڪنهن ماڻهو کي پستول ڏيکاري يا ڪجهه پيٽي ڏئي ڪم ڪرڻ جي تمنا پيدا ڪري سگهو ٿا؛ توهان ڪنهن ٻار کي جيڪي توهانکي کپي سو ڪم موچڙن جي ڌپ يا ڏنڊي جي زور تي ڪرائي سگهو ٿا؛ پر اهي سيئي جهنگلي ۽ جهونا طريقا آهن ۽ انهن مان اگرا نتيجا نڪرندا آهن.

جيڪي مونکي وڻي سو ڪم توهانکان ڪرايان تنهن لاءِ فقط

اهو طريقو آهي ته جيڪي لوهالڪي ڪپي سو ڏيان. هاڻي سوال اٿي ٿو ته لوهالڪي ڪپي ڇا ٿو. انهي سوال جو جواب ڏجي تنهن کان اڳي اميريڪا جي مشهور فيلسوف ڊاڪٽر ڊئو جو انهي مسئله تي رايو ٻڌائڻ ضروري آهي. ڊاڪٽر ڊئو جو فرمودو آهي ته انسان کي ڪنهن ڪم ڪرڻ لاءِ مائل ڪرڻ واسطي هن ۾ سرخرو ٿيڻ جي خواهش پيدا ڪرڻ ضروري آهي. هي لفظو ياد ڪرڻ جي لائق آهي ڇاڪاڻ جو هن ڪتاب ۾ ورجائي ورجائي هن جي اپتار ڪئي ويندي.

هاڻي اچو ڏسون ته سيڪنهن انسان کي ڇا گهرجي ٿو.
(١) تندرستي ۽ حياتي جي بچاءَ لاءِ اپاءُ (محافظت)
(٢) ڪاڻ ۽ خوراڪ (٣) ننڊ (٤) پيسا ۽ جيڪي شيون پيسن سان ملي سگهن. (٥) آخرت لاءِ توشو (٦) ڪام يا شهوت جي لاڙن جي پورائي (٧) ٻارن ٻچن جي سلامتي جي خوشي
(٨) ڳالهي ڪيائڻ جي تمنا (سرخرو ٿيڻ جي خواهش) ڀڃاڙ ڪيءَ واري ذڪر ڪيل گهرج اهڙي ٿي ضروري آهي جهڙي ننڊ ۽ خوراڪ. فرائڊ انهي کي نامياري ٿيڻ جي خواهش ڪري ڪوٺي ٿو. ڊئو ٿي انهي کي سرخرو ٿيڻ جي تمنا ڪري ڪوٺي ٿو. لنڪن جو فرمودو آهي ته سيڪنهن کي پنهنجي ساراهه وڻي ٿي. وليم جيمس جو فرمودو آهي ته سيڪو پنهنجي تعريف ٻڌڻ لاءِ واجهه وجهي ٿو.

ٻاڻ کي سرخرو ڪرڻ واري وصف انسان ۽ حيوان جي وچ ۾ تفاوت ڪندڙ وصف آهي. هڪڙو زميندار گهوڙن جو ڏاڍو شوقين هو. ڪيترن قسمن جا اعليٰ گهوڙا وٽس هوندا هئا. گهوڙن جي شرطن ۽ نمائش ۾ هن کي گهڻا تمغا (بلا انعام طور عطا ٿيل هئا. جيڪو وٽس ايندو هو تنهنکي هو اهي تمغا ڏيکاري پيو وٺندو هو ۽ سنڌ جي گهوڙن کي انعام وغيره جي ڪجهه پرواهه نه هئي. اهي تمغا هنجي سرخرو ٿيڻ واري

خواهش ڪي پورو ڪندا هئا پر گهوڙن کي انهن تمام جو ڪوبه قدر ڪونه هو.

جيڪڏهن اسان جي وڏن ۾ اها سرخرو ٿيڻ جي تمنا نه هجي ها ته شايد اسين موجوده ترقي ۽ تهذيب کي ڪين پهچي سگهون ها. اها سرخرو ٿيڻ واري تمنا هئي جنهن هڪ پاساري وٽ اڻ پڙهيل ۽ مسڪين ڇوڪر کي انهن قاعدن جي ڪتابن پڙهڻ تي آماده ڪيو جيڪي هن پيپ ۾ ٻيل ڏٺا هئا. توهانکي خبر آهي ته اهو ويچارو ڇاڪر ڪير هو؟ اهو هو لنڪن جيڪو آخر ۾ امريڪا جو پريزيڊنٽ ٿيو هو. اها سرخرو ٿيڻ واري تمنا هئي جنهن فورڊ کي اعليٰ قسم جي موٽرن تيار ڪرڻ لاءِ، گانڌي مهاراج کي هند ۽ پنگت جي شيوا ڪرڻ لاءِ، قائد اعظم جناح کي مسلم قوم کي هڪ پليٽفارم ڏيڻ لاءِ ۽ علامه مشرقي کي مسلم قوم جي ڪريل حالت سڌارڻ لاءِ آماده ڪيو آهي.

اهائي تمنا آهي جنهن جي پوري ڪرڻ لاءِ توهين نئين نئين فيشن جا ڪپڙا ڍڪيو ٿا، مختلف قسمن جي موٽرن ۾ گاڏين ۾ چڙهو ٿا؛ خلاصا ڪمرا سينگاريو ٿا؛ سٺن پينگهن ۽ پتراٽين تي سمهو ٿا ۽ گهر جو سارو سامان سجائي پنهنجو ڏيکاءُ ڪيو ٿا. انهي تمنا کي پوري ڪرڻ لاءِ شهر جا لکپتي عاليشان، ڪشادا ۽ وڏا محلات اڏائين ٿا جيڪي سندن گهر جي ڪان ڪئين بار ڪشادا آهن. اهائي خواهش آهي جيڪا ڪيترن ڇوڪرن کي هاڪ چور ۽ ڀاڪو ٿيڻ لاءِ مجبور ڪري ٿي. ڪيترا ماڻهو اشراف ٿي هلڻ سان ناڻو نه ڪمائي سگهندا آهن، تنهنڪري انهي تمنا کي پوري ڪرڻ لاءِ ۽ پاڻکي سور مي سڏائڻ لاءِ وڃي ڌاڙا هڻندا آهن.

جيڪڏهين توهين مولڪي پڌائيندين ته ڪهڙي نموني ۾ توهين سرخرو ٿيڻ چاهيو ٿا ته ادا آءٌ توکي پڌائي سگهندس ته

ٽون کھڙي قسم جو ماڻھو آھن. سرخرو ٿيڻ جي جذبي جي ماتحت **راڪفيلر** لکها روپيا خرچ ڪري چين ۾ هڪ وڏي اسپتال انهن مريضن لاءِ برپا ڪئي جيڪي هن نه ڏٺا هئا ۽ نه سيئي ڏسي سگهيو. ساڳئي جذبي هيٺ **دلنگر** وڃي اُهو ڌاڙيل ٿيو جيڪو راهه ويندڙن کي ماري سندن سامان ڦري کڻي ويندو هو. هڪ ڏينهن دلنگر ڪنهن هوٽل ۾ ويٺو هو. ٻه ٽي پوليس وارا بنا هٿيارن جي انهيءَ هوٽل ۾ هن جي ڀرسان اچي ويٺا. ڳالهين ڪندي **دلنگر** جو ذڪر اچي ڇڙيو. اُنهن مان هڪڙي چيو ته آءٌ دلنگر جي ڪئي آهيان ڀر منهنجي ور ئي لتو چڙهي. اهو ٻڌي دلنگر اماڪ اٿي ڇاتي ٺوڪي چيو ته آءٌ دلنگر آهيان. سپاهي عجب ۾ پنهنجي ڪيس ڏسڻ لڳا. ڪي ته هن جي همت کان ڏڪڻ لڳا. دلنگر ٻاڻ کي چيو ڀڄو ڇو؟ هو پنهنجي بدمعاشي تي ناز ڪري رهيو هو. هن کي دلنگر جهڙي ناميارو رهزن هئڻ تي فخر هو. هو پنهنجي ڌڪاءِ ۽ مشهوري لاءِ ايترو ئي خوش هو جيترو راڪفيلر پنهنجي مشهوري تي، پر اُنهن ٻنهي قسمن جي مشهوري ۾ وڏو فرق آهي.

تاريخ ۾ مشهور ماڻهن جا ڪئين مثال ليندا جيڪي سرخرو ٿيڻ جي تمنا پوري ڪرڻ لاءِ واجهه وجهندا هئا. جارج واشنگٽن جي مرضي هئي ته مولکي، ”هز مئجيسٽيز پريزيڊنٽ آف آمريڪا“ (اعلي معظم صدر جمهوريت آمريڪا) جي خطاب سان سڏيو وڃي. اڪبر بادشاهه، اڪبر اعظم جي خطاب کي پسند ڪندو هو. محمد علي جناح قائد اعظم جي خطاب کي پسند ڪري ٿو. گانڌي مهراج مهاتما جي لقب تي مسرور ٿئي ٿو. ڪولمبس جي خواهش هئي ته مولکي امير البحر ۽ وائسراءِ هند جي خطاب سان سڏيو وڃي. **قيصر اعظم** کي هز امپيريل مئجيسٽي جي سڏجڻ جي خواهش دامنگير هئي.

آمريڪا جي ڪروڙ پتين بہ ڪي اهڙي شرط تي پيسا ڏنا تہ جيڪي برف سان ڇانيل جبل چوٽي لهين تنهن اسان جا نالا رکجائين. مرحوم نور محمد اسڪول، محمد صديق ميمڻ مدرسة البنات، حسنعلي افندي سنڌ مدرسہ ۽ سر سيد احمد علي ڳڙھ يونيورسٽي قائم ڪيون جنن سنڌن نالو نشان قائم رهي. ويڪٽر هوگو جي مرضي هئي تہ پئرس تي سندس نالو رکيو وڃي. انهي سرخرو ٿيڻ واري تمنا شيڪسپيئر کي پنهنجي خاندان لاءِ امتيازي طغري (a coat of arms) وٺڻ لاءِ راغب ڪيو.

ڪيترا ماڻهو پاڻ کي صرف انهي لاءِ بيمار ڪندا آهن تہ جيئن سنڌن نگهباني ۽ خاطرداري ٿئي ۽ ٻين جي همدردي حاصل ڪري سگهن. ائين ڪرڻ سان هو سرخرو ٿيڻ واري تمنا کي پورو ڪندا آهن. امريڪا جي پريزيڊنٽ ميڪنلي جي زال پنهنجي مڙس کي بيماري جي بهاني سان پنهنجي ڪمري ۾ ترسائي ڇڏيندي هئي ۽ هن کان سلطنت جي اهم ڪمن کي ملتوي ڪرائي، ڪيس ڀرجي ۾ پاڪر پائي لوليون ڏئي سمهارڻ لاءِ مجبور ڪندي هئي، ۽ ڏاڍن ڪياڙين وقت پنهنجي مڙس کي پاڻ سان گڏ اسپتال ۾ هلڻ لاءِ مجبور ڪندي هئي. هڪڙي ڀيري هو ڪيس اسپتال ۾ ڇڏي ڪنهن ضروري ڪم سان ٻئي طرف هليو ويو. جڏهن موٽي آيو تڏهن سندس جوءِ وئي هاءِ گهوڙا مچائي.

هڪڙي ڇوڪري هوندي هئي جنهن سان ڪو بہ شادي ڪرڻ لاءِ تيار ڪونہ هو تانهو اچي ڪرڙو ٿي، هوءَ اڪيلي زندگي گذارڻ ۽ ٻين جي ٻٽي رکڻ کان ڪڪ ٿي هاڻ کي بيمار ڪوٺائڻ لڳي. سڄا سارا ڏهہ سال سندس پوڙهي ماءُ سندس خدمت چاڪري ۾ لڳي رهي. آخر ماڻس جا ڏينهن اچي پورا ٿيا. جڏهن ماڻس مري وئي تڏهن ٻئي ڪنهن کي

ونجهڻ ايندو نه ڏسي الي ڪڙي ٿي ۽ وڃي پنهنجي ڪم ڪار کي لڳي.

ڪيترا ڊاڪٽر چرين کي اپاسي انهن جي چريائي جا سبب بيان ڪندي چوندا آهن تہ ڪيترا ماڻهو آهن جنکي هن دنيا جي ڪشمڪش ۾ سرخرو ٿيڻ جو موقعو نٿو ملي سي پوءِ پچائيندي، انهي ديوانگي جي موج ۾ پاڻکي بادشاه تصور ڪري، پنهنجي دلي خواهش پوري ڪندا آهن. انهن خوابن لهندي ۽ هوا ۾ قلعا اڏيندي هو چريا ٿيو پون. چرين جي اسپتال جي وڏي ڊاڪٽر جنهن ڪئين تمغا ۽ آفرين نامہ حاصل ڪيا هئا تنهن کان پڇيم تہ ماڻهو چريا ڇو ٿا ٿين. ڊاڪٽر صاحب جواب ڏنو تہ گهڻا فقط انهي ڪري چريا ٿيو پون جو ديوانگي جي حالت ۾ هو پنهنجي حيثيت ۽ شخصيت ايتري وڏي محسوس ڪن جيتري سالم دماغ هئڻ جي حالت ۾ ممڪن ناهي. پوءِ هن مولکي هي قصو ڪري ٻڌايو.

مون وٽ هڪ هيري نالي ڇوڪري آئي جنهن جي شادي جي ڳالهہ هڪ درد ڀري ڪهاڻي آهي. هن کي مڙس جي پيار، نفساني خواهشن جي پورائي، اولاد ۽ سوسائٽي ۾ عزت آبرو حاصل ڪرڻ جي تمنا دامنگير هئي، مگر افسوس جو سندس اميدون پوريون ڪونہ ٿيون. سندس مڙس کيس پيار ڪونہ ڪندو هو. سندس مڙس جي دل ڪانئس ڪٽي ٿي پئي. کيس ڪوبہ اولاد ڪونہ ٿيو ۽ کيس هڪ جيڏين ۽ سرتين ۾ سرخرو ٿيڻ جو موقعو ئي ڪونہ مليو. آخر هو چري ٿي پئي. تصور جي پرن تي هو هوائي قلعا اڏڻ لڳي ۽ سمجهندي هئي تہ مڙس کي طلاق ڏني اٿر ۽ ڪنهن وڏي امير سان شادي ڪئي اٿم جنهنڪري چريائي جي زماني ۾ هميشه پاڻکي بيگم صاحبہ جي خطاب سان پڪاريندي هئي ۽ ٻين کي به کيس بيگم صاحبہ چوڻ تي مجبور ڪندي هئي.

سمجهندي هئي ته پار ڇاڙو اٿم. هر روز آءٌ جڏهن وٽانس لنگهندو هوس تڏهن چوندي هئي ته ڊاڪٽر رات پٽ ڇاڙو اٿم. خيالي جي بي انتها بحر ۾ سندس اميدن جي ڪشتي اصليت جي پهاڙ سان لڳي پرزا پرزا ٿي پئي هئي، پر هو تصور جي گهوڙي تي بهشت جو سير ڪندي هئي؛ جتي سندس تمنائن جون مکڙيون اميدن جي گلن جي صورت وٺنديون هيون.

اها هڪ درد ڀري ڪهاڻي آهي. ڊاڪٽر چيو ٿي ته آءٌ لٽو پائيان ته جيڪڏهن مونکي علاج ڪرڻ جي طاقت به هجي ها ته آءٌ جيڪر هنکي علاج ڪري چڱايان ها ڇا ڪاڻ ته هوءَ سالم دماغ انسان کان ڪئين مرتبه وڌيڪ خوشنود ۽ خوشحال آهي.

ڇريا اسان کان وڌيڪ خوش آهن. ڀلا ڇو نه خوش هجن؟ هو پنهنجي حال ۾ مست آهن. هنن پنهنجي خيالي جا مسئلا حل ڪري ڇڏيا آهن. هو اڄ لوڪي هڪ لک روپئي جو چيڪ لکي ڏئي سگهن ٿا. هو لوڪي آغا خان ڏانهن تعافي خط لکي ڏئي سگهن ٿا. هو پنهنجي تصور جي دنيا ۾ اها سرخروئي حاصل ڪري چڪا آهن جنهن لاءِ هو واجهه وجهي رهيا هئا. هاڻ هننکي ڪنهن جي به پرواهه ناهي. هنن جو ڪم آهي سرخرو ٿيڻ، پوءِ ڀلي ڪٿي سندن اها تمنا ديوانگي ۾ پوري ٿئي.

جيڪڏهن سرخرو ٿيڻ جي تمنا ماڻهن ۾ ايتري قدر تيز آهي جو هو ڇريا ٿي به انهي خواهش کي پوري ڪرڻ کان رهي نٿا سگهن ته پوءِ اسين تعريف ۽ توصيف ذريعي ماڻهن کي سرخرو ٿيڻ ۾ مدد ڪري ماڻهن کان ڇا نه ڪرائي سگهون ٿا؟ جنهنجي اسين سچي تعريف ڪنداسون سو ضرور اسان تان ٻلهار ويندو.

تاريخ ۾ فقط ٻه ماڻهو اين ٿا جنکي هر سال ڏهه لک ڊالر

ساليانو پگهار ملندو هو. هڪڙو هو والٽر ڪرسلر ۽ ٻيو هو شعيب. هنن کي ڇو ٽي هزار ڊالر روزانه ملندا هئا؟ شعيب ٻين کان پنهنجي فن ۾ ماهر هو ڇا؟ هرگز نه. پاڻ چوندو هو ته منهنجا ڪي زيردست فن ۾ مون کان وڌيڪ قابل آهن. پوءِ ڀلا ڪهڙي خوبي هئس جنهن ڪري ايتري قدر گهڻو پگهار ملندو هوس؟ سندس ڪاميابي جو راز سندس واتان ٻڌو. هي بيان سونهري اکرن ۾ لکي رکڻ ۽ دل جي تختيءَ تي اُڪاري ڇڏڻ جي لائق آهي.

"پنهنجي زيردستن ۾ سرگرمي (ڪم ڪرڻ لاءِ جوش) پيدا ڪرڻ هڪ نهايت بي بها قابليت آهي. انسان جي لڪل طاقتن، شڪتين ۽ خفيه قابليتن کي جاڳائڻ جو سڀني ۾ سٺو طريقو به اهوئي آهي جو سندن ڪيل چڱن ڪمن جو کين داد ڏجي ۽ تعريف ڪرڻ سان سندن همت افزائي ڪجي. اعليٰ آفيسرن جي ٽوڪبازي ۽ نڪته چيني کان وڌيڪ خراب ٻي ڪا به اهڙي شي ڪانهي جا ماڻهوءَ جو حوصلو ۽ همت ٽوڙي ڇڏي.

آءٌ ڪڏهن به ڪنهن تي نڪته چيني ڪانه ڪندو آهيان. آءٌ ته ماڻهن کي ڪم ڪرڻ لاءِ اُڀاريندو آهيان. انهي ڪري مون کي تعريف ڪرڻ جو خيال بنسبت عيب جوئي ۽ نڪته چيني جي زياده رهي ٿو. جيڪڏهن ڪا ڳالهه مون کي وڻي ويندي آهي ته آءٌ دل کولي چڱي طرح سان ان کي ساراهيندو آهيان ۽ پنهنجي پسندگي جو اظهار سڀني نموني ۾ ڪندو آهيان."

هاڻي اچو ته ڏسون رواجي طرح اسين ڪهڙو برتاءُ ٿا ڪريون. جيڪڏهن ڪا ڳالهه اسان کي نٿي وڻي ته وڏيو هاءِ گهوڙا ڪريون ۽ پنهنجي زيردستن کي ڇنڊيون پر جيڪڏهن ڪو چڱو ڪم ڪندا ته ڪنيو ماٺ ڪريون. هي روش، شعيب جي روش جي بلڪل ابتڙ آهي. شعيب جو فرمودو آهي ته دنيا ۾ اڃان مون کي اهڙو ماڻهو ڪو نه مليو آهي جيڪو شاباس

ملڻ تي اُنهي کان گهڻو ڪم لٿو ڪري جو جيڪر هو ڇيڙڻ سان ڪري.

ڪارنيگي پڻ ائين ڪندو هو. اهائي هنجي فتحيابي جي ڪنجي هئي. ڪارنيگي پنهنجي ساٿين ۽ زيردستن جي ظاهر ظهور تعريف ڪندو هو. عام جي اڳيان خواه مخفي طرح هنن جي ساراه ڪندو هو. هن پنهنجي قبر جي پٿر تي لڳائڻ لاءِ هڪ سٽ لکي جنهن ۾ به هو پنهنجي ساٿين ۽ شريڪن جي ساراه ڪرڻ کان رهي ڪين سگهيو آهي. اها سٽ هي آهي: ”هن قبر ۾ مدفون آهي هڪ اُهو شخص جنهنکي پاڻ کان به قابل ماڻهن کي پنهنجي اردگرد جمع ڪرڻ جي اٽڪل هئي.“

سچي ۽ واجب تعريف ڪريفلر جي ترقي جو راز هئي. هڪ ڀيري سندس هڪ ساٿي آمريڪا ۾ واپار ڪندي سندس ڪمپني کي هڪ ڪروڙ روپين جو ٽوٽو وڌو. ٻيو ڪو هجي ها ته پنهنجي اُنهي ساٿيءَ جي ڪل ئي لاهي ڇڏي ها پر ڪريفلر هنکي اُف به نه چيو. اُلٽو چوڻ لڳو ته هن ويچاري جو ڪهڙو ڏوه آهي، هن ته جاڳي ۾ ڪين گهٽايو. ٿوري وقت کانپوءِ هن جيڪي پيسا سيڙهايا هئا اُن مان سٺ في سيڪڙو واپس مليون. اُنهي تي واڪفيلر پنهنجي شريڪ کي مبارڪون ڏئي چيو ته توهان اهڙي عمدي نموني ۾ واپار سنڀالڻ لاءِ ڪيرون لهڻيون. آءٌ هميشه اهڙي نموني ۾ ڪم هلائي ڪونه ٿو سگهان.

زيگفيلڊ هڪ ناٽڪ جي مالڪ هو جنهن جو عروج به هڪ عجيب قصو آهي. جيڪي معمولي ۽ رواجي ڇوڪريون وٽس اڪٽريس ٿيڻ جي خواهش سان اينديون هيون تن جي هو اهڙي نه تعريف ڪري همت افزائي ڪندو هو جو ڇوڪريون پاڻکي سچ پچ خوبصورت ۽ لائق فائق سمجهنديون هيون. هو اُنهن ڇوڪرين جو هفته جو پگهار ٽيهن ڊالرن مان وڌائي ٽيهه سو

پنهنجو ڪم پورو ڪندو هو. جڏهن هن جو پريون ڪيل ٿيندو هو تڏهن هن کي لاياب گلن جو گلدستو تحفي طور موڪليندو هو، جنهن ڪري چوڪرين ڪوشش ڪري بهترين طريقي سان پنهنجو پيار ادا ڪنديون هيون. انهي ڪري ڪيل مان اهڙي ڇوڪري ڪا گهٽ نڪرندي هئي جو جيڪر هو ٻه ڪڏهن ڪين ٿئي ها.

جيڪڏهن ڪنهن کي ڇهه ڏينهن ڪير ڪيائو ته جيڪر هن جي اندر مان ڪهڙي آهه نڪري. سڀڪو سمجهي ٿو ته ڪنهن کي بي فائدو ڪيائڻ گناهه آهي پر گهٽ کي خبر آهي ته ڪنهن جي جوڳي تعريف نه ڪرڻ به گناهه آهي. انسان ۾ پنهنجي تعريف ۽ قدرداني ٻڌڻ هڪ فطرتي ڪمزوري آهي ۽ خلوص سان ڪنهن جي قدرداني جو اظهار نه ڪرڻ اهڙو آهي جهڙو ڪنهن کي بک وگهي مارڻ. اهو ڪهڙو انصاف آهي جو جنهن تعريف جو انسان مستحق هجي سا تعريف بيان نه ڪئي وڃي. اسين پنهنجي ٻچن ۽ مٽن مائٽن جي ڪاڌي خوراڪ لاءِ ڪيتري نه ڪوشش ڪريون ٿا پر ڪڏهين انهن جي جذبات جي پرورش جو به ڪو خيال ڪريون ٿا؟ اسين هنن جي قوت قائم رکڻ لاءِ ڪيترين قسمن جا کاڌا مهيا ڪريون ٿا پر ڪڏهن به انهن جي تعريف ۽ توصيف لاءِ ٻه اکر واتان نٿا ڪڇون. ڪيترا ماڻهو مان ٻڪيا آهن ۽ نه نان بکيا. توهان مان ڪي چوندا ته اها آهي خوشامد پر ياد رکڻ گهرجي ته خوشامد ۽ قدرداني ٻه مختلف شيون آهن. هتي منهنجو مطلب خوشامد ناهي پر قدرداني.

خوشامد هڪ خالي کوکو آهي جنهن ۾ سچائي ۽ خلوص ڪونهي. انسان گهڻو ڪل ڪانئي نه ٻولندو. خوشامد ڪرڻ ڪا فائدو ڪانه توهان کي وڏيڪ نقصان ڏيندو. خوشامد هڪ ڪوڙو سڪو آهي جنهن کي بازار ۾ هلائڻ جي ڪوشش ڪرڻ سان ڦاٽڪي

مصيبت ۾ وجهڻ جو انديشو آهي. سچائي قدرداني جو روح آهي يعني قدرداني خلوص تي ٻڌل آهي ۽ خوشامد ۾ ڪابه سچائي ڪانهي. قدرداني دل مان نڪري ٿي پر خوشامد فقط زبان مان. قدرداني ۾ بي غرضي سمايل آهي، پر خوشامد جو روح خود غرضي آهي. قدرداني سڀڪنهن کي وڻي ٿي، پر خوشامد کان سڀڪو وڃي ٿو. هڪڙي اهل دل انسان جو فرمودو آهي ته دشمن جي حملن کان نه ڊڄ، پر چاپلوس دوستن جي خوشامد کان حذر ڪر.

جارج پنجين جي ڪمري ۾ ڇهه سونهري اکرن سان لکيل تختيون ٽنگيل هيون. هڪ تي لکيل هو ته "خدا يا! مونکي خوشامد ڪرڻ ۽ چاپلوسي جي خوشامد ٻڌڻ کان امن ڏي." خوشامد آهي ٻئي جي اها تعريف ڪرڻ جيڪا هو پنهنجي متعلق خيال ڪندو هجي. دنيا ۾ خوشامدڙيا گهڻئي پيا آهن. جيڪڏهين خوشامد مان خوشگوار تعلقات حاصل ڪري سگهجن ها ته اڄ ڪلهه سڀني کي دوستن جو گهڻو تعداد هجي ها، پر گهڻا ماڻهو دوستن جو حلقو وڌائي نٿا سگهن تنهن جي معنيٰ اها آهي ته هنن کي خوشامد ڪرڻ اچي ٿي، مگر قدرداني ڪرڻ جو فن اڃا ڪو نه سکيا آهن. قدرداني سچائي جي بنياد تي ٻڌل آهي تنهنڪري سچي قدرداني ڪرڻ ئي ماڻهن کي متاثر ڪرڻ جو راز آهي.

جيڪڏهن اسين ڪنهن ڪم ۾ يا ڪنهن مسئلي حل ڪرڻ ۾ مشغول نه آهيون ته انهي وقت جو ٩٥ في صدي حصو اسين پنهنجي متعلق خيال ڪندا آهيون. جيڪڏهين اسين پاڻ کي ڪا شي سمجهڻ ۾ وقت وڃائڻ ڇڏي ڏيون ته جيڪر اسين خوشامد کان بچي سگهون. ايمرسن جو چوڻ آهي ته هرهڪ انسان مون کان ڪنهن نه ڪنهن ڳالهه ۾ اعليٰ ۽ افضل آهي. انهي کان انهي فن سکڻ ۾ مونکي ڪوبه عار ڪونهي.

جيڪڏهن ايمرسن جهڙي فاضل لاءِ ائين ڪرڻ سنئو هو ته اسان جهڙن لاءِ ائين ڪرڻ ۾ ڪو اهم ڪونهي.

اڃا ته جيڪي اسان اڳ ۾ تراريون هنيون آهن انهنجو ذڪر ڪرڻ بند ڪريون ۽ پنهنجي ڳڻن جي تعريف ڪرڻ جي عيوض ٻين جي چڱن ڪمن کي ساراهيون. ائين ڪرڻ ۾ خلوص نيتي کان ڪم وٺون ۽ سچي ۽ جوڳي تعريف ڪريون. قدردائي ڪرڻ وقت دل کولي داد ڏيون جئن ٻين جي دل تي اسان جا اکر اُڪري وڃن. هو ساري عمر پيا انهن کي ياد ڪري شاد ٿين. ممڪن آهي ته اسان کان اهي اکر دل تان لهي وڃن پر جن کي اسين داد ڏينداسون انکي سالن تائين، ته عمر ڀر، ياد رهندا.

٣— هردلعزيزيءَ جون برڪتون

جيڪڏهن ماڻهن کي پنهنجي قبضي ۾ آڻڻ جي خواهش اٿيئي ته اُنهن جي خواهش ۽ گهرجن جو خيال رک. لائڊ جارج جي هردلعزيزيءَ جو به اهوئي راز هو. هڪ پيري هن کان پڇيائون ته ٻيا مدبر جيڪي عالمگير جنگ وقت مشهور هئا سي سڀئي قوم وساري ڇڏيا آهن پر توهانکي اڃا دل ۾ جاءِ ڏيو وينا آهن. تنهنجو ڪارڻ ڇا آهي؟ هن جواب ڏنو ته جيڪڏهن ڪا وصف منهنجي مشهوريءَ ۽ عزت جو باعث ٿي سگهي ٿي ته اُها آهي ٻين جي خواهش ۽ خيالن جي عزت ڪرڻ. آءٌ هميشه ٻين جي گهرجن جو خيال رکندو آهيان.

ڪنهن کي به ائين چوڻ ته هيئن ڪر ۽ هيئن نه ڪر فضول آهي. توکي جيڪي گهرجي تنهن لاءِ ٻئي کي لحاظ رکڻ جو ڪهڙو ضرور پيو آهي؟ ڪٿي قبول ڪجي ته تنهنجون تمنائون توکي پياريون آهن پر ٻين کي به ته پنهنجون اُميدون ۽ آسون اهڙيون ئي پياريون آهن. تو وانگر هر هڪ کي پنهنجي پنهنجي تمنا آهي، تنهنڪري جيڪڏهن چاهين ته ٻين ۾ اثر ۽ رسوخ پيدا ڪريان ته اُنهن جي دلچسپي واريون ڳالهيون ۽ اُنهن کي ٻڌاءِ ته سندن تمنائون ڪيئن پوريون ٿي سگهن ٿيون.

جيڪڏهن تنهنجو پٽ ٻيڙيون پيئي ٿو ۽ تنهنجي خواهش آهي ته ٻيڙين کان باز اچي ته نصيحت ڪرڻ مان ڪو به فائدو ڪونه ٿيندو. هن کي ائين چوڻ بيڪار ٿيندو ته منهنجي مرضي آهي ته تون سگريٽ پيئڻ ڇڏي ڏي. ان جي عيوض هن کي چئو ته ممڪن آهي ته ٻيڙي پيئڻ ڪري تون فوٽ بال راند ۾ ٽالو ڪيائي نه سگهين يا ڊوڙڻ ۾ ٻيا توکي ماري وڃن. جيڪڏهن ڇوڪر جي تمنا آهي ته آءٌ ٻين هم ڪلاسين ۾ سرخرو رهان ته پوءِ هنکي سوڀ جو راز ٻڌائي، ٻيڙي ڇڏائي

سگهين ٿو. جيڪڏهن ڪنهن کي به ڪنهن ڪم ڪرڻ لِي راغب ڪرڻ گهرين ٿو، ته تو لاءِ سڀ کان سٺي صلاح اها آهي ته انهي ڪم ڪرڻ لاءِ (پوءِ ڀلي اهو ڪم ڌنڌي ڌاڙيءَ، يا سڪول يا گهر يا سياست جو هجي) هن جي دل ۾ تمنا پيدا ڪر.

ايمرسن امريڪا جو هڪ مشهور اديب هو. هڪڙي ڏينهن گابي کي ٻنيءَ مان هڪلي واڙي ۾ وجهڻ لاءِ پاڻ ۽ سندس پٽ حيلا هلائي ٿڪجي رهيا پر گابو چري نه. پيءُ کن کان، پٽ پڇ کان پيو گهلي پر گابي کي گهربو هو پيار، سولت هٽي نٿي رهيو. ايمرسن ۽ پٽس کي جيڪي گهربو هو تنهن سان گابي جو ڇا؟ پريان هڪ مائي هنن کي هيءَ ڇڪ تاڻ ڪندي ڏٺو. وڌي اچي پنهنجو هٿ ان گابي کي چٽڻ لاءِ ڏنائين. گابو هن جو هٿ چٽيندو هن جي پٺيان واڙي ۾ هليو ويو. ايمرسن قابل اديب هو پر ڪيس گابي جي خواهش جو ڪو به خيال ڪونه هو، تنهنڪري جيڪي هڪ عام رواجي ڌار مائي ڪري سگهي ٿي سو به نه ڪري سگهيو.

توهان جمڻ کان وٺي مرڻ تائين جيڪي به ڪم ڪريو ٿا سي انهي لاءِ ڪريو ٿا ڇا ڪاڻ جو توهانکي انهن ڪمن ڪرڻ جي گهرج آهي. بنگال ۾ ڏڪار پيو ٿو. توهان هڪ هزار روپيا بکايلن لاءِ خيرات موڪليو ٿا ڇاڪاڻ جو توهانجي دل پسجي ٿي ۽ مصيبت زدن سان همدردي ڪرڻ پنهنجو اخلاقي فرض سمجهو ٿا. جيڪڏهن توهان اهڙو قرباني جو ڪم ڪرڻ نٿا چاهيو ته توهانکي ڪو به زور ڪري ڪونه سگهندو. ممڪن آهي ته توهان اهو چندو انهي ڪري به ڏيو جو توهان کان ڪي اهڙا مدبر ۽ وڏي مرتبي وارا ماڻهو اچي گهرن ٿا جنکي توهان انڪار ڪري نٿا سگهو ۽ انهن جي دل ناراض ڪرڻ پنهنجي لاءِ نقصان ڪار سمجهو ٿا. ممڪن آهي ته توهانجو وڏو گراهڪ توهانجي اڳيان هٿ ٽنگي ٿو جنهن

مان اوڏين ڏهه ڏهه هزار رپيا ڪمايا ۽ توهان الڪي موٽائي نٿا سگهو؛ پر انهن سڀني ڳالهين ۾ هي ڳالهه ته يقين آهي ته توهان چندو انهي لاءِ ڏيو ٿا ڇاڪاڻ ته توهان ۾ ائين ڪرڻ لاءِ خواهش پيدا ڪئي وئي ٿي.

عمل خواهش جو اولاد آهي. خواهش مان عمل پيدا ٿئي ٿو. جيڪڏهن پالئين ته ڪو ماڻهو تنهنجي چئي موجب هلي ته جيڪو ڪم هن کان ڪرائڻو هجئي تنهن لاءِ منجهس شوق پيدا ڪر.

هڪ ڇوڪرو ولايت پڙهڻ ويو. ماءُ کيس گهڻئي خط لکيا پر هن ڪوبه جواب نٿي ڏنو. آخر ماڻس اٽڪل ڪري هڪ خط لکيو جنهن ۾ لکيائين ته پنج نوٽ پنجاه پنجاه روپئي وارا لفافي ۾ موڪليان ٿي. هن جاڻي واڻي لفافي ۾ پيسا ڪونه وڌا ۽ خط جو جواب به طلب ڪونه ڪيائين.

فوراً ڇوڪر خط جو جواب لکيو جنهن ۾ پنهنجي خيريت جو احوال لکي لفافي ۾ پيسن نه هجڻ جو ذڪر ڪري پيسن جي تقاضا ڪئي.

ڊيل ڪارنيگي هر سال ڪنهن هوٽل ۾ هڪ ڪمرو وٺي ڏينهن لاءِ پنهنجي تقريرون منعقد ڪرڻ لاءِ مسواڙ تي وٺندو هو. هڪ سال هن کي معلوم ٿيو ته هن هوٽل جي ڪمري جي مسواڙ ٽيڻي تي رکي آهي. اها خبر هن کي تڏهن پئي جڏهن هن ليڪچرن لاءِ جاءِ جو اعلان ڪري ڇڏيو هو؛ ٽڪيٽ ڇپجي ويا هئا؛ اشتهار تقسيم ٿي چڪا هئا ۽ ٻيا اعلان وغيره ڪيا ويا هئا. هن جي مرضي نه هئي ته ڪو مسواڙ وڌائي ڏيان پر جيڪي هن کي کپندو هو تنهنجو هوٽل وارن سان ذڪر ڪرڻ فضول هو. هوٽل وارن کي جيڪي کپندو هو تنهن باري ۾ ڳالهائڻ ئي عقلمندي هئي. هوٽل وارن کي وڌيڪ مسواڙ کپندي هئي تنهنڪري ڊيل ڪارنيگي جي

فقط لڳاهه سان هنجو واسطو نه هو. هو هوٽل جي مئنيجر وٽ ويو ۽ وڃي چيائينس ته "توهانجو خط مونکي مليو. مونکي ڏاڍو افسوس ٿيو آهي آءُ اوهانکي ڏوهه ڪرڻ ٿو ڏيان. آءُ جيڪر اوهان جي حالت ۾ هجان ها ته شايد ائين ئي ڪريان ها. جيڪڏهن توهان ائين نه ڪريو ها ته شايد توهانجو مالڪ توهان تي ناراض ٿئي ها." اهي ڳالهه ڪالهوءِ هو ڪيس سمجهائڻ لڳو ته مسواڙ نه وڌائڻ ڪري هوٽل کي ڪهڙا فائدا يا نقصان ٿيندا. چيائينس ته "جيڪڏهن ڪمرا مونکي مسواڙ تي ڏيڻ جي عيوض ناچ گاني وغيره لاءِ مسواڙ تي ڏيندا ته شايد توهانکي ڪجهه پيسا وڌيڪ ملي وڃن پر توهان هميشه لاءِ هڪ سٺو گراهڪ هٿان وڃائي ڇڏيندا ڇا ڪاڻ جو توهانجي گهرڻ مسواڙ آءٌ پري ڪري سگهندس ۽ مونکي ٻئي هنڌ بند وبست ڪرڻو پوندو. منهنجن ليڪچرن ٻڌڻ لاءِ ڪيئين پڙهيل ۽ آسودا ماڻهو توهانجي هوٽل ۾ ايندا آهن ۽ اها ڳالهه توهانجي هوٽل لاءِ هڪ قسم جي مشهوري آهي. جيڪڏهن توهين پنج سو ڊالر خرچي اشتهارن وغيره جي رستي پنهنجي هوٽل جي مشهوري ڪرائڻ گهرو ته به توهانجي ايتري مشهوري ڪانه ٿي سگهندي جيتري منهنجي ليڪچرن ذريعي ٿي ويندي. توهان مسواڙ سان گڏ مشهوري به حاصل ڪري سگهو ٿا." ڊيل ڪارنيج ٺني اي هڪ پاسي هڪ فائدو ۽ ٻه نقصان لکي ٺنو ڏيئي چيو ته توهان پلي هن ڳالهه کي تڪي توري مونکي جواب موڪلجو. ٻئي ڏينهن ڪيس جواب مليو ته ٣ سو في سيڪڙي وڌيڪ مسواڙ جي عيوض توهان کان فقط پنجاهه في سيڪڙو وڌيڪ مسواڙ وٺڻ ۾ ايندي.

توهان ڏٺو ته ڊيل ڪارنيج گفتگو جي دوران ۾ جيڪي ڪيس کپندو هو تنهن جو ڪو به ذڪر ڪونه ڪيو بلڪ جيڪي هوٽل وارن کي کپندو هو تنهن ۽ ان جي حاصل ڪرڻ جي طريقي متعلق ڳالهايو.

سمجهو ته انهن ڪرڻ جي عيوض ڪارنيگي، مئنيجر کي ٻه ٻه هٿ آڏري اچي ها ڇو ته ”٣٠٠ في سيڪڙو مسواڙ وڌائڻ لوهانڪي لئو ڄڳائي. مون ٽڪيٽن وغيره ڇپائي ڇڏيون آهن، تنهنڪري هاڻ تون ملتوي ڪندين. اها انسانيت ناهي. آءُ ايتري وڏي مسواڙ ڪونه ڏيندس.“ ٻڌاءِ سمجهو ته ڇا ٿئي ها؟ جيتوڻيڪ هو الهيءَ جهڳڙي کان پوءِ ڪٿي مٿي چاڙهايل دليل ڏئي ها تنهن هوندي به مئنيجر جي انسانيت هنکي ڪڏهن به مسواڙ گهٽائڻ لاءِ اجازت نه ڏئي ها. جيڪڏهن هو ڪٿي غلط هجي ها ته به ضد ڪري ايئن نه ڇڏي ها.

فورڊ، مشهور فورڊ موٽر ڪمپني جي ڪارخاني جو مالڪ، دنيا ۾ ٻيو نمبر شاهوڪار انسان آهي. هن جو چوڻ آهي ته ٻئي جي نقطه نگاهه کي عزت ڏيڻ ۽ هنکي پنهنجي نقطه نگاهه تي آڻڻ ڪاميابي جي ڪنجي آهي. هي ڳالهه ڪهڙي نه سولي ۽ سهنجي پئي لڳي پر تنهن هوندي به ٩٩ في صدي ماڻهو ائين ڪونه ٿا ڪن. ماڻهن کي پنهنجي زير اثر ڪرڻ جو بهترين طريقو آهي هنن جي نقطه نظر کي معلوم ڪري پاڻ کي هنجي حالت ۾ وجهي هن سان همدردي ڪرڻ

ڪيترا واپاري دڪان تي اوٻاسيون ڏيندا ڪائيندا آهن يا موڙي هٽڻ ڪري دڪان بند ڪري ڇڏيندا آهن يا گهٽ نفعو حاصل ڪري سگهندا آهن. انهي جو سبب ڪهڙو آهي؟ هو فقط خواهش ڪندا آهن ته اسين پنهنجو مال وڪڻون ۽ ڪڏهن گراهڪ لي انهي اثر وجهڻ جي ڪوشش نه ڪندا آهن ته ڪهڙي نموني ۾ اسين ۽ اسانجو سامان توهان جون ڪهڙيون گهرجون اڳهه لي پوريون ڪري سگهون ٿا. اهڙن واپارين وٽ هڪ دفعو آيل گراهڪ وري نه ايندو. مثال لاءِ هي هيٺيون پڙهو.

هڪ ڏينهن مهارن ۾ اچي سور پيو ۽ لنگهي ويس هڪ ڏندان ساز ڊاڪٽر وٽ. ڊاڪٽر مهارن جاچڻ کان

اڳئي مون کان پڇيو ته توهان ڇا ڪندا آهيو؟ نوڪريءَ ۾ آهيو؟ ڪيترو پگهار ملندو اٿو؟ وغيره وغيره. آءٌ پنهنجي سور ۾ ماندو ٿيس ته هن پنهنجي سمجهڻ جي ڪوشش ڪئي ته گراهڪ سٺو آهي يا نه ۽ موٽڪي في چڱي ملندي يا نه. هن جي لالچ اعتدال جي حد کان اڳري وئي تنهن ڪري ڌڪار جي لائق هو. آءٌ پوءِ هن وٽ ڪڏهن ڪونه ويس.

هڪڙو ٻار تمام ضعيف ۽ لاغر هوندو هو. هنکي کاڌي کائڻ تي دل ٿي ڪانه چوندي هئي. ماءُ پيءُ کيس ٻيا جهٽڪيندا هئا ته چونٽو کائين. پر هن جو اهو ئي ڳڻ کهاڙي ۾. حيلا هلائي پيئا پر ڇوڪر ٻڏندو ئي ڪونه هون. ڀلا ٽئن سالن جو ڇوڪر ڪو چاليهن ورهين جي پيءُ جي نقطہ نگاه کي سمجهي سگهندو. پيءُ جو خيال هو ته شايد آءٌ جيڪي چوان ٿو سو پٽ پيو سمجهي. آخر هن پنهنجي چوڪ محسوس ڪئي ۽ خيال ڪرڻ لڳو ته ڇوڪر کي ڪهڙي شي وڻي ٿي ۽ کائڻ جو مسئلو اُن سان ڪهڙي ريت ڳنڍيان جئين ڇوڪر کي پوري غذا پهچي ۽ هو طاقتور ٿي پوي. انهي لاءِ هن جانچ جونچ ڪرڻ شروع ڪئي.

اُنهي ڇوڪر کي هڪ ننڍي سائيڪل هئي جنهن تي چڙهي گهمڻ هنکي تمام گهڻو پسند هوندو هو. پاڙي ۾ هڪڙو ٿلهو متارو نينگر رهندو هو. جڏهن هو ضعيف ڇوڪرو سائيڪل تي چڙهي لنگهندو هو تڏهن هو ٿلهو متارو ڇوڪرو هن کان سائيڪل ڦري ويندو هو ۽ پاڻ پيو هلائيندو هو. ڇوڪري جڏهن ڏٺو ته هو بدمعاش مون کان سائيڪل کسيو وڃي ٿو تڏهن وير وٺڻ جو خيال هن ۾ پيدا ٿيو. هن جي غيرت، سرخرو ٿيڻ جي تمنا ۽ ٻيا سڀئي لطيف جذبا هن کي سگهارو ٿي بدمعاش کان وير وٺڻ لاءِ اُڀاري رهيا هئا. پيءُ کي جڏهن اهو معلوم ٿيو تڏهن پٽ کي چيائين ته هي غذا کاءُ

۽ اهڙو طاقتور ٿيندين جو هن بدمعاش جو مقابلو ڪري سگهندين ۽ هو توکان سائيڪل ڦري ڪونه سگهندو. ڇوڪر کي هاڻي طاقت ور ٿي هن بدمعاش کان وير وٺڻ جو طريقو يا رستو ملي ويو. ماءُ کي چوندو هو ته فلاڻي يا فلاڻي شي کاڌي لاءِ ناهي ڏيو ۽ اها پيءُ واري پڌاير شي هو تمام چاهه سان کائيندو هو. ٿوري وقت ۾ ڇوڪري جون سڀ جسماني ڪمزوريون دور ٿي ويون ۽ سگهارو ٿي پيو ۽ ڪاڌي پيتي ڏي لاڙو رکڻ لڳو.

هڪڙو ڇوڪر رات جو هند ۾ پيشاب ڪندو هو. هو پنهنجي ڏاڏيءَ سان گڏ سمهندو هو. هر رات ڏاڏيس چوندي هيس، ته جيڪڏهن اڄ هند ۾ پيشاب ڪندين ته ڪوٺي واري ڪوٺي ۾ بند ڪنديسانءِ يا دولهو ڏيندي سانءِ. صبح جو جڏهن ڏاڏيس اٿي ته پيرڻ ڪندي هيس ته ڇوڪرو دانهون ڪري چوندو هو مون کان مٽيو آهي پر تو مٽيو آهي. ڏڙڪا اب هئي، ڪو به اثر ڪو نه ڪندا هئا. آخر ماڻس وبهي ويچار ڪيو ته هنکي ڪيئن اها عادت ڇڏائجي. هنن جانچڻ شروع ڪيو ته هنجو ڪهڙين شين تي عار آهي. ڇوڪر کي تمنا هئي ته مونکي پنهنجو جدا هند هجي. ماڻس هڪ ڏينهن ڪيس بازار وٺي وئي ۽ دڪاندار کي چيائين ته هن جوان کي خريد و فروخت ڪرڻي آهي. دڪاندار هن کي ڦاڻي ڏي جنهن تي هو ڦولهڻ لڳو. دڪاندار پڇيس ته ڇا کپئي؟ هن آڪڙجي ساڪڙجي چيس ته مان کي پنهنجي لاءِ هڪ عمدو بسترو کپي. هند ڏسندا ويا جڏهن ماڻس کي هڪڙو هند وڻيو تڏهن دڪاندار کي اکب هنيائين جنهن تي دڪاندار اهوئي هند خريد ڪرڻ لاءِ ڇوڪر کي آماده ڪيو. ڇوڪر سمجهو ته هند مون پسند ڪيو آهي ۽ آهي منهنجو. جڏهن رات جو پاس موٽي آيو تڏهن ڇوڪر ڪپڙن ۾ نه پيو ماپي. ڏوڙي وڃي

پيءُ کي چيائين، ”بابا! بابا!! اڄ ته مون جيڪو پنهنجي لاءِ هنڌ خريد ڪيو آهي سو توکي ڏيکاريان“ پيءُ هنڌ ڏسي ان کي ساراهيو ڇي واه جو هنڌ خريد ڪيو اٿئي. ڏاڍو سٺو آهي. هاڻي هنڌ ۾ تون ته ڪوله ستندي.

ڇوڪر چيو ”نه بابا! نه!“

ڇوڪر انهي رات هنڌ ۾ ته ڪوله ستيو پر هميشه لاءِ اها عادت ڇڏي ڏنائين ڇاڪاڻ جو هاڻ هنجي غيرت جو سوال هو. هنجي سرخرو ٿيڻ واري تمنا کي ڀڙڪايو ويو هو ۽ هن سمجهو ٿي ته هي شي مون ورتي آهي، منهنجي آهي ٺهڪري ان کي خراب ڪرڻ منهنجي پنهنجي گهٽتائي آهي.

باب ٻيو

پاڻ وڌائڻ جون ڇهه رمزون

١- سچن دوستن پيدا ڪرڻ جي رمز

دنيا ۾ سچا سنگتي نهايت ٿورا آهن. اسان سڀئي شڪايت ڪندا آهيون ته يارن ۾ ياري ۽ دوستن ۾ وفاداري ڪانهي پر ڪڏهين ويهي غور ڪونه ڪيو اٿئون ته ڇو. ٻين کي ڏوهه ڏيڻ سولو آهي ۽ پاڻ کي ڏوهه ڏيڻ مشڪل آهي. جيڪڏهن اسانکي سچا سنگتي ڪونه ٿا ملن ته انهيءَ ۾ گهڻي قدر اسانجوئي ڏوهه آهي. عموماً اسانکي دوستن پيدا ڪرڻ ۽ انهن سان هلڻ جو ڍنگ ئي ڪونهي. اسين چاهيون ٿا ته ٻيا اسان جا سچا دوست ٿين پر اسانکي ڦڪر جي ته [illegible] پائين اسين ٻين جا سچا دوست ٿيون. جيڪڏهن اسين سچا ٿينداسون ته ٻيا اوس اسان سان سچا ٿي هلندا.

سچن سنگتين پيدا ڪرڻ جو آسان ۽ واحد طريقو آهي ٻين جو سچو خيرخواه ٿيڻ. ٻين جو سچو خيرخواه ٿيڻ آهي پنهنجي عزت وڌائڻ ۽ ٻين کي پنهنجو ڪرڻ. جيئن خون ۽ خستوري لڪي نٿا سگهن تهڙي طرح سان سچائي به ڳجهي رهي نٿي سگهي. خلوص نيتي هڪ مقناطيسي اثر رکي ٿي ۽ ان ۾ ماڻهن جي دلين کي ڪشش ڪرڻ جي طاقت آهي. جيڪي به وڏيون هستيون دنيا ۾ پنهنجو نالو ڪڍائي ويون آهن سي ٻين ماڻهن کي عزت جي نگاهه سان ڏسنديون هيون ۽ هنن جي ڪمن ڪارين ۾ مددون ڪنديون هيون. جيڪڏهين توهين به چاهيو ته اعليٰ پد پراپت ڪريون ته ٻين جا

گهڙا پريو جيئن هو توهانکي پنهنجو سمجهي دلين ۾ جايون ڏين. "هرکه خدمت کرد مخدوم شد" جي مصداق موجب ترقيءَ جون سڀئي منزلون طي ڪري وڃي هنن جي دلين تي حڪومت ڪريو. ماڻهن جي معاملن ۾ دلچسپي وٺڻ سان واقفڪار ۽ ماڻهن جي سچي نيت سان مدد ڪرڻ ڪري سچا دوست پيدا ڪري سگهجن ٿا.

سڀڪو شخص پنهنجيءَ ۾ پورو آهي. ڪنهن کي به پنهنجو ايترو اونو ٿي نٿو سگهي جيترو هنکي پنهنجو اونو ٿئي ٿو. خود غرضي انساني ڪمزوري آهي. توهان آزمائيندا ۽ پڇندا ته معلوم ٿيندو ته هڪڙو ماڻهو ڏينهن ۾ "مان" جو لفظ گهڻا پيرا ٿو ڪم آڻي. جانچ ڪرڻ تي معلوم ٿيو آهي ته هڪڙي فون آفيس ۾ هڪڙي ڏينهن پنج سو دفعه فون تي ماڻهن ڳالهايو ۽ ٣٩٩٠ دفعا "مان" مان جو لفظ استعمال ڪيائون. جيڪڏهين توهان ڪنهن مجموع جو فوٽو ڏسڻ لاءِ هٿ ۾ کڻندا ۽ توهانجو فوٽو به ان ۾ هوندو ته ضرور توهان پهريائين پنهنجي فوٽي ڳولڻ ۽ ڏسڻ جي ڪوشش ڪندا. مطلب ته دنيا ۾ آءٌ آءٌ لڳي پئي آهي پر اها خود غرضي ڪم ڪا نه ايندي ڇاڪاڻ جو جيڪڏهين خدانخواسته توهان وٽ ڪو قضيو ٿي پوي ته مقام تي ضرور اهي ايندا جن سان توهان پيو ڪنيو هوندو يا جن سان توهان پير پريو هوندو. ٻين لفظن ۾ ڪٿي چئجي ته اهي اچي ڪلهي ڪالدي ٿيندا جن جي معاملن ۾ توهان دلچسپي ورتي هوندي يعني ٻهر پريا هوندا. ٻين کي توهان سان ڪهڙو تعلق؟ توهان جو جن سان لاڳاپو هوندو سي ئي توهان جي معاملن ۾ دلچسپي وٺندا. ور نه ٻين کي ڪهڙي ڪئي پئي آهي جو توهانجا سور وڃي پنهنجي دل ۾ دوسن. ڪنهن ماڻهوءَ سان واقفيت ضرور ڪنهن نه ڪنهن لي ٿيندي آهي. اها واقفيت وڏي وڃي گهرائي جي صورت

تڏهين وڻندي آهي جڏهين ٻنهي مان ڪو هڪ يا ٻئي هڪ ٻئي جي معاملن ۾ دلچسپي وٺندا آهن. تنهنڪري جيڪڏهين اسين ٻين کي فقط پنهنجن ڳالهين ۾ دلچسپي وٺائڻ جي ڪوشش ڪنداسين ته تمام ٿورا دوست پيدا ڪري سگهنداسين. سچن دوستن پيدا ڪرڻ جو اهو طريقو اصل ڪين آهي. سچن دوستن پيدا ڪرڻ جو طريقو آهي ٻين جي معاملات ۾ دلچسپي وٺڻ.

ڪتو هڪ اهڙو عجيب جانور آهي جنهن کي دوستن پيدا ڪرڻ جي اٽڪل اچي ٿي. هو توهان کي ويجهو ايندو ڏسي پنهنجو پڇ لوڏي ٿو. جيڪڏهن توهان هن جي ٻٺي ٿپريو ٿا ته هو گد گد ٿئي ٿو ۽ هزار نمونن ۾ پنهنجي خوشي جو اظهار ڪري ٿو توهان جي چوڌاري ڦيريون پائي ٿو، توهان جا پير چٽي ٿو ۽ توهان تان ٻلهار وڃي ٿو. توهان محسوس ڪريو ٿا ته هو اوهان تي اڪن چڪن آهي. ڪتو ئي هڪ اهڙو جانور آهي جنهن کي پيٽ پالڻ لاءِ ڪا ڪرت ڪار ڪرڻي ڪانه ٿي پوي. ڪڪڙ آنا لاهي ٿي، ڍڳي کير ڏئي ٿي، بلبل ٽيڪڙو ٽيڪڙو ڪري دل پرچائي ٿي پر ڪتو رڳو الفت جو اظهار ڪري پيٽ قوت پيدا ڪري ٿو.

جڏهن آءٌ پنجين ورهين جو هوس تڏهن بابي مونکي هڪ ننڍڙو ڪتو دل بهلائڻ لاءِ وٺي ڏنو. آءٌ هميشه هن سان راند روند ڪندو هوس. هر روز ٽپهري جو منهنجو ڪتو سڪول مان موٽڻ وقت منهنجي انتظار ۾ ويٺو هوندو هو. جڏهن منهنجو آواز يا پير جو کڙڪو ٻڌندو هو ته اهڙو تکڙو ڊوڙي اچي مونکي ملندو هو جهڙو تير ڇٽي ڪمان مان. ٥ سال مون سان رهيو پر هڪ سال وڄ ڪرڻ ڪري مري ويو. هن جو موت مون لاءِ مصيبت مثل هو. ننڍي ٿهي ۾ مون لاءِ اهڙو ڪو غمگين ڪندڙ واقعو ڪونه ٿيو. مونکي اهڙو غم ڇو ٿيو؟ هن ننڍڙي ڪتي علم نفس تي ڪتاب ڪونه پڙهيا هئا.

هنکي پسنکن پڙهڻ جو کو ضرور ئي کوڙ هو. کتي کي خدائي ذات مليل آهي جنهن جي وسيلي هو پروڙي ٿو ته پين جي ڪهن پر دلچسپي وٺڻ سان گهڻائي دوست پيدا ڪري ڪري سگهجن ٿا. ڪتو به توهان جو پيار ۽ دوستي تڏهن حاصل ڪري سگهي ٿو جڏهن هو پهريائين توهان کي سچي ۽ دل سان پيار ڪري ٿو.

جيڪو شخص ٻين جي معاملن ۾ دلچسپي نٿو وٺي تنهن کي دنيا ۾ طرح طرح جي مشڪلاتن ۾ مبتلا ٿيڻو ۽ ناڪامي جو منهن ڏسڻو پوي ٿو. اهڙن ماڻهن مان ئي ٻيڙا ناڪامي جو سر چشمو آهي. جيڪو ناول لويس انسان سان الفت نٿو رکي تنهن جا قصا ۽ ڪهاڻيون به ڦڪيون پيون لڳنديون.

ٿيوڊر روز ويلٽ جي مشهوري سندس هر دلعزيزي ڪري ٿي آهي. هن جا نوڪر به هنکي پيار ڪن ٿا. هنجي هڪڙي نوڪر سندس سوانح عمري لکي آهي، جنهن ۾ پنهنجي آقا جي گهرو زندگي جا حالات بيان ڪيا اٿس. هو چوي ٿو ته منهنجي زال هڪڙي ڀيري پريزيڊنٽ کان ڪنهن اهڙي پکي بابت سوال پڇيو جنهن کي هن ڪڏهن ڪونه ڏٺو هو. روزويلٽ کيس انهي پکي جا سڀئي آثار خنده پيشاني سان بيان ڪري ٻڌايا. ٿوري وقت کان پوءِ روزويلٽ پنهنجي ڪمري جي دري کان ٻاهر نهاريندي اهو پکي منهنجي زال جي ڪمري جي دريءَ جي ويجهو ويٺل ڏٺو. هڪدم فون ڪري منهنجي زال کي اطلاع ڪيائين. هيترين مصروفيتن هوندي به، هن منهنجي زال جي دلچسپي واري ڪم جو خيال رکيو جنهن مان هن جي سندس نوڪرن تي شفقت ۽ انهن سان سٺي سلوڪ جو پتو پئجي سگهي ٿو. اهڙي مهربان آقا تي ڪير نه سر فدا ڪندو؟

اهڙيون ڳالهيون ننڍن سمجهيون وڃن ٿيون پر منعلقين ۽ زيردستن لاءِ ڏاڍي اهميت واريون آهن. اهڙين ننڍين ننڍين مهربانين ۽ يادگيرين ڪري زيردست جي دل ۾ مسرت جي لهر لڳي ٿي ۽ هو پنهنجي آقا تان ٻلهار وڃڻ لاءِ تيار رهن ٿا. پريزيڊنٽ جڏهين به پنهنجي بنگلي جي ايوان ۾ ڪنهن نوڪر جي گهر جي اڳيان اچي لنگهندو هو ته هن کي سڏ ڪندو هو ”او فلاڻا“. سندس سڏ ٻڌڻ تي هو سمجهندا هئا ته اسانکي ڪيڪاريو پيو وڃي. اهڙي هردلعزيز تي ڪير نه ٻلهار ويندو؟

روزويلٽ جي پريزيڊنٽيءَ جو مدو ختم ٿيو ۽ ٻيو پريزيڊنٽ مقرر ٿيو. روزويلٽ هڪڙي ڀيري پريزيڊنٽ جي جاءِ تي ويو. پريزيڊنٽ ڪيڏانهن ٻاهر ويو هو. روزولٽ سڀني نوڪرن کي نالو وٺي ڪيڪاريو تي جنهن مان معلوم ٿي ٿيو ته نوڪرن کي وساريو ڪونه هئائين. هڪڙي نوڪرياڻي کيس هميشه جوئر جو ڊبل روٽي کارائيندي هئي. جڏهن ان کي ڏٺائين ته پڇيائينس ته اڃا جوئر جا ڊبل روٽي پچائيندي آهين؟ چيائين ته هائو! ڪڏهن ڪڏهن پچائي کارائيندي آهيان ڇاڪاڻ جو سائين جن وانگر اسانجو نئون صاحب ۽ سائڻ هميشه ڊبل روٽي ڪونه کائيندا آهن. روزويلٽ چيس ته هنن کي اٿين ڪرڻ نه کپي.

آءٌ ته پريزيڊنٽ کي چوان. هن نوڪرياڻي پليٽ ۾ ڊبل روٽي آڻي ڏنس جو خوشيءَ سان کائيندو ٻين نوڪرن سان خوش مرحبا ۾ مشغول ٿي ويو. سڀڪنهن نوڪر سان ائين ٿي مليو ڄڻ اڳ ساڻن ملندو هو. نوڪرن ۾ اها مقال هلڻ لڳي. هڪڙي نوڪرياڻي ته اکين ۾ آب آڻي چيو ته ٻن سالن بعد هي خوشي جو ڏينهن اسانکي نصيب ٿيو آهي. مالڪ شال اهڙا حاڪم هوڪلي!

ٻئي هڪ مشهور جامعه (Universety) جي پريزيڊنٽ جي ڳالهه ڪندا آهن ته هڪڙي ڏينهن ڪو نئون غريب شاگرد غريب طلبا جي فنڊ (Poor boy's fund) مان قرض وٺڻ لاءِ پريزيڊنٽ جي آفيس ۾ ويو. پريزيڊنٽ ڪيس قرض ڏيڻ منظور ڪيو. پريزيڊنٽ ڪيس ڪرسي تي ويهاري حال احوال ورتا. چيائينس ته "غريب ماڻهو آهين شايد ماني پنهنجي هٿن سان پچائي کائيندو آهين. ائين ڪرڻ عيب ڪونهي. آءٌ پاڻ جڏهن شاگرد هوس تڏهن ائين ڪندو هوس. فلاڻي فلاڻي ڀاڄي وغيره تيار ڪندو هوس. اهي ڀاڄيون طاقت بخش غذا آهن- انهن کي فلاڻي نموني ۾ تيار ڪبو آهي" شاگرد کي اهو ٻڌي ڏاڍو عجب لڳو ۽ انهي ڪري هن جي حوصله افزائي ٿي. هو پريزيڊنٽ جي نقش قدم هلي وڏي ماڻهو ٿيڻ جي ڪوشش ڪندو رهيو ۽ پريزيڊنٽ کي پنهنجو دوست ۽ مايه ناز هستي تصور ڪرڻ لڳو.

بابو مرحوم پنهنجي مائٽن سان نزاع سبب پنهنجو ٻاڙو ڇڏي وڃي ڪورين جي پاڙ وٽ گهر ڪري ويٺو. اُتي آس پاس معزز غريبن جا گهر هئا. ڪيترا پاڙيسري ڪيس "چاچو" "چاچو" ڪري سڏيندا هئا. مرحوم هنن جي گهرو ڪمن ۾ به دلچسپي وٺندو هو. رات جو موٽڻ وقت هنن جي گهرن وٽان لنگهندي ٽالو وٺي هنن کي سڏ ڪندو هو. عجيب لطف ايندو هو جڏهين اهي سيئي سندس گهر پهچڻ کان پوءِ اچي اوطاق ۾ گڏ ٿيندا هئا ۽ لهواريون اوپاريون ڳالهيون ڪري هڪ ٻئي جا حال پائي ٿيندا هئا. وٽن وقت ته اهي ماڻهو پنهنجي عزيز اميدوارن کي به ڇڏي بابي مرحوم لاءِ ڪمر ڪشي ويهندا هئا. ڪير هنن کي بابي مرحوم جي طرف ورت ڏيڻ کان ڦيرائي سگهي؟ سيئي هڪ ٻئي تي ٻهار ڏيندا هئا ۽ آئي ويل هڪ ٻئي کي ڪم ايندا هئا. هڪ ٻئي جي ڏڀ

ڪري ڪو سندن ٿري پٽي ڪو نه سگهندو هو.

مان هڪ ادبي ڪتاب تيار ڪري رهيو آهيان جنهن ۾ اديبن جي حالات ۽ وصفن جو ذڪر ڪرڻو اٿم. گهڻن اديبن ڏي خط لکيم ۽ کين روبرو سندن سخن جي سچي تعريف ڪيم ۽ ڪائنس مدد گهريم. هنن سڀني مونسان پنهنجا حال احوال اوريا جنهن ڪري ڪتاب مستند ۽ اعليٰ بڻجي پيو آهي. سڀڪنهن انسان کي پنهنجي ساراهه وڻي ٿي. جڏهين هنن جي عزت افزائي ڪئي وئي ته پوءِ ڇو نه هو مدد ڪن؟ ائين ڪرڻ سان هو اهو ڪم پنهنجو ڪري ليکين ٿا. جيڪو ڪم پنهنجو ڪري ڪٿبو آهي سو عمدي ۽ بهترين نموني ۾ پوري ڪرڻ جي ڪوشش ڪبي آهي.

شاهه هجي يا گدا، شاهوڪار هجي يا غريب سڀڪو ٻين جي واتان پنهنجي تعريف ٻڌڻ پسند ڪري ٿو تنهنڪري جيڪڏهين اسين پاڻيون ته دوستن جو حلقو وڌايون ته اسان کي ٻين لاءِ ڪجهه نه ڪجهه ضرور ڪرڻ گهرجي.

١٩١٤ع واري عالمگير لڙائي بعد قيصر وليم کي هر ڪو شخص نفرت جي نگاهه سان ڏسندو هو. قيصر هالنڊ ڏانهن ڀڄي ويو. سندس ملڪ جا ماڻهو به ڪائنس ٿري ويا. ماڻهو هنکي ايتري نه حقارت ۽ ڌڪار جي نگاهه سان ڏسندا هئا جو جيڪر کين هٿ چڙهي وڃي ها ته ڪيس چيري ڦاڙي ڪانگين کي ڏين ها يا ته زنده باهه جي مچ جو نذر ڪنس ها. هڪڙي ننڍڙي ڇوڪري کيس پرخلوص خط لکيو جنهن ۾ سندس تعريف، ليڪي ۽ ڪم وغيره جو ذڪر ٿيل هو. هن لکيو ته ساري دنيا جيڪڏهين توهان کان منهن موڙي وڃي ته به هيءَ ننڍڙي دل هميشه توهان جي محبت سان ٽمٽار ۽ سرشار هوندي. قيصر خط پڙهڻ تي هن کي گهرايو. هن سان سندس ماءُ به ڪڏ آئي. هن ڇوڪر جو پيءُ

ٿي ويو هو ۽ سندس ماءُ کي گذران جو ڪو به ذريعو ڪونه هو. جڏهن قيصر کي خبر پيئي تڏهن اهي احوال ۽ نينگر جي خط جو قيصر تي ايترو ته اثر ٿيو جو هُن جي ماءُ سان شادي ڪري ڇوڪر کي هميشه لاءِ پنهنجي سايه ڪرم هيٺ رهڻ جو موقعو ڏنائين.

ڊيوڪ آف ولڊسر جڏهين وليعهد هو، تڏهين کيس آمريڪا جي ڪن حصن جي دوري ڪرڻ جو اتفاق ٿيو. هن ڪيترا مهينا اُتي انهن ملڪن جي ٻولي سکڻ ۾ گذاريا. جڏهن دوري تي ويو ته اُنهن جي دل ڇڪي ورتائين. ماڻهن جڏهين ڏٺو ته هنڪي اسانجي ٻولي اچي ٿي تڏهن هو هنڪي پنهنجو سمجهي هن تان ٻلهار ٿيڻ لڳا. سندس موٽڻ کان ڪيترا ڏينهن پوءِ به عوام الناس کيس ياد ڪندو رهيو.

ڪيتري عرصي کان مونکي دوستن جي (پيدائش جي ڏينهن) جنم جي تاريخ معلوم ڪرڻ جو شوق آهي. جيتوڻيڪ مونکي علم نجوم ۾ ڀروسو ڪونهي تڏهين به تولد جي تاريخ پڇڻ لاءِ هنن کان پڇندو آهيان ته آيا توهان سمجهو ٿا ته انسان جي چال چلت يا مزاج جو سندس تولد جي تاريخ سان گهرو تعلق آهي. اهي ڪان پوءِ سندن تولد جي تاريخ جي دريافت ڪندو آهيان ۽ اها دهرائيندو رهندو آهيان جيستين هو ماڻهو وڃي. هن جي پٺ ڏيڻ ۽ منهنجو ان جو نالو ۽ تولد جي تاريخ ڊائريءَ ۾ داخل ڪرڻ. پوءِ هن جي تولد جي تاريخ تي کيس مبارڪبادي جو خط لکندو آهيان. اهو خط ڪيترو نه اثر ڪندو آهي! هو سمجهندو آهي ته منهنجو جاني دوست آهي، جنهن کي منهنجي معاملات سان ايتري ته دلچسپي آهي جو تولد جي تاريخ جي جشن جي خوشي ۾ مون سان شريڪ ٿيو آهي. هو هميشه مونکي دوستن جي قطار ۾ شمار ڪندو آهي.

جيڪڏهين پالتين ته دوستن جو تعداد وڌايان ته ماڻهن سان جيءُ نه وڃاءِ. انهن کي اهڙي جوش ۽ خوشي سان ڪيڪار جو اڳلو سمجهي ته توکي هن سان ملڻ جي ڏاڍي سڪ هئي. جيڪڏهين ڪو توکي فون ڪري ته به ”هلو“ جو اکر اهڙي لهجي ۾ چئُ جو اڳلو سمجهي ته هن جو فون پڌي تون لهايت خوش ٿيو آهين. نيو يارڪ جي فون آپريٽر (نمبر ڏيندڙ) کي ”ڪهڙو نمبر ڏيان“ خاص لهجي ۾ چوڻ لاءِ تربيت ڏيندا آهن. هن جو لهجو اهڙو هوندو آهي جنهن مان سمجهبو آهي ته هو آدرڀاءَ ڪري چئي ٿو ته توهان جي خدمت ڪرڻ لاءِ دل وجان سان تيار آهيان، حڪم ڪريو.

هڪڙي ماڻهو کي ڪن حقيقتن متعلق ڪنهن واپاري کان ڪجهه پڇڻو هو. واپاري کي رڳو هڪڙو پٽ هو جنهنکي ڏيساورن جي ٽڪلين ميڙڻ جو شوق هو. هو ماڻهو جڏهن واپاري جي آفيس ۾ ويو ته اتفاق سان هنجي اندر اچڻ وقت واپاري پنهنجي هڪڙي ڪلارڪ کان پئي پڇيو ته منهنجي پٽ لاءِ اڄ ڪا ڏوراهين ڏيهه جي ٽڪلي هٿ ڪئي اٿيئي. هن وراڻي ڏنس ته اڄ اسان وٽ توهان جي پٽ لاءِ ڪا به ڏوراهين ڏيهه جي ٽڪلي ڪانه پهتي آهي. هن اطلاع واپاري تي ڏاڍو اثر ڪيو. هن ماڻهو واپاري جي حالت مان سهي ڪيو ته هن کي پنهنجي پٽ لاءِ ڏيساور جي ٽڪلين گڏ ڪرڻ جو شوق آهي ۽ هو پٽ کي اهڙين ٽڪلين گڏ ڪري ڏيڻ ۾ لهايت گهڻي دلچسپي وٺي ٿو. ليڪن هن ماڻهو پنهنجي ڪم جي گفتگو ڇيڙي جنهن جو خاطر خواه جواب ڪونه مليس چاڪاڻ جو واپاري کي صدمي پهچڻ ڪري ڪا ڳالهه ڪانه ٿي اُجهي. هو ماڻهو به هو سمجهو سو پئي ڏينهن مختلف ملڪن جون ٽڪليون ڪٺي ساڳئي واپاري جي آفيس ۾ ويو ۽ وڃي ٽڪليون ڏنائينس. واپاري ڪپڙن

۾ نه پيو مايي. هن جي ڏاڍي آدرڀاءُ ڪيائين. ڪلاڪ ٻه وهاري هن سان ويهي رهاڻ ڪيائين. انهي روح رهاڻ جي دوران ۾ هن ماڻهو واپاري کان سيڪي گهرڀل حقيقتون معلوم ڪري ورتيون. مطلب ته واپاري جي شوق ۾ دلچسپي ڏيکارڻ سان هو ماڻهو پنهنجي مقصد ۾ ڪامياب ٿيو. تو هان به ائين ڪري سگهو ٿا. عموماً توهان انهي ڳالهه تي زور ڏيو ٿا ته جيڪا ڳالهه توهان کي گهرجي تنهن جو ئي ذڪر ڪريان. اهو طريقو غلط آهي. صحيح طريقو اهو آهي ته انهي ڳالهه تي زور ڏيو جيڪا ٻئي کي گهرجي. ائين ڪرڻ سان توهان ان مان ڪم ڪيائي ايندا.

هڪڙي اگرن جي واپاري جي مرضي هئي ته فلاڻو ٻاڙي وارو ڪارخانو اگر مون کان وٺي. هو ڪارخاني واري وٽ پند ڪرڻ لڳو پر ڪارخاني وارو ٻئي هنڌان اگر وٺندو رهيو. آخر هڪڙي دوست سان صلاح ڪيائين. هن چيس ته هڪ بحث مباحثو ٿا رکون جنهن جو موضوع رکون ٿا ته فلاڻو ڪارخانو قوم لاءِ خطرناڪ ۽ مُضّر آهي. تون انهي رٿ جي خلاف ڳالهائج. ڏينهن مقرر ڪري، ٻه ٽي ڄڻا بحث لاءِ تيار ڪري، اخبار ۾ اشتهار وجهارايائون. قصو ڪوتاهه ته اگرن وارو هن ڪارخانه واري وٽ ويو ۽ وڃي چيائينس ته آءٌ اگر وڪڻڻ ڪونه آيو آهيان پر توهان کان هڪ ٻئي مهرباني گهرڻ آيو آهيان. توهان کي معلوم آهي ته فلاڻي ڏينهن فلاڻو بحث ٿيڻو آهي مون کي مذڪور بحث ۾ حصو وٺڻو آهي. آءٌ توهان جي ڪارخانه جي فائدي ۾ ڳالهايان تو پر توهان کان وڌيڪ مولڪي توهان جي ڪارخانه جي خوبين کان ڪير آگاهه ڪري سگهندو؟ تنهن ڪري مهرباني فرمائي حقيقتن کان مطلع فرمائي ممنون ڪندا. ڪارخانه واري هڪڪي سيڪي خوبيون ٻڌايون. ڪارخانه جو مالڪ اڳي فقط هن سان هڪ

منٽ ڳالهائيندو رهو پر هو هينئر هڪ سو سٺيتاليه منٽ ڳالهيون ڪندو رهيو. مئنيجر کي سڌ ڪيائين ته فلاڻو ڪتاب ۽ فلاڻي چوپڙي پيش ڪر. موڪلائڻ وقت هنکي در تائين اماڻڻ آيو ۽ بيمث ۾ هنجي ڪاميابي لاءِ دعا گهريائين. آخر چپائينس ته ٻئي مهيني جي شروعات ۾ مون وٽ اچجو ته آءٌ اوهانکي اڳر مهيا ڪرڻ جو آرڊر ڏيندس.

اڳرن جي واپاري سمجهو ته هي ڪو معجزو آهي. اڳرن جي خريد ڪرڻ لاءِ عرض ڪيم ته ڪجهه ڪين وريو پر هاڻ بنا چئي پيا اگهامن.

جيڪڏهين پانيو ته ماڻهو توهانکي پسند ڪن ته اُنهن کي مائل ڪرڻ جو ٻهريون اصول اُتو هنن جي معاملي ۾ خلوص نيتي سان دلچسپي وٺڻ. جيڪو ائين ڪندو سو سرخرو ۽ سردار ٿيندو.

٢- ماڻهن تي هڪدم سٺي اثر وجهڻ جي رمز

ويجهڙائي ۾ ڪنهن هنڌ دعوت تي وڃڻ جو اتفاق ٿيو. اتي هڪ اهڙي دولتمند عورت سان ملاقات ٿي جنهن جي خواهش هئي ته ماڻهن تي چڱو اثر وجهان. ماڻهن کي مرعوب ڪرڻ لاءِ ڪپڙن، هيرن ۽ موتين خريدڻ تي هن ڪيترائي روپيه ڦوڪي ڇڏيا هئا؛ پر چهري جي زيبائي ۽ زينت جي متعلق هن ڪو به خيال ڪو نه ڪيو هو. هن جي منهن مان رڪائي ۽ خود غرضي پئي بکي. هن کي معلوم نه هو ته لباس جي زيب کان منهن جي مٺائي ۽ خوش خلقي زياده ضروري آهي. خوش خلقي ۾ مقناطيسي اثر آهي جيڪو ماڻهن کي ڇڪيو وٺي. خوش خلقي ۾ دلفريبي آهي ۽ شخصيت جو اهم جزو آهي. شخصيت ماڻهن جي ترقي جو باعث ٿي سگهي ٿي. پر سڀ کان اعليٰ شخصيت جو اُهو صاحب آهي جنهن جي منهن تي مسڪراهٽ آهي. ڇاڪاڻ ته اهو انسان سڀ کي وڻندو آهي.

فرانس جي هڪ نالي واري اداڪار سان ملاقات جو موقعو مليم. ڀوڳيائين ته هو مولڪي ٿيندڙ معلوم ٿي ٿيو. پر جڏهن مرڪيائين ٿي ته چڻ ڪڪرن مان چنڊ ٿي نڪتو. جيڪڏهن هن ۾ مؤثر طريقي سان مرڪڻ جي طاقت نه هجي ها ته شايد پنهنجي زندگي ۾ ڪامياب ڪين ٿئي ها ۽ پنهنجي مائٽن وانگر پيو ڀڪريون چاري ها. الفاظن ۽ افعالن کان مرڪ نهايت زياده مؤثر آهي. مرڪ ٻڌائي ٿي ته مان توکي پسند ڪريان ٿو ۽ "مان توسان ملي نهايت خوش ٿيو آهيان." اهو ئي سبب آهي جو ڪتا اسان کي وڻن ٿا. هو اسان کي ڏسي ٽڪ ٽڪ ڏين ٿا ۽ اسين به هنن کي ڏسي خوش ٿيون ٿا. هتراڊو ڪوڙي مرڪ پڌري ٿيو پوي. ڪو به ڪوڙي مرڪ پسند ڪو نه

سگهندو آهي. اهڙا هٿ دلين ۾ جوش ۽ محبت پيدا ڪرڻ واري مرڪ جو بيان ڪري رهيو آهيان. هي مرڪ بازاري شي نه آهي جنهنکي خريد ڪري سگهجي. هي هڪ قيمتي شي آهي جنهن مان ڪمائي سٺا نتيجا حاصل ڪري سگهجن ٿا.

هڪ سوداگر مونکي گفتگو جي دوران ۾ ٻڌايو ته اڄ ڪلهه ڪلوڪ واپاري بنسبت هڪ ٻرش رو فيلسوف جي دڪانداري هزار درجا بهتر هلائي سگهي ٿو. ڪاميابي لاءِ محنت ايتري ضروري شي آهي جيتري خوش خلقي. اڳي چيو ويندو هو ته مشقت اهڙا جادو جي ڪنجي آهي جا اسان جي تمنا جي دروازن جا ڪلف کولي اميدن جي بهار ڏيکاري ٿي پر هاڻي ان ۾ ترميم ڪئي وئي آهي ۽ آزمودي مان ثابت ٿيو آهي ته خوش خلقي ڪاميابي لاءِ اهڙي ضروري آهي جهڙي جفاڪشي. جيڪڏهين توهين چاهيو ٿا ته ماڻهو توسان خوشي سان ملن ته توهين هنن کي مل ۽ مرڪ ذريعي خوشي جو اظهار ڪريو.

مون ڪيترن ئي واپارين کي پنهنجن گراهڪن سان خنده پيشاني سان پيش اچڻ جي صلاح ڏني ۽ چيو مان ته انهي نتيجن کان مونکي آگاهه ڪجو. هڪڙي واپاري پنهنجو تجربو هيٺئين خط رستي تحرير ڪيو آهي. ”مونکي شادي ڪئي ١٨ سال ٿيا آهن ۽ انهي دراز عرصي ۾ مون ورلي ڪو زال سان ڪلي ڳالهايو هوندو. توهان جي نيڪ صلاح تي عمل شروع ڪيم ۽ پڻ ڏينهن زال سان کلي ڳالهايم. هن کي ڏاڍو عجب لڳو. جڏهن لاڳيتا ٻه مهينا مون هن صلاح تي عمل ڪيو تڏهن ڏٺم ته منهنجي خانگي زندگي پر مسرت ٿي پئي آهي. هاڻ مون اها عادت ڪري ڇڏي آهي جو نوڪر کان آفيس لائين جيڪي به واقف مونکي ملن ٿا تنکي کلي ڪيڪاريان ٿو. نتيجو اهو نڪتو آهي جو جنهن سان به هم ڪلام ٿيان ٿو سو

مون سان ڪلي ڳالهائي ٿو. آفيس ۾ جيڪي شڪايتون ڪٽي اچن ٿا تن سان به خوش خلقي سان پيش اچان ٿو. هنن جون داليون ٻڌان ٿو. انهي خوش خلقي جي ذريعي منهنجي روزاني آمدني ۾ گهڻو اضافو ٿيو آهي. مون ڪتي چيني چڱي ڏني آهي. زبردستن ڪي چئبڻ جي بدران هنن جي تعريف ڪريان ٿو. ٻين جي نظريه يا نقطه نگاهه جي سمجهڻ جي ڪوشش ڪريان ٿو. منهنجي زندگي ۾ وڏو انقلاب اچي ويو آهي. مون هاڻي حياتي جو نئون ورق ورايو آهي. آءٌ هاڻي زياده دولتمند ۽ وڌيڪ ڪامياب آهيان. مونکي هاڻ گهڻائي دل گهريا دوست آهن ۽ گهرو حياتي ۾ خوشي جي لهر نظر اچي ٿي."
اهي ئي ڳالهيون آهن جي آخرڪار انسان لاءِ ڪارآمد آهن.

جيڪڏهين مرڪڻ جو عادي نه آهين ته هاڻي مرڪڻ جي عادت پاڻ ۾ وجهه. اڪيلو آرسيءَ تي دلڪش نموني ۾ کلڻ جي مشق ڪر. اوڪلائيءَ ۾ وات سان سيٽيون وڄائي يا ڪو سر ويهي آلاپ. خوشي حاصل ڪرڻ جو بهترين ذريعو آهي کلڻ ۽ اهڙي نموني ۾ هلڻ چلڻ جو ڄڻ ته تون اڳئي خوش آهين. هر ڪو شخص خوشيءَ لاءِ تڙڦي رهيو آهي. خوشي حاصل ڪرڻ لاءِ پنهنجي خيالن تي مڪمل قبضو رک.

خوشي ٻاهرين حالتن تي مدار ڪا نه ٿي رکي. انجو مدار آهي اندرين حالتن تي. خوشي يا غم جو مدار انهيءَ تي نه آهي ته توکي ڪيتري دولت آهي يا تون ڪهڙي ممتاز عهده تي سرفراز آهين يا تون ڪهڙي جاءِ ۾ آهين يا تون ڇا ڪري رهيو آهين؟ پر ان جو مدار آهي انهيءَ تي ته انهن لاءِ تنهنجو ڪهڙو خيال آهي. ڪن ٻن ماڻهن کي ساڳيوئي عهدو، پگهار ۽ عزت هجي پر ممڪن آهي ته هڪڙو خوش هجي ۽ ٻيو پيو پڇتائين ۾ ڳري. ڀلا ائين ڇو ٿو ٿئي؟ انهن ٻنهي جي ذهنيتن ۾ تفاوت آهي. چين جا مزدور سٺين آنه روز تي به سارو ڏينهن

جان فشاني ڪري بہ خوش حال گذارين ٿا. ۽ هندستان جا ڪئين لکاپتي پيا ڳڻتين ۾ ڳرن.

هڪ لکاڻ ڪيترا منڊا ۽ ٽنڊا يتيم ڇوڪرا خوش حال ٿيندي ٽپون ڏيندي ڏسي، مون کي عجب لڳو. دريافت ڪرڻ تي معلوم ٿيو تہ شروع ۾ البت کين صدمو پهتو هو پر جڏهن خبر پيئي تہ هميشہ لاءِ آرزو ڪين رهندي تڏهن رضا تي راضي ٿي پنهنجي ڇوڪرن کان بہ زياده ٽپنگ ٽپا ڏيڻ لڳا آهن. مان انهن جو شڪرگذار آهيان ڇاڪاڻ جو هنن مون کي هڪ غير معمولي سبق سيکاري ڇڏيو آهي.

هڪڙي ماڻهوءَ کي ذيابطس جي بيماري ٿي پيئي. پهريائين خبر پوڻ تي ڏاڍو مغموم ٿيو. انهيءَ صدمي ڪري زياده بيمار ٿي پيو. ٿوري وقت بعد هو سهائي وٺي ۽ خوش گذارڻ لڳو جنهن ڪري بيماريءَ ۾ گهٽي تخفيف ٿي ويس.

هڪڙي عورت تي طرح طرح جون مصيبتون نازل ٿيون جيون هن کي ڪلندي وقت گذاريندو ڏٺم. هن پنهنجي دل ۾ رنج ۽ غم کي جاءِ نہ ڏني. هوءَ پنهنجي سان پلائين ڪرڻ ۽ اهڙي تہ مشغول هئي جو پنهنجو غم غلط ڪري ڇڏيو هئائين.

جهاز ۾ جيسين ڪو ٽنگ لڳو نہ ٿئي تيسين سمنڊ جو پاڻي ان ۾ داخل ٿي نہ ٿو سگهي. ساڳئي طرح سان غم لاءِ پنهنجي دل ۽ دماغ جا دروازا بند ڪري ڇڏيو. مغموم ڪندڙ خيالن کي اندر اچڻ نہ ڏيو پوءِ توهين ڪڏهين بہ درد يا الم جو شڪار ڪونہ ٿيندا.

گهر کان ٻاهر قدم رکنديئي پنهنجي واقفن ۽ دوستن سان ڪلي ڳالهايو. نهايت جوش ۽ خوشيءَ سان هنن کي همت ڏيو. پنهنجو خيال انهن اعليٰ مقصدن ڏانهن رجوع ڪريو جيڪي توهان کي حاصل ڪرڻا آهن. سڀڪنهن موقع جو فائدو وٺو. پاڻ کي پنهنجي لاءِ ڪارائتو ثابت ڪريو. خيال هڪ

وڏي وٿ آهي. استقلال کان ڪم وٺو. جيڪي ڪرڻ گهرو تنهن تي ثابت قدم رهو. خلوص نهايت ضروري آهي. سچائيءَ جي ذريعي هميشه ڪاميابيءَ جو سهرو انهن جي سر تي جهولندو نظر ايندو.

جن جو هڪ پاڪو آهي ته جيڪو خوش خلق نه هجي سو دڪانداري نه ڪري. خوش خلقيءَ مان هيٺيان فائدا آهن.

١- خوشخلقيءَ جي قيمت نه آهي، انهي هوندي به ننهجو خرچ آهي.

٢- خوشخلقي، ڪلمڪ انسان کي مفلس ٿيڻ کان سواءِ، پين کي امير بنائي ٿي.

٣- خوشخلقيءَ جي جهلڪ ٿورو وقت نظر اچي ٿي پر پين جي دل ۾ هميشه لاءِ وسي ٿي.

٤- ڪيڪو شاهوڪار اهڙو ڪونهي جو محتاج آهي ۽ ڪيڪو غريب ان مان فائدو وٺي، دل مان غربت جا ڏنگ ڪڍي ڇڏي ٿو.

٥- خوشخلقي خانگي زندگي، ڪاروباري زندگي ۽ ٻڌي دوستن جي مجموع ۾ خوشيءَ جي لهر پيدا ڪري ٿي.

٦- ٿڪلن لاءِ راحت، غمگينن ۽ دلشڪستن لاءِ فرحت ۽ سيني تڪليفن لاءِ ترياق آهي. انهن سيني خوبين هوندي به بازاري شيءِ نه آهي جا خريد سگهجي، نه ڪو ان کي ڪو چور چورائي سگهي؛ نڪو ڦري سگهي. جيڪڏهين پائين ته ماڻهو توکي پسند ڪن ۽ تو ڏانهن مائل ٿين ته انهن سان خنده پيشانيءَ سان مل.

٣- رسوخ پيدا ڪرڻ جي رمز

سڀڪنهن شخص کي پنهنجو نالو وڻي ٿو. جيڪڏهن ڪنهنکي سندس نالي سان سڏ ڪجي ٿو ته هو اهڙو خوش ٿئي ٿو جڻ ته هن جي تعريف ڪئي وئي آهي. جيڪڏهن ڪنهن واقفڪار جو نالو ڀلجو وڃجي يا ڪيس غلط نالي سان خطاب ڪجي ٿو ته هنکي صدمو پهچي ٿو. هو سمجهي ٿو ته "منهنجي هن ماڻهوءَ وٽ ڪا به عزت ڪانهي. ڇڱو منهنجو نالو به نٿو اچيس! شايد هي تمام بيپرواهه آهي ۽ منهنجي هن وٽ ڪا به قيمت ڪانهي." جيڪڏهن ڪنهن انگريز جي نالي جي صورتخطي غلط لکبي آهي ته هن کي ڏاڍي مٺيان لڳندي آهي. توهانکي جيڪڏهن ڪو واقفڪار سالن بعد ملي ۽ توهانکي نالو وٺي ڪيڪاري ته توهان ڪيترا نه خوش ٿيو! توهانجي دل جيڪر هن کي گهري ۽ توهان ڀاليون ته هنجي ڪا خدمت ڪريان. ٻين سان به اهائي حالت ٿيندي ٿي. توهان هننکي نالي سان سڏ ڪندا يا ڪيڪاريندا ته هو توهان جي عزت ڪندا ۽ پنهنجو سمجهي هر ممڪن مدد ڪندا. رسوخ وڌائڻ ۽ ڀاڳ وڌائڻ جي هي هڪ رمز آهي.

سڀڪنهن شخص کي پٺيان نالي ڇڏڻ جي تمنا دامنگير آهي. اڳئين زماني ۾ ڪيترا امير ڪتاب نويسن ۽ سٺن اديبن کي گران بها تحفا ۽ ڪجهه پيسا ڏيئي ڪتاب پنهنجي نالي ڏانهن منسوب ڪرائيندا هئا جيئن سندس وفات بعد سندن نالو ڪتاب جي ذريعي ياد رهي. ڪيترا مصنف پنهنجا ڪتاب اهڙن اميرن ۽ اعليٰ خاندانن جي نالي تي نذر ڪندا هئا جن مان ڪين وڏن رقمن ملڻ جي اميد هوندي هئي. محمود غزنوي فردوسي کي شاهنامي جي هر هڪ بيت لاءِ

هڪ سولي مهر ڏيڻي ڪئي هئي. توهان کي خبر آهي ته ڪيترا ماڻهو مسافرخانا، ڪوهه، رستن تي آرام ڪرڻ لاءِ بينچ يا پاڻيءَ پيئڻ لاءِ عام پبلڪ جاين تي ان پنهنجي عزيز خويشن جي يادگيري قائم ڪرائڻ لاءِ ٺهرائيندا آهن. ڪيترا ڇوڪرا ڪلاس ۾ ويهڻ تي پنهنجو نالو انهي لاءِ ڪپ سان اکاري ڇڏيندا آهن ته پل ته پويان سندن نالو قائم رهي. ڪيترا ماڻهو لائبريرين يا عجائب خانن جا حصا پنهنجي نالي تي ارپا ڪرائيندا آهن. شهرن جون گهٽيون يا رستا پڻ ڪن جي نالي سان سڏبا آهن. ڪيترا پارڪ ۽ باغيچا انهن جي مالڪن جا يادگار آهن. توهان تاريخ ۾ پڙهيو هوندو ته هندستان جا بي اولادي راجائون ۽ نواب پنهنجي نسل جي نالي قائم رکڻ لاءِ ٻين جو اولاد به پنهنجو ڪري پاليندا هئا ۽ انهن گود ۾ ورتل ٻچن جي مائٽن کي وڏيون وڏيون رقمون اولاد کان الوداع ڪرڻ جي عيوض ڏيندا هئا. امريڪا ۾ هڪڙو شاهوڪار هوندو هو جنهن کي ڪو به اولاد ڪونه هو. هن وٽ مال متاع جي ڪمي ڪانه هئي. هنکي مرڻ بعد پنهنجي ڪٽنب جي نالي قائم رکڻ جي ڏاڍي تمنا هئي، انهي ڪري هڪڙي پاڙي واري جي ٻچ کي گود جو پٽ ڪري پاليائين ۽ انهي پاڙي واري کي اولاد جي جدائي جي بدلي ۲۵ هزار ڊالر ڏنائين.

فنلي لالي هڪ نينگر هو جنهن جو پيءُ هن جي ننڍي هوندي ئي مري ويو. هي ڇوڪرو ڳوٺ ۾ ڪچين سرن ٺاهڻ جو ڪم ڪندو هو. ڪنهن اسڪول جو منهن ڪونه ڏٺو هئائين. بلڪل اڻ پڙهيل هو پر خداوند ڪريم کيس فهم عطا ڪيو هو. ماڻهن کي پاڻ ڏي موهي ڇڏيندو هو. ٿوري وقت بعد سياست ۾ بهرو وٺڻ لڳو تالجو امريڪا جي جمهوريت پارٽيءَ جو چيئرمن وڃي ٿيو. هن کي واقفڪارن جي

نالن ياد ڪرڻ جي عجيب خصلت هوندي هئي. ڪالمس سندس ڪاميابيءَ جو سبب دريافت ڪيو ويو. پاڻ چيائين ته ”محنت ڪاميابيءَ جي ڪنجي آهي.“ ڪنهن پڇيس ته ٻڌو اٿم ته توهان کي ڏهن هزار ماڻهن جا نالا ياد آهن ۽ توهين انهن کي نالي سان سڏ ڪري سگهو ٿا تڏهين پاڻ چيائين ته پاليا آهيو. پنجاهه هزار ماڻهن کي نالي سان سڏ ڪري سگهان ٿو. سندس شاندار ڪاميابي جو راز به اهوئي هو.

ماڻهن جي نالن ياد ڪرڻ سان به ترقي جون منزلون طئي ڪري سگهجن ٿيون ۽ گهڻائي پيرو ۽ پوئلڳ پيدا ڪري سگهجن ٿا. فنلي جهڙو اڻ پڙهيل الهيءَ اٽڪل جي وسيلي امريڪا جي پوسٽ ماسٽر جنرل جو عهدو ماڻي سگهيو. هو جنهن سان به ملاقات ڪندو هو ته هن جو صحيح نالو، هنجي خاندان جو تعداد، هن جو ڌندو ۽ هن جي سياسي خيالن جو لاڙو معلوم ڪندو هو. جڏهين وري هن کي ملندو هو ته سندس ٻارن ٻچن جي خيريت جي دريافت ڪندو هو. اهڙي طرح سان واقفيت وڌائيندو ويو ۽ تورن سالن ۾ هن جا گهڻائي همدرد ۽ پوئلڳ پيدا ٿي پيا.

امريڪا جي پريزيڊنٽ جي اليڪشن ٽيڻ واري هئي جنهنڪري ووٽن لي بار وجهڻ ۽ چوُ چوا ڪرڻ جو ڪم شروع ٿيو. فلني ١٩ ڏينهن جو پروگرام ٺاهي ويهن هزارن ميلن جي مسافري ڪري ڪيترن پرڳڻن مان دورو ڪري آيو. گشت جي دوران ۾ هر هڪ پرڳڻي جي هڪ معتبر ماڻهوءَ وٽ وڃي ٽڪيو ٿي جنهن سندس عزت افزائي لاءِ مجلس منعقد ٿي ڪئي جنهن ۾ الي جي ماڻهن کي دعوت ڏني گهرايو ويوٿي. مجلس ۾ فنلي سڀني سان خنده پيشانيءَ سان مليو ٿي. گشت پورو ڪري گهر موٽي اچڻ ن پوءِ هن انهن سڀني معتبر ماڻهن کي خط لکي دعوت لي آيل ماڻهن جا نالا گهرائي

ورتا. ۽ هر هڪ کي ٽالي سان خط لکي موڪليو. انهن خطن ڏاڍو اثر ڪيو. جنهن کي اهو خط مليو تنهن سمجهيو ته مون اهڙو ته ڦلي سان گهرو لاڳاپو پيدا ڪيو آهي جو هن مونکي دوستاڻو خط لکيو آهي ۽ ووٽ لاءِ مونکي عرض ڪيو آهي، جن کي خط لکيا هئائين تن مان سڀني کيس ووٽ ڏنا.

هڪڙي پيري هڪڙي ڳوناٺي کي اچي سهڻن ڏارڻ جو شوق ٿيو. سهڻا ته ڏاريائين پر سهڻ پر آهي ويچهه گهٽي سو آهستي آهستي سهڻن جي ٻچن جو تعداد ايترو ته وڌي ويو جو انهن کي رسد پهچائڻ هڪ وڏو مسئلو ٿي پيو. الهي ڳوٺ جا ٻار سهڻن سان اچي راند يون ڪندا هئا. هن ماڻهو کي هڪڙي انڪل خيال پر اچي وئي ۽ ٻارن کي چيائين ته جيڪو سڀ جو ٻچو جنهن کي وڻي سو چونڊي. ڇوڪرن کي مزو لڳي ويو، سڀڪنهن هڪڙو هڪڙو ٻچو پسند ڪيو. ڳوناٺي پوءِ چيو ته الهي توهان جي پسند ڪيل سهي لي توهان جو ٽالو رکيو جيڪڏهين توهان انهن کي هر روز ڪاڌو آٽي کارائيندا. ٻارن پنهنجي ٽالي ڪيائڻ جي شوق ڪري هڪڙي هڪڙي سهي کي پنهنجي پنهنجي ٽالي سان ڪوٺائي قوت کارائڻ منظور ڪيو.

ڪارينج ٽالي هڪ رڪ جو واپاري هو. هن هڪڙي ريلوائي جي پڻن ٺاهڻ واري ڪارخاني جي مالڪ کي لوهه وٺڻ لاءِ نهايت گهڻيون آزيون نيزاريون ڪيون پر ڪٿوئي ڪونه. ڪارينج کي هڪڙو نئون ڪارخانو ٺهرائڻو هو. هن اهو ڪارخانو وڏي پيماني تي ٺهرائي ريلواين جي پڻن ٺاهڻ واري ڪارخاني جي مالڪ جو ٽالو ان تي رکيو. سمجهو ٿا ته تنهنجو ڪهڙو اڪنو هولدو؟ ٻئي سال الهيءَ ڪارخاني واري سيٺ لوهه ڪارينج کان خريد ڪيو.

ڪارينيج ۽ ٻيو هڪ رڪ جو واپاري اچي پاڻ ۾ اٽڪيا. بازار ۾ رڪ جو اگهه اهڙو ته ڪيرائي ڇڏيائون جو نفعي جي ڪا به اميد ڪانه ٿي ڏسڻ ۾ آئي. اُلٽو ٻنهي ڌرين کي نقصان جو انديشو هو. هڪڙي ڏينهن ڪارينيج سندس رقيب واپاريءَ وٽ ويو ۽ چيائينس ته اسان ضد ڪري پاڻ کي ماڻهن اڳيان بيوقوف ثابت ڪيو آهي. سٺو ائين ٿيندو جو اسين ٻئي گڏجي پاڻ ۾ ڀائيوار ٿي ڪارخانه هلايون. ڪارينيج جي گهڻي سمجهائڻ بعد به هنکي يقين نه پيو اچي. آخر ڪارينيج کان پڇيائين ته انهي نئين ڪارخانه تي نالو ڪنهنجو رکنديون! ڪارينيج ٺهه پهه جواب ڏنس ته نالو تنهنجو نه رکبو ته ٻيو وري ڪنهنجو؟ انهيءَ تي هو مڙس پيو. ٿوري وقت کان پوءِ هو ڀائيوار ٿي ڪم هلائڻ لڳا جنهن مان کين گهڻو فائدو پهتو. نالي قائم ڪرائڻ لاءِ ماڻهو ڇا نه ٿو ڪري؟

ڪيترا ماڻهو ٻين جا نالا ياد ڪري ڪونه سگهندا آهن. جن کي به هو ملندا آهن تن کي هڪ سال بعد به سڃاڻي ڪونه سگهندا آهن. هو نالن ياد نه ڪرڻ جا بهانا گهڙيندا آهن جي ڏاڍا مشغول آهيون نه ته گهڻو وقت ڪونه ٿي ويو آهي وغيره وغيره. هو فرئنڪلن روزويلٽ کان وڌيڪ مشغول ڪونه هوندا. روزويلٽ کي پنهنجن نوڪرن چاڪرن، واقفڪارن ۽ ووٽرن جي نالن ياد ڪرڻ جي فرصت ملي ٿي ۽ نوهالڪي فقط واقفڪارن جي نالن جي ياد ڪرڻ لاءِ والد ڪاٿي ڪالهي!

امريڪا جي هڪ زبردست ڪمپني امريڪا جي جمهوريت جي پريزيڊنٽ لاءِ هڪ خاص موٽر ڪار تيار ڪري تحفي طور موڪلي ڏني. سوکڙيءَ ملڻ وقت پريزيڊنٽ صاحب نهايت سنجيدگي ۽ خوشخلقيءَ سان پيش آيو. موٽر جي هر هڪ حصي جو چڱي طرح سان معائينو ڪري، پريزيڊنٽ پسنديدگيءَ جو اظهار ڪيو. موٽر جي ڪارخاني جي مالڪ جي شڪريه سان

گڏ موٽر ڊرائيور کي ٻه گڏي ويو. موٽر ڊرائيور هڪ لچارو ماڻهو هو تنهن ڪري وچڙ وقت نه رڳو هن کي سڏ ڪري هٿ ملايائين پر موٽر احتياط سان ڪاهي اچڻ لاءِ شڪريه ادا ڪيائين ۽ ائين ڪرڻ سان هن جي دل وٺي ڇڏيائين. ٻئي ڏينهن هن کي پنهنجي فوٽي سان گڏ پنهنجي هٿ اکر اڪيل خط لکي موڪليائين. تعجب آهي جو هن کي ايترو وقت مليو ٿو!

فرانس جي حاڪم نيپولين ٽئين کي ماڻهن جي نالن ياد ڪرڻ جو شوق هوندو هو. باد شاهت جي انتظام ۽ خبر گيري بعد ٻه ڪيس جيڪو ماڻهو ملندو هو تنهن جي نالي ياد ڪرڻ جي فرصت ملندي هيس. هن کي هڪ اٽڪل هوندي هئي. جيڪڏهين نالو چٽيءَ طرح سان نه ٻڌندو هو ته دوباره پڇندو هو جيڪڏهين نالو غير معمولي هوندو هو ته پڇندو هو ڪيئن لکبو آهي. گفتگو جي دوران ۾ اهو نالو پيو دل ۾ ور ور ونندو هو ۽ ان ماڻهو کي انهيءَ نالي سان سڏيندو هو ۽ ان جي شڪل شبيه جو نالي سان پيو نسبت ۽ لاڳاپو قائم ڪندو هو. هن ماڻهوءَ جي پٺي ورائڻ ۽ هن جو ڪاغذ جي ٽڪر تي اهو نالو لکي ان تي غور ڪري نهارڻ. ڪاغذ کي اکين اڳيان آڻي ان جو نالو ذهن نشين ڪندو هو. پوءِ ڪاغذ ڦاڙي ڇڏيندو هو. ائين ڪرڻ سان نه رڳو ٻڌڻ جي طاقت ذريعي هن جي دماغ ۾ نالي جو خيالي خاڪو ڄمي ويندو هو پر ڏسڻ جي قوت ڪري پڻ اهو نقش سندس دل تي اُڪري ويندو هو.

مٿين مثالن مان ثابت ٿيو ته ماڻهن کي پاڻ ڏانهن مائل ڪرڻ جو ٿيون اُصول آهي لاڳاپي وارن ماڻهن جا نالا ياد ڪرڻ.

٤. گفتگو ۾ مادر ٽيڙ جي رمز

ٿورو وقت ٿيو ته مولڪي پيس ڪوٽ جي پارٽي جي دعوت ملي. آءٌ پنهنجي راند ڪرڻ ڪندو آهيان اتفاق سان مولڪي هڪ عورت اُتي ملي ويٺي. هوءَ به پنهنجي راند ڪانه ڪندي هئي تنهنڪري اسان پاڻ ۾ گفتگو ڪرڻ لڳاسين.

هن مولڪان يورپ جي سفر جو احوال پڇيو ته مهرباني ڪري جيڪي وڏا شهر ڏٺا اٿو يا جيڪي نظارا توهان پسيا آهن ان جو ڪجهه احوال ٻڌايو. ڪوچ تي ويهندي هن مولڪي ٻڌايو هو ته آءٌ پنهنجي مڙس سان آفريڪا جو دورو ڪري آئي آهيان تنهنڪري مون چيو مانس ته توهان آفريڪا مان ٿي آيا آهيو! واهه! واهه! منهنجي به مرضي هئي ته آفريڪا وڃي ڏسان پر آلجيريا ۾ ٢٤ ڪلاڪن گذارڻ جو به موقعو ڪونه مليو. آفريڪا هڪ وڏو شڪار گاهه آهي. توهان وڏا خوش نصيب آهيو جو اهڙي ملڪ جو سفر ڪري آيا آهيو. مهرباني ڪري پنهنجي سفر جو سمورو احوال ٻڌايو. هن منو ڪلاڪ آفريڪا جو احوال ويٺي ٻڌايم. سڄي گفتگو جي دوران ۾ هن وري پڇي به مون کان ڪونه پڇيو ته ڪٿي ڪٿي ويا هوا ۽ ڇا ڇا ڏٺو اٿو. هن کي منهنجي سفر جي بيان ٻڌڻ جو ايترو شوق ڪونه هو جيترو هن کي اهڙي ٻڌڻ واري شخص جي ملڻ جو شوق هو، جنهن کي هوءَ پنهنجي آفريڪا جي سفر جو حال احوال ٻڌائي ۽ پنهنجي پسورائي ڏيکارڻ جي تمنا پوري ڪري.

هن عورت جي حالت غير معمولي هئي ڇا؟ بلڪل نه. اسين سڀئي هن جهڙا انسان آهيون ۽ اسان کي به ساڳيون تمنائون دامنگير آهن. مولڪي هڪڙيءَ مجلس ۾ هڪڙي

علم نباتات جي ماهر سان ملڻ جو موقعو مليو. مان هن کان اڳي ڪڏهين به ڪنهن علم نباتات جي ماهر سان گفتگو ڪانه ڪئي هئي. مان هنجي گفتگو ۾ اينترو نه محو ٿي ويس جو ڪرسي جي ڪناري تي ڪڙو ٿي ويٺي هن جي بيان کي غور سان ٻڌڻ لڳس. مجلس ۾ ٻيا به ڪيترائي معزز شريڪ هئا ۽ سڀني کي ڇڏي آءُ هن ماهر جي مزيدار ڳالهين ۾ محو ٿي ويس. عموماً اهڙين مجلسن ۾ تهذيب جي تقاضا آهي ته ويجهي ويٺلن سڀني مهمانن جي دلچسپي جهڙي گفتگو ڪبو جيئن ان ۾ سڀئي ڀرو وٺي سگهن پر مان رواجي رواج جي برخلاف علم نباتات جي ڳالهين ۾ لڳي ويس. اڌ رات جو مجلس ختم ٿي. مون وڏي ميزبان کان رخصت طلب ڪئي. اجان آءُ الي پهتس ئي مس ته علم نباتات جي ماهر ميزبان وٽ پهچي منهنجي تعريف ڪرڻ شروع ڪئي ته هي ته اعليٰ قسم جو انسان آهي؛ نهايت دلچسپ نمولي ۾ گفتگو ڪري ٿو وغيره وغيره. حقيقت ۾ ته آءُ سڄو وقت ماٺ ڪيو ويٺو هوس ۽ ويٺي هن جي گوهر فشاني ٻڌڻ چاڪاڻ جو مون کي ان مان مزو اچي ويو هو. جڏهين هن کي معلوم ٿي ويو ته آءُ هن جون ڳالهيون نهايت غور ۽ دلچسپيءَ سان ٻڌي رهيو آهيان تڏهين ڏاڍو خوش ٿيو ۽ منهنجي تعريف ڪرڻ لڳو.

ڪنهن به ماڻهوءَ جي ڳالهه غور سان ٻڌڻ هنجي تعريف ڪرڻ جي برابر آهي. ڪي ٿورا ماڻهو توهان کي ملندا جيڪي انهي ڳالهه جا گهرجائو نه هوندا ته ڪو انسان ڪي ڪن ڏيئي ٻڌڻ وارو ملي. گهڻو ڪري سڀڪو اهڙا تمنا پيو ڪندو ته جيڪي مان چوان ٿو سو ٻيا ڪن لائي ٻڌن. مجلس ۾ ڳالهائيندي جيڪڏهين ڪو اسانجي ڳالهه روڪي پاڻ ڳالهائڻ شروع ڪندو آهي ته اسانکي ڪيئن وڻندو آهي ۽ پائنبو آهي

ته اکيون ڪيڏي ونڃنس. جڏهين علم نباتات جي ماهر [illegible] آءٌ هنجي حاصل ڪيل معلومات، ٻڌڻ لاءِ خواهان آهيان ۽ جڏهين مون ٻڌايئي ۾ چيو ته "توهان سان ملي مونکي ڏاڍي خوشي حاصل ٿي آهي؛ شل توهان جيتري معلومات مونکي به هجي ها؛ خدا ڪندو ته وري ملنداسون." ته هن جي دل ٺري پئي ڇاڪاڻ جو هن مون کي علم جو قدردان تصور ٿي ڪيو جو آءٌ واقعي آهيان. مون جيڪي چيو مانس سو مٿيئين دل سان ڪونه چيو مانس. مون جيڪي چيو مانس سو واقعي سچ هو. غور سان ٻڌڻ ۽ سچي دلچسپي ظاهر ڪرڻ ڪري ٿي هن "سٺي گفتگو ڪرڻ واري" خطاب سان پنهنجي اڳيان منهنجي تعريف ڪئي.

ڏندي ڏاڙيءَ ۾ پڻ اهو اصول ڪار آمد ٿيندو. گراهڪ جو جيڪو نظريو آهي تنهنکي ٻڌڻ هنجي عزت جو باعث آهي. اهڙيءَ ڪري گراهڪ جي دل پڪي ٿيندي ۽ ضرور خريد فروخت توهان وٽائين ڪندو. ڪو گراهڪ دڪان تي چڙهي ته ان ڏي توجهه ڪريو جيئن هو سمجهي ته توهان هن جي گهرجن پوريون ڪرڻ لاءِ ويٺا آهيون، نه هن جي ڳنڍ ڪپڻ لاءِ. توهان ڀلي دڪان کي اعليٰ نموني ۾ سينگاريو ۽ وڏيون پيڪيدار ۽ ڪشاديون ڪوٺيون کوليو؛ بازار جي اڳهه کان به سستائي اڳهه تي وڪڻو، اخبارن ۾ اشتهار وجهائي ماڻهن جو توجهه ڇڪرايو ۽ گماشتا وهاريو پر جيڪڏهين توهانجي دڪان جا سال وڪڻندڙ گراهڪن جي ڳالهه وچ ۾ ٽوڪيندي هنن جي گوهر فشاني ڪرڻ لڳندا يا جيڪي گراهڪ چوندو تنهن کي خواه مخواه رد ڪندا رهندا ۽ ائين ڪرڻ سان هنن کي چيڙائي ڇڏيندا ته توهان جو ڏندو ڪڏهين به زور نه وٺندو. اهو طريقو آهي گراهڪن کي ڀڄائڻ جو ۽ نه گراهڪن ڦاسائڻ جو. هيئنئون مثال قابل توجهه آهي.

مسٽر واٽن هڪڙو ڪارو سُوٽ وٺي ورتو. سُوٽ خراب نڪري پيو. ڪوٽ ڪالر وٽان رنگ ڇڏڻ لڳو ۽ قميص جي ڪلي خراب ٿيڻ ۾ ڪا دير ڪا نه ٿي ٿي. واٽن سوٽ کڻي دڪاندار وٽ ويو ۽ جنهن دڪان جي نوڪرن مان هڪ کان ورتو هئائين تنهن کي وڃي مليو ۽ پنهنجي ماجرا هن کي ٻڌائڻ جي ڪوشش ڪئي. هن دڪاندار هنکي ڳالهه پوري ڪرڻ ڪانه ڏني. اڃان هو ڳالهه شروع ئي ڪانه ڪري ته کنيو ڳچيءَ کان ونيس چي اسان هزارها اهڙا سوٽ وڪيا آهن. هيءُ پهريون پيرو آهي جو شڪايت ملي آهي. هنجي ڳالهائڻ جو لهجو تمام خراب هو جڻ ته وڙهيو ٿي ۽ سندس چوڻ مان ائين پي سمجهڻ ۾ آيو ته "توهان ڪوڙ ٿا ڳالهايو. اسانکي پڪ آهي ته ڪوٽ رنگ ڪونه ٿو ڇڏي. توهان اسانکي پيهلائڻ آيا آهيو. اسين اهڙا بيوقوف ڪونه آهيون جو توهان جهڙن جي چوڻ تي توکي پئسا موٽائي ڏيون" اڃان رڳو پٺي هليو ته ٻيو دڪان جو گماشتو وچ ۾ ٽپي پيو چي سڀڪو ڪارو ڪوٽ پهريائين ٿورو رنگ ڇڏيندو آهي ۽ خاص طرح سان هن اگهه وارو ته ڪپڙو ضرور ڇڏيندو. هن دڪاندار ته هيڪاري زخمن تي لوڻ ٻرڪيو. ٻئي ڏين گماشتي مسٽر واٽن جي سچائي ۾ شڪ آندو ته هن وري ٻڌايس ته اهڙو سستو ۽ جهڙ ڪپڙو ورتو اٿيئي جو ضرور رنگ ڇڏيندو. ٻنهي قسمن جي بي عزتي سبب واٽن اندر ۾ ڀڃي ڪاميو ۽ خيال ڪيائين ته سوٽ سندن منهن ۾ اڇلائي هليو وڃان ته اينري ۾ دڪان جو مئنيجر اچي نڪتو. هو پنهنجي ڌنڌي ۾ ماهر هو. هڪدم لتل دل لي چندو وڌائين ۽ واٽن کي راضي ڪري روانو ڪيائين. ڪاوڙيل گراهڪ کي ٺاري مطمئن ڪيئن ڪيائين سو اچو ته ٻڌايان.

هنجي طريقي ۾ ٽي جزا هئا پهريائين هن واٽن

جي ماجرا منهن کان وٺي پڇاڙيءَ تائين ٻڌي ۽ وچ ۾ هڪ اکر به نه ڳالهايائين. پوءِ نه جڏهين مسٽر واٽسن ڳالهائي پوري ڪئي ۽ گماشتي پنهنجا رايا ۽ خيال ظاهر ڪرڻ شروع ڪيا تڏهين هن سان واٽسن جي نقطه نگاهه کان بحث مباحثو ڪرڻ لڳو. هن واٽسن جي خيالن جي چڱي طرح سان ترجماني ڪئي. هن کي ڏيکاريائين ته واٽسن جي قميص جي ڪالر کي داغ ٿي پيو آهي. هن کي سمجهه ڪيائين ته آئينده سندس دڪان تان ڪابه اهڙي شي گراهڪن کي نه ڏني ويجي جنهن ڪري ڪا به شڪايت ملي ۽ گراهڪ خوش ٿي نه وڃي. تيون قبول ڪيائين ته مونکي خبر ڪانهي ته ڇو انهن داغ ٿئي ٿو. واٽسن کان پڇيائين "ته توهان پڌايو ته ڇا ڪيو وڃي؟ آءٌ توهان جي حڪم جو انتظار ڪري رهيو آهيان ۽ آءٌ ائين ڪندس جئن توهان چوندا."

اهو ٻڌي واٽسن جي دل کي تسڪين ٿي. ٿورڙو وقت اڳي خيال ڪيو هئائين ته سوٽ سندن منهن ۾ هڻي هليو وڃان، پر هاڻ خيال ڦيرائي چيائينس ته آءٌ توهان کان صلاح وٺڻ آيو آهيان ته ڇا ڪجي ۽ اهو به پڇڻ گهران ٿو ته هي رنگ ڇڏڻ عارضي آهي ڇا؟ دڪاندار صلاح ڏنس ته "توهان ڪوٽ کي هڪ هفتو ڪن پايو پوءِ ڏسو ته رنگ ڇڏڻ بند ڪري ٿو يا نه. جي اڃا به رنگ نه ڇڏي ته ڪٺي اچجوس ته توهان کي ٻيو ڏينداسون. مونکي افسوس آهي جو توهان کي هيتري تڪليف ڏني اٿون. اميد ته آئينده ائين ڪو نه ٿيندو." واٽسن ڏاڍو خوش ٿي گهر موٽيو. هفتي ڪانپوءِ ڪوٽ رنگ ڇڏڻ بند ڪيو ۽ هن جو انهي دڪاندار ۾ ايمان ٻڌجي ويو. جيڪڏهين ڪا شيءِ ڪپندي هيس ته بنا رد بدل ڪرڻ جي اتان ڪٺي ايندو هو.

اهو مئنيجر ٻهريائين گماشتو هو : پنهنجي قابليت ۽ ماڻهن

سان سٺي سلوڪ ڪرڻ ڪري وڏي وڏي سيٺين، گماشتن جو سرتاج ٿيو. هو جيترا ڪ گماشتا ساري عمر گماشتا ئي رهيا ۽ سٽور ۾ مال ڀي وڪڻڻ لاءِ رکيا ويا ۽ ڪڏهين به وري گراهڪن سان هنن کي ڳالهائڻ جو وجهه ڪونه ڏنو ويو.

سيڪنهن قسم جو ڏکڻ چين ۽ ڪتراڳي انسان صبر ۽ تحمل سان ڳالهه ٻڌندڙ انسان جي اڳيان خاموش ٿيو رهجي. غور ۽ همدردي سان ٻڌڻ ڪري اڳلي جو غم ۽ غصو ڪافور ٿيو وڃي. هيٺيون مثال ملاحظه ڪريو:-

هڪڙي ٽيليفون ڪمپنيءَ جو هڪڙي ڪتراڳي گراهڪ سان اچي پلاند اٽڪيو. هو هميشه چوندو هو ته بل ۾ غلطي آهي ۽ اڻ ڀي ڪري اڻ پيسا ڪونه ڏيندس. هو نه رڳو گاريون ڏيندو هو پر چرين وانگر پيو بڪندو هو. هو ڌمڪيون ڏيندو هو ته ٽيليفون کي مان پاڙئون پٽي اڇلائي ڇڏيندس. اخبارن ۾ ڪئين مضمون ڇپايائين. ڪمپني تي ڪئين دفعا مقدمه ڪيائين. آخرڪار هڪ هوشيار ۽ تجربيڪار شخص کي هن ڏانهن موڪليو ويو. هو گراهڪ جون شڪايتون ويهي غور سان ٻڌڻ لڳو ۽ هن سان ها ۾ ها ملائي همدرديءَ جو اظهار ڪرڻ لڳو. ٽيوين پيري هو ٽي ڪلاڪ ماٺ ڪري ويهي فقط هن جي بڪ بڪ ٻڌڻ لڳو ۽ پنهنجي اچڻ جي مقصد جو اظهار به نه ڪيائين. ان ڪالپوءِ به چار پيرا هن وٽ ويو. چوٿين پيري وڃڻ سان هن هنجي شروع ڪيل تحريڪ ”ٽيليفون ڪمپني جي چندي ڏيندڙن جي حقن جي محافظ مجلس“ جو ميمبر ٿيو. هن کان اڳ ڪنهن به ٽيليفون ڪمپني جي نوڪر هنسان اهڙي روش اختيار ڪانه ڪئي هئي جنهن ڪري سندس هنبر ايمان پڻ جي ڳالهه ۽ هن تي ڀروسو ڪرڻ لڳو. ٽيون پيرن ماڻ لي هن پنهنجي مقصد جي ڪا به اظهار ڪانه ڪئي هئي تنهن هوندي به چوٿين

دفعه ملڻ تي هن ٻنهي گهرڻ جي سيني ٻقايا چڪتو پري ڏني ۽ سيني ڪيس ڪيائي ورتائين. هن سمجهيو تي ته ماڻهن جي حقن جي حفاظت جو هن جيڪو بار پاڻ تي کنيو هو سو هڪ اعليٰ ۽ عمدو ڪم هو. پر حقيقت ۾ هن جي تمنا هئي ته ماڻهو ڪيس وڏو ماڻهو سمجهن ۽ سندس قدر ۽ عزت ڪن ۽ ڀريائين ته هو ٻه ٻه هٿ ٿي اڏاڻو پر جڏهين ڪمپني جي ملازمن مان ڪي هڪ سندس قدردان ٿي پيو ۽ سمجهيائين ته انهن جي ذريعي سڄي ڪمپني مونکي داد ڏئي ٿي، تڏهين ڪٽي مات ڪيائين ۽ سندس خيالي شڪايتون سيني رفع ۽ دفع ٿي ويون.

هڪڙي ڏينهن هڪڙو گراهڪ هڪڙي اوني ڪپڙي جي واپاريءَ جي دڪان تي چڙهي ويو. هن جو منهن ڪاوڙ سبب ڳاڙهو ٿيو پيو هو ڇاڪاڻ جو واپاري هن کي ١٥ ڊالر لهڻندو هو پر گراهڪ کي اهو بل ياد ئي ڪونه ٿي آيو تنهن ڪري پيسن ڏيڻ کان انڪار ٿي ڪيائين. واپاريءَ کي گهڻائي خط لکيا هئائين پر واپاريءَ پنهنجون وهيون سنڀالي وري نه بل ڪڍيو ٿي موڪليس جنهنڪري هنکي ڏاڍي منيان لڳي هئي ۽ انهيءَ ڏينهن هو واپاريءَ سان هڪ هڪائين ڪرڻ لاءِ واپاريءَ جي آفيس ۾ لنگهي ويو ۽ وڃي چيائين ته "نه فقط اڄ توهان کي پيسا ڪونه ڏيندس پر آئينده هڪڙي ڪوڏيءَ جو به ڪپڙو توهان کان خريد ڪونه ڪندس. توهان مون کي پورڙو سمجهيو آهي ڇا جو توهان کي پيو ائين پيسا ڏيندس."
هن ڳالهيو ٿي پر جوش وچان ڏڪي رهيو هو. هن کي واپاريءَ ڪرسيءَ تي وهاري هنجي ساري حقيقت غور سان ٻڌي. انهيءَ بعد کيس چيائين ته "اڄ توهان جي تشريف آوري لاءِ شڪر گذار آهيان. توهان مون تي وڏو احسان ڪيو آهي ڇاڪاڻ جو جيڪڏهن منهن جي دڪان جي گماشتن توهان کي رنجايو

آهي ته پهن کي پڻ رنجايو هوندائون. اهو تنهين ترين لاءِ خراب آهي. توهان منهن جون اکيون کولي ڇڏيون آهن. آءٌ اوهان کي پڪ ٿو ڏياريان ته اهيءَ شڪايت پڌائڻ جي جيڪا توهان کي امنا آهي تنهن کان وڌيڪ مون کي اهڙي شڪايت پڌڻ جي خواهش آهي."

هيءُ فقرو پڙهي هن کي ڏاڍو عجب لڳو. هن کي تعجب اهيءَ ڳالهه جو ٿيو ته شڪايت تي ناراض ٿيڻ جي عيوض سنڌس شڪر گذاري پيش ڪئي وئي. هن کي اها توقع ڪانه هئي پر هن جي خوشيءَ جي حد ئي نه رهي جڏهين واپاري ڪيس چيو ته "اها رقم اسين اوهان جي نالي تان لاهي ڇڏينداسون ڇاڪاڻ جو توهان نهايت سوچ سمجهه وارا ماڻهو آهيو ۽ توهان کي فقط هڪڙو حساب رکڻو پوي ٿو ۽ برعڪس ان جي اسانجي ڪلارڪن کي هزارها حساب رکڻا ۽ چڪاسڻا پون ٿا اهيءَ ڪري توهان کان ڪا چوڪ ٿيڻ ممڪن نه آهي. جيڪڏهين آءٌ توهان جي جاءِ تي هجان ها ته جيڪر دل ۾ اهي ئي خيال پيدا ٿيندم ها جيڪي توهان اظهار ڪري چڪا آهيو. توهان آئينده اسانجي دڪان تان خريد ڪرڻ جي خلاف خواهش ظاهر ڪئي آهي تنهن ڪري فلاڻي فلاڻي ڪپڙي جي دڪانن لاءِ سفارش ڪريان ٿو. اميد ته توهان کي انهن دڪانن تي سڀئي سهوليتون ملنديون. مهرباني ڪري اڄ توهان رات جي ماني مون وٽ کائجو." گراهڪ گهٽي رد بدل ڪانسواءِ ماني کائڻ قبول ڪئي.

ٻئي ڏينهن جڏهين هو دڪان تي آيو ته جيترو مال اڳي وٺندو هو تنهن کان ڏهوڻو مال ورتائين. جڏهين هو گهر واپس ويو تڏهين هن جي دل نرم ٿي پيئي ۽ هن جي مرضي ٿي ته جيتري قدر واپاري مولسان انصاف ۽ عزت سان هليو آهي ايتري قدر ته آءٌ به هلان. هن وڃي گهر ۾ بلن جي تلاش

ڪٽي ۽ ڀولا ڪرڻ تي هڪ اهڙو ٻل نظر آيس جيڪو
هن اڳي ڪولہ ڏنو هو. فوراً پندرهن ڊالرن جو چيڪ
هڪ خط سان گڏ ڏياري موڪليائين. ان خط ۾ نهايت ئي
پشيماني ظاهر ڪيائين ته بل هيٺ متي ٿي وڃڻ ڪري توهانکي
مون هيتري تڪليف ڏني آهي. اميد ته مونکي معاف
ڪندا. هن واقع بعد هو برابر پنجويهہ سال ۽ مرڻ گهڙيءَ
تائين ، انهيءَ واپاريءَ جو گراهڪ ٿي رهيو.

هڪڙي ٻئي ڇوڪري جو قصو نهايت سبق آموز آهي.
هي هڪڙو اهڙو مفلس ڇوڪرو هو جو اسڪول کان موٽڻ تي
پندرهن آني هفتہ جي حساب سان هڪڙي هوٽل جا دروازا
صفا ڪندو هو. هن جا مائٽ نهايت غريب هئا جنهنڪري
هو وات کان ڪسيبن ۾ ڪريل اگر گهر جي لاءِ چونڊي ايندو
هو. هو فقط ڇهہ سال اسڪول ۾ پڙهيو ۽ آخرڪار هي وڏي
وڃي هڪڙيءَ اخبار جو ايڊيٽر ٿيو. هن جي ڪاميابيءَ جو
راز هو هن ڪتاب ۾ ڄاڻايل اصولن جي پيروي ڪرڻ.
اسڪول کي خيرباد چوڻ بعد هو هڪڙي ڪمپنيءَ ۾ ٿوري
پگهار تي ڪلارڪ ٿيو پر تعليم حاصل ڪرڻ کان قاصر ڪين
رهيو. پيسو پيسو ڪري ڪجهہ روپيہ گڏ ڪيائين ۽
آمريڪا جي وڏن مدبرن جي سوانح عمرين لي
ڪتاب خريد ڪيائين ۽ انهن جي سوانح حيات پڙهي انهن
کان وڌيڪ احوال حاصل ڪرڻ لاءِ کين خط لکيائين. ائين
ڪرڻ سان وڏن ماڻهن کي پاڻکي ڪجهہ شيءِ سمجهڻ ۽
خوش ٿيڻ جو موقعو ڏنائين ڄاڻجو اهي کيس دعوت ڏئي
پاڻوٽ گهرائيندا هئا ۽ پنهنجي پسورائي پڌري ڪري هن ۾
جوش ۽ ولولو پيدا ڪندا هئا. هو هنن جي ڪيل ڪارنامن
مان سبق پرائي انهن اصولن تي عمل ڪندو هو جيڪي
حياتي جي ڪشمڪش ۾ ڪامياب بنائڻ لاءِ هن ڪتاب ۾

درج ڪيا ويا آهن. انهيءَ ڪري هنجو حوصلو وڌندو رهيو ۽ هو پاڻ تي اعتماد رکي زندگيءَ جو داءُ دليري سان هڻندو رهيو.

هڪ وڏي اهل دل انسان جو قول آهي ته ماڻهو ناڪامياب انهيءَ ڪري ٿين ٿا جو هو جڏهن ٻين ماڻهن کي ملن ٿا ته ڳالهين بجاءِ ڪنن کولي ٻڌڻ جي هو انهيءَ فڪر ۾ لڳا رهن ٿا ته ڪو هو فضيلي ڪرڻ جو ڪو وجهه مليٿون. وڏا ماڻهو پائين ته ماڻهو سندن ڳالهيون ٻڌن بجاءِ انهيءَ جي ته ماڻهو ساڻن گفتگوءَ ڪن.

ٻڌڻ جي قابليت بنسبت ٻڌائڻ جي خواهش جي ماڻهن ۾ گهٽ آهي. رڳو وڏا ماڻهو نه پر عام ماڻهو به پنهنجن خيالن ظاهر ڪرڻ جي خواهش رکن ٿا. ڪيترا ماڻهو ڊاڪٽر انهيءَ لاءِ گهرائيندا آهن جيئن ڪو سندن ڳالهين ٻڌڻ وارو ماڻهو ملين. سيڪو پائيندو آهي ته منهنجي ڳالهه ڪو ويهي غور سان ٻڌي ۽ منهنجي ماجرا ۾ مولسان همدرديءَ جو اظهار ڪري. ٿوري گهڻي رنجهه ڪنجهه ٿي ته به ٻين کي ٻڌائڻ جي خواهش ٿيندي آهي ۽ ٻين کي اسان جي ڳالهين ٻڌڻ لاءِ وقت ڪٿي؟ انهيڪري ڪيترا ماڻهو اها تمنا پوري ڪرڻ لاءِ ڊاڪٽر يا حڪيم کي گهرائي احوال ٻڌائي، دل ٺاريندا آهن.

آمريڪا جي خانہ جنگي واري زماني ۾ **لنڪن** پنهن جي هڪڙي اهڙي دوست کي ڀاڻ وٽ سڏائي مهمان ڪري رهايو جنهن سان هو سائنس مشوره ڪري ۽ مشوره ڪرڻ جي بدران هن کي ڪلاڪن جا ڪلاڪ ويٺو پنهنجا رايا بيان ڪري ٻڌائيندو هو. غلامن کي آزاد ڪرڻ جو اعلان ڪرڻ موزون آهي يا نه تنهن متعلق هو مخالفن ۽ موافقن جا نظريه هن کي ويٺو ٻڌائيندو هو. هر پهلو کان انهيءَ مسئلي تي بيان ڪندو رهندو هو. اخبارن جا رايا ۽ خط پڙهي ٻڌائيندو هوس ۽ آخر ۾ هن جي راءِ پڇڻ کانسواءِ ئي هن کي وڃڻ

دلچسپي رکندو هو. جيڪڏهين اها ترڪيب نه ڪريان ها
ته شايد محروم ٿي موٽان ها.

تجارت ۾ به اهو اصول ڪارگر ثابت ٿيو آهي. هڪڙي
ڊبل روٽين واري جي خواهش هئي ته هڪڙي خاص وڏي
هوٽل وارا مونکان ڊبل روٽيون خريد ڪن. ڪيترين
ڪوششون ڪيائين پر سڀ بيڪار ثابت ٿيون. هوٽل جي
مئنيجر کي سستي اگهه تي سٺي مال ڏيڻ لاءِ ڪئين حيلا
هلايائين پر ڪو به ڪن تيل ڪو نه لڳو. هوٽل جي مئنيجر کي
ڏاڍا ڪاڏا ڪارائين ۽ چاپلوسيون ڪيائين، هوٽل کي ورسائڻ لاءِ
هڪڙو ڪمرو وٺي اتي وڃي رهيو پر ڪو به خاطر خواه نتيجو
ڪو نه نڪتو. آخر خبر پيس ته باوجود گهڻين مصروفيتن
جي، هوٽل جو مئنيجر هڪ انجمن جو پريزيڊنٽ آهي ۽ ان
جي ترقيءَ لاءِ نهايت تڙپي رهيو آهي. هو هڪدم انهيءَ انجمن
جو وڃي ميمبر ٿيو ۽ ٻئي ڏينهن انجمن جي ترقي لاءِ
تجويزون ۽ رٿون کڻي هوٽل جي مئنيجر وٽ ويو. پنهنجي
مقصد جي ڳالهه بلڪل ڪا نه ڪيائين. فقط انجمن کي وڌيڪ
ڪارائتي بنائڻ ۽ ان کي ترقي وٺائڻ جي تدبيرن تي تبصره
ڪري موٽي آيو. ٻئي ڏينهن بعد هوٽل جي نائب مئنيجر
وٽان ٽيليفون آيس ته "ڊبل روٽين جا نمونا ۽ نرخ کڻي اچ.
خبر ناهي تو ڪهڙو جادو ڪيو آهي جو مئنيجر تنهنجي نهايت
گهڻي تعريف ڪري ٿو ۽ تو وٽان ڊبل روٽيون وٺڻ جي اسان کي
هدايت ڪري ٿو." اها تعجب جي ڳالهه نه آهي ته چئن سالن
جي متواتر ڪوشش بعد ڪا به ڪاميابي حاصل ڪا نه ٿيس پر
هڪ ڏينهن ۾ هن جي دلچسپي واري ڳالهه ڪرڻ سان دلي
مراد حاصل ڪيائين. جيڪڏهين توهان چاهيو ته ماڻهو توهان
کي پسند ڪن ته پنجون اصول آهي انهن جي دلچسپيءَ
وارين ڳالهين متعلق انهن سان گفتگو ڪرڻ.

٦- ماڻهن وٽ مقبول ٿيڻ جي رمز

هڪ ڏينهن ٽپال آفيس ۾ ويس ۽ ڏٺم ته رجسٽر ڪرڻ وارو ڪلارڪ ڪم جي گهڻائيءَ سبب تمام پريشان ۽ ساڳيءَ ساڳيءَ ڪم ڪرڻ ڪري ڪڪ ويٺو آهي. مون دل ۾ هن کي پاڻ ڏانهن راغب ڪرڻ جو هڪ ارادو ڪيو ۽ دل ۾ سوچيم ته هن ۾ ڪهڙي ڳالهه آهي جنهن جي آءٌ ٺيڪ نيتي ۽ سچائيءَ سان تعريف ڪري سگهان ٿو. جڏهن هو منهنجو خط توري رهيو هو تڏهين چيو مانس "ته ڪهڙي نه سٺي ڳالهه ٿئي ها جيڪڏهين منهنجا وار به تو جهڙا هجن ها." هن ڇرڪ ماري مون ڏانهن نهاريو ۽ چيائين ته "يار وارن ۾ اڳئين رونق ڪٿي آهي؟" مون چيو مانس "ته اڳي شايد وڌيڪ سٺا هئا؟ هاڻي به ته تمام سٺا آهن." اهو ٻڌي هو ڏاڍو خوش ٿيو ۽ چيائين ته "گهڻن ماڻهن منهنجي وارن جي تعريف ڪئي آهي." مون کي پڪ آهي ته هن سارو ڏينهن خوشيءَ ۾ گذاريو هوندو. رات جو پنهنجي زال سان به اهوئي ذڪر ڪيو هوندائين ۽ ضرور آرسي ڏسي چيو هوندائين ته "منهنجا وار ڪهڙا نه عمدا آهن!"

هيءُ قصو مون هڪڙي پيري هڪڙي مجلس ۾ ڪيو. هڪڙي ماڻهوءَ مون کان پڇيو ته اوهان کي انهيءَ خوشامند ڪرڻ مان ڇا هٿ حاصل ٿيو؟ مون جواب ڏنو مانس ته جيڪڏهين اسين اهڙا خود غرض آهيون جو ٻين جي زندگيءَ ۾ ٿوري خوشيءَ جي جهلڪ پيدا نٿا ڪري سگهون ۽ عيوض ملڻ جي بغير ڪنهن جي سچي تعريف نٿا ڪري سگهون ته انسان ۽ حيوان جي وچ ۾ ڪهڙو فرق آهي؟ ائين ڪرڻ سان اسين هميشه ناڪاميابيءَ جو منهن ڏسندا رهنداسون.

مون کي ھن مان ڇا ھڙ حاصل ٿيو؟ مون کي سيڪڇھ
مليو. مون کي دلي راحت حاصل ٿي. اھيءَ موقعہ جي
يادگيريءَ منھنجي دل ۾ خوشيءَ جون لھرون لڳايون ٿي.
مون ھڪ انسان جي اونداھي ۾ اجالو ڪيو ۽ ھيءَ ھڪ
خدمت آھي جنھن لاءِ مون کي خدا وٽان معاوضو ضرور ملندو.
جيڪڏھين ھن مون کي ڪو بدلو ھن دنيا ۾ نہ ڏنو تہ پلي
نہ ڏئي پر خدا مون کي ضرور نوازيندو. مون کي چڱي ڪم
ڪرڻ ۾ جيڪا خوشي حاصل ٿي سائي ڪافي آھي ۽ ھميشہ
مون کي خوشنود ۽ خوش حال ڪندي ايندي.

بني نوع انسان جي چال چلگت ۾ ھڪ قاعدہ سيني ڪان
زيادہ غور ڪرڻ ۽ عمل ۾ آڻڻ جي لائق ھي آھي تہ ٻين کي
محسوس ڪرايو وڃي تہ سندن چڱا ڪم قدرداني جي نگاھہ
سان ڏٺا وڃن ٿا. جيڪڏھين اسين اھيءَ قانون تي عمل
ڪنداسين تہ ڪڏھن بہ اسانکي تڪليف درپيش نہ ايندي.
حقيقتہ انھيءَ قاعدي جي پابندي اسان لاءِ ھزارھا جان نثار
دوست ۽ واقفڪار ۽ مدامي دلي مسرتون مھيا ڪري ڏيندي.
جنھن وقت اھو قاعدو اسان ڀڳو تنھن وقت اسانکي مشڪلاتن
جو مقابلو ڪرڻو پوندو. ڪنھن بہ انسان جي انھيءَ ڪان وڌيڪ
ٻي ڪھڙي خواھش آھي تہ ھن جو قدر ڪيو وڃي؛ ھنجي
حوصلہ افزائي ۽ ھمت افزائي ڪئي وڃي؛ سندس چڱين
خصوصيتن ۽ نيڪ ڪمن لاءِ کيس ساراھيو وڃي. انسان جي
اھا دلي تمنا آھي تہ سندس قدرداني ٿئي. اھائي تمنا دنيا
۾ تھذيب ۽ تمدن قائم ڪرڻ لاءِ جوابدار آھي. اھي خواھش
ڪانسواءِ انسان ۽ حيوان ۾ فرق ڪونھي. ھزارن سالن جي
تحقيقاتن ڪرڻ بعد فلسفہ جا ماھر انھي نتيجي تي پھتا آھن
تہ دنيا جي سيني مذھبن جا اڳواڻ پنھنجن پوئلڳن کي اھائي
ھدايت ڪندا آيا آھن. حضرت عيسيٰ بہ اھائي ھدايت

تي ڪٿي جڏهين ڀاڻ فرمايائون تي ته ٻين سان اهڙو سلوڪ ڪريو جهڙو پاڻيو ته ٻيا توهان سان ڪن. تون پنهنجي تعريف ٻڌڻ چاهين ٿو. جن ماڻهن سان تنهنجو واسطو آهي انهن جي رضامندي جي توکي خواهش آهي. توکي پنهنجي اصلي جوهر جي قدرداني گهرجي. توکي ڪوڙي خوشامد ۽ بي بنياد چاپلوسي کان گهرجي. توکي اها سچي ۽ واقعي قدرداني گهرجي، جنهنجو تون مستحق آهين. ٻين سان به اهائي حالت آهي. جيڪڏهين پائين ته ٻيا توسان اهو سلوڪ ڪن ته تون پهريائين هنن سان اهو رَوِيو اختيار ڪر. هر وقت، هر هنڌ ۽ هر ڪنهنکي داد ڏي.

آءٌ هڪ وڏي عمارت ۾ ويس جنهن ۾ گهٽيوئي ماڙيون ۽ طبقا هئا. ان جي پهريدار کان پڇيم ته فلاڻو شخص ڪهڙي نمبر جاءِ ۾ رهي ٿو. هن يڪدم صاف ۽ بلند آواز ۾ پتو ۽ پار ٻڌايو. پهريائين تڪڙ ڪري آءٌ ڏاکڻ ڏانهن ڊوڪي ويس پر وري خيال اچڻ تي موٽي اچي پهريدار جي صحيح پتو ٻڌائڻ جي طريقه کي ساراهيم. اها هنجي واسطي غير معمولي ڳالهه هئي. تعريف ٻڌي هو ڏاڍو خوش ٿيو، ۽ آءٌ پڻ خوشي کان باغ بهار ٿيئي ٿيس ڇاڪاڻ جو مون هڪڙي انسان جي قدرداني ڪري هنکي خوش ڪيو هو. انسانکي حياتيءَ ۾ اهڙا ڪيترائي موقعه ملن ٿا جنکي اسين وڃايو ڇڏيون ٿا. ياد رکه ته آئينده هر موقعه تي ٻئي جي دل شاد ڪرڻ ۽ صحيح قدرداني ڪرڻ ۾ قاصر (پٺ تي پولڊڙ) نه ٿيندين. توکي ٻين جي دل شاد ڪرڻ لاءِ مسلم ليگ جي قاعد اعظم يا ڪانگريس جي پريزيڊنت ٿيڻ تائين ترسڻ جي ضرورت ڪانهي. هينئر کان وٺي اهو ڪو ڪم شروع ڪر. هيءُ هڪ اهڙو نسخه آهي جو هر مرض جو علاج ۽ هر درد جي دوا آهي. هرڪو انسان انهي مرهم جو متلاشي آهي؛ انهي

ڪري روزمره هزارها اهڙا موقعا ميسر ٿيندا رهندا جنهن ۾ ٻين جي قدرداني ڪري هنن ۽ پنهنجي خوشي ۾ اضافو ڪري سگهجي ٿو.

هوٽل ۾ کاڌي کائيندي جيڪڏهن نوڪر غلطيءَ کان ڪو ٻيو طعام کڻي اچي ته هن تي خفي ٿيڻ ۽ ڪاوڙ ڪرڻ جي عيوض جيڪڏهن هنکي چئجي ته ”مونکي افسوس آهي جو توکي تڪليف ڏيان ٿو. مونکي هيءَ نه مگر فلاڻو طعام کپي.“ يقين آهي ته هو نوڪر ڪنهن به گوڙ گمسان ڪرڻ بدران چوندو ته ”سائين! ڪهڙي تڪليف آهي، اجهو ٿو طعام حاضر ڪريان.“ توهان هن سان عزت ۽ احترام سان پيش ايندا ته هو به توهانجي دل وجان سان خدمت ڪندو. جيڪڏهن ائين نه ڪندا ته ممڪن آهي ته هو پڻ اٽ هٺي ٿيو ۽ چوي ته ”سائين! توهان هن طعام جو آرڊر ڏنو هو انهيڪري ٻئي طعام لاءِ وري ٻيا پيسا ڏيڻا پوندا.“

”تڪليف معاف ڪجو.“ ”تڪليف وٺي هيءَ ڪم ڪندا؟ ”مهرباني ڪري دل ۾ نه ڪجو“ ”مونکي افسوس آهي.“ وغيره وغيره جهڙا خسيس ۽ سليس فقرا زندگيءَ جي انجڻ جي پرزن ۾ تيل وجهڻ موافق آهن. انهنجي استعمال مان ماڻهوءَ جي تهذيب ۽ تمدن جي پرک پوي ٿي.

هاليڪن جا ناول انگريزيءَ ۾ مشهور آهن. هو هڪ لوهار جو پٽ هو ۽ فقط اٺ سال سڪول ۾ تعليم ورتي هئائين. ٻين اديبن جي نسبت ۾ هي ڪو اعليٰ تعليم يافته نه هو، مگر تنهن هوندي به مرڻ وقت وڏي ملڪيت جو مالڪ هو. هن جا ڪتاب هزارن جي تعداد ۾ روزانه کپندا هئا جنهن ڪري هيءُ دولتمند ٿي پيو. توهانکي خبر آهه ته هن اهڙي مشهوري ڪيئن حاصل ڪئي؟ هن روزيٽي نالي انگريزي شاعر جي شعر تي شروع ۾ نهايت خلوص نيتيءَ سان تعريف لکي ۽

اهو تبصرو روزيٽيءَ کي ڏياري موڪليو. روزيٽي ڏاڍو خوش ٿيو ۽ پاڻ وٽ هن کي خاص منشي ڪري رکيائين. جنهن ڪري هن کي اعليٰ اديبن سان ملڻ ۽ گفتگو ڪرڻ جو موقعو مليو. هن انهن اديبن جي صلاح تي عمل ڪري انهن جي همت افزائي سبب، حوصلي کان ڪم وٺي زندگي جو دور شروع ڪيو تانجو آخر ۾ وڃي شهرت جي آسمان جو درخشنده ستارو ٿيو. ڏوراهين ڏيهن کان مسافري ڪري ڪيترين ماڻهو سندس گهر جي زيارت لاءِ اچڻ لڳا. ممڪن آهي ته جيڪڏهين هو هڪ شاعر جي تعريف نه ڪري ها ته گمنامي ۽ مفلسي ۾ زندگي جا ڏينهن ڪاٽي ها. سچي تعريف کي ئي فقط اها قوت آهي جو اهڙا ڪرشما ڪري ڏيکاري.

روزيٽيءَ کي به پنهنجي عظمت تي ناز هو. اها ڪا وڏي ڳالهه نه آهي ڇاڪاڻ جو هر ڪو پاڻ کي ڪا وڏ سمجهي ٿو. اهائي حالت قومن جي آهي. انگريز جپانين کي پاڻ جهڙو نٿا ڀائين. جپاني وري انگريزن کي پنهنجو مٽ نٿا ليکين. پراڻي خيالن جا جپاني اهو ڪڏهين به گوارا نه ڪندا ته ڪو سفيد چمڙيءَ وارو سندن عورتن سان ناچ ڪري. مسلمان پاڻ کي هندن کان وڌيڪ تصور ڪن ٿا. اهو فقط هنن جو خيال آهي. هزارها هندو مسلمانن کي اهڙو حقير سمجهن ٿا جو هو انهيءَ کاڌي کائڻ لاءِ تيار نه آهن جنهن کي مسلمان هٿ سان ڇهن ٿا يا فقط جنهن تي هنن جو پاڇو پوي ٿو. توهان پاڻ کي بهتر سمجهو ٿا ۽ ٻين کي تمام ئي عزلي جي نگاه سان ڏسو ٿا پر هر ڪا قوم پاڻ کي ئي وڏي ۽ عظمت واري قوم سمجهي ٿي.

حب الوطني ۽ لڙائي انهن جو لازمي نتيجو آهي. جنهن کي به توهين ملو ٿا سو پاڻ کي ڪنهن نه ڪنهن ڳالهه ۾ توهان کان بهتر سمجهي ٿو ۽ هن جي دل وٺڻ لاءِ هيءَ ئي

طريقو آهي، تہ نوجوان هنن کي ڪنهن نموني ۾ محسوس ڪرايو تہ نوجوان سندس فضيلت جا قائل آهيو ۽ سندس قدر ڪريو ٿا. نالائق شخص پنهنجي نالائقي پڻ ٻاهرين ٻيڪي ۽ ناهہ ڏوهہ جي پردي ۾ لڪائڻ جي ڪوشش ڪري ٿو. شيڪسپيئر جو قول آهي تہ "او انسان! مغرور انسان!! تون ٿوري قوت حاصل ڪرڻ لئي پنهنجي اصليت کي اهڙيطرح تہ وساريو ڇڏين ٿو جو فرشتا بہ اُن لئي ماتم ڪن ٿا."

هڪڙي زال پنهنجي ڪليءَ نالي مڙس سميت پنهنجي چاچيءَ جي گهر وئي ۽ الي ڪليءَ کي چاچيءَ وٽ وهاري ننڍين ٻارن ساڻ ملڻ لاءِ ٻئي ڪمري ۾ هلي وئي. ڪلي چاچيءَ جو اڳي واقف ڪونہ هو ننهنڪري ڪراڙيءَ کان پڇيائين تہ "هيءُ گهر سنہ ١٨٩٠ع ڌاري ٺهرايو هوو تہ؟" جنهن لئي مائيءَ جواب ڏنو تہ "ها." ڪليءَ کي گهر جئي اڏاوت تمام وڻي ننهنڪري چيائينس "تہ هيءُ گهر ڏسي مونکي اهو پنهنجو گهر ياد اچي ٿو جنهن ۾ آءٌ ڄائو هوس. اڄ ڪلهہ اهڙا گهر ماڻهو ڪونہ ٿا ٺهرائين." مائيءَ کي اهو گهر ڏاڍو وڻندو هو ننهنڪري ساراهہ ٻڌي ڏاڍي خوش ٿي ۽ چيائين تہ "برابر آهي. موجوده وقت جا نوجوان خوشنما گهرن جي ڪا بہ پرواهہ ڪا نہ ٿا ڪن. هننکي وقت ٽپائڻ لاءِ فقط هڪڙو ڪمرو ۽ برف جي صندوق گهرجي ۽ گهڻو ڪري موٽر ۾ سير ڪندي وقت گذارين ٿا. هيءَ جڳهہ تہ منهنجي خوابن جي دنيا آهي. هن جاءِ جو بنياد محبت جي پٿرن تي رکيل آهي. ڪيترا سال ٿيا جو مون ۽ منهنجي مڙس هن جاءِ جو خيالي خاڪو ڪڍيو هو. پوءِ نقشہ ڪڍائي - هيءَ جاءِ ٺهرائي هئي سون."

پوڙهيءَ ڪليءَ کي سارو گهر گهمايو ۽ اهي عجيب غريب شيون ڏيکاريائينس جيڪي هن ڏورانهن ڏيهن مان سفر ڪندي

خريد ڪيون هيون. پوءِ هنن جي ڪنهن طنبيلي ۾ وڃي ويٺي جتي هڪ ننڍين موٽر بيٺل هئي. پوڙهي چيس ته ”هيءَ موٽر منهن جي مڙس مرڻ کان ٿورو وقت اڳي خريد ڪئي هئي. سندس انتقال پڄاڻان بعد آءٌ هن ۾ ڪڏهين به سوار نه ٿي آهيان. تو ۾ سٺين شين جي پسند ڪرڻ جي خاص خصلت ڏسجي ٿي، تنهنڪري هيءَ تحفه طور توکي ڏيان ٿي.“ ڪلي چيس ته ”توهان مونکي ڇو ٿا شرمنده ڪريو؟ آءٌ توهانجي سخاوت جو قدر ڪريان ٿو پر هيءَ تحفه آءٌ قبول ڪري نه ٿو سگهان، مونوٽ ننڍين موٽر آهي. آءٌ ڪو توهانجو غريب رشته دار ڪونه آهيان. توهانکي ٻيا ڪئين عزيز قريب آهن جنکي هيءَ تحفه ڏيئي سگهو ٿا.“ پوڙهي وراڻي ڏني ته ”مونکي عزيز آهن پر هنن کي اها ڄاڻ لڳي پيئي آهي ته ڪڏهن ني اڪيون پوريان جو هو هن موٽر کي استعمال ڪري سگهن. هو منهنجي مال جا لالچي آهن. هنن کي هيءَ موٽر هرگز نصيب نه ٿيندي.“ انهيءَ تي ڪلي چيس ته ”پوءِ هن موٽر کي ڪٽي وڪڻو ٻيا پئسو ملندو.“ پوڙهي چيو ته ”ڇا! مان هن کي وڪڻي وجهي ڏسان ته هو منهنجي مڙس واري موٽر ۾ گهمندا ڦرندا وتن. هيءَ موٽر منهنجي مڙس منهنجي لاءِ خريد ڪئي هئي. هيءَ موٽر آءٌ توکي ٿي ڏيان. تون سٺين شين کي پسند ٿو ڪرين تنهنڪري سڃي شي تو وٽ ئي ٿي سونهين.“

آخر هزارن عذرن بعد ڪيس لاچار ٿي اها موٽر قبول ڪرڻي پيئي ته متان هوءَ رنج نه ٿئي ۽ سندس دل کي ڪا چوٽ نه لڳي.

هن پوڙهيءَ ڪئين تحفا گڏ ڪيا هئا. پر هنن جي قدردانن جي کوٽ هئي. هنکي گهربو هو ته ڪو سندن گڏ ڪيل شين جي تعريف ڪري. ڪڏهن هوءَ نوجوان هسين هئي، ۽ ڪيترائي ماڻهو هن تي اکيون کڻي هئا مگر مڙس مليو

بعد ان جي محبت جي بنياد تي هڪ گهر ٺهرايائين، جنهن ۾ ڪئين يورپ مان عجيب شيون گهڻي جمع ڪري رکيائين. هاڻي پيريءَ ۾ قدرداني حاصل ڪرڻ واسطي تڙپي رهي هئي. اها قدرداني جڏهين پين کان ڪا نه مليس ۽ ڪليءَ سندس جمع ڪيل شين لاءِ داد ڏنس تڏهن ڪپڙن ۾ نٿي ماپي. سندس دل جو بيابان بهار جي باغ وانگر خوشي جا گولچ ڪيڻ لڳو ۽ اهي خوشي ڏيڻ جي عيوض ڪليءَ کي موٽ ڪار عيوض ڏيڻ کان به نه رهي سگهي.

هڪڙي وڪيل کي ڪتن پالڻ جو شوق هوندو هو. هڪ ڏينهن هڪ شخص سندس ڪشاده باغ جو سير ڪري رهيو هو ته باغ جو مالڪ اوچتو اتان اچي لنگهيو. هن شخص سندس ڪتن جي تعريف ڪندي چيو ته "توهان ضرور هر سال ڪتن جي نماءَ ۾ انعام حاصل ڪندا هوندا. هي ڪتا دنيا جي ڪتن واري نماءَ ۾ ڏيکارڻ جي لائق آهن." هيءَ چاپلوسي ڪين هئي مگر هن ماڻهو ۾ ڪتن سڃاڻڻ جي اهليت هئي ۽ قدرداني اظهار ڪرڻ کانسواءِ رهي ڪين سگهيو. اهيءَ تعريف جو اثر وڪيل صاحب تي ايترو ٿيو جو هنکي وٺي سارو باغ ۽ ڪتن جو ڌڻ ڏيکاريائين؛ ۽ ڪتن جي مختلف قسمن جون خوبيون بيان ڪري ٻڌايائينس. آخر ۾ هڪ ڪلاڪ جي گفت وشنود بعد کانئس پڇيائين ته "توهانکي ٻچڙو آهي؟" هن شخص جواب ڏنو ته "هائو." امالڪ وڪيل صاحب هڪڙي سهڻي ڪتي جو ٻلونگڙو ڪڍي هنکي تحفه طور ڏنو ۽ اهي پالڻ جي بنسبت مفصل احوال لکي ڏنائينس. اهو آهي صحيح ۽ سچي قدرداني جو نتيجو.

جارج ايسٽمن جنهن "ڪوڊڪ" ڪئميرا ايجاد ڪئي هئي. تنهن ٽيهه ڪروڙ روپيه جمع ڪيا هئا ۽ دنيا جي سڀني مشهور ۽ معروف شاهوڪارن ۽ تجارتين ۾ اول نمبر هو. ايتري

ناٽڪي ۽ قابليت هوندي به هو اسان جهڙن رواجي انسان وانگر قدرداني جو شائق هو. هنکي ماءُ جي يادگيريءَ ۾ هڪ راڳ گهر ٺهرائڻو هو. هڪ واپاريءَ جي خواهش هئي ته ڪرسيون مهيا ڪرڻ جو ٺيڪو مونکي ملي ته چڱو. اهو رواجي ٺيڪو ڪونه هو. اٽڪل ٻه لکن روپين جون ڪرسيون موجود ڪري ڏيڻون هيون جنهنمان چڱي فائدي جي اميد هئي.

انهيءَ واپاريءَ جو بيان آهي ته آءٌ جارج ايٿمن سان ملاقات لاءِ وقت وٺي ويس. سندس آفيس ۾ پهچڻ سان سندس خاص منشي کي وڃي مليس جنهن چيو ته جيڪڏهين آرڊر وٺڻو اٿيئي ته پنجن منٽن کان وڌيڪ صاحب وٽ نه ترسجانءِ، ڇاڪاڻ جو هنکي فرصت ڪا نه آهي جو توسان ويهي طول طويل ڳالهيون ڪري. جيڪڏهين هنجو وڌيڪ وقت ضايع ڪندين ته ڪاوڙجي پوندو ۽ شايد توکي ڪرسين ناهڻ جو آرڊر نه به ملي. مان انهيءَ نيڪ صلاح تي عمل ڪرڻ لاءِ تيار ٿي ويس ته صاحب کي ڪاغذن دستخط ڪرڻ ۾ مشغول ڏٺم.

سندس خاص منشي منهنجو ساڻس تعارف ڪرائي هليو ويو ۽ مون آداب تسليم آڻڻ بعد چيو مانس ته "جيڪو وقت آءٌ توهان سان ملڻ لاءِ انتظار ڪري رهيو هوس سو وقت توهان جي آفيس جي بناوت، سجاوت ۽ سينگار جو معائنه ڪيم. واه! واه!! آفيس ڪهڙي نه خوشنما ۽ خوبصورت نموني ۾ سينگاريل آهي؟ جيڪڏهين آءٌ پنهنجي آفيس هن نموني سينگاريان ته شايد وڌيڪ ڪم ڪري سگهان. توهانکي خبر آهي ته آفيس جي سينگار جي ڪاٺ جو سامان مهيا ڪندو آهيان ۽ گهڻيون ئي آفيسون ڏٺيون اٿم، پر هن آفيس جهڙي آفيس اڃان نظر مان ڪا نه گذري اٿم." صاحب کي پنهنجي آفيس تي ناز هوندو هو تنهن ڪري قدرداني جي اظهار تي ڏاڍو خوش ٿيو ۽ وراڻي ڏنائين ته توهان مونکي انهي شئي جي يادگيري ڏياري رهيا آهيو

جيڪي مون قريب قريب وساري ڇڏيون آهن. ڇا واقعي منهنجي آفيس سٺي نموني ۾ سينگاريل آهي؟ شروعات ۾ جڏهن هي آفيس ٺهرائي اچي وينو هوس تڏهن مونکي ايترو مزو ايندو هو جو دل و جان سان گهڻو وقت ڪم ڪري سگهندو هوس مگر هاڻي گهڻين مصروفيتن ۽ دماغي پريشانين سبب ايترو ته پريشان آهيان جو هفتا لنگهيو وڃن جو آفيس جي ڪمرن ڏانهن اک کڻي به ڪونه ٿو نهاريان. هلو ته توهان کي آفيس گهمائي ڏيکاريان." ايئن مونکي مختلف ڪمرا ڏيکاريندو هليو تانجو هڪ ڪمري جي دريءَ مان ٻاهر نهاري اشارو ڪري مونکي چيائين ته "ڏسو! آءٌ خدا جي خلق جي ڪيئن خدمت ڪري رهيو آهيان. هوءَ آهي منهنجي خيراتي اسپتال. هوءَ آهي غريبن جي رهڻ لاءِ منهنجي ٺهرايل بستي. هوءَ آهي ٻارن لاءِ منهنجي برپا ڪيل اسپتال." مون ڪيس اهڙن ڪمن ڪرڻ لئي مبارڪباد ڏني ۽ چيو مانس ته "انهي کان وڌيڪ پئسن خرچڻ لاءِ وڌيڪ سٺو مقصد مونکي ڪونه ٿو سجهي. انسان کي مصيبت ۽ رنج جي وقت مدد ڪرڻ انساني فرض آهي جو توهان دولت جي ذريعي پورو ڪري رهيا آهيو. مبارڪ آهي توهان جهڙين هستين کي جن نيڪ ڪمن ۾ پئسو صرف ڪرڻ جو صحيح نمونو ۽ مثال پيش ڪيو آهي. خدا تعاليٰ شل اوهان کي به عمرون ڏئي ۽ ڪشاده دلي عطا فرمائي، آمين." پاٽمراد و هن مونکي پنهنجي زندگيءَ جو اوائلي احوال ڏيڻ شروع ڪيو جنهن تي مون پڇيومانس ته "ڪهڙين مشڪلاتن جو مقابلو ڪري هن پد تي پهتا آهيو؟"

چيائين ته "ننڍي هوندي آءٌ غريب هوس ۽ منهنجي ماءُ هڪ بورڊنگ هائوس هلائيندي هئي، جتي غريب شاگرد اچي رهندا هئا ۽ جنهنجي بچت مان اسين پيٽ قوت ڪندا هئاسين آءٌ هڪ وڪيل جي آفيس ۾ ڏيڍ رپيو روز جي حساب سان

ڪلارڪي ڪندو هوس. غرض جو خيال مولڪي هميشه غمگين ۽ اُداس ڪندو هو جنهنڪري مون پڪو ارادو ڪيو ته جلدي گهڻا پئسا ڪمائي ماءُ کي بورڊ لگ هائوس جي ڪم کان ڇڏائيندس متان هوءَ ڪم ڪري ڪري مري نه وڃي." آءٌ سارو وقت سندس بيان پڌندو رهيس ۽ موزون ۽ هڪ لڪا جواب ڏيندو رهيس. هن چيو ته "مان رات ڏينهن ۾ ١٨ ڪلاڪ ڪم ڪندو رهيس ۽ اهڙي طرح سان جفاڪشي ڪري ويس ترقي ڪندو."

آءٌ سوائين ڏهين بجي صاحب جي آفيس ۾ داخل ٿيو هوس. مولڪي پورا ٻه ڪلاڪ گذري ويا پر صاحب جي منهن ۾ سو ڪو نه ڏٺم، اٿلو هو نه سرهو پئي ٿيو. مولڪي زوريءَ چانهه وغيره پياري، دل بهلائڻ لڳو. سندس خاص منشيءَ واري صلاح نه پنجن منٽن کان وڌيڪ متان وهين سا منهنجي دماغ مان ڪافور ٿي وئي.

آخر چيائين ته "آخري بار جو جپان ويو هوس تڏهين ڪجهه ڪرسيون الماڻ خريد ڪري آيو هوس. اُهي ڪرسيون باغ ۾ ڪٽي وڌيون هوم جنجو اس ۽ مينهن سبب رنگ لهي ويو هو. ڪالهه بازار ۾ وڃي رنگ وٺي آيس ۽ انهن کي هٿن سان رنگ ڏنو اٿم. پوءِ آءٌ توهان کي اُهي ٻه ڏيکاريان ٿو. پهريائين چانهه وغيره پيو." مطلب ته چانهه اوشي بعد ڪاڏ وڪاراياڻين ۽ انهي ڪالسواءِ هن مولڪي اهي ڪرسيون ٻه ڏيکاريون. منهنجي خيال ۾ ان وقت انهن ڪرسين جي چار روپيه ڪن قيمت هوندي. اهڙي شيءَ ڪا ڏسڻ يا ڏيکارڻ جي قابل ڪانه هئي پر هن مون کي اهي فقط انهي لاءِ ڏيکاريون ٿي جاڪاڻ جو هن پاڻ هٿن سان رنگيون هيون ۽ ڇا، ڪروڙن جي مالڪ کي ڇهن رپين جي ڪرسين لي ڪو ناز ٿي سگهي ٿو ڇا؟

هاڻي توهان پڇندئو ته پر لڪن رهڻ جي ڪرسين جو آرڊر ڪنهن کي مليو هوندو؟ توهان جو ڏکو درست آهي. ضرور انهي مٿي ڄاڻايل واپاري کي ۽ نه ڪنهن ٻئي کي. انهي واپاري ۽ انهن جي دوستي عمر ڀر رهي؟ مرڻ مري ويا پر هڪ ٻئي تي جان نثار ڪرڻ کان ڪين ٽري ڳيا.

اسان ۽ توهان کي انهي قدرداني جي جادو جو استعمال ڪرڻ گهرجي. پنهنجي گهر ۾ ئي هن جي سخت ضرورت آهي. آزمائي ڏسو ته ڪيئن نه ڪجهه ڏينهن اندر گهر بهشت ٿي پوي ٿو. اها ڳالهه ۽ ڪلفت ڪافور ٿي ويندي جنهن توهان جو گهر دوزخ بڻائي ڇڏيو آهي.

توهان جي گهرواريءَ ۾ ضرور ڪي نه ڪي سٺا لڇڻ هوندا ۽ سندس ڪي نه ڪي خصلتون توهان جي قدرداني جي قابل هونديون. ڪيترو وقت ٿيو آهي جو توهان سندس قدر شناسي ڪانه ڪئي آهي؟ توهان هن جي عيبن ۽ اوڻاين تي ضرور خفي ٿيا هوندا پر ڪيترو وقت گذريو آهي جو سندس تعريف ۾ ڪو اکر به ڪونه اُچاريو اٿو؟

ٿورا سال ٿيا ته مان مڇين جي شڪار لاءِ هڪ ندي جي ڪناري تي بدل جهوپڙي ۾ وڃي رهيس. اتي مون کي سواءِ هڪ جهونڪي اخبار جي ڪي به پڙهڻ لاءِ ڪونه مهيا ٿي نه سگهيو تنهنڪري انهي اخبار کي ايتري حد تائين ويهي پڙهيم جو اشتهار به نه ڇڏيم. ان ۾ مون کي هڪ عورت جو لکيل مضمون ڏٺو ۽ ڪٽيو جو ڪپي سوغات ڪري رکيم. ان مضمون ۾ هن عورت لکيو هو ته ڪنوارن (ڪٽين پرٿيل زالن) کي نصيحت ۽ سهڻين صلاحن متعلق گهٽ ڳالهيون ڪي ٻڌو اٿم. هر شخص زالن کي صلاح ڏيڻ لاءِ تيار آهي پر ڪو مردن کي به سمجهائي ٿو؟ شل ڪو اهڙو شخص نڪري نروار ٿئي جو مڙسن کي هيئنين نصيحت ڪري.

شادي کان اڳ زال جي خوشامند ڪرڻ هڪ دلي
لاڙو آهي پر شادي کانپوءِ زال جي تعريف ڪرڻ هڪ لازمي
ڳالهه آهي. جنهن ۾ مڙس جو وڏو بچاءُ ۽ گهڻو فائدو آهي.
شادي ڪا سچ چوڻ جو ميدان ڪين آهي. شادي ۾ عملي
حڪومت کان ڪم وٺڻ گهرجي.

"جيڪڏهين پالئين تہ هر روز توکي سٺا سٺا طعام کارائي تہ
زال جي گهرو ڪاروبار سنڀالڻ جي ڳالا نہ ڪر. خاص طرح سان
ان جي گهرو ڪاروبار هلائڻ جي لموني ۽ پنهنجي ماءُ جي
گهرو ڪاروبار هلائڻ جي لمونن جي وچ ۾ ڀيٽ نہ ڪر. ماءُ
کي اعليٰ گهرو ڪمن جو ڄاڻندڙ ڪري بيان نہ ڪر." مرد
کي پنهنجي زال جي گهرو ڪاروبار هلائڻ جي تعريف ڪرڻ
گهرجي ۽ هميشه کليو کلايو ائين چوڻ گهرجي تہ مان هڪ
اهڙي عورت سان شادي ڪئي آهي جا حسن ۾ لاثاني ۽
گهرو ڪمن ۾ قابل آهي. جيڪڏهين ٻوڙ جو داغ ڪجهه
چڙهي ويو هجيس يا ماني تئي لي توري ڪاهي ويئي هجيس
تہ شڪايت نہ ڪر پر فقط کيس چئو تہ اڄوڪو ڪاڌو تنهنجي
طعام جي ڪمال درجي جي معيار کان ڪيترو نہ ڪريل
آهي. ائين ڪندي نہ هو پاڻ ماري بہ توکي سٺو ڪاڌو
کارائيندي ۽ جي ٿاڻ نہ ايندس تہ ٻين کان سکي بہ تنهنجي پورائي
ڪندي. مٿين نصيحت موجب هڪدم ۽ اوچتو عمل بہ نہ
ڪجائين متان هن کي شڪ پيدا ٿئي تہ هاڻي منهنجي
چاپلوسي ڪري ٿو. رات جو هن لاءِ ڪجهه سوغاتون وٺي
وڃ ۽ کلندي ساڻس گفتگو ڪر. محبت پريون مٺيون مٺيون
ڳالهيون ڪر. جيڪڏهين گهڻا مڙس ائين ڪرڻ شروع ڪن
تہ سؤ سيڪڙو شاديون ڪامياب ٿي پون ۽ طلاق يا جهيڙي
جهٽي جي نوبت ئي ڪانہ اچي.

ڇا تنهنجي مرضي آهي تہ آءٌ توکي ٻڌايان تہ ڪيئن

زالن جي دل وٺي سگهجي ٿي. هي هڪ راز جي ڳالهه آهي پر توکي هن ڳالهه ٻڌڻ ۾ شايد فائدو ٿئي. هي فقط منهنجو خيال نه آهي پر هڪڙي عورت جو رايو آهي. انهي عورت هڪڙي اهڙي شخص سان ملاقات ڪئي جنهن ٿيويهين زالن جي دل ۽ انهن جي سيولگ ٻڌنڪ تي قبضو ڪيو هو. اهو به ٻڌائڻ ضروري آهي ته اها ملاقات جيل ۾ ٿي هئي. جڏهين هن کان پڇيو ويو ته عورتن کي مفتون ڪرڻ لاءِ توکي ڪهڙو جادو اچي ٿو، تـه ڏهين هن وراڻي ڏني ته اها ترتيب نهايت ئي آسان ۽ سڌي سنواٽي آهي. ”جيڪڏهين ڪنهن به عورت سان گفتگو ڪريو ته صرف هن جي متعلق ڳالهه ٻولهه ڪريو. سندس خصوصيتن جي تعريف ڪريو جئن هو سمجهي ته توهان هنجا قدردان آهيو.“ اها ترتيب مردن جي دل هٿ ڪرڻ لاءِ پڻ استعمال ڪري سگهجي ٿي. مردن سان به انهن جي متعلق گفتگو ڪريو ۽ پوءِ هو ڪلاڪن جا ڪلاڪ توهان جي گفتگو وڏي چاهه ۽ خوشي سان ويٺا ٻڌندا.

جيڪڏهين توهان چاهيو ته ماڻهو توهان ڏي مائل ٿين ته ڇهون اصول اهو اٿو ته ماڻهن کي محسوس ڪرايو ته توهان هنن جا قدردان آهيو ۽ هنن کي عزت ۽ احترام جو لائق سمجهو ٿا. خلوص نيتي ۽ سچائي لازمي آهي. لنبدي خوشامد ۽ ڪوڙي تعريف اُلٽو نقصان ڪار ثابت ٿيندي.

توهان هن ڪتاب جو گهڻو حصو پڙهيو آهي. هي ڪتاب رڳو پڙهڻ لاءِ ڪين آهي. هي سڀ ڪنهن لاءِ دستور العمل آهي تنهن ڪري هاڻي هي ڪتاب بند ڪريو ۽ قدرداني جو معجزو ڏسو. قدرداني واري باب ۾ ڄاڻايل ترڪيبن تي عمل ڪرڻ شروع ڪريو. پاسي ۾ ويٺل ماڻهوءَ تي هي اصول استعمال ڪريو ۽ پوءِ ويهي قدرداني جي جادو جو نتيجو ڏسو.

باب ٽيون

ٻين کي پنهنجي همخيال بڻائڻ جون ٻارهن رمزون

١- ٻين جي دل وٺڻ جي رمز

سر راس سومٿ جو مان مئنيجر هوس. لڙائي جي زماني ۾ هو آسٽريليا جي حڪومت طرفان فلسطين ۾ سفير هو. صلح ڪالپوءِ هن ڏهن ڏينهن الدر اڌ دنيا جو هوائي جهاز ۾ چڪر هڻي دنيا کي حيرت ۾ وجهي ڇڏيو. هن کان اڳي ڪنهن به ائين ڪونه ڪيو هو. سڀڪنهن سندس دليري جو داد ٿي ڏنو. آسٽريليا جي حڪومت هن کي ڏيڍ لک روپيا انعام ڏنو. انگلنڊ جي بادشاهه کيس سر جو خطاب عطا ڪيو. هر هنڌ کيس شهرت ٿي ويئي. عزيز قريب ۽ دوست هن جي اعزاز ۾ مجلسون منعقد ڪرڻ لڳا. هڪڙي دعوت ۾ آءٌ به شريڪ ٿيو هوس. منهنجي هڪڙي پاسي ۾ هڪڙو اڻواقف شخص ويٺو هو ۽ ٻئي پاسي منهنجو گهاٽو دوست جيڪو شيڪسپيئر جي ڊرامن جو نهايت گهڻو ڄاڻون هو. گفتگو جي دوران ۾ هن غير واقف شخص هيٺيون مقولو بيان ڪري چيو ته هي حوالو انجيل مان آهي. (قدرت اسان جا سڀئي ڪم سنواري ٿي پوءِ ڀلي اسين انهن کي ڪهڙي خراب نموني ۾ ڪريون.) ”لکيو منجهه نراڙ قلم ڪياڙي نه وهي.“

مون کي يقين طور معلوم هو ته اها سٽ شيڪسپيئر جي چيل آهي تنهنڪري پنهنجي پسورائي ڏيکارڻ لاءِ هن کي درست ڪري چيم ته توهين غلط آهيو؛ اهو حوالو

شيڪسپيئر مان آهي. هن چيو ته ”ڇا! شيڪسپيئر جي سٽ آهي؟ بلڪل نه! مون کي يقين آهي ته اها بائيبل ۾ آهي. اها شيڪسپيئر جي سٽ ڪنهن ڪئي؟“ آخر ٻنهي فيصلو ڪيو ته پاسي ۾ ويٺل منهنجي دوست ۽ شيڪسپيئر جي ڄاڻون کان فتوا ورتي وڃي. منهنجي دوست احوال ٻڌي مون کي ميز جي هيٺان اشاري طور گوڏو هڻي چيو ”ته تون غلط آهين. اسانجو معزز غير واقفڪار برابر آهي. اها سٽ انجيل مان آهي.“

مجلس تان موٽندي رستي تي پنهنجي دوست کي چيم ته توکي خبر نه آهي ته اها سٽ شيڪسپيئر جي چيل آهي؟ چيائين ته ”ها! مون کي خبر آهي ته اها سٽ هئملٽ واري ناٽڪ جي پنجين باب جي ٻئي سين ۾ آهي پر پاڻ هڪ خوشيءَ جي مجلس ۾ مهمانن جي حيثيت ۾ شامل هئاسين تنهنڪري ڪنهن کي رد قد ڏئي هنجي دل رنجائڻ مان ڪهڙو فائدو؟ ڇا رد قد ڏيڻ مان هو توڏي مائل ٿئي ها؟ ڇا هو توکي چڱي نظر سان ڏسي ها؟ هن ۾ تو لاءِ نفرت پيدا ٿئي ها. هن هڪ غلطي ڪئي پوءِ ڇو نه هنکي منهن مٿي ڪرڻ لاءِ موقعو ڏجي؟ هن تنهنجي راءِ ڪانه گهري هئي. هنکي فقط پنهنجي قابليت جو مظاهرو ڪرڻو هو. بي پڇيو وچ ۾ ٽپي پوڻ ڪهڙي عقلمندي آهي؟ ڪنهن به تڪرار جهڙي ڳالهه ۾ ٽپي نه پئجي ۽ هميشه جهيڙن جهڳڙن کان پاسو ڪجي. بحث ڪرڻ سان ڪٿي ڪو نه سگهيو آهي.“

منهنجو اهو دوست هن فاني دنيا مان رحلت ڪري ويو آهي پر سندس نصيحت اڄ منهنجي دل تي نقش ٿيل آهي. هن نصيحت جي مون کي سخت ضرورت هئي. جوانيءَ ۾ مان پنهنجي پاڻ سان هر ڳالهه تي ٽڪربو هوس. جڏهن ڪاليج ۾ هئس تڏهن منطق ۽ بحث مباحثي جي علم جو

خاص طور تي اڀياس ڪيو هوم. هميشہ بحث مباحثي ۾ ڀاڱو وٺندو هوس. نيو يارڪ ۾ ڇوڪرن کي انهي فن ۾ تربيت ڏيندو هوس ۽ انهي فن تي ڪتاب لکڻ جو ارادو ڪيو هوم. انڍي هولڊي کان مون هزارين بحث مباحثا ٻڌا آهن ۽ ڪيترن ۾ ڀاڱو ورتو آهي. ڪيترا ڀيرا مون نڪتہ چيني ڪئي آهي ۽ انهن جا ٻرا نتيجا ڏٺا آهن. آخر هن نتيجي تي پهتو آهيان تہ بحث ۾ ڪامياب ٿيڻ جو صرف هڪڙوئي داريثو آهي. اهو طريقو آهي بحث ترڪ ڪرڻ. بحث کان ايترو ڀڄڻ گهرجي جيترو ڪانءُ ڀڄي ڪمان کان يا انسان ڀڄي زهريلي نانگ کان. نوانوي في سيڪڙو بحثن جي ختم ٿيڻ تي ٻئي ڌريون پاڻ کي برابر سمجهن ٿيون ۽ پنهنجي راءِ تان هٽڻ لٿيون. بحث ۾ ڪڏهين ڪٽي ڪونہ سگهيو آهي. جيڪڏهين هارائين ٿو تہ هارائين ٿو پر جيڪڏهين کٽين ٿو تہ بہ هارائين ٿو. توهان ضرور پڇندا تہ اهو ڀلا ڪيئن؟

جيڪڏهين تو ساري کٽي ۽ پنهنجي مخالف جي دليلن کي چٽني لاٿو ۽ ثابت ڪيئي تہ اهي دليل فقط بيوقوفي آهن تہ تون خوش ٿيندين پر تنهنجي مخالف جي ڪهڙي حالت ٿيندي؟ هو توکي ڪهڙي نگاهہ سان ڏسندو؟ تو هن کي سرخرو ٿيڻ ۾ رڪاوٽ وڌي آهي. تو هن جي خودداري ۽ عزت جو خاتمو ڪيو آهي. انهي ڪري هو تنهنجي ڪاميابي کي پنهنجي شڪست ۽ تنهنجي فتح کي پنهنجي ذلت سمجهي تنهنجو ويري ٿي پوندو. باوجود تنهنجي انهيءَ فتح جي هو ۽ هن جي گروهہ جا ماڻهو پاڻ کي صحيح سمجهندا ڇاڪاڻ جو مرضي جي خلاف ڪنهن کي بہ ڪنهن راءِ جو قائل ڪرڻ اهڙو آهي جهڙو پاڻي تي ڦوٽو ڪيڻ. هو تنهنجي چوڻ تي پنهنجي راءِ تبديل ڪونہ ڪري ڇڏيندو.

آئرلنڊ جو هڪڙو شخص مون وٽ تعليم حاصل ڪرڻ

لاءِ آيو. هو مشهور ڪراڪي ۽ جهيڙاڪ هو. هو ڪنهن وقت موٽر ڊرائيور هو ۽ پوءِ موٽرن جو دلال ٿيو. هنکي زندگي ۾ ڪاميابي نصيب ڪا، ٿيندي هئي تنهنڪري مون وٽان راز ۽ رمزون سکڻ آيو. سندس گفتگو مان معلوم ٿيم ته سندس ناڪاميابي جو راز ڇا هو. هو پنهنجي گراهڪ سان توري گهٽي ڳالهه تي اٽڪي پوندو هو. جيڪڏهين ڪو سندس موٽر جي شڪايت ڪندو هو ته فوراً ڇٽڙ ڪان ڪڍي وٺندو هوس. هو بحث مباحثي ۾ ڪامياب ٿيندو هو ۽ گراهڪ جي گهران نڪرندي دل ۾ چوندو هو ته "ڇڱو بڌايو مانس ۽ اهڙو ته ڪم ڪيو اٿمانس جهڙو ڀرڙو ڪري پارن سان". هو بحث ۾ کٽندو هو پر وڪرو ڪو به ڪونه ٿيندو هوس. مون هنکي ٿورين نصيحت اها ڪئي ته بحث ۽ جهيڙو ڇڏي ڏي. هن پنهنجي روش بدلائي آهي. بحث ۽ تڪرار کان پرهيز ڪئي اٿس الهي ڪري هاڻي جام وڪرو ٿئيس ٿو. هاڻي هو جيڪڏهين ڪنهن وٽ موٽر وڪڻڻ لاءِ وڃي ٿو ۽ هو کيس چوي ٿو ته فلاڻي ڪمپني جون موٽرون سٺيون آهن ته هو چوي ٿو ته توهين برابر آهيو. فلاڻي ڪمپني جون موٽرون سٺيون آهن ۽ توهان جيڪڏهين اها موٽر خريد ڪندا ته شايد توهان کي نقصان ڪونه پوندو ڇاڪاڻ جو الهي ڪمپني جا دلال به سٺا ۽ سمجهو ماڻهو آهن. (ائين چوڻ سان هو بحث جو دروازو بند ڪيو ڇڏي.) پوءِ پنهنجي ڪمپني جي موٽرن جون خوبيون ۽ خصوصيتون بيان ڪرڻ جو کيس وجهه ملي ٿو. آهستي آهستي خريدار کي اهي ڳڻ بڌائي ٿو جو هو سندس ڪمپني جي موٽر ڳنهڻ جو خواهان ٿيو پوي. الهي نموني ۾ هزارها موٽرون وڪڻي چڪو آهي.

توهان به جيڪڏهين بحث ۽ تڪرار کان پاسو ڪندا ته فتحياب ٿيندا. بحث ۽ تڪرار ڪرڻ سان شايد توهان بحث ۾

ڪامياب ٿيو پر بحث ۾ جيڪي توهان جي مخالفت ڪندا لن جي دل وٽي ڪو نہ سگهندا. هنڪي ائين ڪرڻ سان وڏيڪ دشمن بنائي ڇڏيندا. ڪنهن صاحبدل انسان جو قول آهي تہ بحث ۾ توهان جاهل کان کٽي ڪين سگهندا. جاهل ۽ ضدي تہ ڇڏيو پر آڳ چوالتو تہ توهان ڪنهن بہ انسان کان بحث ۾ کٽي ڪو نہ سگهندا.

هڪڙو انڪم ٽئڪس جو وڪيل هڪڙي انڪم ٽئڪس جي انسپيڪٽر سان هڪ ڪلاڪ بحث مباحثو ڪندو رهيو پر وريو ڪي ڪين. انهي بحث ۾ وڪيل جي اصيل جي ٽيهن هزارن روپين جو معاملو زير ويچار هو. وڪيل جي اصيل لاءِ ٽيهہ هزار روپيا ڪاغذن ۾ اوڊر ڪري ڏيکاري هئي جنهن جي وصول ٿيڻ جي اميد ئي ڪانہ هئي تنهنڪري درخواست ڪئي هئائين تہ انهي رقم تي ٽئڪس نہ ورتو وڃي. انسپيڪٽر اها ڳالهہ مڃيئي نہ. انسپيڪٽر ڏاڍو اهڙو ۽ ضدي هو. نہ دليل جو هن لاءِ اثر ئي ٿيو ۽ نہ حقيقتن بيان ڪرڻ جو. جيترو بحث ويو وڌندو اوترو انسپيڪٽر جو ضد ويو وڌندو. آخر وڪيل پنهنجي روش ڦيرائي. هن بحث کي ڇڏي ڳالهہ ڦيرائي انسپيڪٽر جي تعريف ڪرڻ شروع ڪئي: وڪيل صاحب چوڻ لڳو تہ "هي معاملو تہ ننڍو آهي بنسبت انهن وڏن معاملن جي جيڪي توهان وٽ پيش ٿين ٿا. مون انڪم ٽئڪس لاءِ ڪيترائي ڪتاب پڙهيا آهن پر منهنجو علم ڪتابن تائين محدود آهي. توهان کي علم ڪتابن ۽ تجربن مان حاصل ٿيو آهي. مون محصول وٺڻ جو قاعدو ڪتابن مان پڙهيو ۽ سکيو آهي پر توهان ذاتي تجربي مان پرايو آهي. دل چاهي ٿي تہ شل مونکي بہ ڪا توهان جهڙي نوڪري ملي وڃي تہ گهڻائي سبق سکي سگهان." اهو ٻڌي انسپيڪٽر جي غصي جو بخار لهڻ لڳو. ٿوري وڌيڪ گفتگو بعد زياده مهربان ٿي سڻ

۾ اچڻ لڳو ۽ پنهنجي ننڍي، آزمودي ۽ عزيزن قريبن نسبت گفتگو ڪرڻ لاءِ پنهنجو دوستاڻو رويو اختيار ڪري ڪيائين. دوستاڻو لهجو، ڪجھ ڳالهيون ۽ ٻارن ٻچن جو ذڪر گهڻي مدت هلندو رهيو. آخر وڃڻ وقت چيائين ته ”مان توهان جي معامله تي نظر ثاني ڪري ڏينهن ٻن ۾ توهان کي پنهنجو فيصلو ٻڌائيندس.“ ٽن ڏينهن کان پوءِ هو وڪيل وٽ ويو ۽ وڃي خوش خبري ٻڌايائينس ته مون توهان جا پيريل الڳ اڪر منظور ڪيا آهن.

انسپيڪٽر پنهنجي وڏائي ۽ ڳرائي ڏيکارڻ جو شوقين هو. اسان مان ڪير ڪونهي؟ جڏهن هن سان وڪيل بحث تي ڪيو ته هن پنهنجي اختياري جي زور تي پنهنجي قابليت جو مظاهرو تي ڪيو ۽ جڏهن هن جي قابليت جو اعتراف ڪيو ويو يا هنجي فوقيت جي مڃتا ٿي ته هو هڪ مهربان ۽ رحمدل انسان ٿي پيو.

نيپولين جو خاص نوڪر نيپولين جي زال جوزفن سان بلئرڊ راند ڪندو هو. جيتوڻيڪ هو راند ۾ ماهر هو پر تنهن هوندي به پاڻهي ڄاڻي ڪڏهين راند هارائيندو هو جنهنڪري جوزفن ڏاڍي خوش ٿيندي هئي. اسانکي انهي مان سبق پرائڻ گهرجي. اسان کي پنهنجن گراهڪن، مردن، زالن دوستن ۽ عزيزن سان بحث ڪرڻ ۾ هارائڻ جي ڪوشش ڪرڻ گهرجي، جيئن هو خوش ٿين.

گوتم ٻڌ جو قول آهي ته جيئن گند، گند سان ڪين ڌوپندو آهي اهڙي طرح نفرت جو خاتمو نفرت سان تي ڪين سگهندو آهي. پر نفرت کي محبت سان مات ڪري سگهبو آهي. غلط فهمي بحث سان دفع ڪين ٿي سگهندي پر سنئي سليقي، صلح ۽ لحاظ، ۽ ٻين جي نقطه نگاه کي همدردي سان سمجهڻ سان دور ٿي سگهندي.

لڪن هڪڙي دفعه هڪڙي آفيسر کي اهي ڪري ڏاڍي لنبهه ڪٽي جو هو هميشه پنهنجي زيردستن سان ٻوري گهٽي ڳالهه ٽان ٽڪرجي پولدو هو. جنهن شخص کي دنيا ۾ ڪو ڪم ڪرڻو آهي، تنهن کي اينتري فرصت ڪٿي هوندي جو هو ذرين پرزين ڳالهين لي پيو تڪرار ڪندو وتي ۽ اجاين فسادن جي ناگوار ۽ خراب نتيجن سان گڏ پنهنجي ڪاوڙ جي ڪڙاهيءَ ۾ ڪڙهندو وتي.

ڪتي کي رستو ڏيڻ، انهي کان بهتر آهي جو رستي بند ڪرڻ ڪري پاڻ کي ڪتي کان چڪ پارائجي. جيڪڏهين چڪ هڻڻ کان پوءِ ڪتي کي ڪٽي ماري ڇڏيو ته به زخم الهي ڪري ڇٽي ڪونه ويندو الهي ڪري پين کي هم‌خيال بنائڻ جي پورين رمز اٿو اجائي بحث کان پاسو ڪرڻ. بحث ڪرڻ جي بجاء بحث کان پڇڻ جيمت آهي ڇاڪاڻ جو بحث کان پڇڻ ڪم ورياهن جو آهي.

٢ـ مخالفت ۽ دشمني دور ڪرڻ جي رمز

اڪثر اسان جا رايا غلط ٿيندا آهن، جيتوڻيڪ اسين انهن کي صحيح سمجهندا آهيون. آمريڪا جي جمهوريت جي صدر روزويلٽ هڪڙي ڀيري اقرار ڪيو ته جيتوڻيڪ دنيا مونکي قابل سمجهي ٿي تنهن هوندي به منهنجا ڪيترا رايا غلط نڪرندا آهن. جيڪڏهن دنيا جي سمجهدار ماڻهن مان هڪ اعليٰ هستي جو اهو حال آهي ته ٻوءِ مون ۽ تو جهڙن جي ڪهڙي ڳالهه ڪجي! جڏهن تنهنجا فيصلا اڪثر ڪري غلط نڪرندا آهن ته ٻوءِ توکي ڪهڙو حق آهي جو ٻين جي فيصلي کي غلط چوين-

تون فقط زبان سان ٻين کي غلط چئي نٿو سگهين ٻر اشارن سان، گفتگو جي لهجي سان، نظر سان ٻڻ انهن کي ٻڌائي سگهين ٿو ته هو غلط آهن.

جيڪڏهين تون ڪنهنکي چوين ته غلط آهين ۽ ٻوءِ به اها اميد رکين ته هو توکي پيار جي نظر سان ڏسندو ته توجهڙو ڇسو ڪو ورلو ليندو ڇاڪاڻ جو هن جي غلطي بيان ڪرڻ سان تو هنجي لوهين ڪئي آهي ۽ هنجي ذهن ۽ خودداري تي حملو ڪيو آهي. هو نه ڀائيندو ته انهن پيجا حملن جو توکان بدلو وٺي ۽ تنهنجي راءِ سان نامتفق ٿي تنهنجي حملي جو جواب ڏئي. جيڪڏهين تون عقل ۾ افلاطون آهين ته به هنجو خيال ۽ رايو زوريءَ بدلائي نٿو سگهين. منطقي دليل ڪجهه ڪونه ڪري سگهندا. جيڪڏهن تو هنجي اڳيان افلاطون جو منطق پيش ڪندين ته به هو پنهنجي راءِ کان ڪين هٽندو، ڇاڪاڻ جو تو هنجي جذبات کي مجروح ڪري ڇڏيو آهي. هنجي عزت هنکي اجازت نه

ڏيندي ته لنهنجن دليلن کي هو عقل ذريعي قبول ڪري. عقل جي ضد جو ٻڙدو چڙهي ويندو. پوءِ ڪٿي تون ڪيترا به دليل ۽ دلائل پيش ڪرين پر وراڻدو ئي ڪين. هنڪي دليان ٻڌڻ ۽ قبول ڪرڻ جي خواهش نه هوندي. هنکي فقط عزت ۽ احترام بچائڻ جو خيال دامنگير هوندو.

ڪڏهين به ڪلهو کلايو ائين اعلان نه ڪر ته آءٌ فلاڻي يا فلاڻي ڳالهه ثابت ڪرڻ گهران ٿو. جيڪڏهين ائين چوندين ته ان جو مطلب ٿيندو ته تون ٻين کي احمق ۽ اُلو سمجهين ٿو ۽ ڪين ٻئي ڳالهيون ٻڌائي ۽ پنهنجي سندن راءِ بدلائڻ جي ڪوشش ڪرين ٿو. هي هڪ قسم جي جنگ جو پيغام آهي جنهنجي پهچڻ سان مخالفت شروع ٿي ويندي ۽ انهي کان اڳي جو تون ڪجهه چئي سگهين ٻڌندڙن جي دل ۾ جنگ ڪرڻ جو جذبو جاڳي ويندو.

جيڪڏهين توکي ڪجهه ثابت ڪرڻو آهي ته ڪنهنکي به اهو الست نه ڏي. اهو ڪر اهڙي نموني ۾ ڪر جو ڪنهنکي اهو به معلوم نه ٿئي ته تون ڪو ائين ڪري رهيو آهين. ڪنهن بزرگ جو چوڻ آهي ته جيڪڏهين ٿي سگهي ته ٻين کان عقل ۾ اڳتي ٿي پر انهن کي اهو نه ٻڌائي ته آءٌ توهانکان زياده عقل مند آهيان. سقراط پنهنجن شاگردن کي چوندو هو ته "آءٌ فقط هڪڙي ڳالهه ڄاڻان ٿو ۽ اها ڳالهه اها آهي آءٌ ڪجهه به ڪين ٿو ڄاڻان." آءٌ سقراط کان وڌيڪ عاقل ڪين آهيان تنهنڪري مون ماڻهن کي "تون غلط آهين" چوڻ ڇڏي ڏنو آهي.

جيڪڏهين ڪو ماڻهو غلط بياني ڪندو هجي يا توهان جو خيال هجي ته غلطي ڪري رهيو آهي ته هنکي "غلط آهين" چوڻ جي عيوض چوڻ گهرجي ته "مونکي هيستائين اهو خيال هو ممڪن آهي ته مان غلط هجان. عموما مان غلطيون ڪندو

آهيان. اچو ته حقيقتون ڏسون ۽ جيڪڏهن آءٌ غلط هجان ته پنهنجي غلط فهمي دور ڪرايان." هنن اکرن ۾ جادو سمايل آهي. هن لموليءَ جي بيان لئي ڪو به عقل وارو انسان اعتراض وٺي ڪو نه سگهندو.

مان هڪ سائنسدان، جنهن ٻارهن سال اتر قطب وارن ملڪن ۾ گذاريو هو ۽ ڇهه سال لاڳيتا گوشت ۽ پاڻيءَ تي گذران ڪيو هو، سان مليس ۽ پڇيو مانس ته "ڪهڙي ڳالهه ثابت ڪري رهيا آهيو؟" هن جيڪو موٽ ۾ جواب ڏنو سو سونن اکرن ۾ لکڻ جي قابل آهي. هن چيو ته "ڪو به سائنسدان ڪنهن به ڳالهه جي ثابت ڪرڻ جي هرگز ڪوشش ڪو نه ڪندو آهي. هو فقط حقيقتن جي ڇنڊ ڇاڻ ڪري حقيقتون معلوم ڪندو آهي."

جيڪڏهن تون پنهنجي غلطي تسليم ڪندين ته ڪڏهن به ڪنهن مصيبت ۾ مبتلا ڪو نه ٿيندين. ائين ڪرڻ سان بحث کي بند اچي ويندو ۽ ٻيا به توسان اهترو ڪشاده دليءَ سان هلندا جيترو تون همنسان پنهنجي غلطي جي اقرار ڪرڻ ڪري هلي رهيو آهين. ائين چوڻ ڪري ممڪن آهي ته هو به اقرار ڪرڻ لئي آماده ٿين ته اسين غلط آهيون.

هڪڙو وڪيل ڪورٽ ۾ جج جي اڳيان هڪڙي مقدمي ۾ بحث ڪري رهيو هو. جج وڪيل کان پڇيو ته "فلاڻي ڪتاب ۾ هيئن لکيل آهي ڇا؟" وڪيل ٺهه پهه چيو ته "سائين اهي ٽالي جو ڪتاب آهيئي ڪونه." ڪورٽ ۾ سناٽو ڇانئجي ويو. سڀئي تعجب ۾ پئجي ويا. وڪيل جو چوڻ آهي ته آءٌ صحيح هوس ۽ جج صاحب غلط هو ۽ مون هنکي صاف صاف اهڙا ڳالهه چئي ڏني ها ائين ڪرڻ سان مون جج جي خوشنودي حاصل ڪئي؟ اصل نه. اڃا تائين آءٌ سمجهان ٿو ته انهي ڏينهن جهڙو سنو بحث مون ڪونه ڪيو.

ڪيو آهي. پر اعليٰ درجي جي بحث هوندي به مان جج کي راضي ڪري ڪونه سگهيس. مون کان اها وڏي غلطي ٿي جو مون هڪ اختياري واري قابل شخص کي چيو ته ”تو هين غلط آهيو.“

ٿورا ماڻهو منطقي ٿيندا آهن. گهڻا متعصب ٿيندا آهن ۽ گهڻو ڪري پنهنجي ضد تان ڪين لهندا آهن. اسان مان ڪيترا حسد ۽ حرص، شڪ ۽ رشڪ، فخر ۽ فوقيت جا غلام آهن. ڪيترا ماڻهو پنهنجن خيالن کي جلدي بدلائڻ لاءِ تيار نه آهن تنهنڪري جيڪڏهين پاڻ ئو ته پين کي محسوس ڪرايو ته هو غلط آهن ته هيٺيون فقرو هر روز صبح جو ناشتي کان اڳ غور سان پڙهو.

بعضي اسين پنهنجا خيال خود بخود تبديل ڪندا رهون ٿا پر جيڪڏهين ڪو اسان کي چوي ٿو ته توهان جا خيال غلط آهن ته اسان کي ڏاڍي مٺيان لڳي ٿي ۽ انهي الزام کي پڌرڻ نٿا چاهيون ۽ بنا خيال ۽ سنڀال جي ضد ڪريو وجهون. اسان پنهنجن راين ۽ عقيدن کي قائم ڪرڻ ۾ نهايت بيپرواهه ٿيون ٿا پر هڪڙو پيرو قائم ڪرڻ بعد جيڪڏهين ڪو اسان کي چوي ٿو ته غلط آهيو ته انهي جي بچاءَ ۾ سڀڪنهن قسم جي ڪوشش ڪريون ٿا. اهي خيال ۽ عقيدا بذات خود محبوب نه اٿئون پر اهي انهي لاءِ پيارا اٿئون ڇاڪاڻ جو اهي اسان جا آهن ۽ انهن جو غلط ثابت ٿيڻ اسان جي بي عزتي آهي

”منهنجو“ لفظ انسان جي معاملن ۾ نهايت ئي اهم لفظ آهي. ان جي اهميت سمجهڻ عقل حاصل ڪرڻ جو پهريون ڏاڪو آهي. جيڪڏهين انهي لفظ کي پٺيءَ ڪنهن اکر سان گڏي چئون ته به ان جي قوت ۾ ڪو فرق ڪونه ايندو مثلاً منهنجو ڪپڙو، منهنجو گهر، منهنجو ملڪ وغيره. جيڪڏهين ڪو چوي ته تنهنجي واچ خراب آهي يا تنهنجي موٽر بدنما

آهي يا ٿنهنجو سوچ ڀڙو آهي ته اسالڪي ايترو ئي رلڻ ڀهچندو جيترو ائين چوڻ سان ته ٿنهنجو خيال غلط آهي يا ٿنهنجي راءِ صحيح ڪين آهي. اسانجي مرضي آهي ته جيڪي اڳي ڪان خيال ڪندا آيا آهيون تنهن لي جميا پيئا هجون ۽ جيڪڏهين ڪو ان ۾ شڪ آڻي ٿو ته زيادہ سرگرمي سان ان لي جمي ٻهون ٿا ۽ ٿنهنجو اهو ٿو لڪري ته اسين انهن دليلن ڳولڻ ۾ مصروف ٿيو وڃون جن ڪري اسان جي عقيدي کي تقويت ملي ٿي ۽ اسان جي خيال جي پنيرائي ٿئي ٿي.

مون هڪڙي درزي کي گهر جي دروازن ۽ درين جي پردن ٺاهڻ لاءِ چيو. هل ڏسڻ تي مان ڏاڍو وائڙو ٿي ويس. ڪجهه ڏينهن ڪان پوءِ هڪڙو دوست گهر آيو جنهن پردا ڏسي انهن جي تعريف ڪئي جڏهين قيمت ٻڌائيمانس تڏهين چيائين ته توکي ٺڳي ويو آهي. هن سچي ڳالهه ڪئي پر اسين اهڙي سچي ڳالهه ٻڌڻ لاءِ تيار نه آهيون جنهن ۾ اسان جي عزت ۽ عقل جي گهٽتائي هجي. سچ ۾ هميشه مرچ لڳندا آهن. آءٌ ٻه ته انسان هوس سو پنهنجي حمايت ڪيم. چيومانس ته ”ڪو اعليٰ درجي جهڙون شيون سستيون ملنديون آهن ڇا؟ صرفو ڪرين ته پٽ هنداءِ.“

ٿوري عرصي بعد هڪ ٻيو دوست آيو جنهن پڙدن جي لهايت گهڻي تعريف ڪئي ۽ چيائين ته ”شل مولڪي به ايترا پيسا هجن جو اهڙا پڙدا وٺان.“ مون کان امالڪ لڪري ويو ته ”مولڪي قيمت جي اڳوات خبر ڪانه هئي نه ته، هيتري قيمت وارا پڙدا ڪين وٺان هان. درزي مون کي ٺڳي ويو آهي.“

جيڪڏهين اسين غلط آهيون ته دل ۾ مڃنداسون ته غلطي ڪئي اٿئون. جيڪڏهين اسان سان مناسب رويو اختيار ڪيو ويو ته ٻين جي اڳيان پنهنجي غلطي قبول ڪنداسون ۽ بعضي

غلطي جي اعتراف ڪرڻ ۾ فخر وٺنداسون ۽ چونداسون ته اسين اهڙا فراخدل ۽ ڪامون سچار آهيون جو پنهنجي چڪ ٻه مڃون ٿا پر جيڪڏهين ڪو اسان کي غلطي ڀاسڻ لاءِ مجبور ڪندو ته ساڳئي غلطي اسين ڪڏهن به ڪين مڃينداسون.

آمريڪا جي هڪڙي مشهور اخبار جي ايڊيٽر جو لنڪن سان اصولي اختلاف هو. هنجو خيال هو ته بحث مباحثه ڪرڻ، ڪتڇمني ڪرڻ، هجون لکڻ ۽ گارين ڏيڻ سان لنڪن کي پنهنجو موافق بنائي سگهندس. مهينن جا مهينا هن لنڪن جي خلاف اخبار جا ڪاغذ ڪارا ڪيا. هن لنڪن لي نهايت گهٽيون چٽرون ڪيون ٿالهو سندس خون ٿيڻ واري رات ٻڻ هن هڪ مضمون لکيو جنهن ۾ لنڪن لي ذاتي حملا ڪيائين پر ڪٿوئي ڪين. هو مرڻ مري ويو پر هن سان همخيال نه ٿيو سو نه ٿيو. ٺوڪن ۽ چٽرن مان نه وريو آهي ۽ نه ورندو.

فرئنڪلن جي سوانح عمري پڙهڻ سان گهڻائي سبق پرائي سگهجن ٿا ته ماڻهن سان ڪيئن پيش اچجي. جڏهين هو نوجوان هو ڪڏهين سندس هڪ دوست هنکي هڪڙي ڏينهن سچ چئي ڏنو. جيڪي هن چيس تنهن ۾ چڻ ته زهر پريل هو. هن چيس "تون ته ڪو عجيب ماڻهو آهين. جيڪو تنهنجي راءِ جي خلاف ڪجهه چئي ٿو تنهن کي ڪنبو ٿيئر ڪان وٺين. هاڻي ماڻهن ۾ تنهنجي راءِ جو قدر گهٽ ٿيندو وڃي ٿو. تنهنجا دوست توکان پري پيا ڀڄندا وڃن. تون پاڻکي ايترو قابل سمجهين ٿو جو ڪجهه به سکڻ جي ڪوشش نٿو ڪرين. ڀلا لوڪي سمجهائي ڪير؟ جيڪو لوڪي سمجهائڻ جي ڪوشش ٿو ڪري ته تون هنسان وڙهيو پئين. تنهنجو علم محدود آهي ۽ تون وڌيڪ علم حاصل به ڪري نه سگهندين ڇاڪاڻ جو اهتو توکي ڪو سمجهائيندو ۽ نه

ٿون علم حاصل ڪرڻ جي ڪوشش ڪندين. ”

انهي دوستاڻي ملامت ڪري فرئنڪلن جون اکيون کليون. هو ايترو عقلمند هو جو سمجهيائين ته جيڪي مولڪي دوست چيو آهي سو درست آهي. جيڪڏهين مان پنهنجي ضد لي بيئنس ته مولڪي ناڪاميابي جو منهن ڏسڻو ۽ مصيبتن جو مقابلو ڪرڻو پوندو. هن پنهنجو رويو بلڪل بدلائي ڇڏيو ۽ سرڪشي ۽ فخر ڇڏي ڏنائين. هن جو چوڻ آهي ته ”مون ٻين جي خيالن خلاف سڌي طرح سان راءِ ڏيڻ ۽ پنهنجي راءِ ٻين لـي مـڙهڻ جي عادت ڇڏي ڏني آهي. آءٌ الهن اکرن استعمال ڪرڻ کان به پرهيز ڪندو آهيان جن مان سمجهيو وڃي ته منهنجو خيال غير مبدل آهي. آءٌ ڪونه چوندو آهيان ته ”انهي ۾ ڪو به شڪ ڪونهي، يا مولکي يقين آهي ته.“ الهن اصطلاحن جي عيوض چوندو آهيان ته ”مان سمجهانٿو، ڪن جو خيال آهي ته يا انهن پيو ڏسجي ته.“ جيڪڏهين ڪو بيو خيال ظاهر ڪريٿو جيڪو آءٌ غلط سمجهانٿو ته انجي هڪدم ترديد نه ڪندو آهيان ۽ نه هڪدم اهو ظاهر ڪندو آهيان ته تنهنجي خيال ۾ فلاڻي غلطي آهي. جواب ۾ چوندو آهيان ته ڪن حالتن ۾ اهو خيال درست آهي.

پنهنجي رويه قبرائڻ جو فائدو مولکي جلدي ڏسڻ ۾ آيو. آءٌ گفتگو ۾ وڻندڙ نموني ۾ بهرو وٺڻ لڳس. لهنائي سان پنهنجي راءِ پيش ڪرڻ جو نتيجو اهو اکتو جو ماڻهو منهنجي راءِ جلد قبول ڪرڻ لڳا ۽ انجي مخالفت ڪرڻ ڇڏي ڏنائون. انهي نموني اختيار ڪرڻ سان ٻين کي غلطي محسوس ڪرائڻ ۾ آساني ٿيڻ لڳي ۽ ماڻهو جلدي منهنجا همخيال ٿيڻ لڳا. پهريائين انهن ڪرڻ ۾ مولکي گهڻي ڪوشش ڪرڻي پئي پر پوءِ مونهم اها عادت گهر ڪري ويئي ۽ پنجاه سالن ۾ مون کان ڪنهن اهڙي راءِ نه

بڌي جنهن کي کو منهنجي راءِ ڪري سمجهي سگهي. اهڙي عادت ڪري منهنجو عام ماڻهن تي اهڙو اثر ٿيو جو جيڪڏهن ڪنهن لئين جماعت برپا ڪرڻ يا ڪنهن پراڻي انجمن کي ڍاهڻ جي راءِ ڏيندو هوس ته منهنجي راءِ پنهنجي راءِ سمجهي قبول ڪندا هئا."

اهو طريقو تجارت ۾ به ڪارآمد ثابت ٿئي ٿو. هڪڙي شخص ڪنهن واپاري کي ڪجهه شين تيار ڪرڻ لاءِ آرڊر ڏنو. آرڊر ڏيڻ کانپوءِ پنهنجن دوستن سان مصلحت ڪرڻ لڳو جن مان گهڻن چيس ته اهو واپاري خاطر خواهه مال نه ڪونه ڏيندو آهي؛ هن جي ڪم ۾ گهڻيون خاميون ۽ خرابيون ٿينديون آهن وغيره وغيره. مطلب ته دوستن طرح طرح جا نقص ڪڍيا جنهن ڪري هن کي واپاريءَ تي ڏاڍي ڪاوڙ لڳي ۽ هڪدم ٽيليفون رستي آرڊر رد ڪري ڇڏيائين. گهڻو جيترو مال تيار ٿي ويو هو. آرڊر به معمولي ڪونه هو. سوا لک رپين جو سامان تيار ٿيڻو هو. واپاريءَ کي اهو ٻڌي نهايت ئي افسوس ٿيو ڇاڪاڻ جو ڏهن هزارن جو مال تيار ٿي چڪو هو. هن کي غصو آيو ته "وڃي ٿو خريدار کي غلط ثابت ڪريان. مال مون ڏنو آهي ۽ منجهس ڪو به نقص نه آهي؛ هي وري ڇڱو مڙس ڇئي ٿو ته مال خراب آهي." واپاري هو سمجهو تنهن پنهنجي ڪاوڙ روڪي محسوس ڪيو ته ترديد ڪرڻ خطرناڪ ٿيندي. اوڏيءَ مهل ويو خريدار جي آفيس ۾. هو ڏاڍو چڙيو ويٺو هو. واپاري جي سامان جي وڃي ٺلائي ڪرڻ لڳو ۽ چوڻ لڳو ته هاڻي اوهان ڇا ڪندي؟ واپاريءَ سڄيءَ ڳالهه سان چيس ته منهنجا ڏهه هزار رپيا سامان تيار ڪرڻ تي لڳي ويا آهن پر مونکي انهن جي پرواهه نه آهي. اسين ته توهان کي خوش ڪرڻ جا خواهشمند آهيون. جيڪو به حڪم ڪندا سين

ڪنداسون. توهان جي حڪم جي تعميل ڪرڻ اسان لاءِ خوشيءَ جو باعث ٿيندي. جيڪڏهين سامان ۾ ڪا اوڻائي آهي ته اها درست ڪري ڏينداسون يا توهان جي مرضي موجب لکڻ بنائي ڏينداسون." اهي لفظ ٻڌي خريدار جو غصو جهڪو ٿيو تانجو ساري ڪاوڙ ڪافور ٿي ويس ۽ چوڻ لڳو ته چڱو! آءٌ توهان جو سامان ڪٿندس بشرطيڪ منجهس ڪا خرابي نه هوندي. آخر سامان صحيح سلامت سندس ڪارخاني ۾ پهتو ۽ منجهس ڪا خرابي نظر نه آئي. ٿوري وقت ۾ ٻيون به فرمائشون هن واپاريءَ کي سامان تيار ڪرڻ جون ڏنائين ۽ هميشه لاءِ سندس گراهڪ ٿي پيو.

واپاري جو چوڻ آهي ته "جڏهين هن خريدار منهنجي بي عزتي ڪئي ۽ ٺوٺشو الاري چيائين ته منهنجو مال خراب آهي ۽ لوڪي پنهنجي ڏلڏي هلائڻ جو ته پرلگ آهي ته علم، تڏهن ٻمٽ چڏڻ ۽ هنکي رد قد ڏيڻ ترڪ ڪرڻ لاءِ موڏڪي نفس سان ڏاڍي جدو جهد ڪرڻي پئي پر نتيجو تمام سٺو نڪتو. جيڪڏهين هن کي چوان ها ته توڻ غلطيءَ ۾ آهين ۽ هن سان بحث ڪرڻ شروع ڪريان ها ته شايد مقدمو ڪرڻو پوي ها، جنهن ڪري رنجش پيدا ٿئي ها، مالي نقصان ٿئي ها ۽ هميشه جي لاءِ هڪڙو سٺو گراهڪ هٿان وڃائي ڇڏيان ها. هاڻي ته هيڪاري يقين ٿي ويو اٿم ته ڪنهن کي غلط چوڻ نقصان کان خالي ڪين آهي."

هڪڙو شخص ڪنهن ڪمپني ۾ ملازم هو هو گراهڪن سان ڇيٽ پرلدو هو ۽ بحث ڪرڻ ۾ گهڻو ڪري ڪامياب ٿيندو هو پر ان ڪاميابي مان فائدي جي عيوض مرگهو ٿي نقصان پيو ٿيندو هوس. هن محسوس ڪيو ته منهنجي بحث ڪرڻ جي عادت مان ڪمپني کي هزارين رپين جو ٽوٽو پيو

ٿيو. آخر ڪار هن پنهنجو رويو بدلايو جنهن جو نتيجو نهايت
سٺو نڪتو. هن جو خود بيان آهي ته ”هڪڙي ڏينهن صبح
جو منهنجي آفيس ۾ ٽيليفون جي گهنٽي زور سان وڳي ۽ هڪ
ڪاوڙيل شخص نهايت ڪاوڙيل لهجي ۾ اطلاع ڏنو ته
توهانکان جيڪا موٽر خريد ڪئي اٿم سان ڪنهن به ڪم
جي نه آهي تنهنڪري موٽر واپس ڪٽائي وڃو. آءٌ پڇندو ان
خريدار جي گهر ويس. ڏٺم ته ڪمپني جو هڪ ايجنٽ خريدار
سان تڪرار ڪري ويٺو آهي. وچڙ سان ايجنٽ کي خاموش
ڪرائڻ بعد گفتگو شروع ڪيم ۽ خريدار سان همخيال ٿي هن
سان دوستاڻي طريقي ۾ ڳالهه ٻولهه ڪيم جنهن ڪري هن جو
غصو ٿورو ٿيو ۽ رفته رفته رفع ٿي ويو. مون اٽڪل سان
سندس توجهه انهن ڳالهين ڏانهن ڇڪايو جڪي هن نظر انداز
ڪري ڇڏيون هيون. انهيءَ ڪري ئي هن موٽر کي خراب
ٿي سمجهيو. مون هنکي اهين ڪونه چيو ته توهين غلط آهيو.
هن کي پاڻهي خيال پيدا ٿيو ۽ پڻ ظاهر ڪيائين ته منهنجي شايد
غلطي آهي. آخر ڪار اعتراف ڪيائين ته موٽر کي انهن ڳالهين
جو تجربو ڪونه آهي. مون هر هڪ ڳالهه چيو مانس ته وري به
آزمائي ڏسو جيڪڏهين پسند نه اچيوَ ته موٽائي ڏجو. اسان
کي توهانکي خوش ڪرڻو آهي. نتيجو اهو نڪتو جو آزمائش
بعد هن کي موٽر ڏاڍي وڻيو جنهن ڪري ڪمپني ۳۰۰ رپين
جي نقصان کان بچي وئي.

حضرت عيسيٰ عليه السلام ١٩ سو ورهيه اڳ فرمايو هو ته
پنهنجي دشمن سان متفق ٿي رهو. مون اکرن ۾ هڪڙين ڪٽي
چڪي ته پنهنجي گراهڪن، زالن، مڙسن ۽ دشمن سان نه بحث
ڪريو ۽ نه انهن کي چئو ته توهين غلط آهيو؛ نه هنکي
ڪاوڙايو ۽ نه هنکي چيڙايو پر هنن کي اٽڪل سان
سان سمجهايو.

٣٢ سؤ ورهيه حضرت عيسيٰ عليه السلام کان اڳ،
هڪڙي مصر جي بادشاهه پنهنجي پٽ کي هڪ اهڙي
قسم جي نصيحت ڪئي ته ”اٽڪل اسان جي ڪاميابيءَ
جي ڪنجي آهي.“ تنهنڪري جيڪڏهن چاهين ته ماڻهو
تنهنجا هم خيال ٿين ته ٻين جي نقطه نگاهه ۽ راءِ جي عزت ڪر
۽ انهن کي ڪڏهن به ائين نه چئو ته ”غلط آهيو.

٣- جهيڙي ڏارڻ جي رمز

هڪڙو ماڻهو نيو يارڪ جي وچ شهر ۾ رهندو هو. هن جي جاءِ جي ڀرسان هڪڙو باغ هوندو هو جنهن ۾ هو پنهنجي ڪتي کي ساڻ وٺي هر روز چهل قدمي لاءِ ويندو هو. انهي باغ ۾ ڪڏهن ڪو ورلو ماڻهو ايندو هو، تنهنڪري هو پنهنجي ڪتي کي نه زنجير ٻڌندو هو ۽ نه ڀوتاڙو. هڪڙي ڏينهن هڪڙو پوليس وارو ڪيس اتي آيو. پوليس وارو پنهنجي رعب ۽ دٻدٻي ڏيکارڻ لاءِ بيتاب هو. هن پنهنجي اسورائي ظاهر ڪرڻ لاءِ هن کي چيو ته ”تو پنهنجي ڪتي کي اهڙي طرح سان ڇڙواڳ ڇو ڇڏي ڏنو آهي؟ توکي خبر ڪانهي ته اهو قانون جي خلاف آهي.“ هن جواب ڏنس ته ”ها! مونکي خبر آهي ته قاعدي جي خلاف آهي پر مون سمجهيو ته هيڏڙو ننڍو ڪتو اهڙي ويران هنڌ تي ڪهڙو نقصان ڪري سگهندو!“ هن چيو ته ”قانون کي تنهنجي خيال ڪرڻ يا نه ڪرڻ جي ڪابه پرواهه نه آهي. ممڪن آهي ته تنهنجو ڪتو ڪنهن لومڙي کي ماري وجهي يا ڪنهن ٻار کي چڪ پائي وجهي. ڀلا خير! هي ڀيرو ڇڏيانءِ ٿو. آئينده جيڪڏهن ڪتي کي ڇڙواڳ ڇڏيندين ته ڪيس ڪندو سانءِ.“ هن چيس ته ”چڱو“. ڪجهه ڏينهن ته ڪتي کي زنجيرن ۾ جڪڙيو باغ ۾ وٺيو ايندو هو پر هڪڙي ڀيري ڪتي کي ڇڏيائين ته ”اچو ته نصيب آزمايون.“

هو باغ ۾ نهايت خوشي سان ٽينگ ٽپا ڏئي رهيا هوا ته اهو ئي سوار اوچتو اچي پرگهٽ ٿيو ۽ ڪتو اُن تي الر ڪري ويو. هن جو خود بيان آهي ته ”مون سمجهيو ته اڄ خير ڪونهي. مون هنکي ڳالهائڻ جو وجهه ئي ڪونه ڏنو. هو اڃان ڪجهه

چوڪيءَ چوڪيءَ لنگهڻ کان اڳ، مون پنهنجو ڏوهه ٻاسيو ۽ چيومانس ته مولڪي توهان ڏوهه ڪندي پڪڙيو آهي. آءٌ قصوروار آهيان ۽ مون وٽ ڪو به عذر ڪونهي. توهان مولڪي اڳئين هفتي چتائي ڇڏيو هو ته جيڪڏهن وري ائين ڪندي ته ڏنڊ وجهندو سانءِ."

اهو ٻڌي پوليس سوار نهايت فضيلت سان نرم آواز ۾ چيو ته "مولڪي خبر آهي ته ماڻهو جيڪڏهن ڪو ماڻهو نه ڏسندا آهن ته پنهنجن ڪتن کي آزاد رولڻ ڪرڻ لاءِ ڇڙواڳ ڪٽي ڇڏيندا آهن." مون چيو مانس ته "ائين برابر آهي پر اهو قانون جي خلاف آهي." هن چيو ته "هيڏڙو ننڍو ڪتو ڪهڙو نقصان ڪري سگهندو؟" مون جواب ڏنو ته "هو ولڙن کي نقصان پهچائي سگهيٿو." هن چيو ته "اهو آهي قانوني اشڪنجي کي غير مناسب طور تي مضبوط ڪرڻ. آءٌ توهان کي هڪڙي صلاح ٿو ڏيان. ڪتي کي سامهون ٽڪريءَ جي هيٺ پاسي، تي ڪٽي ڇڙواڳ ڇڏيو ته پاڻي پيو ٽينگ ٽپا ڏئي. آءٌ هتان ان کي ڏسي ڪو نه سگهندس. پوءِ معاملو لٿي مٽي ٿي ويندو."

هاڻي ٿورو ويچار ڪريو ته جيڪڏهين مان پنهنجي بچاءُ ۾ ڪي بهانا گهڙي پيش ڪريان ها ته پوليس وارو مون کي ڇڏي ڏئي ها؟ آءٌ پاليان ٿو ته ڇڏڻ جي عيوض هو مولکي اڪيون ڏيکاري ها ۽ شايد ڪورٽ ۾ چالان ڪري ها. پوليس واري کي پنهنجي اختياري تي ناز هو ۽ هنکي سرخرو ٿيڻ جي تمنا دامنگير هئي. جڏهن آءٌ ميڻ سان مون هنجي عزت رکي تڏهين هو درياه دل انسان ٿي پيو ۽ مون تي شفقت ۽ مهرباني جي نظر ڪرڻ پنهنجو انساني فرض ٿي سمجهيائين. مون اقرار ڪيو ته آءٌ غلط آهيان ۽ جيڪي هو چئي رهيو آهي سو صحيح آهي. مون صاف اڪرڻ ۾ پنهنجي غلطي مڃي ۽

هن منهنجي طرفداري ڪرڻ شروع ڪئي. نتيجو اهو نڪتو جو هو ضرورت کان وڌيڪ مون تي مهربان ٿي پيو، جيتوڻيڪ هڪ هفتو اڳي هن مونکي ڌمڪايو هو." پاڻ تي نڪتہ چيني ڪرڻ، ٻين جي واتان نڪتہ چيني ٻڌڻ کان ڪيتري نہ سٺي ڳالهہ آهي. تون پنهنجي زبان سان اهي اوڻايون بيان ڪر جيڪي ٻيا تنهنجي متعلق سوچي رهيا آهن يا چوڻ گهرن ٿا. ائين ڪرڻ سان تون ڏسندين نہ جنهن سان ڳالهائي رهيو آهين تنهن جو رويہ بدلجي ويندو ۽ هو تنهنجي اوڻاين جي گهٽ ڳالهہ ڪرڻ پنهنجو فخر سمجهندو.

هڪڙي نقاش بہ پنهنجي تصويرن جي خريدار سان اهائي روش اختيار ڪئي هئي. هن جو چوڻ آهي تہ "گهڻا اخبارن جا ايڊيٽر چاهيندا آهن تہ تصوير جلد تيار ٿي وڃي" تہ چڱو. تڪڙ ۾ فرمائش پوري ڪرڻ سبب غلطين ٿيڻ جو امڪان آهي. هڪڙي ايڊيٽر کي منهنجن مورتن مان ويڪن ڪڍڻ جي عادت هوندي هئي. هميشہ آءٌ هن جي آفيس مان رنجيدہ ۽ غمگين ٿي واپس موٽي ايندو هوس ڇاڪاڻ جو هو نہ فقط نڪتہ چيني ڪندو هو پر نهايت کهري نموني ۾ پيش ايندو هو. هڪڙي دفعہ مون تڪڙ ۾ سندس فرمائش پوري ڪئي هئي ۽ صبح جو مون وٽ فون جي ذريعي سندس پيغام آيو تہ فوراً آفيس ۾ اچ. جڏهين آفيس ۾ پهتس تہ ڏٺم تہ هو ڏاڍو تتو ويٺو آهي. اکيون ڪڍي مون ڏي ٻہ ٻہ هٿ اُڏامڻ لڳو. مونکي بہ ڏاڍي منيان لڳي پر پنهنجي ڪاوڙ روڪي چيو ماٺس تہ "جيڪي توهان چئو ٿا سو درست آهي. جيڪڏهين منهنجي ڪم ۾ واقعي ڪا خامي آهي تہ مان قصور وار آهيان ۽ مون کي اهڙي چوڪ لاءِ ڪو بہ عذر ڪونهي. آءٌ توهان لاءِ ڪيتري وقت کان تصويرون تيار ڪندو اچان ٿو اهڙي ڪري مون کي ائين ڪرڻ نہ کپندو هو. آءٌ

نهايت شرمسار آهيان." منهنجي ائين چوڻ ڪري هن جي تنل دل تي وڌيڪ چنبو پيو ۽ چوڻ لڳو ته "توهان بجاء چئي رهيا آهيو پر اهڙي ڪا وڏي غلطي ڪانهي. اها ته معمولي غلطي آهي." مون چيو مانس ته "معمولي يا وڏي پر غلطي نيٺ غلطي آهي." هن مولڪي وچ ۾ روڪي ڪجهه چيو ٿي پر مون حياتي ۾ پهريون ڀيرو پاڻکي ڏوهاري سمجهي اڪنه چمني ڪرڻ شروع ڪئي هئي سو ڪٿي ٿو روڪجان. مون چيو مانس ته "مونکي افسوس آهي پر مولڪي وڌيڪ خيال سان ڪم ڪرڻ کپندو هو. توهان مون کي گهڻو ڪم ڏيو ٿا جنهن مان پيٽ قوت ڪريان ٿو انهيڪري توهان کي سٺو ڪم ڪري ڏيڻ منهنجو فرض آهي. اها تصوير آءٌ توهان لاء ورني وچي ٿو تيار ڪريان." هن چيو ته ايتري تڪليف ڪرڻ جو ضرور ڪونهي. سچو ڪم تعريف جوڳو آهي. فقط هڪ معمولي چوڪ آهي تنهنکي درست ڪري ڇڏيو. انهي معمولي چوڪ سبب اسان کي ڪو مالي نقصان ڪونه پهتو آهي تنهنڪري توهان وڌيڪ تڪليف نه وٺو."

مون اهڙي جوش سان پنهنجي غلطي جو اعتراف ڪيو جو هن جا ڇڪائي ڇڙي پيا ۽ هن مولڪي شام جو چانهه لوشي لي مدعو ڪيو جتي دوستاڻه گفتگو بعد هن مولڪي وڌيڪ تصويرن ناهڻ جي فرمائش ڏني.

بيوقوف کان بيوقوف ماڻهو به پنهنجي غلطي لاء ڪي نه ڪي بهانا گهڙي سگهي ٿو ۽ عام طرح سان ماڻهو ائين ڪندا آهن پر جيڪو ماڻهو پنهنجي غلطي مڃي ٿو تنهن جو درجو نهايت اعلى آهي.

مثال طور هتي جنرل رابرٽ لي جي مشهور تاريخي واقعي جو بيان ڪيو وڃي ٿو جنهن ۾ پڪيٽ ٽالي زبردست جي شڪست جي جوابداري هن جنرل پنهنجي سر لي کڻي هئي.

پڪيٽ جو حملو نهايت ئي شاندار حملو هو. هو خود شاندار شخصيت جو مالڪ هو. هنجون شاندار سنهري ريشون هنجي ڪشادن ڪلهن تائين پهون لڙڪنديون هيون. هو نيپولين وانگر جنگ جي ميدان تان ب روزانو محبت ڀريا خط پنهنجي جوءِ کي لکندو هو. جڏهن هو لباس پائي ٽنب تي ٽوپي رکي گهوڙي تي سوار ٿي پنهنجي سپاهين جو معائنو ڪرڻ ايندو هو ته سندس روپ ۽ ريشن کي ڏسي دشمن ب دهلجي ويندا هئا.

هڪڙي ڏينهن حملي کان اڳ هو لباس پائي ٽنب تي ٽوپي رکي فوج ڏانهن آيو. فوج اڳتي وڌڻ لاءِ ڏاڍي بيقرار هئي. حڪم ملڻ تي سپاهي ڪلهو ڪلهي ۾ ڏئي جهولندڙ جهنڊن ۽ چمڪندڙ سنگينن سان وڌندا ويا. هي نظارو ڏسڻ وٽان هو. دشمن جي فوج ليبون ۽ بندوقن جو ڪٽي مينهن وسايو پر جوڌا جوان انهن جي ڪا ب پرواهه نه ڪري اڳتي وڌندا رهيا. اوچتو دشمن جو لشڪر هڪڙي ٽڪري تان گوليون وسائڻ لڳو جنهنڪري لشڪر جو گهڻو حصو موت جو شڪار ٿي ويو. آخرڪار دشمن جي فوج هنکي اچي ڏاڍو سوڙهو گهيريو. هي سڄي جنگ جو ڏاڍو حصو هو جنهن جي فتح يا شڪست تي ساري جنگ جو مدار هو. پڪيٽ جي شڪست جنگ جو سارو نقشو بدلائي وڌو.

پڪيٽ جي شڪست لي کي ايترو ته مغموم ڪيو جو هن پنهنجي عهدي تان استعيفا ڏئي ڇڏي. جيڪڏهن جنرل جي مرضي هجي ها ته هو انهي شڪست لاءِ ٻين کي ذميوار سمجهي انهن کي تنبيهه ڪري ها ۽ گهڻائي بهانا گهڙي ها، جيئن ته فلاڻن عهديدارن پنهنجو پنهنجو فرض پورو نه ڪيو يا سوار فوج پيادي فوج جي وقت تي مدد ڪا نه ڪئي وغيره وغيره. پر جنرل پنهنجي غلطيءَ جو بار ٻين جي سر تي وجهڻ

شريفن جو ڪم نه سمجهيو. هو اڪيلو پنهنجي فوج کي آخري سلام ڪرڻ لاءِ ويو ۽ پاڻ کي ڏوهاري ٺهرائڻ لاءِ لڏيندي چيائين ته ”اي بهادر سپاهيو! توهان ڏاڍي دليريءَ سان دشمن جو مقابلو ڪيو آهي. توهان جو ڪوبه ڏوهه ڪين آهي. قصور سڄو منهنجو آهي تنهنڪري هن شڪست لاءِ آءٌ جوابدار آهيان.“ ڪيترا جنرل ائين ڪندا؟ ڪيترا جنرل اهڙي طرح کليو کلايو پنهنجي غلطيءَ جو اعتراف ڪندا. اهڙا دلير ۽ اخلاقن وارا جنرل آڱرين تي ڳڻڻ جيترا لاچار ملي سگهندا.

هڪڙي وڏي ڪتاب لويس جا ڇپايل ڪتاب ماڻهن ۾ غم ۽ غصي جي باهه دکائيندا هئا پر هن مصنف ۾ دشمن کي دوست بنائڻ جي لياقت هوندي هئي. مثلاً جيڪڏهين ڪو شخص هنکي ڪاوڙجي خط لکندو هو ته ”آءٌ توهانجي فلاڻي يا فلاڻي مضمون سان متفق نه آهيان“ ته هو جواب ڏيندو هوس ته ”توهانجي خط ڏسڻ بعد جڏهين مون هن مضمون تي نظرثاني ڪئي آهي ته آءٌ پاڻ ڪن ڳالهين ۾ ان سان متفق نه آهيان. جيڪي مون ڪالهه لکيو آهي سو اڄ لڪو وڻيم. مونکي ڏاڍي خوشي ٿي آهي جو توهان پنهنجا خيال خط رستي ظاهر ڪيا آهن. جيڪڏهين توهان جو هيڏانهن اچڻ ٿئي ته مونکي نه وسارجو، اميد ته ان ملاقات وقت انهي موضوع تي تبادله خيالات ڪنداسون.“ جيڪڏهين توهان کي خط جو اهڙو جواب ملي ته ڪيئن ٿا ڀانيو؟ ڪاوڙيل هجو ته به ضرور موم ٿي پئو.

جيڪڏهين اسين برابر آهيون ته به اسان کي ٻين کي هم خيال بنائڻ لاءِ اٽڪل سان انهن کي پاڻ سان متفق ڪرڻ گهرجي ۽ انهن کي غلط نه چوڻ گهرجي. جيڪڏهن اسين خود غلط آهيون ته اسان کي پنهنجي غلطي مڃڻ گهرجي. ائين ڪرڻ سان گهڻائي فائدا پلئه پوندا. هي قول مشهور آهي ته

وڙهڻ سان ڪجهه ڪين حاصل ٿئي ٿو پر غلطي مڃڻ سان
اميد کان زياده فائدو ملي سگهي ٿو. جيڪڏهين توهين ڀانيو
ته ماڻهو توهان سان همخيال ٿين ته هنن کي غلط نه چئو ۽
جيڪڏهين توهانجي غلطي هجي ته هڪدم سچائي ۽ ليڪ
نيتيءَ سان مڃيو.

٣ - پراون کي پنهنجي ڪرڻ جي رمز

جيڪڏهن توهان ٻئي، ڪنهن تي ڪاوڙ چڙهين ته پنهنجي دل جو غبار هلڪو ٿيندو پر جنهن تي ڪاوڙ چڙهيئي تنهنجو ڪهڙو حال ٿيندو؟ هو تو مان خوش ٿيندو؟ ڇا تنهنجي ڪاوڙ ڀريو لهجو ۽ تنهنجو مخالفانه رويه هنکي سڌي رستي تي آڻيندو؟ هڪڙي عقلمند انسان جو چوڻ آهي ته جيڪڏهن توهان مون تي السر ڪري ايندئو ۽ توهان اُلاريندئو ته آءٌ به اوترئي زور ۽ ڪاوڙ سان توهان تي اُلارينديس پر جيڪڏهين توهان مون وٽ ايندئو ۽ اچي چوندئو ته اچو ته ويهي تبادلهٔ خيال ڪريون ۽ جيڪڏهين هڪ ٻئي سان اختلاف اٿئون ته سمجهڻ جي ڪوشش ڪريون ۽ ڏسون ته اختلاف جو سبب ڪهڙو آهي ته آءٌ يقين سان چوان ٿو ته اسانکي معلوم ٿي ويندو ته اسان ۾ اختلاف گهٽ ڪين آهي پر گهڻا رايا اهڙا آهن جن تي پاڻ ۾ متفق به آهيون؛ فقط نهڻ جي تمنا، صبر، تحمل ۽ تدبر جي ضرورت آهي.

هن ڳالهه جي صداقت جو سڀ کان زياده قائل راڪفيلر امريڪا جي هڪ وڏي ڪارخاني جو باني مباني هو. ١٩١٥ع ۾ راڪفيلر کي سڀئي ملازم عزت جي نگاهه سان ڏسندا هئا پر ڪارخاني جي ملازمن وڌيڪ پگهار ملڻ جي تقاضا ڪئي جا انهن جي پوري ڪانه ٿي تنهنڪري ڪارخاني جي ملازمن وٺي وڏي پيماني تي هڙتال شروع ڪئي جا اٽڪل ٻه سال هلي. انهي دراز عرصي ۾ ڪيترين مسڪين تباهه ٿي ويا ۽ ڪيترن ملازمن ڪارخاني جي ڪجهه حصن کي باهيون ڏئي ساڙي ڇڏيو. گهڻوئي مالي نقصان ٿيو ۽ ڪيترن ڌڙتالين انهي جد وجهد ۾ پنهنجا سر ڏنا. مزورن ڪارخاني کي خوب ڦريو جنهن تي پوليس

گهرائي وئي ۽ ڪن پل ۾ خون جون ندين جاري ٿي ويون.

اهڙي ڪشمڪش واري حالت ۾ راڪفيلر جي مرضي ٿي ته هر تاليءَ کي پنهنجو هم خيال بنايان. هو ائين ڪرڻ ۾ ڪامياب ٿيو. توهان پڇندا ته ڪيئن؟ مختصر قصو هيءَ هو. راڪفيلر ڪجهه هفتا مڪيه هڙتالين جي گهرن ۾ ويو. انهن جي گهرو حالتن جو وڏي همدردي سان معائنو ڪيو. پوءِ مزورن ۽ ملازمن جي نمائندن جي هڪ ميٽنگ ڪوٺايائين جنهن ۾ هڪ تقرير ڪيائين جا سچي عمدي ۽ تعريف جوڳي هئي ۽ جنهن مان نتيجو نهايت سٺو ۽ دلپسند اڪتو. انهيءَ تقرير ڪري هن نفرت جي طوفان خيز لهرن کي روڪي ڇڏيو ۽ پنهنجي دشمنن کي دوست ۽ مخالفن کي موافق بنائي ڇڏيو. هن تقرير ۾ حقيقتون اهڙي دوستانه نموني ۾ پيش ڪيون جو ملازم ۽ مزور پنهنجي گهر پوري ٿيڻ کان سواءِ ڪارخاني ۾ موٽي وڃي ڪم ڪرڻ لڳا. مزوريءَ جي وڌائڻ وارو سوال سندن دل مان ڪافور ٿي ويو. ڏسو ته هن تقرير جا شروعاتي جملا ڪهڙا نه عمدا آهن. منجهانئن محبت پيئي جهاليون پائي. هي ڳالهه به خيال ۾ رکڻ جي قابل آهي ته راڪفيلر انهن ماڻهن کي مخاطب ٿي ڳالهائي رهيو هو جي ڪجهه وقت اڳ ڪيس قاسي ڏيڻ لاءِ تيار هئا.

هنجي تقرير ۾ جادوءَ پريا جملا موجود هئا مثلاً "مونکي توهان سان ملڻ جو فخر حاصل ٿيو آهي. توهان جي گهرن ۾ وڃي ۽ توهانجي ٻارن ٻچن سان ملي مونکي دلي خوشي حاصل ٿي آهي. اڄ اسين مخالفن جي حيثيت ۾ نه پر دوستن جي حيثيت ۾ هتي اچي گڏ ٿيا آهيون ۽ انهيءَ لاءِ گڏ ٿيا آهيون ته صلاح مصلحت ڪري ڪنهن نموني ۾ سڀني جي فائدي لاءِ ڪو دستورالعمل (Programe) تيار ڪريون." وري اڳتي چيائين ته "مونکي حياتي ۾ هي

ڏينهن ياد رهندو جيڪاڻ جو مان ٻهريون ڀيرو هن ڪمپنيءَ جي ڪارڪنن جي نمائندن سان ملي رهيو آهيان. خوش نصيبيءَ سان سڀني ڪارڪنن جا نمائندا هڪ جاءِ تي اچي گڏ ٿيا آهن. آءٌ توهان کي يقين ٿو ڏياريان ته منهنجو هتي اچڻ منهنجي لاءِ فخر جو باعث آهي ۽ جيسين جيئرو هوندس تيسين هن اجتماع کي ياد ڪندس. جيڪڏهين هي جلسو ٻه هفتا اڳ ٿئي ها ته آءٌ توهانجي اڳيان هڪ ڌاريئين ماڻهو جي حيثيت ۾ اچي بيهان ها. توهان مان ڪن ٿورن کي سڃاڻڻ جو مونکي شرف حاصل هجي ها پر اڳئين هفتي ۾ مونکي ڪارخاني جي ڪارڪنن جي گهرن جي حالتن جاچڻ جو موقعو مليو ۽ آءٌ توهان مان گهڻن جي گهرن ۾ وڃي توهانجي ڏک درد جو حال پائي ٿي آيو آهيان، مون توهان مان گهڻن سان انفراديءَ طرح گفتگو ڪئي آهي ۽ توهان جي ٻارن ٻچن سان ٻڌڻ حال اوريو اٿم. تنهن ڪري اڄ اسين اجنبي جي حيثيت ۾ نه پر هڪ ٻئي جي دوستن ۽ حال پائيءَ همدردن جي حيثيت ۾ ملي رهيا آهيون. اسان کي خوش قسمتيءَ سان هي موقعو مليو آهي ته پنهنجي اجتماعي ڀلي لاءِ ويهي تدبيرون سوچيون. هي جلسو ڪمپنيءَ جي آفيسرن ۽ ڪار ڪنن جي نمائندن جو جلسو آهي ۽ هي توهان جي خاص عنايت آهي جو مونکي شريڪ ٿيڻ جي اجازت ڏني الو جيتوڻيڪ آءٌ نه آفيسر آهيان ۽ نه ڪارڪنن جو نمائندو. البت مان ڊائريڪٽرن ۽ سرمايدارن جو نمائندو آهيان تنهنڪري توهان سان ملڻ منهنجي لاءِ خوشيءَ جو سبب آهي."

ڇا هن کان بهتر مثال دشمن کي دوست بنائڻ جو ملي سگهيٿو؟ مطلب ته جيڪڏهين راڪفيلر پيو نمونو اختيار ڪري ها ۽ مزورن ۽ ملازمن سان بحث ڪري ها، انهن کي طعنا وغيره هڻي ها، هنن جي لفظن يا لهجي مان معلوم ٿئي ها ته

هو مخاطبن کي غلط چئي رهيو آهي يا منطق سان انهن جي غلطي ثابت ڪرڻ جي ڪوشش ڪري رهيو آهي ته هنن جي ڪاوڙ اڀلو وڌي ها ۽ نفرت جي باهه وڌيڪ شعلا ڪري ها يا ضد ۽ وير وروڌ جو جذبو وڌيڪ جاڳي ها ۽ ٻيو ڪجهه به حاصل ڪين ٿئي ها. جيڪڏهين ڪو شخص ڪنهن هوڏ تي چڙهي ٿو ۽ دل ۾ ضد ۽ ڪاوڙ هئڻ سبب جهيڙي لاءِ تيار آهي ته پوءِ سمجهائڻ سان هو نٿو سمجهي ۽ منطق سان هو نٿو مڙي. ڪاوڙيل پيءُ هجي يا ماءُ، اختياري وارو آفيسر هجي يا دوست، مڙس هجي يا بد مزاج زال، سڀڪنهن کي هي ياد ڪرڻ گهرجي ته ٻين جو خيال بدلائڻ ڏاڍو ڏکيو ٿئي ٿو. ڪنهن کي زوريءَ ميندي لائي نٿي سگهجي. ڪنهن کي به زوريءَ پنهنجي راءِ بدلائڻ لاءِ مجبور ڪري نٿو سگهجي. ڪاوڙ ڪرڻ فضول آهي. البت دوستاڻي نموني ۾ نرمائي ۽ نهٺائي سان هنکي ائين ڪرڻ لاءِ آماده ڪري سگهجي ٿو. زهر جي گئلن جي بنسبت ماکيءَ جي هڪ قطري سان تمام گهڻيون مکيون ڦاسائي سگهجن ٿيون. جيڪڏهين ڪنهن کي هم خيال بنائڻ جي خواهش اٿو ته پهريائين هن ۾ اهو يقين پيدا ڪريو ته توهان هن جا خير خواه دوست آهيو. اهو آهي ماکيءَ جو ڦڙو جيڪو هن جي دل جي مک کي ڦاسائي ڇڏيندو. همدردي ٻين کي قبضي ۾ آڻڻ لاءِ ڪافي آهي.

هاڻي ڪارخاني جي مالڪن محسوس ڪيو آهي ته هڙتالين سان محبت سان پيش اچڻ ڪري سٺا نتيجا نڪرن ٿا. مثلاً هڪڙي موٽر جي ڪارخاني جي ٢٥٠٠ مزورن وٺي هڙتال شروع ڪيو چي اسان جي مزوري وڌائي وڃي. ڪمپنيءَ جي صدر نه ڪاوڙ جو اظهار ڪيو ۽ نه ڌمڪايو ۽ نه ڪو سختيءَ جو ڊپ ڏياريو پر هن هڙتالين جي تعريف ڪئي.

اخبارن ۾ بيان شايع ڪرايائين ته مزورن نهايت سنجيدگي ۽ امن امان سان پنهنجو ڪم ترڪ ڪيو آهي. هڙتالين جو توجهه ڦيرائڻ ۽ انهن کي مشغول رکڻ لاءِ هننکي ٻه درجن کن بال ونڊي ڏنائين جنهن سان هو راند روند ڪرڻ لڳا. انهيءَ دوستاڻي نموني جو خاطر خواهه نتيجو نڪتو. مزورن ٻهارا ۽ چليون، گند ڪڍڻ جون گاڏيون خود به خود گهري ورتيون ۽ ڪارخاني کي صفا ڪرڻ لڳا. خيال ڪرڻ جي ڳالهه آهي ته اهي جيڪي پنهنجي مزوري وڌائڻ جو مطالبو ڪري رهيا هئا سي ٻي بنا پگهار ساڳئي ڪارخاني جي صفائي ڪرڻ ۾ مشغول ٿي ويا. اهو ڪهڙو جادو هو؟ محبت ۽ دوستاڻي نموني جو جيئرو جاڳندو مثال نه هو ته ٻيو ڇا هو؟ آمريڪا جي هڙتالين جي تاريخ ۾ اهڙو واقعو هن کان اڳي ڪڏهين ڪونه ٿيو هو. آخر هڪ هفتي اندر فيصلو ٿي ويو ۽ مزور وري پنهنجي ڪم کي لڳا.

فهميدي نموني بحث ڪرڻ ۾ ڊينيل ويبسٽر لاثاني هوندو هو. هن جهڙو وڪيل ڪو ورلي هو پر تنهن هوندي به هو هميشه هيٺين نمونن جي اصطلاحن سان جملا شروع ڪندو هو. "هن ڳالهه جو فيصلو جورين جي پنچات ڪيئي ڪرڻو آهي." "جيڪي ڳالهيون ۽ حقيقتون آءٌ پيش ڪري رهيو آهيان سي شايد توجهه جي لائق هجن." "توهان صاحب ڄاڻو آهيو تنهنڪري هن ڳالهه جي اهميت جي توهان کي پوري پوري ٻوجهه هوندي." "مونکي اميد آهي ته توهان هيءَ حقيقت نظر انداز ڪونه ڪندا." هن ڪڏهين به ماڻهن کي مجبور نه ڪيو ته منهنجي راءِ زبردستيءَ سان مڃيو پر هن اهي طريقا اختيار ڪيا جن جي ڪري هن جا مخالف به هن جا دوست ٿي پيا ۽ هو هنن جي دلين تي سڪو ڄمائي ويو. ويبسٽر نرم ۽ فضيلت ڀريا الفاظ استعمال ڪندو هو ۽

سنڌس روِيو هميشہ دوستاڻو هوندو هو جنهن ڪري جلدي مشهور ٿي پيو.

اسان کي شايد ڪورٽ ۾ جورين کي هم خيال بڻائڻ جي ضرورت پيش نہ اچي پر اسانکي گهر جي مسواڙ گهٽائڻ جو مسئلو يا ازين قسم ڪئن ٻيا مسئلا درپيش اچن جن ۾ مٿي ڄاڻايل اصول تي عمل ڪري شايد اسين فائدو حاصل ڪري سگهون. مثلاً هڪڙي انجنير کي جاء جي مسواڙ گهٽائڻي هئي پر جاء جو مالڪ نهايت سخت ماڻهو هو. انجنير جو بيان آهي تہ "مون جاء جي مالڪ کي خط لکي موڪليو تہ مان مدي پوري ٿيڻ تي جاء خالي ڪري ويندس، (مونکي حقيقت ۾ جاء خالي ڪرڻي ڪانہ هئي) ڄاڻائڻ جو اينري مسواڙ پري لٿو سگهان. جاء جو مالڪ سخت هو. هن سان ڪيترن مسواڙين مٿا مولا هنيا هئا تہ ڪي مسواڙ گهٽائي پر ڪنهن جي بہ دال نہ ڳري سو وري منهنجي ڪئن ٻڌندو. اهڙيء هوندي بہ چيم تہ هڪڙي حڪمت عملي تہ اختيار ڪريان ۽ قسمت آزمايان.

جاء جو مالڪ خط ملڻ تي مولوت آيو. آءٌ سندس آدرياءُ ڪري کيس اندر وٺي ويس ۽ نهايت خوش خلقيءَ سان گفتگو ڪرڻ لڳس (هن ڪان اڳي ڪنهن بہ مسواڙي هنسان اهڙو سلوڪ ڪونہ ڪيو هو.) هڪدم مسواڙ گهٽائڻ جو مطالبہ ڪونہ ڪيم. پهرياءُ تہ سندس جاء جي خوبصورتي ۽ سٺائيءَ جي سچي تعريف ڪيم ۽ سندس مسواڙ وٺڻ ۽ مرمت وغيره ڪري ڏيڻ جي سٺي انتظام کي ساراهيم. پوء هنکي ٻڌايم تہ توهانجي جاء اهڙي عمدي آهي جو ڇڏڻ تي دل لٿي ٿئيم پر ڇا ڪريان؟ مونکي اينري پهچ ڪانهي جو هيتري مسواڙ پري سگهان. اهو ٻڌي هن پنهنجون مشڪلاتون بيان ڪرڻ شروع ڪيون جي فلاڻي مسواڙيءَ مون کي ڇوڏانهن خط

لڳيا آهن ته منهنجي جاءِ ۾ فلاڻيون خاميون آهن. فلاڻي مسواڙيءَ ڪيئن ايترا شڪايتون ڪيون آهن ته پير وارو مسواڙي ڪولڳهرا هٽي تو، تنهن ڪي اٿاري ڇڏ، نه ته آءُ مسواڙ ڪوله ڏيندوسانءَ. مون کي ٻڌي ڏاڍي خوشي ٿي آهي ته گهٽ ۾ گهٽ توهالڪي منهنجي جاءِ وڻي آهي. آخر هن مسواڙ ۾ ڪجهه ڪمي ڪئي. جنهن لي مون جهڙو ماڻس له آءُ هيترن روپين کان وڌيڪ ڪوله پري سگهندس تنهنڪري مسواڙ اجان ٻه ڪجهه گهٽ ڪريو. هن اها ڳالهه قبول ڪئي ۽ وڃڻ وقت پڇيائين ته توهان کي ڪمرن ۾ ڪا ڦير گهير ڪرائڻ جي خواهش ته ڪانهي؟ جيڪڏهين توهان پنهنجي آسائش ۽ فرحت لاءِ ڪا ضروري تبديلي چوندا ته ٻه آءُ ڪرائي ڏيڻ لاءِ تيار آهيان.“

جيڪڏهن آءُ ٻه پين مسواڙين وارا طريقا اختيار ڪريان ها ته يقينا آءُ ٻه ناڪامياب ٿيان ها. همدرداڻي، دوستانه ۽ شريفاڻه طريقي ئي مولڪي ڪاميابي ڏني.

هڪ عورت پنهنجو آزمودو مولڪي ٻڌايو جو ٻڻ مثال طور عرض رکجيشو. هن عورت هڪڙي ڏينهن پنهنجي خاص دوستن کي ٽپهري وقت چانهه لوشيءَ لاءِ مدعو ڪيو هو. اهو موقعو هن عورت لاءِ نهايت ئي نازڪ هو جنهنڪري هن جي مرضي هئي ته ڪم خير و خوبيءَ سان لهي وڃي جئن ڪنهنکي شڪايت ڪرڻ جو موقعو نه ملي. اهڙن موقعن لي هوٽيل جو مئنيجر هميشه سندس مدد ڪندو هو ۽ سارو انتظام ڪرائي ڏيندو هوس. هن خاص موقعي لي هوٽيل جي مئنيجر ڪيس ڏوڪو ڏنو. مئنيجر الهيءَ موقعه لي موجود ڪوله هو. هن فقط هڪڙو نوڪر الهيءَ ڪم ڪرڻ لاءِ مقرر ڪري ڇڏيو هو جو ٻڻ انهي ڪم کان نا واقف هو. هن عورت کي نهايت گهڻي ڪاوڙ لڳي ۽ ڪري سو ڪري ڇا؟ آخر صبر کان ڪم

ورلائين . ٻئي ڏينهن غور ڪرڻ بعد محسوس ڪيائين ته مئنيجر
کي چيڙڻ مان ڪجهه ڪين ورندو. الٽي ڪاوڙ چيڙڻ
ڪري ٻيوئي رنجش پيدا ٿيندي . آئينده نه هو هيڪاري
منهنجن ڪمن ۾ دلچسپي ڪاله وٺندو. ڇو ته هنجي نقطهء نگاه
کي به سمجهان؟ نه هن سامان ورتو هو ۽ نه هن اهي شيون
خود پچايون هيون تنهڪري هن ويچاري جو ڪهڙو قصور!
نوڪر جو ڏوه آهي تنهڪري مئنيجر تي غصو ڪرڻ
بيجا ٿيندو. دل ۾ پڪو اراده ڪيم ته نڪته چيني ڪرڻ جي
عيوض آءٌ هنجي قدرداني ڪنديس . ٻئي ڏينهن جڏهن مئنيجر
مليم تڏهن هن کي چيم ته . جڏهن به آءٌ دوستن کي دعوت
ڏيندي آهيان تڏهن توهان منهنجي نهايت گهڻي مدد ڪندا
آهيو. مونکي خبر آهي ته اربع جي ڏينهن جيڪو واقعه
پيش آيو تنهن ۾ توهانجو ڪوبه قصور ڪونه هو ڇو جو توهان
شيون وٺڻ ڪونه ٿا وڃو ۽ نڪي ڪي توهان خود انهن کي
پنهنجن هٿن سان تيار ڪريو ٿا. اهو ٻڌي مئنيجر کلي چيو ته
"واقعي اهو منهنجو قصور نه آهي پر بورچين جو ڏوه آهي."
مون چيو مانس ته آءٌ عنقريب هڪ ٻئي مجلس منعقد ڪرڻ
واري آهيان جنهن لاءِ مونکي توهان جي مدد جي ضرورت
آهي . هڪ ڀيرو وري به انهن بورچين کي آزمائجي يا نه؟
هن جواب ڏنو ته ضرور! ضرور!! هاڻي هرگز ائين نه ڪندا.
ٻئي هفتي مون دوستن کي دعوت ڏني جنهن لاءِ مون ۽
مئنيجر گڏجي ويهي طعامن جي قسمن جي فهرست ناهي. اڳين
غلطين کي پيش نظر رکي انهن کي دور ڪرڻ جي ڪوشش ڪئي
سون . دعوت جي ڏينهن جڏهن آءٌ دوستن کان ٿورو اڳيرو
آيس ته ڇا ڏسان ته ميز تي نهايت خوشبوءِ دار گلن جا
سڄا سارا ٻارهن گلدستا رکيا آهن ۽ ميز اهڙي نموني ۾
سينگاريل آهي جو پئي ٻهڪي. مئنيجر خود موجود آهي ۽

سڀ انتظام پنهنجي نگرانيءَ هيٺ ڪرائي. هن پوري مئنيجر ايترو نه توجه ڏنو تي جيترو اڳي ڪڏهن ڪونه ڏنو هئائين ۽ ايترو توجه شايد راڻي صاحبه جي منعقد ڪيل مجلس وقت به مس ڏني ها.

کاڌو نهايت لذيذ ۽ گرم هو. چار خدمتگار اردليءَ ۾ حاضر هئا. آخر ۾ مئنيجر خود پنهنجي هٿن سان پوڻ ٽنگ جون پليٽون هر هڪ مهمان جي اڳيان رکندو ويو. مهمان دوستن رخصت وٺڻ کان اڳ مون کان پڇيو ته مئنيجر تي ڪهڙو جادو پڙهيو اٿئي؟ واقعي جادو هو. هر ڪا شي وقت تي ٿي پهتي ۽ پهتي به سٺي نموني ۾ ٿي. منهنجي مهمانن جو خيال صحيح هو. مون واقعي خلوص نيتي ۽ حقيقي قدرداني سان مئنيجر کي گهڻي ڇڏيو هو.

توهان سڀ ۽ هوا واري آکاڻي ته ٻڌي هوندي ته ڪيئن هو پاڻ ۾ اچي ٽڪريا ته ڏسون ته اسان مان ڪير ٿو ڏاڍو ٿئي. هڪڙو ڪراڙو ڪلهن ۾ ڪوٽ وجهي ويندو ڏٺائون ۽ فيصلو ڪيائون ته جيڪو ڪراڙي کي ڪوٽ لهرائڻ تي مجبور ڪندو ٿنهن ڪٽيو. سڀ پنهنجو منهن لڪايو. هوا تيزي ڏيکاري ۽ ڏاڍيان لڳڻ لڳي. جيئن هوا ويئي پنهنجا ڏند ڏيکاريندي تيئن ڪراڙو ويو ڪوٽ کي ٻدن سان جڪڙيندو. آخر هوا ڏنو ته ڪٿوئي ڪين. هوا پنهنجي تيزي ۽ تندي ڇڏي ۽ سڀ پنهنجي نوراني شڪل ڪيڏي ۽ ڪراڙي کي گرمي رسائي جنهنڪري هن ڪوٽ جي ضرورت نه سمجهي ڪڙلو لاهي ڇڏيو. الهيءَ چئنا پيئي ڪٿڻ کان پوءِ سڀ هوا کي چيو ته ڏٺئي دوستانه ۽ همدردانه رويه جو نتيجو؟ دوستانه ۽ همدردانه طريقو تيزي ۽ تندي ۽ غصه ۽ سختيءَ جي نموني کان اعليٰ ۽ افضل آهي.

هڪڙي ڊاڪٽر جو قصو به ٻڌڻ جهڙو آهي. الڪل ٥٠

سال اڳ امريڪا جي هڪڙي شهر جي سيني اخبارن ۾ واهيات ۽ گندا اشتهار ڇپبا هئا. انهن اشتهارن ۾ گهٽائي اصطلاح ۽ جملا اهڙا ته تهذيب ۽ اخلاق کان ڪريل استعمال ٿيندا هئا جو انهن کي پڙهندي چڱن مڙسن ۽ زالن توڙي ڪنوارين ڇوڪرين کي شرم ايندو هو. اشتهار وجهائيندڙ نيم حڪيم ۽ ڊاڪٽر اهي اشتهار مشتهر ڪري ماڻهن کي پيا ڊيڄاريندا هئا ۽ ائين ظاهر ڪندا هئا ته اسين ڪارستان آهيون ۽ اسان وٽ اچڻ سان توهين خوفناڪ بيمارين کان ڇٽي سگهندا ورنه موت جو شڪار ٿيندا. اهي نيم حڪيم گهٽيون ئي ڊاڙون هڻندا هئا پر ڄاڻندا گهٽو ڪين هئا. مطلب ته بد اخلاق بولي استعمال ڪري ڪيترن کي پنهنجين دوائن وسيلي اجل جو شڪار بنائيندا هئا.

آخر حالت اهڙي ته اچي خراب ٿي جو رڳو مڙس انهن اشتهارن کي قانوني طرح سان بند ڪرائڻ جون رٿون رٿڻ لڳا. مذهبي پيشوا تقريرن رستي، اديب تحريرن رستي، سياسي نمائندا پنهنجي اثر ذريعي اها ڪوشش ڪرڻ لڳا ته ڪيئن به اهي واهيات اشتهار بند ٿين ۽ پر ڪا به ڪوشش ڪامياب نه ٿي. سيئي سعيا بي سود ثابت ٿيا. سيڪا جدوجهد رائگان ٿي ويئي. ڪائونسل ۾ سوال اٿيو ته اهڙن گندن اشتهارن تي قانوني بندش وڌي وڃي پر اِلي به اها رد ڪري ڇڏي.

آخر هڪڙي ڊاڪٽر هڪڙي رات جو غور ڪندي هڪڙي اٽڪل سوچي جنهن جهڙي اهيءَ وقت تائين الي جي ڪنهن به باشندي عمل ۾ ڪانه آندي هئي. جڏهين نڪتهچيني ۽ پرو پيگنڊا مان ڪو ڪڙ نيل ڪونه نڪتو تڏهين هن همدردانه رويه ۽ دوستانه سلوڪ کان ڪم ورتو. ويهي الي جي هڪڙي وڏي اخبار جي ايڊيٽر کي هڪڙو خط لکيائين جنهن ۾ هن جي اخبار جي سچي تعريف لکڻ بعد اُن جي

نقص ڏي توجهه ڇڪيائين. لکيائين ته ”توهانجي اخبار مون کي ڏاڍي پسند آهي ۽ آءٌ هن کي ڏاڍي خوشيءَ سان پڙهندو آهيان. خبرون نهايت تازيون هونديون آهن. مضمون بلڪل عمدا درج ٿيل هوندا آهن. اهڙي اخبار سيٺيءَ جي گهر ۾ هئڻ کپي. منهنجي خيال ۾ توهانجي اخبار سيني اخبارن کان سٺي آهي. مونکي هڪڙو وسمه آهي جنهنکي هڪڙي جوان نينگري آهي. هن مونکي ٻڌايو ته هڪڙي ڏينهن منهنجي ڌيءَ اخبار ۾ درج ٿيل اشتهار ڏاڍيان پڙهي رهي هئي ۽ اخبار ۾ پهريل اشتهار جي ڪن اصطلاحن جي معنيٰ مونکان پڇيائين. مان اڇي ڏاڍو ششدر ٿيس. مونکي خبر نه پئي پوي ته ڇا ڪريان؟ اهي اصطلاح اهڙا ته اخلاق کان ڪريل هئا جو مون کي انهن جي معنيٰ ٻڌائڻ جي خواهش نه هئي. توهان جي اخبار شهر جي سيني شريفن جي گهر ۾ وڃي ٿي ۽ پڙهجي ٿي. جيڪڏهين منهنجي دوست جي گهر ۾ ائين ٿيو ته ممڪن آهي ته ٻين جي گهرن ۾ به ائين ٿيو هجي. جيڪڏهين توهان جي گهر ۾ جوان ڌي هجي ته توهين هن کي اهڙي اخبار پڙهڻ لاءِ ڏيندا؟ جيڪڏهين ڏيو به ڪٿي ته اهڙيون واهيات ۽ تهذيب کان ڪريل ڳالهيون هن کي سمجهائيندا؟ مونکي افسوس آهي جو توهانجي اخبار جهڙي عمدي اخبار (جيڪا آءٌ پانيانتو ته اخبارن جو لک آهي) تنهن ۾ اهو نقص هجي جو هڪڙو پي پنهنجي ڌيءَ جي هٿ ۾ اها اخبار ڏسڻ نه چاهي ۽ پانئي ته نه پڙهي ته چڱو. ممڪن آهي ته هزارين ٻيا اخبار جا خريدار پڻ انهي راءِ جا هجن.

ٻن ڏينهن بعد اخبار جي ايڊيٽر وٽان هيٺيون خط آيو جنهن جو نقل هيٺ ڏجي ٿو:-

جناب عالي!

توهان جو خط پهتو. احوال معلوم ٿيو. آءٌ توهان جو

نهايت شڪر گذار آهيان، ڇاڪاڻ جو اوهي خط پڙهڻ ڪري
آخر آءٌ اوهيءَ فيصلي تي پهتو آهيان جنهن تي پهچڻ لاءِ مون
ڪيترن ڏينهن کان غور پئي ڪيو.

اينڊڙ سومر کان وٺي اسان جي اخبار ۾ جيترو ٿي سگهندو
اوترو اوهيءَ قسم جا اشتهار شايع ڪرڻ بند ڪيا ويندا.
اوهيءَ کان سواءِ ٻيا اشتهار جن کي تمام گهڻو اعتراض جوڳا نه
آهن تن کي ڇڻ ڦير گهير ڪرڻ بعد شايع ڪبو جو ڪنهن کي
به شڪايت ڪرڻ جو موقعو نه ملي. پڇاڙيءَ ۾ آءٌ وري به
توهانجو شڪر گذار آهيان جو اهڙو خط لکيو اٿو جنهن اسان
جون اکيون کولي ڇڏيون آهن.

مٿين مثالن مان ثابت ٿيو ته ٻين کي هم خيال بنائڻ لاءِ
همدردانه ۽ دوستانه گفتگو نهايت ضروري آهي.

٥. ہيون کان هائو ڪرائڻ جي رمز

عام طرح سان ڏٺو ويو آهي ته جيڪڏهين شاگرد يا خريدار، زال يا مڙس شروع ۾ ئه ڪئي ته پوءِ هو گهڻي رد بدل کان پوءِ وچي ”ها“ ڪندو. ماڻهن سان گفتگو ڪرڻ وقت انهن ڳالهين متعلق بحث نه ڪريو جن ۾ توهانکي هنسان اختلاف آهي پر انهن ڳالهين تي زور ڏيو جن ۾ توهان هنن سان متفق آهيو. جيڪڏهين ممڪن هجي ته انهي ڳالهه تي پڻ زور ڏيو ته توهانجو ۽ هنجو مقصد هڪڙوئي آهي پر فرق فقط ڪم ڪرڻ جي طريقي جو آهي. شروعات ۾ ئي ہين کي ”هائو، هائو“ چوارايو ۽ هنکي ”نه، نه“ چوڻ کان باز رکو. هڪڙو ڀيرو ڪنهن انڪار ڪيو ته پوءِ هنکي باز آڻڻ مشڪل آهي. جڏهين ڪنهن شخص هڪڙو ڀيرو نه ڪئي ته هنجي عزت، آبرو يا خودي يا شخصيت جو غرور هنکي ان ڳالهه تي قائم رهڻ لاءِ مجبور ڪندو. جيڪڏهين آخر ۾ هو پاڻ کي ڪٺي سمجهي يا سندس نه ڪرڻ لامناسب محسوس ڪري ته به کيس پنهنجي عزت جو لحاظ ضرور ڪرڻو پوندو. جيڪا ڳالهه هڪڙو ڀيرو زبان مان نڪتي تنهن تي بيهڻ سيکو ضروري سمجهندو آهي. هي اصول ياد ڪرڻ جي لائق آهي ته جڏهين گفتگو شروع ڪجي تڏهين اهڙا سوال پڇجن جنهن جي جواب ۾ ها ملي. هڪڙو هوشيار دانشمند ہين کي هم خيال بنائڻ لاءِ اهو اقراري طريقو وٺندو آهي. هڪڙو ڀيرو ”ها! ها!“ ڪرڻ شروع ٿي ته گفتگو ڪندڙ جو سارو دماغي ساچو انهي ڏس ڏي ڪم ڪرڻ لاءِ آماده ٿي ويندو بشرطيڪ سوال صحيح هجن. جيئن بال کي ڏک هڻڻ سان هڪڙي طرف ڏڪي سگهجي

ته ۽ ان کي اهڙ ڏس ڏي ڌڪڻ لاءِ ڪافي اٿڪ ۽ زور جي ضرورت ٿيندي آهي ته اهڙي طرح سان ”ها! ها!“ ڪرائڻ سان ڪافي سبب کان سواءِ روڪ پيدا ڪاڻ ٿيندي.

جڏهين ڪو شخص ناڪار ڪري ته ان جي معنيٰ آهي ته هن جا سڀ عضوا هن کي انڪار ڪرڻ لاءِ آماده ڪري رهيا آهن، هو هڪڙي قسم جي جسماني ڪشش محسوس ڪري ٿو ۽ هنجا سيئي اعصاب ان ڳالهه جي قبول ڪرڻ جي خلاف آهن پر جيڪڏهين ڪو شخص هاڪار ڪري ته اهو نتو ٿئي؛ تنهنڪري جيڪڏهين اسين شروع ۾ ”ها! ها!“ چوارايون ته نهايت ممڪن آهي ته اسين ماڻهن جو توجهه اصلي مقصد ڏي ڇڪائي پنهنجو ڪم ڪيارائي سگهون.

هيءَ ڪهڙي نه سولي ڳالهه ٿي ڏسڻ ۾ اچي پر ڪيتري قدر اسين الهي سادي ۽ پر اثر نسخه کان غافل آهيون! گهڻو ڪري ماڻهو شروع ۾ ئي مخالفاڻه طريقو اختيار ڪري پنهنجي قابليت ظاهر ڪرڻ جي ڪوشش ڪندا آهن. سرخرو ٿيڻ جو اهو طريقو نه آهي. جيڪڏهين ڪو بيداري پسند ماڻهو انقلاب ۽ اصلاح پيدا ڪرڻ خاطر ڪنهن مجموع جي اڳيان اهڙيون ڳالهيون اچي ڪري ته جن جي ٻڌڻ سان ماڻهن جي دلين ۾ ڪاوڙ ۽ جوش پيدا ٿئي ته ان مان ڪهڙو فائدو؟ جيڪڏهين اهڙي طرح ماڻهن کي ڪاوڙائڻ مان ڪيس لطف اچي ته به اها ٻي ڳالهه آهي پر جيڪڏهين هو پالڻين ته ان مان ڪو ڪڙ نيل نڪرندو ۽ سندس مقصد پورو ٿيندو ته اها سندس غلطي آهي.

هڪڙو ماڻهو ڪجهه پيسا هڪڙي بئنڪ ۾ رکڻ ويو. ڪائنس بئنڪ جي قاعدي مطابق ڪي سوال پڇيا ويا. هن ڪن سوالن جا جواب ڏنا ۽ ڪن سوالن جي جواب ڏيڻ کان انڪار ڪيو. مثلاً

پنهنجي وارث جي ٽالي. ٻڌائڻ کان اصل ٽاري واري. انهي بيٺڪ جي مهندار جو چوڻ آهي ته ”هن کان اڳ منهنجو طريقو ٻئي قسم جو هو. جڏهين اهڙي قسم جو ڪو ڪڙاڳ ٿيندو هو ته آءٌ چوندو هوس ته جيڪڏهين سوالن جا جواب نه ڏيندا ته توهان جا پئسا بيٺڪ ۾ ڪونه رکيا ويندا. ائين چوڻ ڪري مون کي خوشي ٿيندي هئي ڇاڪاڻ جو ائين چوڻ سان آءٌ سمجهندو هوس ته ماڻهن کي اسين ٻڌايون ٿا ته بيٺڪ جي قاعدن خلاف ڪونه هلبو پر انهيءَ مان بيٺڪ کي ڪو فائدو ڪونه پهچندو هو. اٽلو نقصان ٿيندو هو. اڄ مون فيصلو ڪيو ته ڪجهه اٽڪل ۽ عقل کان ڪم وٺبو. مون پڪو ارادو ڪيو ته اڄ آءٌ انهيءَ ڳالهه تي زور نه ڏيندس ته بيٺڪ کي ڇا گهرجي پر انهيءَ ڳالهه تي زور ڏيندس ته هن کي ڇا گهرجي. انهيءَ کانسواءِ اهو به خيال ڪيم ته گفتگو ۾ هن کان ”ها! ها!“ چوارائڻ شروع ڪندس. هنڪري چيم ته جن ڳالهين جو توهانکي جواب ڏيڻ مناسب نٿو لڳي تنهن جوابن جي ڪا ڪٿي ضرورت نه آهي. پوءِ پڇو ماڻس ته جيڪڏهين توهانجي مرڻ تي بيٺڪ ۾ توهان جا پئسا هجن ته ڇا توهانجي مرضي نه آهي ته ڪي اهي پئسا توهان جي ڪنهن عزيز قريب کي ڏنا وڃن؟ هن جواب ڏنو ته ها. پوءِ چيومانس ته ڪنهن اهڙي عزيز قريب جو ٽالو ٻڌايو جنهن کي توهانجي مرڻ بعد ڪنهن به تڪرار کان سواءِ اهي پئسا پهچائي ڏجن. جڏهين هن کي معلوم ٿيو ته اسين هنجي ڀلي لاءِ هن کان سوال پڇي رهيا آهيون تڏهين هن جو به رويه بدليو. بيٺڪ مان واپس وڃڻ کان اڳ هن سڀئي اطلاع اسانکي ڏنا. پر شروع ۾ ”ها! ها!“ ڪرڻ ڪري هن ضد ۽ مخالفانه روش وساري ڇڏي. پوءِ جيڪي چيومانس تي سر تي مڃيائين.

هڪڙي ڪمپني ڪنهن ايجنٽ سان واپار ڪرڻ جو

سلسلو قائم ڪرڻ گهريو ٿي. انهي ڪمپني جي مئنيجر جو بيان آهي ته مون کان اڳ ــــ واري مئنيجر لاڳيتا ڏهه سال اها ڪوشش ڪئي پر ڪامياب ڪو نه ٿيو هو. مون پڻ ٣ سال ڪوشش ڪئي ۽ آخر ١٣ سالن جي ڪوشش کان پوء اسان هنکي ڪجهه موٽرون ڏنيون. مولکي يقين هو ته جيڪڏهين موٽرون سنيون ثابت ٿيون ته هو اسان کان ٻيون به سوين موٽرون خريد ڪندو. ٽن هفتن کان پوء آءٌ هن وٽ ويس. مولکي نهه پهه چيائين ته آءٌ توهان کان ٻيون موٽرون خريد ڪو نه ڪندس ڇاڪاڻ جو توهان جون موٽرون جلدي گرم ٿيو وڃن ٿيون. مون بحث ڪرڻ مناسب نه ڄاتو ۽ چيومانس ته جيڪڏهين اهي موٽرون جلدي گرم ٿين ٿيون ته توهان انهن کي هرگز خريد نه ڪريو. توهان اهي موٽرون خريد ڪريو جيڪي معيار (قائم ڪيل حد) کان زياده گرم نه ٿين.

توهان کي خبر آهي ته ڇگيون تيار ڪيل موٽرون ڪمري جي حرارت (گرمي) کان ٻاهتر درجا وڌ يڪ گرم ٿين ٿيون. مهرباني ڪري ٻڌايو ته ڪمري جي حرارت ڪيتري آهي؟ جواب ڏنائين ته پنجهتر درجا. جيڪڏهين ٧٥ ۾ ٧٢ وجهبا ته ١٤٧ ڪو نه ٿيندا؟ چيائين ته هائو. مون پڇيومانس ته ١٤٧ ڊگرين جو گرم ٿيل پاڻي هٿ ساڙڻ لاء ڪافي ڪونهي ڇا؟

چيائين "هائو." پوء چيومانس ته اهڙي حالت ۾ ١٤٧ ڊگرين جو گرم موٽر هٿ ڪو نه ساڙيندو ڇا؟ جواب ڏنائين ته "هائو." هن منهنجي سوال جو جواب ڏنو ۽ حقيقت سمجهي ويو ۽ پنهنجي منشيءَ کي سڏائي مولکي ٣٥ هزار ڊالرن جي موٽرن جي فرمائش ڏنائين. هزارن رپين جي نقصان سهڻ کان پوء آءٌ هن نتيجي تي پهتو آهيان ته گراهڪ سان تڪرار ڪرڻ بيڪار آهي. ٻئي جي نقطه نگاهه کي سمجهڻ چڱو آهي ۽ هن کان "ها! ها!" چوارائي مقصد حاصل ڪرڻ ۾ فائدو آهي.

سقراط جو به اهو طريقو هوندو هو. سقراط جهڙي ڪيو سو توهين پڻ ڪري سگهو ٿا. سقراط پهرين اگهاڙو گهميو گهمندو هو پر تنهن هوندي به اڄ تائين ماڻهو سندس عزت ڪندا. هن جهڙي ڪيو سو ڪي ورلي ڪري سگهيا آهن. هن انساني خيالن ۾ انقلاب آندو ۽ ٢٣ صدين بعد پڻ سندس اثر باقي آهي. هو دنيا جو سڀ کان زياده دانشمند ۽ عقلمند ليکيو وڃي ٿو. ٻين کي هم خيال بنائي ڇڏيندو هو. هو هميشه پنهنجي مخالفن کي اثر وجهي هننکي پنهنجو ڪري ڇڏيندو هو. اهڙا سوال ڪندو هو جو ماڻهو انجو جواب ها ها ۾ ڏيندا هئا ۽ هو انهن سوالن جي ڪڙي اهڙي ته ٻڌندو هو جو ماڻهو مجبور ٿي سندس هم خيال ٿي پوندا هئا. هو "ها! ها!" ڪرائيندي مخاطبن کان اهي ڳالهيون چورائيندو هو جيڪي سقراط چاهيندو هو ۽ آخر سندس مخاطب اهي ڳالهيون مڃيندا هئا، جيڪي هنسان گفتگو ڪرڻ کان اڳي هو ڪڏهن به ڪين مڃين ها.

جيڪڏهين توهان ماڻهن کي هم خيال بنائڻ جا خواهان آهيو ته پنجون قاعدو اِهو ته اهڙي ڪا صورت اختيار ڪريو جو توهان سان گفتگو ڪندڙ "ها! ها!" چوڻ تي مجبور ٿئي.

هي حقيقت عقل وارن سان لڳي ٿي. مون ڪيترا ماڻهو ڏٺا آهن جيڪي جواب "ها" ۾ ڏيندا پر ڪم ڪيائڻ لاءِ عقل کي سلام ڪري "مهرباني ڪريو" کي چنبڙي ويندا آهن. اهڙن غير معقول انسان کي الله پڇي، بندي جي جاءِ ڪانهي.

٦ - شڪايتن دور ڪرڻ جي رمز

ڪيترا ماڻهو ٻين کي همخيال بنائڻ جي خواهش ڪندي وڏي بڪ بڪ شروع ڪندا آهن ۽ ٻين کي ڳالهائڻ جو موقعو ڪونه ڏيندا آهن. ائين ڪرڻ نه کپي. چاڪاڻ جو هو پنهنجن گهرجن ۽ معاملن ڪان بنسبت توهان جي وڌيڪ واقف آهن. ڳالهين ڪندي جيڪڏهين ڪنهن ڳالهه ۾ توهان هن سان متفق نه آهيو ته توهان کي قطع ڪلامي ڪري وچ ۾ ٽپي پوڻ نه گهرجي. ائين ڪرڻ خوفائتو آهي. توهان جي مداخلت (يعني هن جي ڳالهه کي ڪترڻ) هن کي بلڪل نه وڻندي، چاڪاڻ ته هن کي گهڻو ڪجهه چوڻو آهي. خنده پيشاني، صبر ۽ ڪشاده دلي سان هن جي سڄي ڳالهه ٻڌو. هن جون ڳالهيون ڌيان ۽ خلوص سان ٻڌو ۽ هن کي پنهنجن خيالن کي بخوبي ظاهر ڪرڻ جو موقعو ڏيو؛ روڪيو نه بلڪ همٿايو.

هاڻي اچو ته ڏسون ته اها طرز عمل ڌنڌي ۾ اسان کي ڪيتري قدر مفيد ٿي سگهي ٿي. هن ڳالهه جي تصديق اهڙي شخص جي آزمودي مان ٿئي ٿي، جنهن کي مجبورا هڪڙي موقع تي اها روش اختيار ڪرڻي پئي.

ڪجهه سال ٿيا ته هڪڙي موٽرن جي ڪمپني کي گاڏين لاءِ ڪپڙي جي ضرورت ٿي. ٽن وڏن ڪارخانن گهر ٽيڻ تي ڪپڙن جا نمونا پيش ڪيا. انهن ٽنهي ڪارخانن کي ٺيڪي وٺڻ لاءِ پنهنجن پنهنجن نمائيندن کي موڪلڻ لاءِ ڏينهن ڏنو ويو هو. انهن مان هڪڙي نمائيندي جو بيان آهي ته جڏهين آءٌ انهي شهر ۾ ويس تڏهين هوا ۽ پاڻي جي ڦيري ڪري منهنجي نڙي گهگهي ٿي پئي. جڏهين ملاقات لاءِ منهنجو

وارو آيو ۽ مولڪي. سڏايو ويو ته ڏهين ڪمري ۾ انجنير، ايجنٽ ۽ ڊائريڪٽر سيٺيون ويٺا هئا. مون ڳالهائڻ جي گهڻي ڪوشش ڪئي پر ڳلي مان آواز نڪري ئي نه. مون ڪاغذ جي ٽڪري تي لکيو ته "حضرات منهنجي ڳلي گگهي تي پيئي آهي تنهنڪري آواز ڪونه ٿو نڪري" پريزيڊنٽ چيو ته "چڱو! مان تو تنهنجي پاران ڳالهايان." هن منهنجا امولہ ڏيکاريا ۽ انهن جي خوبين جي تعريف ڪئي. منهنجي مال جي عمدگي ۽ سستائي تي گرما گرم بحث هليو ۽ پريزيڊنٽ منهنجو ڪم پنهنجو سمجهي منهنجو پاسو وٺي وڪالت ڪئي. نتيجو اهو نڪتو جو مقاطعو اسانکي مليو. اسانکي ٥ لک وال گڊين جو ڪپڙو ڏيڻو هو جنهنجي ڪل قيمت ١٦ لک رپيه هئي. جيڪڏهين منهنجو آواز ويهي نه رهي ها ته شايد ٺيڪو اسانکي ڪونه ملي ها، چاڪاڻ جو انهي مسئلي جي متعلق مان نهايت غلطي تي هوس ۽ اهو اتفاق سان مولڪي معلوم ٿيو ته بعض ڪي گفتگو ڪرڻ جي موقعه ڏيڻ مان ڪيترائي فائدا حاصل ٿي سگهنٿا.

بجلي ڪمپني جو هڪ انسپيڪٽر گشت تي ويو هو. هڪڙي دفعه ڪيس اهڙي ڳوٺ مان لنگهڻو پيو جتي جا هاري ناري نهايت خوشحال هئا پر هنن جي گهرن ۾ بجلي لڳل ڪانه هئي. هن پڇا ڪئي ته هاري شاهوڪار هوندي به بجلي ڇو نٿا استعمال ڪن؟ هن ضلع جي بجلي ڪمپني جي نمائيندي جواب ڏنس ته انهن ماڻهن تي اسان جي چوڻ جو ڪو به اثر ڪونه ٿو ٿئي ۽ انهي ڪانسواءِ انهن کي ڪمپني کان ڪا رنجش آهي. آءِ ڪوشش ڪري ڏسجي پيو آهيان- پر وريئي ڪونه ٿو. اهو بڊي انسپيڪٽر ڪٽي مات ڪئي ۽ دل ۾ پڪو پهه پچايائين ته انهن هارين کي گهرن ۾ بجلي وٺائڻ لاءِ ضرور آماده ڪندس. پئي ڏينهن هڪڙي داري

جي گهر ويو ۽ وڃي در کڙڪايائين. هاري جي زال نڪري
آئي ۽ ڪمپني جي انسپيڪٽر کي ڏسي نفرت وچان در ڪٽي بند
ڪيائين. انسپيڪٽر وري در کڙڪايو. ڪجهه وقت ڪانپوءِ هن
عورت وري به اڌ در کوليو. انسپيڪٽر چيس ته آءٌ ڪمپني
جي پاران تجارت ڪرڻ ڪونه آهيان پر مولڪي نه هن وقت
تازا بيضا خريد ڪرڻا آهن. اهو ٻڌي هن عورت وڌيڪ
دروازو کوليو پر اجا به شڪ هوس. انسپيڪٽر چيس ته آءٌ
تنهنجن سنهن ڪڪڙين ڏسڻ ۽ انهن جي عمدن بيضن خريد
ڪرڻ لاءِ آيو آهيان. آءٌ پاڻ ڪڪڙيون ڌاريندو آهيان.
تنهنجيون ڪڪڙيون تمام عمديون ٿيون ڏسجن ۽ ٻڌجن. هو
عورت نهايت قابل هئي اجان هن جو شڪ رفع
نه ٿيو هو تنهن ڪري پڇيائينس ته جيڪڏهين توهان وٽ
ڪڪڙيون آهن ته پوءِ ڇو ٿا بيضا خريد ڪريو؟ انسپيڪٽر
جواب ڏنس ته منهنجين ڪڪڙين جا بيضا سفيد آهن ۽
توهان کي خبر آهي ته ڪيڪن ناهڻ پر پوري رنگ جا بيضا
زياده ڪارائتا ٿيندا آهن. اهو ٻڌي اها عورت سڄو دروازو
کولي ٻاهر نڪري آئي ۽ پنهنجيون زمين تي پيئل ڪڪڙيون
هن کي ڏيکارڻ لڳي. هيڏانهن هوڏانهن نظر ڪرڻ سان
معلوم ٿيس ته سندس زمين تي هڪ کير جي ڊائري پڻ آهي.
هن چيس ته تنهنجو مڙس کير مکڻ مان ايترو ڪونه
ڪمائيندو هوندو جيترو تون بيضن مان ڪمائيندي هوندينءَ.
مائيءَ چيو ته توهان بلڪل صحيح آهيو، پر منهنجو مڙس اها
ڳالهه قبول ئي نٿو ڪري. هن هن کي ڊائري ۽
ڪڪڙين جي رهڻ لاءِ پيرو ڏيکاريو ۽ وڃڻ کان اڳ مرغي
خاني پر بجلي وجهائڻ متعلق خود بخود گفتگو ڇيڙي. چيائين
ته ڪيترن مولڪي بجلي وجهائڻ جي صلاح ڏني آهي؛ مهرباني
ڪري توهان منهنجي رهبري ڪريو. ٻن هفتن بعد اتي بجلي

لڳي ويئي، ڪڪڙيون بجليءَ جي روشنيءَ ۾ گهمنديون ڦرنديون نظر آيون ۽ زياده بيضا ڏيڻ لڳيون. انهيءَ ڌرين کي فائدو ٿيو. هو جيڪڏهين مائيءَ کي ڳالهائڻ تي آماده نه ڪري ها ته هنکي ڪمپني جو گراهڪ نه ڪري سگهي ها. اهڙن قسمن جي ماڻهن کي زوريءَ خريدار ڪري ڪونه سگهبو آهي پر اٽڪل سان هو از خود ڄار ۾ ڦاسندا آهن.

هڪڙي اخبار ۾ اشتهار پيو ته هڪڙي لائق آزمودگار منشيءَ جي ضرورت آهي. هڪڙي ماڻهو درخواست ڪئي ۽ ٻئي ڏينهن هن کي ملاقات لاءِ گهرايو ويو. وڃڻ کان اڳ هن ماڻهو ڪارخاني جي مالڪ جي متعلق پڇا ڳاڇا ڪئي ۽ سيئي حقيقتون وٺي همت ڪيون. گفتگو جي دوران ۾ هن چيو ته "توهان جي ڪارخاني ۾ ڪم ڪرڻ منهنجي لاءِ فخر جو باعث ٿيندو ڇاڪاڻ جو توهان غالبا ٢٨ سال اڳ هي ڪارخانو کوليو هو ۽ انهي وقت توهان وٽ سواءِ هڪڙي ننڍي ڪمري ۽ ٽائيپ جي ٻيو ڪجهه ڪونه هو. محنت ۽ جفاڪشي سان هن مرتبي تي پهتا آهيون." اهو ٻڌي ڪارخاني جي مالڪ شروعات کانوٺي پنهنجي جد و جهد جو مفصل بيان ڪرڻ شروع ڪيو. هن چيو ته "ڪارخاني شروع ڪرڻ وقت مون وٽ فقط ١٥٠ ڊالر هئا. ماڻهن منهنجي دل شڪني ڪرڻ جي ڏاڍي ڪوشش ڪئي پر مون مشڪلاتن جي ڪجهه به پرواهه نه ڪئي. ڏينهن رات محنت ڪندو هوس ۽ انهي ڪري آهسته آهسته هن مرتبي تي پهتو آهيان. هن وقت مون وٽ وڏا وڏا واپاري مشوري لاءِ ايندا آهن. مونکي پنهنجي ماضيءَ تي فخر آهي ۽ موجوده ترقي جو پاڻ کي مستحق سمجهان ٿو." انهي کان پوءِ هن ٻين کان کي معمولي سوال پڇي انهيءَ جاءِ تي مون کي ڪٽي مقرر ڪيو.

ياد رکڻ گهرجي ته توهانجي يارن ۽ دوستن کي پنهنجين ڪارگذارين بيان ڪرڻ ۾ بنسبت توهان جي پسوراين ۽ آسمان مان تارن لاهڻ جي بيان ٻڌڻ کان زياده لطف اچيٿو. هڪڙي فرانس جي مدبر جو قول آهي ته جيڪڏهين دشمن پيدا ڪرڻو اٿو ته پنهنجن دوستن کان گوءِ کٽي وڃو ۽ جيڪڏهين دوست پيدا ڪرڻا اٿو ته دوستن کي گوءِ کٽڻ ڏيو. جيڪڏهين ٻڌاڪ ۾ هٽبي ۽ دوستن جي ڪمن جي ساراه ڪبي ته هنن ۾ خوشي پيدا ٿيندي پر جيڪڏهين پاڻ پڌائبو ۽ پاڻ کي الهنڪان وڌيڪ قابل ۽ ڪارائتو ڪوٺائبو ته هو الهيءَ کي پنهنجي گهٽتائي سمجهندا ۽ هنن ۾ حسد پيدا ٿيندو ۽ بغض ڪري توهانجا دشمن ٿي پوندا. اسانکي پنهنجن ڪارگذارين بيان ڪرڻ ۾ لهنائي کان ڪم وٺڻ گهرجي ۽ پاڻ پڌائڻ ۾ حيا کان ڪم وٺي ٿورو ڳالهائڻ گهرجي.

امريڪا جي هڪڙي وڏي مصنف کان پڇيائون ته ائين آهه ڇا ته توهين امريڪا ۾ سڀني کان وڌيڪ مشهور مصنف آهيو. هن جواب ڏنو ته آءٌ جيڪي لهالتو لنهنکان زياده خوش قسمت آهيان ۽ جنهن شهرت جو آءٌ مستحق آهيان لنهنکان توهان منهنجي زياده همت افزائي ڪيو ٿا ورنه "من آن خاکم که خود بدانم" جيڪڏهين ٻين کي همخيال بنائڻ جي تمنا اٿو ته ٻين کي پاڻ کان زياده ڳالهائڻ جو وجهه ڏيو

٧- ٻين کي پاڻ ڀيلي بڻائڻ جي رمز

جيڪي خيال خود اوهانجي دل ۾ پيدا ٿين ٿا، انهن جو لازمي طرح اوهان زياده قدر ڪريو ٿا، بنسبت انهن خيالن جي جيڪي توهانکي ٻين وٽان حاصل ٿين ٿا. جيڪڏهن ائين آهي ته پوءِ پنهنجو رايو ٻين تي مڙهڻ ڪيتري قدر نا مناسب آهي؟ ڇا ائين چڱو نه ٿيندو ته ماڻهن کي اهڙي طرح سان صلاح ڏيو جو هو ائين ڪن جيئن اوهان چاهيو ٿا ۽ ساڳئي وقت سمجهن ته اهو اسانجو رايو آهي ۽ نه ڪنهن ٻئي جو؟ مشوره ڏيڻي فيصلو انهن تي ڇڏڻ عقلمندي آهي.

هڪڙي موٽر ڪمپني جي عملي ۾ سستي ۽ ڪاهلي گهر ڪري ويئي هئي جنهن ڪري بدانتظامي به ٿي پئي هئي. مئنيجر انهن کي اڀارڻ ۽ انهن ۾ نئين سر روح ڦوڪڻ جي ضرورت محسوس ڪئي. انهنجي هڪڙي ميٽنگ ڪوٺايائين جنهن ۾ ڪالٽن پڇيائين ته موڪلان توهان ڪهڙي اميد رکو ٿا. يعني توهانجي سرڪردگي جي حيثيت ۾ توهانکي خوش ڪرڻ لاءِ موکلي ڇا ڇا ڪرڻ گهرجي. جيڪي ڳالهيون هنن ڪيون سي هڪڙي بورڊ تي ٽورن اکرن ۾ لکي ڇڏيائين. انهي کانپوءِ وري پڇيائين ته هاڻي ٻڌايو ته توهان جو مون سان ڪهڙو تعلق هجڻ گهرجي ۽ توهان جا ڪهڙا فرض آهن؟ يعني مون سان توهانکي ڪهڙي نموني ۾ هلڻ گهرجي؟ جواب مليس ته وفاداري، نوڪريءَ جو وقت جوش ۽ ايمانداري سان ڪم ڪرڻ ۽ توهان سان پاڻ ڀيلي ٿي ٻيهڻ وغيره وغيره. هڪڙي ته چوڏهن ڪلاڪ سرجوشي سان ڪم ڪرڻ جو وعدو ڪيو. مجلس برخواست ٿي. هنن سيني ۾ ڪم ڪرڻ جو جذبو جاڳيو. جنهن ڪري ڪمپني

کي تمام گهڻو فائدو ٿيڻ لڳو. هن مئنيجر سان هڪڙو اخلاقي معاهدو ڪيو هو ته جيستائين مئنيجر پنهنجا ڪيل انجام ۽ اقرار پاريندو رهندو تيستائين اسين به پنهنجا انجام پورا ڪندا رهنداسين. ٿيو به ائين. مئنيجر هن جي حقن جي حفاظت ڪندو رهيو ۽ هن جا زيردست سندس پاڻهن پيلي ٿي ڪم ڪندا رهيا. هن جي خواهش ۽ ضرورتن متعلق مشوره ڪرڻ گويا جادو جو ڪم هو. ڪو به شخص هرگز پسند نه ڪندو ته ڪو به ڪم ڪيس مجبور ڪري ڪرايو وڃي.

هڪڙو مصور ناٽڪن لاءِ پردا تيار ڪندو هو. هن هڪڙي ناٽڪ جي مئنيجر کي پنهنجن پردن وڪڻڻ جي ٣ سال لاڳيتي ڪوشش ڪئي. هر هفتي نوان نوان نمونا تيار ڪري هن وٽ کڻي ويندو هو پر هن ڪڏهين به ڪي پردا ڪانه ورتا. هن کي آخر هڪ اٽڪل سجهي آئي. غير مڪمل پردن لي ڪجهه خاڪا ڪيدي هن وٽ کڻي ويو. ۽ چيائينس ته مهرباني ڪري ٻڌايو ته هنن کي ڪهڙي طرح مڪمل ڪريان جو توهان جي ڪم اچي سگهن. هن جواب ڏنو ته ڪجهه ڏينهن مون وٽ ڇڏي وڃو ته مان ڏسي خيال ڪري ٻڌائيندو سانو. ٽن ڏينهن بعد جڏهين هو وري ويس، تڏهين هنکي ڪي هدايتون ڏئي روانو ڪيائين. مصور هدايتن مطابق تصويرون ڪيدي پردا اُٿي پيش ڪيا. نتيجه ڪهڙو نڪتو هوندو سو توهان خود سمجهي سگهو ٿا. مئنيجر سڀئي پردا خريد ڪيا. گهڻن دفعن جي ناڪاميابي، ڪيتري وقت ۽ پيسن خرچ ڪرڻ بعد ليڪ مصور ڪامياب ٿيو. سندس ڪاميابيءَ کي لو مهينا ٿي ويا ۽ انهي وچم هن خريدار ڪانئس ڪئين سؤ پردا خريد ڪيا جن مان هنکي ١٦ سؤ ڊالرن جو فائدو ٿيو. هن مصور جو چوڻ آهي ته پهريائين آءٌ هن کي انهن پردن خريد ڪرڻ لاءِ مجبور ڪندو هوس. آءٌ پائيندو هوس ته هن

کي وڻڻ گهرجن. هاٿي آڻ الهي جي اهڃاڻ ڪندو آهيان. مان هنڪان هدايتون وٺندو آهيان جنهنڪري هو سمجهندو آهي ته تصويرون منهنجي دماغ جي پيدائش آهن ۽ واقعي آهي به ائين. هاٿي مونکي وڪڻڻ جي ضرورت ڪانهي پر هنکي پاڻ مون کان خريد ڪرڻ جي ضرورت آهي.

پريزيڊنٽ روزويلٽ جڏهين نيويارڪ جو گورنر هو تڏهين هڪڙو عجيب ڪارنامو ڪري ڏيکاريائين. هن ڪي اهڙا ستارا ڪيا جهڙڪي سنڌس پالا آفيسرن کي پسند ڪونه هئا ۽ جيڪر هو شايد پاس نه ڪن ها پر هن کيڏ ڪري اهي ڪانئن پاس ڪرايا. ٿرهان پڇندا ته اهو وري ڪيئن؟ اهو اچهو هيئن! جڏهين ڪا وڏي عهدي واري نوڪري جي جاءِ پرٽي هوندي هيس تڏهين سيني آفيسرن کي گڏ ڪري چوندو هو ته الهي نوڪري لاءِ ڪو نالو ڏيو. هو هڪڙو نالو ڏيندا هئا. جيڪڏهين اهو ماڻهن کيس پسند ڪونه هوندو هو ته چوندو هون ته اهڙي ماڻهو کي نوڪري ڏيڻ ٿيندو لوهالڇي ووٽرن کي راضي ڪرڻ. مهرباني ڪري ٻيو نالو ڏيو. جڏهين هو ٻيو نالو تجويز ڪندا هئا ۽ جيڪڏهين کيس پسند ڪونه هوندو هو ته چوندو هون ته اهو غير مناسب ٿيندو لنهنڪري عام خلق ناراض ٿي پوندي. ٿوهان ٻيو ڪو نالو ٻڌايو جيڪو لائق هجي. ٽيون ٽيرو ڪو نالو وٺندا هئا جيڪو اڳئين کان ڪجهه لائق هوندو هو پر اينرو مستحق نه هوندو هو جيترو روزويلٽ چاهيندو هو لنهن ڪري چوندو هون ته هڪڙو ٻيرو وري آزمايو. آخر هو اهڙو نالو تجويز ڪندا هئا جيڪو بلڪل الهي عهدي جو لائق هوندو هو جنهنڪري روزويلٽ جو پاڻ دلپسند هوندو هو. روزويلٽ الهن جي چوڻ پٺيان ماڻهو کي نوڪري ڏيندو هو. هو ڏاڍا خوش ٿيندا هئا. جڏهين کنهن قانون پاس ڪرائڻ جو وقت ايندو هو

نہ روز ويلٽ چوندو هون تہ توهانکي خوش ڪرڻ لاءِ جيڪي توهان چولدا آهيو ليڪن ڪندو آهيان. هاڻي توهان مونکي خوش ڪرڻ لاءِ ائين ڪريو جيئن آءٌ توهانکي چوان ٿو. هننکي هنجون اکيون آڏيون ايندي يون هيون، جنهنڪري ”منظور، منظور“ پيا ڪندا هئا. روز ويلٽ جڏهين ڪا جاءِ پڙهندو هو تہ پنهنجن آفيسرن کي ائين محسوس ڪرائيندو هو ۽ چوندو ہ. هون تہ ڪريو سڀ ڪجهہ توهان ٿا ۽ آءٌ فقط توهانجي حڪم جي تعميل ٿو ڪريان.

هڪڙي موٽرن جي واپاري بہ اهو طريقو اختيار ڪيو. هڪڙي شخص کي موٽر کپندي هئي پر موٽرن جو واپاري جيڪا موٽر هنکي ڏيکاريندو هو تنهن لاءِ چوندو هو تہ گهڻي قيمت اٿس. قضا سان موٽر جي واپاري وٽ هڪڙو ماڻهو پراڻي موٽر کڻي آيو ۽ ڪجهہ الر ڏيڻي لڳين موٽر لئي ورتائين. واپاري کي اٽڪل سجهي آئي. هڪدم سندس جهوني گراهڪ کي فون ڪري گهرايائين. چيائينس تہ هي موٽر ويڪو آهي. توهان تهايت سياڻا آهيو. مهرباني ڪري هن ۾ چڙهي ڏسو ۽ مونکي قيمت ٻڌايو تہ ڪيتري ۾ خريد ڪريان، جيئن مونکي نقصان نہ پوي؟ هو موٽر ۾ چڙهي گهمي آيو ۽ اچي چيائينس تہ ٽن سون ۾ لائين ڪالهي. واپاري پڇيس تہ اوهان پيسن ۾ توهان وٺندا. هن ٺهہ پهہ جواب ڏنس تہ هائو! ايترن پيسن ۾ منهنجي ڪالي وٺي چڏجانءِ. واپاري اها موٽر ٢ سون ۾ ورتي ۽ کيس ٣ سون ۾ ڏني ۽ انهي جي علاوه هن اٽڪي موٽر وڪڻڻ ڪري پڻ ڪجهہ فائدو حاصل ڪيو.

هڪڙي ايڪس ري (X-Ray) جي اوزارن جي واپاريءَ پڻ انهي اٽڪل مان گهڻو فائدو پرايو. اميريڪا جي ڪنهن شهر ۾ هڪ وڏي اسپتال ۾ ايڪس ري جو سامان گهربو هو. جنهن ڊاڪٽر کي اهي اوزار خريد ڪرڻا هئا، سو

ته واپارين مان اچي ٿاٿو هو ڇاڪاڻ ته سيڪو واپاري پنهنجي اوزارن جي تعريف ڪري ۽ حقيقتون ٻڌائي سندس ڪن کائي ويندو هو. انهن مان هڪڙو واپاري هوشيار هو تنهن ڊاڪٽر کي هڪڙو خط لکيو جنهنجو مضمون هيٺ ڏجي ٿو.

"اسانجي ڪمپني ايڪس ري جا نوان اوزار تيار ڪيا آهن، اسانکي معلوم آهي ته انهن ۾ ڪي نقص اڃان به رهجي ويا آهن آخر انهي ڪم جا ماهر توهين ئي آهيو. اسين نهايت توهان جا شڪر گذار ٿينداسون جيڪڏهين توهان تڪليف وٺي پنهنجي مشوري کان اسانکي مستفيض ڪندا. مهرباني ڪري اهي اوزار ڏسي اسانکي صلاح ڏيو ته ڪيئن اهي اوزار وڌيڪ ڪارائتا ٿي سگهن ٿا."

مٿي ذڪر ڪيل ڊاڪٽر کي جڏهين خط مليو ته انکي نهايت تعجب لڳو ۽ خوشي به ٿي ڇاڪاڻ ته اهو سندس حياتيءَ ۾ پهريون ڀيرو هو جو ايڪس ري جي اوزارن جي ڪاريگر ڪائنس صلاح ۽ مشوره جي طلب ڪئي هئي. هنجو چوڻ آهي ته "مون ۾ وڏائي جو جذبو جاڳيو ۽ انهيءَ قدرداني ڪري خوشي حاصل ٿي. اتفاق اهڙو ٿيو جو ان هفتي ۾ هر روز ڪالي جي مجلس جي دعوتن جي ڌم لڳي ويئي تنهن هوندي به آءٌ هڪ مجلس ڇڏي وڃي اوزار ڏسڻ لڳس. جيئن جيئن ويس ڏسندو تيئن تيئن وير وڌندا. هڪدم ان ڪمپنيءَ کي فرمائش موڪليم ته ۲۰ لکن جو سامان موڪلي ڏيو."

آمريڪا جو پريزيڊنٽ ولسن هڪ دولتمند دوست جي راءِ تي تمام گهڻو ڀروسو ڪندو هو. انهيءَ دوست جو مٿس ڏاڍو گهڻو ۽ گهرو اثر هو. سندس ان دوست جو چوڻ آهي ته جڏهن آءٌ پريزيڊنٽ سان مليس تڏهين معلوم ڪيم ته پريزيڊنٽ کي هم خيال بنائڻ جو بهترين طريقو اهو

آهي ته ڪو به خيال سرسري طرح سان اهڙي نموني هن جي ذهن نشين ڪري ڇڏجي جو ان لاءِ کيس دلچسپي پيدا ٿئي ۽ پوءِ غور ڪرڻ بعد هو اهو خيال پنهنجو رايو ڪري پيش ڪري. هڪ ڀيرو مان پريزيڊنٽ سان ملڻ ويس ۽ کيس هڪ رٿ ٻڌايم. پاڻ مون سان هم خيال نه ٿيو پر اٿلو منهنجي مخالفت ڪيائين. ٿورن ڏينهن بعد هڪ مجلس ۾ اها ساڳي رٿ پنهنجي طرفان پيش ڪيائين. مون هن کي ڪو نه چيو ته اهو خيال پهريائين منهنجو هو، جو مون توهان کي ٻڌايو هو؛ پر اٽلي ٿي ان رٿ جي پرزور تائيد ڪيم ۽ سندس تجويز جي تعريف ڪيم جنهن جو نتيجو اهو نڪتو جو هو هميشه مون سان مشورو ڪري، منهنجين رٿن کي پنهنجو رايو ڪري پيش ڪندو هو. ان ڪري جي توهان چاهيو ته ٻين تي اثر وجهو ۽ انهن کي پنهنجو هم خيال بنايو ته ٻين کي محسوس ڪرايو ته هي خيال توهانجو آهي. ساڍا ٽي هزار سال اڳ چين جي هڪ مدبر فرمايو هو ته جبلن جي هزارن ندين ۽ چشمن جو پاڻي سمنڊ ۾ ان ڪري ٿو پوي جو سمنڊ انهن کان هيٺائين تي آهي.

”مٽادي اپني هستي کو اگر ڪجهه مرتبه چاهي
ڪه دانه خاڪ ۾ ملڪر گل و گلزار هوتا هئي“

جيڪڏهن ڪو دانا شخص چاهي ته ٻين کان اعليٰ مرتبو حاصل ڪريان ۽ پنهنجن ۽ پراون کي پنهنجو بڻايان ته هن کي نهٺائي پنهنجو شيوو ڪرڻ گهرجي.

٨. ٻار کي مقبول عام ڪرائڻ جي رمز

ياد رکو ته ڪوبه انسان ڪيتري ئي ڪهڙي به غلطي ڪندو هجي پر هو ائين لڳو سمجهي، تنهن ڪري هن کي اهو چنبڙيو چاڪاڻ جو ائين له بيوقوف به ڪري سگهي ٿو. توهان هن جي نظريه کي سمجهڻ جي ڪوشش ڪريو. سڀ ڪو عقلمند، برد بار ۽ غير معمولي قابليتن جو صاحب ائين ڪندو آهي. جيڪڏهين ٻين جي نقطہ نگاهه معلوم ڪرڻ جي ڪوشش ڪندا ته توهان کي معلوم ٿي ويندو ته هن جا اهي خيال ۽ افعال سندس ماحول (وايو منڊل) جي پيدائش آهن. ٻين جي لاءِ فتوا ڏيڻ کان اڳ ٻار کي هن جي حالت ۾ وجهڻ گهرجي. خيال ڪريو ته جي اوهين هن جي جاءِ تي هجو ها ته انهن حالتن ۾ توهان جا خيال ۽ افعال ڪهڙا هجن ها. ائين ڪرڻ سان توهان ۾ ماڻهوءَ سان خوشگوار تعلقات وڌائڻ جي قابليت وڌندي ويندي. ماڻهن سان خوشگوار تعلقات پيدا ڪرڻ ۾ ڪاميابي مدار رکي ٿي ٻين جي راين ۽ لاڙن کي همدردانه لهجي ۾ سمجهڻ جي ڪوشش ڪرڻ تي.

ڪجھ مدت کان آءٌ پنهنجي گهر جي نزديڪ باغ ۾ گهمڻ ويندو آهيان. مونکي وڻن جي حفاظت جو خاص اولاءِ آهي، چاڪاڻ جو انهن سان جاندار شي هئڻ ڪري منهنجي خاص محبت آهي. مون کي ڏسي ڏاڍو غصو ايندو آهي ته ان باغ جي ڪن وڻن کي ڪي ڇوڪرا باهه ڏيئي ساڙي ويندا آهن. ڇوڪرا باغ ۾ تفريح لاءِ مجلسون ڪندا هئا ۽ وڻن جي پاڙن ۾ باهه ٻاري رڌيندا پچائيندا هئا. پنهنجو ڪم لاهي باهه ڪاله وسائيندا هئا. ان ڪري انهن آڻن مان اڇي وڻن کي

باهه ونندي هئي باغ جي هڪ ڪنڊ ۾ تختي لڳل هئي جنهن تي لکيل هو ته جيڪو وڻن کي باهه ڏيندو تنهن کي ڏنڊ وڌو ويندو يا تنهن کي قيد جي سزا ڏياري ويندي پر اها تختي ڪير ليکيندو ئي ڪونه هو. هڪ گهوڙي سوار ان باغ جي حفاظت لاءِ مقرر هو مگر هو نگراني ڪرڻ ۾ ڪوتاهي ڪندو هو ۽ اهڙيءَ ڪري باهيون عاماً پيون لڳنديون هيون. هڪ ڀيري باهه جو پنهنجي ڏسي مان هڪ پوليس واري کي اطلاع ڏنو. هن بي پرواهيءَ سان جواب ڏنو ته اهو منهنجو ڪم نه آهي تنهن ڪري آءٌ پرائي ذمه داري پاڻ تي ڇو کڻان؟ مون کي اهو ٻڌي ڏاڍي مٺيان لڳي ۾ ڪريان سو ڪريان ڇا؟ آخر هڪڙي ڏينهن مون ڪن ڇوڪرن کي وڻ وٽ باهه دکائيندو ڏٺو ۽ انهن جي نقطہ نگاهه کي سمجهڻ جي ڪوشش نه ڪري، وڃي انهن تي چوهه چنبڙيم ته هڪدم باهه وسايو ۽ وڃي راند روند ڪريو يا وڃي گهر ٽناڪا ساڙيو. ڇوڪرن جي منهن مان بغاوت جا آثار ڏٺا پر ويچارن دڄي باهه وسائي. سندن منهن مان اٿين پئي معلوم ٿيو ته اسين سڄي باغ کي باهه ڏئي ڇڏينداسون. مون نه پنهنجي دل جا غبار ڪڍيا پر انهن جي لاڙن ۽ امنگن کي اصل ڪونه سمجهيم. هنن منهنجو حڪم مڃيو مگر دل ۾ ڏاڍا خار هئن. آءٌ اجان ٽورو پاهر ويس ته وري باهه دکايائون.

ممڪن آهي ته منهنجي چنبڙڻ ڪري هنن دل ۾ پڪو ارادو ڪيو ته هاڻ اسين سڄي باغ ۾ باهه ٻاري ۽ وڻن جو خاتو خراب ڪري، رکه جو ڍير بنائي ڇڏينداسون. بهر حال مون غلط طريقو استعمال ڪيو ۽ ورڪ آزمودي پرائڻ بعد ٻين جي نقطہ نگاهه سمجهڻ جي زياده ڪوشش ڪرڻ لڳو آهيان هاڻي جڏهين اهڙو ڪو اتفاق ٿئي ٿو ته ڇوڪرن کي

حڪم ڏيڻ عيوض الهن وٽ وڃي هيٺ چوالٿو.

”ٻارو! توهان موجون ڪري رهيا آهيو! ٻڌايو ته کهڙو ڪاڏو تيار ڪيو اٿو؟ آءٌ جڏهين لنڊو هوس تڏهين مولکي به توهان وانگر ٻاهين ٻارڻ جو شوق هوندو هو پر توهان کي اها خبر آهي ته اها عادت ڪيتري خطرناڪ آهي؟ مون کي خبر آهي ته توهان کي نقصان ڪرڻ جو ڪو به خيال ڪونه آهي پر گهڻا ڇوڪرا بيپرواهه ٿيندا آهن. هو لوهه لڪي ٻاهه ٻاريندو ڏسي ٻاڻ ٻه اچي ٻاريندا ۽ گهر وڃڻ کان اڳ ٻاهه لٿا وسائين. خشڪ ٻنن کي ڇڏيل ٿالهي مان اچبو ٻاهه لڳي ۽ اها ٻاهه وڌيو وڌو بنڀت ٿيو پوي جنهنڪري ڪيترا وڻ سڙيو وڃن. جيڪڏهين اسين احتياط کان ڪم نه وٺنداسون ته هڪڙو وڻ به ڪونه بچندو. ٻاهه ڏيڻ جي ڏوهه ۾ شايد توهان کي جيل وڃڻو پوي پر آءٌ توهان جي رنگ ۾ رنگ وجهڻ ڪونه آيو آهيان. مان ڀايان ته توهان واهي خوشيون ڪري دل ٻهلايو پر چڱو ائين ٿيندو ته ٻاهه پڻ کان پوري ڪري ٻاريو ۽ وڃڻ کان اڳ ڏلدن تي مٽي وجهي وڃو جيئن اهي وسامي وڃن. ٻئي دفعي جڏهين توهان مجلس ڪريو ته پرسان ڇلهه ٿاهي ٻاهه ٻارجو. ائين ڪرڻ سان ڪنهن به نقصان جو انديشو ڪونه رهندو. چڱو! ٻارو!! مان هاڻي موڪلايان ٿو. اميد ته موج ڪري مزو وٺي گهر ويندا.“

الهي گفتگو مان ڪهڙو نه سٺو نتيجو نڪرندو هو؟ ٻارن ۾ ٻاڻهن ٻهاي تي ڪم ڪرڻ جو جذبو جاڳندو هو. الهن جي دلين ۾ نه راڄش پيدا ٿيندي هئي ۽ نه ڪدورت ڇاڪاڻ جو حڪم جي تعميل ڪرڻ تي هنن کي ڪنهن به مجبور ڪونه ڪيو ٿي. مون کي ڏاڍي خوشي ٿي ٿي ۽ معاملو چڱيءَ طرح سان نبري آيو ٿي.

سياڻي جڏهين توهان کي به ڪو اهڙو واقعو پيش اچي

ته ٽڏيءَ دل سان ٻين جي لاڙن ۽ امنگن ۽ ادمن جي عزت ڪريو ۽ انهن جي نقطه نگاهه کي سمجهڻ جي ڪوشش ڪريو پاڻ کان پڇو ته فلاڻو شخص هيئن ڇو ٿو ڪري؟ ائين ڪرڻ ۾ وقت ضرور لڳندو پر نتيجا نهايت سٺا نڪرندا ۽ توهان هردلعزيز بڻجي پوندا.

مان ڪنهن آفيسر سان ملاقات ڪرڻ کان اڳ ۾ ڪلاڪ آفيس جي سامهون واري سڙڪ تي پسار ڪرڻ وڌيڪ پسند ڪندس انهيءَ کان جو هڪدم سندس آفيس ۾ ڊوڪي وڃان، بنان ڪنهن سوچ ڪرڻ جي ته هو مون کان ڪهڙا ڪهڙا سوال پڇندو ۽ آءٌ انهن کي ڪهڙا جواب ڏيندس ۽ هن وٽ منهنجي وڃڻ جو مقصد ڪهڙو آهي، ڪهڙي نموني جي گفتگو ڪريان جو هن تي پنهنجو اثر وجهي سگهان ۽ هن کي منهنجو ڪم پنهنجو محسوس ڪرائي سندس شوق ۽ لاڙن موجب گفتگو کي ڦيرائي گهيرائي فائدو حاصل ڪريان. هيءُ ذهن نشين ڪري ڇڏيو ته سڀڪنهن ڳالهه ۾ نه رڳو پنهنجو نظريه سمجهڻو آهي پر ٻين جي نقطه نگاهه، خواهشات، احساسات ۽ جذبات جو لحاظ پڻ ڪرڻو آهي. ائين ڪرڻ سان توهان وڌيڪ سگهي ۽ ڪامياب زندگي بسر ڪري سگهندا جيڪڏهين توهان فقط هيءُ سبق هن ڪتاب مان سکيو ته ڪتاب لکڻ جو مقصد پورو ٿيو ۽ توهان ڪامياب ٿي ويندا. جي توهان پائيندو ته ٻين کي بهر دل ڏکرڻ جي پنهنجو هم خيال بنائي ڇڏيو ته خلوص دل سان ٻين جي نقطه نظر کي سمجهڻ جي ڪوشش ڪريو.

٩- تندي ۽ ترشي دور ڪرڻ جي رمز

ڇا توهان کي اهڙن جادو ڀريل اکرن جي ضرورت نه آهي جيڪي اختلاف ۽ دشمني دور ڪن ۽ راڄشون مٽائي ڇڏين ۽ هڪ ٻئي ۾ اعتقاد ۽ اعتماد نئين سر قائم ڪن ۽ ٻين کي توهان جي ڳالهه توجهه سان ٻڌڻ لي آماده ڪن؟ جيڪڏهين توهانکي اهڙا الفاظ گهرجن جن سان توهان سيڪنهن جو اختلاف دور ڪريو ته پنهنجو ڪلام هن ريت شروع ڪريو. "آءٌ توهانکي انهين خيال ڪرڻ ڪري ڪوبه ڏوه نٿو ڏيان. جيڪڏهين آءٌ توهانجي جاء تي هجان ها ته انهين ئي خيال ڪريان ها" اهڙو جواب توهانجي مخالفن کي هڪدم ٺڌو ڪري ڇڏيندو. اهو توهان ڪوڙ ڪونه ٿا ڳالهايو ڇاڪاڻ ته جيڪڏهين واقعي توهان هن جي ماحول ۾ وڏا ٿيا هجو ها ته توهان هن وانگي ئي خيال ڪريو ها. آلڪپتال جهڙي بزرگ جو مثال مٿي پڙهي آيا آهيو. جي ڪڏهين توهانکي هن جهڙي طبيعت، هن جهڙو مضبوط جسم ۽ پڪتي دل توهان جي والدين کان ورثي ۾ ملي ها ته توهان هن جهڙا نه ٿيو ها ڇا؟ فرض ڪريو ته توهان کي هن واري ماحول ۾ پرورش ملي ها ۽ توهانکي هن وارو تجربه ۽ آزمودو حاصل ٿئي ها ته توهان ضرور هن جهڙا ٿيو ها. مائٽن ۽ ماحول جو اثر سيڪنهن تي ٿئي ٿو. "بار مچ جو وار جيڏانهن ورائينس ليڏانهن وري." جيڪڏهين توهان جواري نه آهيو ته ان جو مطلب آهي ته توهان ان ماحول ۾ پرورش ڪانه پائي آهي. جي توهان ڍڳي جي پيچ کي اکين تي رکي گئو ماتا جي پوڄا ٿا ڪريو ته ان جو مقصد فقط اهو آهي جو توهان اهڙي وايو منڊل ۾ اپنا آهيو. توهان جيڪڏهين سنجيده ۽ بردبار آهيو ته اها ڪا

وڏي ڳالهه ڪانهي ڇاڪاڻ جو توهانجي ماحول جو ان ۾ وڏو هٿ آهي. جيڪڏهين ڪو شخص زود رنج ۽ متعصب آهي ته هن لاءِ هن جو ماحول جوابدار آهي. ”سنگ تاري ڪسنگ بوڙي.“ ”ڪارو ٻڌ ڪمري سان ته رنگ نه بدلائي ته اوصاف ضرور مٽائي.“ اصل نسل پڻ گهڻو اثر ڪري ٿو. ڪمذات مان ڀلائي جي اميد ڪرڻ اهڙي آهي جهڙو اڪن ڪان امب گهرڻ. اگرن واري جي دڪان تي وهڻ سان ڪپڙا ڪارا ۽ عطر فروش جي دڪان تي وهڻ سان ڪپڙا معطر ٿي ويندا. رات جي ڪارڻ ڪورڻ سولي آهي پر هڪ ڪمذات ۽ خراب ماحول ۾ پرورش پائل شخص کي سڌارڻ مشڪل آهي. جيڪڏهين اهڙو ماڻهو ڏسو ته ان تي نه ڪاوڙجو. هن ويچاري تي ترس کائو ڇاڪاڻ ته هن جي خصلتن حاصل ڪرڻ ۾ هن جي ذات ۽ ماحول جو گهڻو دخل آهي. هن کي ڌڪارڻ بدران هن سان همدردي ڪريو. جيڪڏهين ڪنهن شرابيءَ کي رستي تي ڪريل ڏسو ته چئو ”نه شڪر آهي خدا جو آءٌ اهڙو ڪين ٿيو آهيان.“

توهان هن جي حالتن هيٺ اهڙائي ٿئو ها. ٽي پتيون دنيا جون توهان جي همدردي جون پياسيون آهن. ممڪن آهي ته توهان خود اهڙا هجو جو ٻين جي همدرديءَ جا گهرجائو هجو ۽ هنن جا چار اکر توهان جي همت جاڳائين. توهان جي همدردي جا ٻه اکر وري ٻين جي لتيءَ دل تي ڇنڊو وجهندا ۽ هو توهانکي عزت ۽ الفت جي نگاه سان ڏسندا.

مون ريڊيئي جي ذريعي هڪ مصنف جي خيالي تي تبصرو ڪيو ۽ ان تبصره ۾ هنجو وطن غلط ٻڌايم. مون وٽ ڪئين خط آيا جن ۾ مولڪي گهٽ وڌ لکيو ويو هو. انهيءَ غلطيءَ ڪري چڻ ته ڪنڌ پر اٿڪي ويس. ڪن جا خط تمام سخت الفاظن ۾ هئا ته ڪن جا توهين آميز اکرن ۾. هڪڙي

عورت جا مذڪور ڪيل مصنف جي همِ وطن هئي تنهن نهايت بيهودو خط لکيو. اهو خط پڙهي منهن جي اکين ۾ رت ڀرجي آيو. دل ۾ خيال پيدا ٿيم ته جواب لکي ٻڌايانس ته جي ڪڏهين مون سندس وطن جي نالي غلط بيان ڪرڻ جو ڏوهه ڪيو آهي ته پاڻ وري الهيءَ کان زياده ننڍڙي بدتهذيب خط لکڻ جو ڏوهه ڪيو آهي مگر مان پنهن جي ڪاوڙ روڪي ۽ دل ۾ چيم ته بيوقوف به ائين ڪري سگهن ٿا تنهن ڪري جي مون به ائين ڪيو ته مون ۾ سياڻپ ڪهڙي رهي؟ مون پڪو ارادو ڪيو ته هن عورت جي دشمنيءَ کي دوستيءَ ۾ ڦيرائيندس ڇاڪاڻ جو سمجهيم ته آءٌ جيڪر هنجي حالت ۾ هجان ها ته شايد ائين ڪريان ها؛ تنهن ڪري هن سان همدردانه سلوڪ ڪندس. هفتي کن کانپوءِ هن عورت کي فون ڪيم ۽ چيو مانس ته توهان مونکي خط لکيو هو تنهن لاءِ آءٌ توهانجو نهايت شڪر گذار آهيان. توهان منهنجو مضمون ريڊئي تي ٻڌو هو جنهن ۾ مون توهان جي همِوطن مصنف جو ڏاڏاڻو ڏيهه غلط بيان ڪيو هو. اها منهنجي وڏي ۾ وڏي غلطي هئي. ان غلطيءَ لاءِ آءٌ معافي طلبگار آهيان. ان غلطيءَ جي محسوس ڪرائڻ لاءِ جيڪا تنبيهه توهان ڪئي هئي تنهن لاءِ به مان شڪرگذار آهيان. هن عورت جواب ڏنو ته مونکي تمام افسوس آهي جو مون توهانکي اهڙو خط لکيو هو. مونکي ڪاوڙ اچي ويئي هئي. آءٌ نهايت شرمسار آهيان ۽ دل ۾ نهايت پڇتايو اٿم. مهرباني ڪري مونکي معافي ڏيو. مون وراڻي ڏنس ته هن ۾ معافي وٺڻ جي ڳالهه ئي ڪانهي. معافي ته مونکي وٺڻ گهرجي. مون اڳئين آچر ڏينهن چوڏس ٽيلاءِ رستي پنهنجي غلطيءَ لاءِ معافي گهري هئي ۽ توهان کان معافي وٺڻ لاءِ توهان ڏانهن اچڻ وارو هوس. هن عورت جواب ڏنو ته مونکي پنهنجي ڪئي

تي نهايت افسوس آهي ۽ هن خط لکڻ لاءِ شرمندي آهيان. مون ڇهه ماس ته مونکي توهان کان وڌيڪ رنج آهي. توهان جهڙي مرتبي جي تورن ماڻهن کي ريڊيو تي ڳالهائيندڙ کي خط لکڻ لاءِ وقت ملندو هوندو پر مونکي اميد آهي ته جيڪڏهن آئينده مونکان ڪا اهڙي غلطي ٿئي ته توهان ضرور مونکي خط لکندا. هن جواب ڏنو ته جهڙي نموني ۾ توهان منهن جي لکتن چٽي قبول ڪئي آهي سو مونکي نهايت پسند آهي. توهان تمام سٺا ماڻهو نظر اچو ٿا. منهن جي خواهش آهي توهان جي خوبين جو وڌيڪ مطالع ڪريان." انهيءَ کانپوءِ هوءَ معافي وٺڻ لڳي. مون پنهنجي ڪاوڙ روڪي هئي ۽ بي عزتيءَ جو بدلو مهربانيءَ سان ڏنو. مونکي هميشه ان کان وڌيڪ خوشي حاصل ٿي جيڪا مونکي هن کي ترش ۽ تند خط لکڻ ڪري حاصل ٿئي ها.

امريڪا جي پريزيڊنٽ تجربي مان هي سبق سکيو هو ته همدرديءَ سان ماڻهو جي تندي ۽ ترشي دور ڪري سگهجي ٿي. هن هڪڙو سٺو مثال ڏنو آهي. "هڪڙي عورت هئي جنهن جو مڙس نهايت رسوخ ۽ اثر وارو هوندو هو. هوءَ مون وٽ آئي ۽ ڇهه هفتا مسلسل ڪوشش ڪندي رهي ته فلاڻي عهدي تي منهنجي پٽ کي مقرر ڪريو. هن گهڻن ماڻهن کان مونکي سفارش ڪرائي پر چاڪاڻ جو انهيءَ عهدي جي لاءِ خاص قابليت ۽ هنري لياقت جي ضرورت هئي تنهنڪري مون اهو عهدو ٻئي ڪنهن کي ڏئي ڇڏيو. هن عورت ڪاوڙجي مونکي هڪڙو خط لکيو ته توهان جي روش ڪري مونکي تمام صدمو پهتو آهي مون فلاڻي قانون پاس ڪرائڻ ۾ توهانجي مدد ڪئي هئي ۽ فلاڻي ڪم جنهن ۾ توهان جي خاص دلچسپي هئي تنهن کي پايهءِ تڪميل تي پهچائڻ لاءِ ڪوشش ڪئي هئي. پر توهان اسان جو خسيس ڪم ڪو نه

ڪيو. جيڪڏهين اهڙي قسم جو خط جنهن ۾ اهڙا گستاخي جا اکر استعمال ٿيل هجن توهان کي پهچندو نه توهان انهيءَ ماڻهو سان ڪهڙي روش اختيار ڪندا؟ توهان گهڻو ڪري ايترا ٿي هن کي تلخ جواب لکندا پر جيڪڏهين عقل کان ڪم وٺندا ۽ اهو جوابي خط هڪ ڏينهن ميز جي خاني ۾ بند ڪري رکندا ۽ ٻئي ڏينهن ان کي دوباره پڙهندا ته توهان انکي ڦاڙي ڦٽي ڪرڻ لئي آماده ٿي ويندا. مون به ائين ڪيو. جيڪو لکڻ ۾ پهريون جوابي خط لکيو هوم سو ٻئي ڏينهن ڦاڙي ٻيو خط لکيم جنهن ۾ نهايت نرميءَ ۽ تهذيب ڀرئي الفاظن ۾ لکيم ته پٽ کي نوڪريءَ نه ملڻ ڪري جيڪو صدمو ماءُ کي پهچي سگهي ٿو تنهن کان آءٌ بخوبي واقف آهيان پر مان لاچار هوس. تقاضا ڪيل نوڪري لاءِ خاص لياقتن جي ضرورت هئي تنهن ڪري مون بالا آفيسرن جي سفارش تي لئي هڪڙو مستحق ۽ لائق انسان مقرر ڪيو آهي. اميد ته توهانجو نينگر ٿورن ڏينهن ۾ انهي ممتاز مرتبہ لئي وڃي پهچندو جنهن لئي هڪ همدرد ماءُ پنهن جي پٽ کي ڏسڻ چاهي ٿي.

ٿورن ڏينهن بعد مونکي هن عورت وٽان جواب مليو جنهن ۾ هن گستاخيءَ لاءِ معافي گهري ۽ معاملو ختم ٿي ويو. وري ٿورن ڏينهن بعد مونکي غصي سان ڀريل هڪ خط مليو. اکر ته ساڳيا مائي جا هئا پر لالو پيل هو سندس مڙس جو. خط ۾ ڄاڻايل هو ته منهن جي زال کي پنهن جي پٽ کي نوڪريءَ نه ملڻ ڪري اهڙو صدمو پهتو آهي جو هن کي سرسام ٿي پيو آهي. هوءَ بستري داخل آهي ۽ سندس حياتي خطري ۾ آهي. هاڻي به توهان هن جي پٽ کي اهو عهدو ڏئي سندس جان بچائي سگهو ٿا. مون نرميءَ سان جواب ڏنو مانس ته مونکي افسوس آهي جو توهانجي زال کي نهايت گهڻو صدمو پهتو آهي. اميد ته تشخيص غلط ثابت ٿيندي ۽ مائي چڱي ٿيندي.

مولڪي نهايت افسوس سان توهانکي اطلاع ڏيڻو ٿو پوي ته مقرر ڪيل ماڻهوءَ کي عهدي جي چارج وٺڻ لاءِ حڪم صادر ٿي چڪو آهي تنهن ڪري وڌيڪ تبديلي ڪرڻ مناسب ڪانه ٿيندي. ڪجهه ڏينهن بعد هڪ ناچ گاني جي مجلس ٿي جنهن ۾ ٻڌايائين ته هن ٻنهي زال مڙس منهنجو استقبال ڪيو ڇاڪاڻ جو ملائم الفاظن کي نرم لهجي ۾ لکڻ سان هنن جي ڪاوڙ ۽ مايوسي دور ٿي ويئي هئي.“

امريڪا جي هڪڙي موسيقي ماهر جو تجربي جي بنا تي قول آهي ته ٻنهن جي زبردستن سان همدردانه نموني ۾ پيش اچڻ مان گهڻائي فائدا آهن. هن هڪڙو مثال ڏنو آهي ته آءٌ ڪهڙي نموني ۾ ٻنهن جي ڪمپنيءَ جي هڪڙي ڳائڻي جا ناز نخرا ڪڍندو هوس. ”منهنجي ڪمپنيءَ ۾ هڪڙو ڳائڻو هوندو هو. عين انهيءَ ڏينهن جڏهين هن کي لانگ جي اسٽيج تي ڳائڻو هوندو هو ته هن مون کي اچي چوندو هو ته منهن جو گلو ويهي رهيو آهي؛ آءٌ ته اڄ ڳائي ڪونه سگهندس. آءٌ تڪرار ڪان ڪم وٺي هن سان بحث ڪونه ڪندو هوس ڇاڪاڻ ته خبر هيم ته بحث ڪرڻ سان هو نئرگڏه وانگر اڙي هٽي بيهندو ۽ ڪڏهين به باز نه ايندو تنهن ڪري سندس ناخوش هئڻ جو بدي آءٌ ساڻس همدردي ڪندو هوس. ٿوري وقت بعد وري آءٌ سندس جاءِ تي ويندو هوس ۽ وڃي مزاج پرسي ڪندو هوس ۽ نهايت همدرديءَ سان چوندو هوس ته مون کي افسوس آهي جو توهان اڄ ڳائي ڪونه سگهندا. آءٌ توهان جو پارٽ ٻئي ڪنهن کي ادا ڪرڻ لاءِ به چئي ٿو سگهان تنهن ڪري سارو پروگرام ڪاٽي ٿو ڇڏيان، جيتوڻيڪ ائين ڪرڻ ڪري مولڪي ٻن هزارن ڊالرن جو نقصان پوندو پر تنهن هوندي به ائين ڪبو. پوءِ ين خيال توهان جي صحت ۽ عزت جو آهي. سنر ته ڳائيندا ته توهان جي

شهرت کي ڌڪ لڳندو ۽ ٻين کي نقصان پهچائيندو. اهو ٻڌي ڳائڻو ٿڌو ساهه کڻي چوندو هو ته شايد منهن جي طبيعت ٿوري وقت بعد سڌري ۽ آواز کلي پوي ته ٻيهر ڳائي سگهان. پر هو پاڻ به سمجهندو هو ته اهو ممڪن ڪونه هو. ٽوڪ سمجهي ويندو هو ته اهو صرف دليل هو جو ايندڙ وقت ۾ منهنجي پڙ ڳائيندڙ جو ٺيڪ ٿيڻ ممڪن ناهي. آهستي آهستي دوستن جي همدردي اها رهي ته هو ڳائي نه سگهندو. پر هو همدردي کان وڌيڪ پنهنجي مرضي جو فيصلو ڪرڻ چاهيندو هو. ساڳي طرح هو ساري دنيا جي ماڻهن جي سامهون پنهنجي پريشاني ظاهر ڪندو رهيو.

هڪڙي وڏي عاقل جو قول آهي ته انسان جي اها خواهش هوندي آهي ته هو سڀني جي همدردي حاصل ڪري. ٻار وڏن جي همدردي حاصل ڪرڻ لاءِ ٿوري تڪليف کي وڌائي ڪندا آهن ۽ ڪڏهن ڪڏهن ته پاڻ کي ٻاهر زخم رسائي همدردي حاصل ڪندا آهن. ساڳي طرح وڏي عمر رسيده ماڻهو پنهنجا زخم ڏيکاريندا آهن ۽ حادثن، بيمارين ۽ تڪليفن جو تفصيل سان بيان ڪندا آهن. بيمار ته عموماً پنهنجي بيماريءَ جا سبب ۽ حالتون بيان ڪندا آهن ته جيئن ٻيا ٻڌي چون ته ويچاري سان وڏي ويڌن آهي. گهڻو ڪري ماڻهو پنهنجن سچن يا وهمي مصيبتن لاءِ همدردي حاصل ڪرڻ لاءِ ٻيا واجهه وجهندا آهن. هيءَ ته انساني يا فطرتي تقاضا آهي ۽ انهيءَ جو عام رواج ٿي ويو آهي، تنهن ڪري جيڪڏهن ٻين کي همدرد ۽ هم خيال بڻائڻو اٿو ته ٽائون اصول آهي ته ٻين سان دل کولي همدرديءَ جو اظهار ڪريو.

١٠- ٻين مان ڪم ڪڍائڻ جي رمز

هڪڙو مشهور ڌاڙو هلندي ريل ۾ چوريون ڪندو هو. ٻنڪون ڦريندو هو ۽ جيڪي پيسا هٿ ايندا هئس سي ٻاڙي وارن ڪڙمين کي انهيءَ لاءِ ڏيندو هو، ته لوهين وڃي پنهنجون گروي رکيل ٻنيون يا جاگيرون ڇڏايو. اهو چور پاڻ کي نيڪدل ۽ اصول وارو انسان سمجهندو هو جيتوڻيڪ اسين ان کي ڪٽي چور چئون. هر شخص پاڻ کي ڀلو سمجهي ٿو ۽ پنهنجي خيال ۾ پاڻ کي بي غرض ۽ بي ڏوهي سمجهي ٿو. سڀڪو ڪم انسان ٻن خيالن کان ڪندو آهي. هڪڙو اصلي سبب ۽ ٻيو جذباتي سبب. اسين سڀئي جذبن کان متاثر آهيون. جذبات هيٺ انسان جي ذهن ۽ عقل تي پردو پئجي وڃي؛ تنهن ڪري ماڻهن کي هم خيال بنائڻ لاءِ انهن جي **اعليٰ خيالن ۽ جذبن کي اپيل ڪريو.**

هڪڙو مسواڙي جاءِ جي مالڪ سان هميشه ٻيو ڪٿ ڦٽ ڪندو هو. هڪڙي ڏينهن چيائين ته دستاويز لکيل هوندي به مدي پوري ٿيڻ کان اڳـــ آءٌ جاءِ خالي ڪري وڃان ٿو. جاءِ جي مالڪ کي ڏاڍي منجهان لڳي ڇاڪاڻ جو اهي جايون مسواڙ تي ڏينديون آهن ڇهين مهني ڪانپوءِ ۽ جيڪڏهين ڪو مسواڙي ڇڏي ويندو آهي ته گهڻو ڪري اهڙا جاءِ انهيءَ وقت ڪانه پري آهي. رواجي طرح سان جاءِ جو مالڪ ٽپي باھ تي وڃي ها چو ته خواه مخواه ٻن ٽن سون ڌالرن جو نقصان ٿيندو ڏسي هڪدم مسواڙيءَ وٽ وڃي ها ۽ وڃي ڌمڪيون ڏئيس ها ۽ چويس ها ته ”باقي مدي جي مسواڙ جي پيسن ڏيڻ لاءِ تون ٻڌل آهين. دستاويز لکيل آهي تنهن ڪري ڪيس ڪندو سانءِ ۽ پيسا وٺي ڇڏيندو سان.“ پر هي جاءِ جو مالڪ نهايت شريف هو تنهن

پنهنجو غصو روڪي اٽڪل ڪان ڪم ورتو. ٻئي ڏينهن مسواڙيءَ وٽ ويو ۽ نرميءَ سان وڃي چيائين ته ”توهان مون کي نوٽيس ڏنو آهي پر مونکي يقين نٿو اچي ته توهان جهڙو قول جو سچو ڪو جاءِ ڇڏي ويندو. توهان اقرار ڪيو هو ته مقرر مدي کان اڳ جاءِ ڪونه ڇڏيندس. توهان کي ڏسڻ شرط مون توهان کي قول جو پڪو سمجهيو هو. هاڻي توهان ٻيهر ٺاريخ لائين هن ڳالهه تي غور ڪريو ۽ پوءِ مون کي ٻڌايو ته توهان پنهن جي انجام کان ڦرڻ گهرو ٿا چا؟ جيڪو فيصلو توهان ڪيو سو قطعي ۽ آخري فيصلو ڪري سمجهنداسون. جيڪڏهن ڇڏڻ جو فيصلو ڪيو ته توهان لاءِ ڪيس.وغيره ڪونه ڪندس ۽ سمجهندس ته مون توهان متعلق غلط رايو قائم ڪيو هو.“ ٻئي مهني پر اهو مسواڙي خود پاڻ مسواڙ کڻي آيو ۽ اچي چيائين ته ”مان پنهن جي گهر وارڪيءَ سان صلاح مصلحت ڪري هن نتيجي تي پهتو آهيان ته اسان جي عزت انهيءَ پر آهي ته اسين جاءِ مدي پوري ٿيڻ بعد ڇڏي وڃون.“

دڪتري آمريڪن مدبر جڏهن ڏٺو ته سندس فالتي تصوير جنهن جي شايع ڪرائڻ جي هو خلاف هو سا ٻئي اخبارن پر ڇپجي تڏهين اخبارن جي ايڊيٽرن کي اڪين ڪونه لکيائين ته مون کي اها تصوير لٿي وڻي ٿنهن ڪري آئينده شايع نه ڪريو. هن کي جيڪي خط لکيائين تنهن پر لکيائين ته ٿنهن جي ماءُ کي اها تصوير پسند نٿي اچي (واقعي اٿين به ڪو) تنهن ڪري مهرباني ڪري منهن جي ماءُ جي جذبن جي عزت ڪري، آئينده اها تصوير شايع نه ڪرائجو.

دڪتري وڏي ماڻهوءَ جي ٻارن جا فوٽا اخبارن پر شايع ٿيڻ لڳا. هن کي اها ڳالهه ڪاله تي وڻي پر ٿنهن هرلدي به اخبارن جي ايڊيٽرن کي اٿين ڪونه لکيائين ته مون کي اها ڳالهه پسند نه آدي ٿنهنڪري آئينده هنن جا فوٽا اخبارن پر نه

ڇاپجو پر هن ايڊيٽرن کي لکيو ته توهان اولادي آهيو ۽ توهان کي خبر آهي ته گهڻي مشهوري ڪري ٻارن ۾ تڪڙي (مغروري) پيدا ٿي ويندي آهي ۽ هو گهڻو ڪري ٻاڻ کي وڏي وٿ سمجهي مغرور ۽ خراب ٿي ويندا آهن، تنهن ڪري توهان ٻنهي جي دل ۾ همت رکي منهنجن ٻچن کي ٻڌ الهيءَ خرابي کان بچائڻ لاءِ انهن جا فوٽا هر هر اخبار ۾ شايع نه ڪرائيندا ته مهرباني.

هڪڙي موٽر ڪمپنيءَ جي ڇهن گراهڪن پنهنجن بلن جي پيسن ڏيڻ کان انڪاري واري. انهن ڇهن گراهڪن مان هر هڪ پنهنجي بل مان ڪا نه ڪا غلطي ڪڍي؛ جيئن ٽيڪ جيڪو ڪم سندن موٽرن ۾ ڪيو ويو هو تنهن لاءِ سندن منظوري حاصل هئي ۽ سندن صحيح ٻڌ پيل هئي. ڪمپنيءَ وارن چيو ته بل ۾ ڪابه غلطي ڪانهي. ڪمپنيءَ جا عيوضي جنڪي بلن جي پيسن وصول ڪرڻ لاءِ مقرر هئا سي هر هڪ گراهڪ وٽ ويا ۽ کين چيائون ته "ڪيترن ڏينهن کان جيڪا بقايا رهيل آهي سا وصول ڪرڻ آيا آهيون؛ بل ۾ ڪابه چوڪ ڪانهي، اوهين ڀايا آهيو." ليڪن اهو لکڻو جو بحث مان ضد وڌيو ويندو ۽ ڪمپنيءَ طرفان انهن تي ڪيس ٿيڻ وارو هو. ڪمپنيءَ جي وڏي آفيسرن کي جاچ ڪرڻ تي معلوم ٿيو ته ڇهئي گراهڪ هميشه پنهنجو حساب ڪتاب صاف رکندا هئا ۽ الهيءَ کان اڳ ڪابه رقم ڪانه رهائي هئائون. هن کي خيال ٿيو ته شايد وصولي ڪندڙن جي ڪا غلطي آهي. هن هڪڙي آزمودگار ڪاريگر کي الهي رقم وصول ڪرڻ جو ڪم سونپيو. هو هر هڪ جي گهر ويو ۽ بقايا [illegible] ذڪر ڪرڻ جي هنن کي چيائين ته "آءٌ ڪمپنيءَ ٻاران ٻيڻ آيو آهيان ته ڪمپني پنهنجي فرض پوري ڪرڻ ۾ ڪهڙيون ڪوتاهيون ڪيون آهن؟ توهان جي واٽان ڪجهه

شڪايتن ٻڌڻ بعد آءٌ پنهنجي راءِ ڏيئي سگهندس ته ڪمپنيءَ
کان ڪهڙي غلطي ٿيڻ جو امڪان آهي." هن جو چوڻ آهي
ته مون انهن ڪرڻ سان هنن کي پنهنجي اظهار لڳاءَ بيان
ڪرڻ جو موقع ڏنو ۽ نهايت همدرديءَ ۽ دلچسپيءَ سان
سندن ڳالهيون ٻڌندو رهيس ته ڪهڙين ڳالهين جي
هو اسان ۾ اميد رکن ٿا. آخر گراهڪن جڏهين پنهنجا غبار
ڇنڊيا تڏهين چيو مان ته "مونکي سخت افسوس آهي جو
اسان جي نمائندن توهان کي بلڪل گهڻي تڪليف پئي ڏني
آهي. آءٌ هنن جي پاران ۽ ڪمپنيءَ جي نمائندي جي حيثيت
۾ ڪمپنيءَ جي پاران توهان کان معافي گهران ٿو. توهان جي
سچي قصي ٻڌڻ کان پوءِ توهانجي صبر، تحمل ۽ انصاف
پسنديءَ جو مون تي گهڻو اثر ٿيو آهي. هاڻي آءٌ توهان کي
عرض ٿو ڪريان ته مهرباني ڪري منهن جي مدد ڪريو.
توهان کان وڌيڪ اها مدد ٻيو مون کي ڪير به ڪري
نه سگهندو. توهان جو بل حاضر آهي. توهان کي
جنهن به نموني ۾ ڪجهه تنهن نموني ۾ ڪٽ ڪٽوت
ڪري هن بل جو فيصلو ڪريو. مون کي يقين آهي ته توهان
جهڙا نيڪ ليس ۽ سچار ماڻهو ضرور منصفانه فيصلو ڪندا.
توهان پاڻ کي اسان جي ڪمپنيءَ جو مئنيجر سمجهي فيصلو
ڪريو ۽ توهانجو فيصلو اسانکي اکين تي آهي." هڪڙي
گراهڪ پائي به ڪانه ڏني باقي ٻين رهيل رقم جو تمام
گهڻو حصو ادا ڪري ڇڏيو. لطف جي ڳالهه ته هيءَ آهي جو
انهن گراهڪن ٻيا به ڇهه موٽر خريد ڪري ڪمپنيءَ کي
فائدو رسايو.

هڪڙي بزرگ جو چوڻ آهي ته جيڪڏهين ڪنهن
شخص جي متعلق توهان کي ڪابه خبر نه پهچي سگهي ته
توهان کي سمجهڻ گهرجي ته هو ايماندار، سچار ۽ پيسن ڏيڻ

لاءِ هر طرح تيار آهي، بشرطيڪ هن کي دلجاءِ هجي ته ٻل ۾
ڪا غلطي ڪانهي. هر ڪو شخص ايمانداريءَ سان پنهنجو
فرض پورو ڪرڻ جو خواهشمند آهي. توهان کي خبر آهي
ته سيڪڙين قاعدي جا ڪي نه ڪي ڀڃندڙ آهن. اهڙي
ڀڃڪڙي وجهندڙ ثابت ڪن ٿا ته اهو قاعدو عمدو آهي.
مٿي ذڪر ڪيل قاعدي جا به ڪي ڀڃڪڙي وجهندڙ آهن.
پر انهن جو تعداد بلڪل ٿورو آهي. مون کي يقين آهي ته
جيڪڏهن ڪو شخص دل ۾ دغا رکي به ڪٿي ٺڳي ڪندو
هجي ۽ پوءِ هن کي يقين ڏيارو وڃي ته توهان ايماندار ۽
منصف مزاج سمجهيو وڃو ٿا ته هو ٺڳيءَ کان باز اچي
ويندو. انهن ڪري جيڪڏهن توهان جي مرضي آهي ته
ماڻهن کي هم خيال بڻايون ته انسان جي اعليٰ جذبات ۽
احساسات کي اپيل ڪريو.

توهان کي شايد خيال ٿئي ته اهي اعليٰ اصول فقط
وڏن ماڻهن لاءِ آهن يا انگريزن يا امريڪا جهڙن سڌريل
شهرن جي باشندن سان لڳي سگهن ٿا ۽ نه اسان جهڙن
معمولي ماڻهن سان. توهان شايد برابر هجو، ڪو به نسخو
سڀني مرض لاءِ هڪ ٽڪ علاج ٿي نٿو سگهي. ممڪن
آهي ته اهو ساڳيو نسخو انهيءَ قسم جي سڀني بيمارين لئي
فائديمند ثابت نه به ٿئي. جيڪڏهن توهان کي پنهنجي
سوچ ۽ آزمايل نسخي مان سود حاصل ٿئي ته پوءِ انهيءَ کي
ڇڏي ٻيو نسخو آزمايو؟ پر جيڪڏهن توهان لاءِ اهو
ڪارائتو ثابت نه ٿيو هجي ته هي نسخو آزمايو. انهيءَ ۾ ڪهڙو
حرج آهي؟

١١- واپار وڌائڻ جي رمز

موجوده زماني ۾ نمائش ۽ مظاهري جي سخت ضرورت آهي. هرڪو واپاري پنهنجي وکر وڪڻڻ لاءِ پنهنجي دڪان ۾ شيشي جا ڪٻٽ ٺهرائي انهن ۾ عمديون شيون نموني طور ڏيکارڻ لاءِ رکي ٿو جيئن گراهڪ اهي شيون ڏسي وٺڻ لاءِ راغب ٿين. موجوده زماني ۾ اشتهار بازي به گهڻي پئي ڏسجي. گهڻا واپاري ماڻهن کي خبر ڏيڻ لاءِ اخبارن ۾ اشتهار ۽ سئنيمائن ۾ سلائيڊ وجهائيندا آهن. مطلب ته هرڪو واپاري پنهنجي سامان جي خوشنمائي، مضبوطي ۽ سستائيءَ ثابت ڪرڻ لاءِ ڪيترين حيلا هلائي ٿو ۽ مختلف ذريعا اختيار ڪري ٿو.

ڪي واپاري پنهنجي مال کي مشهور ڪرڻ لاءِ انهن جا ڊراما ٺهرائيندا آهن. لوهان ويجهڙائيءَ ۾ ڀاڄين مان تيار ٿيل گيهه جي متعلق سئنيما ۾ فلم جو ٽڪرو ڏٺو هوندو. امريڪا ۾ هڪڙي واپاريءَ واپارين جي سهوليت لاءِ ١٥٨ گراهڪن سان ملاقات ڪري وڪري ڪرڻ جي اصولن ۽ گراهڪن سان پيش اچڻ جي طريقن تي هڪڙو ڪتاب لکيو. انهن اصولن کي عام طرح رائج ڪرڻ لاءِ اڳئي زماني ۾ فقط ڪتاب ڪافي هئا پر هاڻي ڪتاب ايترو موثر ڪونه ٿا لڳن. هاڻي ته ڪن ناٽڪ لنهنڪري انهي ڪتاب کي وري ناٽڪ جي صورت ڏني ويئي. انهي مان ثابت ٿيو ته اڄ ڪلهه ڊراما بازي جي بازار گرم آهي. نمائش ۽ مظاهري جي سخت ضرورت آهي. رڳو سچ چوڻ ڪافي نه آهي پر سچ کي هڪڙي زبردست پيرايه ۾ ظاهر ڪرڻ جي ضرورت آهي، جيئن دنيا جو توجهه ڇڪي سگهجي. سئنيمائن وارا انهن

ڪن ٿا ۽ ريڊيي وارا پڻ ائين ڪن ٿا. پوءِ ڇو نه توهين به ائين ڪريو.

هڪڙي واپاريءَ کي ڪوئا مار دوا هئي جنهن مان گهڻو فائدو ورتو پر هن ويچاري جي ڪمائي ايتري ڪانه ٿيندي هئي جيتري مان هو پيٽ قوت ڪري سگهي. اٽڪل ڪري پنهنجي دڪان ۾ شيشي جي دري ٺهرائي ان ۾ ٻه جيئرا ڪوئا کڻي رکيائين. انهن ڏينهن اندر گراهڪن جو هجوم وٽس ٿيڻ لڳو. جنهن هفتي ۾ هن ٻه جيئرا ڪوئا نمائش طور رکيا هئا ۽ انهن جو مظاهرو شروع ڪيو هو تنهن هفتي ۾ ٻين هفتن جي بنسبت ٻيڻو وڪرو ڪيائين.

ٿورا سال ٿيا ته امريڪا جي هڪڙي مشهور ۽ سٺي اخبار کي خواهه مخواهه بدنام ڪرڻ جي ڪن ماڻهن سازش ڪئي. انهن اخبار جي حاسدن وڏي افواهه اڏاريا ته فلاڻي اخبار ۾ گهڻا اشتهار پون ٿا ۽ خبرون ٿوريون شايع ٿين ٿيون جنهنڪري پڙهندڙن جي دلچسپي وڃي ٿي گهٽجي ۽ هو وڃن ٿا ناراض ٿيندا. انهن افواهن کي روڪڻ لاءِ ٺوس قدم کڻڻ جي ضرورت هئي. اخبار جا ڪارپردازا هئا عاقل، تن انهي اعتراض جو جواب اخبار ۾ مضمون جي ذريعي ڪو نه ڏنو پر هنن هڪڙي ڏينهن جون اخبار ۾ درج ٿيل خبرون ڪتابي صورت ۾ ڪڍي ڇپايون. اهو ڪتاب ٣٠٧ صفحن جو ٿي پيو. اخبار وارن انهي ڪتاب کي تمام ٿوري قيمت لي وڪڻڻ شروع ڪيو. انهي ڪتاب پڙهڻ مان ماڻهن کي معلوم ٿي ويو ته اخبار ۾ هڪڙي ڏينهن ۾ ڪافي خبرون شايع ٿين ٿيون. مٿيون طريقو نهايت مؤثر ۽ ڪارگر ثابت ٿيو ۽ انهن بي بنياد افواهن کي بنجو اچي ويو.

مٿين مثالن مان توهان محسوس ڪري سگهندا ته واپار

وڌائڻ لاءِ يا ٻين کي هم خيال بڻائڻ لاءِ پنهنجو مقصد واضح، دلچسپ ۽ مؤثر نموني ۾ پيش ڪرڻ گهرجي. پنهنجن خيالن کي اهڙي نموني بيان ڪريو جڻ نه توهان ڪو ناٽڪ جو پارٽ ادا ڪري رهيا آهيو.

١٢- جڏھن ٻئون سيٺي تہ ٻيرون ڪرڳر نہ ڏين، تہ ھن کي آزمايو.

ھڪڙي ڪڇھ جي ڪارخاني جي مزدورن ۾ سستي ۽ ڪاھلي گھر ڪري ويٺي ھئي ۽ ھو ٿنڀن جو خاطرخواہ تعداد ڪونہ ٺاھيندا ھئا. ھڪڙي ڏينھن مل جي مالڪ مئنيجر کان پڇيو تہ ڇو توھان جھڙو قابل ماڻھو مزدورن کان پورو ڪم وٺي نٿو سگھي سو ڇو؟ مئنيجر ورانڻي ڏني تہ "سائين سيٺي حيلا ھلايا اٿم. پيار کان ڪم ورتائتو، دڙڪا ڏيان ٿو، کين ڌمڪيون ڏيئي نوڪري تان لاھڻ جو ڊپ ڏيان ٿو، مگر وري ڪي ڪين ٿو. خبر نہ آھي تہ ڇا ٿي ويو اٿن!" اتفاق سان اھو شام جو وقت ھو. مالڪ چاڪ جو ٽڪر ڳھري ورتو ۽ پاسي ۾ بيٺل ڪمين کان پڇيائين تہ توھان اڄ گھڻا مڻ ٿنڀون ٺاھيون آھن. ھن جواب ڏنو تہ سائين ٣ سو مڻ. مل جو مالڪ ٽن جو انگ زمين تي چاڪ سان وڏن اکرن ۾ ڪڍي لکيو ۽ پاڻ ھڙھ ھليو ويو. ٿوري وقت بعد رات پاليءَ ڪرڻ وارا آيا ۽ غير معمولي طرح سان ٽن جو انگ ھت لکيل ڏسي ڏينھن وارن ڪمين کان پڇيائون تہ ھي ڇا آھي؟ ھڪڙي جواب ڏنو تہ "ڪارخاني جو مالڪ آيو ھو ۽ اسان کان پڇيائين تہ گھڻا سو مڻ ٿنڀون ٺاھيون اٿو اسان جواب ڏنو تہ ٣ سو. انھيءَ بعد اھو انگ لکي ويو آھي." رات جو ڪم ڪرڻ وارن دل ۾ چيو تہ "ھيءَ ڏينھن جو ڪم ڪرڻ وارا سمجھن ٿا تہ اسين رات وارن کان گوءِ کڻي ويندا سون. ڏسون تہ ڪيئن ٿا اسان کي مارين. اچو تہ ڪوشش ڪري چڙھي چوٽ پھرن." صبح جو رات پاليءَ وارن ٣ جو انگ ڊاھي ٤ جو انگ لکيو. ڏينھن جو ڪم ڪندڙن اھو ڏسي

تيز رفتار سان ڪم ڪيو ۽ رات جو ٦ لڳي ويا. اهڙ ڏينهن ۽ رات وارن جي وچ ۾ چانهه پيئڻ شروع ٿي ويئي ته جو ٻين ڪارخانن کان زيادہ ڪم هن ڪارخاني ۾ ٿيڻ لڳو. مل جي مالڪ جو بيان آهي ته ”سمجهدار ماڻهن کان ڪم وٺڻ لاءِ انهن ۾ چانهه پيئڻ شروع ڪرائڻ ضروري آهي.“ ٻين کي للڪارڻ يا ٻين کان گوءِ کڻڻ جي ماڻهن ۾ خواهش پيدا ڪرڻ ماڻهن کي اڀارڻ جو بهترين طريقو آهي. للڪارڻ (چئلينج ڏيڻ) کان سواءِ روزويلٽ اڄ امريڪا جو پريزيڊنٽ ڪونه هجي ها. هڪڙي دوست ڪيئن للڪاريو ۽ هن جي همت افزائي ڪري ڪيئن اڀاريو. روزويلٽ پريزيڊنٽيءَ کان هٿ کڻڻ وارو هو پر سندس هڪڙي دوست ڪيئن شرمايو ۽ غيرت ڏياري. نتيجو اهو نڪتو جو روزويلٽ مقابلو ڪيو ۽ کٽيائين. دوست جو هن کي للڪارڻ (چئلينج) ته ”روزويلٽ! گيدي ٿيو آهين ڇا؟“ روزويلٽ تي نهايت گهرو اثر ڪيو.

نيويارڪ جي گورنر کي هڪ جيل جو سپرينٽنڊنٽ مقرر ڪرڻو هو پر ڪيئن ايماندار ۽ گهربل لياقت جو صاحب ملي؟ ڪونه ٿي چاڪاڻ جو ڪم هو اڙانگو جنهن ڪري ڪو ويجهو ئي نٿي آيو. هن هڪڙي ماڻهو کي سڏايو ۽ چيائينس ته آءٌ توکي هن عهدي لاءِ مقرر ڪريان. پر هن ماڻهو دل ڇڏي ڏني ته ”ڪم ڏکيو آهي الائي سگهان يا نه.“ هن جي دل هٽندو ڏسي گورنر چيس ته ”چڱو ڀلا! آءٌ هن عهدي تي ڪو ٻيو ماڻهو مڙس تو مقرر ڪريان. تنهنجو ڏوهه ڪونهي ڪم نهايت سخت آهي.“ اهو ٻڌي انهي شخص جي دل ۾ غيرت آئي ۽ سمجهيائين ته ”گورنر مونکي للڪاري رهيو آهي، ته آءٌ شايد ماڻهو مڙس ڪونه آهيان هاڻ ڪري تو ڏيکاريانس ته آءٌ ڪهڙو نه دلير ۽ عاقل آهيان.“ گورنر جي جوش ڏيارڻ تي هن اهو عهدو قبول ڪيو. ورهين جي

شش بعد ثابت ڪري ڏيکاريائين ته واقعي مالڪي
هو.

هڪڙي وڏي تاجر جو چوڻ آهي ته فقط پگهار جي لالچ لي ماڻهو ڪم ڪونه ڪندا آهن. ڪم ڪرڻ لاءِ سرگرم لڳڻ ۽ ٻين کان گوءِ کٽي وڃڻ جي تمنا پيدا ڪرڻ ضروري آهي. سڀ ڪنهن کي پنهنجي وڏائي، عظمت ۽ عزت جو خيال آهي. ٻين کان نمبر کٽي وڃڻ خوشيءَ جو ۽ دل و جان سان ڪم ڪرڻ جو باعث آهي. قابل ماڻهو هميشه اها ڳالهه پسند ڪندو آهي ته ڪو اهڙو موقعو ملي جنهن جي ذريعي آءٌ پنهنجي قابليت ۽ فوقيت جو ڏهڪو ڄمايان. انهيءَ ڪري جيڪڏهن ڀانيون ته همت ۽ قابليت واري ماڻهو کي پنهنجو هم خيال بنايون ته هنکي چڱا پيئي ڪٽڻ لاءِ آماده ڪر يا هنکي للڪاري چئو ته هئين ڪرڻ مڙسي آهي ۽ هئين ڪرڻ گيدڙن جو ڪم آهي.

Printed by Ali Bux Mohamed Yusif, at the
Aftab Printing Press, Saddar Bazar, Hyderabad Sind.
and Published by
Ghulam Mohamed Shahwani, Nur Mohamed High School
Hyderabad Sind.