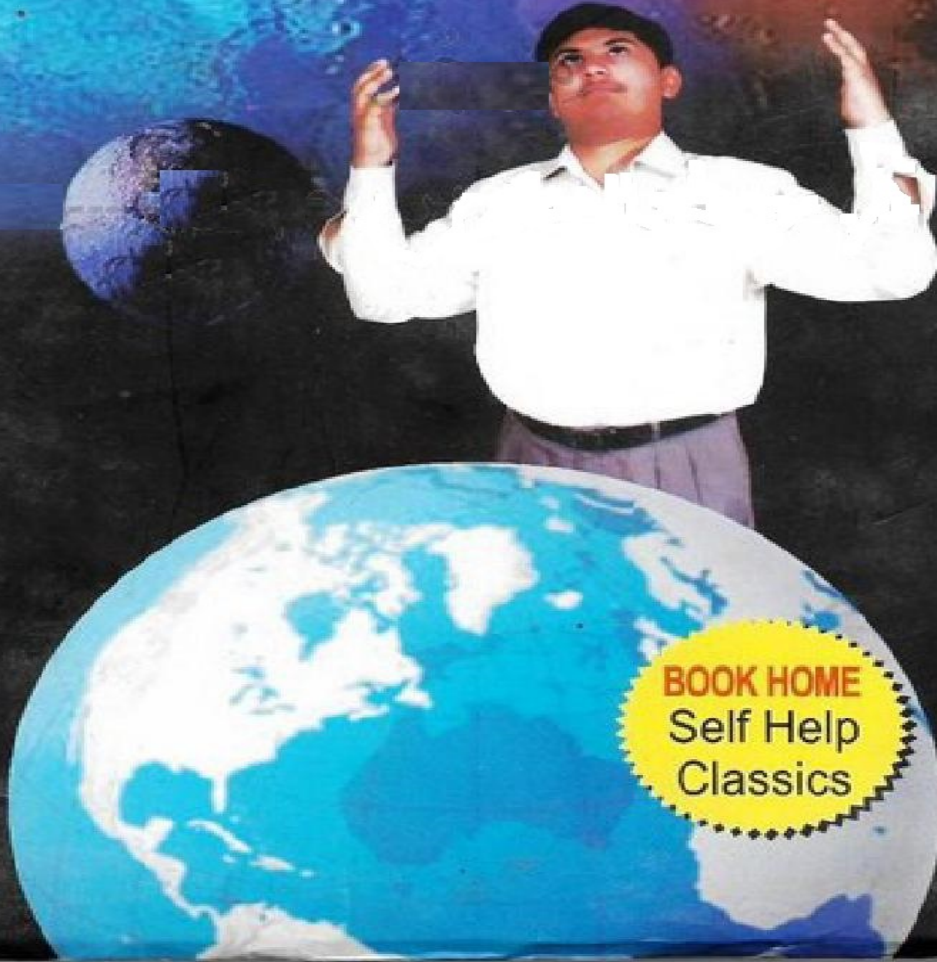


IBIOLOKI THOIMIEI

# ستاروں سے آگے جہاں اور بھی ہیں

محمد اسلم صابو



BOOK HOME  
Self Help  
Classics

[www.iqbalkalmati.blogspot.com](http://www.iqbalkalmati.blogspot.com)

ستاروں سے آگے  
جہاں اور بھی ہیں

محمد اسلم صابر

BOOK HOME

مجھے ان دیکھی بلندی پر سفر کرنا ہے  
میری ہمت، میرے بازو ساتھ لے لے

ستاروں سے آگے جہاں اور بھی ہیں

ستاروں سے آگے جہاں اور بھی ہیں

محمد اسلم صابر

جملہ حقوق بحق مصنف محفوظ ہیں

اہتمام رانا عبدالرحمن

پروڈکشن ایم سرور

سرواق ریاض

کمپوزنگ محمد انور

پرنٹرز فوید حفیظ پرنٹرز، لاہور

اشاعت اول جنوری 2008ء

تعداد 1000

اشاعت دوم فروری 2008ء

تعداد 2000

ناشر بک ہوم لاہور



بک ہوم 46-مزنگ روڈ لاہور۔ فون: 042-7231518-7245072  
E-mail: bookhome1@hotmail.com - bookhome\_1@yahoo.com

## فہرست

- 6..... پیش لفظ
- 8..... دیباچہ
- 10..... اپنی شخصیت کی مسلسل تعمیر کیجئے
- 17..... اپنے پیشے کے وقار کے لئے "ایڈ" کریں، لیڈری کو پیشہ نہ بنائیں
- 23..... شکایت نہیں کام۔ خواب نہیں حقیقت پسندی
- 27..... معجزوں کا انتظار یا موت کا بیوپار
- 34..... اچھی گفتگو کے انداز و فوائد
- 40..... ترقی اور خوشحالی کا راز
- 46..... ہم ناکام کیوں ہوتے ہیں؟ ہم کامیاب کیسے ہو سکتے ہیں
- 51..... کامیابی کا تیر بہدف نسخہ 3ع+2ع=5ع
- 56..... ہر کی اہمیت افراد اور خاندانوں کے لئے
- 65..... اسلام اور انشورنس
- 77..... یہی تو ہے زندگی
- 81..... اہداف کا تعین کیوں ضروری ہے
- 86..... اہداف کیسے ہونے چاہئیں
- 89..... اہداف کس طرح مقرر کئے جائیں
- 92..... اہداف حاصل کیسے کرنے ہیں
- 96..... دس "م"۔ کامیابی کے مینار

### Knows Not

He who knows, and knows he knows  
He is a Teacher, learn from him.

He who knows not, but knows he knows not  
He is a Student, teach him.

He who knows, but knows not he knows not  
He is an Ignorant, tell him.

He who knows not, and knows not he knows not  
He is a Fool, avoid him.

Longfellow

متلاشی ہیں اس سے یکساں طور پر مستفید ہو سکتے ہیں۔

میں نے اس میں بہت سے راہنما اصولوں کو نہایت سادہ زبان میں مختصر و مفید انداز میں پیش کرنے کی کوشش کی ہے تاکہ قاری تھوڑے وقت میں زیادہ علمی و عملی فائدہ حاصل کر سکے۔ کوشش کہاں تک کامیاب ہے۔ کتاب اور فیصلہ دونوں آپ کے ہاتھ میں ہیں۔

محمد اسلم صابر

عرفان ہاؤس نمبر ۲۰ گلشن دیو

نیو اقبال پارک۔ لاہور کینٹ

## پیش لفظ

ہر انسان کی طرح مجھے بھی اپنی عملی زندگی کے ۴۴ سالوں میں بے شمار تجربات و مشاہدات سے گزرنا پڑا۔ اپنی بساط کے مطابق مختلف کتابوں، جریڈوں اور مضامین کا مطالعہ کیا۔ بہت سے کامیاب لوگوں سے ملاقات اور ان کے انکار و خیالات سے مستفید ہونے کا بھی موقع ملا۔ کچھ جریڈوں میں میرے مضامین بھی تھے۔ مگر ہر موڑ پر دل میں ایک کک سی اٹھتی رہی کہ اپنے تجربات، مشاہدات اور مطالعہ کا نچوڑ ایک ایسی کتابی شکل میں ترتیب دیا جائے جس سے کامیابی کے خواہش مند خواتین و حضرات اپنی پیشہ وارانہ اہلیتوں کو آجا کر کرنے کے لئے کم سے کم وقت میں زیادہ سے زیادہ استفادہ حاصل کر سکیں۔ اس زمرے میں پہلے سے ہزاروں کی تعداد میں کتابیں موجود ہیں مگر اپنی طوالت اور باتوں کی لمبی نگرار کی وجہ سے قاری کو ان پر بہت سارا وقت خرچ کرنا پڑتا ہے۔ لمبی لمبی کہانیوں سے مرتب یہ کتابیں آج کے تیز رفتار زمانے میں پڑھنے والوں کی راہنمائی کے ساتھ ساتھ انہیں کتابت کا شکار بھی کر دیتی ہیں۔ زیر نظر کتاب اس نقطہ نظر سے پیش کی جا رہی ہے کہ پڑھنے والے طوالت کی کتابت اور وقت کی کمی کا شکار ہوئے بغیر وہ سب کچھ جان سکیں جو ان کی عملی زندگی میں انہیں کامیابیوں اور کامرانیوں کی رفتوں تک پہنچنے میں مدد و معاون ثابت ہو۔ اس کتاب کے کئی ایک مضامین پر انٹرنس کے حوالے سے بات کی گئی ہے۔ چونکہ میرا زیادہ تر تعلق اسی شعبے سے رہا ہے۔ اس لئے ایسا ہونا ایک قدرتی سی بات ہے۔ مگر وہ تمام افراد جو ہر شعبہ زندگی میں کامیابیوں اور کامرانیوں کے



## دیباچہ

عصر حاضر میں الاعتدال مصنفین اور دانشوروں نے "کامیابی" کی تشریح مختلف انداز میں کی ہے۔ ان مفکرین کے خیالات و الفاظ تو مختلف ہو سکتے ہیں لیکن اس نقطے پر وہ سب غیر مشروط طور پر متفق ہیں کہ حقیقی و مستقل کامیابی کا ایک اور صرف ایک ہی مستند کلیہ ہے اور وہ یہ کہ رو بہ جمع اہلیت جمع کوشش اور بس۔

روہیے سے مراد ہمارا زاویہ نگاہ اور انداز فکر ہے۔ اہلیت کا مطلب ہے کسی کام کو مہارت سے سرانجام دینے کی صلاحیت اور کوشش سے مراد وہ عمل ہے جس میں کوئی فرد اپنی تعلیم، ہنر اور مہارت استعمال کرتا ہے۔

اسلم صابر صاحب کی تحریر کردہ یہ نتیجہ خیز کتاب کامیابی کے ان تینوں اجزاء کی مختصر لیکن جامع انداز میں تشریح کرتی ہے۔ انہوں نے قارئین کو ایسے زندگی ساز منصوبے سے متعارف کروانے کی سعی کی ہے جس پر عمل پیرائی سے ہر فرد ان تمام خواہوں کو حقیقت میں بدل سکتا ہے جو وہ کھلی آنکھ سے دن کی روشنی میں دیکھتا ہے۔

کامیابی کا منبع ہمارے اپنے اندر ہی موجود ہوتا ہے اور اسے اپنے اندر ہی تلاش کیا جاتا ہے لیکن انسانوں کی ایک عظیم اکثریت اپنی لاعلمی، لاعمل کوششوں اور غلط رویوں کی وجہ سے اہلیت و صلاحیت رکھنے کے باوجود بھی ناکام و نامراد رہتی ہے۔ "ستاروں سے آگے جہاں اور بھی ہیں" اسی ناکامی کو ختم کرنے اور کامیابی حاصل کرنے میں ہماری مدد اور راہنمائی کرتی

ہے۔ بالخصوص آخری باب بعنوان "دس م۔ کامیابی کے مینار" ایسے دس ٹھوس اصول ہیں جن پر عملی بیروی سے ہر شخص اپنی ذات کے رخ کا صحیح تعین کر کے اپنے لیے لامحدود ممکنات کے دروازے کھول سکتا ہے۔ ہر باب میں درج سبق آموز کہانیاں اور برہنہ اشعار موضوع کو اور بھی زیادہ موثر اور دلچسپ بناتے ہیں۔

امید قوی ہے کہ یہ کتاب پڑھنے کے بعد آپ اپنے ادھورے خواہوں کی تکمیل کرنے کے لیے ضرور متحرک ہوں گے اور آپ محسوس کریں گے کہ آپ میں بے پایاں صلاحیتیں اور خصوصیات پنہاں ہیں لیکن ان کا آپ کو ادراک نہیں ہے۔ یہ کتاب آپ کو یہی فہم و شعور دے گی اور انشاء اللہ آپ ستاروں سے آگے موجود ان جہانوں کی اور ان کامیابیوں کی جانب گامزن ہو جائیں گے جنہیں حاصل کرنا آپ کا حق بھی ہے، طلب بھی اور مقصود بھی!

صفیر احمد

ٹریٹنگ کنسلٹنٹ

LITE

لرننگ انسٹی ٹیوٹ آف ٹریٹنگ اینڈ ایگزیکٹو ٹیکنالوجی

لاہور

## اپنی شخصیت کی مسلسل تعمیر کیجئے

یہ ضروری نہیں کہ جس کردار، شخصیت اور وضع قطع کے ساتھ آپ پیدا ہوئے ہیں وہی خوبیاں یا خامیاں آپ کی شخصیت کا تعین کریں۔ موروثی خصوصیات کے بعد آپ کی شخصیت کو بنانے میں آپ کے والدین، دوستوں، معضروں کا بہت عمل دخل ہے۔ مضبوط لوگوں کا سب سے بڑا کام یہ ہے کہ وہ اپنی ذات پر اثر انداز ہونے والے عوامل اور اس عمل کا کنٹرول خود سنبھالیں اور دوسروں کو اپنی اس اہلیت کو کم کرنے یا اسے تبدیل کرنے سے روکیں۔ اپنے آپ کو ایسے کردار میں ڈھالنے کے لئے جو طاقت کا منبع ہوا اپنی شخصیت کی دوبارہ تعمیر کریں۔ آپ کی زندگی کا سب سے بڑا اور خوشگوار کام یہ ہے کہ اپنی شخصیت پر ایسے کام کریں جیسے ایک فنکار گیلی اور گوندی ہوئی مٹی کو مختلف اشکال میں ڈھالتا ہے۔ اس طرح آپ اپنی دوبارہ تعمیر کے لئے ایک فنکار بنیں۔ وہ کردار مت قبول کریں جو سوسائٹی آپ پر ناجائز طور پر مسلط کرتی ہے۔ اپنی نئی شناخت کے ساتھ اپنی شخصیت کی دوبارہ تعمیر کریں جو دیکھنے، سننے والوں کو بھر کرنے کی بجائے ان کی توجہ کا مرکز بنے۔ یہی ایک کامیاب لیڈر کی سب سے بڑی خوبی ہے۔ آپ اپنی پہچان خود نہیں نہ کہ دوسرے اس کی تشریح کریں۔

عطر آن است کہ خود بویید

ناں آنکہ عطار بگویند

یعنی عطر وہ چیز ہے کہ جس سے خود بخود خوشبو آئے نہ کہ وہ جسے عطار کہے کہ یہ عطر ہے۔

لوگوں سے معاملہ کرنے میں مثبت ہنرمندی سے کام لیں۔ اس طرح آپ کے وقار میں اضافہ ہوگا اور آپ کا کردار زندگی سے بڑا دکھائی دے گا۔

اپنی شخصیت کی تعمیر میں پہلا قدم خود آگاہی ہے۔ یعنی اپنی اہلیتوں اور صلاحیتوں کا پورا پورا ادراک کریں اور اپنی ظاہری وضع قطع اپنی باطنی وضع قطع کے مطابق بنائیں اور جذبات کو کنٹرول کرنا سیکھیں۔ حالات و واقعات کے منافی کوئی بات نہ کریں۔

دوسرے قدم میں آپ کو اپنے اندر کی صلاحیتوں کو اجاگر کرنا ہے۔ آپ ایک منفرد شخصیت کے مالک ہیں۔ آپ جیسا کوئی دوسرا نہیں ہے۔ ہر بچے ۲۴ کروموسوم اپنے والد اور ۲۴ کروموسوم اپنی والدہ سے لے کر پیدا ہوتا ہے۔ جو اس کی شخصیت میں موروثی خصوصیات کا باعث ہوتے ہیں۔ کیا ان خصوصیات کو تبدیل کیا جاسکتا ہے یا نہیں؟ اس سلسلے میں ابھی تحقیق ہو رہی ہے۔ مگر ایک بات طے ہے کہ قدرت نے ہر شخص کے اندر بے پناہ صلاحیتیں چھپا رکھی ہیں۔ ان اندرونی صلاحیتوں کو بروئے کار لانے والے اشخاص ہمیشہ کامیاب ہوتے۔ یہ صلاحیتیں کیا ہے۔ آئیے ایک مختصر سا جائزہ لیں۔

- اچھی اور معیاری سوچ کی صلاحیت

- منفی سوچ سے گریز کی صلاحیت

- اپنے کیریئر کے متعلق تعلیم و تربیت حاصل کرنے کی صلاحیت

- وقت کی مناسب بانٹ اور اس سے کما حقہ فائدہ اٹھانے کی صلاحیت

- جامع منصوبہ بندی کے تحت کام کرنے کی صلاحیت

- محنت کرنے کی صلاحیت

- کام میں تسلسل رکھنے کی صلاحیت

- ہر شے کا کام کو پختہ یقین کے ساتھ کرنے کی صلاحیت

کسی میلے میں ایک شخص اپنے ٹھیلے پر گیس سے بھرے غبارے چھ رہا تھا۔ وہ گا ہے

بگے لوگوں خصوصاً بچوں کی توجہ حاصل کرنے کے لئے ایک دو غبارے فضا میں چھوڑ دیتا۔ غبارے رنگ برنگ تھے۔ کبھی پیلا، کبھی نیلا، کبھی سفید اور کبھی سرخ۔ کچھ فاصلے پر ایک بچہ کھڑا یہ منظر دیکھ رہا تھا۔ بچے کا رنگ قدرے سیاہی مائل تھا۔ وہ اس تجسس میں تھا کہ کیا کالے رنگ کا غبارہ بھی اڑ سکتا ہے۔ کافی دیر انتظار کرنے کے بعد وہ غبارے والے کے پاس گیا اور پوچھا کہ انکل! کیا کالے رنگ کا غبارہ بھی اڑ سکتا ہے؟ غبارے والے نے بڑی بھرداری سے جواب دیا کہ جینا! غبارے کے اڑنے میں اس کے رنگ کا کوئی عمل دخل نہیں ہوتا۔ اُسے تو وہ گیس اڑاتی ہے جو میں اس کے اندر بھرتا ہوں۔ دو ستوں اس طرح قدرت نے ہر انسان کے اندر بلا تیز رنگ و نسل وہ توانائی اور صلاحیت کوٹ کوٹ کر بھری ہوئی ہے جو اُسے کامیابی کی رفعتوں تک اڑا کر لے جاسکتی ہے۔ ضرورت صرف اور صرف اس بات کی ہے کہ اسے پہچان کر باہر نکالا جائے اور باہر کی دنیا میں بروئے کار لایا جائے۔ کیونکہ اپنے آپ کو رکھے بغیر زندگی گزارنا بے معنی ہے۔

تیسرے نمبر پر ضرورت اس امر کی ہے کہ یہ بات پورے ذوق سے مان کر آگے چلیں کہ مشکلات اور مصائب عملی زندگی کا حصہ ہیں۔ ان سے خوف کھا کر گوشہ نشین ہونے والے لوگ ناکامی کی پست گھاٹیوں میں گم ہو جاتے ہیں۔ کامیاب لوگ مشکلات، مصائب اور تکالیف کا مقابلہ کرتے ہوئے اپنا راستہ بناتے ہیں جس طرح خالی اور ہموار سڑکوں کا متلاشی شخص کبھی اچھا ڈرائیور نہیں بن سکتا۔ پُر سکون سمندروں کی خواہش رکھنے والا شخص کبھی اچھا ملازم نہیں بن سکتا اور ہوا کی روک ٹوک کے بغیر جہاز اڑانے کا خواہش مند شخص کبھی اچھا پائلٹ نہیں بن سکتا، بالکل اسی طرح وہ شخص زندگی کے کھیل میں کبھی کامیاب نہیں ہو سکتا جو مشکلات و مصائب سے مبرا زندگی کا خواہاں ہو۔ مولانا حائے نے کیا خوب کہا تھا۔

تن آسانی چاہے اور آبرو بھی  
وہ قوم آج ڈوبے گی گرکل نہ ڈوبی

تن آسانی انسان کی سب سے بڑی دشمن ہے۔ کہتے ہیں کہ تنگدستی بڑی چیز ہے لیکن پختہ ارادے اور یقین کے ساتھ اس پر قابو پایا جاسکتا ہے لیکن اگر تنگدستی کے ساتھ تن آسانی (کامیابی اور سستی) مل جائے تو پھر یہ ایک لاعلاج بیماری کا روپ دھار لیتی ہے۔ کامیاب لوگوں کا یہ یقین ہوتا ہے کہ

ہر تکلیف کا علاج بنا رکھا ہے  
ہر مصیبت کا توڑ بنا رکھا ہے  
جتنو لازم ہے صبر و تحمل کے ساتھ  
مداوا قدرت نے اسی میں چھپا رکھا ہے

مشکلات و مصائب پر قابو پانے کے لئے ایک نہایت سادہ مگر موثر فارمولا ہے۔ اس پر عمل کرنے سے مطلوبہ نتائج حاصل کئے جاسکتے ہیں۔ فارمولا یہ ہے۔ (i) سب سے پہلے یہ مان لیں کہ مسئلہ یا مشکل درپیش ہے اور اُس کا پورا ادراک کریں (ii) یہ پوری طرح سمجھ لیں کہ کبھی بھی کوئی ایسی مشکل یا مسئلہ نہیں ہوتا جس کا حل موجود نہ ہو۔ (iii) پورے یقین کے ساتھ یہ اعتقاد رکھیں کہ مشکل حالات عارضی ہیں۔ (iv) بھر ہمت، حوصلے اور صبر کے ساتھ صورت حال کا مکمل تجزیہ کر کے مناسب اقدامات کریں۔ کسی قسم کی گھبراہٹ کو پاس نہ پھینکنے دیں۔ کیونکہ کسی مصیبت میں گھبرا جانا سب سے بڑی مصیبت ہے۔

رونے سے کم نہ ہوں گی کبھی تیری مشکلیں  
گبڑے ہوئے نصیب کو فہم کر سنوارنا

کہا جاتا ہے کہ عقل مند وہ ہے جو حوادث اور مصائب میں اپنے دل کو بلٹے نہ دے اور عقل سے اس کا چارہ کرے۔ اگر زندگی میں کچھ بنتا ہے تو ڈرنا اور پریشان ہونا چھوڑ دو۔ کہاوت ہے کہ جو ڈر گیا سو مر گیا۔ پریشان ہونے والوں کی توانائیاں پریشانی میں خرچ ہو جاتی ہیں اور تین چھاؤہ کمزور ہو جاتے ہیں۔ صرف سوچنا اور بغیر عمل کے سوچتے رہ جانا بھی مشکلات پیدا



سناروں سے آگے جہاں اور بھی ہیں

ہر دور کے یزید سے رشتے بنائے

اور نام بھی لیا حسین کا بڑے ادب کے ساتھ

ایسی باتوں سے کوئی فائدہ اٹھانے کی لاکھ کوشش کر لے مگر آخر کار ناکام ہوگا۔ ہو سکتا ہے وقتی طور پر ایسا فائدہ اٹھانے میں کامیاب ہو بھی جائے مگر چونکہ ایسی تمام برائیاں ایک خود کار قدرتی عمل کے ذریعے انسانی شخصیت کا حصہ بنتی رہتی ہیں۔ اس طرح جلد یا بدیر ایسی شخصیت ایک نری شخصیت کے زو پ میں گھل کر سامنے آ جاتی ہے۔ لوگ اس سے نفرت کرتے ہیں اور پھر بعض اوقات اتنی دیر ہو چکی ہوتی ہے کہ

اب پچھتائے کیا ہوت جب چیزیاں چنگ گئیں کھیت

شخصیت کی بہتر تعمیر کے لئے دوسروں کے ساتھ عدل و انصاف پر مبنی معاملہ کرنا اور رکھنا بہت ضروری ہے۔ اپنے گھر کے افراد، رشتے داروں، ہم پیشہ رفقاء، ماتحتوں، سینئرز کے ساتھ حق و راستگی پر مبنی تعلقات رکھیں۔ کسی کو دھوکہ نہ دیں۔ اپنا کام تہ نہی سے کریں۔ دوسروں کی تنقید کرنے سے مکمل گریز کریں کیونکہ یہ ایک ایسا شیطانی عمل ہے جو باہمی تعلقات کو خراب کرنے کی سب سے بڑی وجہ ہے۔ مسایوں کا خاص خیال رکھیں۔ آپ کے کسی قول و فعل سے انہیں گزند نہیں پہنچنا چاہئے۔ اس کے ساتھ ساتھ ایسی خصلتوں کے حامل افراد کو کنارہ کشی کرنا ضروری ہے کیونکہ یہ منفی نفسیاتی بیماریوں کے حامل لوگ ہیں اور ایسی بیماریوں کو نہایت غیر محسوس طریقے سے دوسروں کو لگاتے رہتے ہیں۔ یہ جھوٹ کی بیماریاں ہیں۔ اگر آپ اچھی شخصیت کے مالک بننا چاہتے ہیں تو نہ صرف ایسے لوگوں سے کنارہ کشی کریں بلکہ اچھے، نیک، محنتی، ارادے کے اور اپنے اپنے پیشے میں کامیاب لوگوں کے ساتھ میل جول بڑھائیں۔ کیونکہ

صحبت طالع ترا طالع کند

صحبت صالح ترا صالح کند

یعنی خوش قسمت لوگوں کا ساتھ ہمیں خوش قسمت بناتا ہے اور نیک لوگوں کا ساتھ ہمیں

سناروں سے آگے جہاں اور بھی ہیں

کرتا ہے۔ کہتے ہیں کہ زیادہ گہری سوچ فیصلہ کرنے کی صلاحیت کو کمزور کر دیتی ہے۔

جہاد زندگانی میں کبھی مفتوح کبھی فاتح

پلٹ کر آکھ نم کرنا مجھے ہرگز نہیں آتا

چوتھی بات یہ کہ کام کو پوری دلچسپی، دلچسپی اور لگن سے کریں۔ ایسا کرنے سے جسمانی، ذہنی تحسُن نہیں ہوتی۔ تحسُن عموماً کام کرنے سے نہیں ہوتی بلکہ یہ کام کو بوجھ سمجھنے، پوریت محسوس کرنے اور اس میں عدم دلچسپی کی وجہ سے ہوتی ہے۔ تناؤ اور کھچاؤ میں کام کرنے والے لوگ عموماً ناکام ہو جاتے ہیں۔ کیونکہ ان کی ذہنی اور جسمانی توانائیوں کا زیادہ تر حصہ تناؤ اور کھچاؤ میں ضائع ہو جاتا ہے۔ ہمیشہ Tension Free اور Effortless ease سے کام کرنے کی کوشش کریں۔ یہ زمین جس پہ ہم بیٹے ہیں سورج کے گرد ۳۰۰ میل فی منٹ کی رفتار سے گھومتی ہے۔ اس کا مطلب ہے کہ زمین کی رفتار ۲۴۰۰ میل فی گھنٹہ ہے۔ لیکن کبھی ہمیں محسوس ہوا کہ ایسا دور ہا ہے؟ بالکل نہیں۔ کوئی افراتفری نہیں۔ کوئی بٹو بٹو نہیں۔ کوئی شور شرابہ نہیں۔ سورج وقت مقررہ پر طلوع و غروب ہوتا ہے۔ چاند ستارے اپنی منازل تیزی مگر خاموشی سے طے کرتے ہیں۔ چرند، پرند، جاننے، سونے اور کھانے پینے کے ناظم ٹھیل پر سو فیصد عمل کرتے ہیں اور اس سارے عمل میں وہ کوئی غلطی نہیں کرتے۔ اس سے ہمیں بہت قیمتی سبق ملتا ہے کہ بغیر تناؤ اور کھچاؤ کے کام کرنے کی عادت سے ہم کام کو بلا تھکان بہت احسن طریقے اور خوش اسلوبی سے سرانجام دے سکتے ہیں۔ ہم جو کام بھی کرتے ہیں خواہ وہ اچھا ہو یا بُرا مسلسل ہماری ذات کا حصہ بننا رہتا ہے اور یہ عمل ہماری شخصیت کو متاثر کرتا ہے۔ بعض لوگ خیال کرتے ہیں کہ فلاں کام کر لو، ہمیں کون دیکھ رہا ہے یا کونسا کسی نے محسوس کرنا ہے۔ مثال کے طور پر کام چوری کر لی، کسی کی امانت میں خیانت کر لی، کوئی چیز چرائی، جھوٹ بول لیا، دوغلی پالیسی اختیار کر لی، حقائق کے منافی باتیں کر لیں، کسی کو تھوڑے سے اناج کے بدلے غلط مشورہ دے دیا۔ جھوٹا پراپیگنڈہ کر لیا، جھٹلی اور بہتان طرازی کو شیوہ بنالیا، منافقت کا کچھ ایسا انداز بنالیا کہ



ڈیپارٹمنٹ کے اندرونی کسٹمر ہیں اور پالیسی ہولڈرز ان دونوں کے مشترکہ بیرونی کسٹمر ہیں۔ اس لئے ہمیں ہر سطح پر سروس کو بہتر بنانا ہوگا۔ بہتر سروس، بہتر پرسنلٹی اور بہتر کاروبار کی ضمانت ہے۔ آپ کو ہر پالیسی ہولڈر کے ضروری کوائف مثلاً پالیسی نمبر، نام و پتہ، ٹیلی فون، ٹیکس اور ای میل نمبر، واجب الادا پر پیمنٹ کی تاریخیں اور رقوم، ٹیبل ٹرم اور زریعہ وغیرہ کا ریکارڈ رکھنا چاہئے۔ ان کوائف کی مدد سے آپ ان سے گاہے بگاہے رابطہ کر سکتے ہیں۔

انگریزی زبان میں کہا گیا ہے کہ "If you do not serve customers, you do not deserve customers" یعنی اگر آپ گاہکوں کو خدمات مہیا نہیں کر سکتے تو آپ گاہک بنانے یا حاصل کرنے کے مستحق نہیں ہو سکتے۔

قدرت کا اصول ہے جیسا کرو گے ویسا بھرے گے۔ اگر نیا کاروبار اچھی کوالٹی کا ہوگا تو پرسنلٹی ضرور آئے گی اور اچھی کوالٹی کا کاروبار کرنے کے لئے ہمارے پاس اچھی کوالٹی کے ایجنٹ ہونے چاہئیں۔ یہ سچی ہو سکتا ہے جب نئی بھرتی ایک نئے شدہ معیار کے مطابق ضروری سکرٹینگ کے بعد کی جائے اور موجودہ اور نئے ایجنٹوں کو بہترین ٹریننگ دی جائے۔ مینٹلٹی اور انشاء اللہ، ماشاء اللہ کی تکرار بہت اہم اور ضروری ہے مگر جب ہم ٹریننگ کا مطلوبہ معیار حاصل کر لیں اس کے ساتھ ساتھ فیلڈ کارکنان کی اچھی کارکردگی کو سراہنے کا مسلسل پروگرام ہونا چاہئے۔

وقت ایک اہم حقیقت ہے۔ قدرت نے ۲۴ گھنٹے کا دن بنایا ہے۔ اس میں کمی بیشی ناممکن ہے۔ مگر یہ ایک ایسے ہے کہ ہم میں سے ہر شخص کے حصے میں ۲۴ گھنٹے نہیں آتے۔ ہم بہت سا وقت ۱۰ منٹ ادھر اور ۲۰ منٹ اُدھر کے چکر میں ضائع کر دیتے ہیں۔ وقت کی بانٹ کیجئے، ہر کام کیلئے ضروری وقت مختص کیجئے، جو پہلی یا دوسری کال میں مکمل نہیں ہوتی اُس کی تکمیل کے مواقع بہت کم ہو جاتے ہیں۔ ایک اندازے کے مطابق ایسی کالوں پر ہمارا ۹۰ فیصد وقت خرچ ہو جاتا ہے اور تکمیل صرف ۱۰ فیصد کی ہوتی ہے۔

ایک اور اہم حقیقت۔ وہ یہ کہ کامیابی تب ممکن ہوتی ہے جب مکمل تیاری اور مناسب موقع کا ملاپ ہو۔ اگر موقع ملتا ہے اور تیاری نہیں ہوتی تو کامیابی کا سوال ہی پیدا نہیں ہوتا اور دوسری طرف اگر تیاری ہے اور موقع نہیں ملتا تو بھی نتیجہ وہی۔ اس لئے اپنے آپ کو ہر وقت ہر لمحے کیلئے تیار رکھنا چاہئے۔ کہاوت ہے کہ اگر آپ نے گیدڑ کا شکار کرنا ہے تو تیاری شیر کے شکار کی ہونی چاہئے۔ ہمیں ٹیم ورک کی طرف بھی دھیان دینا ہے۔ اپنی اپنی ٹیموں کو اپنے پیشے کے وقار کے لئے لیڈ کریں نہ کہ لیڈری کو پیشہ بنائیں۔

ایک پرانا واقعہ ہے کہ ایک بزرگ کسی ہستی میں گئے۔ وہاں تبلیغ کی۔ لوگوں نے ان کی بیرونی کی۔ وہ بہت خوش ہوئے اور بوقت رخصت ہستی کے لوگوں کو اکٹھا کیا اور انہیں دعا دی کہ اللہ تعالیٰ آپ میں ایک لیڈر پیدا کر دے۔ اس دعا کے بعد وہ بزرگ اگلی ہستی میں گئے وہاں بھی تبلیغ کی۔ وہاں کے لوگوں نے ان سے کوئی اچھا برتاؤ نہ کیا۔ ان کی تعلیمات پر عمل بھی نہ کیا۔ بزرگ ناراض ہوئے اور جاتے وقت اُس ہستی کے لوگوں کو اکٹھا کیا اور انہیں یہ بد دعا دی کہ اللہ آپ میں بہت سارے لیڈر پیدا کر دے۔ یعنی ٹیم یا جماعت وہ ہوتی ہے جس کا ایک لیڈر ہو۔ جہاں بہت سارے لیڈر ہوں اُسے عموماً چوں چوں کا مرہ کہا جاتا ہے۔ وہ کوئی کام بھی سلیقے، قرینے یا ترتیب سے نہیں کر پاتے۔ ہمیں اپنی سروس بہتر بنانے کے لئے چھوٹی چھوٹی قانونی و تکنیکی موٹو گائیڈ لائنوں سے پرہیز کرنا ہوگا۔ بعض اوقات بہت سے جائز کام ایسی موٹو گائیڈ لائنوں کا شکار ہو کر اپنی قدر کھود دیتے ہیں اور صورت حال خراب ہو کر متعلقہ حلقوں میں مایوسی اور بددی پھیلاتی ہے۔ کوئی صاحب پینکشن کافیتہ بار بار ایک پول کی چوٹی پر پھینک رہے تھے۔ ہر بار فیتہ نیچے گر جاتا۔ ایک صاحب عقل نے جو پاس سے گزر رہا تھا پوچھا کیا کر رہے ہو؟۔ بولا کہ اس پول کی اونچائی ناپ رہا ہوں۔ اُس نے کہا کہ ایک منٹ ٹھہرو، دونوں نے مل کر پول نیچے گرایا۔ اُس راہ کیر نے ایک طرف سے فیتہ پکڑا اور ناپ کر کہا کہ یہ ۱۳ فٹ ۶ انچ ہے۔ وہ شخص بولا بیوقوف! میں تو اونچائی ناپ رہا تھا تم نے لہائی ناپ دی۔ تو حضرات ہمیں



اور اپنے پیسے کے متعلق علم کو بڑھاتے رہیں۔ دوسروں کی عزت نفس کا خیال رکھیں۔ لندن ریلوے سٹیشن پر ایک پھیری والا سکول میں پنسلین رکھ کر بیچ رہا تھا۔ ایک مسافر چند سکے اس کے سکول میں ڈال کر ٹرین میں سوار ہو گیا۔ ٹرین چلنے ہی والی تھی کہ اسے کچھ خیال آیا وہ اتر ا اور ان سکول کے عوض کچھ پنسلین اٹھا کر معذرت خواہانہ انداز میں بولا کہ میں یہ پنسلین لینا بھول گیا تھا کیونکہ میری طرح تم بھی تو ایک کاروباری آدمی ہو۔ اس کے بعد وہ شخص دوسری ٹرین میں سوار ہو کر روانہ ہوا۔ کئی مہینوں کے بعد وہ شخص ایک ہوٹل میں بیٹھا ہوا تھا کہ اچانک ایک خوش لباس نوجوان نے آکر اسے سلام کیا اور کہا کہ سر آپ نے مجھے پہچانا۔ بولے نہیں، کہا میں وہ شخص ہوں جس سے آپ نے لندن ریلوے سٹیشن پر پنسلین خریدی تھیں اور کہا تھا کہ ”تم بھی ایک کاروباری آدمی ہو“ اس دن سے مجھے احساس ہوا کہ میں کاروباری آدمی بن سکتا ہوں اور میں بنا۔ اور آج الحمد للہ میرا کاروبار بہت اچھا ہے۔ سٹیشنری کے سامان کی اب میری اپنی دکان ہے۔ کسی کی عزت نفس کو اُجاگر کرنا اور اس کی ہتھی صلاحتوں سے اسے واقف کروانا ایک عبادت اور خدمت خلق تو ہے ہی مگر اس سے دوسرا انسان اپنے اصل مقام کو پہچانے اور وہاں تک پہنچنے کی ہمت پکڑتا ہے۔ ہر انسان کو کسی دوسرے بہتر اور کامیاب انسان کی رہنمائی کی ضرورت ہوتی ہے۔ ہمیں یہ ضرورت بڑھ چڑھ کر پوری کرنی چاہیے۔ دوسروں کی رہنمائی کرنے کے ساتھ ساتھ خود بھی دوسروں سے رہنمائی حاصل کرنی چاہئے۔ سیکھنے، سکھانے کا یہ باہمی عمل ہی انسان کو کامیابیوں کی منزلوں تک رسائی دیتا ہے۔ براہ کرم اپنے آپ کو منفی سوچوں کے زیر اثر لا کر ناکامی کے لئے کنڈیشن نہ کریں۔ زندگی مشکلات سے عبارت ہے۔ اس حقیقت کو تسلیم کر کے آگے بڑھیں تو بہت سی مشکلات خود ہی آسان ہو جاتی ہے۔ میاں محمد بخشؒ نے کیا خوب کہا تھا کہ

جان مقصود مینر ہوندا رنجوں راحت تصیدی  
یا نہ رہے کوئی قضیہ جدوں فراغت تصیدی

ایسی موٹگانفیوں سے بچنا ہے۔ ہمیں ناکامی کے جواز تلاش کرنے کی بجائے کامیابی کے راستوں پر چلنا ہے۔ بعض لوگ گلہ کرتے رہتے ہیں کہ جناب فلاں چیز ایسے تھی ویسے تھی، بارش ہوگئی، ہڑتال ہوگئی، بینک بند تھے، ہنگامے ہو رہے ہیں وغیرہ وغیرہ، لیکن حقیقت یہ ہے کہ بیرونی حالات ایسے ہی تھے اور ایسے ہی رہیں گے یہ سب کے لئے ہیں۔ انہی حالات میں بعض لوگ کامیابی کی بلندیوں کو بھو رہے ہیں دراصل انسان کے اندر کے حالات یعنی اُس کا عزم، مصمم ارادہ، جوش و جذبہ اور اہلیت اسے کامیاب بناتے ہیں۔ بیرونی حالات کارونا رونے کی بجائے اپنے اندر کے حالات درست کر لیں اور جیسی چاہیں اُذان ماریں۔

پیسہ یعنی دولت ایک حقیقت ہے مگر وہ پیشہ جس کے ذریعے پیسہ کمایا جاتا ہے اُس سے بھی بڑی حقیقت ہے۔ اگر آپ اپنے پیسے کے لئے کام کریں گے تو پیسہ خود بخود آپ کی راہ دکھے گا۔ مگر صرف پیسے کے لئے کام کرنے والے عموماً پیچھے رہ جاتے ہیں۔ امریکن ریلوے کا چیئر مین ریلوے ٹریک پر اپنے سیلون میں سفر کر رہا تھا۔ ایک جگہ گینگ مین کام کر رہے تھے اُس نے گاڑی زکوئی اور نیچے اتر کر ہیڈ گینگ مین سے گلے ملا اور کانی وریٹنگ اُس سے گپ شپ کرتا رہا۔ جب وہ چلا گیا تو گینگ مین اپنے ہیڈ سے پوچھنے لگے کہ آپ کی چیئر مین صاحب سے اتنی بے تکلفی کیسے ہے۔ اُس نے بتایا کہ ۳۰ سال پہلے ہم دونوں ایک ڈالر یومیہ اجرت پر گینگ مین بھرتی ہوئے تھے۔ میں اُس ایک ڈالر کے لئے کام کرتا رہا جبکہ یہ شخص ریلوے کے لئے کام کرتا رہا اور ترقی کی منازل طے کرتا چلا گیا۔ فاری کی ایک کہاوت ہے کہ براہ راست بروگر چہ دوراست۔ کام سیدھا اور صاف سخر کرنا چاہیے۔ پالیسی ہولڈروں کے پریمیم کی خورد برد سے کوئی کبھی مالدار نہیں بنتا بلکہ پیسے کی بدنامی کا باعث بن کر رائدہ درگاہ ہو جاتا ہے۔

صاف سخری گفتگو کیجئے۔ دوسرے کو زیادہ سنے، سنا خدائی صفت ہے، اللہ علم رکھنے کے باوجود سنا ہے۔ گفتگو کے دوران دوسرے کی بات کو مت کاٹیں۔ اور اُس کے جملے بھی خود پورے نہ کریں۔ دوسرے کی دلچسپی کے موضوعات پر باتیں کریں۔ اپنے جذبے کو بلند رکھیں



## شکایت نہیں کام۔ خواب نہیں حقیقت پسندی

ایک مغربی مفکر کا کہنا ہے کہ کیا تم نے اُس شخص کے بارے میں سنا ہے جو سورج کی طرف سگریٹ کر کے اُسے حکم دیتا ہے کہ اسے سلگا دو اور جب سگریٹ نہیں سلگتا تو وہ سورج کو لعن طعن کرنا شروع کر دیتا ہے کہ وہ اس کا سگریٹ کیوں نہیں جلاتا۔ مفکر نے جو بات تمثیلی انداز میں کی ہے وہ ہم میں سے اکثر لوگوں پر پوری طرح صادق آتی ہے۔ آپ کو بے شمار لوگ کسی نہ کسی کی شکایت کرتے ہوئے ملیں گے اور شکایت بھی اس شدہ وقت اور تو اتر کے ساتھ کہ ایسا لگتا ہے کہ انہیں اس کے سوا اور کوئی کام ہی نہیں ہے۔ اپنا سارا وقت اور توانائی اس پر ضائع کر دیں گے۔ حکومت کی شکایت، پڑوسیوں کی شکایت، رشتہ داروں کی شکایت، افسر و ماتحت کی شکایت، دوستوں کی شکایت، حالات کی شکایت، دوانیوں اور ڈاکٹروں کی شکایت اور اس طرح کی دوسری شکایات مگر یہ حقیقت ہے کہ اکثر شکایتیں بالکل بے بنیاد ہوتی ہیں۔ کام کرنے کو اپنا دل نہیں چاہ رہا ہوتا ہے مگر گھر سے نکلنے وقت کالی بلی کے راستہ کاٹ جانے کو اپنی بے عملی کا جواز بنا لیا جاتا ہے۔ دراصل یہ لوگ ایسی ہی بے کار شکایتوں کے انبار لگا کر اور اپنی کوتاہی دوسروں کے سر قھوپ کر اپنے آپ کو صریحاً دھوکہ دے رہے ہوتے ہیں۔ وہ ایسے ہی جیسے کوئی سگریٹ پینے والا سورج کی طرف سگریٹ کر کے کہے کہ سورج کی گرمی سے اس کا سگریٹ جل جائے اور سورج جب اس طرح اس کے سگریٹ کو لائے تو وہ سورج کو کوٹنے لگ جائے۔ حالانکہ ایسے آدمی کو اپنی کم عقلی اور پست ہمتی پر شکوہ کرنا چاہیے نہ کہ آسمان کے سورج

یعنی ہر تکلیف (محنت) کے بعد آپ کو مطلوبہ کامیابی حاصل ہوتی ہے اور جب آپ کو اپنی مطلوبہ چیز مل جائے اور آپ خوشحال ہو جائیں تو محنت کی راہ میں جو تکلیفیں برداشت کرنا پڑتی ہیں وہ سب بھول جاتی ہیں۔

بے عمل خواہشوں کے کنارے نہیں ملتے  
بحر کا بلی میں کشتی کے سہارے نہیں ملتے  
منزل کی تمنا ہے تو کر جہد مسلسل  
خیرات میں تو چاند ستارے نہیں ملتے

لوگوں کو لیز کریں انہیں پیشے کی بلندیوں پر پہنچانے کیلئے، کامیابی کے راستے پر چلنے کے لئے اور ان کی صلاحیتوں کو اجاگر کرنے کے لئے۔ رہبری ایک ایسی خدمت ہے جس کو کما حقہ ادا کرنے سے ہی آپ کو مقام و افتخار ملتا ہے نہ کہ رہبری کو پیشے کے طور پر اپنانے سے۔

ہر کہ خدمت کردا و مخدوم شد

○—○—○

Forget the past; it's dead and gone.

Live for the future; it's alive and full of potential.

Saghir Ahmed

کا۔ کسی نے بالکل بجا طور پر کہا ہے کہ جتنی زیادہ بے جا امیدیں باندھو گے اتنے ہی زیادہ مایوسی کا شکار ہو گے۔

اپنے آپ کو رکھنا چاہیے۔ جب بھی آپ کو کسی شخص سے شکایت پیدا ہو تو آپ سب سے پہلے اپنی کوشش اور محنت کو تو لیں اگر پلڑا ہلکا دکھائی دے تو سمجھ لیجئے آپ نے اس شخص سے اس سے زیادہ امید کر لی تھی جو آپ کوئی الواقعہ اس سے کرنی چاہیے تھی۔ اگر آپ پانی سے یہ امید وابستہ کر لیں کہ وہ آپ کے لئے آگ کا کام دے گا تو نتیجہ صاف ظاہر ہے۔ یعنی مایوسی و بے دلی آپ کا مقدر ہوگی۔ ایسے ہی کوئی شخص جس کے پاس آپ کے لئے صرف زبانی کلامی ہمدردی تھی اس سے صرف اتنا تعلق تھا کہ وہ ملاقات کے وقت آپ کو چائے پانی پوچھ لے یا بلا دے اس سے آپ نے یہ امید لگالی کہ وہ آپ کی راہ میں جان و مال لگا دے گا۔ ایک شخص جو صرف رکی طور پر آپ کا دوست تھا اس کے بارے میں آپ نے یقین کر لیا کہ وہ آپ کا جگری دوست ثابت ہوگا۔ اسی طرح ایک شخص جو اچھے وقت میں آپ کے ساتھ رہ سکتا تھا اس سے آپ نے یہ توقع کرنی کہ وہ نمرے حالات میں بھی آپ کے ساتھ رہے گا۔ یہ امیدوں کی وہ اقسام ہیں جو ظاہر ہے کبھی پوری نہیں ہو سکتیں۔ اسی لئے وہ آپ کے حق میں بھی پوری نہیں ہو سکتیں۔ ہمیں خوابوں اور خیالوں کی دنیا سے نکل کر حقیقتوں کی دنیا میں آنا ہے۔ حقیقتیں تلخ ضرور ہوتی ہیں مگر ان کا ادراک اور ان کا مقابلہ کرنا ہی مطمئن زندگی کا زینہ ہے۔ خواب اور خیال نکلنے تو سہانے ہیں مگر بے عملی اور بے جا امیدوں کی دنیا میں لے جا کر یہ ہمیں برباد کر دیتے ہیں۔ اور پھر لامتناہی شکایتوں کا سلسلہ چل نکلتا ہے اور بعض اوقات انہی شکایات کے نتیجے میں ہم دھوکہ بازوں اور فریبیوں کے چنگل میں پھنس جاتے ہیں۔ طلسماتی خوابوں کی دنیا میں بسنے والے لوگ عموماً جعلی بیروں، عالموں اور اس قماش کے دیگر عناصر کے ہتھے چڑھ کر اپنا سب کچھ برباد کر لیتے ہیں۔ مجزوں کے انتظار میں اپنا بے بہا قیمتی وقت جس کو کہ محنت کر کے وہ اپنے خوابوں کو حقیقت میں تبدیل کر سکتے تھے بے دردی سے ضائع کر دیتے ہیں۔ جب وقت

نکل جاتا ہے تو وہ حسرت و یاس کی تصویر بنے اس قسم کے محاورے سن رہے ہوتے ہیں۔ اب پچھتائے ہوتے کیا جب چڑیاں چگ گئیں کھیت۔ زندگی کا راز یہی ہے کہ کسی دوسرے شخص سے بھی اس کی طاقت کے بقدر چاہا جائے اس سے زیادہ نہیں اگر آپ ایسا کریں کہ دوسروں سے بھی اتنی ہی امید کریں جتنی ان سے کرنی چاہیے تو آپ کو کسی سے شکایت نہیں ہوگی۔ اس طرح آپ کی جسمانی و دماغی انرجی ضائع ہونے سے بچ جائے گی جسے آپ مثبت کام میں لگا کر کامیاب ہو سکتے ہیں۔ کسی نے سچ کہا ہے کہ مطمئن زندگی کا سب سے بڑا راز حقیقت پسندی ہے۔ آپ صرف ایک سادہ سی بات پکڑ لیں تو آپ کو کبھی کسی سے شکایت نہیں ہوگی۔ اپنے آپ کو بھی اسی بیان سے ناچیں جس سے آپ دوسروں کو نا پنا چاہتے ہیں۔ اکثر ایسا ہوتا ہے کہ آدمی کسی معاملے میں کسی شخص سے جگڑ جاتا ہے کہ اس نے ایسا کیا ویسا کیا۔ حالانکہ اگر وہ اپنے آپ کو اس شخص کی جگہ پر رکھ کر سوچے تو یقیناً وہ اس رائے پر پہنچے گا کہ ایسے حالات میں دوسروں کے ساتھ وہی کچھ کرتا جو دوسروں نے اس کے ساتھ کیا ہے۔ آپ کسی دوسرے کو کبھی وہ کچھ نہیں دے پاتے جس کی امید وہ آپ سے قائم کئے ہوئے ہے۔ اور کسی دوسرے سے بھی آپ کو یہی تجربہ ہو تو پھر دوسرے سے آپ کو شکایت کرنے کا کیا حق ہے۔ جو شخص شکایتی مزاج کا ہو وہ تہہ در تہہ نقصان میں الجھتا جاتا ہے۔ بلکہ ایسی دلدل میں پھلستا چلا جاتا ہے کہ جس میں جتنے ہاتھ پاؤں مارے گا اتنا ہی اور دھنستا جائے گا۔ اُسے ہر چیز سے بے زاری ہو جاتی ہے۔ اور وہ ہر شخص پر بد اعتمادی کا اظہار کرتا ہے۔ اگر ہم چاند ستاروں سے چاندنی کی خواہش کریں تو یہ ہمیں بہت بھلے نظر آئیں گے۔ اس کے برعکس اگر آپ یہ چاہتے لگیں کہ وہ آپ کے کمرے بھی روشن کریں تو پھر یہ آپ کو بے کار معلوم ہونے لگیں گے۔ اس حقیقت سے ہر کوئی واقف ہے کہ ہر کوئی آپ کو کچھ نہ کچھ دینے کی پوزیشن میں ہوتا ہے مگر ایسا شخص آپ کو وہی چیز دیتا ہے جو وہ خود آپ کو دینا چاہتا ہے نہ کہ وہ چیز جو آپ اس سے لینا چاہتے ہیں۔ جو آدمی دوسروں سے ضرورت سے زیادہ امید لگائے بیٹھا ہو اس کو ہر آدمی ناقص معلوم ہوتا ہے۔ وہ کسی

## مہجڑوں کا انتظار یا موت کا بیوپار

جدید میڈیکل سائنس تسلسل کے ساتھ طویل ارتقائی منازل طے کرتے ہوئے موجودہ شکل میں ہمارے سامنے آئی ہے۔ اس کا ارتقائی سلسلہ ابھی زکا نہیں۔ جس میڈیکل سائنس سے آج ہم استفادہ کر رہے ہیں وہ انسانی جسم پر گہرے مطالعہ اور مشاہدات کا نتیجہ ہے۔ انسانی جسم کے مختلف اعضاء، انفرادی اور اجتماعی طور پر ایک دوسرے کے باہمی رابطے کے ساتھ اور اپنے طور پر مصروف کار رہ کر زندگی کو رواں دواں رکھتے ہیں۔ ان کی کارکردگی میں خدا نخواستہ کوئی خلل آجائے یعنی انسان بیمار ہو جائے تو علاج و معالجہ کی تقریباً تمام سہولیات دستیاب ہیں۔ سرمہ (Patent) دوائیں، مارکیٹ میں با آسانی دستیاب ہیں اور ان کے مندرجات کسی بھی شخص کے لئے عام فہم ہیں۔ اگر آپ کو کسی دوا کے استعمال میں تھوڑا سا بھی خدشہ ہے تو آپ اس کے لٹریچر (ترکیب استعمال کی پرچی) کو پڑھ کر اس کے اثرات سے باخبر ہو سکتے ہیں اور معالج سے مزید مشورہ بھی کر سکتے ہیں۔ آج دواؤں کے استعمال کرنے والا مریض ان دواؤں جو اس کے زیر استعمال رہ چکی ہوں کے تمام اثرات و کیفیات سے پوری طرح باخبر ہوتا ہے۔ اور وہ اس حقیقت سے بھی باخبر ہے کہ جدید طریقہ علاج راتوں رات مرض کے لئے کارگر نہیں ہوتا۔ اس کی تشخیص کے لئے ایک طریقہ کار ہے۔ بیماری کا علاج سائنسی اصولوں کے مطابق کیا جاتا ہے۔ مثال کے طور پر اگر ایک مریض بخار میں مبتلا ہے تو جدید میڈیکل سائنس اس کو کسی موذی مرض کی ابتدائی علامت قرار دیتی ہے کیونکہ یہ بذات خود ایک

کو اپنا نہیں سمجھے گا۔ وہ بھرے ہوئے ماحول میں اجنبی بن کر رہ جائے گا۔ یہی بات ایک ترکی کہاوت میں اس طرح کی گئی ہے کہ جس کو ایسے دوست کی تلاش ہے جس میں کوئی کمی نہ ہو اس کو کبھی کوئی دوست نہیں ملے گا۔

شکوہ ظلمت شب سے تو بہتر تھا کہ  
اپنے حصے کی کوئی شمع جلاتے جاتے

ہم میں سے بہت سے لوگ حقیقت کا مقابلہ کرنے سے گریزاں ہیں۔ اور وہ انہی خواہشات کی تکمیل کے لئے طلسماتی دنیا (Fancies) میں رہنا چاہتے ہیں۔ وہ چاہتے ہیں کہ انہیں بنا محنت اور بنا مشقت وہ سب کچھ مل جائے جس کی انہیں تمنا ہے۔ وہ بغیر بل چلائے، بغیر بچ بوئے اور بغیر آبیاری کئے فصل کاٹنا چاہتے ہیں۔ وہ سایوں کے تعاقب میں ساری زندگی ضائع کر دیتے ہیں۔ مکانات عمل اس کائنات کا اٹل قانون ہے اس قانون کے تحت یہ نہیں ہو سکتا کہ خورد و جھاڑیوں پر آم، انار اور انگور کے میوہ جات لگیں۔ کچھ پانے کے لئے کچھ کرنا پڑتا ہے۔ آرام حاصل کرنے کے لئے بے آرام ہونا پڑتا ہے۔ ہر چیز کی ایک قیمت ہے۔ کامیابی بھی قیمت مانگتی ہے۔ یہ قیمت محنت کی شکل میں ادا ہوتی ہے۔ کامیابی کے حصول سے پہلے یکسخت یعنی پوری قیمت ادا کرنی پڑتی ہے۔ اس میں اقتضا میں ادا لگی کی سہولت میسر نہیں ہے۔ کامیابیوں کے دروازے صرف انہی لوگوں پر کھلتے ہیں جو استقلال اور تسلسل سے محنت جاری رکھتے ہیں۔

اہل ہمت نے ہر دور میں کوہ کاٹنے میں تقدیر کے  
راستے ہر طرف بند ہیں یہ بہانہ بدل دیکھئے

○—○—○



سرخے میں پہنچ چکا ہے، ”طیب“ یا عامل اپنی فطرت کے مطابق علاج شروع کر دیتا ہے۔ کہانی صرف یہاں پر غیر تعلیم یافتہ افراد کے ساتھ ختم نہیں ہوتی ہے بلکہ شہروں کے مہذب اور تعلیم یافتہ افراد بھی ایسے طبیوں خصوصاً عاملوں سے مختلف جسمانی اور دماغی امراض کے علاج کے لئے رابطہ کرتے ہیں۔ یہ اور زیادہ افسوسناک بات ہے کہ جدید شہروں کے مہذب باشندے مستند معالجوں، اسپتالوں سے اپنے مرض کا علاج کرانے کی بجائے ایسے طبیوں یا عاملوں کے چنگل میں پھنس جاتے ہیں۔ یہ ایک حقیقت ہے کہ ہم اکیسویں صدی میں داخل ہونے کے باوجود ابھی تک قیمتی انسانی صحت کی حفاظت خاطر خواہ طور پر نہیں کر سکے۔ جلسازی میں روز بروز اضافہ ہو رہا ہے اور جلسازیوں کی شہرت چند سالوں میں دگنی ہو گئی ہے اور وہ دونوں باتوں سے ہمارے معاشرے کے جھلا (سادہ لوح) لوگوں کو نہ صرف مالی طور پر لوٹ رہے ہیں بلکہ ذہنی و جسمانی طور پر بھی اُن کا بیڑہ غرق کر رہے ہیں۔

ایسی جلسازی کی شہرت کے پیچھے ہم سب لوگوں کی اپنی فطرت کا عمل دخل بھی ہے۔ ہم ہمیشہ جا دو ٹونے کی تلاش میں ہوتے ہیں۔ اگر ہم ایک بیماری میں مبتلا ہیں تو یہ ہماری بھرپور خواہش ہوگی کہ بیماری چند لمحوں میں دور ہو جائے۔ کوئی ایسا معجزہ رونما ہو جائے کہ اگلے لمحے تندرست و توانا ہو جائیں۔ یہ جاننے بغیر کہ بیماری کچھ اہم وجوہات کی وجہ سے لاحق ہوئی ہے جس سے ہمیں پہلے سے آگاہی ہونی چاہیے تھی اور اس کا تدارک کر لینا چاہیے تھا۔ ہم حقیقت کا مقابلہ کرنے کی بجائے طلسماتی اور معجزاتی دنیا میں سفر کرنا شروع کر دیتے ہیں۔ یہاں سے حقیقی تباہی کا آغاز ہوتا ہے۔ جیسا کہ پہلے بیان کے گیا ہے کہ میڈیکل سائنس کا طریقہ علاج آہستہ فرامی سے اور مرض کی جڑ تک پہنچنے کی کوشش کرتا ہے جب کہ اُس کی علامات کا علاج بے سود ہے۔ لوگ اپنی فطرت کے مطابق اور بیماری سے زیادہ پریشان ہو کر علاج کے لئے جان لیوا مراحل کا انتظار نہیں کرنا چاہتے اس بات سے فائدہ اٹھاتے ہوئے نام نہاد بیوقوف، عامل اور جا دو گر اپنی اپنی کارگزاری دکھاتے ہیں۔ آپ نے یقیناً جا دوئی علاج والے طبیوں کے نعرے

مرض نہیں ہے۔ ایک معالج مریض سے پہلے شکایت معلوم کر کے مرض کی تشخیص کرنے کی کوشش کرے گا جس کے لئے اگر ضروری ہو تو مزید لیبارٹری ٹیسٹ وغیرہ کرائے گا۔ جب ایک مرتبہ مرض کی تشخیص ہو جاتی ہے تو علاج شروع ہوتا ہے۔ علاج ضروری نہیں کہ ادویات سے ہی ہو۔ ادویات تو کسی انتہائی تشویشناک صورت حال کو کنٹرول کرنے کے لئے استعمال ہوتی ہیں یا کرنی چاہئیں۔ اچھے طبیوں کا سب سے بڑا فرض یہ ہے کہ وہ لوگوں کو حتی الوسعی ادویات نہ کھانے کی ترغیب دیں اور اس سلسلے میں اُن کی رہنمائی اور تربیت کریں۔ انہیں اُن کے مضامرات سے آگاہ کریں اور بتائیں کہ وہ غذاؤں کے مناسب استعمال یا کچھ غذاؤں کے عدم استعمال سے کس طرح تندرست رہ سکتے ہیں یا بیماریوں کا مقابلہ کر سکتے ہیں۔ جہاں پر ہیروز وغیرہ سے خاطر خواہ افادہ نہ ہو سکے اور مریض کے لئے ادویات کے استعمال کے نقصانات کے مقابلے میں فوائد زیادہ ہوں تو مناسب ادویات تجویز کرنا ضروری ہوتا ہے۔ مگر اس کے ساتھ ساتھ معالجین کو اپنے مریضوں کے لئے ضروری پرہیزی ہدایات دینا چاہئیں اور مریضوں کو بھی ان ہدایات پر عمل کرنا چاہئے۔ بعض بیماریاں ایسی ہیں جنہیں زندگی کا ساتھی کہا جاتا ہے ان کے علاج وغیرہ سے مریض کو مکمل شفقتی نہیں ہوتی۔ ایسی صورت حال سے نشٹن کا مناسب حل یہ ہے کہ مریض کو بلحاظ بیماری ایک مکمل سطح پر برقرار رکھا جائے۔ ذیابیطس اور ویری ٹکالیف اور بلند فشار خون وغیرہ ایسی صورتیں ہیں جنہیں نہایت محتاط ہو کر مریض کو عام زندگی گزارنے میں مدد دینے کی ضرورت ہے۔ ہم کئی کھلاڑیوں کو دیکھ چکے ہیں جو ایسے امراض میں مبتلا ہوتے ہیں لیکن وہ اپنے طور پر معالجوں کی ہدایات کے پیش نظر بہتر تکمیل کا مظاہرہ کرتے ہیں۔

ہمارے ملک کی بد قسمتی ہے کہ آبادی کی ایک بڑی تعداد، شہری اور دیہی باشندے اب بھی ویدوں، حکیموں اور عاملوں سے بیماریوں کے مختلف مراحل کے علاج کے لئے ان سے رابطہ کرتے رہتے ہیں۔ ناخواندہ بشمول پڑھے لکھے جاہل افراد ایسے ”طیبوں“ کے پاس اپنی مختلف بیماریوں کے علاج کے لئے جاتے ہیں۔ اس بات سے قطع نظر کہ مریض بیماری کے کون



گلیوں کی دیواروں پر لکھے ہوئے دیکھے ہوئے۔ اخباروں، رسالوں، ریڈیو اور ٹی وی پر ان کی بھرمار ہے۔ مثلاً پرانے بوا سیر کا چند منٹوں میں علاج، شوگر کا تین خوراکیوں میں خاتمہ، دانت نکلوانے بغیر تکلیف کے، وغیرہ وغیرہ۔ وہ ایسا کیسے کرتے ہیں؟ ان کی دواؤں کا بیشتر انحصار درد کش اور شیرائیز وغیرہ عناصر پر ہوتا ہے۔ جس کا بلاوجہ استعمال جسمانی ساخت کے لئے نہایت نقصان دہ ہے۔ ان کی دوا سے مریض اپنی بیماری کی علامات میں وقتی طور پر بہتری محسوس کرتا ہے۔ اس سے مریضوں اور ان کے ساتھیوں کو یقین ہو جاتا ہے کہ عامل بابا یا ان نام نہاد اطباء کے ہاتھوں میں جادو ہے۔ اس طرح سے ان کی شہرت میں اضافہ ہوتا ہے۔ جب کہ یہ حقیقت ہے کہ مریض ایسا کر کے دوسرے ایسے درد جنوں موذی امراض کی دعوت دے ڈالتا ہے جن سے پیچھا چھڑانا ناممکن ہوتا ہے اور جلد ہی مریض راہی، ملک عدم ہو جاتا ہے۔ ایسے لوگوں کا زیادہ تر شکار کمزور قوت ارادی، متزلزل یقین اور منتشر خیالات کے لوگ بنتے ہیں۔ بعض لوگ کسی جسمانی بیماری مثلاً ٹی بی، پٹھوں کا درد وغیرہ کو بھوت، پریت اور جنوں وغیرہ کا سایہ تصور کر کے ان کے چنگل میں پھنس جاتے ہیں۔ عوارض جسمانی میں مبتلا یہ لوگ نفسیاتی طور پر بیمار ہو کر ان عاملوں کے ہتھے چڑھ کر اپنا سب کچھ گنوا بیٹھتے ہیں۔

ایسی جگہ جہاں نفسیاتی امراض عام ہوں وہ نام نہاد عاملوں کے لئے بہت فائدہ مند علاقہ ہوتا ہے۔ جدید تحقیق بتاتی ہے کہ نفسیاتی بیماریاں زیادہ تر غیر فطری سوچ اور بے عملی کی وجہ سے معرض وجود میں آتی ہیں۔ بعض اوقات مریض بہت غیر معمولی حرکات کرنے لگ پڑتا ہے۔ ایسا اس کے جسم میں مختلف کیمیائی عناصر کے غیر متوازن ہونے سے ہوتا ہے۔ یہ صرف مریض کی اپنی نفسیات ہے کہ اُسے کسی جن بھوت کا سایہ ہے یا کسی نے اُس پر جادو ڈال دیا ہے۔ جدید طبی طریق علاج میں زیادہ تر ایسے مریضوں کو ماہران نفسیات کے پاس بھیجا جاتا ہے۔ مگر کچھ لوگ نام نہادوں کے ہتھے چڑھ جاتے ہیں۔ اس طرح نام نہاد عاملوں کی طرف سے ایسے مریضوں کے ساتھ جو سلوک ہوتا ہے وہ ان کے لئے آنے والے دنوں میں پیچیدہ

بیماریوں اور مالی دشواریوں کا پیش خیمہ ثابت ہوتا ہے۔

بیمہ زندگی میں وفات کے کلیہوں کا جائزہ لینے سے ہمیں تجربہ ہوا کہ ان گنت معاملے ایسے ہیں۔ جہاں بے شمار غریب مریض نامعلوم مرض میں مبتلا رہ کر ہلاک ہوئے ہیں۔ ہلاکتیں ایسے ہی غلط طریقہ علاج اور غلط خیالات کی وجہ سے ہوئیں۔ نام و مقام کی تبدیلی کے ساتھ چند ایک مثالیں درج ذیل ہیں۔

زیادہ اپنے خاندان کا ایک ۳۸ سالہ کفیل تھا۔ یہ خاندان آٹھ افراد پر مشتمل تھا۔ زید سر کے درد میں مبتلا تھا جو ایک جعلی پیر کے علاج سے ہلاک ہوا۔ جس نے اُسے جنوں کے سایہ کی علامات سے تشبیہ دے کر اس کا علاج تعویذوں سے کیا تھا۔ مریض نے اُس کے تجویز کردہ تعویذوں کو مسلسل استعمال کیا۔ آخر میں جب سر سے پانی گزر گیا تو اُس کو مجبوراً اسپتال کی طرف بھاگنا پڑا۔ جہاں جا کر پتہ چلا کہ اُس کو دماغی رسوبی ہے یعنی کینسر۔ بہر حال اب مزید علاج کے لئے اسپتال پہنچنے میں بہت تاخیر ہو چکی تھی وہاں اب کچھ نہیں ہو سکتا تھا لیکن اگر کینسر کے ابتدائی دور میں اسپتال پہنچ جاتا تو علاج ممکن تھا۔ چنانچہ وہ شخص اپنے پیچھے بیشتر افراد کو غمزدہ چھوڑ کر ہمیشہ کے لئے درد سے نجات پا گیا۔

اسی طرح نجمہ نے اپنی زندگی کے اٹھارہ سال بھر و خوبی پورے کئے۔ ایک مرتبہ وہ اچانک بے ہوش ہو گئی تو اس کے سر پرست حضرات اس پر جن کا حملہ تصور کرتے ہوئے اُس کو ایک عامل کے پاس لے گئے۔ عامل نے اس کو خوب زد و کوب کیا تا کہ جن خوف زدہ ہو کر بھاگ جائے اس کے علاوہ اُس کو ہلکی غذا زبردستی کھلائی جاتی رہی۔ تشدد اور غذا کی کمی کے سبب وہ لڑکی چند دنوں میں ہڈیوں کا ڈھانچہ بن گئی۔ اسپتال جا کر معلوم ہوا کہ اُس کی "Portal vein" میں خرابی تھی مگر اب بہت دیر ہو چکی تھی۔

۳۱ سالہ آفتاب جو کراچی کا رہائشی اور ایک بینک میں ملازم تھا وہ اپنی شادی کی رات کو مردہ پایا گیا۔ تحقیقات سے پتہ چلا کہ اُس نے اپنی قوت بڑھانے کے لئے حکیم کے نسخے کے

مطابق بنائی جانے والی گولی کھالی تھی۔ یہ گولی بندوق کی گولی ثابت ہوئی یعنی اس کے کھانے سے اس کو دل کا دورہ پڑا جو جان لیوا ثابت ہوا۔

کرم الہی ایک تجارت پیشہ شخص تھا جو لاہور کا باشندہ تھا اور ڈیاہٹس کے مرض میں مبتلا تھا اس کو ایک حکیم نے خود ساختہ دوا ہمراہ شربت بزوری استعمال کے لئے دی جس کے استعمال سے ڈیاہٹس کا مرض اور بڑھ گیا۔ جلد ہی اس کے گردوں نے کام کرنا چھوڑ دیا۔ نتیجے میں وہ ہلاک ہو گیا۔

پشاور کی رہنے والی سیکیز کو برقان تھا۔ وہ ایک مقامی ڈاکٹر کے پاس گئی جس نے معمول کی دوا تجویز کی اور اس کو پرہیز میں نقل خوراک سے اجتناب کرنے کی ہدایت کی۔ چند روز بعد اس کا شوہر اسے ایک عطائی کے پاس لے گیا جس نے اسے خود ساختہ شربت ٹولا دیا اور کھانے کے لئے دیکھی گئی میں تلے ہوئے پراٹھے تجویز کئے۔ اس کے پانچ دن کے استعمال کے بعد وہ غفلت (قومہ) کی حالت میں چلی گئی اور پھر جانبر نہ ہو سکی۔

ہم جس معاشرے میں رہتے ہیں وہاں اس قسم کے حادثات بد قسمتی سے وقوع پذیر ہوتے رہتے ہیں جو کچھ نگر یہ ہے۔ بے شمار مثالوں میں سے چند مثالیں اوپر درج کی گئی ہیں۔ جو معصوم لوگوں کی صحت کے ساتھ جلساڑوں اور نام نہاد عالموں کے خطرناک کھیل کا پردہ فاش کرتی ہیں کہ وہ کس طرح غلط طور پر دعوے کرنے اور دیواروں پر پد کشش اور گمراہ کن نعرے لکھنے اور الیکٹرانک اور اخباری میڈیا کے ذریعے لوگوں کو اپنی طرف راغب کرتے ہیں۔ یہ انتہائی تکلیف دہ امر ہے اور اس خطرے کے فوری تدارک کے لئے ہماری توجہ اپنی طرف مبذول کروانا ہے۔ اہم نکتہ یہ ہے کہ ترقی یافتہ ممالک کے باشندے جیسا کہ امریکہ اور یورپ اپنی بہتر اوسط عمر گزارتے ہیں باوجود اس کے کہ انہیں متذکرہ بالا عالموں اور جلساڑوں کی خدمات میسر نہیں ہیں۔ اب وقت آگیا ہے کہ ہم اس اہم مسئلہ کی طرف توجہ دیں جو کہ دن بدن بدتر ہوتا جا رہا ہے اور معصوم لوگوں کی زندگیوں کو خطرے میں ڈال رہا ہے۔ ساتھ ہی ساتھ یہ

حکومت وقت کی بھی ذمہ داری ہے کہ وہ اس خطرے سے نبرد آزما ہو اور سب سے بڑھ کر عوام الناس کی اپنی ذمہ داری ہے کہ بجائے معجزات کی خام خیالیوں اور طلسماتی دنیا میں بسنے کے وہ حقیقت کو سمجھیں اور حقائق کو تسلیم کرتے ہوئے اپنی زندگیاں بسر کریں۔ اس میں بہت آسانیاں ہیں۔ کہتے ہیں اور بزرگ ہمیشہ ہی کہتے ہیں کیونکہ یہ ان کی زندگیوں کے تجربات کا نتیجہ ہے کہ بیماری گھوڑے پر سوار ہو کر آتی ہے اور پیدل واپس جاتی ہے۔ اگر خدا نخواستہ ہمیں کوئی تکلیف ہے تو پہلے ہمیں اس کی تشخیص کرنا یا کروانا ضروری ہے اور پھر اس کا مناسب علاج۔ اگر کوئی روحانی و ذہنی پریشانی ہے تو تلاوت قرآن پاک با ترجمہ اور سچے گانہ نماز اس کا بہترین حل ہے۔ دنیا میں کسی سچے کے یقین والے شخص پر کسی قسم کا جادو ٹونا کام نہیں کرتا۔ جن، بیوت الگ اور انسان سے گھٹیا مخلوق ہے وہ انسان کا کچھ نہیں بگاڑ سکتے۔ مضبوط قوت ارادی کے ساتھ اپنی زندگی خود گزارنے والے لوگ ہی دونوں جہاں میں کامیاب ہیں۔

خود بخود ٹوٹ کے گرتی نہیں زنجیر کبھی

بدلی جاتی ہے بدلتی نہیں تقدیر کبھی

○—○—○

Troubles, like a washing machine,  
twist us and knock us around, but in the end  
we come out brighter and better than before.

John Fenton

کے کی جائے وہ گفتگو کرنے والے کی کم علمی یعنی جہالت کو عیاں کر دے گی۔ قرآن حکیم کے پارہ نمبر ۱۵ سورہ بنی اسرائیل میں ارشاد باری تعالیٰ ہے کہ ”اور اے مخاطب جس بات کا تجھے علم نہیں اُس کے پیچھے نہ ہولیا کر کیونکہ کان آنکھ اور دل ان سب سے قیامت کے دن پوچھ پگچھ ہوگی۔“ حضرت علیؓ کا قول ہے کہ ادبی کی قابلیت اُس کی زبان کے نیچے پوشیدہ ہے۔

۴۔ کان پھوسی سے احتراز کریں۔ یہ آداب محفل اور قرآن کریم کے احکامات کے خلاف

ہے۔ سورہ المائدہ میں فرمان ہے کہ

”مسلمانو! جب تم ایک دوسرے کے کان میں بات کرو تو گناہ کی اور زیادتی کرنے اور رسول کی نافرمانی کی باتیں ایک دوسرے کے کان میں نہ کیا کرو۔ ہاں کسی مصلحت کے تحت نیکی اور پرہیزگاری کی باتیں ایک دوسرے کے کان میں کہہ لو تو کوئی مضائقہ نہیں۔ اور اللہ سے ڈرتے رہو جس کے حضور میں تم قیامت کے دن جمع کئے جاؤ گے۔ کان پھوسی تو بس ایک شیطانی حرکت ہے تاکہ مسلمان اس وجہ سے آزرہ خاطر ہوں۔ حالانکہ اللہ کی مرضی کے بغیر کسی کی کان پھوسی اُن کو کوئی نقصان نہیں پہنچا سکتی۔ اور مسلمانوں کو چاہئے کہ وہ اللہ پر ہی بھروسہ کریں۔“

ارشاد نبوی ﷺ ہے کہ ایسا اشارہ کرنا بھی حرام ہے جس میں کسی کو رنج ہو۔ چہ جائیکہ کلام۔ پھر فرمایا کہ جب تین اشخاص بیٹھے ہوں تو تیسرے کو چھوڑ کر سرگوشی نہ کریں کہ اس سے وہ آزرہ ہو جائے گا۔

۵۔ دوران گفتگو باتوں کو رگڑتے رہنے اور کرید کرید پوچھنے سے مکمل احتراز کریں۔

قرآن حکیم کی سورہ المائدہ ہی میں یہ حکم ہے کہ

”مسلمانو! تمیں بہت کرید کرید پوچھا کرو کہ اگر تم پر ظاہر کر دی جائیں تو تم کو مڑی لگیں۔“

۶۔ حضرت ابو بکر صدیقؓ کا قول ہے کہ مصیبت کی جزا انسان کی بے جا اور مڑی گفتگو ہے

۷۔ اپنے ذاتی اوصاف، اپنے خاندانی حالات اور کارناموں کے متعلق جتنی کم بات

چیت کرو گے۔ اتنا ہی تمہارے لئے بہتر ہوگا۔ کیونکہ جو کچھ تم اپنے متعلق کہو گے اُس کے دوہی

## اچھی گفتگو کے انداز و فوائد

گفتگو کے مختلف انداز ہیں۔ یہاں ہم کچھ اُن نکات کا ذکر کریں گے جن کو کسی محفل، دو یا دو سے زیادہ افراد کے درمیان یا ایک سیلز مین اور گاہک یا متوقع گاہک (Prospect) کے درمیان گفتگو کے وقت مد نظر رکھنے کی ضرورت ہے۔

۱۔ گفتگو ایک فن ہے۔ تھوڑے سے ریاض سے ہم اس فن کو حاصل کر سکتے ہیں۔ موثر گفتگو جہاں مقصد کو حاصل کرنے میں مدد و معاون ثابت ہوتی ہے وہاں آپ کے لئے رابطوں کے نئے جہاں بھی پیدا کرتی ہے۔

۲۔ زیادہ موثر انداز میں گفتگو کرنے کی خواہش ہر شخص کے دل میں ہوتی ہے اور وہ لوگوں کی طرف سے پسندیدگی اور تعریف و تحسین کا بھی خواہاں ہوتا ہے۔ مگر یہ خواہش پوری کیسے ہو؟ اس ضمن میں کچھ کارآمد باتیں درج ذیل ہیں۔

۳۔ قاری کا ایک شعر ہے

تاکس تا گفتتہ با شد

عیب و بنرش نہ بنتہ باشد

یعنی جب تک کوئی شخص بولتا نہیں اُس کے عیب اور ہنردونوں چھپے رہتے ہیں۔ دراصل ہماری گفتگو کا طریقہ، سلیقہ اور انداز ہی بتا دیتا ہے کہ ہم کتنے پانی میں ہیں۔ ایک معیاری گفتگو کے پیچھے تندر اور دانائی کا عنصر کارفرما ہوتا ہے۔ ہر وہ بات جو بغیر پورے علم اور پوری خبرداری



سوچتے ہیں لوگ بھی آپ کی اتنی ہی پرواہ کرتے ہیں۔ لوگوں کے نظریات میں دلچسپی لیں اور ان کو موضوع بنائیں۔ اس طرح آپ لوگوں کے ساتھ زیادہ دیر تک خوشگوار گفتگو کر سکتے ہیں اپنے مسائل اور خوشیاں آپس میں شیئر کرنے سے جہاں آپس میں اعتماد بڑھتا ہے وہاں آپ خود کو ہلکا پھلکا بھی محسوس کرنے لگتے ہیں۔

۱۱۔ گفتگو کرتے وقت غیر ضروری تفصیلات سے احتراز کریں۔ بار بار ایک ہی بات کو دہرانے اور غیر متعلقہ واقعات کی تکرار سے سامع پر اچھا اثر نہیں پڑتا اور سننے والا جلد اکتا جاتا ہے۔ گفتگو فوری پوائنٹ کریں۔ آپ کے لئے یہ جاننا بہت ضروری ہے کہ کتنا کہاں ہے۔ جو لوگ گفتگو کرتے وقت اس اصول کو نہیں سمجھتے دوسرے اُنکی بات سننے سے کتراتے ہیں۔

۱۲۔ ہمارے ہاں اکثریت کو بات چیت کرتے وقت ”میں“ کا دورہ بڑھ جاتا ہے۔ عموماً اپنی بات کہنے پر زیادہ توجہ دینی جاری ہوتی ہے۔ میں۔۔۔۔۔ میرا۔۔۔۔۔ وغیرہ میرا خیال ہے کی بجائے آپ کا کیا خیال ہے؟ کہنے سے آپ نہ صرف دوسروں کے بولنے کے حق کو تسلیم کرتے ہیں بلکہ ان کے دلوں میں اپنے لئے زیادہ احترام اور محبت پیدا کرنے میں کامیاب ہو جاتے ہیں۔

۱۳۔ دوسروں سے بات چیت کرنا ایسے ہی ہے جیسے کسی مصروف ترین سڑک پر گاڑی چلانا۔ جہاں آپ کو نہ صرف ارد گرد کی گاڑیوں بلکہ ٹریفک اشاروں کا بھی خیال رکھنا ہوتا ہے۔ اپنے سننے والوں کے موڈ کو سمجھیں۔ انہیں بور نہ کریں۔ شاہراہ گفتگو پر دوسروں کو راستہ دینے میں خوشی محسوس کریں۔ نہ ایسی سست گفتگو کریں کہ ٹریفک جام ہو جائے اور نہ ایسی نان سلاپ گفتگو کریں کہ سب پیچھے رہ جائیں۔ تب آپ خود ہی کہتے والے اور سننے والے بھی خود ہی ہوں گے۔

۱۴۔ دوسروں کی گفتگو میں دخل اندازی انتہائی بُری بات ہے۔ کہتے ہیں کہ سب سے بڑی بدتمیز ہی دوسروں کی بات کاٹنا ہے۔ غیر ضروری ریمارکس اور سوال پوچھنے سے گریز کرنا چاہئے۔ خواہ خواہ دوسروں کے جملوں کو مکمل کرنے کی کوشش نہ کریں۔ بلکہ دوسرے کو مکمل آزادی کے بہانہ بات مکمل کرنے دیں۔ گفتگو کرتے ہوئے گرد و پیش کے ماحول کے حوالے سے حساس

مقصد ہو سکتے ہیں۔ یا تو تم دوسروں کی تحسین کے خواہاں ہو اور اپنی برتری کو ان پر ثابت کرنا چاہتے ہو یا تم اُن سے رحم کی التجا کرنا چاہتے ہو۔ یہ دونوں باتیں تمہاری خودداری اور شرافت کے سنائی ہیں۔

۸۔ حدیث نبوی ﷺ ہے کہ زیادہ گوئی سے بڑھ کر انسان کے لئے کوئی چیز بُری نہیں ہے۔ حضرت ابو بکرؓ نے فرمایا کہ گفتگو میں اختصار سے کام لو۔ کام اتنا ہی مفید ہوتا ہے جتنا آسانی سے سنا جاسکے۔ طویل کلامی گفتگو کا کچھ حصہ ذہنوں سے ضائع کر دیتی ہے۔ بزرگمہر جیسے دانشور نے کہا تھا کہ دنیا کی مصیبتوں کا 3/4 حصہ زبان کا پیدا کردہ ہے اور اس کے ماخذ طعام و کلام ہیں۔

۹۔ گفتگو میں الفاظ کی نسبت لہجہ زیادہ اثر پذیر ہوتا ہے۔ قرآن کریم میں اللہ تعالیٰ نے اس نکتے کو نہایت ہی سادہ اور موثر انداز میں بیان کیا ہے۔ فرمایا ”اور کسی سے بات کر کے تو بولے سے بول۔ کیونکہ آوازوں میں بُری سے بُری آواز گدھے کی آواز ہے۔ اللہ کو پسند نہیں کہ کوئی کسی کو منہ پھاڑ کر بُرا کہے۔ سوائے اُس کے کسی پر ظلم ہوا ہو تو اور وہ ظالم کو منہ پھاڑ کر بُرا کہہ بیٹھے تو معذور ہے اور اللہ سب کی سنتا اور سب کو جانتا ہے۔“ اسی بات کو انگریزی زبان کچھ یوں کہا گیا ہے۔

”A loud voice cannot compete a clear voice even if it is a whisper“

اور یہ بھی کہا گیا ہے کہ پہلے چیننے والا ہمیشہ جابجا رہتا ہے۔

۱۰۔ اپنی ذات سے باہر نکل کر اور دوسرے کی ذات کے اندر جھانک کر گفتگو کریں یعنی گفتگو کرتے وقت دوسروں کی دلچسپی کا خیال رکھیں۔ آپ کی ذمہ داری ہے کہ انہیں اپنے نقطہ نظر کو کھل کر پیش کرنے کا موقع دیں۔ دوران گفتگو محض اپنی ذات کو ہی نہ مقدم رکھیں بلکہ دوسروں کو بھی گفتگو میں شامل ہونے کا پورا موقع فراہم کریں۔ ہر فرد کے لئے اپنی ذات سب سے اہم ہوتی ہے۔ دوسروں کے پسندیدہ موضوعات پر بات کریں جتنا آپ دوسروں کیلئے



ہر شخص اپنی ذات اور اپنے ساتھ پیش آنے والے خوشگوار واقعات کا ذکر کرنا چاہتا ہے۔ اُن واقعات کے ذکر کو دلچسپ بنانے کے لئے اُس سے دلچسپ سوالات پوچھیں۔ ساتھ ہی ساتھ وہ سوالات اٹھائیں جو اس کی ضروریات کو اجاگر کریں۔ ماحول کے مطابق اپنا نقطہ نظر پیش کریں۔ مثال کے طور پر دو پادریوں نے پوپ سے ایک ہی سوال پوچھا۔ صرف الفاظ کی ترتیب میں ذرا سافرق تھا۔ پہلے پادری نے کہا کہ ”جب میں عبادت کر رہا ہوں تو کیا سگریٹ پی سکتا ہوں“ جواب آیا کہ نہیں۔ دوسرے پادری کا سوال تھا ”جب میں سگریٹ پی رہا ہوتا ہوں تو کیا عبادت کر سکتا ہوں“ پوپ نے کہا ہاں۔

کچھ ایسے ضروری سوالات ہوتے ہیں جن سے آپ پراسپیکٹ کی ذات کے اندر جھانک کر اُس کے مسائل و ضروریات کی نوعیت سے واقفیت حاصل کر سکتے ہیں۔ مگر اس کا یہ ہرگز مطلب نہیں کہ اُس سے انتہائی ذاتی یعنی پرائیویٹ اور پرسنل باتوں پر استفسار کیا جائے نہیں۔ بالکل نہیں۔ ذات کے اندر جھانکنے کا مطلب ہے کہ وہ اپنے معاشی و مالی مسائل کو کیسے حل کرنا چاہتا ہے۔ سوالات کی مدد سے دو اہم مقاصد حاصل ہوتے ہیں۔ ایک تو آپ دوسرے شخص پر اپنا اندازِ نگراں ظاہر کرتے ہیں۔ اور دوسرے اُس شخص کی رائے پوچھ کر آپ اُس شخص کی برتری کا اعتراف کرتے ہیں اور یوں اُس کے اطمینان کی سطح بلند ہوتی ہے اور نتیجتاً وہ بھی رفتہ رفتہ آپ کا ہم خیال بن جاتا ہے۔ بس ضرورت اس امر کی ہے کہ آپ میں استفسار اور منطقی لحاظ سے سوالات کرنے کا سلیقہ ہونا چاہئے۔ تحقیق و سوالات کی عادت ایسی عادت ہے جو زندگی کے ہر موڑ پر آپ کو نئی نئی باتوں سے متعارف کرواتی رہتی ہے۔

قدم قدم پر بچھا کر بہار کی کریمیں  
شب خزاں کے یہ سائے لپیٹنے ہونگے  
ہمارے بعد بھی گزریں گے کاررواں اکثر  
ہمیں یہ راہ کے پتھر سمیٹنے ہونگے

○—○—○

رویا اختیار کریں۔ ایک ہی بات آپ کو ہر قسم کی مجلس میں پڑیرائی نہیں دے گی۔ سیاست، مذہب اور نسل جیسے حساس موضوعات پر بات کرنے سے پہلے محفل کے مزاج کو سمجھیں۔

۱۵۔ دوسروں کی پرائیویسی متاثر نہ کریں۔ لوگوں کی نجی زندگی میں جھانکنے اور چھان بین کرنے کی کوشش نہ کریں۔ دوسروں سے ایسے سوالات نہ پوچھیں جن پر انہیں غصہ آئے یا ان کا موڈ خراب ہو۔ اصل بات یہ ہے کہ دوسروں کی تنقید نہ کی جائے بلکہ دوران گفتگو ان کے وقار اور ذات کا خیال رکھا جائے کیونکہ احترام بہر حال دو طرفہ عمل ہے۔ جب دوسروں کو آپ کی وجہ سے نقصان پہنچے تو اس کی تلافی مشکل ہوتی ہے چاہے اس میں آپ کا ارادہ شامل ہو یا نہ ہو وہ بات ہماری نسبت سے آگے چل کر ایک باقاعدہ خبر بن جاتی ہے۔ افواہوں کی حوصلہ شکنی کریں۔ بطور خاص ایسی افواہیں جن سے دوسروں کا دل دکھے۔

۱۶۔ ایسی تکلیف کسی کو نہ دو جو تمہیں ملے تو تم ذمہ داری ہو جاؤ۔ اس لئے کوشش کریں کہ آپ کی زبان سے کسی کیلئے کوئی ایسا جملہ نہ نکلے جو دوسروں کیلئے تکلیف اور رنج کا باعث بنے۔

۱۷۔ کسی انسان کی اچھی فطرت کا راز گفتگو میں ہے نہ کہ بحث میں دوسروں سے ناراض ہونے بغیر بات کریں اور غصے میں بھرے دلائل کبھی نہ دیں۔ بات کرتے وقت جذبات پر قابو رکھیں اور گفتگو کو مناظرہ نہ بننے دیں۔ بحث و تکرار بحث مند اور صاف ستھری گفتگو کیلئے زہر قاتل ہے۔

۱۸۔ بات کرتے وقت، خصوصاً پراسپیکٹ سے بات کرتے وقت ایسے سوالات نہ کریں۔ جن سے اُس کی عزت نفس اور خودداری پر کسی قسم کا حرف آئے یا جن سے اُس کے جذبات مجروح ہوں۔ سیاق و سباق سے ہٹ کر بھی سوال مت پوچھیں مثلاً بات اگر ہورہی ہے مالی ذرائع کی تو آپ موسم پر بات کرنا شروع کر دیں۔ تو صورت حال بگڑ جائے گی۔ بہر حال پراسپیکٹ سے ایسے سوالات ضرور پوچھیں جو اُس کی سوچ کو واضح کر سکیں اور فیصلہ کرنے میں اُس کی مدد کریں۔ سوالات کی مدد سے دوسرے شخص سے اُس کی رائے کا اظہار کروانا بھی ایک فن ہے۔ متعلقہ شخص کی دلچسپیوں کے بارے میں پوچھیں۔ پورے تحمل سے اُس کی بات سنیں۔

## ترقی اور خوشحالی کا راز

کئی سال پہلے جب میں لائف انشورنس کے ایک اعلیٰ کورس کے سلسلے میں ہو میگزرائیڈ گیا تو بہت سی اور اچھی باتوں کے علاوہ میں نے دیکھا کہ وہاں کے لوگ ایک تو وقت کی بہت پابندی کرتے ہیں اور دوسرے اپنا اپنا کام خواہ دفتر ہی ہو یا گھر یلو خود کرتے ہیں۔ کسی کو کسی سے کوئی خاص شکایت نہیں۔ وہ ایک دوسرے کی ذاتی طور پر اور کام کے لحاظ سے بھی بہت عزت کرتے ہیں۔ وہ دفتروں، کارخانوں اور دوکانوں پر مقررہ وقت پر آتے اور مقررہ وقت پر جاتے ہیں۔ کام کا ایک لمحہ تک ضائع نہیں کرتے۔ کوئی گپ شپ نہیں ہوتی۔ چائے اور مشروبات کے دور نہیں چلتے۔ دفتروں اور کارخانوں میں مہمان نوازی اور مہمان بازی کا کوئی رواج نہیں۔ فاکوں اور کاغذات کی ترسیل کام کرنے والے شخص کی اپنی ذمہ داری ہے۔ قاصدوں کا کوئی رواج نہیں۔ دفاتر میں پانی اور چائے وغیرہ کے لئے الگ جگہیں مخصوص ہیں۔ چائے نوشی وغیرہ کے لئے ان کو خود وہاں پر مقررہ اوقات میں جانا ہوتا ہے۔ تفریح، طبع اور گپ شپ کے لئے وہ چھٹی کا دن مختص کرتے ہیں۔ وہ ایک دوسرے کی خصوصیات کا کبوں کی بہت عزت اور دلجوئی کرتے ہیں۔ اگر ہم بھی ان باتوں کو پیش نظر رکھیں تو ہم، ہمارا ادارہ اور ہمارا ملک بھی خود بخود ترقی کریں گے۔ عدل کرنے اور مسائل کا بروقت کام کر دینے سے ایسے خزانے مہیا ہوتے ہیں کہ جن سے ادارے اور افراد اپنے کام یعنی فرائض کی انجام دہی میں صرف مال و دولت ہی نہیں پاتے بلکہ وہ دل جیت کر ان پر راج کرتے ہیں۔ اور ادارے

بچھلتے پھولتے ہیں۔ تہتہا کارکنان بھی خوش حال ہوتے ہیں۔ یہ چیزیں خلوص دل سے محنت کا تقاضا کرتی ہیں۔ وقت تو گزر رہی جاتا ہے لیکن اگر اچھے کام میں گزارا جائے تو اس کے مجموعی اثرات سارے معاشرے کو خوشحال بنا دیتے ہیں۔ معاشرہ خوشحال ہو تو فرد کی اہمیت اجاگر ہوتی ہے۔ فرد معاشرے کی ترقی ایک دوسرے سے مربوط اور لازم و ملزوم ہے۔ نیم ممبرز کا کام اور روئے اچھے ہوں تو نیم کی کارکردگی بہتر ہو جاتی ہے۔ اس طرح وہ نیم ایک اچھی نیم کہلاتی ہے۔ نیم اچھی ہو تو ہر نیم ممبر کی انفرادی عزت و توقیر میں بنتی ہے۔ اس طرح نیم اور فرد لازم و ملزوم ہیں۔ انسان اکیلا خواہ کچھ بھی کر لے وہ رتبہ حاصل نہیں کر سکتا جو وہ کسی نیم کا ممبر رہ کر حاصل کر سکتا ہے۔ اور جب کامیابی میسر ہو تو ہمیں انکساری سے کام لیتے ہوئے اپنے آپ کو مزید محنت کی طرف راغب کرنا چاہیے۔ کسی بھی کامیابی پر غرور و تکبر نہیں کرنا چاہیے۔ تاریخ شاہد ہے کہ غرور اور تکبر سے بھرے لوگ کبھی دیر تک معاشرے کو قائم نہیں رکھ سکتے۔ وہ لوگ جو اپنا حساب و نسب شہزادانہ شہزادانہ بناتے تھے۔ نوبت چند روزہ بجا کر چلے گئے۔ تلواروں نے ان کا ساتھ چھوڑ دیا۔ لیکن جو لوگ صبر اور حوصلے کے ساتھ اور اشتغال میں آئے بغیر پرسکون رہ کر رہائے زندگی سرانجام دیتے ہیں وہ کامیاب و کامران ٹھہرتے ہیں۔ حضرت سلیمان کا قول ہے کہ نزم طرز تکم غصے کا زرخ موڑ دیتا ہے۔ لیکن تلخ نوائی غصے کو جنم دیتی ہے۔ یہ داؤں میں نفرت اور کدورت کا بیج بو دیتی ہے۔ جو شخص دیر سے غصے میں آتا ہے وہ بلاشبہ مدبّر اور دانہ کھاتا ہے لیکن جو شخص فوراً آپے سے باہر ہو جائے اُسے احمق کہا جاتا ہے۔ اللہ کے برگزیدہ پیغمبر حضرت سلیمان کے ان فرمودات کا صاف صاف مطلب یہ ہے کہ زندگی کے ہر موڑ پر اور ہر مشکل کو آسان بنا کر کامیابیوں اور کامرائیوں کی طرف زندگی کا زرخ تبدیل کرنے کے لئے ہمیں ضرورت ہے صرف اور صرف ہمیشہ نزم و ملانم لہجے میں بات کرنے کی، اشتغال انگیز لفظوں، فقروں اور جملوں سے مکمل طور پر اجتناب کرنے کی۔ غصے، جھنجھ، چڑچڑاپن سے بچنے کی، کبھی بھی آپے سے باہر نہ ہونے کی اور اشتغال انگیز رویے سے مکمل گریز کی۔ خوش مزاج، خیر خواہ، مصلحتی اور



کی منازل طے کریں۔

مولانا حالی نے کہا تھا:-

شریعت کے جو عہد و بیان ہم نے توڑے

وہ سب لے جا کے اہل مغرب نے جوڑے

یہ حقیقت ہے کہ وہاں جھوٹ، فریب، دھوکا، دغا بازی، چغلی خوری، بہتان طرازی، ملاوت، کام چوری، وقت کا ضیاع، بے جا گپ شپ، دفاتر میں مٹھلیں لگا کر چائے نوشی یا سگریٹ نوشی کرنا وغیرہ نام کی کوئی شے نہیں ہے۔ اور یہ تمام وہ افعال ہیں جن کی شریعت نے بڑے واضح الفاظ میں مذمت کی ہے اور ان سے منع کیا ہے۔ ترقی ہم بھی کر سکتے ہیں۔ ہمارے ادارے، ہمارا ملک اور ہم بھی یکساں طور پر خوشحال ہو سکتے ہیں بشرطیکہ وقت کی قدر کریں۔ محنت، دیانت، لگن اور خدمت خلق کو اپنا شعار بنائیں۔ اپنی گفتگو میں نرمی، بزلہ لہجی اور سچائی کا امتزاج رکھیں۔ ہر سٹے جٹے والے سے خوش اخلاقی سے پیش آئیں، دوسروں کے دکھ درد میں شریک ہوں۔ ضرورت کے وقت اُن کے کام آئیں۔ اپنے دل و دماغ کو حسد، کینہ، کدورتوں اور نفرتوں سے پاک رکھیں۔ دوسروں کے ساتھ محبت اور احترام سے پیش آئیں۔ اُن کی اُجھنوں کو سلجھائیں۔ اُجھنوں کو سلجھانے کی بات پر میں ایک ذہنی تجربہ بیان کرنا چاہتا ہوں۔ میں نے ایک ریڈی میڈ کوٹ لیا۔ وہ ڈرامیرے سائز سے گھلا تھا۔ اُس کی فٹنگ کے لئے میں اُس ٹیلر ماسٹر کے پاس گیا جس سے میں سال ہا سال سے نئے کپڑوں کی سلائی کرواتا تھا۔ ٹیلر صاحب نے کہا کہ اس کام میں محنت بہت درکار ہے۔ اس لیے وہ یہ کام نہیں کرے گا۔ میں وہاں سے ایک اور ٹیلر ماسٹر کے پاس گیا۔ اُسے میں پہلے سے نہیں جانتا تھا۔ اُس نے کوٹ کا معائنہ کر کے کہا کہ کوئی مسئلہ نہیں اس کی فٹنگ ہو جائے گی۔ آپ یہ کھل لے جائیں۔ میں نے معاوضہ دریافت کیا تو اُس نے کہا کہ چھوڑیں جی بس آپ کھل کام لے جائیں۔ میں دوسرے دن اُس کے پاس گیا تو کوٹ بہترین فٹنگ کے ساتھ تیار تھا۔ معاوضہ دینے کے

خدمت کے جذبے سے سرشار لوگ جیتے جی اپنے لوگوں کے دلوں پر سکرانی کرتے رہے۔ اور مرنے کے بعد بھی لوگ اُنہیں یاد کرتے ہیں۔ وہ کئی ایجادات کر گئے جو صدقہ جاریہ کے طور پر اُنہیں ثواب پہنچا رہی ہیں۔ وہ بہت سے رفاہ عامہ کے کام کر گئے اور آج بھی کر رہے ہیں۔ ایک عام شخص کو اپنے پڑاوا کا نام یاد نہیں ہوتا لیکن وہ ہستیاں جو اپنی زندگی سے زیادہ بڑے کام کر گئیں اُن کے نام سیکڑوں، ہزاروں سالوں بعد بھی لوگوں کے دلوں میں زندہ ہیں۔ برصغیر پر ایک زمانے تک غلاموں کی حکومت رہی ہے اور جب ان غلاموں میں آقا سیت آگئی تو اُنہوں نے اپنے ماتحت لوگوں سے وہی سلوک کیا جو اُن کے آقا اُن کے ساتھ کرتے آئے تھے۔ نتیجتاً آزادی کھو گئی۔

یقیناً محکم، عمل، بہیم، محبت فاتح عالم کے زریں اصل میں کامیابیوں کا راستہ بتاتے ہیں جبکہ ان کے مقابلے میں کاروبار حیات میں دھوکہ، فریب، کام چوری، اتر پوری، رشوت، وقت کا ضیاع، غرض ہر اخلاقی جرم کا ارتکاب کرنا اور دوسرے لوگوں خصوصاً گاہکوں کے ساتھ سختی سے پیش آنا ترقی کے دشمن افعال میں سے ہیں۔ ذاتی فوائد حاصل کرنے کے لئے سب انسانی قدروں کو پامال کرنا ہمیں پستی کی اتھاہ گہرائیوں میں پھینک دیتا ہے۔ کسی مغربی مفکر کا قول ہے کہ آپ کے دل کے لئے دو چیزیں بڑی نقصان دہ ہیں۔ ایک دو ڈکریٹر حیاں چڑھنا اور دوسرے لوگوں کو روند کر چلنا۔ انسانیت، شرافت، خلوص نیت، راست بازی اور حق گوئی کو ہم اپنے معمولات زندگی کے دائرے میں ادا کر ہی ترقی کی منزلوں کو طے کر سکتے ہیں۔ یہ نہیں کہ اپنی انا کے بل بوتے پر آپ جو چاہیں وہ کریں۔ انا پرستی ہمیشہ تنزلی کی طرف لے جاتی ہے۔ تاریخ کے کتب میں اس طرز فکر پر چلنے والوں کے عبرت ناک انجام کی مثالیں بھی بے شمار ہیں۔ اب یہ ہمارا کام ہے کہ ہم محنت اور خدمت کے جذبے کو اپنا شعار بنائیں۔ اپنے آپ پر بھروسہ کریں۔ خود اعتمادی، لگن اور مستقل مزاجی سے آگے بڑھیں۔ وہ زریں اصول ہائے حیات جو ہمیں قرآن و حدیث نے سکھائے ہیں اُن پر عمل کریں اور انفرادی اور اجتماعی ترقی



سمندر۔ ہم بھی دریا کا مسلسل اور استقلالی انداز سفر اپنا کر کامیابیوں کے بے کراں اور گراں مایہ سمندر سے ہمتا رہ سکتے ہیں۔

کامیابی کی طرف ایک اور اہم قدم اپنی صلاحیتوں کی پہچان اور ان کا استعمال ہے۔ آپ ان صلاحیتوں کو کس طرح بروئے لا سکتے ہیں اس کا انحصار اس بات پر ہے کہ اپنے آپ کو کس انداز سے دیکھتے ہیں۔ لوہے کی ایک سلاخ سے دروازہ کھلا رکھنے کا کام لیں تو اس کی قیمت صرف دس روپے سے زائد نہیں ہوگی۔ اسی لوہے سے اگر آپ زنجیر، نالیں تو اس کی قیمت ڈیڑھ دو سو روپے ہو جائے گی اور اگر اس کی ملاوٹیں وغیرہ صاف کر کے گھڑیوں کے سپرنگ بنائے جائیں تو ان کی مجموعی قیمت ایک لاکھ روپے سے بھی زائد ہو جائے گی۔ جیسے اس لوہے کی سلاخ کے مختلف طریقوں سے استعمال سے نتائج میں بہت فرق ہے اسی طرح آپ بھی جس طریقے سے اپنی صلاحیتوں کا استعمال کریں گے ویسے ہی ان کے نتائج ہوں گے۔

یاد رکھیے! آپ کا پیشہ آپ کو کامیاب یا ناکام نہیں کرتا بلکہ اس کا انحصار اس بات پر ہے کہ آپ اپنے آپ کو اور اپنے پیشے کو کس تاظر میں دیکھتے ہیں۔ اپنی نگاہ بلند رکھیں اور ہدف بڑے۔ اور یہ بڑے جب ہی ہو سکتے ہیں جب آپ کی ذہنی وسعتیں انہیں بڑا تسلیم کریں اور اپنی بے پناہ اندرونی صلاحیتوں کو اجاگر کریں۔ سمندر کی تہہ میں پڑے ہوئے ایک کلوگرام سونے اور ایک روپے کے سکے کی قیمت برابر ہے۔ ان کی قیمتوں میں فرق تبھی اجاگر ہوگا جب انہیں تہہ سے اٹھا کر باہر لا یا جائے گا۔ اسی طرح آپ کی صلاحیتیں تبھی رنگ لائیں گی جب آپ انہیں استعمال کریں گے۔

اپنی صلاحیتوں کو باہر نکالنے اور کامیابی کی منزلوں کی طرف اپنا سفر آسان بنائیے۔

میرا پیغام محبت ہے جہاں تک پہنچے

○—○—○

میرے اصرار پر ٹیلر ماسٹر صاحب نے کہا کہ اللہ میرا کاروبار بہت اچھا ہے میرے پاس بیسیوں کارگریز کام کرتے ہیں۔ سینکڑوں کی تعداد میں گاہک آتے ہیں۔ سنے کپڑوں کی روشنی کی سلائی ہوتی ہے۔ کوئی مسئلہ نہیں ہوتا۔ کام خوش اسلوبی سے چلتا رہتا ہے۔ لیکن کبھی بکھار کچھ کام روشنی سے ہٹ کر آجاتے ہیں جس میں گاہک بڑی الجھن میں ہوتا ہے۔ گاہک کی ایسی الجھن کو سلجھا کر مجھے خوشی تو ہوتی ہی ہے ساتھ ساتھ میرا روشن کاروبار بھی بڑھ رہا ہوتا ہے۔ میرے لئے آپ کے کام کا بھی یہی معاوضہ ہے۔ یہ حکمت عملی یعنی گاہکوں کے ساتھ اپنائیت کا عملی مظاہرہ ہی دراصل آپ کے کاروبار کی اساس ہے۔ دوسروں کی الجھنیں سلجھانے سے ہمارے اپنے راستے ہموار ہوتے جاتے ہیں۔ اسی ایک واقع سے اس کے گاہکوں کی فہرست میں ایک اور گاہک کا اضافہ ہو گیا۔ آئیے ہم سب مل کر ایک دوسرے کی مدد کر کے اس مختصر سی زندگی کو خوشیوں کا گہوارہ بنادیں اور خدمت کے جذبے کے ساتھ ترقی و خوشحالی کی منزلیں طے کرتے رہیں۔

ترقی اور خوشحالی کا دوسرا بڑا راز تسلسل اور استقلال کے ساتھ محنت کرنے اور آگے بڑھتے رہنے میں ہے۔ ہماری زندگی ایک پتے ہوئے دریا کی مانند ہے۔ بہتا ہوا پانی ہمیشہ صاف اور شفاف ہوتا ہے وہ سورج کی روشنی اور چاند کی چاکھنی سے آنکھ بچوئی کرتا، اٹھلیا لیا کرتا رواں دواں رہتا ہے جبکہ ٹھہرا ہوا پانی گدلا اور بدبودار ہو جاتا ہے اور اس کے اوپر کائی جم جاتی ہے۔ بہتا ہوا دریا کھائیوں کو بھرتا، بیلوں کو سر کرتا اور چٹانوں کی مشکلات سے سرنگراتا آگے بڑھتا رہتا ہے۔ اپنے راستے میں آنے والی تمام رکاوٹوں کو مستقل مزاجی سے دور کرتا ہوا منزل کی طرف رواں دواں رہتا ہے۔ حالات کے مطابق اسکا بہاؤ کبھی تیز اور کبھی آہستہ خرام ہوتا ہے۔ کبھی بھرا ہوا اور کبھی ہڈ سکوں۔ کبھی کناروں سے اچھلتا ہوا اور کبھی اپنے پاٹ میں سمٹا ہوا مگر سفر جاری و ساری رکھے ہوئے۔ نہ گرمی کا ڈر نہ سردی کا خوف۔ دن کے اچالے میں بھی چاک و چوبند اور رات کے اندھیرے میں بھی ٹھوس سفر۔ کیونکہ اس کی منزل ہے ایک شاخیں مارتا ہوا بے کراں

## ہم ناکام کیوں ہوتے ہیں؟ ہم کامیاب کیسے ہو سکتے ہیں

ہم جو کام بھی کرتے ہیں کم و بیش ہم سب کو اس میں ایک چیلنج کا سامنا ہوتا ہے اور وہ چیلنج ہے "کامیاب ہونے کا"۔ یہ معاملہ ہمارے پیشہ وارانہ کیریئر کا ہو، ہم بطور طالب علم اچھی کارکردگی کے خواہاں ہوں، ہم بہتر والدین بننا چاہتے ہوں یا کوئی تکنیکی کام کا ڈھنگ سیکھ رہے ہوں۔ ان تمام حالات میں ہماری کوشش کی بارآوری یا ناکامی علی الترتیب یا تو ہمیں مزید کامیابیوں کی طرف گامزن کر دے گی یا ہماری زندگیوں میں محرومی اور بددلی کا زہر گھول دے گی۔

لیکن دیکھنا یہ ہے کہ "کامیابی" کہتے کسے ہیں۔ کس بلا کا نام ہے یہ۔ اور وہ کون سے عوامل ہیں جو کامیابی یا ناکامی کی وجہ بنتے ہیں۔ اگر خدا نخواستہ ہمیں کوئی ناگوار حالات درپیش آجائیں یا کوئی مشکل یا مصیبت آن پڑے تو ہمارا فوری رد عمل یہ ہوتا ہے کہ یہ اچانک کیا ہو گیا۔ یہ سوچ مبنی بر حقیقت نہیں۔ اس کارخانہ و قدرت میں کوئی واقعہ آنا ناٹا یا ایک رومنٹائز نہیں ہوتا۔ ہم ہر روز بے شمار فیصلے کرتے ہیں ایسی مشکل، مصیبت یا ناگوار صورت حال ان فیصلوں کے مجموعی اثر کے رد عمل کے طور پر رونما ہوتی ہے۔

لیکن چونکہ عام طور پر ایسے فیصلے کا انفرادی طور پر کوئی خاص اچھا یا بُرا اثر ہوتا نظر نہیں آتا اس لئے ہم ایسا کرتے جاتے ہیں اور یہ کرتے جاتے جاتے کا عمل بالآخر ہماری عادت کا حصہ بن جاتا

ہے اور پھر بہت بعد میں جب کافی سفر طے ہو جاتا ہے ہم حیرانی سے سوچ رہے ہوتے ہیں کہ کیا غلط ہو گیا ہے۔ ناکامی کوئی تنہا طوفانی واقعہ نہیں ہوتا۔ ہم راتوں رات ناکام نہیں ہوتے۔ ناکامی مجموعی طور پر گھٹیا سوچ اور بہت سے ناکارہ فیصلوں کے مجموعے کا ایک صریح نتیجہ ہوتی ہے۔ دوسرے الفاظ میں ناکامی عقل سلیم کی ان چند غلطیوں کا نتیجہ ہوتی ہے جو انسان ہر روز دہراتا رہتا ہے۔ اب سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ ہم ایسی غلطیاں کیوں کرتے ہیں اور پھر انہیں روزانہ دہرانے کی یہ قوتی کیوں کرتے ہیں۔ جواب یہ ہے کہ ہم عموماً خیال کرتے ہیں کہ ان کی کوئی اہمیت نہیں ہے۔ یعنی ان کا کوئی منفی اثر ہوتا ہوا دکھائی نہیں دیتا۔

ہمارے روزمرہ کے عمل میں کوئی معمولی فردگزاشت، ایک کمزور فیصلہ، یا ایک دو گھنٹے وقت کا ضیاع عام طور پر کسی فوری قابل ذکر نقصان کا باعث بنتے نظر نہیں آتے۔ عام طور پر ہم اپنے کئے ہوئے عملوں کے فوری نتائج سے بچ جاتے ہیں۔ ہماری بعض کرتوتوں کے نتائج فوری طور پر سامنے نہیں آتے۔ مثال کے طور پر وہ لوگ جو زیادہ تر مضر صحت خوراک کھاتے ہیں ان میں فوری طور پر کسی قسم کی علامات ظاہر نہیں ہوتیں۔ لیکن اندر ہی اندر ان کی صحت خراب ہو رہی ہوتی ہے۔ تمباکو نوشی کرنے والے خواتین و حضرات ساہا سال تک بغیر کوئی نمایاں تکلیف محسوس کئے اس شغل کو جاری رکھتے ہیں۔ اگر کوئی ان کو سمجھانا بھی چاہے تو وہ اُلٹے سیدھے دلائل دینا شروع کر دیتے ہیں۔ آپ نے کئی ایسے لوگوں کو یہ کہتے سنا ہوگا کہ کئی سال سے سگریٹ پی رہا ہوں لیکن مجھے تو کچھ بھی نہیں ہوا۔ یا لوگ ایک دوسرے کو کہہ رہے ہوتے ہیں کہ کھانڈ یا رکھ نہیں ہوتا وغیرہ وغیرہ۔ نتائج کبھی فوری مرتب نہیں ہوتے۔ اثرات جمع ہوتے رہتے ہیں اور آخر کار حساب کتاب کا ایک ناگزیر وقت آ پہنچتا ہے۔ جب ہمیں ان کمزور فیصلوں کی قیمت چکانا ہوتی ہے۔ وہ فیصلے جن کی اپنی اپنی باری پر پہلے ہماری نظروں میں اس بنا پر کوئی اہمیت نہیں تھی کیونکہ ان سے اس وقت ہماری زندگی کے کسی بھی پہلو پر کوئی منفی اثر پڑتا محسوس نہیں ہوتا تھا۔



طرف رواں دواں ہو جاتی ہے۔ اب انگلستان آ جاتا ہے۔ وہی تماشا دہرایا جاتا ہے جو لوگ پچھلے شیشن سے مشکوں کے ساتھ سوار ہوئے تھے اور جنہیں وہاں مدافعت کا سامنا تھا وہ بھی اگلے شیشن کی غرض مند سوار یوں کوروکنے میں اڑی چوٹی کا زور لگانا شروع کر دیتے ہیں۔ یوں نوبت لڑائی جھگڑوں تک پہنچتی ہے اور گاڑی لیٹ سے لیٹ ہوتی جاتی ہے۔ جس کا نقصان سب کو ہوتا ہے۔ یاد رکھیے دوسروں کی مدد کرنے سے آدمی خود کامیاب ہوتا ہے۔ کہتے ہیں کہ وہ شخص جو دوسروں کو بلندی تک پہنچانے میں مدد دیتا ہے وہ خود زیادہ بلند مقام پر پہنچ جاتا ہے۔ اگر مسافر ایک دوسرے کی مدد کر کے نئی آنے والی سوار یوں کو راستہ دیتے رہیں اور اپنے تھوڑے سے وقتی آرام کو دوسروں کی ضرورت پر ترجیح دیں تو معاملات کہیں بہتر ہو جائیں۔

ناکامی کا سب سے خطرناک پہلو یا خاصہ اس کی عمارت نہ نراکت ہے۔ تھوڑے عرصے میں وہ چھوٹی چھوٹی غلطیاں کوئی بڑا فرق ڈالتی محسوس نہیں ہوتیں۔ کیونکہ اُس وقت اُن کے ایسے فوری نتائج جو ہماری توجہ اپنی طرف مبذول کروائیں رونما نہیں ہوتے۔ اور فوری نتائج کے رونما نہ ہونے کا یہ احساس ہمیں یقین دلاتا ہے کہ ان غلطیوں کو دہرانے میں کوئی نقصان نہیں ہے۔

لیکن ہمیں اس سے بہتر علم ہونا چاہیے۔ ناکامی کے فارمولہ کی طرح کامیابی کے فارمولہ کا اپنا بھی آسان ہے۔ اور وہ فارمولہ یہ کہ ہم مستقبل کو اپنی آج کی کارگزاریوں کا اہم ترین حصہ بنا لیں۔ بعض اوقات ہم اپنے ”آج“ میں اس قدر رگن ہوتے ہیں کہ کل کو کوئی اہمیت نہیں دیتے۔ اپنے آج کو بہتر طریقے سے انجوائے کرنے میں کوئی حرج نہیں۔ بلکہ یہ بہت ضروری ہے جو لوگ ماضی کے پچھتاؤں اور مستقبل کے اندیشوں کو دلوں پر لگائے پھرتے ہیں وہ اپنے آج کو خراب کر رہے ہوتے ہیں۔ یہاں سمجھنے کا نقطہ صرف یہ ہے کہ ہم آج جو کچھ کر رہے ہیں اُس کا اثر ہمارے مستقبل پر پڑنا ہے۔ اگر ہمارے آج کے عمل میں عقل اور سمجھ بوجھ کا عنصر شامل ہے تو ہمارا مستقبل کامیاب ہے اگر ہم بظاہر ”بے ضرر“ غلطیاں دہراتے

کئی سال پہلے کی بات ہے۔ باغ جناح لاہور میں مال روڈ والے گیٹ سے اندر داخل ہوتے ہی سامنے ایک بہت بڑا کئی سال پرانا درخت ہوا کرتا تھا۔ بڑا خوبصورت اور ہرا بھرا۔ پھر ایک رات تیز آندھی آئی اور اس کا تادرمیان سے نوٹ گیا۔ پورا درخت زمین بوس ہو گیا۔ تناؤٹنے کی وجہ معلوم کی گئی تو پتہ چلا کہ اسے اندر سے ہارکیم کے کیڑوں نے کھا کھا کر کھوکھلا کر دیا ہوا تھا۔ وہ درخت جس نے سالیہ سال تک بے شمار طوفانوں، بارشوں، زلزلہ بار یوں کا مقابلہ کیا اور اپنی پوری آن بان سے زینت باغ بنا رہا۔ وہ مانی کے ”کچھ نہیں ہوتا“ قسم کے رویے سے اندر ہی اندر معمولی کیڑوں کے حملے کا شکار ہو گیا۔ یہی صورت حال ہمارے نظام بدن کی ہے۔ ہم بہت سی غلطیاں کرتے اور انہیں دہراتے چلے جاتے ہیں۔ اس خیال سے کہ ہم پر ان کا کوئی اثر نہیں پڑ رہا۔ مگر درحقیقت ہمارے دل و دماغ متاثر ہو رہے ہوتے ہیں۔ نتیجہ ہماری دماغی صلاحیتیں دن بدن کمزور ہو کر ہمارے معمولات زندگی کا ناکامی کی اندھی کھائی میں دخیل دیتی ہیں۔

ملازمت یا کیریئر کی بات لے لیں۔ بہت سے لوگ روزانہ کی بنیاد پر یہ غلطی کرتے رہتے ہیں کہ اپنے ماتحتوں کی ایک خاص لیول سے اوپر ترقی نہیں ہونے دیتے۔ انہیں یہ خوف ہوتا ہے کہ اس طرح اُن کی اپنی Production کم ہو جائے گی اور اُن کی اپنی ترقی ترک جائے گی۔ یہ ایک انتہائی خام اور نقصان دہ خیال ہے۔ میں اس رجحان کو Train mentality کا نام دیتا ہوں۔ آپ نے اکثر ٹرین میں سفر کیا ہوگا۔ خاص طور پر درجہ دوم کی سینیئر ٹرین۔ کافی رش ہوتا ہے براؤچ لائنوں پر۔ مسافر ٹرین کے ڈبوں میں کھڑے ہوتے ہیں۔ ڈبے کے دروازے پر بھی لوگ کھڑے اور بعض تو لٹک رہے ہوتے ہیں۔ ایسے میں جب گاڑی اگلے شیشن پر رکتی ہے تو نئے سوار ہونے والوں کا ایک جھوم اس کے ڈبوں میں اُمنڈ پڑتا ہے۔ اب پہلے سے سوار لوگ جو دروازے وغیرہ میں کھڑے ہوتے ہیں نئے لوگوں کو ڈبے میں چڑھنے نہیں دیتے لیکن پھر یہ لوگ ہمت کر کے زور شور لگا کے سوار ہونی جاتے ہیں اور ٹرین ایک دفعہ پھر منزل کی



### کامیابی کا تیر بہدف نسخہ

$$ع3 + ع2 = ع5$$

دنیا میں ہر چیز کی ایک قیمت ہے۔ یہاں کوئی چیز مفت نہیں ملتی۔ یہی حساب آخرت کا ہے وہاں بھی کوئی چیز مفت نہیں ملے گی۔ کامیابی دکامرانی کے لئے جو قیمت مقرر کی گئی ہے وہ ہے سلیقہ شعاری سے کام اور محنت۔ اس قیمت کی ادائیگی کے چند آفاقی اصول ہیں۔ یہ قیمت پوری کی پوری محنت کی شکل میں پیشگی ادا کرنی پڑتی ہے اور ادائیگی بھی یکسخت۔ کامیابی کے زائچے میں قسطوں میں ادائیگی کا کوئی تصور ہی موجود نہیں۔ اس میں کمی کی بھی کوئی گنجائش نہیں۔ ایسا ہونہیں سکتا کہ کوئی طالب علم یہ کہے کہ مجھے اس سال امتحان میں اچھے نمبروں میں پاس کر دو تاکہ میں میڈیکل کالج یا انجمنرنگ یونیورسٹی میں داخلہ لے لوں، محنت میں اگلے سال کر لوں گا۔ ناممکن ہے نا!۔ یہی حال زندگی کے باقی شعبوں کا ہے۔

آسانوں سے پوچھ نہ منزل کا راستہ  
اپنے سفر میں راہ کے پتھر تلاش کر  
ذرے سے کائنات کی تفسیر پوچھ لے  
قطرے کی دستوں میں سمندر تلاش کر

محنت کے کئی زاویے ہیں جن کا مفہوم  $ع3 + ع2 = ع5$  کے کھیلے سے واضح اور عیاں ہوتا ہے۔ اگر آپ یہ کلیہ اپنائیں تو کوئی وجہ نہیں کہ کامیابی آپ کے قدم نہ چومے۔ تین ع سے مراد

جائیں گے تو مستقبل میں ”اچانک“ حادثوں کا شکار ہوتے رہیں گے۔

انسان کی عادات ایک بہت ہی باریک جالے کے تاروں کی مانند ہوتی ہیں۔ جو روزانہ آپس میں بنتی رہتی ہیں۔ آخر کار یہ ایک مضبوط رے کی شکل اختیار کر لیتی ہیں۔ عادات اگر اچھی ہیں تو یہ رستہ آپ کو کامرانی کی بلندیاں چھونے میں مدد دے گا اور اگر نری ہیں تو یہی رستہ آپ کو ناکامی کے اندھے غار میں لٹکا دے گا۔ کچھ لوگوں کو آج کے چیلنج، مسائل اور فوائد سے پرکشش لگتے ہیں کہ ان کے لئے آئندہ کے متعلق سوچنے کے لئے وقت کا ایک لمحہ تک نہیں ہوتا۔ لیکن اگر ہم روزانہ چند منٹ مستقبل کے متعلق سوچنے میں صرف کر لیں تو ہم اپنے موجودہ افعال کے نتائج کو پیشگی بھانپ لینے کے قابل ہو جائیں گے۔ اور پھر ہم اس قیمتی علم کے بل بوتے پر اپنی غلطیوں کے دہرائے جانے کے عمل سے نکل کر کامیابیوں کے راستے پر گامزن ہو سکتے ہیں۔ دوسرے لفظوں میں ہم اپنے آپ کو آج کے عمل کی بنیاد پر مستقبل میں جھانکنے کے ذہن میں لا کر اپنی سوج تہدیل کرنے، اپنی غلطیوں کی اصلاح کرنے اور پرانی عادات کی جگہ نئی عادات اپنانے کے قابل ہو سکتے ہیں۔ کسی نے کیا خوب کہا تھا کہ ”لوگ اتنا ہی کامیاب ہوتے ہیں جتنا کہ وہ ہونا چاہتے ہیں“ صحیح سوچ رکھنا، دوسروں کا خیال رکھنا، اور اس بات کا ادراک کہ جو کچھ ہم آج کریں گے اس کے نتائج کل زورنا ہونے ہی ہیں کامیابی کی اصل کنجیاں ہیں۔ کامیابی روزانہ کی بنیاد پر کئے جانے والے صحیح عمل کے نتیجہ میں رونما ہوتی ہے۔ یہ ان تمام چھوٹے چھوٹے ہزاروں صحیح اور بروقت فیصلوں کا صریح نتیجہ ہے جو بالآخر جمع ہوتے ہیں۔

ہمارا مستقبل ہمارے اپنے ہاتھوں میں ہے۔ ”ناکامی یا کامیابی“ فیصلہ ہم نے خود کرنا ہے۔ سوچئے، عمل کیجئے کہیں پھر دیر نہ ہو جائے۔

وقت کرتا ہے پرورش برسوں  
حادثہ یکا یک نہیں ہوتا

○—○—○

عقیدہ، علم اور عمل ہے اور پھر عمل دوع یعنی عقل اور عشق کا تقاضا کرتا ہے۔

عقیدہ: آپ کوئی بھی کام کر رہے ہیں، کسی بھی پیشے سے وابستہ ہیں یا اس کا انتخاب کر رہے ہیں، کوئی ذمہ لگ رہے ہیں یا کسی کی مدد کر رہے ہیں، غرض کہ جو کچھ بھی کر رہے ہیں اس پر آپ کا مکمل یقین ہونا چاہیے کہ نہ صرف یہ کام درست ہے بلکہ میں اس کو کرنے پر قادر ہوں یعنی اپنے اوپر بھی مکمل اعتماد ہونا چاہئے، اس کام کی صحت پر بھی، حالات پر بھی اور سب سے بڑھ کر اللہ تعالیٰ پر مکمل یقین اور اعتماد ہونا چاہئے۔ اگر کسی کام یا پیشے پر آپ کا ایسا اعتماد یا یقین نہیں ہے تو اسے وہیں روک دیجئے اور کوئی دوسرا کام دیکھئے۔ یقین میں تذبذب آجائے تو ناکامی سے دوچار ہونا فطری عمل ہے۔ کہتے ہیں کہ رات کے وقت کسی بلند پہاڑی کی چوٹی سے ایک شخص کا پاؤں پھسلنا چھٹا چلتا ہاتھ پاؤں مارتا تیزی سے بلندی سے نیچے کی طرف اڑھک رہا تھا کہ اتنے میں اس کے ہاتھ کی گرفت میں ایک خود رو جھاڑی کی کچھ شاخیں آگئیں۔ چند لمحوں کے لئے اسے سہارا مل گیا۔ مگر جھاڑی اتنی کمزور تھی کہ زیادہ دیر تک اس کا بوجھ برداشت نہیں کر سکتی تھی۔ وہ زور زور سے چلایا کہ کوئی ہے جو میری جان بچائے۔ اتنے میں غیب سے آواز آئی کہ میں تمہارا خدا ہوں رہا ہوں۔ میں تمہاری جان بچا سکتا ہوں مگر شرط یہ ہے کہ تم جھاڑی کی شاخوں کو چھوڑ دو۔ اس شخص نے ایک لمحے کے لئے سوچا اور پھر بولا کہ کوئی اور ہے۔ ڈر اور خوف سے اس کی جان نکل گئی اور جب اگلی صبح اس کی لاش اٹھائی گئی تو اس کی کٹھی میں جس جھاڑی کی شاخیں تھیں وہ زمین سے صرف چھ فٹ کے فاصلے پر تھی۔ اگر وہ نیچی آواز پر یقین کر لیتا اور ان ٹہنیوں کو چھوڑ دیتا تو چھ فٹ نیچے گرنے سے نہ مرنے۔ امام شہابیؒ کی مہبتوں کے بعد اپنی ہستی کی طرف آرہے تھے کہ دیکھا کہ ہستی کے باہر کھلے میدان میں بہت سے لوگ جمع ہیں۔ انہوں نے سب دریافت کیا۔ لوگوں نے کہا کہ کافی عرصہ سے بارش نہیں ہوئی، ہم نے نماز استسقا ادا کی ہے کہ بارش ہو۔ امام شہابیؒ نے فوراً کہا کہ بارش نہیں ہوگی کیونکہ آپ لوگوں کو اپنی نماز اور اپنی دعا پر یقین ہی نہیں ہے۔ اگر یقین ہوتا تو آپ چھتریاں اور چادریں لے کر

آتے آپ تو بالکل خالی ہاتھ آئے ہیں، بارش کیسے ہوگی؟ سو جو کام آپ کرنے جا رہے ہیں اس میں کامیابی کے لئے صرف آپ کا سو فیصد پختہ عقیدہ، پختہ ایمان، پختہ یقین اور پختہ اعتماد ہونا ضروری ہے۔

علم: عقیدہ کے لوازمات پورے ہو جائیں تو پھر علم کی باری آتی ہے۔ جو کام بھی کرنے جا رہے ہیں اس کی تمام تفصیلات اور جزئیات کے متعلق علم ہونا چاہئے۔ کہتے ہیں کہ

"You must know everything about something and something about everything" یعنی وہ کام جو آپ کر رہے ہیں یا کرنے جا رہے ہیں یا وہ پیشہ جس سے آپ منسلک ہیں اس کی ہر ایک چیز سے آپ کو آگاہی ہونا چاہئے اور دنیا میں جو کچھ ہو رہا ہے اس کا کچھ کچھ پتا ہونا چاہئے۔ علم حاصل کرنے کے لئے تعلیم و تربیت کا عمل بہت ضروری ہے۔ متعلقہ کتابیں پڑھیں، متعلقہ قوانین کا مطالعہ کریں، متعلقہ گریکھیں، یہ سب کچھ Self development کے زمرے میں آتا ہے۔ مگر یہ کافی نہیں۔ ہمیں کلاس روم ٹریننگ کی بھی ضرورت ہے اور On the job ٹریننگ کی بھی۔ ہمیں سیکھنا بھی ہے اور سکھانا بھی۔ ہر کامیاب شخص یہ دونوں کام بیک وقت کر رہا ہوتا ہے۔ بعض (زیادہ تر) لوگ خیال کرتے ہیں کہ ایک کام پر لگے ہوئے شخص کو اگر ٹریننگ کے "چکر" میں ڈال دیا جائے تو کام کا حرج ہوگا۔ یہ ایک بہت بڑی بھول ہے۔ وہ لکڑ ہارا جو اپنی کلہاڑی تیز کرنے کیلئے وقت نہیں نکالتا آخر میں اس کی پروڈکشن اس لکڑ ہارے سے کم ہوتی ہے جو اتنے ہی وقت سے کچھ وقت اپنی کلہاڑی تیز کرنے پر صرف کر لیتا ہے۔ علم حاصل کیجئے اور علم حاصل کرنے دیجئے تو آپ کا کاروبار خود بخود بڑھے گا۔ عمل: یہ لفظ ان ہی تین حروف سے بنتا ہے جو "علم" میں استعمال ہوئے ہیں صرف "ل" اور "م" کی ترتیب ہی بدلی ہے۔ یہ اس بات کی دلیل ہے کہ عمل سے پہلے علم کا ہونا ضروری ہے اور علم حاصل کرنے کے بعد عمل کرنا لازمی ہے۔ ورنہ سب کچھ بے کار ہے۔ اب عمل کے لئے مزید دو "ع" کی ضرورت ہے اور وہ دو "ع" ہیں عقل اور عشق۔



**عقل:** جب آپ نے کسی ایک پیشے کا انتخاب کر لیا۔ اس پر یقین کر کے اور اپنے آپ پر اعتماد کر کے اس کا علم حاصل کر لیا تو پھر اس پر عملدرآمد کیلئے آپ کو ٹھوس منصوبہ بندی کرنی ہے اور یہ منصوبہ بندی صرف عقل یعنی فہم و فراست سے ہو سکتی ہے۔ آپ نے سوچ بچار کرنا ہے کہ یہ کام کرنے کے لئے آپ نے کون سے ذرائع اختیار کرنے ہیں، کتنا وقت درکار ہے، کہاں پہنچنا ہے، یعنی ہدف کیا ہے، یہ ہدف مقرر کرنے کے لئے آپ نے اپنے ماضی کے ریکارڈ کو مد نظر رکھنا ہے۔ پھر اپنے ہدف کو بقدر حصول سالانہ، ماہانہ، اور روزانہ کی بنیاد پر لکھ کر ترتیب دینا ہے تاکہ یہ واضح طور پر سامنے رہے۔ ہدف کو بڑا مگر قابل حصول رکھنا ہے تاکہ اشتیاق اور چیلنج کے پہلو نمایاں رہیں۔ روزانہ کی چھوٹی چھوٹی کامیابیوں سے بچنے کے لئے ہدف طویل المدتی (کم از کم ایک سال) رکھنا ہے۔ پھر عقل سے آپ نے یہ کام بھی لینا ہے کہ ان زدکائوں کو ضابطہ تحریر میں لایا جائے جو آپ اور آپ کے ہدف کے حصول کے درمیان حائل ہو سکتی ہیں۔ اور ان ممکنہ زدکائوں پر قابو پانے کے لئے حکمت عملی ترتیب دینی ہے۔ اور پھر اس لحاظ سے اپنے ہدف کو روزانہ کی بنیاد پر باٹھنا ہے اور اس کے حصول کے لئے اپنے آپ کو منظم رکھنے اور ضروری اقدامات کرنے کے لئے مصمم ارادہ کرنا ہے۔ یہاں یہ بات عقل ہی سکھائے گی کہ مصمم ارادے اور ہمت دہری میں کیا فرق ہے۔ عقل سے کام لیتے ہوئے یہ سب کچھ کر لینے کی مشق کو منصوبہ بندی کہتے ہیں۔ جب اس طریقے سے منصوبہ بندی ہوگی تو پھر ہمیں اس کی تکمیل کے لئے آگے بڑھنا ہے اور یہاں عقل کو زیادہ حد تک خیر باد کہہ کر عشق کا دامن تھامنا پڑے گا۔

عقل کے سببے ہوئے یہ بیمار ارادے  
کیا چار، تنگیء حالات کریں گے

**عشق:** آگے بڑھنے کے اس عمل میں شاید عقل ہمارا ساتھ نہ دے۔ کیونکہ یہ وہ موڑ ہے جہاں سے ہمیں ”کہیں ایسا نہ ہو جائے، کہیں ویسا نہ ہو جائے“ کے مصداق یہ کسی نتیجے پر نہ پہنچنے دے گی۔ یہاں جس جذبے کو بروئے کار لانا ہے وہ ہے عشق کا جذبہ۔ سچی لگن، جواں

جذبوں اور علم و ہنر سے آراستہ حوصلوں سے آگے بڑھنا ہے۔ پیچھے مڑ کر نہیں دیکھنا۔ نیچے دیکھنے کی بجائے اوپر دیکھنا ہے اور پیچھے کی بجائے آگے دیکھنا ہے۔ یعنی منزل پر نظر رکھنی ہے اور سر تو زحمت کرنی ہے۔ وقت کے ایک لمحے سے حساب لینا ہے۔ اور اپنی ہر صلاحیت کو بروئے کار لانا ہے۔

پھر عشق ہی خود راہ رو پھر عشق ہی خود منزل  
مشکل ہے اس راہ میں بس پہلا قدم رکھنا

ایک بادبانی جہاز گہرے سمندروں میں تیز طوفان کی زد میں آ گیا۔ بوڑھے ملاح نے ایک نوجوان ملاح کو مسئول پر چڑھ کر بادبان کا رُخ صحیح کرنے کو کہا۔ نوجوان ملاح مسئول پر چڑھتے ہوئے نیچے کی طرف دیکھ رہا تھا۔ تیز لہروں کی طرف دیکھ کر وہ چکر کھا گیا اور چلا یا کہ بابا جی میں تو نیچے گرنے والا ہوں اور ان تند و تیز لہروں کی نذر ہو جاؤں گا تو بوڑھے ملاح نے صحیح کر کہا کہ بیٹا اوپر دیکھو اوپر، نیچے مت دیکھنا۔ نوجوان نے عمل کیا اور اوپر دیکھنا شروع کر دیا۔ اس طرح اُس نے نہ صرف جہاز کے بادبان کا رُخ صحیح کر دیا بلکہ نیچے گرنے کے خوف سے بھی باہر نکل آیا۔ یاد رکھیں، راستے اور منزلیں اوپر اور آگے دیکھ کر ہی طے ہوتے ہیں۔ نیچے اور پیچھے دیکھنے والے رزق خاک ہو جایا کرتے ہیں مگر ہمت دہری اور ضد نہیں کرنی۔ اگر راستے میں کوئی نادیہ زکادت آجاتی ہے تو اس سے ٹکرانا نہیں بلکہ اپنے پروگرام میں چھوٹی موٹی ایڈجسٹمنٹ کر کے آگے بڑھتے رہنا ہے۔ عشق کا مطلب دیوانگی نہیں ہے۔ عشق کا مطلب سچا جذبہ، دلی لگن اور بلند حوصلگی ہے۔ اسی جذبے، لگن اور حوصلے سے اپنے طے شدہ پروگرام کو آگے بڑھا کر اپنا آج گزرے ہوئے نکل سے بہتر بناتے رہتے۔ اپنے حوصلے کی عمارت کو گرنے نہ دیجئے کیونکہ لوگ گری ہوئی عمارت کی ایشیں تک اٹھا کر لے جاتے ہیں۔ اس نئے پرعمل کر کے انشاء اللہ آپ اپنے مقاصد کے حصول میں ممتاز سے ممتاز ہوتے جائیں گے۔

خلوص دل سے جو محنت کا عزم کرتے ہیں  
انہی کو منزلیں ٹھک کر سلام کرتی ہے



## بیمہ کی اہمیت افراد اور خاندانوں کے لئے

انسانی ارتقاء کی تاریخ سے تو ہم سب تھوڑا بہت واقف ہیں۔ شروع شروع میں حضرت انسان دوسرے جانوروں کی طرح جنگلوں میں رہتا تھا۔ بودو باش بھی ویسی ہی تھی۔ پتھروں سے شکار کرتا۔ جنگل میں آگے درختوں اور جھاڑیوں کے پھل کھاتا۔ غاروں میں راتیں بسر کرتا۔ اس کے شب و روز کم و بیش جنگل کے باقی جانوروں کی طرح ہی گزرتے مگر ایک وصف جو باقی جانوروں میں نہیں تھا اس کی وجہ سے یہ ہمیشہ ان سے ممتاز رہا۔ وہ وصف ہے عقل سلیم کا۔ اس وصف کی بدولت دن بدن، سال بہ سال اور صدی بہ صدی یہ اپنے بودو باش کے حالات کو بہتر سے بہتر بناتا گیا۔ خوراک، پانی اور رہائش اس کے بنیادی مسئلے رہے ہیں۔ اور روز اؤل سے ہی اس کے ساتھ ہیں۔ جبکہ ان تمام مسائل کے متوازی چلنے والا ایک مسئلہ اس کی اشیاء ضروریہ اور اپنی سکیورٹی کا رہا ہے۔ رفتہ رفتہ یہ جنگلوں سے نکل کر قبیلوں کی شکل میں بستیاں آباد کرنے لگا۔ ایسی بستیاں زیادہ تر دریاؤں اور ندیوں کے کنارے آباد ہوئیں تاکہ پانی کی ضروریات پوری ہوتی رہیں۔ لیکن بستیوں میں رہنے کا بنیادی فلسفہ یہ تھا کہ اس کی سکیورٹی کی ضروریات پوری ہوں اور یہ دوسرے قبائل یا طاقتور جانوروں کے حملوں وغیرہ کا مقابلہ اجتماعی طور پر کر سکے۔ اس کی جہلتیں (بھوک، پیاس، جنیسات، غصہ، جذباتیت اور خوف) آج بھی اپنی روز اؤل والی حالت میں موجود ہیں۔ مگر اس کی بودو باش میں جدیدیت

آتی گئی۔

بنیادی ضرورتیں (خوراک، لباس، رہائش) جوں جوں پوری ہوتی گئیں اس کی سکیورٹی کی ضروریات توں توں بڑھتی گئیں۔ ذاتی سکیورٹی، خاندان کی سکیورٹی، قبیلے کی سکیورٹی، غلہ کی سکیورٹی، مکان وغیرہ کی سکیورٹی، ذرائع آمد و رفت کی سکیورٹی وغیرہ وغیرہ۔

یہاں ایک نقطہ جو خاص طور پر غور طلب ہے۔ وہ یہ کہ اگرچہ قدرت نے انسان کو اپنے معاملات کو نمٹانے کیلئے بہت زیادہ حد تک با اختیار بنایا ہے مگر دو باتوں میں یہ کلی طور پر بے اختیار ہے۔ وہ یہ کہ ایک لمحہ پہلے جو کچھ ہو چکا ہے اسے یہ واپس نہیں لاسکتا۔ مثال کے طور پر اگر دودھ کا گلاس الٹ کر دودھ بہ گیا ہے تو یہ اس دودھ کو واپس اپنی اصلی حالت میں نہیں لاسکتا۔ اسی طرح ایک لمحہ بعد جو کچھ ہونے والا ہے اس کا اسے کوئی علم نہیں ہے۔ البتہ پچھلے تجربات کی بنیاد پر چند ایک حساب کتاب اور تنگ بندیاں لگا کر یہ کسی حد تک کچھ پیشین گوئیاں کر لیتا ہے جو انفرادی طور پر تو درست نہیں ہوتیں۔ مگر مجموعی طور پر کچھ اندازے اخذ ہو جاتے ہیں۔

کل کے اچھانے واقعات خوش آئند بھی ہو سکتے ہیں اور نقصان دہ بھی۔ یہ غیر یقینی صورت حال انسان کو ہمیشہ امید و خوف کے چکر میں چھنسانے رکھتی ہے۔ انسان اس چکر سے نکلنے کی تنگ دود بھی ہمیشہ سے ہی کرتا آ رہا ہے۔ اس تنگ دود کا ایک اہم پہلو کل کی ضروریات کا فکر ہے۔ اپنی اور اپنے خاندان کی کل کی ضروریات پوری کرنے اور اپنے بڑھاپے کے ایام کو با عزت بسر کرنے کے لئے والدین کو (خاص طور پر والد کو) اپنی آج کی کمائی کا ایک مناسب حصہ کل کے لئے بچانا ہے۔ اور ساتھ ہی ساتھ اس بات کی فکر بھی کرنا ہے کہ اس کی غیر موجودگی میں خاندان کی آج کی معاشی حالت برقرار رہ سکے۔ اس کے لئے بچت کا نظام مختلف شکلوں میں ہمیشہ سے کار فرما رہا ہے۔ قرآن اولاد کے لئے ترکہ چھوڑنے کا حکم دیتا ہے۔ سورہ یوسف میں تو بچت اور مالی تحفظ کے نظام کو بادشاہ مصر کے خواب اور حضرت یوسف علیہ السلام کی طرف سے اس کی تعبیر کے ذریعے بڑے ہی خوب صورت طریقے سے واضح کیا گیا ہے۔ اس سورہ

کی آیات نمبر 42 تا 49 کا ترجمہ درج ذیل ہے۔

”ایک دن بادشاہ نے (درباریوں سے) کہا: میں نے خواب دیکھا ہے کہ سات موٹی گائیں ہیں جنہیں سات دہلی گائیں کھاری ہیں اور اناج کی سات بلیں ہری ہیں اور دوسری سات سوگھی ہیں۔ اگر تم خواب کی تعبیر بتلا سکتے ہو تو مجھے میرے خواب کی تعبیر بتلاؤ۔ وہ کہنے لگے یہ تو پریشان خیالات ہیں اور ہم ایسے خوابوں کی تعبیر نہیں جانتے۔ اُن دو قیدیوں میں سے جو رہا ہوا تھا اُسے مدت کے بعد یاد آیا کہنے لگا، میں تمہیں اس کی تعبیر بتلاؤں گا۔ مجھے (یوسف کے پاس) بھیجیو۔ (وہاں یوسف سے کہا) یوسف اے سچے ساتھی! ہمیں اس کی تعبیر بتائیے کہ ”سات موٹی گائیں ہیں جنہیں سات دہلی گائیں کھائے جا رہی ہیں اور سات ہری بلیں ہیں اور دوسری سات سوگھی ہیں“ تا کہ میں لوگوں کے پاس واپس جاؤں اور انہیں بھی علم ہو جائے۔ یوسف نے کہا تم سات سال لگا تارکھتی باڑی کرو گے جو کھیتی تم کا اُو اس میں کھانے کے لئے تھوڑا بہت اناج چھوڑ کر باقی اناج کو بلیوں میں ہی رہنے دینا۔ پھر اس کے بعد سات سال بہت سخت آئیں گے اور جو اناج تم نے ان سالوں کے لئے پہلے سے جمع کیا ہو گا وہ کھا لیا جائے گا ماسوائے تھوڑے کے جو تم بچا لو گے۔ پھر اُس کے بعد ایک سال آئے گا جس میں تم رس نچوڑو گے۔“

اب غور فرمائیں کہ بچت کا درس کتنے خوبصورت طریقے سے دیا گیا ہے اور پھر تحفظ کا حکیمانہ طریقہ کہ اناج کو بلیوں (خوشوں) کے اندر ہی رہنے دیا جائے۔ آج کی تحقیق بتاتی ہے کہ خوشوں کے اندر محفوظ گندم کو برس بابر تک کیزا یا پھپھوندی نہیں لگتی۔

مٹی کے سر بند برتنوں (جنہیں غلہ کہا جاتا تھا) یا لکڑی کے سر بند ڈبوں میں روزانہ کی بنیاد پر سکے ڈالنا، کمیشیاں ڈالنا، کسی کے پاس امانت رکھوانا وغیرہ۔ بچت کے دیگر قدیم طریقوں میں شامل ہیں۔ بیک کھاتوں میں رقم جمع کرانا اس بچت کے نظام کا حصہ رہے ہیں۔ ان سب طریقوں میں ایک بڑی خامی یہ ہے کہ مطلوبہ رقم اول تو اکٹھی ہی نہیں ہو پاتی۔ کیونکہ

درمیان میں ایسی بچتیں دوسری ضروریات کا بڑی آسانی سے شکار بن جاتی ہیں۔ اور اگر اکٹھی ہو بھی جائے تو اس کے لئے ایک لمبا وقت درکار ہوتا ہے۔ کیونکہ بوقت ضرورت اتنی ہی رقم ملے گی جتنی بچائی گئی ہے۔ قرآن میں میانہ روی اور دراشت چھوڑنے کا حکم دیا گیا ہے۔ میانہ روی اور دراشت دونوں میں بچت کرنے کا درس ہے۔ کیونکہ ان دونوں احکامات کی بجا آوری اس وقت تک نہیں کی جا سکتی جب تک انسان آج کی کمائی سے کچھ نہ کچھ پس انداز نہ کرے گا۔ اب بچت کے مذکورہ تمام طریقے بالکل سطی ہیں۔ ایسی بچتیں وقتی Temptation میں فوری خرچ ہو جاتی ہیں اور اگر خدا نخواستہ کوئی ناگہانی واقعہ پیش آجائے اور کمانے والا منظر سے ہٹ جائے تو بچتوں کا یہ نظام اس کے خاندان کے معاشی طور پر قائم رہنے کی خاطر خواہ ضمانت مہیا نہیں کرتا۔ آپ لوگ میڈیا میں روزانہ سینکڑوں کی تعداد میں ایسی خبریں سنتے اور دیکھتے ہیں جو زندگی کی غیر محفوظ اور غیر یقینی صورت حال کو اجاگر کرتی ہیں۔ روزانہ حادثات، قتل و دیگر وجوہات کی بنا پر ہونے والی اموات کی بیسیوں خبریں اس بات کے غماز ہیں کہ باوجود تمام تر انسانی کوششوں کے حادثات اور ناگہانی واقعات رونما ہوتے رہیں گے۔ ان خطرات سے بچنے کی تدبیریں انسان ہمیشہ سے کرتا آیا ہے۔ انسان کی کوشش ہوتی ہے کہ گھریا دوکان میں آگ نہ لگے۔ کوئی چوری چکارتی نہ ہو۔ وہ کسی حادثے کا شکار نہ ہو اور وہ عمر لمبی گزارے۔ اس سب کچھ کیلئے وہ ضروری سیکورٹی کے اقدامات کرتا ہے اور اچھی غذا کھاتا ہے۔ مرض کی حالت میں علاج معالجے کا دامن تھامتا ہے لیکن انسانی تاریخ و تجربہ سے واضح ہے کہ ہر ممکن تدبیر کے باوجود حادثات و واقعات پیش آتے ہی رہیں گے۔ ناگہانی آفات نازل ہوتی رہیں گی۔ ایسی صورتوں میں اسلام نے متاثر ہونے والے افراد کے ساتھ ہمدردی اور اُن کی امداد کی ترغیب دی ہے۔

ہم سب یہ جانتے ہیں کہ ہر بشر اور ہر ذی روح کو موت آنی ہے مگر یہ کوئی بھی نہیں جانتا کہ کب آنی ہے۔ حقیقت جتنی یقینی ہے وقت اتنا ہی غیر یقینی۔ وقت کے تقاضوں کا ادراک ہی



دراصل انسان کو ناگہانی صورت حال سے عہدہ برآ ہونے کے قابل بنانا ہے۔ حادثات ہوتے رہیں گے۔ ناگہانی واقعات پیش آتے رہیں گے۔ بڑھا پٹاری ہوتا رہے گا۔ ایسے حالات کسی کے قابو میں نہیں۔ لیکن وہ لوگ جو اپنی عقل سلیم کا بہتر استعمال کرنے کی اہلیت رکھتے ہیں ان ناگہانی واقعات کے نتیجے میں ہونے والے معاشی نقصان کے ازالے کی پیش بندی یا منصوبہ بندی انشورنس کے ذریعے ہی کر سکتے ہیں۔ بینکوں کا موجودہ نظام، غلوں، ڈبوں اور کیشیوں کی ارتقائی شکل ہے۔ جبکہ انشورنس کا موجودہ نظام امداد باہمی کی ارتقائی شکل ہے۔ یہ کسی بھی معاشرے، ملک یا طبقے کے معاشی نظام کا ایک حصہ ہے۔

دوسری کئی غلط فہمیوں کی طرح ہمارے بعض طبقات میں یہ غلط فہمی پائی جاتی ہے کہ Insure کا مطلب حفاظت کرنا ہے۔ ایسا نہیں ہے۔ کوئی انشورنس کمپنی یہ دعویٰ نہیں کرتی کہ اس کی پالیسی زندگی یا پراپرٹی کی حفاظت کرتی ہے۔ Insure کا مطلب ہے اس ممکنہ مالی نقصان کا جو انسانی بس سے باہر عوامل (ناگہانی حادثات) کی وجہ سے ہوا ہو، کی تلافی کرنا۔ اگر ہم اپنے بڑھاپے کے لئے جمع پونجی چاہتے ہیں، پینشن کے خواہاں ہیں، اپنے بچوں کے لئے بہتر گھر، سواری اور بینک بیلنس چھوڑنا چاہتے ہیں، ان کی بہتر تعلیم کے خواہاں ہیں، ان کی شادی بیاہ کے اخراجات کی فکر ہے تو عقل سلیم ہمارا دھیان بچتوں اور مالی تحفظ کی طرف موڑتی ہے۔ بچت اور تحفظ اکٹھے صرف ایک ہی نظام میں میسر ہیں اور وہ ہے انشورنس کا نظام۔ بچت اور تحفظ کا یہ امتزاج دنیا کی کسی اور سکیم میں نہیں ملتا۔ یہی وہ نظام ہے جس کے ذریعے انجانے مستقبل کے ان دیکھے مالی و معاشی خوف و خطرات سے پیدا شدہ غیر یقینی صورت حال کو یقین میں بدلا جاسکتا ہے۔ چیز بنانا ہی ہے۔ اس میں کسی شے کو دوام حاصل نہیں۔ مگر اس میں انسان مختلف تضادات کا شکار ہے۔ ہم میں سے ہر شخص جنت کا طالب ہے جو مرنے کے بعد ہی مل سکتی ہے مگر مرنا کوئی نہیں چاہتا۔ ہم عمر خضر کے خواہاں ہیں مگر ہمارے اندر ایک ایسا خود کار کلینڈر ہے جو رفتہ رفتہ ہمارے پھولوں کو سکیز کر بڑھاپے کی طرف لے جاتا ہے اور محنت و مشقت کرنے

کی تمام اہلیتیں سلب کر لیتا ہے۔ مگر ہم جوانی میں اس کا فکر کرنے کے لئے تیار نہیں ہوتے۔ ہم اپنے اور اپنے اہل خانہ کے لئے بہتر مستقبل کی خواہش تو رکھتے ہیں مگر انشورنس کا نام آتے ہی مختلف موٹو گانیاں کرنے لگتے ہیں۔ کوئی کہتا ہے کہ میرے دادا نے منع کیا ہے۔ کوئی ماں کا ”کلم“ بجاتا ہے اور کوئی بیوی سے مشورہ کرنے کا سہارا لیتا ہے۔ بھائی یہ سوچنے اور فیصلہ کرنے کا مقام ہے۔ ایسا مشورہ صرف ایک پروفیشنل انشورنس ایجنٹ ہی دے سکتا ہے۔ وہ آج کے دور میں عوام الناس کے لئے رحمت کے فرشتے سے کم حیثیت نہیں رکھتا۔ اور اگر آپ کسی اور سے مشورہ کرنا اتنا ہی ضروری سمجھتے ہیں تو پھر بیوی کی بجائے کسی بیوہ سے مشورہ کریں۔ وہ آپ کو انشورنس کی اہمیت بتلائے گی۔

اے عقل سلیم کے حاملو! انشورنس تو معاشی طرز زندگی کی ایک اہم حقیقت ہے۔ ذرا مندرجہ ذیل حقائق پر غور کریں تو یہ حقیقت آپ کی زندگی کی سب سے اہم ضرورت بن کر ابھرے گی۔

۱) انشورنس امداد باہمی کی ایک سائنٹفک سکیم ہے جس میں تمام پالیسی ہولڈرز مل کر اپنے ساتھی پالیسی ہولڈرز کو باہمی مالی معاونت فراہم کرتے ہیں۔

۲) بیمہ زندگی بواؤں اور زیر کفالت لوگوں کو معاشی تحفظ فراہم کرتا ہے۔ اور سوشل سکیورٹی نظام کی مدد کرتا ہے۔ اگر بیمہ زندگی نہ ہوتا تو ایسے بد نصیب افراد ریاست پر بہت بڑا بوجھ ہوتے اور اسے سوشل سکیورٹی نظام (جو ہمارے جیسے ممالک میں نہ ہونے کے برابر ہے) کیلئے مزید اخراجات برداشت کرنا پڑتے۔

۳) بیمہ زندگی سے فوری طور پر اس کی قیمت سے کئی گنا زیادہ ایک اثاثہ وجود میں آ جاتا ہے۔

۴) یہ پرمیٹیم کی شرح کے مقابلے میں بہت زیادہ مالی تحفظ فراہم کر سکتا ہے جو ایک 20 سالہ شخص کی 20 سالہ پالیسی پراڈاشدہ پرمیٹیم کا 1400 گنا سے بھی زیادہ ہو سکتا ہے۔



(۱۳) بیمہ زندگی مکان کی تعمیر، گاڑی کی خرید و غیرہ کیلئے لئے گئے قرضہ جات کی تسلیی واپسی کی ضمانت فراہم کرتا ہے جس سے خاندان کی ان ملکیتوں کو قرضوں کی نذر ہونے سے بچایا جاسکتا ہے۔

(۱۴) بیمہ زندگی پالیسی کے جمع شدہ فنڈ سے بھی چلتا رہتا ہے جس سے عارضی طور پر رقم کی کمی کا شکار پالیسی ہولڈر مستفید ہوتا ہے۔

(۱۵) بیمہ زندگی سرٹڈ یا قرضے کی سہولت کے ذریعے ایسے وقت میں ہنگامی رقم فراہم کر سکتا ہے جب کسی دوسرے ذریعے سے رقم کی فراہمی ممکن نہ ہو۔

(۱۶) آپ اپنے بچوں کیلئے مطلوبہ جائیداد میں کوئی کمی لائے بغیر بھی اس سے اپنے پسندیدہ خیراتی مقصد کو پایہ تکمیل تک پہنچا سکتے ہیں۔

(۱۷) بیمہ زندگی چونکہ لمبی مدت کی سرمایہ کاری بذریعہ اقساط فراہم کرتا ہے۔ اس لئے یہ دوسری تمام مالی سرمایہ کاریوں جو بدلتی ہوئی اقتصادی صورتحال کے ساتھ ساتھ تغیر پذیر ہوتی ہیں سے زیادہ مستحکم سرمایہ کاری ہے۔

(۱۸) بیمہ زندگی وہ واحد مالی سہولت ہے

(i) جو اس حقیقت کو پہنچاتی ہے کہ زندگی میں گاہے بگاہے کچھ بل فوری ادائیگی کیلئے پیش کئے جاتے ہیں۔ سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ ان بلوں کی ادائیگی کون کرے گا۔

(ii) جو آپ کو اس قابل بناتی ہے کہ آپ ایسے بلوں کو چھوٹی اور باقاعدہ اقساط میں پیشگی ادا کرتے رہیں تاکہ جب بھی یہ بل فوری ادائیگی کیلئے پیش ہوں تو آپ کے خاندان کی بجائے بیمہ کمپنی ان کی ادائیگی کرے۔

(۱۹) بیمہ زندگی فرد کو اس کی نفسیاتی ضروریات کی تسکین کے قابل بنا کر اس کے معیار زندگی کو بہتر بنانے میں اہم کردار ادا کرتا ہے۔ ان ضروریات میں شامل ہے:-

- ذہنی سکون کی ضرورت

(۵) بیمہ زندگی تقسیم زر کے ذریعے افراط زر کا مقابلہ کرنے میں مدد دیتا ہے اور زندگی کے بدلتے دھارے میں فرد کی مالی ضروریات پوری کرتا ہے۔

(۶) بیمہ زندگی گورنمنٹ یا کسی ادارے کی طرف سے لازمی قرار نہیں دیا گیا بلکہ یہ کئی طور پر شہریوں کی اپنی مرضی پر منحصر ہے کہ وہ بیمہ کروائیں یا نہ کروائیں۔ اور پھر بیمہ کروانے کے بعد یہ بھی پالیسی ہولڈر کا اپنا اختیار ہے کہ وہ بیمہ کمپنی کی مرضی کے برعکس بھی اپنی پالیسی کو ختم کر سکتا ہے۔ پالیسی ہولڈر کو کبھی بھی پرمیٹیم کی ادائیگی پر مجبور نہیں کیا جاسکتا۔

(۷) بیمہ زندگی افراد کی اپنی رقم کے انتظام اور بچت کی عادت کی حوصلہ افزائی کرتا ہے۔

(۸) بیمہ زندگی باقاعدہ رقم کی ادائیگی کو آسان اور بے وقت واپسی کو نسبتاً مشکل بناتا ہے۔ اس طرح یہ کمپنی یا بینک اکاؤنٹ کی نسبت بچت کا زیادہ موثر طریقہ ہے۔ کیونکہ بینک میں جمع شدہ رقم تک فوری رسائی ممکن ہے۔

(۹) بیمہ سے رسک فوری طور پالیسی ہولڈر سے بیمہ کمپنی کو منتقل ہو جاتا ہے اور وہ بہت حد تک معاشی نگرما سے آزاد ہو کر دیگر کارہائے زندگی پر بہتر توجہ مرکوز کر سکتا ہے۔

(۱۰) بیمہ زندگی سخت مسابقت کی حامل انڈسٹری ہے جس میں ٹان میڈیکل کی حد میں مسلسل اضافہ ہو رہا ہے اس طرح اب وہ لوگ بھی بیمہ کر سکتے ہیں جو کسی وجہ سے میڈیکل کے لوازمات پورے نہیں کرنا چاہتے۔

(۱۱) اگر درحقیقت میڈیکل چیک اپ متوقع پالیسی ہولڈر کیلئے فائدہ مند ہے کیونکہ ان کا مفت طبی معائنے کروایا جاتا ہے۔ جس کے باعث انہیں مستقبل کی ممکنہ طبی صورتحال سے قبل از وقت آگاہی ہو جاتی ہے اور وہ اپنا فوری علاج کروا سکتے ہیں یا انہیں اس امر کی یقین دہانی ہو جاتی ہے کہ ان کی صحت اچھی ہے۔

(۱۲) انڈسٹری میں مقابلے کے باعث بیمہ زندگی ان لوگوں کیلئے بھی اہم اور اعانت کا باعث ہے جن کی زندگی پر طبی وجوہات کی بناء پر آج سے 20 سال قبل بیمہ نہیں ہو سکتا تھا۔

## اسلام اور انشورنس

سب سے پہلے انشورنس کے لفظی مفہوم کو سمجھنا ضروری ہے۔ Insure کا مطلب (جیسا کہ ہم غلط طور پر منسوب کرتے ہیں) حفاظت کرنا نہیں ہے۔ کوئی بھی انشورنس کمپنی یہ دعویٰ نہیں کرتی کہ اس کی پالیسی زندگی یا پر اپنی کی حفاظت کرتی ہے۔ Insure کا مطلب ہے اس ممکنہ مالی نقصان کا جو انسانی بس سے باہر عوامل کی (ناگہانی یا خطرناک) وجہ سے ہوا ہو، کی تلافی کرنا۔ پرتستی سے کچھ لوگ اسلام میں ممنوع قرار دی گئی مندرجہ ذیل چیزوں کو کم طلبی اور غلط فہمی کی بنیاد پر انشورنس سے منسلک کر دیتے ہیں۔

(i) ربوئی (ii) جواء (iii) غزر (iv) توکل اللہ کے خلاف

انشورنس کا قرآن وحدیث اور فقہ میں بلا واسطہ کوئی ذکر نہیں ہے۔ آئیے غلطی طور پر جائزہ لیں کہ کیا یہ چاروں یا ان میں کوئی بھی چیز انشورنس کے موجودہ نظام میں موجود ہے کہ نہیں۔ ربوئی: اس کے متعلق قرآن مجید کی دوسری متعلقہ آیتوں کے علاوہ سورۃ بقرہ کی آیات نمبر 273 تا 275 بڑی گہرا گہرا ہیں۔

ترجمہ: ”یہ خیرات خاص ان حاجت مندوں کے لئے ہے جو خدا کی راہ میں گھر گئے ہوں اور اگر روئے زمین پر جانا چاہیں تو چل نہیں سکتے۔ ناواقف ان کو سوال نہ کرنے کی وجہ سے اسیر سمجھے ہیں لیکن تو اے مخاطب اگر ان کو دیکھے تو ان کی صورت سے تازہ جائے کہ محتاج ہیں اگرچہ لوگوں سے چمٹ کے سوال نہیں کرتے اور جو کچھ بھی تم نیک کام میں خرچ کرتے ہو خدا اس کو

- اپنے خاندان کے لئے اظہار محبت کی ضرورت
- صحیح فیصلہ کرنے کی ضرورت
- اپنے بارے میں اچھا احساس رکھنے کی ضرورت

(۲۰) بیمہ زندگی انڈسٹری میں انویسٹمنٹ کے ذریعے ملازمت کے مواقع پیدا کرتا ہے جس سے ملکی معیشت کو وسیع کرنے میں مدد ملتی ہے۔ اور تمام شہری اجتماعی طور پر مستفید ہوتے ہیں۔

(۲۱) بیمہ زندگی ایک منفرد کردار کی حامل سکیم ہے۔ کوئی دوسرا مالی ادارہ اتنی تھوڑی رقم پر اتنے بڑے پیمانے پر ادائیگی کا معاہدہ نہیں کرتا۔

(۲۲) بیمہ زندگی ہر فرد کے مستقبل کی ضرورت سے ہم آہنگی پیدا کرتا ہے۔ یہ اس کے اس حق کی ضمانت دیتا ہے کہ وہ پالیسیوں کو اپنی زندگی کے آئیو لے دور میں مختلف قسم کی پالیسی میں تبدیل کر سکتا ہے۔ قطع نظر اس کے کہ پالیسی کی تاریخ پر اس کی صحت خواہ کیسی ہی ہو۔

(۲۳) بیمہ زندگی خاندان کے مشاغل، دلچسپیوں اور تعطیلات وغیرہ جیسے اخراجات کیلئے رقم فراہم کرتا ہے۔

بیمہ زندگی نہ ہونے کی صورت میں یہ رقم پیشگی جمع کرنی پڑتی ہے۔ ایسا کرنا زیادہ تر صورتوں میں اگر ناممکن نہیں تو انتہائی مشکل ضرور ہوتا ہے۔

الغرض بیمہ زندگی بچت اور تحفظ کا استخراج رکھنے والی ایک منفرد سکیم ہے جس کا دنیا بھر میں کوئی نعم البدل نہیں ہے۔ یہ بات کہیں زیادہ بہتر ہے کہ بیمہ زندگی موجود ہو اور اس کی ضرورت نہ پڑے بہ نسبت اس بچھتاوے کے جو اس وقت لائق ہو جب بیمہ زندگی کی ضرورت پڑے لیکن یہ موجود نہ ہو۔

- آج موقع ہے تیرے ہاتھ، بھر لے دامن اپنا  
یہ زمانے نہیں پھر لوٹ کے آنے والے

ضرور جانتا ہے۔ جو لوگ رات کو نون کو چھپا کے یاد رکھا کے خدا کی راہ میں خرچ کرتے ہیں تو ان کے لئے ان کا اجر وثواب ان کے پروردگار کے پاس ہے اور قیامت میں نہ ان پر کسی قسم کا خوف ہوگا اور نہ وہ آرزوہ خاطر ہونگے۔ جو لوگ ربوئی کھاتے ہیں وہ قیامت میں کھڑے نہ ہو سکیں گے مگر اس شخص کی طرح کھڑے ہونگے جس کو شیطان نے پٹ کے مخلوط الحواس بنا دیا ہو۔ یا اس وجہ سے کہ وہ اس کے قائل ہونگے کہ جیسا بکری (تجارت) کا معاملہ ویسا ہی سود کا معاملہ۔ حالانکہ بکری کو تو خدا نے حلال کیا اور سود کو حرام کر دیا۔ پس جس شخص کے پاس پروردگار کی طرف سے نصیحت (ممانعت) آئی اور وہ باز آ گیا تو اس حکم کے نازل ہونے سے پہلے جو سود لے چکا اور اس کا امر (معاملہ) خدا کے حوالے سے اور منہائی کے بعد ربوئی کے ایسے ہی لوگ جنبی ہیں۔“

ان آیات میں مندرجہ ذیل نقاط بالکل واضح ہیں۔

(۱) ان مجبور لوگوں کی مدد کا حکم دیا گیا ہے جو خود دار ہیں اور خودداری کی وجہ سے قرض تو لے لیتے ہیں مگر صدقہ و خیرات کے لئے ہاتھ نہیں بڑھاتے۔

(۲) ان کی مجبوری سے فائدہ اٹھا کر ان کو دیئے گئے قرض پر ربوئی وصول کرنے سے منع کیا گیا ہے۔

(۳) اور بکری (تجارت) حلال ہے

قرآن کا حکم ہے کہ چیزوں پر غور کیا کرو، تدبیر اور تدبیر کیا کرو، فکر کیا کرو۔

ربوئی کے لفظی معنی ہیں بڑھوتری۔ بڑھوتری کا مطلب ہے آپ کا مال بغیر کسی کاروبار میں لگانے (بغیر بکری کے) بڑھتا جائے اس کو ہم نے غلط طور پر سوو سے منسوب کر لیا ہے۔ اب بڑھوتری میں تجارت بھی آجاتی ہے مگر تجارت کو قرآن نے حلال قرار دیا ہے۔ اس طریقے سے وراثت کو بچوں کے لئے چھوڑنا احسن قرار دیا گیا ہے۔ قرآن کریم میں ہی ارشاد ہے کہ بیع کو اللہ نے حلال کیا ہے اور ربوئی کو حرام۔ لائف انشورنس پالیسی خرید لیں یا کوئی قطعہ زمین۔

دونوں ہی بیع کے زمرے میں آتے ہیں۔ انشورنس ویسے ہی ایک وراثت کا شیخ ہے جیسے مکان، دکان اور نقدی وغیرہ۔ اردو چونکہ محدود زبان ہے اس میں ربوئی کیلئے مناسب لفظ موجود نہیں۔ انگریزی میں اسے Usuary کہا گیا ہے۔ اب انگریزی کے دو الفاظ Usuary اور Intrest کا اردو میں ایک ہی ترجمہ ہے یعنی سود۔ Usuary اصل میں ربوئی کا ترجمہ ہے۔ یعنی قرض دیئے گئے روپے پیسے پر وہ بڑھوتری جو قرض خواہ کی مالی مجبوریوں سے فائدہ اٹھا کر وصول کی جائے۔ Intrest کا لفظی معنی ہے دلچسپی۔ یعنی کسی کاروبار میں لگائے گئے سرمائے پر سرمایہ کار کی وہ آمدنی جو مارکیٹ کے لحاظ سے بجا طور پر اسے ملنی چاہیے۔ قرآن میں ربوئی کی مزید تعریف نہیں کی گئی بلکہ اس کے مطلب کو واضح کرنے کے لئے اس کے مقابل یا اس کی ضد کو بیان کیا ہے یعنی صدقہ اور زکوٰۃ۔ صدقہ اور زکوٰۃ کے برعکس ربوئی میں حاجت مند کی حالت مجبوری سے ایک طرف اور ناجائز مالی فائدہ اٹھانا ہے۔ ان آیات پر غور و فکر کرنے سے کوئی بھی عقل مند شخص کئی نتائج اخذ کرے گا مثلاً یہ کہ انشورنس میں کوئی بھی چیز ایسی نہیں ہے جو ربوئی کے زمرے میں آئے۔ کوئی بھی انشورنس کمپنی کسی بھی پالیسی ہولڈر کی کسی بھی مجبوری سے قطعاً کوئی فائدہ نہیں اٹھاتی۔ کسی پالیسی ہولڈر سے پریمیم پر کوئی سوئمنس لیا جاتا۔ یہ کہ انشورنس کا کاروبار مکمل طور پر بکری کا (تجارتی) کاروبار ہے۔ انشورنس یا قاعدہ نیچی اور خریدی جاتی ہے۔ یہ ایک مسلمہ تجارت ہے۔ اس میں دونوں پارٹیوں کی آزادانہ رضامندی ضروری عنصر ہے۔ پالیسی ہولڈر کی جانب سے بیسے کی قسط دینے کا وعدہ ہوتا ہے اور انشورنس کمپنی کی طرف سے کلیم کی ادائیگی کا وعدہ۔ جب تک دونوں فریق توامین کے اندر رہتے ہوئے وعدوں کی پاسداری کرتے رہتے ہیں تجارتی کاروبار چلتا رہتا ہے۔

عزرا: غرر کا مطلب ہے بے یقینی اور بے علمی یا عدم علم کی بنیاد پر دیا یا کھلایا جانے والا دھوکہ۔ سنت نبوی میں اس کی کئی مثالیں ہیں جن میں سے چند ایک کچھ اس طرح ہیں۔ کسی تالاب میں جتنی مچھلیاں ہیں (مچھلیوں کی تعداد یا ان کے وزن کا پھیلے سے کوئی علم نہیں یا طریقہ



تعمین نہیں) اُن کی مقررہ پیشگی قیمت لے کر فروخت کرنا۔ کسی پھل دار درخت از قسم کھجور، آم، انار وغیرہ پر بورا آنے کے مرحلے پر ہی اُن سے حاصل ہونے والے متوقع پھلوں کی فروخت، کسی پالتو چوپائے از قسم اونٹنی، گائے اور بکری وغیرہ جو کہ حاملہ ہو اُس کے بچہ پیدا کرنے سے پہلے اُس بچے کی فروخت۔ اسی طرح خدمات کی فراہمی اور لین دین کے ایسے معاملات جن کا معاوضہ یا فریقین کے حقوق پہلے سے مقرر و متعین نہ ہوں غز میں شامل ہوگی۔ انشورنس میں کسی بھی قسم کی بے یقینی نہیں پائی جاتی بلکہ انشورنس تو بے یقینی کی حالت کو یقین میں بدل دیتی ہے۔ سب معاملات پہلے سے طے شدہ ہوتے ہیں۔ ذرا غور کیجئے کہ انشورنس کی غیر موجودگی میں اسپورٹ، ایکسپورٹ، بڑے بڑے کاروبار اور کارخانے، ہوائی، بحری اور بڑی ٹرانسپورٹ وغیرہ مسلسل انتہائی غیر یقینی کی صورت حال سے دوچار رہیں گے بلکہ انشورنس کے بغیر چل ہی نہیں سکتے۔ انشورنس کے بغیر کسی بھی ملک کی معیشت ترقی چل ہی نہیں سکتی اور ہم کہ ”بیک مطلوب چاہتا ہوں“ ماہ رمضان کے مہینے میں ”آب خشک جیسا ٹھنڈا پانی“ جیسی سمجھ بوجھ رکھنے والے یقینی چیزوں کو غیر یقینی کا لقب دے دیتے ہیں۔ پالیسی ہولڈر اور انشورنس کمپنی کے درمیان تحریری معاہدے میں ہر بات (پالیسی ہولڈر نے کیا دینا ہے اور کیا لینا ہے اور انشورنس کمپنی نے کیا لینا اور کیا دینا ہے) کا تعین بڑی صراحت سے کر دیا جاتا ہے۔

جوہاء : جوئے کا بنیادی عنصر یہ ہے کہ اس کے نتیجے تک کسی کو معلوم نہیں ہوتا کہ کون سی پارٹی کو فائدہ ہوگا اور کون ہی نقصان میں جائے گی۔ انشورنس میں دونوں پارٹیوں (پالیسی ہولڈر اور انشورنس کمپنی) کو پہلے سے ہی اپنے اپنے حقوق و فرائض کا علم ہوتا ہے۔ اس طرح انشورنس تجارت کے ڈمرے میں آتی ہے نہ کہ جوئے کے ڈمرے میں۔ آئیے جوئے اور انشورنس کا تفصیلی و تقابلی جائزہ لیں۔ اور دیکھیں کہ کس طرح یہ دونوں ایک دوسرے کے مخالف بلکہ یک دوسرے کی ضد میں ہیں۔

جوئے باز جب کوئی شرط یا بازی لگاتا ہے تو وہ اپنے لئے ایک ایسا خطرہ مول لیتا ہے جس

کا اُسے پہلے سے کوئی اندیشہ نہ تھا۔ یعنی اُس اندیشے کا خود اس کی ذات سے کوئی تعلق نہ تھا۔ جوئے کی تمام قسموں میں یہ بات مشترک ہے کہ وہ شخص جو اس کے ذریعے رقم بڑھانے کے لالچ میں رقم لگاتا ہے، اگر چاہتا تو بازی نہ لگا تا اور بازی ہارنے کی صورت میں اُسے اس رقم کے نقصان کا خطرہ نہ پیش آتا۔

جس خطرے کی وجہ سے انشورنس کروائی جاتی ہے وہ خطرہ زندگی کی کسی نارمل سرگرمی، اقتصادی عمل، پیشہ یا حرفہ سے لازمی طور پر وابستہ ہوتا ہے۔ ان تمام خطرات سے مالی نقصان بھی وابستہ ہوتا ہے۔ اس کی سب سے نمایاں مثال موت ہے۔ جس کا خطرہ زندگی کے ساتھ لگا ہوا ہے۔ اور جس سے اکثر اس کے متعلقین کو مالی نقصان بھی ہوتا ہے۔ جو ان موت کی صورت میں مالی نقصان کی شدت اور بھی زیادہ ہوتی ہے۔ نقصان کی تلافی کے لئے انشورنس ہونہ ہو آدمی کو نقصان کا اندیشہ بہر حال موجود رہتا ہے۔ انشورنس پہلے سے موجود خطرات سے ناگہانی مالی نقصان کی تلافی کے لئے کروائی جاتی ہے نہ کہ کسی لالچ اور رقم بڑھانے کی غرض سے۔ جوئے کا مالی محرک اس مالی منفعت کا حصول ہے جو بازی جیت جانے کی صورت میں ہوگی۔ اس طرح جوئے باز کو جو رقم ملتی ہے وہ اس کی دولت میں اضافہ کرتی ہے۔ اس کیلئے اس رقم کی حیثیت خالص نفع کی ہے۔ دس لاکھ روپے لائری کی رقم پانے والا اب پہلے سے زیادہ دولت مند ہے۔ اس کی دولت میں دس لاکھ روپے کا اضافہ ہو گیا ہے۔ اگر جوئے باز بازی ہار جاتا ہے تو اسے مالی نقصان اٹھانا پڑتا ہے۔ یعنی لائری کے نکت یا شرط کی رقم ضائع جاتے ہیں۔ جوئے باز اپنی مرضی سے یہ گھانا مول لیتا ہے۔ اس کی کوئی مجبوری نہیں۔ بیکہ کرانے کا مالی محرک اس نقصان کی تلافی ہے جو متعلقہ خطرہ پیش آجانے کی صورت میں ہوگا۔ اس کی حیثیت کسی نفع کی نہیں ہے۔ اس رقم کے ملنے سے حادثے کا شکار ہونے والے کی دولت میں کوئی اضافہ نہیں ہوتا۔ انشورنس کرانے والا اگر انشورنس نہ کرانے تو اس کو وہ حادثہ جس کا خطرہ تھا۔ واقع ہونے کی صورت میں زبردست مالی نقصان کا اندیشہ لگا رہے گا۔ یہ اندیشہ اس کے

فیصلوں پر بہر حال اثر انداز ہوگا۔ کیونکہ فیصلہ کا وقت پہلے آتا ہے۔ بحری جہاز کا مالک اپنے جہاز کو بحری سفر پر بھیجے یا نہ بھیجے اس فیصلے پر اس اندیشہ کا گہرا اثر پڑے گا کہ جہاز ڈوب سکتا ہے۔ اور اس حادثے کے نتیجے میں لاکھوں روپے کا نقصان ہو سکتا ہے۔ یہی حال ان تمام اقتصادی اعمال اور عام سرگرمیوں کا ہے جن کے ساتھ خطرہ محض (آفات ناگہانی اور نادانستہ انسانی لغزشوں کے نتیجے میں رونما ہونے والے حادثات کے سبب ہونے والے مالی نقصان کا اندیشہ) وابستہ ہو۔

معادہ یہہ سے یہ ضمانت حاصل ہوتی ہے کہ اگر نقصان ہو تو اس کی تلافی کی جائے گی اور یہ ضمانت اقتصادی اعمال اور ان تمام سرگرمیوں کے لئے جن سے خطرہ محض وابستہ ہے ایک قدر قیمت رکھتی ہے۔ انشورنس میں فیصلہ کا موقع پہلے آتا ہے۔ انشورنس کا سوال بعد میں پیدا ہوتا ہے۔ انشورنس کو جو اقرار دینے والوں کی غلط فہمی کا سبب بعض ایسی باتیں ہیں جو بظاہر دونوں معاملوں میں مشترک نظر آ رہی ہیں۔ جوئے باز اور انشورنس کرانے والے دونوں کو بعض اوقات ایک بڑی رقم ملتی ہے۔ جس کے برابر کوئی معاوضہ ان کی طرف سے نہیں ادا کیا گیا ہے۔ بعض انشورنس کرانے والے مسلسل پریمیئم ادا کرتے ہیں مگر ان کو اس کے عوض کوئی بڑی رقم نہیں ملتی۔ جس طرح کہ بعض جوئے باز بازی ہارتے ہی چلے جاتے ہیں یا ایک شخص لائبریری کے متعدد کتب مسلسل خریدتا رہتا ہے مگر انعام نہیں پاتا۔ مگر بازی جیتنے کی صورت میں سماج میں محنت و منفعت اور خدمت و اجرت کا وہ عادلانہ نظام درہم برہم ہو جاتا ہے جو اقتصادی اعمال کی متوازن انجام دہی کے لئے ضروری ہے۔ انسانی تاریخ یہ بھی بتلاتی ہے کہ محنت و صلاحیت کے سہارے کمائی ہوئی دولت کے برعکس جو دولت محض بخت و اتفاق کے طفیل ملی ہو وہ مفید پیدا آور کاموں میں لگنے کے بجائے سٹ بازی، پیش و عشرت اور اسراف و تجزیہ کی نذر ہوتی ہے۔

انشورنس کروانے والا شخص پریمیئم کی صورت میں ممکنہ نقصان کی تلافی کی قیمت ادا کر رہا ہوتا ہے۔ جبکہ جوئے باز کی ایسی کوئی مجبوری نہیں ہوتی۔ اس بڑی رقم کو لہجے جو انشورنس کرانے

والے کو پریمیئم کے طور پر تھوڑی رقم ادا کرنے پر بروقت ضرورت (نقصان کی صورت میں) مل جاتی ہے۔ قطع نظر اس کے کہ یہ رقم واقع شدہ نقصان کی تلافی کرتی ہے۔ اس طرح نقصانات کی تلافی کا طریقہ اختیار کرنے سے سماج میں اقتصادی اعمال کی انجام دہی کے لئے ایک محفوظ و مامون فضا برقرار رکھی جاتی ہے۔ خطرہ محض بعض ایسے حوادث کا اندیشہ جن سے نقصان وابستہ ہے اقتصادی سرگرمیوں کے لئے از حد حوصلہ شکن ہوتا ہے۔ اس کا اقتصادی کردار اس کا روپاری خطرے بیکر مختلف ہے جن کے ساتھ نقصان کا اندیشہ اور نفع کی امید دونوں ہی وابستہ ہیں۔

سماج اپنے کارکنوں کے انشورنس کے ذریعے خطرہ محض کے مالی صدمات سے محفوظ کر کے ان خطرات کے سماج دشمن اور حوصلہ شکن اقتصادی اثرات سے نجات حاصل کر لیتا ہے۔ انشورنس کے ذریعے خطرہ محض سے وابستہ مالی نقصانات کی تلافی کا طریقہ اختیار کر کے سماج دولت اور آمدنی کی اسی تقسیم کو بحال کر دیتا ہے۔ جو نقصان کے واقع ہونے سے پہلے تھی۔ جو اہم اور بڑی نوعیت ان کے محرکات، ان کے وہ اثرات جو اقتصادی اثرات سرگرمیوں اور سماج میں دولت کی تقسیم پر پڑتے ہیں نیز دونوں کے نفسیاتی پس منظر اور اثرات کا جامع موازنہ اس شبہ کہ انشورنس اور جوہا ایک چیز ہیں کے ازالے کے لئے کافی ہونا چاہئے۔ حقیقت یہ ہے کہ ان دونوں اعمال کے درمیان نہ کوئی اشتراک ہے نہ مماثلت اور اپنے سماجی اور اقتصادی کردار کے اعتبار سے دونوں ایک دوسرے کی ضد واقع ہوئے ہیں۔ اس طرح شریعت نے جس جوہا کو حرام قرار دیا ہے اس کی نوعیت وہی ہے جو اہم پر واضح کی گئی ہے اور انشورنس اس سے قطعی پاک ہے۔

توکل اللہ: ایک اعتراض یہ بھی کیا جاتا ہے کہ انشورنس توکل اللہ کے خلاف ہے۔ توکل اللہ کا مطلب ہرگز یہ نہیں کہ بغیر تدبیر کے ہم ہاتھ پر ہاتھ رکھ کر بیٹھ جائیں اور ہر کام اللہ کے سپرد کر دیں، نہیں ہمیں تدبیر اور کوشش کرتے رہنا ہے۔ کوشش کے بغیر توکل کوئی معنی نہیں رکھتا۔

گفت تجیر بہ آواز بلند      بر توکل زمانوے اشترچوند



مشترکہ چندے (Contribution) کا نظام قائم کیا۔ جس تاجر کا نقصان ہوتا دوسرے تاجر اپنی بساط کے مطابق حصہ ڈال کر وہ نقصان پورا کر دیتے۔ سال بہ سال، صدی بہ صدی یہ نظام لکھت پڑھت میں ڈھلتا گیا۔ بعد میں اسے اٹلی کے انگریز تاجروں نے اپنایا۔ پھر لندن کے تاجروں نے۔ ارتقاء اور اصلاحات کے قدرتی عمل کے نتیجے میں Lloyds کی انشورنس مارکیٹ عمل میں آئی۔ اب اسی قدرتی ارتقائی عمل کے تحت اس کام کو سائنٹفک بنیادوں پر چلانے کیلئے منظم انشورنس کمپنیاں معرض وجود میں آگئی ہیں۔ اگر ہم آج تیز رفتار کاروں، بسوں اور جہازوں میں سفر کرنے، ای سیل استعمال کرنے، ٹی وی، ریڈیو، ٹیلیفون بشمول موبائل فون سے استفادہ کرنے کو خلاف اسلام نہیں گردانتے بلکہ لاؤڈ سپیکر کے بے جا استعمال پر بھی کوئی اسلامی دفعہ نافذ نہیں کرتے تو انشورنس کو کیوں اس دائرے سے باہر کرتے ہیں۔ تعجب ہے کہ اسلام نے برہمنوں کے نئے کوہمنوع، مکروہ اور حرام قرار دیا ہے مگر ہم تمباکو نوشی، نسوار خورانی اور چائے نوشی کو انفرادی اور اجتماعی طور پر استعمال کرتے ہوئے ذرا بھر بھی نہیں شرماتے کہ یہ تمام نشریات خلاف اسلام ہیں۔ ہمارے اس رویہ کی وجہ شاید ہماری کم علمی ہے۔ ایک عالم معاشیات اور ایک عالم دین (جو انشورنس کو حرام قرار دیتے تھے) کے درمیان ہونے والا مندرجہ ذیل مکالمہ انشورنس کو ایک جائز اور نفاذی تجارتی کاروبار کے طور پر سمجھنے کی بہترین مثال ہے۔

عالم معاشیات: کسی بستی میں ایک عورت بیوہ ہوگئی وہ وہاں ایک کھاتے پیتے آدمی کے پاس معاشی مدد کے لئے گئی اس نے اسے کچھ گلہ اور دالیں وغیرہ دیں۔ کیا یہ اسلام میں جائز ہے؟

عالم دین: جی بالکل۔ بیواؤں کی مدد کرنا تو عین اسلام ہے۔

عالم معاشیات: راشن ختم ہونے پر وہ بیوہ پھر اس شخص کے پاس گئی۔ اس نے پھر مدد کر دی۔ کچھ عرصہ میں وہی ہی ایک دو بیواؤں کا اور اضافہ ہو گیا۔ اس شخص نے اپنے جیسے کچھ

مندرجہ بالا حقائق کی روشنی میں اگر ہم تھوڑا سا غور کریں تو یہ بات روز روشن کی طرح واضح ہو جائے گی کہ انشورنس تجارت کے ڈمرے میں آتی ہے نہ کہ ربوہی، غز یا جوئے کے اور نہ ہی یہ توکل اللہ کے خلاف ہے۔ اسلام دنیا کا مکمل اور سادہ ترین مذہب ہے۔ ہم نے بہت سی دانستہ یا نادانستہ غلط فہمیاں پھیلا کر اسے مشکل بنا دیا ہے۔ اسلام نے زندگی کے ارتقاء کو روکا نہیں بلکہ اس میں زندگی کے تمام مثبت پہلوؤں کو بہتر سے بہتر کرتے جانے کی ہدایت کی گئی ہے۔ اگر ہمیں صرف اپنے لئے زندہ رہنا ہے تو پھر زندگی کے تمام شعبوں میں اچھے کی قطعاً ضرورت نہیں۔ صرف دو وقت کی روٹی درکار ہوگی۔ نہ بچوں کے مستقبل کی فکر، نہ مکان کی، نہ گاڑی کی اور نہ بچت کی۔ آج سے چودہ سو سال پہلے سفر پیدل، اونٹوں اور گھوڑوں پر کیا جاتا تھا۔ آج سپر سائیکل ہوائی جہاز آگئے ہیں۔ تب چھوٹے چھوٹے جہروں میں رہا جاتا تھا۔ آج عالی شان بیگلے ہیں۔ تب پیغام رسانی کے لئے قاصد آتے جاتے تھے۔ آج ای میل جیسے تیز ترین ذرائع موجود ہیں۔ تب دنیا میں دور یا نزدیک کوئی واقعہ رونما ہوتا تو کوئی کئی ماہ دوسری جگہوں پر اس کی خبر تک نہ ہوتی۔ آج دنیا بھر میں ہونے والے چھوٹے موٹے واقعات سیکنڈوں میں آپ کی ٹی وی سکرین پر آرہے ہوتے ہیں۔ تب ضرور لپک مندولی اور حاجت مندوں کی معاشی ضرورتوں کی دیکھ بھال باہمی اشتراک سے کی جاتی تھی۔ عہد نبویؐ میں معاشی میدان میں انشورنس کا نظام ہر جانے کی شکل میں موجود تھا۔ جس میں ایک قبیلے کے جملہ افراد اپنے قبیلے کی انجمن کے خزانے کو سالانہ تھوڑی تھوڑی رقم دیتے تھے۔ مثلاً ایک درہم دو درہم وغیرہ اور جب کوئی حادثہ پیش آتا تو مقررہ کمیٹی کا یہ سرمایہ جو سارے افراد قبیلہ کی طرف سے آیا تھا اس شخص کی ضرورت کے لئے کام آتا جسے ہر جانہ ادا کرتا ہوتا تھا۔ پھر یہ نظام موجود تھا کہ اگر قبیلہ کے خزانے میں رقم کافی نہ ہوتی تو اس کے ہمسائے میں جو کمیٹی ہے وہ بھی اس کی مدد کرے۔ اور بالآخر حکومت مدد کرے (Re-insurance) اس کے بعد چین کے مسلمان تاجروں نے بحری خطرات کی زد میں آجانے والے مال تجارت کا نقصان پورا کرنے کے لئے



عالم دین: جی بالکل نہیں۔ یہ تو سب عین اسلام ہے

عالم معاشیات: جب جمع شدہ رقوم کے اس انتظام و انصرام میں ذرا وسعت آئی تو منتظمین نے اسے ایک ادارے کے طور پر چلانے کی ضرورت محسوس کی اور ادارے کا نام انشورنس کمپنی رکھ دیا۔ کیا برا کیا؟

عالم دین: کوئی برائی نہیں۔ یہ تو اسلام کی تعلیمات کے عین مطابق ہے مگر آج تک کسی نے اس وضاحت سے سمجھایا ہی نہیں تھا۔

تو دوستو! ہمیں یہ بات ہمیشہ ذہن نشین رکھنی چاہیے کہ ارتقائے زندگی ایک قدرتی عمل ہے۔ یہ جاری و ساری رہتا ہے اور انسان نے اللہ تعالیٰ کے فرمان کے مطابق ارض و سما میں پوشیدہ خزانوں اور ان کی حفاظت کے ذرائع کی تلاش جاری رکھنا ہے۔ جوں جوں دریافتیں ہوتی جائیں گی۔ متعلقہ عوامل و ضوابط ترتیب پاتے جائیں گے۔ قدرت نے بہت ساری تفاسیل کا طے کرنا ہر دور میں آئندہ نسلوں پر اٹھارکھا ہے۔ انشورنس کے قواعد و ضوابط بھی دریافتوں کے نتیجے میں فصاحت کے ساتھ مرتب ہوئے۔ انشورنس دوسری تجارتی سرگرمیوں کی طرح تجارت کا ایک اہم پہلو بن گئی۔ آج اگر ہم غور کریں تو دنیا کی کوئی انڈسٹری، کوئی سروس از قسم ریل، روڈ اور ہوائی ٹرانسپورٹ انشورنس کے بغیر نہیں چل سکتی۔ سامان کی بڑے پیمانے پر نقل و حمل بھی بغیر انشورنس کے ممکن نہ ہو سکے گی۔ اسی طرح اگر ہم بچوں کیلئے اچھے گھر، اچھی کنوینس، بنک بیلنس رکھنے کی خواہش رکھتے ہیں تو بیمہ زندگی بھی ایک ویسی ہی ضرورت ہے جو مشکل وقت میں مطلوبہ سرمایہ کی یقینی فراہمی کا ذریعہ ہے۔ بہت سارے نیک کاموں کی طرح یہ بھی ایک نیک کام ہے۔ نبی کریم ﷺ نے نیکی کی تعریف یہ فرمائی ہے کہ وہ کام جس سے دوسرے کے چہرے پر مسکراہٹ آجائے نیکی ہے۔ انشورنس ایک ایسا ذریعہ ہے جو بوقت ضرورت کام آکر بیمہ داروں کو معاشی طور پر خوشحال کرتا ہے اور ان کے چہروں پر مسکراہٹیں پھیلاتا ہے۔ اس پس منظر میں کوئی با علم شخص اسے غیر اسلامی قرار دینے کا حوصلہ نہیں کر سکتا۔

اور صاحب حیثیت لوگ ہم خیال کئے اور ضرورت مند بیواؤں کو حتی المقدور آنا دانا فراہم کرنا شروع کر دیا۔ کیا یہ اسلام کے مطابق ہے؟  
عالم دین: جی بالکل یہ عین اسلام ہے۔

عالم معاشیات: کچھ عرصہ گزرا تو دوسری بستیوں کے لوگوں نے وہاں کی ضرورت مند بیواؤں اور یتیم بچوں کی کفالت کے لئے ان اصحاب سے رابطہ کیا اور طے پایا کہ اردگرد کی بستیوں کے تمام باحیثیت لوگ حسب توفیق کچھ آنا دانا (جب بھی نئی فصل آئے) جمع کروا دیا کریں۔ یہ ایک پول ہوگا۔ جس میں سے حاجت مندوں کے کھانے پینے کی ضروریات پوری کر دی جائیں گی۔ کیا یہ اسلام کے معافی تو نہیں تھا۔  
عالم دین: قطعاً نہیں۔ یہی تو اسلام ہے۔

عالم معاشیات: جب اس طرح جمع شدہ غلے کے منتظمین نے محسوس کیا کہ غلہ سنور کرنے اور پھر اسے تقسیم کرنے کا کام کافی مشقت طلب ہے تو انہوں نے تمام متعلقہ لوگوں سے مل کر فیصلہ کیا کہ بجائے غلہ جمع کروانے کے وہ نقد رقوم جمع کروا دیا کریں۔ اس طرح حاجت مندوں کی مدد بذریعہ روپیہ پیسہ کر دی جایا کرے گی۔ کیا اسلام نے اس پر کوئی تدبیر لگائی ہے؟

عالم دین: ایسی تو کوئی تدبیر نہیں۔ یہ تو ثواب کا کام ہے اور اسلام ایسے رفاہی کاموں کی حوصلہ افزائی کرتا ہے۔

عالم معاشیات: اس طرح پول میں رقوم جمع کروانے والوں اور حاجت مندوں کی تعداد میں اضافہ ہوتا گیا تو اس کے انتظام کے لئے کچھ ملازمین رکھ لئے گئے۔ الگ چھوٹا سٹافز تاجپ کرہ مختص کر دیا گیا۔ حساب کتاب کے لئے لکھت پڑھت کا کام شروع ہو گیا۔ وقتی ضرورت سے زیادہ جمع شدہ رقوم کی اس نظر سے سرمایہ کاری کی جانے لگی کہ منافع کی رقم بھی حاجت مندوں کے کام آجائے۔ کیا اس سے کسی اسلامی تعلیم پر کوئی زد پڑتی ہے۔

## یہی تو ہے زندگی

آپ کو کتنا عرصہ زندہ رہنے کی امید ہے۔ اس بات کا شاید صحیح جواب دینا ممکن نہ ہو کیونکہ ہماری اس جدید دنیا میں موجود تقریباً ہر چیز کے برعکس ہماری زندگی کسی انڈکس سے وابستہ نہیں ہے۔ یہ سچ ہے کہ صرف محدودے چند لوگ اپنی سوئس سالگرہ کی مبارکباد وصول کرتے ہیں مگر ۱۰۰ سال کیوں ۱۵۰ یا ۲۰۰ سال کیوں نہیں۔ غالباً وجہ یہ ہے کہ اگر ہم خوش قسمتی سے ان بیماریوں جو کہ پیدائش کے وقت ہی سے ہم پر حملہ آور ہونا شروع ہو جاتی ہیں بچ بھی جائیں تو بھی سادہ سی بات یہ ہے کہ ہمارا جسم گھس جاتا ہے۔ ہماری شریانیں سخت ہو جاتی ہیں۔ پھلوں میں پلک کم ہو جاتی ہے۔ ہڈیاں مڑکی ہو جاتی ہیں۔ جو سخت ہو جاتے ہیں وغیرہ وغیرہ۔ اس حیاتیاتی بڑھاپے کے عمل کے متعلق بہت سی تصویروں موجود ہیں۔ لیکن کوئی تصیوری بھی اس بات کی اطمینان بخش وضاحت نہیں کرتی کہ انسانوں اور دوسری تمام مخلوق جو ہمارے ارد گرد موجود ہے میں کونسا خود کار کیلنڈر ہے جس کے صفحات میں معمولی کمی بیشی تو ہو سکتی ہے لیکن یہ دورانیہ اتنا صحیح ہے کہ دس لاکھ میں سے صرف ایک انسان ۱۰۵ سال کی عمر تک پہنچتا ہے۔

لیکن سائنسی لحاظ سے اس میدان میں یقیناً ہم نے کچھ پیش رفت کی ہوگی۔ اگر ہم اس حقیقت کو نظر انداز کر دیں کہ تیسری دنیا کے باسی بہت سے لوگ ابھی تک غذائی کمی کا شکار ہیں اور ان بیماریوں سے موت کے منہ میں چلے جاتے ہیں جن کا کئی دوسری جگہوں سے قلع قمع کیا

قانون اعداد کثیر (Law of larg number) کی روشنی میں انشورنس کا طریقہ خطر محض سے وابستہ مالی نقصانات کی تلافی کرنے کا جدید طریقہ ہے۔ ہم اس بات کا اطمینان حاصل کر چکے ہیں کہ یہ طریقہ ان خرابیوں سے پاک ہے جن کی بنا پر شریعت انسانوں کو بعض طریقے اختیار کرنے سے روک دیتی ہے۔ اس طریقہ کو اختیار کرنے سے جن مقاصد کا حصول مطلوب ہے وہ شرعاً معتبر مقاصد ہیں۔ شرعاً معتبر مقاصد کے حصول کے لئے خرابیوں سے پاک نئے طریقے بھی مطلوب ہیں۔ انشورنس کا طریقہ اختیار کر کے افراد معاشرہ پر سے خطر محض کے نتیجے میں پڑنے والے مالی بار کو ہلکا کیا جاسکتا ہے۔ ان کی اقتصادی کارکردگی بحال رکھنے اور پورے سماج میں ایسی فضا قائم رکھنے میں مدد ملتی ہے کہ ہر خطر اقتصادی اعمال بغیر کسی زکاوٹ کے انجام پاتے رہیں۔ اکثر اوقات اس طریقے سے ان لوگوں یا خاندانوں کو بڑی مدد مل جاتی ہے جنہیں کسی حادثے نے مفلس و محتاج بنا دیا ہو۔ یہ سب شرعاً معتبر مقاصد ہیں جن کے تحفظ کے لئے دوسرے ممکن طریقوں کے ساتھ انشورنس کا طریقہ بھی اختیار کرنا چاہئے۔

کرو مہربانی تم اہل زمین پر  
خدا مہربان ہوگا عرش بریں پر

○—○—○

Falling down doesn't matter nearly  
as much as getting up and trying again.

Confucius

ایک ایسا شخص جو ڈاکٹرس کی سختیاں برداشت کر رہا ہو۔ اگر اسے ایک گروہ مل جائے تو اسے زندگی کا جو بھی عرصہ منبر آریگا وہ اسے نعمت خداوندی کے طور پر خوش آمدید کہے گا۔ مغرب میں ایسے کیس گروہ کی پیوندکاری کی تاریخ کے دو سال بعد نارل زندگی گزارنا شروع کر دیتے ہیں۔ اعداد و شمار سے پتہ چلتا ہے کہ دل کے بائی پاس آپریشن سے عملی زندگی میں اضافہ ہو جاتا ہے۔ حالیہ اعداد و شمار سے ثابت ہوتا ہے کہ لٹینی علاج کے مقابلے میں سرجیکل آپریشن کروانے والے افراد زیادہ دیر زندہ رہے۔ پاکستان میں بھی ایسے آپریشن ہو رہے ہیں لیکن سہولیات اور سرمائے کی کمی آڑے آتی ہے۔ جنوب مشرقی انگلینڈ میں دس لاکھ کی آبادی میں ۱۵۵۰ آپریشن ہوتے ہیں امریکہ میں فی ملین ۱۱۰۰۰ اور جنوبی آسٹریلیا میں فی ملین ۱۱۲۰۰ ایسے آپریشن ہوتے ہیں۔ دل کی پیوندکاری اب کوئی راز نہیں۔ لیکن اس میں شرح اموات بہت زیادہ ہے اور اس میں پیش آنے والی کئی سرجیکل مشکلات ابھی حل طلب ہیں۔

شعبہ طب ہر ممکن کوشش کر رہا ہے کہ ہمارے کڑے ارض پر رہنے کا عرصہ لمبے سے لمبا ہو لیکن ہم اپنی مدد آپ بھی کر سکتے ہیں۔ سو سالہ صحت مند زندگی گزارنے کیلئے کچھ سادہ اصولوں کا دھیان رکھنا ہوگا۔ پُر سکون اور صحت افزا مقام پر رہیے۔ والدین کی صحت و تندرستی کا خیال رکھیے۔ سگریٹ اور شراب نوشی نہ کیجئے۔ باقاعدہ ورزش کیجئے۔ کھانے میں حیواناتی چکنائی نہ لیجئے۔ دو پیکٹ روزانہ سگریٹ پیینے والے ایک چالیس سالہ مرد کی اوسط زندگی میں ۹ سال کی کمی ہو جاتی ہے۔ ظاہری بات ہے کہ آپ کے پیشے سے متعلقہ خطرات سے بچاؤ مشکل ہے۔ اگر آپ بحیرہ عرب میں جہاز رانی کر رہے ہیں جہاں پر نارل ۱۵ پاؤنڈ ہاؤ کے کے مقابلے میں آپ ۳۳۰ پاؤنڈ فی مربع انچ دباؤ برداشت کر رہے ہیں۔ تو یہ چوائس کی بجائے حقیقت کی بات ہے۔ لیکن جہاں ہمیں چوائس کی آزادی ہے۔ وہاں ہم ایسا کرتے وقت اس جھوٹے خیال کے زیر اثر آجاتے ہیں کہ حادثے صرف دوسروں کو ہی پیش آتے ہیں۔

مثال کے طور پر کوہ پیماؤں میں ۲۵۰۰۰ میں سے فی گھنٹہ ایک شخص کے ہلاک ہونے کا

چاچکا ہے۔ میڈیکل سائنس نے لوگوں کی عمروں میں اضافہ کیا ہے۔ بچوں کی پیدائش کے پہلے سال میں شرح اموات میں کمی واقع ہوئی ہے۔ بہت سی بیماریاں جو بچوں پر حملہ آور ہوا کرتی تھیں حقیقتاً ختم ہو چکی ہیں۔ اور کئی دوسری بیماریوں کے اثرات قابو میں ہیں یا کم ہو گئے ہیں۔ آج خنایق ایک ایسی لٹینی اصطلاح ہے جو اب ہر عمر کے لوگوں میں شاذ و نادر ہی ملے گی۔ خسرو اور سکارلٹ فیور بیماریوں کا وجود تقریباً ختم ہو چکا ہے۔ چیچک اور پولیو تقریباً قریب ناپید ہیں۔ بچوں میں ماضی قریب میں اکیویٹ لفافائیڈ لیوکیما کے علاج میں حیران کن پیش رفت ہوئی ہے۔ یہ بیماریاں ماضی میں ملنے کی طور پر مہلک ہوا کرتی تھیں۔ مگر اب ادویات اور ریڈیو تھراپی کی بدولت ۵۰ فیصد کیسوں میں تسلی بخش شفا ہو جاتی ہے۔

جوان لوگوں میں بیماریوں کا سلسلہ بڑا الجھا ہوا ہے۔ دل کا دورہ اور مہلک رسولیاں بہت سوں کو ۳۰ کی دہائی میں ہی ختم کر دیتے ہیں۔ عورتیں جو ایک عرصہ تک ان بیماریوں سے محفوظ تھوڑی جاتی تھیں۔ وہ اب ان شعبہ جات میں جنسی برابری کو غیر ارادی حدود تک پہنچا رہی ہیں اگر ہم پوری دنیا کے اعداد و شمار دیکھیں تو مسئلہ اور مشکل ہو جائے گا۔ امریکہ کی مثال بہتر طور پر دی جاسکتی ہے۔ وہاں آبادی کے زیادہ تر طبقے صحت کا بہت خیال رکھتے ہیں۔ وہ باقاعدگی سے ورزش کرتے ہیں۔ کم کھاتے ہیں تمباکو نوشی اور شراب نوشی میں کمی کارخانہ ہے۔ نتیجتاً ان طبقات کے لوگوں میں دل کے دورے کی بیماریوں میں واضح کمی ہوئی ہے۔ لیکن اس کے برعکس یہ ہوا ہے کہ کینسر کی وجہ سے شرح اموات میں تیزی سے اضافہ ہوا ہے۔ اگرچہ اس کے علاج کے سلسلے میں بھی پیش رفت ہوئی ہے لیکن صرف موت تک کا عرصہ کچھ کم تکلیف سے گزارنے کی حد تک۔ کئی ادویات از قسم ٹریگامٹ، زینٹاک، فیروڈان اور لوساک وغیرہ معدے کے زخم کو قابل برداشت بھی رکھتی ہیں اور اسے مندل بھی کرتی ہیں۔ دوسری طرف نئے گروہوں اور دل کی شریانوں کی پیوندکاری بھی ہو رہی ہے۔ لیکن یہ طریقہ ہائے علاج کہاں تک موثر اور صحیح ہیں؟ کیا ان کی زندگی کی طوالت پر کوئی قابل مشاہدہ اثر پڑتا ہے؟



## اہداف کا تعین کیوں ضروری ہے

انسانی زندگی جدوجہد سے عبارت ہے۔ یہ کبھی نہ ختم ہونے والے مسلسل سفر کا نام ہے۔ یہ جدوجہد اور یہ سفر یا مقصد بھی ہو سکتے ہیں اور بے مقصد بھی۔ ہر وہ کام جو کسی مقصدیت کے بغیر کیا جائے بے مقصد سفر کی نشاندہی کرے گا۔ مگر امید یہ ہے کہ کوئی بھی ایسا کرنے والا شخص اس بات کو تسلیم نہیں کرے گا کہ وہ بے مقصد کام کر رہا ہے۔ مگر ناکام لوگوں سے بہر حال زبان حال یہ کہہ رہی ہوتی ہے کہ

۔ نہ جانے کن دلدلوں سے پھر آواز دیں

اپنی یہ بے مشورہ عمریں اپنے یہ بے منزل سفر

خوش قسمتی اور کامیابی محنت کی اولادیں ہیں۔ کامیاب اور خوش نصیب لوگوں کی محنت ہمیشہ ایک متعین سمت کی طرف تسلسل کے ساتھ سفر پر مرکوز ہوتی ہے۔ اسے مقصدیت یا مقصد کے حصول کے لئے جدوجہد کا نام دیا جاتا ہے۔ مقصدیت کے ساتھ زندگی گزارنے والے لوگ اپنے کچھ گول یعنی اہداف مقرر کرتے ہیں۔ یہ اہداف تعلیمی، معاشی اور معاشرتی ہو سکتے ہیں۔ اور پھر ان کے حصول کے لئے ضروری اقدامات کرتے ہیں۔ زندگی کو اگر سنوارنا ہے تو اُس کے لئے عملی جدوجہد کا ایک نقشہ تیار کرنا ہوگا۔ ویسا ہی نقشہ جیسا کہ کوئی اچھی عمارت تعمیر کرنے سے پہلے بنایا جاتا ہے۔ عمارت کے نقشے میں سب سے پہلے جگہ کی پیمائش اور محل وقوع دیکھا جاتا ہے۔ پھر اس کی منزلوں کا تعین کیا جاتا ہے۔ بنیادوں سے لیکر آخری منزل تک تمام

رسک ہوتا ہے۔ جبکہ سکینگ کرنے والے ایک ملین میں سے ایک شخص فی گھنٹہ ہلاک ہوتا ہے۔ عام موٹر سائیکل چلانے والے غالباً سب سے زیادہ خطرناک زندگی گزارتے ہیں۔ ان میں ایک سال میں ۵۰۰ میں سے ایک شخص ہلاک ہو جاتا ہے۔ مانا کہ آپ کوہ پیما یا سکینگ نہیں کرتے، موٹر سائیکل نہیں چلاتے لیکن آپ پھر بھی محفوظ نہیں ہیں۔ ایک سال میں ایک لاکھ خواتین خانہ میں سے ایک، ڈھائی لاکھ دفتری کارکنوں میں سے ایک، ۶۰۰ کے تعمیراتی مزدوروں میں سے ایک، ۵۰۰۰ کان کنوں میں سے ایک، ۶۰۰۰ ڈرائیوروں میں سے ایک، ۲۰۰۰۰ ریلوے کارکنوں میں ایک، ۱۵۰۰۰ صنعتی کارکنوں میں سے ایک اور ۱۰۰۰۰ ہزار مسافروں میں سے ایک شخص ہلاکت کا شکار ہو جاتا ہے۔

پیشہ کوئی بھی ہوموٹ برحق ہے، آتی ہے اور آ کر ہی رہتی ہے۔ کب آتی ہے کسی کو معلوم نہیں۔ اور یہی بات ہمیں واپس اس جگہ پر لے جاتی ہے۔ جہاں سے ہم نے شروع کیا تھا کہ یہی تو ہے زندگی۔ کتنی فانی اور بے ثبات اور کتنی غیر یقینی۔ موت ہر ذی روح کیلئے نمل ہے۔ مگر کب اور کیسے سوائے ذات باری تعالیٰ کے کوئی نہیں جانتا۔ کوئی صل؟۔ شخصی اور جذباتی نقصان کا ماسوائے صبر کے کوئی صل نہیں۔ مگر خاندان کی معاشی موت کا صل ہے۔ جو صرف اور صرف بیمہ زندگی میں مضمر ہے۔ بیمہ زندگی کے بغیر آپ کی معاشی و مالی ذور اندیشیوں کے تمام منصوبے پھینکے اور بے رنگ رہیں گے۔ اپنے پیچھے رہ جانے والوں کی زندگیوں میں وہی رنگ بھرنے کا سامان کریں جو آپ اپنی زندگی میں دیکھنا چاہتے ہیں۔ ”یہی تو ہے زندگی“۔

۔ فوت جائیں گے ہم اک روز ستاروں کی طرح

چھوڑ جائیں گے فضاؤں میں اُجالوں کی لکیر

○-○-○

جگہ میں استعمال ہونے والے میٹرل کی نشاندہی کی جاتی ہے۔ تعمیراتی کام کی لاگت بخاظ میٹرل اور مزدوری کا تخمینہ لگایا جاتا ہے اور مدت تکمیل طے کی جاتی ہے۔ اس بات کا بھی ادراک کیا جاتا ہے کہ کون کون اور کتنے لوگ براہ راست یا بالواسطہ یہ کام کریں گے وغیرہ وغیرہ۔

آئیے اب ہم اپنے کاروباری یا معاشی اہداف کا جائزہ لیں اور دیکھیں کہ ان کے لئے ہمیں کون سے اقدامات یا لوازمات کی ضرورت ہے۔ سب سے پہلی ضرورت ہمیں اپنے آپ کو پہچاننے کی ہے۔ یہ قدرت کا کرشمہ ہے کہ اربوں کی تعداد میں انسانوں میں ہر کسی کی شخصیت، شکل و صورت اور عادات ایک دوسرے سے مختلف ہیں۔ ماہرین کا خیال ہے کہ اگر ایک ہی ماں باپ کے ایک ارب بچے ہوں تو پھر ان میں کسی دو کی شکلوں اور عادات و اطوار میں مماثلت ہو سکتی ہے۔ تو یہ یقین کر لیں کہ آپ ایک ہی ہیں اور اس کائنات میں آپ کا ایک منفرد کردار ہے۔ کیونکہ قدرت نے اس کارخانہ حیات میں کوئی چیز بے مقصد پیدا نہیں کی۔ اس لئے قسمت کا رونا دھونا چھوڑ دیں۔ اور اپنی معاشی ضروریات کا ایک ہدف مقرر کریں۔

اہداف مقرر کرنا کامیابی حاصل کرنے کے لئے بہت ضروری ہے۔ کیونکہ بغیر اہداف کے زندگی کا سفر اتنا ہی مشکل ہے جتنا کسی ایسی منزل پر پہنچنا جس کا تعین ہی نہ کیا گیا ہو۔ یا کسی ایسی جگہ سے واپس آنا جہاں آپ گئے ہی نہ ہوں۔ کسی نے ایک بزرگ سے پوچھا کہ باباجی یہ سڑک کدھر کو جاتی ہے۔ بزرگ نے استفسار کیا کہ تم نے جانا کہاں ہے وہ شخص بولا کہ مجھے معلوم نہیں تو بزرگ نے فوراً جواب دیا کہ جب آپ کو اپنی منزل کا ہی پتہ نہیں ہے تو پھر اس بات سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ کون سے راستہ پر چل رہے ہیں۔ جب تک آپ کے سامنے صاف شفاف اہداف نہیں ہوں گے آپ اپنی اہلیوں کا کما حقہ استعمال نہیں کر سکیں گے۔ نتیجہً آپ کو خاص پہچان کی شخصیت کی بجائے آوارہ منشا انسان سے منسوب کیا جائے گا۔ کسی طے شدہ ہدف کے بغیر انسان کی مثال اس کشتی کی طرح ہے جس کا کوئی چوڑا نہ ہو

اور وہ چمکولے کھاتی ادھر ادھر بھٹکتی رہے۔ اس پر آپ کے سفر کا اختتام مایوسی، شکست اور ناکامی کے ساحلوں پر ہوگا۔ ایک مشہور فرانسیسی ماہر نے ایک تجربہ کیا۔ اُس نے کچھ سنڈلیوں جو اندھا دھند تقلید کرتے ہوئے ایک دوسری کے پیچھے چلتی ہیں کو ایک گلڈان کے کناروں پر ترتیب سے چڑھا دیا اور گلڈان کے درمیان میں کچھ پتے جو اُن کی مرغوب غذا تھی رکھ دئے۔ سنڈلیاں اُن پتوں کی خوشبو پا کر اُن کی تلاش میں ایک دوسری کے پیچھے تیز تیز چلنے لگیں۔ وہ دن رات سفر میں رہیں مگر اُن پتوں تک جو کہ اُن سے صرف دو تین انچ کے فاصلے پر تھے نہ پہنچ سکیں اور بھوک پیاس کی شدت اور بے جا کوشش سے تھک ہار کر یکے بعد دیگرے گر کر مر گئیں۔ وجہ بالکل عیاں ہے کہ انہوں نے تک دو یا کوشش کو کارکردگی کے ساتھ گنڈا کر دیا تھا۔ بہت سے لوگ یہی غلطی کرتے ہیں۔ باوجودیکہ بہت ہی ان دیکھی دولت اُن کے آس پاس اُن کی پہنچ میں ہوتی ہے مگر وہ یہ حاصل نہیں کر پاتے کیونکہ وہ بغیر کسی تجسس کے جھوم کی اندھی تقلید کرتے ہوئے دائروں میں گھومتے رہتے ہیں جہاں کوئی کنارہ اُن کے ہاتھ نہیں لگتا۔ جناب امجد اسلام امجد کی ایک درج ذیل مختصری نظم میں ایسے حالات کی عکاسی بہت خوبصورتی سے کی گئی ہے۔

ہم لوگ دائروں میں چلتے ہیں  
دائروں میں چلنے سے  
دائرے تو بڑھتے ہیں  
فاصلے نہیں گھٹتے  
یہ آرزوئیں چلتی ہیں  
منزلیں تمنا کی ساتھ ساتھ چلتی ہیں  
صبح دم تاروں کی جھلملاہٹ کو  
روشنی کی آمد کا پیش باب کہتے ہیں  
دائرے بد لئے کو انقلاب کہتے ہیں

لہذا کامیاب زندگی کے لئے اہداف کا متعین کرنا بہت ضروری ہے۔ ذرا تصور کریں کہ باہکی کا بیج ہونے کو ہے۔ دونوں ٹیمیں میدان میں اتر چکی ہیں۔ سخت مقابلہ ہے۔ دونوں ٹیموں کے کھلاڑیوں میں اہتاجا کا جوش و خروش ہے۔ ہر ایک جیت کے جذبے سے سرشار ہے۔ ایسے میں اگر دونوں طرف کی گول پوسٹیں بنا دی جائیں تو کیا دونوں ٹیموں کا وہی جوش و جذبہ برقرار رہے گا۔ بالکل نہیں۔ کیونکہ گول پوسٹ کی عدم موجودگی میں وہ اپنی کارکردگی دکھائی نہیں سکتیں۔ کیا آپ بھی زندگی کا کھیل گول پوسٹ کے بغیر کھیل رہے ہیں۔ اگر ایسا ہی ہے تو اب تک کتنے گول کئے ہیں؟ کوئی نہیں نا! کیوں؟ کوئی ہدف مقرر نہیں کیا!

اہداف مقرر کر کے آپ اپنی کام کرنے کی اہلیت کو کئی گنا بڑھا لیتے ہیں۔ طبعیات کے قانون کے مطابق آپ تھوڑی طاقت صرف کر کے زیادہ وزن اٹھا سکتے ہیں بشرطیکہ آپ اس کے لئے منصوبہ بندی کریں۔ اسی طرح اہداف مقرر کرنے سے آپ کی کارکردگی کئی گنا بڑھ جاتی ہے۔

اہداف کی سات مختلف اقسام ہیں یعنی مادی، مالی، روحانی، کیریئر، خاندانی، ذہنی اور معاشرتی۔ یہاں ہم صرف مالی اہداف کی بات کریں گے۔ دولت اگر جائز ذرائع سے کمائی گئی ہو تو وہ آپ کی کارکردگی کا بہترین پیمانہ ہے۔ آپ کو اپنی ضروریات سے بھی زیادہ دولت کمانا چاہئے تاکہ آپ ان لوگوں کو کام کے مواقع فراہم کر سکیں جو آپ سے کم اہلیت کے مالک ہیں۔ بعض لوگ مذہبی احکامات کی غلط تفسیح کرتے ہوئے یہ کہتے ہیں کہ دولت تمام برائیوں کی جڑ ہے۔ ایسا نہیں ہے۔ بلکہ اس کا اصل مطلب یہ ہے کہ دولت کی ہوں اور اس سے چسپے رہنے کا لالچ تمام برائیوں کی جڑ ہے۔ آپ کا تعلق خواہ کسی بھی پیشے سے ہو آپ جتنی زیادہ محنت کریں گے آپ کو اتنے ہی زیادہ فوائد حاصل ہوں گے۔ جب آپ میں تمام دوسری اچھی انسانی قدریں موجود ہیں تو آپ کو جائز ذرائع سے زیادہ سے زیادہ دولت کمائی چاہئے اور اسے مناسب طور پر خرچ بھی کرنا چاہئے کیونکہ یہ قدرت کا اصول ہے کہ آپ دولت کا جتنا مناسب استعمال کریں

گے قدرت اس میں اتنا ہی زیادہ اضافہ کرتی جائے گی۔ بجوم سے باہر نکلیں، دائرے توڑیں۔ روایات کی اندھی تقلید سے بچیں اور اپنے صاف صاف اہداف مقرر کریں۔ علامہ اقبال نے کیا خوب کہا ہے کہ

دنیا ہے روایات کے پھندوں میں گرفتار  
کیا مدرسہ کیا مدرسہ والوں کی تنگ و دو  
کر سکتے تھے جو اپنے زمانے کی امامت  
وہ کہنہ دماغ اپنے زمانے کے ہیں پیرو

آگے بڑھیں۔ لیڈ کریں۔ امامت کریں۔ بجوم کی پیروی نہ کریں۔ زندگی کے اہداف مقرر کریں۔ یہی صراطِ مستقیم ہے۔ یہی کامیابی کا سیدھا راستہ ہے۔

○—○—○

A goal is a dream with a deadline

Dale Carnegie



## اہداف کیسے ہونے چاہئیں

ہدف ہمیشہ بڑا ہونا چاہئے۔ اتنا بڑا کہ وہ آپ کے اندر کے جوش و جذبے کو ۱۰۰٪ استیسی گریڈ تک ابال کر بھاپ میں تبدیل کر دے۔ اور ۱۰۰٪ استیسی گریڈ پانی کے اُٹنے کا درجہ حرارت ہے اور ۱۱۱۰ اس کے بھاپ میں تبدیل ہونے کا۔ اگر درجہ حرارت ۱۰۰٪ استیسی گریڈ ہو تو پانی بھاپ میں تبدیل نہیں ہوگا۔ صرف اڈگری استیسی گریڈ کے اضافے کے ساتھ یہ بھاپ میں تبدیل ہو کر کئی ٹن وزنی انجن کو چلانے اور دوڑانے لگے گا۔ بس اسی ایک ڈگری کا فرق آپ نے اپنے آپ میں اجاگر کرنا ہے۔ اس سے آپ کو ہدف حاصل کرنے کے لئے ضروری تحریک ملے گی۔ ذائقوں ڈول، غیر یقینی اور ”بس ٹھیک ہے“ طرز کی زندگی گزارنے میں تحریک کا کوئی عنصر نہیں ہوتا۔ تحریک صحیح ہوتی ہے جب آپ کام کرنے کی صلاحیت کو بدرجہ اتم بروئے کار لا رہے ہوں اور ایسا کرنا بغیر صحیح اہداف مقرر کئے ممکن نہیں ہے۔ بڑا گول آپکا اپنی انتہائی کوشش کرنے پر ابھارے گا اور آپ کی کارکردگی عروج پر ہوگی۔ کبھی چھوٹے چھوٹے منصوبے نہ بنائیں کیونکہ ان میں اتنی جان نہیں ہوتی کہ وہ آپ کے اندر کے جذبے کو ابھار سکیں۔ آپ کا اپنی زندگی کے متعلق جو نقطہ نظر ہے اسی سے اس بات کا فیصلہ ہوتا ہے کہ آپ زندگی سے کیا وصول کر سکتے ہیں۔ بڑے گول مقرر کر کے آپ اپنی زندگی کو بڑا کر سکتے ہیں اور بڑی بڑی کامیابیاں حاصل کر سکتے ہیں۔

دوسری بات یہ کہ گول یا اہداف طویل المدتی ہونے چاہئیں۔ ورنہ چھوٹی چھوٹی زکاوتیں اور بھکاوے آپ پر حاوی ہو جائیں گے۔ آپ کے علاوہ کوئی دوسرا آپ کی کامیابی میں اتنی دلچسپی نہیں لے گا۔ کبھی کبھار آپ کو محسوس ہوگا کہ کچھ لوگ آپ کے راستے میں زکاوتیں کھڑی

کر رہے ہیں مگر ایسا ہوتا نہیں۔ سب سے بڑی زکاوت آپ کی اپنی ذات ہے۔ وہ ذات جو بڑے اور طویل المدتی اہداف ترتیب دینے سے گھبراتی ہے یا قاصر ہے۔ دوسرے آپ کا راستہ عارضی طور پر روک سکتے ہیں لیکن تسلسل پسندی اور پست ہمتی کو اپنا کر آپ یہ کام خود مستقل بنیادوں پر کر رہے ہوتے ہیں۔ کبھی کبھی ایسے حالات پیدا ہو جاتے ہیں جو یقیناً آپ کے کنٹرول سے باہر ہوتے ہیں۔ اگر آپ کے اہداف طویل المدتی نہیں ہیں تو یہ عارضی حالات آپ کو غیر ضروری طور پر پریشان کریں گے۔ طویل المدتی اہداف کو حاصل کرنے میں کچھ زکاوتیں ضرور آتی ہیں۔ ان زکاوتوں کو دور کرنے کے لئے آپ کو اپنے اہداف میں ضروری ردو بدل کرنا پڑے گا۔ بالکل اسی طرح جیسے کسی ہوائی جہاز کے پائلٹ کو دوران پرواز اطلاع ملے کہ راستے کا موسم پرواز کے لئے سازگار نہیں تو وہ پندرہ بیس منٹ کا زائد وقت خرچ کر کے اپنے روٹ میں مناسب تبدیلی کر لیتا ہے۔ ایسے ہی ایک ایک کر کے زکاوتوں پر قابو پانے اور اپنے اہداف کی جانب قدم برہاتے رہنا ہی کامیابی کی ضمانت ہے۔

تیسری بات یہ کہ اپنے طے شدہ ہدف کی تکمیل کا منصوبہ روزانہ کی کارکردگی کی بنیاد پر ترتیب دینا ضروری ہے۔ عظمت کے مواقع کسی آبشار کے پانی کی طرح لڑھکتے ہوئے آپ کی جمولی میں آکر نہیں گرتے بلکہ یہ بہت آہستہ آہستہ قطرہ قطرہ کر کے میسر ہوتے ہیں۔ عظیم کامیابی کے لئے آپ کو اپنے مقاصد کی تکمیل کے لئے ہر روز کام کرنا ہے۔ ایک عورت کا واقعہ ہے کہ وہ ایک بیہنس کو روزانہ اپنے ہاتھوں سے اٹھا کر میڑھیاں چڑھ کر اپنے گھر کی چھت پر لے جاتی اور اسے چارہ وغیرہ کھلانے کے بعد شام کو اسی طرح واپس لے آتی تھی۔ اخباری نمائندے حیران ہو کر پوچھتے ہیں کہ آپ یہ کارنامہ کیسے سرانجام دیتی ہیں۔ اُس نے جواب دیا کہ یہ ایک دن کی بات نہیں ہے۔ میں نے کئی مہینے روزانہ کی بنیاد پر اس پر محنت و ریاضت کی ہے۔ یہ بیہنس ایک چھوٹی سی مچھری کی شکل میں پہلے دن پیدا ہوئی تھی اُس دن اس کا وزن مشکل سے سترہ اٹھارہ کلوگرام تھا۔ بس اسی روز اسے اٹھا کر چھت پر لے گئی تھی۔ اور اُس کے بعد ہر روز، ہر مہینہ اور ہر سال یہ سلسلہ جاری رکھا۔ اس کا وزن بمشکل آدھ کلوگرام روزانہ کے

## اہداف کس طرح مقرر کئے جائیں

سب سے پہلے جائزہ لیں کہ آپ اس وقت کہاں کھڑے ہیں۔ یعنی آپ کی اب تک کی کارکردگی کیا ہے۔ دنیا کا مکمل اور مفصل ترین نقشہ بھی آپ کو کہیں بھی پہنچنے میں مدد نہیں دے سکے گا۔ اگر آپ کو یہ معلوم نہیں کہ آپ کا نقطہ آغاز کون سا ہے۔ آپ کہاں سے سفر شروع کرنا چاہتے ہیں۔ سب سے پہلے اپنی کارکردگی کا تیس دن کا ریکارڈ لکھ کر ترتیب دیں۔ اس سے آپ کو اپنی کام کرنے کی اہلیت، اپنی پروڈکشن، اس کا حجم اور اپنے وقت کو موثر طریقے سے استعمال کرنے کی صلاحیت کی صحیح تصویر سامنے آجائے گی۔ ان ۳۰ دنوں کا ریکارڈ مرتب کرتے ہوئے آپ انتہائی دیانتداری سے کام لیں کیونکہ یہ آپ کے مستقبل کا سوال ہے۔ یہ ریکارڈ صرف آپ کے اپنے لئے ہے۔ صبح نیند سے جاگنے کا وقت نوٹ کریں۔ بیڈ سے اٹھنے کا وقت نوٹ کریں اور وہ وقت نوٹ کریں جب آپ کام کرنا شروع کرتے ہیں۔ پھر دن بھر میں اپنے ذاتی وقت جو آپ دوپہر کے کھانے، چائے نوشی، فون کالز اور دوسرے ذاتی معاملات پر خرچ کرتے ہیں کا اندراج کریں۔ ملاقات کا وقت لینے کے لئے کی گئی فون کالز، اچانک آنے والے مہمانوں، سروس کالز، ریفرنس کالز، Demonstration، گاہکوں سے روبرو ملاقاتوں اور تکمیل شدہ سلاز پر صرف شدہ وقت کا حساب نوٹ کریں۔ آخر میں اپنے پراسیکٹ کارڈز کو ترتیب دینے، سلاز کال کے آخری ۳۰ منٹ وغیرہ پر صرف ہونے والے وقت کو نوٹ کریں۔ پہلے چند دن تو یہ سب کچھ آپ کو بہت مشکل لگے گا لیکن جب یہ آپ کی عادت کا حصہ بن جائے گا اور

حساب سے بڑھتا ہوگا۔ چونکہ میں تسلسل کے ساتھ اسے چھت پر لے جاتی اور وہیں لاتی رہی۔ اس لئے اس کے وزن کے ساتھ ساتھ میری ذہنی مطابقت بڑھتی گئی اور مجھے اس کا بڑھتا ہوا وزن محسوس نہیں ہوا۔ یہ خوبصورت عملی مثال اس بات کو پوری طرح واضح کرتی ہے کہ کس طرح اُس عورت نے ایک ۳ سالہ طویل المدتی ہدف (بھینس تقریباً ۳ سال میں جوان ہوتی ہے) کو روزانہ کی اقدامات میں بانٹ کر حاصل کیا۔ ہم جانتے ہیں کہ یکا یک بھینس کو اٹھالینا کسی ایک شخص کے بس کی بات نہیں۔ اس کے لئے منصوبہ بندی، تسلسل اور صبر کے ساتھ محنت کی ضرورت ہے۔

چوتھے نمبر پر اس بات کا خیال رکھیں کہ آپ کا ہدف قطعی اور واضح ہو۔ یہ نہیں کہ اس سال میں زیادہ سیلنگ (Selling) کروں گا یا فکر نہ کریں نتائج زبردست ہونگے وغیرہ وغیرہ۔ یہ ایک عامیانا اور غیر واضح ہدف ہے۔ زیادہ کا کوئی پیمانہ نہیں ہے۔ قطعی اور واضح ہدف یہ ہوگا کہ جب آپ کہیں گے کہ میں اس سال ۵۰ لاکھ روپے کی Selling کروں گا۔ وہی شکاری شکار میں زیادہ کامیاب ہوتا ہے جو ایک وقت میں ایک پرندے کا نشانہ لے۔ وہ پرندوں کے ڈار پر فائز نہیں کرتا۔

ایک محدث عدسہ لیں۔ اُس سے تیز دھوپ کو کاغذ پر ایک جگہ پر مرکوز کریں۔ چند ہی لمحوں میں کاغذ آگ سے جھلنے لگے گا۔ لیکن اگر آپ عدسے کو ہلاتے رہیں اور دھوپ کو ایک جگہ مرکوز نہ ہونے دیں تو کاغذ کبھی آگ نہیں پکڑے گا کیونکہ دھوپ کسی قطعی ٹارگٹ پر مرکوز نہیں ہو رہی ہوگی۔ اس طرح آپ کی کارکردگی کے اہداف متعین اور مقرر ہونے چاہئیں۔ اگر یہ متعین و مقرر نہیں ہیں تو آپ کی توجہ ان کے حصول کے لئے مرکوز ہو کر نہیں ہو سکے گی۔ نتیجہ صاف ظاہر ہے۔

جو بیٹھ جائیں تو دیوار ہے پس دیوار  
اٹھیں تو رستہ ہی رستہ ہے تم باذن اللہ

○—○—○





## اہداف حاصل کیسے کرنے ہیں

جیسا کہ پہلے ذکر کیا جا چکا ہے کہ جائزہ رائج سے دولت کمانے کا ہدف بہترین ہدف ہے۔ جائزہ رائج میں وہ پیشے شامل ہیں جن کی قانون، اخلاق اور معاشرہ اجازت دیتا ہے۔ ہر پیشے میں دولت کمانے کا ایک طریق کار ہے وہ طریق کار کیا ہے؟ اگر آپ لائف انشورنس سیکرز کا پیشہ اختیار کرتے ہیں تو حصول دولت کا واحد ذریعہ ان سیکرز پر کمیشن ہے جو آپ مکمل کرتے ہیں۔ اس کے طریق کار کو جاننے کے لئے یہاں ہم دنیا کے کامیاب ترین انشورنس ایجنٹوں میں سے فریک پنچر نامی ایجنٹ کے مندرجہ ذیل الفاظ سے استفادہ کریں گے۔ وہ کہتے ہیں کہ لائف انشورنس برنس میں یہ ایک طے شدہ حقیقت ہے کہ آپ کی آمدنی ہمیشہ آپ کی کارکردگی کے عین مطابق ہوگی۔ نہ کم نہ زیادہ۔ اس فیلڈ میں آپ کی کامیابی کا آغاز ہی باقاعدہ ریکارڈ رکھنے اور اس کی روشنی میں اپنی کارکردگی کا تجربہ کرتے رہنے سے ہوتا ہے۔ ریکارڈ ہی کی مدد سے انشورنس ایجنٹ کی پیشہ وارانہ زندگی میں ترتیب اور تنظیم آتی ہے۔ جس سے وہ اپنے فرائض کو سلیقہ سے سرانجام دینے کے قابل ہوتا ہے۔ یہ ریکارڈ اُس کے کمزور پہلوؤں کی نشاندہی اور اُن کی اصلاح کے لئے اُس کی راہنمائی کرتا ہے اور ساتھ ہی ساتھ اُس کے مضبوط پہلوؤں کو مزید سنوارنے میں اُس کی مدد کرتا ہے۔ یہ ہزار ہائیسے انشورنس ایجنٹوں کا تجربہ ہے جنہوں نے اس فیلڈ میں انتہائی پختہ بھی دیکھی اور شاندار کامیابی سے بھی ہمکنار ہوئے۔ یہ ریکارڈ لائف انشورنس سیکنگ کے آلات کار ہیں اُن آلات کار میں ویلگی پلانز، پراسپیکٹس کارڈ،

مصروفیات کا روزنامہ (Daily activity sheet)، ڈائری یا پالیسی رجسٹر اور مستقبل کی منصوبہ بندی (Future planning) میں اہم ترین چیزیں شامل ہیں۔

لائف انشورنس سیکنگ دنیا کا سب سے آسان ترین کام ہے بشرطیکہ آپ اسے ”تختی“ یعنی محنت سے سرانجام دیں۔ لیکن یہی کام ”سخت ترین“ یعنی مشکل ترین بن جاتا ہے اگر آپ اسے ”آسانی“ سے سرانجام دیں۔ دوسرے الفاظ میں اگر آپ اپنے لائف انشورنس سیکنگ کے فرائض پوری محنت اور ذمہ داری سے ادا نہیں کرتے تو پھر یہ مشکل ترین کام ثابت ہوگا۔ اس حقیقت سے آپ بھی واقف ہیں کہ ڈاکٹر بیماری کے اثرات کا علاج نہیں کرتا وہ ہمیشہ اسباب کا علاج کرتا ہے۔ اسی طرح لائف انشورنس سیکنگ میں اسباب پیدا کرنے پڑتے ہیں۔ یہاں لائف انشورنس سیکرز میں کامیابی کے لئے میں ایک فارمولہ درج کر رہا ہوں۔ آئیے دیکھیں۔

- آپ کمیشن اس وقت حاصل کر سکتے ہیں جب آپ سیل کریں گے۔

- پالیسی تب کیے گی جب آپ پراسپیکٹ سے ملاقات کریں گے۔

- پراسپیکٹ سے ملاقات تب ہوگی جب آپ کال کریں گے۔

بس یہ ہے سیل کا فارمولہ۔ آپ لائف انشورنس برنس میں اعلیٰ سے اعلیٰ کامیابیاں حاصل کرتے جائیں گے بشرطیکہ پالیسی فروخت کرنے کی بنیاد کو اپنائیں اور وہ بنیاد ہے کالز (Calls)۔ لوگوں سے ملاقات۔ مسلسل ملاقات اور مسلسل ملاقات۔

حصول اہداف میں دوسری اہم ترین بات یہ ہے کہ ہمیشہ اپنے آپ سے مکمل دیانتداری کا مظاہرہ کریں۔ تب آپ جہاں پہنچنا چاہیں گے پہنچ جائیں گے۔ جو کچھ کرنا چاہیں گے، کر لیں گے۔ جو کچھ حاصل کرنا چاہیں گے حاصل کر لیں گے اور جو بننا چاہیں گے بن جائیں گے۔ اپنے روزانہ کے اہداف پر گہری نظر رکھیں۔ انہیں حاصل کرنے کی مکمل سعی و کوشش کریں اور یاد رکھیں کہ جوں جوں آپ روزانہ کے اہداف مکمل کرتے جائیں گے توں توں آپ اپنے طویل المدتی اہداف کے حصول کے قریب تر ہوتے جائیں گے۔ محنت کامیابی کی ایک ایسی

لگے کہ باباجی ہر مسئلے کا حل بنا دیتے ہیں۔ آج ہم انہیں بے بس کریں گے۔ انہوں نے ایک چھوٹی سی چیز یا پکڑی۔ ایک لڑکے نے چیز یا کو اپنے ہاتھ کی مٹھی میں یوں پکڑا کہ صرف اُس کی چونچ نظر آ رہی تھی۔ وہ اس نیت سے باباجی کے پاس گئے کہ اُن سے پوچھیں گے کہ یہ پرندہ مردہ ہے یا زندہ۔ اگر وہ مردہ کہیں گے تو ہم مٹھی کھول کر چیز یا کو اُڑادیں گے اور اگر زندہ کہیں گے تو مٹھی دبا کر اُسے (چیز یا کو) مار دیں گے۔ اس طرح باباجی قائل ہو جائیں گے۔ منضوبے کے مطابق اُس لڑکے نے پوچھا کہ باباجی بتائیں میری مٹھی میں بند یہ پرندہ زندہ ہے یا مردہ؟ باباجی دانا دینا بزرگ تھے۔ لڑکوں کی شرارت کو بھانپ گئے اور بڑے اطمینان و اعتماد سے فرمانے لگے کہ بیٹا اس پرندے کی زندگی اب آپ کے ہاتھ میں ہے چاہو تو اسے زندہ چھوڑ دو اور چاہو تو موت کے گھاٹ اتار دو۔

میرے دوستو! مانتھو! اب آپ کی کامیابی کے پرندے کی زندگی آپ کے ہاتھ میں ہے

اب جس کے جی میں آئے پائے روشنی

ہم نے تو دل جلا کے سرعام رکھ دیا

○—○—○

Commit your life, your plans, your hopes and your dreams.

In return, you will have success in life.

Brian Tracy

قیمت ہے جو آپ ادا نہیں کرتے بلکہ انجوائے کرتے ہیں۔ قیمت صرف ناکامی کی ادا کی جاتی ہے۔ جس کی وجوہات میں عدم محنت، کاہلی و سستی شامل ہیں۔ کیا آپ قیمت انجوائے کرنا چاہتے ہیں یا قیمت ادا کرنا چاہتے ہیں؟ فیصلہ آپ کے ہاتھ میں ہے۔

حصول اہداف میں تیسری اہم بات یہ ہے کہ اپنے آپ کو کنڈیشن ہونے سے بچائیں۔ اپنا کھیل کھیلیں۔ دوسروں کی منفی باتوں سے متاثر نہ ہوں۔ آپ میں بے پناہ صلاحیتیں ہیں۔ آپ آسمانوں کی وسعتوں اور بلندیوں کو چُھ سکتے ہیں۔ اپنے آپ کو حالات کا شکار نہ ہونے دیں بلکہ خود حالات کا شکار کریں۔ حالات سے گھبرا کر اپنے اہداف کو محدود نہ کریں۔ کبھی نہ کریں۔ کیونکہ اس طرح آپ کے سفر کا رخ بستی کی طرف ہو جائے گا۔ یہ زہر قاتل ہے۔ اسے ہرگز قبول نہ کریں۔ ایک سائیکالوجسٹ نے اس بات کو مندرجہ ذیل عملی تجربے سے بڑے خوب صورت انداز میں سمجھایا ہے۔

اُس نے بہت اونچی چھلانگ لگانے والی سبز رنگ کی کچھ نڈیاں پکڑ کر جمع کیں۔ انہیں ایک بڑے جار میں ڈال کر اوپر ڈھکنا رکھ دیا۔ نڈیاں اپنی جبلت کے مطابق چھلانگیں لگا رہی تھیں مگر وہ ڈھکنے سے ٹکر کھا کر واپس نیچے آ جاتیں۔ چند گھنٹوں بعد اُن نڈیوں نے حالات کے مطابق اپنے آپ کو کنڈیشن کرتے ہوئے اپنی چھلانگیں جار کے ڈھکنے سے ایک آدھ اونچ نیچے تک محدود کر لیں۔ اس کے بعد سائیکالوجسٹ نے جار کا ڈھکنا اُٹھا دیا۔ کنڈیشن شدہ نڈیاں جس فاصلے پر اپنے آپ کو ایڈجسٹ کر چکی تھیں وہ اب وہاں تک چھلانگ لگا کر واپس آ جاتیں۔ اب اُن کے لئے باہر کی فضا میں لمبی چھلانگ کا تصور ختم ہو چکا تھا۔ آپ ایسا مت کریں۔ مواقع بہت ہیں اور یہ کبھی ختم نہیں ہوتے۔ بس تسلسل کے ساتھ محنت کی ضرورت ہے۔

کسی بستی میں ایک دانا بزرگ تھے۔ وہ لوگوں کو حکمت اور دانائی کی باتوں سے مستفید کرتے۔ اُن کی اُبھینیں سلجھاتے۔ ایک دن بستی کے کچھ شرارتی لڑکے اکٹھے ہوئے اور کہنے

## دس ”م“۔ کامیابی کے مینار

ہم میں سے ہر شخص کا سیاب ہونا چاہتا ہے۔ اگر آپ کسی راہ چلنے شخص کو یہ سوال کریں کہ وہ اپنی ناکامی کیلئے کیا کچھ کر رہا ہے تو وہ بغیر کسی توقف کے آپ کے گلے پڑے گا۔ کہ آپ کیا کہہ رہے ہیں مگر حقیقت یہ ہے کہ ہم میں سے بہت سے لوگ وہ لوازمات پورے نہیں کر رہے ہوتے جو کامیابی کے لئے لازم ہیں۔ ان لوازمات کو ہم دس میوں (م) یعنی (۱) معیاری ذہنی تصویر (۲) میٹھے خواب دیکھنا (۳) مثبت سوچ اپنانا (۴) منفی سوچ سے بچنا (۵) مقاصد کا تعین کرنا (۶) مقاصد کو تحریر کرنا (۷) مہارت حاصل کرنا (۸) منصوبہ بندی کرنا (۹) مل جھل کر کام کرنا اور (۱۰) متحرک رہنا، سے واضح کرنے کی کوشش کریں گے جن کا ذکر درج ذیل ہے۔

۱۔ معیاری ذہنی تصویر: سب سے پہلی ضرورت یہ ہے کہ آپ جو کچھ کرنا چاہتے ہیں، جو بنا چاہتے ہیں، جہاں پہنچنا چاہتے ہیں اس کی ایک روشن، خوشگوار، صاف ستھری اور معیاری تصویر کا ایک مرکزی خیال ترتیب دیں اور پھر اس خیالی تصویر کو پختگی سے اپنے ذہن میں بشمائیں۔ اسلام میں اس طرف بڑا واضح اشارہ ہے کہ ”مملوکوں کا دار و مدار نیتوں پر ہے“ اپنی اس ذہنی تصویر کو لوگوں کے منفی رویوں سے متاثر نہ ہونے دیں۔ منفی لوگ آپ کے ارد گرد منڈلاتے پائے جائیں گے اور وہ آپ کو مختلف حربوں سے کامیابی کے سفر سے روکنے کی کوشش کریں گے۔ ان کا ایک بڑا حربہ یہ ہوتا ہے کہ آپ سے ہمدردی کے انداز سے بات کریں گے

کہ چھوڑ دیا آپ کو نسا کام کرنے جا رہے ہیں۔ اس میں یہ مشکل ہے وہ مشکل ہے۔ فلاں ہے فلاں ہے۔ پیہ نہیں کیا کیا ہے۔ دراصل یہ لوگ آپ کے ہمدرد نہیں ڈٹن ہیں۔ ہمدردی کے پردے میں آپ کی آگے بڑھنے کی صلاحیت کو زنگ آلود کرنا چاہتے ہیں۔ کسی بزرگ نے ایک خدمت گار سے خوش ہو کر اُسے ایک برتن دیا اور کہا کہ تمہیں جب کسی چیز، ازتم لباس، کھانا یا ٹرانسپورٹ کی ضرورت ہو تو اُس کی نیت کر کے اس برتن میں ہاتھ ڈالنا۔ مطلوبہ چیز حاضر ہو جائے گی۔ خدمت گار اپنے گھر آکر خوش و خرم امارت کی زندگی گزارنے لگا۔ اُس کے ہمسائے نے چند دنوں میں اُس کی مالی و جسمانی حالت میں تبدیلی دیکھ کر پوچھا کہ تم اتنے امیر کیسے ہو گئے۔ وہ سادہ سا انسان تھا بولا یہ فلاں بزرگ کی دین ہے۔ ہمسائے نے کہا کہ کیا میں بھی اُس بزرگ کی خدمت کر کے کچھ حاصل کر سکتا ہوں؟۔ خدمت گار نے اُسے اُس بزرگ کا پتا بتایا۔ وہ شخص دو سال تک بزرگ کی خدمت کرتا رہا۔ چلہ پورا ہوا تو بوقت زخمت بزرگ نے اُس سے کہا کہ مانگو کیا مانگتے ہو۔ تو اُس نے کہا کہ یا حضرت میں اپنے لئے کچھ نہیں مانگتا۔ میری صرف اتنی گزارش ہے کہ آپ نے جو برتن میرے ہمسائے کو دے رکھا ہے وہ وہاں لے لیں۔ یہ کہانی ہمارے معاشرے کی ہو، ہو عکاسی کرتی ہے۔ حاسدین جا بجا مختلف بہرہوں میں آپ کے ارد گرد منڈلا رہے ہوتے ہیں۔ بظاہر تو یہ خیر خواہی کی باتیں کرتے ہیں لیکن در پردہ یہ آپ سے حسد کی بنیاد پر بدخواہی کر رہے ہوتے ہیں۔ ایسے لوگوں کی خواہش بد نیتی پر مبنی ہوتی ہے اور وہ چاہتے ہیں کہ کہیں آپ کا سینڈرڈ، شیش اور مالی حالت اُن سے بہتر نہ ہو جائے۔ اس لئے ایسے لوگوں سے بچ کر اپنی خوشگوار، حسین توقعات کی تصویر اپنے ذہن میں بنائیں اور کسی قسم کی کنڈیشننگ سے بچیں۔ اپنا فوکس برقرار رکھیں۔ فوکس کی اس سے بہتر مثال شاید اور کوئی نہ ہو۔ جو حضرت بازید بسطامی رحمت اللہ کیساتھ پیش آنے والے اس واقعہ میں پائی جاتی ہے۔ وہ لکھتے ہیں کہ میں ایک دفعہ طواف کعبہ کر رہا تھا تو میرے پاس سے ایک خاتون طواف کرتے ہوئے گزری جو بہت اونچی آواز میں دعائیں پڑھ رہی تھی۔ میں نے



سناروں سے آگے جہاں اور بھی ہیں

اصل گلشن گلاب رکھو تم  
سر خروئی کا خواب رکھو تم  
اس سے پہلے کہ سانس رک جائے  
صاف ستھرا حساب رکھو تم

۳۔ مثبت سوچ کو اپنانا: ہمیشہ مثبت سوچ اپنائیں۔ اپنے آپ کو کامیاب ہوتے تصور کریں۔ آپ کی سوچ جتنی زیادہ مثبت ہوگی اتنی ہی آپ کی صحت بہتر ہوگی۔ آپ کی تخلیقی صلاحیت بڑھے گی اور آپ میں بے باک جرات آئے گی۔ آپ پر خوف کا غلبہ نہیں ہوگا۔ آپ کی زندگی خوشگوار، ذہنی صحت قابل رشک اور کارکردگی عروج پر ہوگی۔ اپنی توجہ ہمیشہ دیرپا کاموں پر مرکوز رکھیں۔ عارضی اور وقتی فوائد حاصل کرنے سے گریز کریں کیونکہ یہ طویل المدت میں آپ کے لئے وبال جان بن جائیں گے۔

۴۔ منفی سوچ سے بچنا: منفی انداز فکر کسی بھی انسان کی عملی زندگی میں سم قاتل کا درجہ رکھتا ہے۔ یہ ایسا زہر ہے جو آہستہ خرابی سے انسان کے جسم میں نراہت کر کے اس کے ایک ایک ٹھلے کو ناکارہ بنا دیتا ہے۔ منفی سوچ آپ کی توانائیوں کو ختم کر دیتی ہے۔ اس سے آپ کے فیصلہ کرنے کی صلاحیت بُری طرح کمزور ہو جاتی ہے۔ آپ کی ذہنی و جسمانی طاقت مفلوج ہو کر رہ جاتی ہے اور آپ کو بہت سی ذہنی و جسمانی بیماریوں میں مبتلا کر دیتی ہے۔ غصہ، جوازیامعتولیت، شکوہ و گلہ، الزام و تفتیح اور انتقامی جذبہ سب منفی سوچ کے منبے ہیں۔ چھوٹی چھوٹی زکاؤتوں سے گھبرانا بھی منفی سوچ کے زمرے میں آتا ہے۔ اسے کمزور قوت ارادی کہتے ہیں۔ جسم اور دماغ کے کسی حصے میں پڑی پیپ یا رسولی شاید اتنی خطرناک نہیں ہوتی جتنے کہ ذہن میں بیٹھے ہوئے منفی خیالات۔ ذہنی صحت بہتر رکھنے کے لئے ہمیں ایسے خیالات ویسے ہی اپنے دماغ سے نکالنا یا ہرچھٹکانا چاہیں۔ جیسے ایک ماہر سرجن رسولیوں وغیرہ کو آپریشن کے ذریعے باہر نکال دیتا ہے۔ ہمیں بے کار اور سیاق و سباق سے ہٹی ہوئی باتوں سے پرہیز کرنا چاہئے۔ ایک ٹرین

سناروں سے آگے جہاں اور بھی ہیں

اُسے ٹوکا اور کہا کہ بی بی تو اتنی بلند آواز میں بول کر لوگوں کی عبادت میں خلل ڈال رہی ہے اس لئے تو اپنی دعائیں دھیمی آواز میں پڑھ۔ اُس خاتون نے ایک خوشگلیں نگاہ مجھ پہ ڈالی اور پوچھا کہ تو کون ہے۔ میں نے کہا کہ میں بائزید ہوں۔ اُس نے ایک اور سوال کیا کہ یہاں کیا کرنے آیا ہے؟۔ میں نے کہا کہ تم دیکھ رہی ہو کہ میں طواف کر رہا ہوں۔ وہ بولی تو طواف نہیں کر رہا تو تو لوگوں کی آوازیں سن رہا ہے۔ تیرا دھیان بٹا ہوا ہے۔ اگر تیری توجہ خانہ کعبہ پر مرکوز ہوتی تو تجھے اردگرد کی آوازیں سنائی نہ دیتیں۔ یہ سن کر میں نوافل کے لئے مسجد سے چلا گیا۔ اور اُس کے بعد میں نے طواف کے جتنے بھی چکر لگائے اُن میں مجھے اردگرد کی کوئی نہ رہی اور ایسے محسوس ہوا کہ میرے اور میرے خدا کے علاوہ وہاں کوئی اور ہے ہی نہیں۔ یہی فوکس ہے اور اسی توجہ سے اگر ہم اپنے مستقبل کی ذہنی تصویر بنائیں گے تو اُس تصویر کو حقیقت کا روپ بدلنے میں زیادہ دیر نہیں لگی۔

۲۔ بیٹھے خواب دیکھنا: اپنے بہتر مستقبل کے لئے اعلیٰ اور اچھے خواب دیکھیں۔ قدرت کے نظام میں یہ بات کہیں نہ کہیں پوشیدہ ہے کہ آپ جو خواب دیکھیں گے آپ پر وہ ہی منکشف ہوگا۔ اچھی، صاف ستھری زندگی کے خواب دیکھیں۔ اچھے معاشی مستقبل کے خواب دیکھیں۔ بچوں کی اعلیٰ تعلیم کے خواب دیکھیں۔ اچھی پُرسرت زندگی کے خواب دیکھیں۔ ترقی و خوشحالی کے خواب دیکھیں۔ ایسے خواب نہ ہوں جیسا کہ کسی شخص نے خواب میں دیکھا کہ وہ قتل ہو گیا ہے۔ سبج اٹھا تو اُس کے دل و دماغ پر پریشانی کا عالم تھا۔ کچھ پیسے نکلوانے تک گیا۔ وہاں تک والوں نے ایک پوسٹر لگا رکھا تھا۔ جس پر یہ عبارت درج تھی۔ ”ہم آپ کے خواب سچ کر دکھاتے ہیں“ یہ پڑھ کر وہ اور پریشان ہو گیا تو تک میجر سے کہا کہ میرا اکاؤنٹ بند کر دو کیونکہ میں قتل نہیں ہونا چاہتا۔ کہا جاتا ہے اور یہ سچ ہے کہ جو خواب آپ نیند میں دیکھتے ہیں وہ بے حقیقت اور ناکامی کے خواب ہوتے ہیں۔ کامیابی کے خواب وہ ہوتے ہیں جو آپ کو سونے نہیں دیتے۔ کسی شاعر نے کیا خوب کہا ہے

ہیں۔ ہم انہیں ختم نہیں کر سکتے لیکن اُن سے بچ کر اپنے کارہائے حیات سرانجام دے سکتے ہیں۔

سانپ ڈس لے تو ہے تریاق کا امکان بہت  
آدی ڈس لے تو ہر سانس بکھر جاتی ہے  
ایسے لوگوں سے ہمیشہ کنارہ کشی کریں جن کے متعلق یہ کہا گیا ہے کہ  
اصول جن کی ضرورت، قصیدہ جن کا کلام  
تعلقات کے محتاج، مصلحت کے غلام  
اوپر بھی اپنے نمازی، اوپر بھی اپنا امام  
بزیہ سے بھی مراسم، حسین کو بھی سلام

۵۔ مقاصد کا تعین کریں: زندگی میں آپ کیا کرنا چاہتے ہیں۔ کیا بننا چاہتے ہیں۔ کن بلندوں کو نھو نا چاہتے ہیں۔ کہاں پہنچنا چاہتے ہیں۔ زندگی کے ان تمام مقاصد کا واضح اور قطعی خاکہ تیار کریں۔ اس بات کا بھی تعین کریں کہ آپ کون سا مقصد کتنے وقت میں حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ حقیقی مقصد وہی ہوتا ہے جو وقت مقررہ پر حاصل کیا جاسکے۔ غیر واضح ہوا میں تیرتا ہوا مقصد ایسے ہی ہے جیسے پر چھائیوں کے پیچھے بھاگنا۔ خیالی پلاؤ نہ پکائیں۔ ٹھوس منصوبہ بندی کریں۔

ایک گھر میں بیچے اس بات پر لڑ جھگڑ رہے تھے کہ پالتو بلی (جو کہ مرگئی تھی) کو کہاں دفن کیا جائے۔ ایک کہہ رہا تھا کہ ہم اسے گھر کے سخن میں دفن کرتے ہیں کیونکہ اس کا مسکن یہی تھا۔ دوسرا کہتا ہے کہ نہیں ہم اسے جنگل میں دفن کریں گے کیونکہ اس کا اصل مقام وہی تھا۔ تیسرا اُسے چڑیا گھر میں دفن کرنے پر مصر تھا۔ اس شور کی آواز سن کر بچوں کی ماں نے آواز دی کہ یہ کیا ہو رہا ہے؟ بچوں نے کہا کہ بلی کو دفن کرنا ہے۔ ماں نے کہا کہ تم کیوں لڑ جھگڑ رہے ہو بلی تو ابھی مری ہی نہیں۔ بیچے حیران ہو گئے۔ اس بات پر نہیں کہ بلی ابھی مری نہیں بلکہ اُن کے لئے

لیٹ ہو گئی۔ ڈرائیور سے وجہ پوچھی گئی تو اُس نے کہا کہ ٹرین کے آگے ایک بندہ آ گیا تھا۔ انکوائری کمیٹی نے کہا کہ آپ اُسے روکتے ہوئے نکل جاتے کیونکہ قوانین اس بات کی اجازت دیتے ہیں۔ ڈرائیور کہنے لگا کہ اسی قانون پر عملدرآمد کرتے کرتے تو میں لیٹ ہو گیا۔ دراصل وہ بندہ ٹرین کی پٹری کے سین درمیان میں کھڑا تھا۔ جونہی ٹرین اُس کے قریب پہنچی تو وہ پٹری سے ہٹ گیا۔ اب میں نے انجن کو پٹری سے اتار کر اُس کے پیچھے لگا دیا۔ وہ زرگ زرگ بناتے دوڑنے لگا۔ وہ جدھر جدھر گیا میں انجن اُس کے پیچھے دوڑاتا گیا۔ آخر کار وہ ایک قریبی جنگل میں قابو آ گیا اور میں نے انجن اُس کے اوپر سے گزار کر اُسے مار دیا اور پھر انجن کو واپس پٹری پر لے آیا۔ اس طرح بندہ مارنے کے قانون پر عمل کرتے ہوئے میں لیٹ ہو گیا۔

ہمارے ارد گرد بہت سے ایسے ”ڈرائیور“ حضرات موجود ہیں۔ ہمارے لئے ایسی غلطی اور بے ٹکلی سوچوں سے بچنا انتہائی ضروری ہے۔ بہت سے لوگ اس بات پر گھومتے رہتے ہیں کہ نہاتے ہوئے صرف انہی کے ہاتھ سے صابن کی تکی پھسل کر دور کیوں جا گرتی ہے یا باری و دشواری اُن ہی کا مقدر کیوں ہے۔ زکامیں انہی کو کیوں پیش آتی ہیں۔ یہ سب فضول اور منفی باتیں ہیں۔ ایسے حالات کا سامنا وقتاً فوقتاً ہم سب کو کرنا پڑتا ہے۔ فرق صرف اتنا ہے کہ ناکام لوگ زندگی میں ہمیشہ شکوہ کرتے نظر آتے ہیں کہ؟ Why me جب کہ کامیاب لوگ زندگی کو یہ کہہ کر دعوت دیتے ہیں کہ Try me۔ منافق لوگوں اور منافقت سے بچیں۔ ان سے بچنے کا بہترین طریقہ اعراض کا ہے۔ آپ انہیں ختم نہیں کر سکتے لیکن ان سے اعراض یعنی کنارہ کشی اختیار کر سکتے ہیں۔ منافقوں کو پھینا نا ضروری ہے۔ بعض کا بہرہ تو اس قدر گمراہ کن ہوتا ہے کہ پہچان مشکل ہو جاتی ہے۔ ماتھوں پر سجدوں کے محراب بھی ہو گئے لیکن اگر آپ کچھ دیر بغور جائزہ لیں تو ان کی قلبی کھل جائے گی کیونکہ ان کے کام شیطانوں والے ہو گئے۔ جس طرح جنگلوں میں کانٹے دار جھاڑیاں ہوتی ہیں اور ہم انہیں ختم کرنے کی بجائے اُن سے دامن بچا کر گزر جاتے ہیں بالکل اُسی طرح انسانوں کے جنگل میں کانٹے دار یعنی بُرے انسان موجود



حیران کن بات یہ تھی کہ وہ بی جوائنہوں نے پالتو جانور کے طور پر گھر میں رکھنا تھی وہ تو ابھی خریدی ہی نہیں گئی تو ماں کیسے کہہ رہی ہے کہ وہ ابھی مری نہیں۔ اس طرح کی بے پرکی باتوں پر وقت ضائع کرنے کی بجائے آپ اپنے کام کی سمت دو ٹوک الفاظ میں متعین کریں۔ سمت کا صحیح تعین آپ کو اپنے مقاصد کو ترتیب دینے میں بہت مددگار ثابت ہوگا۔ آپ ذرا غور کریں کہ اگر چلتی ہوئی گھڑی کی سوئیاں اتار دی جائیں تو گھڑی کی ٹک ٹک بند نہیں ہوگی۔ اگرچہ وہ مسلسل چل رہی ہوگی۔ مگر وقت بتانے سے قاصر ہوگی۔ کیونکہ سوئیوں کے بغیر اس کی کوئی اہمیت نہیں ہے۔ آپ بھی گھڑی کی سوئیوں کی طرح کارزار حیات میں بغیر سمت کا تعین کئے کوئی کارنامہ سرانجام نہیں دے سکتے۔

۶۔ مقاصد کو تحریر کرنا: انسانی دماغ بہت بڑی مشین ہے۔ اس میں کروڑوں اطلاعات محفوظ رکھی جاتی ہیں۔ دماغی ٹیب پر آپ کے تجربات، مشاہدات، مطالعات، کئی سنی باتیں سب ریکارڈ ہوتی رہتی ہے۔ مگر اس دماغ کی ایک مجموعی ہے۔ وہ یہ کہ کوئی چیز یا اطلاع آپ اس ترتیب سے یاد نہیں رکھ سکتے اور بروئے کار نہیں لاسکتے جس ترتیب کی کسی پیش آمدہ صورت حال سے عہدہ برآ ہونے کے لئے ضرورت ہوتی ہے۔ اس کا حل صرف اور صرف یہ ہے کہ ہم اپنے طے شدہ مقاصد کو ضبط تحریر میں لائیں۔ اور اس تحریری مواد کے مطابق زندگی کا کھیل ترتیب دیں۔ اگر ایسا نہیں کرتے تو پھر زندگی کے ہر موڑ پر کچھ اس شعر جیسی صورت حال کا سامنا کرنا پڑے گا۔

دیکھا تو وہیں کھڑے تھے جہاں سے چلے تھے ہم  
کشتی کے ساتھ ساتھ کنارے چلے گئے

یہ دنیا عمل اور رد عمل کی دنیا ہے۔ ہمیں اپنی کارگزاریوں کا نقشہ لکھ کر ترتیب دینا ہے۔ معجزوں کا انتظار یا سایوں کا تعاقب نہیں کرنا۔ کہتے ہیں کہ کسی شخص نے سنا کہ پہاڑوں میں ایک پارس نامی پتھر پایا جاتا ہے۔ اس پتھر سے اگر لوہا بارگڑ کھا جائے تو لوہا سونا بن جاتا ہے۔

اُس نے نوکری سے چھ ماہ کی بااختصاص چھٹی لی اور جمع پونجی سے چند بیٹریوں اور لوہے کے لمبے لمبے سنکھل خریدے۔ سنکھلوں کو بیٹریوں کی گردنوں میں ڈال کر پہاڑوں کی طرف چل دیا۔ چھ ماہ بیٹریوں کو سنکھاخ چٹانوں میں گھوما تا رہا۔ لوہے کے سنکھل پتھروں سے نکراتے رہے۔ شدت سفر سے بیٹریوں ایک ایک کر کے مرنی گئیں یہاں تک کہ سب ختم ہو گئیں۔ مگر کسی سنکھل کا لوہا سونے میں تبدیل نہیں ہوا۔ وہ شخص مایوسی کے عالم میں واپس لوٹا۔ گھر آ کر انتہائی گھبراہٹ میں اپنا جوتا بیخ کر زمین پر مارا۔ جوتا اٹا کر تو کیا دیکھتا ہے کہ اُس میں لگے ہوئے لوہے کے کیل سونے کے بن چکے ہیں۔ جلدی سے اُن کیلوں کو اکھاڑا اور بازار بیچنے چلا گیا۔ اُس سونے کی قیمت اُس کی چھ ماہ کی تنخواہ کے برابر لگی۔ باقی نقصان پورا نہ ہو سکا۔ مطلب یہ کہ اگر وہ اپنے اصل کام کو دل جمعی، منصوبہ بندی اور قطعی طے شدہ اور تحریر کردہ مقاصد کے تحت سرانجام دینا رہتا تو وہ کیا کچھ نہیں کر سکتا تھا۔

۷۔ مہارت حاصل کرنا: کسی بھی پیشے کو اپنانا ہو تو اُس کے تمام اسرار و رموز سے واقفیت اور ان میں مہارت حاصل کرنا بہت ضروری ہوتا ہے۔ مہارت کیا ہے؟ ہر پیشے کے متعلق معلومات اور کام کے طریق کار کو سمجھنے کا نام مہارت ہے۔ انگریزی میں ایک کہاوت ہے کہ:

You must know something about everything and everything about something.

یعنی آپ کو اُن معاملات کا کچھ کچھ علم ہونا چاہئے۔ جن کا تعلق براہ راست آپ کی ذات یا پیشے سے نہ ہو۔ اور جن معاملات سے آپ براہ راست وابستہ ہوں اُن کی ہر زبرد زبرد سے آپ کو مکمل آگاہی ہونا ضروری ہے۔ یہی حال آپ کے پیشے کا ہے۔ اس پیشے سے متعلق جو بھی علوم، مہارت اور عملی اقدامات ہیں ان سب میں آپ کو طاق ہونا چاہئے۔ اس کے لئے آپ کو متعلقہ لٹریچر کے دقیق مطالعہ، کلاس روم ٹریننگ، عملی کام اور روزمرہ کے مشاہدات سے فائدہ اٹھانے کی ضرورت ہے۔ ان تمام مراحل کی ایک مربوط طریقے سے تکمیل کے بعد ہی اسے جاری



ہے۔ اس طرح میں بغیر کوئی وقت ضائع کئے اپنے ساتھی مزدوروں سے زیادہ پیسے کمالیتا ہوں۔ اس لئے کہا گیا ہے کہ تعلیم یافتہ شخص وہ ہے جو ”ناں“ میں ”ہاں“ پیدا کر لے۔

تفکرن انسان اپنی غلطیوں سے سیکھتا ہے جبکہ بیوقوف غلطیوں کو دہراتا رہتا ہے۔ یہ بات کہیں زیادہ بہتر ہے کہ دوسروں کی غلطیوں سے سبق حاصل کیا جائے۔ اس طرح آپ بہت سے تلخ تجربات میں سے گزرنے سے بچ جاتے ہیں۔ سیکھتے رہنے کا عمل ایک مسلسل عمل ہے اور آپ کے علم اور مہارت کا پیمانہ آپ کی کمائی کا پیمانہ ہوگا۔ کامیاب لوگوں سے سیکھنا اور بڑھائیں۔ اُن کے پاس باتیں ہیں۔ اپنے پیشے کے ماہرین سے گفتگو کرتے رہیں۔ ایک عالم کے ساتھ گزارے ہوئے چند گھنٹوں میں آپ دس کتابوں کے علم کے برابر علم حاصل کر سکتے ہیں۔ ایسے حکما چپکے چپکے یہ کہتے ہوئے سنائی دیتے ہیں۔

لہجے کی اداسی کم ہوگی  
باتوں میں کھٹک آ جائیگی  
دو روز ہمارے ساتھ رہو  
چہرے پہ چمک آجائے گی

جیسے سنگتی ہوئی آگ کو ہوا دینے سے وہ بھڑک اٹھتی ہے۔ ایسے ہی ٹریڈنگ سے آپ کی وہ صلاحیتیں جو آپ کے ذہنی و جسمانی وجود میں پہلے سے موجود ہیں ابھر کر سامنے آ جاتی ہیں۔ تعلیم و تربیت کے ذریعے اپنے آپ کو ہر قسم کی پیشہ وارانہ ذمہ داری نبھانے کے اہل بنا لیں۔ اگر کوئی پراسپیکٹ اپنی میز پر آپ سے دوران گفتگو کسی ایسے نقطے کی وضاحت چاہے یا کوئی ایسا سوال پوچھ لے جس کا آپ بوجہ کسی علم جو اب ندوے پائیں تو آپ سیکڑناک میں ناکامی کا شکار ہو جائیں گے۔ اگر آپ یہ کہیں کہ میں اپنے سینئر سے پوچھ کر آپ کو جواب دوں گا تو شاید بات مزید بگڑ جائے۔ کیونکہ قانون قدرت ہے کہ یہاں کسی چیز کا خلا قائم نہیں رہتا۔ کوئی نہ کوئی اس خلا کو پُر کرنے کے لئے آ جاتا ہے۔ اس لئے آپ کو اپنے پیشے کے متعلق ہر وقت ہر بات کا

دوساری رکھنے کی ضرورت ہے۔ مہارت کام کو تسلسل سے کرتے رہنے سے ہی آتی ہے۔ کبھی کبھی آپ کو کلاس روم ٹریڈنگ کے کاغذ موانع نہیں ملتے۔ ایسی صورت میں آپ کو کچھ زیادہ محنت کرتے ہوئے مطالعہ کے ذریعے اپنی تربیت خود کرنا ہوگی۔ شاید درج ذیل چار مصرعے آپ کے لئے ہی لکھے گئے ہیں۔

طوفانوں سے آنکھ ملاؤ  
سیلابوں پر وار کرو  
ملاحوں کا چکر چھوڑو  
تیر کے دریا کو پار کرو

فرسک کے اصول کے مطابق کم طاقت سے زیادہ وزن اٹھایا جاسکتا ہے۔ ٹریڈنگ آپ کو کم توانائی خرچ کر کے زیادہ نتائج حاصل کرنے کے قابل بناتی ہے۔ آپ کو فور ونگر اور تخلیق کی طرف مائل کرتی ہے۔ کئی ان بڑھ لوگ ذرا سی تربیت سے کئی قابل رشک تخلیقی کام کر جاتے ہیں۔ میں نے پچھلے سال اگست کے ”ڈان“ اخبار کے ایک شمارے میں ایڈیٹر کے نام ایک خط پڑھا۔ یہ خط بیرون ملک سے کسی صاحب نے لکھا تھا۔ خط کے مطابق وہ صاحب چھٹیاں گزارنے اپنے آبائی شہر شیخوپورہ آئے ہوئے تھے۔ ایک دن وہ بازار میں اپنے ایک عزیز کی دکان پر بیٹھے تھے۔ باہر تھڑے پر چند مزدور بیٹھے گپ شپ لگا رہے تھے۔ اسے میں ایک مزدور کے موبائل فون کی گھنٹی بجی۔ اُس نے فون جیب سے نکالا اور اُس کی کال بند کر کے اُنھ کر چل پڑا۔ مہمان کے عزیز نے استفسار کیا کہ شیدے (مزدور کا نام) تم نے فون تو سنا نہیں اور اُنھ کر بھاگ پڑے ہو۔ شیدے نے جواب دیا ”جناب عالی! مجھے موبائل کا کوئی زیادہ پتا نہیں ہے اور نہ ہی میں اس سے کال کرتا یا سنتا ہوں۔ میں نے تو مین مارکیٹ کے تھوک کر یا نہ مرچنٹس کے ناموں کے حساب سے اس میں الگ الگ رنگ ٹونز (Ring Tones) بھر داری ہیں۔ جو نبی بار برداری کا کوئی کام نکلتا ہے وہ مجھے بتل ماردیتے ہیں اور میں سمجھ جاتا ہوں کہ کس دکان پر جانا

بیجے اور کس کس روز کیا کیا کام کرنے ہیں۔ پھر ان کاموں کو وقت مقررہ پر کرنے کی پوری سعی کریں۔ یہی کامیاب لوگوں کا شیوہ ہے۔

اے میرے ہم نفسو، ہم قلمو، لغزہ گرو  
کتے موضوع سراہ صدا دیتے ہیں  
ہیکڑ ذات سے نکل کر تو دیکھو  
کتے ذرے سورج کا پتا دیتے ہیں

۹۔ مل جل کر کام کریں: مل جل کر کام کرنے کا دوسرا نام ٹیم ورک ہے۔ مثبت قانونی کاموں کو مل جل کر کرنے کے لئے ایک سے زیادہ لوگوں کے گروہ کو ٹیم ورک یا جماعت کہتے ہیں۔ جس کا ایک لیڈر ہوتا ہے۔ منفی سرگرمیوں والے گروہوں کو گینگ کہتے ہیں جس کا ایک سرغنہ ہوتا ہے۔ کامیاب لوگ ہمیشہ کسی نہ کسی ٹیم کا حصہ ہوتے ہیں۔ کیونکہ انسانوں کا باہم رابطہ ہی انہیں کرہ ارض کی دیگر مخلوق سے جدا حیثیت بخشتا ہے۔ اسی باہمی رابطہ کے اندر پیشے کے لحاظ سے چھوٹی بڑی ٹیمیں ترتیب پاتی ہیں۔ ہر ٹیم کا ایک لیڈر ہوتا ہے۔ ٹیم کا سارا فلسفہ اس مقولے کے گرد گھومتا ہے کہ ایک سب کے لئے اور سب ایک کے لئے۔ لیڈر کی سب سے بڑی خصوصیت یہ ہوتی ہے کہ وہ RTR کے فارمولے پر عمل کرتا ہے RTR کا مطلب ہے Recruit, Train and Retain یعنی ٹیم ممبران کو بھرتی کرنا، پھر ان کی تربیت کرنا اور ان کو ساتھ لیکر چلانا اور اپنے پیشے میں ترقی کے مواقع فراہم کرنا۔ بہترین لیڈر وہ ہوتا ہے جو اپنے ماتحت لوگوں کو کارکردگی کی بنیاد پر اس قابل بنائے کہ وہ اگلے عہدوں پر ترقی پا سکیں۔ وہ جتنے زیادہ لوگوں کو بلند یوں پر لے کر جائے گا وہ خود اتنا ہی بلند ہوتا جائے گا۔ ٹیم لیڈر اور ٹیم ممبران کا آپس میں مکمل خلوص کا رشتہ ہونا چاہیے۔ ٹیم ممبر کو یہ مکمل یقین ہو کہ لیڈر جو کر رہا ہے وہ اُس کی (ممبر) کے مفاد میں ہے۔ وقتی تنظیمی وقتیں اُس کے اس اعتبار کو متزلزل نہیں کرتیں۔ اس کی مثال اُس بیچے کی سی ہے جسے باپ اپنے ہاتھوں سے اوپر دوڑا رہا میں اچھالتا ہے لیکن بچہ گھبراتا،

علم ہونا چاہئے۔

کسی کے سہارے اڑ سکتے ہو حد سے حد یواروں تک  
آسمان پر وہی اڑیں گے جن کے اپنے پر ہونگے

۸۔ منصوبہ بندی: اب آپ کو اپنے کام کی منصوبہ بندی کرنی ہے۔ اس کے لئے سب سے پہلے آپ کو یہ دیکھنا ہے کہ ریکارڈ کے مطابق آپ کی موجودہ پوزیشن کیا ہے۔ آپ نے پچھلے سال کتنی پروڈکشن کی۔ اگر آپ نو وارد ہیں تو اپنے جیسے دیگر پرانے ساتھیوں کا ریکارڈ دیکھیں۔ پھر اپنے وسائل اور مسائل کو کاغذ پر لکھیں۔ ان سے عہدہ براہ ہونے کے لئے طریقے لکھیں۔ کچھ مادی رکاوٹیں ہونگی جن کے انحصار کے لئے ضروری کوشش کی جاسکتی ہے۔ مگر وہ بڑی ذہنی رکاوٹیں انسان کی ترقی کی سب سے بڑی دشمن ہیں۔ یہ ہیں مایوسی اور تن آسانی۔ کہتے ہیں کہ آدمی تنگدستی کو محنت سے دور کر سکتا ہے۔ لیکن اگر تنگدستی اور تن آسانی اکٹھی ہو جائیں تو پھر اس کا کوئی علاج نہیں۔ کاروباری منصوبہ بندی کے لئے دوسری اہم بات وقت کی صحیح بانٹ ہے۔ ایک ایک لمحے کا حساب کریں۔ یہ نہ دیکھیں کہ زندگی میں کتنے پل ہیں بلکہ یہ دیکھیں کہ ہر پل میں زندگی کتنی ہے۔ اپنے سونے، جاگنے، تیار کرنے، چائے، پرائیویٹ کام کا وقت الگ کر کے خالص کاروباری وقت کو اپنی کاروباری مصروفیت کے لئے ترتیب دیں۔ آپ کسی بہتی ہوئی ندی، دریا یا نہر کے کنارے بیٹھ کر بہتے ہوئے پانی کو ہاتھ سے چھو سکتے ہیں تو وہ پانی جس کو آپ نے چھوا تھا وہ آگے بہت آگے چلا گیا اور وہ قیامت تک آپ کے ہاتھ نہ آئے گا۔ یہی حال وقت کا ہے۔ گزرا ہوا کبھی واپس نہیں آئے گا۔ ذرا گزرے ہوئے وقت کا اندازہ تو لگائیں۔ اگر ہر منٹ ۵ منٹ ضائع کریں تو ایک سال میں ایسے ضائع شدہ وقت کا ایک مہینہ بنتا ہے۔ جس شخص، ٹیم یا قوم کے پارہ ماہ میں سے ایک ماہ ضائع ہو جائے اُس کے نقصان کا اندازہ آپ خود لگا سکتے ہیں۔ وقت ہی زندگی ہے اور زندگی دولت۔ اس کو ضائع ہونے سے بچائیں۔ گیس کے فقیر نہ بنیں۔ اپنی منصوبہ بندی کو جدیلہ خطوط پر مرتب کریں کہ کتنے



ڈرتا یا روتا نہیں۔ کیونکہ اُسے باپ کے خلوص نیت پر پورا بھروسہ ہوتا ہے۔ وہ اُس اعتبار و بھروسے پر چند منٹ ہوا میں اُچھل کر ہنستا کھیلتا باپ کے محفوظ ہاتھوں میں آجاتا ہے۔ نیم ممبران کا آپس میں بھی خلوص کا گہرا رشتہ ہوتا ضروری ہے۔ کوئی کسی کو دھوکہ نہ دے بلکہ سب ایک دوسرے کے لئے مددگار ثابت ہوں۔ آپس میں حفظ مراتب کا خیال رکھا جائے۔ بے بنیاد غلط فہمیوں کو دور رکھنا چاہیے اور اُن سے بچنا چاہئے۔ کسی لڑکے کی مٹکنی ہوئی۔ بھری مٹکنی میں جب لڑکے لڑکی نے ایک دوسرے کو انگوٹھیاں پہنا کر مٹکنی کا اعلان کیا تو لڑکے نے لڑکی سے پوچھا کہ مجھ سے پہلے تمہارا کسی اور لڑکے سے کوئی تعلق یا اغیر رہا ہے؟ لڑکی نے توجہ کی اور کہا کہ بالکل نہیں۔ میں تو بہت نیک اور پارسا ہوں۔ ایسا سوچ بھی نہیں سکتی۔ تو لڑکے نے فوراً کہا کہ میں یہ مٹکنی توڑتا ہوں۔ کیونکہ جو لڑکی کسی کی نہیں ہو سکی وہ میری کیسے ہوگی۔ تو میرے بھائی یہ ہے بے بنیاد غلط فہمی۔ بات کچھ اور گہرے کچھ اور۔ بچیں ایسی صورت حال سے۔ اس سے ہنستے ہنستے لوگ تباہ ہو جاتے ہیں۔

اچھی نیوں کے ممبران مسابقت یعنی سخت منہ مقابلے بازی کی بنیاد پر ایک دوسرے سے آگے بڑھنے کی کوشش کرتے ہیں۔ ہر ایک کی اپنی اپنی کارکردگی ہوتی ہے۔ کبھی کسی دوسرے نیم ممبر یا ہم پیشہ یا کسی عام انسان کا راستہ روک کر آگے بڑھنے کی کوشش نہ کریں۔ ایسی کارکردگی دیر پائیں ہوتی۔ دوسرے کے کام میں ناگاہی اڑانے کی بجائے ہاتھ میں ہاتھ دے کر آگے بڑھنے کے زیادہ مواقع حاصل ہوتے ہیں۔ ایک زیرک استاد نے تختہ سیاہ پر ایک عمودی لکیر کھینچی اور شاگردوں سے کہا کہ اس لکیر کو منٹائے اور کائے بغیر چھوٹا کرنا ہے۔ بتائیں کیسے کیا جائے۔ تمام شاگرد جھنجھے میں پڑ گئے۔ تھوڑی دیر بعد استاد صاحب نے اُس لکیر کے برابر ایک بڑی لکیر کھینچ دی اور کہا کہ پہلی لکیر اب دوسری لکیر سے چھوٹی ہو گئی ہے۔ یہی طریقہ ہمیں عملی زندگی میں اپنانا ہوگا۔ اپنے کسی دوسرے ساتھی کو اُس کی راہ میں زکاؤٹیں ڈال کر پیچھے چھوڑنے کی کوشش کبھی نہ کریں۔ یہ منقہ کاروائی ہوگی اور اُس ساتھی کے نقصان کے ساتھ ساتھ آپ کا

بھی کوئی بھلا نہ ہوگا۔ اگر آپ کسی کو پیچھے چھوڑنا چاہتے ہیں تو اپنی بہترین کارکردگی سے خود تیز تیز آگے بڑھیں۔ نیم کے اندر سخت منہ مقابلہ بازی کا رجحان قائم رکھیں۔ اس دوران چھوٹے موٹے اختلافات ضرور جنم لیں گے۔ انہیں ہوا دینے کی بجائے ان پر ٹھنڈے دل و دماغ سے غور و خوض کر کے انہیں حل کرتے رہیں۔ ماچس کی تیلی نہ بنیں۔ ماچس کی تیلی کا بھی ایک سر ہوتا ہے۔ جو ذرا سی رگڑ سے بھڑک اُٹھتا ہے۔ ہمارا بھی ایک سر ہے مگر اس میں ایک دماغ بھی موجود ہے۔ ہمیں بھڑکنے بھڑکنے کی بجائے دماغ کو استعمال کرنا ہوگا۔ یہی کامیابی کا راستہ ہے۔ ورنہ غصہ تو حماقت سے شروع ہو کر عداوت پر ختم ہوتا ہے۔ آپ یقیناً ان دونوں سطحوں یعنی حماقت اور عداوت کو اپنانا پسند نہیں کریں گے۔ نتائج کا دار و مدار عملی کارکردگی پر ہے۔ اگر آپ صدق دل سے پوری محنت کرتے ہیں تو نتائج بہترین آئیں گے۔

قرآن کا فیصلہ ہے کہ جماعت میں برکت ہے اور حکم یہ ہے کہ کل کر اللہ کی رسی کو مضبوطی سے تھامے رکھو اور آپس میں تفرقت مت ڈالو۔ یہ نیم ورک کا بہترین درس ہے۔ اس میں وہ تمام حکمتیں پوشیدہ ہیں جو دینی و دنیاوی ترقی و فلاح کا راستہ بتاتی ہیں۔ ایک بہت پرانا محاورہ ہے کہ ”چراغ تلمے اندھیرا“ لیکن اگر دو چراغ ایک دوسرے کے قریب رکھ دیئے جائیں تو دونوں کے تلمے اندھیرا ختم ہو جاتا ہے۔ کیونکہ دونوں ایک ٹیم کی شکل میں ایک دوسرے کے اندھیرے کو ختم کر دیتے ہیں۔ ہمیں بھی اس سے سبق حاصل کرتے ہوئے بہترین ٹیم ورک کا مظاہرہ کرنا چاہئے۔ ٹیم ورک پر میاں محمد بخش کا یہ شعر بہت ہی معنی نثر ہے۔

نال ملاح صلاح ملائیں ٹھل چلائیں بیڑہ

بیر بنا تدبیر نہ کوئی جھوٹا ایبو جھبڑا

یعنی اگر آپ زندگی کی کشتی کو صحیح چلانا چاہتے ہیں تو آپ کو ملاح کے ساتھ پورا تعاون کرنا ہے۔ اگر آپ ملاح، لیڈر یا راہبر کے بغیر کام کریں گے تو ناکام ہو جائیں گے۔

۱۰۔ متحرک رہنا: جمود انسان کی ترقی کا دشمن ہے۔ مناسب آرام کے وقت کے علاوہ



ہمیں ہمیشہ متحرک رہنا چاہئے۔ حرکت میں برکت ہے۔ جب آپ حرکت میں ہوتے ہیں تو پوری کائنات آپ کے ساتھ متحرک ہوتی ہے۔ آپ نے فرین، بس یا کار کا سفر کرتے ہوئے یہ مشاہدہ کیا ہوگا کہ باہر دور جو اونچی اشیاء یعنی درخت، کھجے اور غارتیں وغیرہ ہیں وہ آپ کے سفر کی سمت آپ کے ساتھ ساتھ گھومتی دکھائی دیتی ہیں۔ پوری کائنات آپ کے ساتھ چل رہی ہوتی ہے۔ لیکن جب آپ رُک جاتے ہیں تو وہ بھی جُرد ہو جاتے ہیں۔ زندگی کی مثال ایک بانٹیکل کی مانند ہے۔ آپ جب تک پیڈل مارتے رہیں گے یہ چلتی رہے گی۔ ہمیشہ انکساری اور بردباری سے کام لیں۔ اس طرح آپ کی کارکردگی میں اضافہ ہوگا۔ کیونکہ انکساری اور بردباری کے رویے آپ کی توانائی میں اضافہ کرتے ہیں۔ راستے کی تکالیف و مصائب جو اس زندگی کا لازمی حصہ ہیں سے تحمل و برداشت سے عہدہ برآ ہوں۔

بردباری کرتے رہنا بھولو نہ اس بات کو

سرد لوبا کاٹ دیتا ہے گرم فولاد کو

ہم سب کا ایمان ہے کہ نبی کریم حضرت محمد ﷺ جو چاہتے اللہ سبحانہ تعالیٰ سے ایک اشارے پر کروا سکتے تھے مگر وہ جانتے تھے کہ ایسا کرنا میری امت یا دیگر انسانوں کے لئے ممکن نہ ہوگا۔ اس لئے ہر بات کا عملی نمونہ پیش کیا۔ طائف کا واقعہ ہم سب کو یاد ہے۔ جب تبلیغ دین کی خاطر آپ وہاں تشریف لے گئے تو وہاں کے لوگوں کا رویہ بہت سخت تھا۔ آپ پر پتھر پھینکے گئے۔ خون مبارک نکل آیا۔ مایوسی تو ان میں تھی ہی نہیں۔ ایک پتھر پر تشریف فرما ہوئے۔ جبرائیل حاضر ہو کر کہتے ہیں کہ اے رسول خدا اگر حکم ہو تو میں ان دو پہاڑوں کو پاؤں کی طرح سیل کران کا فروں اور ظالموں کی ان کے درمیان بیس کر ملیا میٹ کر دوں۔ تحمل، برداشت اور بردباری کا انتہائی عظیم اور بے مثال مظاہرہ کرتے ہوئے آپ مسکرائے اور فرمایا کہ اگر ان لوگوں کو ختم ہی کرنا تھا تو اللہ تعالیٰ نے مجھے کیوں بھیجا۔ میں تو انہیں راہ ہدایت پر ڈالنے کے لئے آیا ہوں۔ مجھے ان کی فلاح مقصود ہے نہ کہ تباہی۔ تو دوستو ہمارے پیارے پیغمبر نے ہمارے

لئے، ہمیں بتانے کے لئے کہ راہ حق کے راستے پر چلنے سے، محنت کے راستے پر چلنے سے اگر تکالیف و مصائب و پریشانی تو ان سے صبر و ہمت اور برداشت کے ساتھ کیسے عہدہ برآ ہونا ہے۔ یہی کامیابی کا راستہ ہے۔

اپنے کام کو کبھی اوجھرانہ چھوڑیں۔ روزانہ کا ہدف حاصل کریں۔ خواہ اُس کے لئے آپ کو ڈنگنی محنت کرنا پڑے۔ آج کا کام کل پر مت چھوڑیں۔ کل کبھی نہیں آتا۔ بڑے کہہ گئے ہیں کہ ”کل کرے سو آج، آج کرے سو اب“۔

محترم اور غیر متزلزل ارادے کے ساتھ آگے بڑھیں۔ یہ دنیا اور وہ دنیا دونوں تمہاری ہیں۔ یہ کامیاب لوگوں کی دنیا نہیں ہیں۔ انسانیت کیلئے بطور عام اور اپنے خاندان کے لئے بطور خاص کے لئے آپ کے فلاحی کام ہی آخرت میں آپ کے کام آئیں گے۔ جو یہاں سکھی وہ وہاں سکھی۔ بچوں کی اچھی تعلیم، اچھی رہائش و خوراک، اچھے ذرائع آمدن سب آپ کی محنت شاقہ اور تحریک کے مرہون منت ہیں۔ وقت کے ایک ایک پل سے حساب لیں۔ انٹھیں اور وہ سب کچھ حاصل کرنے کے لئے جس کی آپ کو خواہش ہے متحرک ہو جائیں۔ کامیابی آپ کی منتظر ہے۔ یاد رکھیں دنیا کا طاقتور ترین ریلوے انجن اگر کھڑا ہو یعنی غیر متحرک ہو اور اُس کے پہیوں کے نیچے اگر صرف پانچ چھانچ موٹے ٹکڑی کے ٹکڑے (معمولی زکاوت) رکھ دئے جائیں تو سٹارٹ کر کے چلانے سے وہ ایک انچ بھی آگے نہیں جاسکے گا۔ لیکن اگر یہی انجن سوئیل فی گھنٹہ کی رفتار سے دوڑتا ہوا آ رہا ہو تو لوہے اور کنکریٹ کی بنی ہوئی ۶ فٹ اونچی دیوار کو بھی پاش پاش کرنا ہوا گزر جائے گا۔

انٹھیں۔ بسم اللہ کریں۔ سستی، کٹلی اور بے عملی کو جھٹک کر دور پھینک دیں۔ اپنے کام پر محنت کی رفتار کو تیز کر دیں۔ دیکھیں آپ کے راستے کی تمام زکاوتیں کیسے پاش پاش ہوتی ہیں۔ آگے بڑھیں۔ منزلیں آپ کی منتظر ہیں۔

ستاروں سے آگے جہاں اور بھی ہیں  
مٹھی یوں کھول کہ جگنو نہ نکلے ہاتھ سے  
پلک یوں جھپک کہ کوئی لمحہ اوجھل نہ ہو  
پہلی سیرجی پہ رکھ قدم آخری پہ نگاہ  
منزلوں کی جستجو میں رائیگاں کوئی پل نہ ہو

اُنھہ باندھ کر کیا ڈرتا ہے۔ پھر دیکھ خُدا کیا کرتا ہے۔ منزلیں چوٹی در چوٹی آپ کی راہ  
تک رہی ہیں۔ ہمت، جرات اور استقلال سے آگے بڑھتے جائیں اور بلند یوں پر چڑھتے  
جائیں کہ۔۔۔۔۔ ستاروں سے آگے جہاں اور بھی ہیں۔

ٹھوکریں کھا کر جو سنبھلتے ہیں  
وہی نظامِ جہاں بدلتے ہیں  
راستوں کو ہم نے بدانا ہے  
راستے خود کہاں بدلتے ہیں

☆ ☆ ☆

If you can't get through the mountain, go around it.

If you can't go around it, go over it.

If you can't go over it, sit down and ask your self if getting  
to the other side is all that important.

If it is, set about digging a tunnel.

Mother Teresa



## تعارف

محمد اسلم صابر صاحب پاکستان کے ان محدودے چند پروفیشنل لوگوں میں سے ایک ہیں جنہوں نے انشورنس کے شعبہ میں دنیا بھر میں تسلیم کی جانے والی اعلیٰ ترین پیشہ ورانہ تعلیم یعنی (FCII) فیوشپ آف چارٹرڈ انشورنس انسٹی ٹیوٹ (لندن) حاصل کی ہوئی ہے۔ وہ چارٹرڈ انشورر ہیں اور انہوں نے سوئس انشورنس ٹریڈنگ انسٹی ٹیوٹ، زیورچ، سوئٹزرلینڈ سے بھی لائف انشورنس کی اعلیٰ تربیت حاصل کی ہوئی ہے۔

وہ پاکستان میں لائف انشورنس کے شعبے میں مختلف اعلیٰ عہدوں پر فائز رہے ہیں اور اس انڈسٹری کو اپنی گرانقدر خدمات سے سنوارا اور نکھارا ہے۔ مینجمنٹ اور انشورنس کے تکنیکی موضوعات پر کئی شاندار آرٹیکلز بھی لکھے ہیں۔

اسلم صابر صاحب ایک اعلیٰ ادبی ذوق رکھتے ہیں، خوبصورت اشعار لکھتے ہیں اور بہت اچھے Motivational مقرر ہیں۔ انہوں نے اپنی چوالیس سالہ عملی اور کامیابیوں سے مزین زندگی کا نچوڑ اس موثر کتاب میں بڑے سچے نئے الفاظ میں سمودیا ہے۔ یہ کتاب ایک ایسا مجرب نسخہ ہے جو کامیابی کے متلاشی ہر شخص کو اُس راہ کی بڑی واضح نشاندہی کرتا ہے جو فی الواقع ستاروں سے آگے جہانوں تک جاتا ہے۔

Rs. 150

# بک ہوم



بک سٹریٹ 46 - مزنگ روڈ لاہور، پاکستان فون: 042-7231518-7245072

E-mail: bookhome1@hotmail.com - bookhome\_1@yahoo.com