



ڈیل کارنیگی

گفتگو اور تقریر کا فن

مؤثر گفتگو اور کامیاب تقریر کے لیے آپ کے اندر بھری ہوئی خود اعتمادی کا ہونا
ازیں ضروری ہے۔ آپ جس قدر اعتماد اور خوبصورت چہرے میں اپنے ذاتی اختیار
کا اظہار کریں گے، ستنے فائدے ہی متاثر ہو گئے اور آپ کے نقطہ نظر کو قبول کرینگے
یہ خوبی ہر شخص اپنے اندر ہسانی پیدا کر سکتا ہے۔ اس صورتی ہی توجہ کی ضرورت ہے۔

نفسیاتی رہنما کی زندگی بیش بہا کے

- کامیابی کے راستے
- زندگی کا سفر
- زندہ رہنا بھی ایک فن ہے
- کامیابی کے راز
- ترقی کی راہ پر
- پیٹھے بول کا بادلو
- گفتگو اور تقریر کا فن
- زندگی سے بہتر پریشانیوں سے نجات
- اپنی شخصیت کو پرکشش بنانے
- دوست بننے اور دوست بنانے
- اپنی زندگی سے اُطف اُٹھانے
- قوم پرستی پریشانی اور کامیابی
- بننے ہوئے جیسا
- سوسائٹی کا زندہ رہینے
- مشکل لوگوں کو سمجھنے کے آسان طریقے
- لوگوں کو کھلی کتاب کی طرح پڑھنے
- دلچسپ بن کر اپنے ۱۹ سے بچائے ۱۹ آسان طریقے

رابعہ بک ہاؤس

الکریم مارکیٹ ○ آزاد بازار ○ لاہور ○ پاکستان

www.Sabeer.com

مفید اور سستے کتابیت

گفتگو اور تقریر کا فن

ڈیل کارنیگی



رابعہ مہتاب ہاؤس
الکریچو مارکیٹ لاہور
آرڈو بازار

ماہنامہ ہلال	طبع ہفت روزہ	۱۰۱۔ انسانی تعلق و شہادت
ماہنامہ ہلال	تعمیرات	۱۰۲۔ ہلال کے نغمے
ماہنامہ ہلال	کلیات سانس	۱۰۳۔ ہلال
ماہنامہ ہلال	کلیات سانس صحت	۱۰۴۔ ہلال
ماہنامہ ہلال	ہر ماہ سانس	۱۰۵۔ ہلال
ماہنامہ ہلال	تعمیرات سانس	۱۰۶۔ ہلال
سینیل قیصر ہلال	لازوال غزلین	۱۰۷۔ ہلال
پرکاش پبلشرز	آرڈو کل طوریا اور عراہیت شاعری	۱۰۸۔ ہلال
خواجہ اعجاز حسین حالی	سرسبز حالی	۱۰۹۔ ہلال
علاء الدہلوی	کلیات اقبال	۱۱۰۔ ہلال
علاء الدہلوی	بانگ درا	۱۱۱۔ ہلال
علاء الدہلوی	ہلال تبریز	۱۱۲۔ ہلال
علاء الدہلوی	شریبہ گلیم	۱۱۳۔ ہلال
علاء الدہلوی	شکوہ خوب شکوہ	۱۱۴۔ ہلال
سینیل قیصر ہلال	سورجی رات	۱۱۵۔ ہلال
ڈاکٹر عزیز	کانوں کی برات	۱۱۶۔ ہلال
مہربین الیاس	مقبول جاگیر	۱۱۷۔ ہلال
میدیا ہاؤس	شادی بیاہ کے گیت	۱۱۸۔ ہلال
میدیا ہاؤس	دل امانتیں (منتخب اشعار)	۱۱۹۔ ہلال
عبدالحمید	دل کا قصور (منتخب اشعار)	۱۲۰۔ ہلال
عبدالحمید	دل کو تیری یاد آئی (منتخب اشعار)	۱۲۱۔ ہلال
سینیل قیصر ہلال	دل ہی ترسے (منتخب اشعار)	۱۲۲۔ ہلال
سینیل قیصر ہلال	بیت ہادی	۱۲۳۔ ہلال
سینیل قیصر ہلال	گلدستہ بیت ہادی (پاکت ساز)	۱۲۴۔ ہلال
سینیل قیصر ہلال	لازوال غزلین	۱۲۵۔ ہلال
اسٹار لائبریرس	مہندی ڈاڑھیاں کے سنگ	۱۲۶۔ ہلال
ڈاکٹر عزیز	مہندی کے گنگ ڈاڑھیاں کے سنگ	۱۲۷۔ ہلال
مہربین الیاس	مہندی کی رات	۱۲۸۔ ہلال
اسٹار لائبریرس	مہندی کی مہندی	۱۲۹۔ ہلال
ماہنامہ ہلال	حنا کے گنگ ڈاڑھیاں کے سنگ	۱۳۰۔ ہلال

رابعہ مہتاب ہاؤس
042-7123855

www.Sabeer.com

فہستہ

صفحہ	مضمون	صفحہ	مضمون
۵۳	تیسرا باب نامور مقررین اپنی تقریریں کیسے تیار کیا کرتے ہیں؟	۷	پہلا باب جرات اور خود اعتمادی پیدا کرنا
۵۶	ایک انعام یافتہ تقریر کیسے تیار کی گئی؟	۱۵	مضمونہ قوت ارادی سے بٹھا کریں۔
۶۲	ڈاکٹر کا ناول اپنی تقریر کیسے تیار کیا کرتا تھا؟	۱۸	ہمیں طرح جان لیں کہ آپ کیا کتنا چاہتے ہیں
۶۳	نامور مقررین اپنی تقاریر کیسے تیار کیا کرتے ہیں؟	۱۹	خود اعتمادی کا مظاہرہ کریں۔
۶۴	اپنے نوش کے ساتھ خلوت میں کھلیں	۲۲	پاکش! پرکیش! پرکیش!
۶۸	کیا مجھے تقریر کے دوران نوش استعمال کرنا چاہیے؟	۲۳	دوسرا باب تمہاری کہ فریضے خود اعتمادی پیدا کریں
۷۰	حرف بر حرف یاد نہ کریں۔	۲۶	تمہاری کہنے کا صحیح طریقہ
۷۱	کسان لکھن کو سٹ کیوں سمجھتے تھے؟	۲۸	اس تقریر پر اہم نہیں ہو سکتی تھی۔
۷۲	خلاصہ	۳۱	تمہاری درستہ وقت کہا ہے؟
۷۴	چوتھا باب حافظہ تیز کرنا	۳۳	اس مضمون پر تقریر کا مفید مشورہ
۷۹	وہ چیری کا درست نزدیک ہے۔	۳۶	ہم لکھن اپنی تقاریر کیسے تیار کیا کرتا تھا؟
۸۱	لکھن بلند آواز سے کیوں پڑھتا تھا؟	۴۲	تمہاری کہنے تیار کی جانے؟
۸۲	نوش کے بغیر تقریر کیسے کی جاسکتی ہے؟	۴۷	تمہاری کہنے کو سٹوٹا رکھنے کا راز

جملہ حقوق بحق ناشر محفوظ ہیں

ناشر ————— نوید اے شیخ
ادارہ ————— رابعہ بک ہاؤس لاہور
تعداد ————— ایک ہزار
طابع ————— ندیم یونس پرنٹرز، لاہور

قیمت 80 روپے

صفحہ	مضمون	صفحہ	مضمون
۱۷۹	حیران کن تاثرات سے توجہ حاصل کرنے کی اہمیت۔	۱۴۲	اپنے گھر سے پر روشنی پڑنے دیں
۱۸۱	ثقافتی ابتداء کی اہمیت	۱۴۳	میں نے کتنی چیزیں نہیں ہونی چاہئیں
۱۸۲	خلاصہ	۱۴۵	میں نے کتنی چیزیں نہیں ہونے چاہئیں۔
۱۸۵	نواں باب تقریر کیسے ختم کی جائے؟	۱۴۶	توازن قائم رکھنا
۱۹۱	اپنے پوائنٹس کا خلاصہ تیار کر لیں۔	۱۴۷	مضمون کی آڑ میں بے مقصد اور
۱۹۳	عمل کی اپیل	۱۴۹	مضبوط و سب حرکات کرنا
۱۹۴	مخلص اور مختصر تعریف	۱۵۳	مضمون کی آڑ میں بے مقصد اور
۱۹۵	مزاجیہ اعتقاد	۱۵۲	مضمون کی آڑ میں بے مقصد اور
۱۹۸	شعروں کے حوالے سے اختتام	۱۵۹	۷ سطحاں باب
۲۰۰	کلائیکس	۱۶۳	تقریر کیسے شروع کی جائے؟
	جب انگریزوں کو چھوڑنا ہے	۱۶۴	اپنے پوائنٹس کا خلاصہ تیار کر لیں۔
	خلاصہ	۱۶۶	مخلص اور مختصر تعریف
	دسواں باب	۱۶۹	مضمون کی آڑ میں بے مقصد اور
۲۰۲	معنی کیسے واضح کئے جائیں؟	۱۷۳	مضمون کی آڑ میں بے مقصد اور
۲۰۵	الفاظ کی وضاحت کے لئے مثالیں دیں	۱۷۴	مضمون کی آڑ میں بے مقصد اور
۲۰۸	مضمون کی طرز بیان سے اجتناب کریں	۱۷۵	مضمون کی آڑ میں بے مقصد اور
۲۱۰	مضمون کی طرز وضاحت کیا کرنا تھا	۱۷۶	مضمون کی آڑ میں بے مقصد اور
۲۱۲	تقریر کی اپیل	۱۷۹	مضمون کی آڑ میں بے مقصد اور
۲۱۴	روایتی طور پر لکھنے کے طریقے	۱۸۰	مضمون کی آڑ میں بے مقصد اور
	اپنے اہم خیالات کو مختصر الفاظ		

صفحہ	مضمون	صفحہ	مضمون
۱۱۳	اچھی ادائیگی کا راز	۸۶	لمبی کتاب کو یاد کرنا
۱۱۵	بیشری فورڈ کی نصیحت	۸۷	دہرانے کا بہترین طریقہ
۱۲۱	جب آپ پیپک کے سامنے ہوتے ہیں تو کیا ان باتوں پر عمل کرتے ہیں؟	۸۸	اچھی یادداشت کا راز
۱۲۲	اہم الفاظ پر زور دیں اور غیر اہم کو کم درجہ دیں	۸۹	ایک خیال کو دوسرے خیال کے ساتھ کیسے جوڑا جائے؟
۱۲۳	اپنا انداز بدل لیں	۹۲	آپ کے خیال کو کیسے یاد رکھا جائے؟
۱۲۵	اپنی تقریر کا انداز بدل لیں	۹۳	تقریر کے پوائنٹس کو یاد رکھنا۔
۱۲۶	اہم خیالات سے پہلے اور بعد میں وقفہ ڈالیں۔	۹۴	مکمل مادی کی صورت میں کیا کیا جائے؟
۱۲۹	خلاصہ	۹۵	اہم قسم کی چیزوں میں یادداشت نہیں بڑھا سکتے
۱۳۰	ساتواں باب	۹۶	خلاصہ
۱۳۱	پلیٹ فارم، وجود اور شخصیت	۹۹	پانچواں باب
۱۳۲	ایک مقرر دوسرے سے بہتر کیوں بنتا ہے	۱۰۰	کامیاب تقریر کے بنیادی اصول
۱۳۳	لیاس انسان کی زندگی پر اثر انداز ہوتا ہے۔	۱۰۱	استقلال کی ضرورت
۱۳۴	گرائنٹ کی زندگی میں افسوس کا ایک مقام۔	۱۰۲	اس پر ثابت قدم رہنا
۱۳۵	تقریر سے پہلے ہی ہم کامیاب یا ناکام قرار دیتے جاسکتے ہیں۔	۱۰۳	ریوارڈ کا یقین
۱۳۶	سامعین کو اپنے گنوٹا کٹھا کر لیں	۱۰۵	ہولناک قیصر پر چڑھائی
۱۳۷	میجر پونڈ کو لکھیاں توڑ دینا تھا	۱۰۶	کامیابی کے لئے قوت ارادی
		۱۰۷	خلاصہ
		۱۰۸	چھٹا باب
		۱۱۰	اچھی ادائیگی کا راز
		۱۱۲	ادائیگی کیسے؟

بجرات اور خود اعتمادی پیدا کرنا

۱۱۱۱ سے اب تک پانچ ہزار مرد اور نواتین میرے کورس پبلیک
پبلیک کے مہر تھے اور اس سے مستفید ہوئے۔ ان میں سے بہت سوں
نے مجھے کورس پوائن کرنے کی وجہ لکھی اور یہ بھی بتایا کہ وہ اس سے کیا
سائل کرنا چاہتے ہیں جیڑگی کی بات سے کہ ان میں سے زیادہ تر کا ایک
ایسا حال تھا۔ ایک کے بعد دوسرے نے لکھا۔

جب آپ سے کھڑا ہو کر کچھ بولنے کو کہا جاتا ہے تو میں آٹا مٹا اور
لوہا وہ جو ہانا ہوں کہ میری سوتھ، یادداشت سب جاتی رہتی ہے۔
ایک لمحے میں سے کھڑا نہیں ہو سکتا اور مجھے یہ بھی یاد نہیں رہتا کہ میں
کون کون سے باتوں پر کھڑے ہو کر اپنے اندر
کون کون سے باتوں میں اپنی مشق سوجوں کو کبھی کر کے دل ملی اور کیسوی
تو کھانا چاہتا ہوں۔ میں بزنس کلاب گروپ یا سامعین کو اپنی بات واضح
اور آسان کرنے کی گاہت پیدا کرنا چاہتا ہوں
اس کا اس کا ۱۲ لکھ ہونے۔ کئی سال پہلے ایک شخص ڈی۔ ڈیلو

صفحہ	مضمون	صفحہ	مضمون
۲۳۳	داغ اور صاف کہیں۔	۲۱۶	میں دہرائیں
۲۳۴	تصویری الفاظ۔	۲۱۷	مناسب اور نام فہم مثالیں استعمال کریں
۲۳۶	دیجیٹی کے حصول میں تضاد کی اہمیت	۲۱۸	پہلا ہی تجربے کی تقلید نہ کریں
۲۳۸	دیجیٹی ایک متعدی چیز ہے۔ خلاصہ	۲۲۰	خلاصہ
۲۳۹	بارہواں باب الفاظ کا بر محل استعمال کریں	۲۲۱	گیارہواں باب سامعین میں دیجیٹی کیسے پیدا کی جاتے؟
۲۳۶	مارک ٹوین کا راز، الفاظ کے ساتھ	۲۲۲	سیلف ایڈ آپ پر کیسے اثر انداز ہوتا ہے
۲۳۷	الفاظ کے پس پردہ رومانوی کہانیاں	۲۲۶	دنیا کی تین دیجیٹی ترین چیزیں
۲۳۹	ایک جملے کو ایک سو چار مرتبہ لکھیں	۲۲۸	اچھا سخن کو کیسے بنا جائے؟
۲۵۲	فردوسہ جملے تحریر میں سے نکال دیں	۲۲۹	ایک خیال جس نے ۲۰ لاکھ قارئین کے دل جیت لئے۔
۲۵۳	خلاصہ!	۲۳۱	تظاہر بونہیشہ دیجیٹی سے سنی جائے۔

گھینٹ نے فلاڈیلفیا میں تیسرے کورس میں شرکت کی۔ اس کورس کے شروع ہونے کے کچھ ہی دنوں بعد اس نے مینوفیکچرنگ کلب میں مجھے لٹچ پر بلا دیا۔ یہاں میرے عمر کا آدمی ہمیشہ چاک و پوندر رہتا۔ وہ اپنی مینوفیکچرنگ تعلیم کا ہیڈ تھا۔ وہ چرتیج کے کاموں اور سماجی سرگرمیوں کا لیڈر تھا جب ہم اس دن لٹچ کر رہے تھے تو اس نے میز پر آگے کو جھک کر مجھ سے کہا: مجھے بہت سی تقریبات میں بولنے کو کہا جاتا ہے۔ مگر میں ایسا کرنے میں کبھی کامیاب نہیں ہوتا۔ میں نے لوگوں کے سامنے بولنے سے ہمیشہ اجتناب کیا ہے۔ مگر اب میں بورڈ آف کالج ٹریسٹرز کا چیئرمین ہوں اور مجھے مختلف اجلاسوں کی صدارت کرنا ہوگی۔ اور کچھ کچھ بولنا بھی ہوگا۔

کیا آپ سمجھتے ہیں کہ اس عمر میں اب میں بولنا سیکھ لوں گا۔ کیا یہ ممکن ہے؟

میں نے کہا: مگر گھینٹ، میرا خیال ہے، یہ سوال میرے سوچنے کا نہیں ہے اگر آپ رہنمائی حاصل کریں گے اور ہدایات پر عمل کریں گے تو یقیناً اپنے آپ کو لوگوں کے سامنے بولنے کے قابل پائیں گے۔ اس نے کہا: میرا خیال ہے۔ آپ محض میرا حوصلہ بڑھا رہے ہیں جب وہ اپنی ٹریننگ ختم کر چکا تو ہم نے دوبارہ مینوفیکچرنگ کلب میں لٹچ کیا ہم اسی کو نے اور اسی میز پر بیٹھے جس پر ہم اس سے پہلے بھی بیٹھے تھے۔ اپنی پھلی گفتگو کو یاد کرتے ہوئے میں نے اس سے

سے پوچھا کہ کیا میں اس وقت آپ کا محض حوصلہ بڑھا رہا تھا؟ اس نے اپنی جیب سے سترج رنگ کی نوٹ بک نکالی اور نوٹ کی ہوئی تقریریں اور وہ نوٹس دیکھانے لگا۔ جن کے لئے وہ بک تھا۔۔۔۔۔ اور کہتے آگے کہ یہ سیری زندگی کے خوشگوار دن ہیں۔

اس سے کچھ ہی دن پہلے واشنگٹن میں ایک تقریب منعقد ہوئی۔ وہاں ہر سال ایک اس میں برطانوی وزیر اعظم شرکت کر رہا تھا۔ فلاڈیلفیا کے ایک شخص نے اسے تقریر کرنے کے لئے مدعو کیا تھا۔ اور گھینٹ نے مجھے بتایا کہ انہوں نے اسے بھی سامعین میں انگلیٹڈ کرنے کا ارادہ کیا۔

وہی آدمی تھا جو آج سے تقریباً تین سال پہلے پوچھ رہا تھا کہ کیا وہ ایک بولنگ کے سامنے بولنے کا اہل بنا سکے گا۔ اب صرف ایک شخص کے ساتھ ہی نہیں ہوا۔ میرے پاس ایسے سیکڑوں کیسے ہیں جن کے طور پر چند سال پہلے ایک بروکلن فریڈیشن، ڈاکٹر کرکس نے کہا کہ میں نے اسے بال ٹریننگ کے لئے فلورٹا میں گزار دیں۔ اسے بال ٹریننگ میں ہونے کے ناطے وہ ہمیشہ پر کیٹس دیکھنے جایا کرتا تھا۔ اسے اس وقت وہ ٹیم سے خاما فرمی ہو گیا اور انہوں نے اسے اس وقت ہار دیا اور اسے اعزاز بخش۔

اور وہ اس کے بعد خاص خاص مہمانوں نے حاضرین سے خطاب کیا۔ اس کے بعد اس کے کان میں آواز پڑی۔

”آج رات ہمارے ساتھ ایک نہایت قابل فریٹین ڈاکٹر کرسٹ
موجود ہیں اور ہم ان سے درخواست کرتے ہیں کہ وہ بیس بال کے
کھلاڑیوں کی صحت کے بارے میں کچھ معلومات فراہم کریں۔“

کیا وہ اس کے لئے تیار تھا۔ بالکل۔ وہ دنیا میں سب سے زیادہ
تیار کے ساتھ بیکر دیتا تھا۔ وہ تقریباً ۳ سال ہائی جین پڑھتا تھا اور
دواؤں کی پریکٹس کرتا رہا۔ وہ اس موضوع پر اپنی کرسی پر بیٹھ کر
اردگرد کے حاضرین سے ساری رات باتیں کر سکتا تھا۔ مگر چند ایک
سامعین کے سامنے بے بسی کی حالت تھی۔ یہ سنتے ہی ڈاکٹر کے ہاتھ
پاؤں سن ہو گئے۔ دل زور زور سے دھڑکنے لگا۔ اس نے ساری
عوام الناس کے سامنے تقریر نہیں کی۔ وہ گھبرا گیا۔

اس نے کہا کیا؟ ہر شخص اس کی طرف دیکھ رہا تھا۔ اس
سر جھٹکا آواز میں بلند ہونے لگیں۔ ڈاکٹر بولیں، بولیں، کچھ بولیں
وہ بڑا پریشان تھا۔ وہ جانتا تھا کہ اگر وہ کھڑا ہو گیا تو وہ ناکام ہو جائے
اور پانچ چھ جملے بھی نہ بول سکے گا۔ چنانچہ وہ اٹھا اور ایک لفظ کہنے لگا
کی طرف پشت کر کے باہر گیا۔ اس وقت وہ بہت گھبرا یا ہوا۔ اور
خوردہ آدمی تھا۔

حیرانگی کی بات ہے۔ بروکن واپس آنے کے بعد اس نے سب
پہلے پیلیک سپیکنگ کورس میں داخل کیا۔ وہ پیلیک کے ساتھ
تھا اور اس میں کامیابی کا خواہاں تھا۔ اس نے انتہائی توجہ سے

کرنے کی مشق کی اور کورس کا ایک بھی سیشن میں نہ گیا۔ اس
کام اتنی کامیابی سے کیا کہ وہ خود بھی حیران رہ گیا۔ اسے اپنی امید سے
زیادہ فائدہ ہوا۔ شروع کے چند ہی سیشنز کے بعد اس کی پچھاپٹ
دور ہو گئی اس کی خود اعتمادی بحال ہوتی گئی۔ دو مہینوں میں وہ اپنے
گروپ کا ایما مقرب بن گیا۔ وہ تقاریر کے تمام دعوت نامے قبول کرتے

تھے۔ وہ دوسروں میں نمایاں حیثیت حاصل کرنے کا خواہاں تھا۔
اور اس تقریر میں مہارت کے باعث اس کے غلطے دوست بن گئے
اور ایک ریپلیکیشن کمیٹی کی کمیٹی کے ایک ممبر بنے ڈاکٹر کرسٹ
کی تقریریں کرنے لگے۔ وہ آکر اس کی پارٹی کو چار چاند لگا گئے۔

اس وقت اس کے نزدیک حیرانگی کی بات یہ تھی کہ ایک سال پہلے
اس نے ایک ایسا کام کیا تھا کہ اس نے ہال چھوڑ دیا تھا۔ کیونکہ
اس کی طبیعت اس کی زبان پر تالا پڑ گیا تھا۔

اس کے لئے اس نے خود اعتمادی پیدا کرنا اتنا مشکل نہیں سمجھا
جتنی اس نے پہلے سمجھا تھا۔ ہر شخص حاصل کر سکتا ہے یہ گوالت کھیل کی
اس وقت اس کی طبیعت اتنی ہی کامیابی اور خوشگلی حاصل ہوتی
تھی جتنی اس نے پہلے سمجھا تھا۔ اس میں وہ جوش پیدا ہو جائے
تھا اور اس کے ساتھ ساتھ اس کی طبیعت بھی بہتر ہوتی تھی۔

یقیناً نہیں۔
ان کی موجودگی
تھا اور اس میں کامیابی کا خواہاں تھا۔ اس نے انتہائی توجہ سے

کے سامنے ان کا ولولہ اور جوش مزید بڑھ جاتا ہے ایسے مواقع پر ان کے خیالات سوچیں اور دیکھیں، جنہیں وہ پہلے نہیں جانتے تھے۔ سامعین کے سامنے عود آتی ہے۔ آپ کا تجربہ بھی ایسا ہی ہونا چاہیے۔ عملی قدم اٹھانے سے آپ اس حقیقت کو خود بخود جان جائیں گے۔

آپ کو یہ جان لینا چاہیے کہ ٹریننگ اور پریکٹس آپ کے اندر سے سامعین کا خوف دور کر کے آپ میں خود اعتمادی اور جرأت پیدا کر دے گی یہ نہ سمجھیں کہ آپ ہی کے لئے ایسا کرنا مشکل ہے۔ ساچنے دور کے نہایت قابل لوگوں کو بھی خود اعتمادی اور جرأت کی ضرورت تھی۔ ان میں بھی ان چیزوں کا فقدان تھا۔

ولیم جیننسن برائن (William Jennenys Bryan)

جو میڈلن جنگ میں مانا ہوا بہادر اور جرأت مند سپاہی تھا۔ اس بارے میں بتایا ہے کہ پہلی مرتبہ تقریر میں اس کی ٹانگیں کانپ رہی تھیں۔ مارک ٹیوئن (Mark twain) پہلی مرتبہ سیکھ دینے کے لئے کھڑا ہوا تو اسے یوں محسوس ہوا جیسے کسی نے اس کے ہاتھ میں روٹی ٹھونس دی ہو۔ گرانت نے اپنے وقت میں کو فوج کر کے دنیا میں نام پیدا کیا۔ مگر جب اس نے پبلک کے بولنے کی پہلی کوشش کی تو اسے محسوس ہوا جیسے ساری زمین کے گرد گھوم رہی ہے۔

مہر م جینن جارجز، فرانس کا سب سے مضبوط سیاسی مقرر جیمز آف ٹوینٹین میں ایک سال زبان بند کئے بیٹھا رہا۔ اس کے بعد اس نے چھوٹی سی تقریر کیلئے بڑی مشکل سے اپنے اندر جرأت پیدا کی۔

لیٹ جارج (Lloyd George) نے اقرار کیا کہ جب میں پہلی بار تقریر کرنے کی کوشش کی تو میں سخت مشکل میں تھا۔ میری زبان ٹوٹنے لگی اور میرے منہ سے ایک لفظ بھی نہ نکل پایا۔

جان براٹل اس نے سول وار کے دوران انگلینڈ میں یونین کو تیار کیا۔ اسکول کی پار دیواری میں دیہاتی گردہ سے پہلی مرتبہ مخاطب ہوا۔ اس کے لئے اس نے پہلے ہی سے وہ اتنا خوفزدہ تھا کہ اس نے اپنے منہ سے کچھ نہ کہا۔ وہ گھبرایا ہوا دکھائی دے تو اسے سہارا دینے کے لئے اس نے کوشش کرنا شروع کر دی۔

چارلس سٹورٹ پارنل (Charles Stewert Parnell)

پہلی مرتبہ تقریر کرتے ہوئے اس قدر گھبرایا ہوا تھا۔ اس کے بعد اس نے اپنی انگلیوں کے ناخن پھیلے اور اس کے اندر سے جینے کے وہ گوشت کے اندر دھنسن گئے۔ اور اس کے بعد اس نے اپنی زبان کو دھنسن دیا۔

دیارول (Diavoll) نے مانا کہ وہ ہاؤس آف کامنز سے نظریں

ڈیوارول (Diavoll) نے مانا کہ وہ ہاؤس آف کامنز سے نظریں ڈالنے کے لئے اپنی زبان کو دھنسن دیا۔ اس کے بعد اس نے اپنی انگلیوں کے ناخن پھیلے اور اس کے اندر سے جینے کے وہ گوشت کے اندر دھنسن گئے۔ اور اس کے بعد اس نے اپنی زبان کو دھنسن دیا۔

شیرڈین (Shirddin)

کے ساتھ بھی ایسا ہی ہوا۔

اتنے سارے مقررین کو دیکھنے کے بعد جب مصنف اپنے شاگرد کے اندر گھبراہٹ دیکھتا ہے تو خوش ہوتا ہے۔ سیکرٹری (Sic) نے کہا کہ آج سے دو ہزار سال پہلے تک ایک سیکنگ کو گھبراہٹ نہ ہی کامیابی بخشی۔

مقررین ریڈیو پر بولتے ہوئے بھی اسی قسم کی کیفیت سے دوچار ہوئے ہیں۔ وہ مائیکروفون سے خوفزدہ ہوتے ہیں۔ چارلی چین ساری تقریر لکھ کر سامنے رکھتا تھا حالانکہ وہ تقریریں کرنے کا عادی تھا۔ ۱۹۱۲ء میں ایک رات میوزک ہال میں کے عنوان سے اس نے تقریر کے پوائنٹ لکھ رکھے تھے اور جب وہ انگلینڈ کے لیچیسٹر (Leicester) سے لوٹا تو اس کے پاس

(Legitimate) سیٹج پر گیا اور مائیکروفون تک پہنچا تو اس کے پاس یہی ایسے بل پڑنے لگے جیسے وہ بحر اوقیانوس کے فردری میں آئے ہوئے طوفان کو کراس کر رہا ہے۔

جیمز کریک وڈ ایک مشہور منوشن پکچر کے ایڈیٹر اور ڈائریکٹر کے ساتھ بھی یہی پیش آیا۔ وہ سیٹج پر چھا جایا کرتا تھا۔ مگر یہ حملہ اس سے پہلے وہ ایک کمرے میں دیواروں کو سامعین کی جگہ مخاطب کے بولا کرتا تھا۔ اس کے باوجود اس کے ماتھے پر پسینہ آجایا کرتا تھا۔ پہلی مرتبہ اس نے بتایا کہ براؤوے میں ایک رات وہ اتنا ہوا کہ شاید کوئی دوسرا نہ ہوا ہوگا۔

شروع شروع میں لنکن بھی بولتے ہوئے شرم محسوس کیا کرتا تھا۔ اس کی عجیب حالت ہوئی تھی۔ جب وہ تقریر شروع کرتا تو اس کی آواز میں لڑکھراہٹ ہوتی۔ اس کا طریقہ، اس کا زاویہ اور اس کا انداز وہ پہلے مختلف ہو جاتا اور اس پر بھرباں پڑ جاتیں۔ ہر چیز اس کے سامنے ہوتی مگر ایسا نہایت مختصر عرصے تک ہوا۔ وہ چند ہی لمحوں میں اپنے اندر جوش، ولولہ اور سنجیدگی پیدا کر کے تقریر شروع کرتے اور اب تقریر بھی لنکن جیسا ہو سکتا ہے۔ پبلک کے سامنے اچھا تقریر کرنے کے لئے چار چیزیں ضروری ہیں۔

مشہور وقتِ ارادی سے ابتدا کریں

یہ بات سمجھتے ہیں کہ اس سے کئی گنا اہم ہے اگر کوئی معتمد کو اپنا وقت اور آپ کی خواہش کی گہرائی کو سمجھ سکے۔ اگر آپ کو اپنا وقت اور آپ کی خواہش کی گہرائی کو سمجھ سکے۔ اگر آپ کسی عنوان کے پیچھے ڈٹ جائیں اور وہ اس کوئی آپ کو شکست نہیں دے سکتا چنانچہ اگر آپ کوئی اور ولولہ پیدا کریں پبلک کے سامنے بولنے کیلئے اور دوسروں کو قائل کرنے کے لئے اس کا کیا مطلب ہو سکتا ہے۔

انہی سون سے روشناس کرا کے ملتی ہے۔ اس سے آپ کو اپنے اندر
بہر اور طاقت اور قوت کا احساس ہوگا۔ اس ترقی میں آپ کی ذاتی
کتاب و دو شامل ہوگی۔ اس سے معاشرے میں آپ کا ایک مقام ہوگا۔
اپنے لڑکے مہر یاد رکھیں گے۔

کسی میں کام کی ابتداء میں آپ کو تنگ و دو کرنا پڑے گی مگر ایک
عام لہجہ کے بعد آپ کو انہونی سی خوشی محسوس ہوگی۔ لہذا ابتداء
میں خوشی سے کام لیتے ہوئے کامیابی کی طرف گامزن ہوں پختہ
ہوں گے۔ ایک رات ان اسباق کے مطالعے میں رکائیں اور آگے
لے لے جانا ہو سکے اسے آسان بنائیں۔

میں سیر جبری راستے گال سے ہوتے ہوئے اپنے لشکر
کا ایک ناکہ انرا۔ اس نے اپنی طاقت منوانے کے لئے کیا
تھا۔ اس نے اپنی لڑائی کے ساتھ ڈور Doner کے اونچے ٹکڑوں
کا اور انہوں نے وہاں کھڑے ہو کر دو سو فٹ نیچے بہتی
نہر میں کود کر وہاں رہا۔ وہ پار اترے تھے، آگ کی
لہریں ان کے ملک میں آکر ان کا اپنے خیلے سے آخری
تاکر وہاں پہنچا۔ وہ وہاں نہیں جا سکتے تھے بس ان کے کرتے
... کر آگے بڑھیں ... فتح پائیں ...

... آپ ایسی طاقت کو کیوں نہیں

اور کیا مطلب ہونا چاہیے۔ اس سے معاشرے میں آپ کا مقام بنے گا۔
آپ کی ذات کو شہرت ملے گی اور دائرہ احباب وسیع ہوگا۔ لوگ
آپ کو اپنا لیڈر ماننے لگیں گے اور یہ لیڈر شپ تقریر کے علاوہ
اور میدان میں اتنی تیزی سے نہیں مل سکتی۔

جانسی ایم۔ ڈیپو (Channey M. Depew) کہتا ہے کہ
جلد از جلد شہرت اور قابلیت حاصل کرنے کے لئے مقرر بننے سے
بڑھ کر اور کوئی چیز نہیں۔

فلپ ڈی۔ آرم (Philip D. Armour) نے کروڑ پتی بننے
کے بعد کہا:

”کاش میں سرمایہ دار ہونے کی بجائے ایک بڑا مقرر ہوتا“
یہ ایک ایسی چیز ہے جسے پانے کی ہر طرح لکھا آدمی کو سننا
ہے۔ اینٹریو کارنے کی وفات کے بعد اس کے کاغذات میں
منصوبہ جلا جو اس نے ۳۳ سال کی عمر میں اپنے لئے بنایا تھا۔
میں نے محسوس کیا کہ وہ آئندہ دو سالوں میں کاروبار کے ذریعے وہ
کم لے گا چنانچہ ۳۵ سال کی عمر میں کاروبار چھوڑ کر آکسفورڈ میں
تاکر خوب علم حاصل کرے اور پبلک پیپلنگ کو خاص توجہ دے
ذرا سوچیں پبلک پیپلنگ کے اس نئے میدان میں ترقی
آپ کو کس قدر خوشی اور تسکین ملتی ہے۔ آپ کو ساری دنیا کا
کے وہ خوشی نہیں مل سکتی جتنی لوگوں کو بخائب کر کے اور

اپنا لیتے۔ اپنے خوف کو نیست و نابود کیوں نہیں کر دیتے۔

اچھی طرح جان لیں کہ آپ کیا کہنا چاہتے ہیں؟

جب تک کوئی شخص یہ جان نہ لے کہ وہ کیا کہنا چاہتا ہے وہ اپنے اندر اطمینان نہیں پاسکتا۔ وہ اپنے سامعین کا سامنا نہیں کر سکتا۔ اسے ایسے محسوس ہوتا ہے جیسے کوئی اندھا دوسرے اندھوں کی رہنمائی کر رہا ہو۔ ایسے حالات میں مقرر کو محتاط ہونا چاہیے اور اسے اپنی لاعلمی پر شرمندگی محسوس کرنی چاہیے۔

۱۸۸۱ء میں مجھے قانون ساز مجلس میں منتخب کیا گیا

روسولٹ نے اپنی سوانح حیات میں لکھا۔ تو میں مجلس میں سب سے کم عمر تھا۔ تمام دوسرے نوجوانوں اور نا تجربہ کار لوگوں کی طرح مجھے لوگوں کے سامنے بولنے میں وقت محسوس ہوتی۔ مجھے ایک بولنے آدمی نے نصیحت کی کہ اس وقت تک تقریر مت کرو جب تک تم یقین نہ ہو جائے کہ تمہارے پاس کہنے کے لئے مناسب حد تک موجود ہے اور جان لو کہ تم کیا کہنے والے ہو۔ تب کہو اور بیٹھ جاؤ۔ اس بزرگ نے روسولٹ کو اعصاب پر قابو پانے میں کی ہوگی۔ اس نے اسے مزید کہا۔ اگر تم سامعین کے سامنے کچھ کہو کہ بے چیز تمہاری چمک چاہٹ دور کرنے میں مدد کر سکتی ہے۔

تفصیلاً، نقشے پر کوئی نقلہ پوائنٹس آؤٹ کریں، میز کو کھسکائیں، اس کے کونوں، کپڑوں کو اوڑھنا دھریں۔ ایسی حرکات آپ کو آپ کے سامنے اطمینان بخشیں گے۔

یہاں تک کہ ایسا متوقع بار بار نہیں آتا۔ لیکن یہ محض آپ کو مشورہ ہے۔ اگر آپ کر سکیں تو کر لیں لیکن ابتدا میں صرف دو چار ایک منٹ چلنا شروع کر دے تو پھر وہ سہاروں سے چل کر رہتا ہے۔

نور اعتمادی کا مظاہرہ کریں

نور اعتمادی کا مظاہرہ کریں۔ ایک پروفیسر ولیم جیمز

نے کہا کہ انسان کی توجہانی کرتا ہے۔ مگر حقیقت میں ایکشن اور ایکشن بلا واسطہ طور پر قوت ارادی اور اسے بلا واسطہ طور پر محسوسات کو ریگولریٹ کر سکتے ہیں۔

نور اعتمادی کا مظاہرہ کریں۔ پروفیسر ولیم جیمز اور خوشی کے تاثرات نہ ہوں گے۔ اس کے سامنے آنا چاہیے اور اس کے سامنے آنا چاہیے کہ جب آپ پہلے ہی سے خوش تھے۔

اگر آپ کو یہ رویہ خوش نہ کر سکے تو ایسے موقع پر کوئی اور چیز آپ میں
یہ احساس پیدا نہیں کر سکتی۔
پروفیسر جیمز کی نصیحت پر عمل کریں جب آپ سامعین کے سامنے
کھڑے ہوں تو اپنے اندر جرات پیدا کریں۔ ایسا مظاہرہ کریں کہ جیسے
آپ پہلے بھی بہت دفعہ سٹیج پر آئے ہوں۔ جب تک آپ کو
بولنے کی تیار ہی نہ کریں آپ ایکٹ نہیں کر سکتے۔ لیکن جب یہ آپ
کو معلوم ہو کہ آپ کیا کہتے والے ہیں تو شان سے قدم بٹھائیے اور وہ
منزلت کے لئے گمراہیوں سے بچیں۔ کبھی آپ کی جرات میں
اضافہ کرے گی۔

بہتر اور بہتر موقع پر لوگوں نے ہمیشہ جرات کو سراہا ہے۔ آپ کا
کتنی تیزی سے کیونکہ وہ ٹرک رہا ہو۔ بہادری سے بیدھے کھڑے ہو کر
بولیں۔ اپنے سامعین کے سامنے بالکل بیدھے کھڑے ہو کر کہا اور
ملا کر خود اعتمادی سے بولیں۔ تصور کریں کہ آپ کے سامنے سارے
آپ سے کچھ لینے کے لئے کھڑے ہیں۔ ایسی سوچ نفسیاتی طور پر
کو بہت فائدہ پہنچائے گی۔

گھبرا کر اپنے کوٹ کے بلن۔ یا بار بار کھولنا۔ بند کرنا۔ یا تھوڑے
کھینا اور بار کے موتیوں کو چھیرنا نہ کریں۔ اگر آپ نے گھبرا
ایسی حرکات کرنا ہی ہیں تو اپنے ہاتھوں کو پیچھے باندھ کر
سے کھیلیں یا پیروں کو ادھر ادھر کریں۔ جہاں آپ کو کوئی

مقرر کے لئے فریج کے پیچھے چھینا اچھا نہیں۔ مگر شروع شروع میں
ہلکا کر کے پیچھے کھڑے ہو کر بولنے اور انہیں مضبوطی سے پکڑنے یا
ہلکے اندر کسی کے کو دبانے سے آپکی جرات میں اضافہ ہوگا۔

ٹیڈی روسولڈ کی جرات کیونکہ بحال ہوئی۔ کہا وہ قدرتی طور پر
جرات مند تھا؟ بالکل نہیں بلکہ وہ اپنی سوا سوا حیات میں لکھنا سے
شروع شروع میں ایک عا کا گھبراہٹ اور ناقابل اعتماد نوجوان تھا
کے ہاتھ لکھتے اور مشکل کے بعد اپنے جسم روح اور قوت کو ٹریننگ

اس نے ہمیں بتایا کہ اس نے اپنے اندر تبدیلی کیسے پیدا کی۔ وہ لکھتا
ہے کہ میں نے اپنا خوف قسمتی سے میں نے ماریات (Maryat)
کا ایک کتاب کا ایک پراگراف پڑھا جس نے مجھے بہت متاثر کیا۔ اس
کتاب میں لکھا ہے کہ ایک کپتان کسی بہرہ کو خوف دور کرنے کی ترکیب
یہ ہے کہ ہر آدمی ایکشن دور کرنے کے دوران خوف زدہ ہوتا
ہے اور اس وقت وہ اس پرانا قابو پالیتا ہے جیسے وہ کبھی خوفزدہ ہی
نہیں ہوا اور اس کے ساتھ ساتھ اس کا خوف اس قدر دور ہو جاتا ہے کہ
اس کا اس میں نہیں ہوتا۔

اس کا اس میں نہیں ہوتا۔
کھینا اور بار کے موتیوں کو چھیرنا نہ کریں۔ اگر آپ نے گھبرا
ایسی حرکات کرنا ہی ہیں تو اپنے ہاتھوں کو پیچھے باندھ کر
سے کھیلیں یا پیروں کو ادھر ادھر کریں۔ جہاں آپ کو کوئی

اگر آپ چاہیں تو آپ بھی یہ تجربہ کر سکتے ہیں مارشل فیک marshal
نے کہا کہ جنگ میں بہترین تحفظ غصہ ہے چنانچہ اپنے خوف
کے برابر غصہ دکھائیں یہ لہجے موقع پر اپنے دشمنوں سے ملیں جنگ
کریں اور بہادری سے فتح یاب ہوں

پرکھٹیس! پرکھٹیس! پرکھٹیس!

یہ پر زور اور آخری پوائنٹ سب سے زیادہ اہم ہے
آپ نے جو بھی پڑھا ہے۔ سب کچھ بھول گئے ہوں تو اس
یاد رکھیں۔ یہ پہلا اور آخری راستہ ہے خود اعتمادی ٹرھانے اور
نہ ہونے کے لئے۔ بولیں۔۔۔۔۔ سب سے ضروری پرکھٹیس
پرکھٹیس، پرکھٹیس ہے جس کے بغیر ہم کچھ نہیں کر سکتے۔
روسو ایڈ نے کہا کہ کوئی بھی شخص شروع شروع میں نہا
ہوا اور پریشان ہوتا ہے۔ اسے جرأت کی نہیں بلکہ اعصاب
پانے کی ضرورت ہوتی ہے جنہیں وہ پرکھٹیس سے ہی قائم
ہے۔ وہ ہر مشق کے بعد مضبوط سے مضبوط ہونا چاہا جائے
آپ سامعین کے خوف سے چٹکارا اپانا چاہتے ہیں
دیکھیں کہ اس کی وجہ کیا ہے۔
خوف لاعلمی اور غیر یقینی کی حالت میں جنم لیتا ہے

رائس اپنی کتاب "The mind in the making"
میں کہتا ہے۔ دوسرے لفظوں میں یہ خود اعتمادی کی کمی کی وجہ سے
پیدا ہوتا ہے۔

اس کا سبب وجہ سے پیدا ہوتا ہے جب آپ نہیں جانتے کہ آپ حقیقت
میں کیا کہتے ہیں تو بیجا خوف طاری ہو جاتا ہے۔ لاعلمی تجربہ میں کمی
اور عدم یقین ہوتی ہے جب آپ اپنے تجربے میں کامیاب ہو جاتے
ہیں تو آپ کا خوف جاتا رہتا ہے۔

اس بات یقینی ہے کہ تیرنے کے لئے پانی میں پھلانگ لگانا
آپ کو سب سے زیادہ ضروری ہے کہ کتاب پڑھی ہے اسے ہٹا کر آپ
میں اس کا اثر راعیب کیوں نہیں ہو جلتے۔ کوئی ایسا موضوع
نہ ہونے کے لئے۔ بولیں۔۔۔۔۔ سب سے ضروری پرکھٹیس
پرکھٹیس، پرکھٹیس ہے جس کے بغیر ہم کچھ نہیں کر سکتے۔
روسو ایڈ نے کہا کہ کوئی بھی شخص شروع شروع میں نہا
ہوا اور پریشان ہوتا ہے۔ اسے جرأت کی نہیں بلکہ اعصاب
پانے کی ضرورت ہوتی ہے جنہیں وہ پرکھٹیس سے ہی قائم
ہے۔ وہ ہر مشق کے بعد مضبوط سے مضبوط ہونا چاہا جائے
آپ سامعین کے خوف سے چٹکارا اپانا چاہتے ہیں
دیکھیں کہ اس کی وجہ کیا ہے۔
خوف لاعلمی اور غیر یقینی کی حالت میں جنم لیتا ہے

یہ کتاب اولیٰ کے مصنف کو بیک پیکنگ میں مہارت
اور اس کا سبب وجہ سے پیدا ہوتا ہے جب آپ نہیں جانتے کہ آپ حقیقت
میں کیا کہتے ہیں تو بیجا خوف طاری ہو جاتا ہے۔ لاعلمی تجربہ میں کمی
اور عدم یقین ہوتی ہے جب آپ اپنے تجربے میں کامیاب ہو جاتے
ہیں تو آپ کا خوف جاتا رہتا ہے۔

دیر لگی۔ وہ یہ تھی۔ وہ اپنی گنہگار ہٹ پر قابو پانا چاہتے تھے۔ کھڑے کھڑے کچھ سوچنے کے قابل بننا چاہتے تھے اور کسی بھی چھوٹے یا بڑے ہجوم کے سامنے آسانی اور خود اعتمادی کے ساتھ بولنا چاہتے تھے۔

۲۔ صحیح اور خود اعتمادی کے ساتھ بولنا کوئی مشکل کام نہیں ہے، تقریر کرنا چند لوگوں کی وارنت نہیں یہ گولف کھیلنے کی مانند ہے جسے ہر عورت اور مرد سیکھ سکتا ہے اگر کسی میں ہلک سیکنگ کی خواہش ہے تو ہر کوئی اپنے اندر یہ صلاحیت پیدا کر سکتا ہے۔

۳۔ بہت سے لوگ بھرے مجمع کے سامنے اس طرح گفتگو کرتے ہیں جیسے وہ اپنے سامنے کھڑے کسی ایک شخص سے بات کر رہے ہوں۔ زیادہ لوگوں کی موجودگی اس کے جوش کو اور زیادہ بڑھا دیتی ہے اگر آپ ایسا نہ کریں تو اس کتاب میں لکھے گئے مشوروں پر عمل کریں تو ایک دن ایسا آئے گا جب آپ کامیابی کے ساتھ دوسروں کے سامنے بولنے لگیں گے۔

۴۔ یہ مت سوچیں کہ آپ کا مشورہ دوسروں سے ہٹ کر ہے بہت سے مشہور تقریرین شروع شروع میں لوگوں کے مجمع ڈرا کرتے تھے۔ مگر آج لوگ ان کی خود اعتمادی کی مثالیں دیتے ہیں۔

۵۔ آپ جتنی مرتبہ بھی بولیں گے آپ کی خود اعتمادی میں اضافہ چلا جائے گا۔ سلیج کی جانب جاتے ہوئے آپ خوف

کے مگر اپنے پیروں پر چنڈ سیکھا کھڑے ہونے کے بعد یہ خوف مکمل طور پر دور ہو جائے گا۔

۱۔ اس کتاب میں درج باتوں کو مکمل طور پر ذہن نشین کرنے کے لئے ان باتوں پر عمل کریں

۱۔ اس کتاب میں درج باتوں کو مکمل طور پر ذہن نشین کرنے کے لئے ان باتوں پر عمل کریں

۱۔ اس کتاب میں درج باتوں کو مکمل طور پر ذہن نشین کرنے کے لئے ان باتوں پر عمل کریں

۱۔ اس کتاب میں درج باتوں کو مکمل طور پر ذہن نشین کرنے کے لئے ان باتوں پر عمل کریں

۱۔ اس کتاب میں درج باتوں کو مکمل طور پر ذہن نشین کرنے کے لئے ان باتوں پر عمل کریں

تیاری کے ذریعے خود اعتمادی پیدا کریں

۱۹۱۲ء سے مصنف اپنی پیشہ وارانہ ذمہ داری کے تحت ہر سال تقریباً چھ ہزار تقریریں اصلاح کرتا رہا ہے۔ یہ تقریریں بڑے بڑے اور پیشہ ور لوگوں کی ہوتی تھیں۔ اچھی تقریر کے لئے ضروری ہے کہ اسے تیار کیا جائے اس میں ہر بات واضح طور پر بیان کی جائے تاکہ ہر والا اس سے متاثر ہو بعض لوگوں کے ذہن میں کہنے کو بہت کچھ ہے مگر تیاری نہ کرنے کی وجہ سے وہ اپنا پیغام صحیح طریقے سے تک نہیں پہنچا پاتے۔ کامیاب تقریر کرنے کا نصف راز اس کی طرح سے تیاری میں ہے۔

جب کوئی مقرر ذہنی اور جذباتی طور پر تقریر تیار کر لیتا ہے وہ اس حقیقت کو جان لیتا ہے کہ وہ خود بخود بول سکتا ہے۔ تقریر کو بوجھ محسوس نہیں اپنے آپ کو بلکا پھلکا محسوس نہیں اچھی طرح سے تیار کردہ تقریر کا ہر حصہ بخوبی اور عمدگی سے جاسکتا ہے۔

جیسا کہ باب اول میں بتایا گیا ہے تقریر تیار کرنے کی بنیادی وجہ خود اعتمادی پیدا کرنا ہے۔ علاوہ ازیں تیار شدہ تقریر سے جرأت پیدا ہوتی ہے۔ سب سے خطرناک غلطی لوگ یہی کرتے ہیں کہ تقریر کی تیاری کو بلا تازہ کر دیتے ہیں۔ ان کی مثال ایسی ہی ہے جیسے کوئی سپاہی میدان جنگ میں گیا پاؤں ڈر، کھوکھلے سٹیل اور جنگی سامان (بارود) کے بیخونہ کے دستے اور مضطرب گھوڑوں کی کیفیت میں کھڑا ہو۔ ایسے حالات میں وہ سامعین کے سامنے مطمئن نظر نہیں آتے۔ اس لئے اس وقت ہاؤس میں کھڑے میرا خیال ہے کہ جب تک یہ علم نہ ہو کہ تیاری کیسے ہے اس میں خود کو مطمئن محسوس کرتا ہوں۔

اس کی ایک اور اعتمادی حاصل کرنا چاہتے ہیں تو چننے ضروری باتیں لکھیں۔ اسل جان لے لکھا۔ سچا پیار خوف سے بے نیاز ہوتا ہے۔

تیار شدہ تقریر میں ہوتی ہے۔

کیوں تیار نہیں کرتے؟ کیوں کچھ تو نہیں کرتے؟ اس کی تیاری کیا چیز ہے، کچھ وقت کی تنگی کی ہے، اس باب میں ہم ایسی چیزوں کے بارے میں

تیاری کرنے کا صحیح طریقہ

تیاری کیا ہے؟ کتاب کا پڑھنا؟ کسی حد تک یہ بھی ایک ہے مگر بہترین طریقہ نہیں ہے۔ پڑھائی مددگار ثابت ہو سکتی ہے مگر پوری کتاب پڑھنے کے فوراً بعد اس میں درج شدہ باتوں کو اپنے طور پر پیش کرنے سے آپ کسی نہ کسی چیز کی کمی ضرور محسوس کریں گے کہ جس چیز کی کمی ہے مگر وہ مقرر سے متاثر نہیں ہوں گے کچھ عرصہ پہلے مصنف نے نیویارک بنک کے سینئر آفیسرز کے ایک سیمینار کے کورس کا انتظام کیا۔ ایسے گروپ کے لئے مناسب طور پر تیاری کرنے میں وقت محسوس کرتے تھے۔ انہوں نے ساری زندگی اپنے منفرد خیالات کے مطابق سوچا تھا۔

تجربات کے تحت زندگی گزار رہی تھی۔ اسی طرز عمل پر انہوں نے اپنی تقریروں کے لئے چالیس سال مواد اکٹھا کیا مگر ان میں سے کوئی لے اس کا احساس کرنا مشکل تھا۔

وہ مواد کے اس بڑے جھل سے اپنی ضرورت کا درست اندازہ کر سکتے تھے۔

یہ گروپ ہر جمعہ کی رات کو ۵ سے ۷ بجے تک ملاقات کرتا تھا۔ ایک جمعہ کو کسی بنک کے ایک صاحب نے (جنہیں ہم شناسنا

تیار نہیں کیا ہے) دیکھا کہ ساڑھے چار ہو چکے تھے۔ وہ نہیں جانتا تھا۔ وہ جلسہ کے دوران کیا بولے گا۔ وہ اپنے دفتر سے باہر نکلا اس نے اپنے دفتر سے فوراً میگزین کی ایک کاپی خریدی۔ فیڈرل ریزنرو اس کے آنے کے دوران جہاں اسے کلاس کے لئے پہنچنا تھا اس نے ایک آرٹیکل کامیابی کے لئے آپ کے پاس صرف ایک ہی کتاب پڑھا۔ اس نے اس لئے پڑھا نہیں کہ وہ اس میں کچھ نیا سیکھتا ہے بلکہ اس کے کہ اسے تقریریں کچھ نہ کچھ بولنے کے لئے اس کا مواد پوری کے لئے مطالعہ کیا۔

اس کے بعد اس نے کھڑے ہو کر بڑی دلچسپی سے اس کے خیالات پر بولنا شروع کیا۔ نتیجہ کچھ بھی برآمد نہ ہوا۔

اس کے بعد اس نے کہا کہ اسے کیا کہنا ہے جو کچھ وہ کہنے کے لئے اس کا اس بات میں کوئی تسلسل اور توازن نہ تھا۔ وہ

اس کے لئے اس کی تقریر میں کوئی پیغام نہ تھا۔ ایسی صورت حال میں اس نے کہا کہ اس کا مقصد تھا وہ آرٹیکل سے برابراوقات

اس کے لئے اس کا اس بات میں کوئی تسلسل اور توازن نہ تھا۔ وہ کہتا ہے کہ اس کے لئے اس کا مقصد تھا وہ آرٹیکل سے برابراوقات

اس کے لئے اس کا اس بات میں کوئی تسلسل اور توازن نہ تھا۔ وہ کہتا ہے کہ اس کے لئے اس کا مقصد تھا وہ آرٹیکل سے برابراوقات

اس کے لئے اس کا اس بات میں کوئی تسلسل اور توازن نہ تھا۔ وہ کہتا ہے کہ اس کے لئے اس کا مقصد تھا وہ آرٹیکل سے برابراوقات

انعام کی پیش کش کی مگر سب بے کار۔ پولیس نے کہا وہ اس وقت مجرم کا سراغ لگانے میں اس سے تعاون نہیں کر سکتی۔ ایک ہفتہ پہلے انہیں اس گلی میں چکر لگانے کا موقع ملا۔ ان کے پاس چاک تھا۔ انہوں نے مسٹر فلن کو فائن کیا کیونکہ اس نے اپنی کار ۱۵ منٹ تاخیر سے پارک کی تھی۔ چاک کا بس اس قدر مصروف تھے کہ وہ مجرموں کو نہیں پکڑ سکتے تھے۔ مسٹر فلن کو پیش آگیا۔ وہ آپے سے باہر تھا۔ اب اس کے پاس کتنے کوچہ تھا۔ اخبار کی جاری کردہ بک لیٹ سے نہیں بلکہ اپنی زندگی اور تجربے کے سچوڑے سے۔۔۔۔۔ اس وقت جس چیز کی جھلک نظر آ رہی تھی وہ کسی حقیقی انسان کا لازمی جزو تھی۔۔۔۔۔ جس میں اس کے جذبات بھڑک اٹھتے تھے۔ اس نے وائٹسٹین شہر کا دل چاہنے کے لئے جیلوں کی بھرمار کر دی تھی۔ مگر اب وہ اپنے پاؤں کھڑا تھا۔ اس کی تقریر فول پروف تھی۔ ایسی تقریر کی بھی ناکام نہیں ہو سکتی کیونکہ اس میں تجربے کے ساتھ ساتھ جذبات کا عکس بھی جھلک رہا تھا۔

تبیاری در حقیقت کیا ہے

تبیاری کی تیاری کا مطلب مشہور مقولات اور محاورات کو یاد کرنا اور ان کے ساتھ مطابقت کر کے ادا کرنا ہے۔ نہیں اس طرح آپ کی تیاری ہو جائے گی آپ اپنے خیالات تاثرات اور خواہشات کا اظہار روزمرہ کی جینتی جاگتی زندگی کی روزمرہ زبان میں کریں۔ تیاری کا مطلب ان کی نوک پلک برابر سنوارنے دے اور اس نمونے پر تیار کریں۔ آپ کی اپنی چیز دکھائی دینے لگے۔ یہ کوئی مشکل کام نہیں اس کی ضرورت ہے۔

رائٹ ایل موڈی اپنی وہ تقاریر کیسے تیار کرتا تھا جو بعد ازاں روحانی کتابت ہوئیں۔ رائٹ ایل موڈی نے اس سوال کے جواب میں کہا۔

کوئی راز کی بات نہیں۔

جب میں کسی عنوان کا انتخاب کرتا ہوں تو میں اسے ایک بڑے لفظ کے باہر لکھ دیتا ہوں میرے پاس ایسے بہت سے لفظ ہیں کچھ پڑھا رہا ہوتا ہوں۔ اور اس دوران کوئی اچھی چیز دیکھ لوں تو میں اسے لفظ میں ڈال لیتا ہوں اور اس میں پڑا ہونے والا ہوں میرے پاس ہمیشہ ایک نوٹ بک ہوتی ہے جب کوئی اچھی

جیز سننا ہوں تو نوٹ کر کے متعلقہ لفظ میں ڈال دیتا ہوں۔ جب سے
واعظ میں کچھ کہنے کی ضرورت پیش آتی ہے تو میں عنوان کے مطابق
کی ہوتی چیزوں کو نکالتا ہوں۔ ان کے درمیان میں اپنے مطالعے کو بھی
شامل کر لیتا ہوں میرے پاس اتنا مواد ہوتا ہے کہ میں ہمیشہ واعظ کرتا
ہوں کسی میں ایک چیز ڈالتا ہوں اور کسی میں دوسری چیز ڈالتا ہوں
اس طرح میری کبھی کوئی تقریر پرانی نہیں ہوتی۔

ایک معروف ماہر تقریر کا مفید مشورہ

جب بیل ڈیٹیلی سکول نے اپنی صد سالہ برسی منائی تو ڈین ڈاکٹر
ریولڈز براؤن نے داعط کے فن پر قسط وار لیکچر دینے پر ایک کتاب کی
میک ملن کینیونیو یارک کے نام سے چھپی۔
ڈاکٹر براؤن نے تقریباً صدی کی ایک تہائی تک ہفتہ وار لیکچر
اور دوسروں کو اس کی تربیت دی۔ وہ اس پوزیشن میں تھا کہ وہ
موضوع پر نہیں کوئی مشورہ دے سکے۔ اس کا مشورہ ہر ایک
مفید ہے۔ میں ڈاکٹر براؤن کا لکھا ہوا ایک پیرا گراف کا مشورہ
کرنے کی جسارت کرتا ہوں۔
اپنے کورس اور عنوان کو خوب اچھی طرح چکھائیں یہاں تک
مناظر کرتے لگے۔

ہمیشہ ہو گا جلدی جلدی کام کرنے کی بجائے مسلسل اور تکی سے کریں۔
پہلے چلتے ہوئے سفر کے دوران اس عنوان پر غور و خوض کر سکتے ہیں۔
کے علاوہ جب آپ کی آنکھیں تھک جائیں اور پڑھنے کو دل نہ چاہے
تو رات کو بھی دہرا سکتے ہیں اور بعد میں رات کے وقت بیچہ کر کے
دہرا کر سکتے ہیں۔ رات کے درمیانی حصہ میں بھی اگر کوئی
یاد آجائے تو اٹھ کر نوٹ کر لیں تاکہ صبح ہونے تک
یاد رکھ سکیں۔

آپ واقعی کسی تقریر کو اکٹھا کرنے میں مشغول ہوں تو آپ کو
اسے لکھ لیں پھر اس کے بارے میں ادھر ادھر پڑھا ہوا
اس کے بارے میں اپنے تاثرات ظاہر کریں۔
حالات مختصر طور پر لکھیں۔ فالٹو کچھ نہ لکھیں۔ بس آپ کے
کے بارے میں سارا وقت اس پر سوچتے رہیں۔
آپ کو لکھا ہوا مواد دیکھنے یا کوئی اور کتاب پڑھنے کی ضرورت
اسے آپ کا ذہن تازہ، ذاتی اور تخلیقی ہوتا

اپنے ذہن میں آئے ہوئے خیالات کو لکھیں
الفاظ سونے، ہمیرے وجوہات سے
پرانی خطوط کی پشت، الفاظوں
کوئی بھی چیز جو آپ کے ہاتھ

جائے، اس پر لکھ دیں۔ صاف ستھرے کاغذ اور لمبی خوبصورت شے پر لکھنے سے بہتر ہے۔ اس سے نہ صرف معاشی طور پر فائدہ ہوتا بلکہ آپ ادھر ادھر لکھے ہوئے تھوڑے تھوڑے کو باسانی ترتیب دے سکتے ہیں۔

اس قسم کی تقریر سے آپ خود بھی مطمئن ہونگے اور یہ دوسروں دلوں میں بھی یقینی طور پر گھر کر لے گی۔ ادھر ادھر سے الٹھا کیا اور ذاتی آراء سے عاری تقریر کیجئے وقت نہیں رکھتی۔ اصل تقریر ہے جو انسان کی اپنی دائمی قوت سے تخلیق پائے۔

ابراہیم لنکن اپنی تقریریں کیسے تیار کیا کرتا تھا

ابراہیم لنکن اپنی تقریریں کس طرح تیار کرتا تھا، خوش قسمتی ہم ان حقائق کو جانتے ہیں اور جیسا کہ آپ اس کے طریق کار کو سیکھ سکتے تو آپ دیکھیں گے کہ ڈین براؤن نے اپنے بیک میں مشہور ترین خطابات میں سے ایک میں اس نے کہا: "میں نے اپنے گٹھ پٹا کبھی کبھی نہیں رہ سکتا میرا خیال ہے کہ یہ گورنمنٹ ہمیشہ کے لئے قائم نہیں رہ سکتی۔ ادھی قیدی اور ادھی آزاد

اپنا روزمرہ کا کام کرنے کے دوران تیار کی کھانا کھانے کے دوران میں چلنے اور گانے کا دودھ دھونے کے دوران بڑی اور کھانا پکانے کے دوران..... اس نے میٹھے رنگ کی چادر لٹکائی اور بھی ہوتی اور اپنا بچہ ساتھ لئے، ہاتھ میں ٹوکری لٹکائی جاتا رہتا ہوتا۔ اس کا بیٹا اس سے سوالات کرتا اور اس سے کہتا کہ وہ اس سے بات کرے مگر لنکن اپنے بیٹے کے وجود سے غافل رہتا اور اپنی تقریر کے بارے میں سوچ رہا ہوتا۔

دعا کرتا کہ وہ کاغذ کے ٹکڑوں، لٹاقوں، فالٹو کاغذوں پر جو کچھ لکھنا چاہتا تھا اسے لکھ لکھ کر لکھتا رہتا وہ جو کچھ لکھنا چاہتا تھا اسے لکھ لکھ کر لکھتا رہتا اور جب وہ سکون سے لکھ لکھ کر لکھتا تو سارا مواد نکال کر اسے ترتیب دے کر دھراتا۔

اس کے ساتھ بولنے کے لئے تیار کر لیتا۔

اس کے بعد اس نے اپنے بیٹے کو ساتھ لے کر سٹیٹ ہاؤس گیا جہاں کہیں بھی جاتا، ایک ہی تقریر لکھ لکھ کر لکھتا رہتا اور اس وقت تک ایسا کرتا رہتا۔

اس کے بعد اس نے اپنی تقریر کرنے کے قابل نہ ہو جاتا وہ پرانی تقریریں لکھ لکھ کر لکھتا رہتا۔

اس کے بعد اس نے اپنی تقریر کرنے کے قابل نہ ہو جاتا وہ پرانی تقریریں لکھ لکھ کر لکھتا رہتا۔

اس کے بعد اس نے اپنی تقریر کرنے کے قابل نہ ہو جاتا وہ پرانی تقریریں لکھ لکھ کر لکھتا رہتا۔

قانون ساز مجلس کی نقیبیں لیں۔ انہیں حوالے کے طور پر اسٹیفن کے لئے اس نے سپرنٹنڈنٹ کے ایک گندے سٹور روم میں آپ کو بند کر لیا اور تمام معاملات سے بے بہرہ ہو کر اس کے لیے شمال تقریر لکھ ڈالی۔

لنکن نے گیتس برگ (Gettysburg) کا خطاب کی طرح تیار کیا۔ بد قسمتی سے اس کے بارے میں نہایت غلط برآمد ہوئی ہیں۔ اصل کہانی یہ ہے۔

جب کمیٹین انچارج آف دی گیتس برگ سٹریٹ نے ایک کے بارے میں فیصلہ کیا تو انہوں نے ایڈورڈ ایوریٹ (Edward Everett) کو تقریر کرنے کے لئے مدعو کیا۔ وہ بوستون بارورڈ کا صدر، ماسچٹس کا گورنر، یونائیٹڈ سٹیٹس سینٹر مینسٹروں کے رہ چکا تھا اور امریکہ کا نہایت قابل مقرر سمجھا جاتا تھا۔ اس تقریر کے لئے سب سے پہلے ۲۳ اکتوبر ۱۸۶۳ء کا دن منتخب کیا تھا۔ ایڈورڈ ایوریٹ نے کہا وہ اتنے قلیل عرصہ میں تقریر تیار نہیں کر سکتا۔ پیر دن ملتوی کر کے ۱۹ نومبر کی تاریخ رکھی گئی۔ اسے تقریباً ایک کی مہلت دی گئی اس نے آخری تین دن گیتس برگ میں گزارے وہ بیٹیفیلڈ میں گیا اور وہاں ہر چیز کا جائزہ لیا۔ تین دن کا یہ عرصہ کی تیاری کے لئے لاجواب وقت تھا۔ اس وقت جنگ کے حالات اس پر خوب واضح ہو گئے۔

مجلس کے نام میران کو دعوت نامے بھیج دیئے گئے۔ صدر اور اس کی مجلس کو بھیج دیا گیا ان میں سب بہت سوں نے معذرت کر دی۔ لیکن دعوت نامہ قبول کیا تو کیسی حیران رہ گئی۔ کیا انہیں لنکن کو تقریر کرنے کی دعوت دینا چاہیے تھی؟ وہ الیا کرنا درست نہیں سمجھتے تھے۔ انہیں اس بات کے لئے کہ اس کے پاس تقریر تیار کرنے کا وقت نہیں تھا اور وہ ازیں اگر اسے وقت مل بھی گیا تو کیا وہ تقریر کرنے کی اہلیت رکھتا تھا؟ وہ بیوری یا کوپریوینٹ پر یقیناً بڑی اچھی تقریر کر سکتا تھا۔ مگر اسے اسے سماجی تقریر میں خطاب کرتے ہوئے نہیں سنا تھا یہ بڑا سخت اور تھکا گیا وہ اسے تقریر کرنے کے لئے کہیں گے۔ وہ حیران تھے۔ مگر وہ پھر حیران ہو گئے جب لنکن نے اپنے بلانے جانے پر تمام مقررین سے تقریر کی یہ وہ شخص تھا جس کے بارے میں وہ چنگوٹیاں کر رہے تھے اس کی قابلیت پر وہ شک کر رہے تھے۔

آخر کار اس واقعے سے دو ہفتے پہلے انہوں نے لنکن کو دعوت نامے میں لکھا بھیجا کہ وہ اپنے تاثرات بیان کریں۔

لنکن فوراً تیاری کرنے بیٹھ گیا اس نے ایڈورڈ ایوریٹ کو لکھا کہ وہ کلاسک سکا لرز کے خطاب کی ایک کاپی محفوظ کرے۔ ایک دو روز بعد وہ فوٹو گرافر کی گیلری میں فوٹو بنوانے کے لئے گیا۔ تصویر کا پورا بنانے کے دو مہینے وقفہ میں اس نے تقریر کی چٹ نکالی اور اسے پڑھنے لگا۔ وہ اس تقریر پر کئی روز غور کرتا رہا۔ وائٹ ہاؤس سے وارنٹس آنے اور

جانے کے دوران وہ اس پر غور کرتا رہا اس نے ایک ردی کاغذ پر تقریر کا ادھورا سا ڈرافٹ لکھا اور اپنے ہیٹ کے اندر رکھ لیا۔ وہ آہستہ آہستہ اسے پڑھتا اور درست کرتا رہا۔ اس نے تقریر سے ایک دو روز پہلے پروج بروکس سے کہا۔ یہ صحیح طریقے سے نہیں لکھی گئی یہ کسی طرح سے بھی بدل نہیں ہوئی۔ میں نے اسے دو تین مرتبہ لکھا پئے اور مطمئن ہونے کے لئے اسے ایک مرتبہ اور لکھا پڑے گا۔

وہ ڈیڈ کیشن سے ایک رات پہلے گیسٹس برگ پہنچا یہ چھوٹا سا شہر خلقت سے بھر گیا۔ ۱۳ سو لوگوں کی تعداد بڑھ کر ایک دم ۱۵ سو تک پہنچ گئی۔ سائڈ پر چلنے والے راستے بھی بند ہو گئے عورتوں اور مردوں کا جھوم اٹھا ہو گیا۔ آدھ درجن بیڈ روم رہے تھے۔ لوگ جھوم جھوم کر گئے تھے۔ جہاں براؤن باؤی۔ وہ سٹرو لڑکے گھر کے آگے وقت سے پہلے ہی اکٹھے ہو گئے یہاں لنکن کی تواضع کی گئی تھی۔ اسے تقریر کرنے کو کہا گیا بلکن نے چند ایک گروانچ الفاظ میں بات کی۔ شاید وہ اگلی صبح تک کچھ کہنا پسند نہیں کرے ہاتھ حقیقت یہ ہے کہ وہ اس رات کا چھوٹا سا اپنی تقریر کی مزید تیاری میں صرف کرنا چاہتا تھا بلکہ یہاں تک کہ وہ سائڈ والے گھر کی کرسی بیوارڈ کے گھر گیا اور اس کے سامنے بلند آواز میں تقریر کرنے لگا تاکہ وہ اس میں کمی بیشی سے آگاہ کر سکے۔ اگلی صبح ناشتے کے بعد اس نے ایک مرتبہ اور تقریر کو دیکھا وہ تیاری کرتا ہی ہاتھ یہاں تک کہ اطلاع دینے آ گیا کہ وہ چل کر جلوس میں حصہ لے کر نزل کاراجواں کے

ہاتھ ملتا رہے بتایا کہ جب جلوس کا آغاز ہوا تو صدر اس نے گھوڑے پر اگڑا ہاتھ ملتا اور آری کا کمانڈر آف چیف دکھائی دینا تھا۔ مگر جو پہنی جلوس کے لئے تھی۔ لگا تو اس کا جسم آگے کوچھٹک گیا۔ اس کے بازو ٹپک گئے اور اس کا سر بھی ٹھیک گیا۔ ایسا معلوم ہوتا تھا جیسے وہ کسی گہری سوج

میں اندازہ لگا سکتے ہیں کہ وہ اپنی دس جملوں پر مشتمل ہمیشہ کے لئے یاد رکھنے والی تقریر کی تیاری میں مصروف تھا۔

لنکن کی کہ تقریر میں اجن پر اس نے سرسری سی نوچ دی تھی۔ لیکن اس وقت وہ سٹیورٹ اور یوٹین کے بارے میں بولتا تھا۔ اس وقت آجاتی کیوں؟ اس لئے کہ وہ ان مسائل پر گہرائی سے غور کر رہا تھا۔ ایک ساتھی جو الینس ٹیورن میں آسکے ساتھ تھا۔ اس وقت وہ صبح سویرے اٹھا اور دیکھا کہ لنکن دیوار سے

کچھ کہنا پسند نہیں کرے ہاتھ حقیقت یہ ہے کہ وہ اس رات کا چھوٹا سا اپنی تقریر کی مزید تیاری میں صرف کرنا چاہتا تھا بلکہ یہاں تک کہ وہ سائڈ

والے گھر کی کرسی بیوارڈ کے گھر گیا اور اس کے سامنے بلند آواز میں تقریر کرنے لگا تاکہ وہ اس میں کمی بیشی سے آگاہ کر سکے۔ اگلی صبح ناشتے کے بعد اس نے ایک مرتبہ اور تقریر کو دیکھا وہ تیاری کرتا ہی ہاتھ یہاں تک کہ اطلاع دینے آ گیا کہ وہ چل کر جلوس میں حصہ لے کر نزل کاراجواں کے

گئے ہیں، کہا میں ایسے لوگوں کو بھی جانتا ہوں جو عدم خود اعتمادی کا شکار ہونے کی وجہ سے تقریر کرنے میں بڑی طرح ناکام ہو گئے ہیں۔ ان لوگوں کا نام لئے بغیر لوگوں سے ان کے بارے میں گفتگو کریں۔ اگر آپ واضح سوچ اور خود اعتمادی کا شکار ہونے کی وجہ سے تقریر کرنے میں بڑی طرح سے ناکام ہو گئے ہیں۔ ان لوگوں کے نام لئے بغیر لوگوں سے ان کے بارے میں گفتگو کریں۔

اگر آپ واضح سوچ اور خود اعتمادی کے ساتھ دو تین منٹ مکالمے ہو جائیں تو ابتدا کی تقریروں میں یہی بہت کافی ہے۔

آپ پہلے سبکدستی کا مطالعہ کیوں کرتے ہیں؟
یہ عنوان آپ کے لئے نہایت آسان اور واضح ہے اگر آپ اس پر تھوڑا سا وقت لگا لیں۔ یقیناً اسے یاد کر لیں گے کیونکہ اس میں آپ کے ذاتی مشاہدات، خواہشات اور تجربات کے مطابق گفتگو شامل ہوگی۔

ایک اور جگہ آئیے فرض کریں کہ آپ نے اپنے کاروبار یا ایسے کے بارے میں کچھ بولنے کا فیصلہ کر لیا ہے آپ یہ تقریر کیسے تیار کریں گے۔ آپ کے پاس اس کے بارے میں بولنے کے لئے پہلے ہی بہت سا مواد جمع ہے۔ اپنا مسئلہ اور اس کا حل بیان کریں۔ تین منٹ میں کاروبار کے ہر پہلو پر بات نہ کریں۔ ایسی تقریر کامیاب ثابت نہ ہو سکے گی۔ ساری تقریر میں خلک اور ٹکڑے بکھر جائیں گے۔ اپنے موضوعات میں صرف ایک پہلو کا انتخاب کریں۔

اس کے بارے میں وضاحت اور تفصیل سے بولیں۔ مثال کے طور پر اگر آپ بتائیں کہ آپ نے کاروبار میں کس طرح قدم رکھا، بعض اتفاق تھا یا آپ کا اپنا انتخاب... اپنی ابتدائی ننگ و دو، ناکامیاں، امیدیں اور کامیابیاں بیان کریں۔ اس کے بارے میں انسانی دلچسپی، حقیقی زندگی کی مثالیں اور ذاتی تجربات بیان کریں۔ کسی کی اندرونی زندگی کی حقیقت بیان کریں۔ مگر ایسے طریقے سے کہ کسی کی انا محروم نہ ہو۔ آپ کی یہ تقریر مؤثر اور کامیاب ہوگی۔

آپ کاروبار کا کوئی دوسرا پہلو بھی لے سکتے ہیں اس میں کیا کیا مشکلات ہیں، اس میں داخل ہونے کے لئے آپ کسی انسان کو کیا نصیحت کر سکتے ہیں، ان لوگوں کے بارے میں بتائیں جن سے آپ کو واسطہ پڑتا ہے۔ اپنے مسائل بتائیں۔ آپ کے کام نے آپ کو کونسا دلچسپ ترین سبق سکھایا ہے؟ انسانی فطرت اگر آپ اپنے کام کی تکنیکی پہلو پر کچھ کہیں یا چیزوں پر کچھ بولیں۔ لو آپ کی تقریر دوسروں کے لئے غیر دلچسپ ثابت ہوگی لیکن تقریر میں لوگوں اور شخصیات کو شامل کرنے سے نتائج اس کے برعکس ہوں گے۔

ان سب سے بڑھ کر یہ کہ اپنی تقریر کو مبہم یا مخفی ساز نہ بنائیں یہ دوسروں کے لئے بوریٹ کا سامان پیدا کرے گی۔ اپنے مشاہدے کی باتیں وضاحت سے کریں۔ حقیقت پر مبنی اور واضح مثالیں دیں۔ آپ خود بھی محسوس کریں گے کہ آپ واضح مثالیں مخفی باتوں سے زیادہ آسان طریقے سے بیان کر سکیں گے۔ آپ کی تقریر میں چمک پیدا کر دیں گے اور آپ کو بولنے میں سہولت رہے گی۔

ایک اور بھی طریقہ ہے جو نہایت دلچسپ ہے جسے رائٹر کہتا ہے
ہیں۔۔۔۔۔ لوگوں کے بارے میں گپ شپ۔

ہمارے بہت سے کاروباری حضرات اپنے کاروبار کو ایسے ہی سمجھتے
تھے۔ مگر اب بہت سے لوگ اس پوزیشن سے باہر نکل آئے ہیں۔ جو یہ
ہے کہ جب کوئی بڑی آرگنائزیشن ایک شخص کے پروان چڑھتی ہے تو
ذہن اور ماہر ترین شخص کو بھی اس کے مختلف شعبوں میں معاون کی ضرورت
محسوس ہوتی ہے۔

ایک شخص بتاتا ہے کہ اس نے ایک سال ایسے ہی اپنا کاروبار سنبھالا
اس کے بعد اس کی صحت تباہ ہو گئی اور وہ ہفتوں سالوں میں بیمار پڑا
رہا تب اسے ہوش آیا کہ اگر اسے کاروبار کو بھیلا نا مقصود ہے تو اسے
کام کی ذمہ داریوں کو دوسروں میں بانٹ دینا چاہیے۔

کچھ لوگ اپنے کاروبار کے بارے میں بات چیت کرتے ہوئے ایک
بہت بڑی غلطی کر جاتے ہیں۔ وہ صرف اپنی دلچسپی کی بات کرتے ہیں جتنا کہ
انہیں سامعین کی دلچسپی کو مد نظر رکھنا چاہیے مثلاً اگر ایک ایجنٹ فائر
انسورنس بیچتا ہے تو کیا اسے یہ نہیں بتانا چاہیے کہ وہ اپنی پراپرٹی پر مائٹ
کو کیسے روک سکتے ہیں؟ اگر ایک شخص بیٹکر ہے تو کیا اسے فنانس اور
بچت کے بارے میں کچھ نصیحت نہیں کرنی چاہیے؟ اگر مقرر کسی نیشنل میں
آرگنائزیشن کی لیڈر ہے تو کیا اسے ان کے لوکل پروگرام کے حوالے سے
نہیں بتانا چاہیے کہ وہ نیشنل تحریک کا ایک حصہ ہیں؟

تعمیر کرنے وقت سامعین کی ضروریات اور خواہشات کو مد نظر رکھنا
ہوگا۔ اس سے بعض اوقات انسان آدمی جنگ جیت لیتا ہے۔ کسی
موضوع پر تقریر لکھنے کے دوران کچھ مطالعہ کریں اور دیکھیں کہ دوسرے
لوگ کیا سوچتے ہیں اور اس کے بارے میں ان کی کیا رائے ہے مگر پہلے
اسی طرح سوچ لیں کہ آپ کو کون چیزوں کی ضرورت ہے مطالعے سے
بہتر جانتا بہت اہم ہے۔ اس کے بعد بلکہ لائبریری جائیں اور اپنی
ضروریات کو لائبریری کے سامنے رکھ دیں اسے بتائیں کہ آپ فلاں عنوان
پر تقریر کرنا چاہتے ہیں۔ اسے بے تکلفی سے بتائیں کہ آپ کو اس کے مدد
کی ضرورت ہے۔ اگر آپ ریسرچ ورک کے عادی ہیں تو آپ اس کی مدد
میں ان ہوں گے۔ شاید وہ آپ کو عنوان سے متعلق کوئی خاص ویڈیو
(Volume) فراہم کرے گا اس کے علاوہ خاکے اور وقت کے مطابق
کتاب کے سوالات کے موافق اور مخالف جوابات، میگزین آرٹیکل،
انٹرویو یا اور درجنوں دوسری ریفرینس کتب آپ کی درکتاب کے مفید
ذرائع ہیں۔ انہیں استعمال کریں۔

وقت کو محفوظ رکھنے کا راز

لوگ کہتے ہیں کہ وقت بیک نے اچھالت سے کچھ ہی عرصہ پہلے کہا۔ میں تے
اور ان کے ہزاروں نمونے پیش کر رہی لیکن ان میں صرف ایک یا

دو کو نہایت اچھا پایا ہے اور باقی تمام گھٹیا نمونوں کو مٹانے کے لیے
تقریر پورے جوش و خروش اور گن سے تیار کرنا چاہیے۔ ایک سو اٹھ
کو اکٹھا کریں اور نوے کو نکال کر دس عدد نہایت اچھی چیزوں کا
سکرین کریں۔

جتنا ممکن ہو سکے زیادہ سے زیادہ انکار اور معلومات کو اکٹھا
اور ان میں جو چیز آپ کے دل و دماغ کو نہایت اچھی لگی اور
آپ سمجھیں کہ سامعین کو بھی بہت زیادہ متاثر کرے گی۔ تقریر
مثالی کریں۔ تیاری کا یہ بنیادی اور اہم پہلو ہے جسے مقررین بے سبک
مسئل نظر انداز کر دیتے ہیں۔

آرٹھروڈن کہتا ہے۔ میں نے سینکڑوں سلیز مین اور سلیز مینوں
کے کام سے روشناس کرایا ہے اور ان کی سب سے بڑی کمزوری
میں نے محسوس کی ہے، وہ یہ ہے کہ وہ اپنی مصنوعات کی اہمیت
بارے میں لاعلمی کی وجہ سے ناکام ہو جاتے ہیں میرے دفتر میں
بہت سے سلیز مینوں نے مال کو بیچنے کی معلومات حاصل کیں
سے بہت سے ایک ہفتہ بھی نہ چل سکے بلکہ بعض تو ہم گھٹیا
بعد ہی ہمت ہار گئے۔ فوڈ سپیشٹی کے بارے میں تعلیم
میں نے انہیں بتایا کہ فوڈ پارٹس کی سٹڈی کریں۔ اس میں فوڈ
پانی کی مقدار، پروٹین اور کاربوہائیڈریٹ، چکنائی اور
کے بارے میں معلومات دی ہوتی ہیں۔ میں نے انہیں

سٹڈی کرنے کو کہتے ہیں۔ جنہیں ملا کر چیزیں تیار کی جاتی ہیں۔ میں نے ان
کے بارے میں مسلسل سکول جائیں اور امتحان پاس کریں۔ میں نے انہیں
کہا کہ وہ اپنی مصنوعات دوسرے سلیز مینوں کے ہاں بیچیں۔
ان کے بہترین سلیز مینوں کو ان کی اچھی گفتگو کے باعث انعامات
دیے گئے۔

اس نے عام طور پر دیکھا ہے کہ بہت سے سلیز مین کا سٹڈی کے
بعد ان کے ہاں ہی میسر کا پیمانہ چمک جاتا ہے۔ وہ کہتے ہیں۔ ریٹیل
سب کچھ بتانے کا کبھی وقت نہیں ملتا۔ بہت مصروف
ہیں۔ اگر میں پروٹین اور کاربوہائیڈریٹ کے بارے میں بتاؤں تو
انہیں اور اگر وہ سن بھی لے تو اسے یہی سمجھ میں نہیں آتا کہ میں
ان کے بارے میں بول رہا ہوں۔ میرا جواب یہ ہوتا ہے کہ یہ ساری
مشکلات آپ کے گاہک کے لئے نہیں بلکہ آپ کے اپنے فائدے
کے لئے ہیں۔ اگر آپ اپنی مصنوعات کے بارے میں جانتے ہوں گے
تو انہیں بہت اچھا لگے گا۔ آپ کا ذہن مثبت طور پر ان سے معمور ہوگا اور آپ
ان کے لئے بہت رکھتے ہوں گے۔

ایک نامور تاریخ دان جس اڈا۔ ایم تارہل
نے بتایا کہ کچھ عرصہ پہلے جب وہ پیرس میں
اور زکلیب کے باقی مسٹر ایس میکلیور نے

اسے اٹلانٹک کیبل پر ایک چھوٹا سا مضمون لکھنے کو کہا۔ وہ لندن گئی
 ٹیلی کیبل کے بورڈ میں بیٹری کا اسٹریو لیا اور اپنے مضمون کے لئے کافی
 اکٹھا کر لیا۔ اس نے ہمیں ایک انگٹھا نہیں کیا وہ بہت سے حقائق
 محفوظ رکھنا چاہتی تھی چنانچہ اس نے برطانوی عجائب گھر میں کیبل
 بٹری تمام چیزوں کا مطالعہ کیا اور لندن کے دوسرے گارے تک کیبل کے
 ڈیپچروں سے ملی۔ اس نے کیبل کی تاریخ کے بارے میں کتابیں پڑھیں اور
 مینوفیکچررز سے کیبل بنانے کا سارا عمل بھی دیکھا۔

اس نے کیبل کے بارے میں اپنی ضرورت سے دس گنا زیادہ
 کیوں اکٹھا کیا؟ اس لئے کہ وہ قوت کا کافی حصہ محفوظ کر لینا چاہتی تھی
 کیونکہ وہ سمجھتی تھی کہ سن چیزوں کے بارے میں جانتے ہوئے بھی وہ اپنی
 چھوٹی سی تقریر میں ان کا ذکر نہیں کر پاتی، اس کی گفتگو میں قوت اور
 چاشنی پیدا کر دیں گی۔

ایڈون جیمز کیبل نے تقریباً ۲ لاکھ سامعین کے سامنے تقریر کی
 اور اس نے مجھے اعتماد دلایا کہ اگر اس نے معلومات کی بہت ساری قوت
 کو محفوظ نہ کیا ہوتا تو وہ یقیناً ناکام ہو جاتا۔ کیوں؟ کیونکہ اس نے ایک
 لمبے تجربے سے یہ اخذ کیا ہمیشہ اسی تقریر کو نمایاں کامیابی ہوتی ہے جس
 کے لئے مقرر اپنے محفوظ وقت سے کہیں زیادہ قوت محفوظ کر لیتا ہے۔

خلاصہ

کوئی مقرر اپنے ذہن اور دل میں حقیقتاً کوئی بیجا اکٹھا لینا ہے
 اور اپنے اندر بولنے کی خواہش رکھتا ہے تو اسے کریڈٹ حاصل کرنے
 کا بہترین ہوجانا ہے۔ ایک بہت اچھی تیاری شدہ تقریر کا ہر حصہ ادا
 کیا جاتا ہے۔

کیا کیا ہے؟ بچہ لیکچر جگہوں کی۔ کاغذ پر ترتیب ہے؟ محاورات
 کا اور کیا ہے؟ بالکل نہیں۔ اصل تیاری اپنے اندر سے کسی چیز کو کہہ
 کر باہر لانا ہے۔ اپنی سوچوں کو اکٹھا کر کے ترتیب دینا اور ان کی نوک
 ایک سنوارنا ہے۔

۳۰ منٹ میں تیاری نہ کریں۔ تقریر پکائی نہیں جاتی۔ اسے پڑھنا
 چاہیے۔ عنوان کا انتخاب ایک حقہ پہلے کریں۔ ہر لمحہ اس پر سوچ و بچار
 کرتے رہیں، اسی پر چلیں، اسی پر سوئیں، اسی کے خواب دیکھیں۔ اس
 کے بارے میں دوسروں سے تبصرہ کریں اسے اپنی گفتگو کا موضوع بنا
 لیں۔ اپنے آپ سے اس سے متعلق تمام ممکنہ سوالات کریں۔ جو کچھ
 سون آپ کے ذہن میں آئے، اسے کاغذ کے پرزوں پر لکھیں، اس
 سے بھی زیادہ بڑھ کر بہت سے خیالات آپ کے ذہن میں نہاتے ہوئے
 لڑنا کس کرتے ہوئے اور کھانے کا انتقال کرنے کے دوران آتے ہیں

نکن کا یہی طریقہ کار تھا اور تقریباً تمام کامیاب مقررین کا یہی طریقہ رہا ہے۔
 ۴۔ جب آپ کے ذہن میں ایک خود مختار سوچ آجائے تو لائبریری میں
 چاہیے اپنے موضوع کے بارے میں مطالعہ کریں۔ لائبریری کو اپنی
 بنائیں۔ وہ آپ کی بہت زیادہ مدد کرنے کا۔
 ۵۔ اپنی ضرورت سے کہیں زیادہ مواد اکٹھا کریں۔ نوٹس بک
 کریں۔ وہ اکثر ایک بار اور اچھے پودوں کا انتخاب کرنے کے
 پودے فراہم کرتا ہے۔
 ۶۔ قوت کو محفوظ رکھنے کی عادت کو پروان چڑھانے کا مطلب
 ضرورت سے کہیں زیادہ معلومات رکھنا ہے۔

کیراب

نامور مقررین اپنی تقریریں

کیسے تیار کیا کرتے ہیں؟

ایک دن نیویارک کی ایک کلب میں بیٹھنا تھا جس کا سب سے بڑا
 کارکن اسٹاکس کا اعلیٰ افسر تھا۔ اچھے عہدے کی وجہ سے اسے وہاں بہت
 ہی گائی اور ہم اس کی پیچ کا بڑی بے تابی سے انتظار کرتے رہے۔
 وہ غصہ کیا تھا کہ وہ اپنی ڈیپارٹمنٹ کی سرگرمیوں سے روٹن
 اور نیویارک کے تقریباً تمام بزنس بین اس بات سے دلچسپی رکھتے

وہ اپنے غصے سے بہت اچھی طرح واقف تھا۔ چونکہ اسے تقریر
 سے کئی گنا زیادہ جانتا تھا۔ مگر اس نے اپنی تقریر کے بارے

میں کچھ بھی رسوا جانتا تھا۔ اس نے مواد کا انتخاب نہیں کیا تھا۔ اسے ترتیب دی تھی۔ چنانچہ ناخبرہ کاری کے ساتھ وہ اندھا دھند تقریر کے لئے کود پڑا۔ نہیں جانتا تھا کہ وہ کہاں جا رہا تھا۔

اس کا ذہن گڈ بڈ ہو گیا اس نے ہمیں باگلوں کی سی وضاحت دی، کہیم پیٹے اور سوپ بعد میں پیش کیا۔ اس کے بعد چھٹی لائی گئی اس سے بڑھ کر ہمیں سوپ اور آئس کریم کا آمیزہ پیش کیا گیا یعنی ساری تقریر میں بات کا کوئی سرسیر نہ تھا۔ میں نے زندگی بھر کبھی کہیں کسی مفرد کو اتنا ہوا نہیں دیکھا۔

وہ بہت اچھی تقریر کرنے کی کوشش کرتا رہا۔ مگر پریشانی میں اس سے ترتیب نوٹس کا بندل نکالا جو اس کے بیکگرائی نے اس کی جیب میں رکھ دیا تھا۔ وہ گھبراہٹ میں صفحات کو ادھر ادھر اٹھاتا رہا اور اپنے ہونٹے راستے کو پانے کی کوشش کرتا رہا مگر ایسا کرنا ناممکن تھا۔

اس نے معذرت کی بانی مانگا اور کا پینتے ہاتھوں سے پینے لگا۔ اس نے چند ایک کپے سلچھے اور کھیرے ہوئے جملے کہے اور دوبارہ نوٹس سے کچھ ڈھونڈنے لگا۔ ہر منٹ کے بعد وہ بے بس پریشانی اور کھو ہوا آئے لگا۔ گھبراہٹ کے مارے اس کے ماتھے پر پسینہ آ گیا اور جب وہ رومال سے صاف کر رہا تھا تو اس کے کانپتے ہوئے ہاتھوں سے رومال بھی لرز رہا تھا مگر وہ سلچھنے کی بجائے اسی طرح بار بار نوٹس

کھانکھتا رہا۔ بار بار ہانی پینتا رہا اور پسینہ پونچھتا رہا۔ میں نے زندگی میں اتنے آرام سامعین اور اتنا گھبراہٹ ہوا مفرد نہیں دیکھا۔ جب وہ اپنی اہم کوششوں کے ساتھ واپس اپنی جگہ بیٹھا تو ہم نے سکون کا سانس لیا۔

وہ بہت شرمندہ سا تھا اس نے اپنی تقریر پر سو سو کی طرح ادا کی۔ اس کے ہاتھ بے اختیار کہ اسے کیا کہنا چاہیے، اپنی تقریر شروع کر دی اور جاتے جاتے اس نے کہا کہ اس نے کیا کہا تھا۔

ساری کہانی کا لب لباب یہ ہے کہ جب کسی شخص کا علم ترتیب میں اور ہرٹ سپنسر (Herbert Spencer) کتاب ہے۔ علم جتنا زیادہ

کوئی عقلمند آدمی اپنا مکان مضموبے یا نقشے کے بغیر نہیں بنائے گا۔ وہ کسی آؤٹ لائن اور پروگرام کے بغیر تقریر کیونکر کرے گا۔ تقریر ایک ہاتھ سے لہذا اس کا کوئی نقشہ ہونا ضروری ہے۔ نیولین کا کہنا ہے کہ لڑائی کا فنی اس سانس ہے کہ جس میں اگر کوئی حساب کتاب اور سوچ نہ رکھی جائے۔

لڑائی کا یہاں حاصل نہیں ہو سکتا۔ لڑائی بالکل شوٹنگ کی مانند ہے، مگر کیا مقررین اسے ایسا سمجھتے ہیں اور وہ سمجھتے ہیں تو کیا وہ اس پر عمل کرتے ہیں۔ نہیں، وہ ایسا نہیں

لہذا اس کو سبٹ اور منظم کرنے کا بہترین طریقہ کیا ہے؟ ان کا مطالعہ کیے اور اس سے یہ نہیں کہہ سکتا۔ یہ ہمیشہ ایک نیا مسئلہ ہوتا ہے۔ ایک اٹل سوال

جس کے بارے میں ایک مقرر کو بار بار پوچھنا اور جواب دینا چاہیے۔ اس کے بارے میں مخصوص اصول نہیں بنائے جاسکتے۔ مگر تباہی کی ہم کو سنش کرنا ہیں کہ خیالات کی ترتیب سے کیا مراد ہے؟

ایک انعام یافتہ تقریر کیسے تیار کی گئی؟

ہم آپ کے سامنے ایک تقریر کا نمونہ پیش کر رہے ہیں جو چند سال پہلے نیشنل اسوسیٹیشن آف ریبل سٹیٹ بورڈز کے سامنے کی گئی تھی۔ منجانب شہروں سے آنے والے ۷ مقررین کے مقابلے میں اس تقریر کو اول قرار دیا گیا۔ اس تقریر کی ترتیب اچھی، حقائق پر مبنی صاف اور واضح دلچسپ طریقے سے پیش کی گئی ہے۔ اس کے اندر جان ہے جو اسے چمکاتی ہے۔

مرطبیچہن اور دستو!

۱۹۴۲ سال پہلے یہ عظیم قوم، یونائیٹڈ سٹیٹ آف امریکہ میں فلاڈیلفیا میں پیدا ہوئی تھی۔ لہذا یہ قدرتی بات ہے کہ ایسے تاریخی رکھنے والے شہر نے نہ صرف امریکہ کو مضبوط بنا دیا ہے۔ بلکہ یہ خوبصورت ترین شہروں میں سب سے بڑا بھی ہے۔

فلاڈیلفیا میں تقریباً ۲۰ لاکھ لوگ آباد ہیں اور ہمارے شہر کا

ایک اور بوٹن، ریسرس اور برتن کے علاقے ملا کر ان کے ساٹھ کے برابر اور کم سے کم ۳۰ مربع میل علاقے سے تقریباً ۸۰۰۰۰ ایکڑ چوہاری زمین زمین تھی۔۔۔ خوبصورت پارک بنانے کے لئے دس دس لاکھ ایکڑ زمین کی سیر و نظرتیج ہو سکے۔

دوستو! فلاڈیلفیا نہ صرف بڑا، خوبصورت اور صاف ستھرا شہر ہے بلکہ یہ دنیا بھر میں مشہور بھی ہے۔ اسے دنیا کی ورکشاپ کہا جاتا ہے۔ یہاں ۴۰۰۰۰ لوگوں پر مشتمل وسیع آرمی ہے جنہیں ۲۰۰،۰۰۰ انڈسٹریل سٹریٹ میں بھرتی کیا جاتا ہے، جو ہر دن کے ہر دس منٹ بعد ایک لاکھ لوگوں کو اپنے کاموں پر روانہ کرتا ہے۔ اس ملک میں کوئی ایسا شہر نہیں ہے جو ان چہڑے، بنائی اور میکینک کی مصنوعات اور دیگر آلات، پارٹس، ٹولز، سلڈرز، بیٹری، سٹیٹل شپ جیسی چیزوں کی پیداوار کا مقابلہ کرے۔ ہم دن رات کے ہر دو گھنٹے کے بعد چھپنے والے ہر ایک رڈ بناتے ہیں۔ اور اس عظیم ملک کی تقریباً نصف آبادی اس شہر کو گزرتی ہے جو ہمارے شہر فلاڈیلفیا میں تیار کی جاتی ہے۔

۱۹۴۲ سال پہلے یہ عظیم قوم، یونائیٹڈ سٹیٹ آف امریکہ میں فلاڈیلفیا میں پیدا ہوئی تھی۔ لہذا یہ قدرتی بات ہے کہ ایسے تاریخی رکھنے والے شہر نے نہ صرف امریکہ کو مضبوط بنا دیا ہے۔ بلکہ یہ خوبصورت ترین شہروں میں سب سے بڑا بھی ہے۔

فلاڈیلفیا میں تقریباً ۲۰ لاکھ لوگ آباد ہیں اور ہمارے شہر کا

کامرکز بھی ہے اور ان سب سے بڑھ کر یہ کہ دنیا بھر کے کسی شہر میں کسی
انفرادی ملور پر اتنے گھر نہیں۔ فلاڈیلفیا میں ہمارے پاس تین لاکھ سے
ہزار کے لگ بھگ گھر ہیں اور اگر ایک سنگل لائن میں ۲۵ فٹ لمبا
تو ۸۸۱ میل کا ایریا بنتا ہے۔

میں آپ کی توجہ اس حقیقت کی طرف مبذول کرنا چاہتا ہوں کہ
میں ۱۰ ہزار گھر ہمارے کارکنوں کے قبضے میں ہیں اور جب یہ لوگ
دفتر میں قابض ہو جاتے ہیں تو یہاں سوشلزم اور امریت جیسی چیزوں
کی کوئی چیز باقی نہیں رہتی۔

فلاڈیلفیا کی زمین زرخیز نہیں ہے کیونکہ ہمارے گھر ہمارے
اور ہماری شاندار صنعت نے امریکہ میں شاندار روج بچھوئی اور امریکہ
آزادی بخشی۔ اسی شہر میں امریکہ کا سب سے پہلا جینڈر اپنایا گیا
امریکہ کی آزادی کے اعلان پر دستخط کئے گئے یہی وہ شہر ہے جہاں
سیٹ کی کانگریس کا اجلاس ہوا جس نے ہمارے دس ہزار مزدوروں
بھارا جن کا یقین تھا کہ ہمارا مقصد مقدس ہے اور اسی کے تحت
نے ہر طرف آزادی کی آگ بڑھادی اور خدا تعالیٰ کی اجازت سے
لسکن اور سویٹ نے واشنگٹن میں ساری انسانیت کے
کی لہر دوڑادی۔

آئیے! اس تقریر کا تجزیہ کریں۔ دیکھیں کہ اسے کیسے
اس کے کیا اثرات برآمد ہوئے۔ سب سے پہلے یہ کہ اس کی

ابتدا اور ٹوٹا ختم ہے۔ اس میں کہیں کوئی بے تکی بات لکھ کر سامعین کا وقت
مٹانے نہیں کیا گیا۔

اس میں تازگی اور انفرادیت پائی جاتی ہے۔ اس مقرر نے تقریر کی
انسان اپنے شہر کے نام سے کی جبکہ کوئی اور مقرر ایسے نہیں کر سکتا تھا۔ وہ
عامی توجہ اس طرف دلاتا ہے کہ اس کا شہر ساری قوم کی جائے پیدائش

وہ کہتا ہے کہ اس کا شہر دنیا بھر کے شہروں میں سب سے زیادہ بڑا
اور وسعت ہے مگر یہ دعویٰ جنرل ہے یہ کسی کو بہت زیادہ فخر نہیں
دیتا۔ یہ بات جانتا تھا چنانچہ اس نے سامعین کو یہ جاننے میں مدد
دی کہ فلاڈیلفیا کا ایریا بلواک، بوسٹن، پیرس اور برلن کے تمام شہروں
کے سائز کے برابر ہے۔ یہ بات واضح اور دلچسپ ہے۔ یہ بات
ایک خاص وزن رکھتی ہے۔ یہ چھوٹا سا ایک جملہ سٹیٹک
کے ایک صفحے سے زیادہ بہتر معنی ادا کرتا ہے۔

اس کے بعد وہ کہتا ہے کہ فلاڈیلفیا ہر جگہ دنیا کی ایک عظیم ورکنگ
پہاڑی ہے۔ یہاں جاتا ہے اس میں کچھ کچھ بریکنگ اور پائلڈ آرائی ہے
اور یہاں پر پائلڈ پوائنٹ پر آجاتا تو کوئی شخص بھی قائل نہ ہوتا۔

وہ فلاڈیلفیا کی تنائی ہوئی مصنوعات کا ذکر
کرتا ہے۔ دنیا بھر کو بھی جاتی نہیں یہاں آونی، چمڑے، بنائی
اور صنوعات اور نیٹ پیٹ، ہارڈ ویئر، اوزار، سٹوریج، بیٹری

اور سٹیل شپ تیار کئے جاتے ہیں۔
ایک کتا کہ اس میں پراپیگنڈہ کی جھلک دکھائی نہیں دیتی۔
فلاڈیلیفیا دن، رات کے سہ دو گھنٹے کے بعد حرکت کرنے والی ریل
روڈ تیار کرتا ہے اور اس عظیم ملک کی نصف آبادی اس شہر کی بنائی
ہوئی سٹیٹر کارپریسز کرتی ہے۔
”ہیرمنٹ کے بعد ایک ہزار سگار بنائے جاتے ہیں۔۔۔۔۔ اس ملک
کے ہر مرد، عورت اور بچے کے لئے سگنگ کے دو دو جوڑے تیار
کئے جاتے ہیں۔“

اب ہم اور بھی زیادہ متاثر ہوتے ہیں۔ اس کے بعد مقرر کیا کرتا ہے
ایک دم فلاڈیلیفیا کا قریب بتاتا ہے۔ کیا وہ پہلے بتانا بھول گیا تھا؟ نہیں
بالکل نہیں۔ وہ جب تک ایک پوائنٹ ملن نہیں کر لیتا اس وقت
تک اسی سے چٹا رہتا ہے اور اس کے بعد وہیں دوبارہ اس طرف
آنے کی ضرورت محسوس نہیں ہوتی۔ ہم اس مقرر کے نشانہ گزار ہیں
کے برعکس بہت سے مقرر بن روشنی سے چکاوٹ کی طرح ایک چیز
دوسری کی طرف اور پھر واپس اسی کی جانب گھومتے گھماتے رہتے ہیں
وہ ترتیب سے ۱۵، ۲۰، ۳۰، ۴۰ پوائنٹ سو کو رکنے کی بجائے
کیٹن کے سکل کی طرح پوائنٹ ۲، ۱۹، ۳۴، ۲۷ پر چلتے ہیں۔

انہاں تو اس سے بھی بڑھ کر ۱، ۳، ۲، ۱۹، ۲۷، ۳۴، ۲۷ پر چلے جاتے
ہیں۔ مگر مقرر وقت کے شیڈول پر سیدھا چلتا ہے۔ وہ کہیں سست نہیں
گرتا اور نہ ہی کہیں سے واپس مڑتا ہے۔ دائیں بائیں کہیں نہیں دیکھتا۔
اس کی ساری تقریریں ایک نہایت کمزور پوائنٹ ہے۔ وہ اعلان
کرتا کہ فلاڈیلیفیا سارے ملک میں سب سے بڑا امیڈیکل، آرٹ اور
ایکٹو کام کر رہے اور اس کے بعد ایک دم سے کسی دوسری بات کی طرف
چلا جاتا ہے۔

فلاڈیلیفیا میں دنیا کے کسی بھی دوسرے شہر سے زیادہ منفرد گھر ہیں۔
اس ملک کو کس طرح ٹوٹا رہتا ہے۔ سب سے پہلے وہ ان کی تعداد ۱۹۷۰
تک ہے۔ اس نمبر کا تجزیہ کرتا ہے کہ
اگر یہ گھر ۲۵ فٹ جگہ پر سکل لائن میں ساتھ ساتھ واقع ہوں
تو ۸۸۱ میل جگہ گھیرتے ہیں۔“

یہ سب سامعین شاید غیر بھول چکے ہوں۔ مگر
اس کی تصویر کشی بھول سکتے ہیں؟ یہ ممکن نہیں ہے۔
اس قدر نے اپنی تقریر کو عروج تک پہنچا دیا۔ لوگوں کے دل گریا
اور ان کے خیالات بدل کر رکھ دیے۔ اب یہاں کے گھروں
کا ماحول کر جذبات کا میٹرل استعمال کرتا ہے۔ وہ بتاتا ہے کہ اس
کے لئے اس شہر کے روح رواں ہیں۔ وہ اعلان کرتا ہے کہ سوشلزم اور
کامیونزم کی راہ نشہ بیماریاں قانونیٹن ہیڈ آف امریکن لبرٹی۔

آزادی! ایک جاوید بھرا لفظ، جذبات سے بھر پور لفظ، ایسا جذبہ ہے جس کے لئے لاکھوں لوگوں نے اپنی جانیں قربان کر دیں۔ یہ لائق اپنے اندر نہایت خوبصورت ہے۔ گزشتہ تاریخی واقعات، پیارا، مقدس جسے انفا تو ہے کئی گن بہتر ہے.....

یہ وہ شہر ہے جہاں امریکہ کا سب سے پہلا جھنڈا بنا تھا۔ یہی وہ شہر ہے جہاں یونائیٹڈ سٹیٹس کا گورنر کا اجلاس ہوا تھا۔ یہی وہ شہر ہے جہاں آزادی کے اعلان پر دستخط ہوئے تھے..... آزادی کا ڈونگا..... ایک مقدس مقصد..... امریکہ کی قوت کو پھیلانے کے لئے..... آزادی کی آگ بھڑکا دی اور خدا تعالیٰ کی اجازت سے لیکن اور روسویٹل نے واشنگٹن میں ساری الہیت کے لئے آزادی کی لہر دوڑا دی۔ یہیں پر تقریر اپنے عروج کو پہنچتی ہے۔

مقرر نے اسے بالکل ای طرح ادا کیا جیسے اسے تیار کیا گیا تھا..... جذبات اور خلوص دل سے..... کوئی مجرم نہیں کہ اسے اول انعام دیا گیا..... اسے تنکا کو کپ ہا۔

ڈاکٹر کانویل اپنی تقریر کیسے تیار کرتا تھا؟

جیسا کہ میں نے پہلے آپ کو بتایا ہے کہ تقریر تیار کرنے اور ترتیب دینے کے کوئی مخصوص اصول نہیں ہیں..... کوئی ڈیزائن، سیکیم یا چارٹ

اسا ہے جو تقریروں کی اکثریت میں فٹ بیٹھے ہوں۔ تاہم ہم تقریر کے لئے دو بے بیش کرتے ہیں۔ جو چند سالوں میں مفید ثابت ہو سکتے ہیں۔ ڈاکٹر ریل ایچ کانویل، ایگزیکٹو ڈائمنڈ رائے ایک مزہ مجھے بتایا اس نے خاکے پر بے شمار تقریریں تیار کیں۔

۱۔ متعلقہ بیان کریں۔
۲۔ ان سے دلیلیں دیں۔
۳۔ ان پر عمل کرنے کی درخواست دیں۔
۴۔ بہت سے لوگوں نے اسے نہایت کارآمد اور مددگار پایا ہے۔
۵۔ جو چیز غلط ہے۔ اس کی نشاندہی کریں۔
۶۔ بتائیں کہ اس برائی کو کیسے روکا جاسکتا ہے۔
۷۔ معاون کی درخواست کریں یا اسے کسی دوسرے طریقے سے بیان کریں۔

۸۔ ایک اور مختصر پیسج پلان ہے۔

۹۔ دلچسپ نوجو کو محفوظ کریں۔

۱۰۔ خود اعتمادی کو جنٹیں۔

۱۱۔ اپنے دلائل دیں۔ اپنی پیش کش کے نخت لوگوں کو تعلیم دیں۔
۱۲۔ ان حرکات کی اپیل کریں جو آدمی کو عمل کرنے پر آمادگی دیں۔

نامور مقررین اپنی تعاریر کیسے تیار کرتے ہیں

سینٹر البرٹ بیورڈیگٹ (Mayor Albert Beveridge) نے ایک چھوٹی سی کتاب 'دی آرٹ آف پبلک سپیکنگ' میں مقرر کو اپنے موضوع پر عبور حاصل ہونا چاہیے۔ اس کا مطلب ہے کہ سارا مواد اٹھا کر کے اسے ترتیب دینی چاہیے۔ پھر اس کا مطالعہ کر کے زبانی یاد کر لینا چاہیے، مواد ہر پہلو پر لکھا کرنا چاہیے۔ دلائل بالکل درست چاہیں۔ ہر نکتہ کو بھی طرح طرح سے تفسیر کر لیں، تمام حقائق کو اکٹھا کر کے بعد اپنے لئے ان کا حل سوچیں۔

آپ کی تقریر میں حقیقت پسندی اور ذاتی قوت ہوگی اس میں خود بھی شامل ہوں گے۔ اس کے بعد جہاں تک ہو سکے اپنے خیالات کو اور منطقی طور پر لکھیں۔

دوسرے لفظوں میں اپنے دلائل کو دونوں طرح راجھے، بہتر پیش کریں۔ اس کے بعد واضح طور پر ان کا حل پیش کریں۔

ڈرو وکسن نے کہا۔ میں مطلوبہ عنوانات کی لسٹ کے مطابق شروع کرتا ہوں۔ ان کے قدرتی تعلقات کے مطابق انہیں ذہن میں دیتا ہوں۔ یعنی میں چیزوں کی ہڈیوں کو جوڑتا ہوں اس کے بعد نتائج دیکھنے کا عادی ہوں۔ اس سے بہت سا وقت بچ جاتا ہے۔ اس کے بعد اپنی ٹاپ رائٹس پر کاپی کر لینا ہوں۔ الفاظ کو کاٹنا چھانٹنا ہوں،

کتابوں اور اس دوران مواد میں اضافہ کرتا جاتا ہوں۔ روسویلٹ اپنی تقریریں کچھ اپنے ہی انداز سے تیار کرتا تھا۔ وہ دلائل کو اکٹھا لگاتا، ان کا دوبارہ جائزہ لیتا، حقائق کی مکمل تفسیر کرتا اور پھر ایسے ترتیب دیتا کہ اس کا لفظ کسی رو سے بدل کا حامی نہ ہوتا۔ اس کے بعد وہ نوٹس کا پیڈ اپنے سامنے رکھتا اور لکھوانا شروع کرتا۔ وہ اپنی تقریر سے لکھوانا دیتا تاکہ اس میں تسلسل اور روانی کے ساتھ زندگی اور جاتی پھر وہ اس کاپی کو دہراتا، کچھ لکھتا، کچھ کاٹتا، پینسل سے لکھاتا پھر اسے دوبارہ لکھواتا، وہ کتنا۔

اس کے سخت محنت اور مشق، اپنی بہترین صلاحیت کے مطابق محتاط اور پیشگی زیادہ کام کئے بغیر کبھی کامیابی حاصل نہیں کی۔

وہ اکثر نقاد کو بلا کر کہتا کہ وہ جو کچھ لکھوا رہا ہے، اگر سنیں یا پڑھیں۔ وہ اپنی نقل کے مطابق لکھتا، اس کے بارے میں وہ ان سے مزہ کرنے لگتا۔ اس کا ذہن تنقید کے لئے پھلے سے ہی تیار رہتا۔ وہ چاہتا تھا۔ اس کی خامیوں سے آگاہ کیا جائے۔

اس کو نہ بتایا جائے کہ وہ کیا کہتا ہے بلکہ یہ بتایا جائے کہ کیسے کہا جائے۔ اس کا سبب کی کوئی کامیابیوں کو بار بار دیکھنا، انہیں کاٹنا، چھانٹنا، درست کرنا، بہتر بنانا پھر وہ ایسی تقریر لکھتا کہ اخبار میں چھپتی۔ وہ اسے یاد رکھتا اور اس کے مطابق بولتا۔ اس کی تقریر پر شاندار ہوتی۔ اس کا نقشہ یہ لکھوانا، دہرا نا غضب کی تیاری ثابت ہوتا ہے یہ طریقہ اسے مواد

سے مکمل پہچان کروا دیتا۔ پوائیٹس کی ترتیب اسے اس طرح دہن
 کہ اسے دوسرے طریقے کی قطعاً ضرورت محسوس نہ ہوتی۔

سر اولیور لوج (Sir Oli erloage) نے مجھے
 اپنی تقریر کو لکھوانے کے دوران اس طرح تیزی سے بولتے جیسے
 کے سامنے کھڑے بول رہے ہیں۔ اس طریقے کو وہ نیاری کا بہترین
 سمجھتے ہیں۔ بہت سے مقرر اپنی تقریروں کو ڈکٹا فون پر ڈیکٹیٹ
 بعد سنتے ہیں۔ یہ بہت اچھی مشق ہے۔ میں بھی آپ کو اس کی
 جو کچھ آپ لکنا چاہتے ہیں اسے لکھنے کی مشق کرنے سے آپ سوچنے
 گے۔ اس طرح آپ کے خیالات واضح طور پر آپ کے سامنے آجا
 طریقہ آپ کی یادداشت میں اٹک جائے گا۔ اس سے آپ کے خیالات
 ہوئے خیالات ہی روداد رکھتے ہو جائیں گے۔ اس طرح آپ کے
 کو اور ترقی ملے گی۔

بینجامن فرینکلن Benjamin Frahnklin اپنی سوانح
 بتاتا ہے کہ اس نے اپنی نثر کو کیسے بہتر بناؤں۔ خوبصورت الفاظ
 جلد سب جگہوں پر پرونا اور خیالات کو منظم کرنا کیونکر سیکھا
 کی کہانی کلاسک ادب ہے اور بہت سے دوسرے کلاسک
 پڑھنا آسان اور دلچسپ ہے۔ منتقل میں بننے والے ہر مقرر کو اس
 کرنے سے بے حد فائدہ پہنچ سکتا ہے۔ میرا خیال ہے کہ اس
 حوالے کو آپ پسند کریں گے۔

سیر تیر مجھے سپیکٹیٹر spectator کی تیسری جلد ملی۔ میں نے ان میں
 سے کسی ایک کو بھی نہ دیکھا تھا۔ میں نے اسے خرید کر پڑھا اور بہت
 اندوز ہوا۔ میں نے بار بار پڑھا لکھا فی الجواب تھی میرے دل میں
 عمل کرنے کی خواہش پیدا ہوئی۔ اسی خیالات کے ساتھ میں نے چند
 اور ہر جگہ میں کیے ہوئے جذبات کو مختصر طور لکھنا گیا۔ اس طرح مجھے
 کے ہر میں نے دیکھے بغیر کاغذات کو دوبارہ مکمل کرنے کی کوشش کی
 ان میں الفاظ آتے ان کی مدد سے میں نے اپنے سپیکٹیٹر کا اصلی
 موازنہ کیا۔ مجھے اس میں کچھ غلطیاں نظر آئیں جنہیں میں نے
 انڈراب الفاظ کا ایک ذخیرہ ہو چکا تھا۔ جسے میں تیزی
 کے ساتھ یاد کیا۔ میں نے کچھ کہانیاں لیں اور انہیں دوبارہ لکھا لیکن
 ان کو لکھنا کرتے کرتے انہیں لگدگ کر جانا مگر چند ہفتوں کے
 میں ان چیزوں نے میری سوجوں کو منظم کرنا سکھایا۔
 موازنہ کرتے ہوئے میں اپنے اندر بہت سی خامیوں
 میں درست کرتے کرتے میں ایک اچھا مصنف بن
 مجھے خواہش تھی

ساتھ خلوت میں کھیلیں

کو لکھنا کا مشورہ دیا گیا تھا۔ مختلف خیالات کو
 اور ان کے ساتھ خلوت میں کھیلیں۔ ان کے الگ

اگ عنوانات کے مطابق ڈھیر لگائیں۔ ان کے اہم پوائنٹ کو اپنی تقریر کے لئے منتخب کر لیں۔ انہیں دوبارہ مختصر کر لیں سارا مجموعہ نکال کر باہر کریں۔ یہاں تک کہ اعلیٰ ترین گندم کے علاوہ باقی کچھ نہ بچے۔ پھر بھی کچھ گندم الگ بچا کر رکھ لیں۔ اگر کوئی صحیح طریقہ سے کام کرے گا تو اچھا ہی نتیجہ پائے گا۔

جب تک تقریر نہ ہو جائے، اسے دھرانے کے عمل کو جاری رکھیں

کیا مجھے تقریر کے دوران نوٹس استعمال کرنا چاہیے

اگرچہ لیکن ایک لاجواب مقرر تھا۔ وائٹ ہاؤس مہینے کے بعد اس نے کوئی تقریر نہیں کی تھی۔ یہاں تک کہ اس نے اپنی کاہنہ بھی کوئی بات چیت نہیں کی تھی جب تک کہ اس نے اپنی تقریر کو اجنبی طے سے تیار کر کے اپنے سامنے نہ رکھی۔ اس نے افتتاحی تقریر میں ایسا ہی کیا مگر پہلے ایلینز (Illinois) میں لیکن نے کسی کو استعمال نہیں کئے تھے۔ اس نے ایک مرتبہ کہا تھا کہ نوٹس ہمیشہ سامعین کو تھکا کر پریشان کر دیتے ہیں۔

ہم میں سے کون ہے جو اس بات سے اتفاق نہیں کرتا یا نوٹس آپ کی تقریر کی ۵۰ فی صد دلچسپی کو ختم نہیں کر دیتے؟ کیا یہ تقریر سامعین کے درمیان تعلق اور بے تکلفی کو ختم نہیں کر دیتے؟ کیا ان مصنوعی فضا پیدا نہیں ہو جاتی؟ کیا کہ سامعین کو سوچنے پر مجبور کر دیتے ہیں؟

کہ دیتے کہ مقرر میں خود اعتمادی کا فقدان ہے؟ نوٹس بنا لیں۔ میں تیاری کے دوران کو دہراتا ہوں۔... کہیں کسی چیز کا اضافہ کرتا ہوں کہیں سے کچھ کاٹتا ہوں جب آپ اکیلے بول رہے ہوں تو نوٹس کی مدد لے کر اپنا جائزہ لیں جب آپ سامعین کے سامعین بول رہے ہوں، اطمینان کے لئے نوٹس جیب میں رکھ سکتے ہیں۔ مگر انہیں صرف ایمر جنسی ٹولز کے طور پر استعمال کریں جب محسوس کریں کہ ان کے بغیر کوئی چارہ نہیں۔

اگر آپ نے نوٹس ضرور رکھنا ہیں تو انہیں مہابت مختصر بنائیں اور پھر استعمال کریں۔ بڑا بڑا لکھیں اور پڑھنے کے ساتھ ساتھ کو میز پر پڑھی کسی کتاب کے اندر چھپا دیں۔ جہاں آپ ضروری ہیں، ان پر سرسری سی نظر ڈالیں مگر کوشش کریں کہ سامعین کی ضروری دیکھنے نہ پائیں۔

جب کہ کہنے کے باوجود بعض جگہوں پر نوٹس کا استعمال ہی غلطی کا نشانہ ہے۔ اس کے طور پر کچھ لوگ شروع شروع میں اتنے گھبرائے ہوئے ہوتے ہیں کہ وہ اپنی یاد کی ہوئی تقریر کو بھول جاتے ہیں اور گھبرا جاتے ہیں۔ انہیں کئی بار دہرائی ہوئی تقریر کیسے لکھنی چاہیے۔ ایسے میں بہتر ہے کہ وہ کبھی ہوئی تقریر کو سامنے رکھیں۔ اس ابتدائی تقریر میں ہی کیا جا سکتا ہے کیونکہ پھر شروع میں اس کی ضرورت محسوس نہیں ہوتی ہے۔ مگر بعد میں اسے اس کی ضرورت محسوس

ہنیں ہوتی

حرف ہر حرف یاد نہ کریں

اپنی تقریر کو حرف بہ حرف یاد نہ کریں۔ اس سے وقت ضائع ہونا ہے۔ جو لوگ ابا کرتے ہیں وہ اپنی سوتج اور پیغام کو یاد رکھتے ہیں انہیں! وہ اپنے الفاظ کو دہرانے کی کوشش میں لگے رہتے ہیں۔ وہ آگے جانے کی بجائے پیچھے ہی رہ جاتے ہیں۔ اس طرح تقریر بڑے رنگ اور فطرت سے ہٹ کر ثابت ہوتی ہے۔ اسی کوشش میں آپ کا بہت سا وقت اور قوت ضائع ہو جاتی ہے۔

جب آپ کو کوئی اہم نرس انٹرویو دینا ہو تو کیا آپ بیوقوف سے حرف بہ حرف دہرائیں گے؟ یقیناً نہیں۔ آپ اہم خیالات کو اپنے ذہن پر واضح کریں گے۔ آپ تھوڑے بہت نوٹس بنا سکتے ہیں اور کچھ ریکارڈ دیکھ سکتے ہیں۔ آپ اپنے آپ سے کہتے ہیں کہ میں بریو اینٹ دوں گا۔ اس بات کا یہ جواب دوں گا۔ پھر آپ اپنے ذہن میں دہراتے ہیں۔ یہی طریقہ آپ تقریر کرنے کے لئے استعمال کر سکتے ہیں۔

ہوریس Horace نے دو ہزار سال پہلے لکھا۔
الفاظ کی بجائے آپ کی سوتج واضح ہونی چاہیے اور جب
اکٹھے ہو جائیں تو الفاظ خود بخود دکر آتے ہیں۔

جب خیالات آپ کے ذہن میں سخت ہوجائیں تو اپنی تقریر شروع سے آخر تک دہرائیں مگر خاموشی سے ذہن میں... چائے بناتے ہوئے، چلتے ہوئے، بس کا انتظار کرتے ہوئے بھر آپ اپنے آپ کو کمرے میں بند کر کے اور زور سے بولیں۔ کینن ٹوکس لٹل (Canon Knox little) ایک کیٹس بری کب کرتا تھا، کوئی پادری اس وقت تک اپنا صحیح لکھا اور سون تک نہیں پہنچا سکتا جب تک وہ کم از کم چھ عدد تقریریں نہ کرے۔ کیا آپ بار بار پھر اس کے بغیر بھی تقریر کی توقع کر سکتے ہیں؟ جب آپ ٹوکس کر رہے ہوں تو تصور کریں کہ سامعین آپ کے سامنے بیٹھے ہیں۔ انہیں اس مضمون کو یاد دہرائیں کہ جب آپ کسی کے سامنے جا کر بولیں تو آپ کو یاد رکھ کر آپ کا بہت پرانا تجربہ ہے۔

کسان لکن کو مست کیوں سمجھتے تھے؟

آپ اس طرز پر اپنی تقریروں کی پریکٹس کرتے ہیں تو آپ دیکھیں گے کہ کسان لکن کو مست کیوں سمجھتے تھے؟ جب لیوڈ جارج اپنے آبیائی تقریر میں ڈیٹنگ سوسائٹی کا نمبر تھا تو وہ گلیوں میں پھر پھر درختوں کو یاد دہرائے۔

بیکین رینج Breckenridge جیسے مشہور
تقریر کرنے والے کے لئے تیس یا چالیس میل پیدل چل کر جایا کرتا تھا۔ وہ
تقریر کرنے والے کو یاد دہرائیں لوتنا۔ اس نے مقرر بننے کا مصمم ارادہ کر لیا۔ وہ

مزدوروں کو اکٹھا کر کے تقریریں کیا کرتا اور انہیں کہا بیاں سنا کرنا۔ اس کے ملازمین ناراض ہو جاتے اور کہتے کہ پرسنت لڑکھو دوسرے ملازمین کا ذہن بھی ضائع کرتا ہے۔

ایسکوئٹھ Asquith نے سب سے پہلے انگلینڈ میں یونین ڈیولپمنٹ سوسائٹی میں ایک ایٹو کارکن کی حیثیت سے کام کر کے بولنا سیکھا۔ اس کے بعد اس نے اپنی پارٹی منظم کر لی۔ وڈروولسن woodrow wilson نے ایک ڈیولپمنٹ سوسائٹی سے تقریر کرنا سیکھا۔ ہنری وارڈ بیچر Henry ward Beecher نے بھی یہی کیا۔ عظیم برک Burke نے بھی ایسا ہی کیا۔ اتھونٹ بلیک ویل Antoinette Blackevell اور لوسی سٹون Lucy stone نے بھی ایسا ہی کیا۔

آپ مشہور مقررین کا مطالعہ کریں تو آپ جان جائیں گے کہ ان سب نے پریکٹس کی... انہوں نے پریکٹس کی... اور وہی شخص بہت جلد سب سے زیادہ مشہور ہوا جس نے سب سے زیادہ پریکٹس کی۔

کیا ایسا کرنے کے لئے آپ کے پاس کوئی وقت نہیں ہے؟ تو پھر پروفیسر کو بیٹ Joseph choate نے کیا کیا۔ وہ صبح اخبار خریدتا اور کام پر جانے کے دوران بس وغیرہ میں خوب دھیان سے پڑھتا اور ہر آدمی کی کوئی خبر نہ ہوتی۔ وہ دن بھر سیکٹل اور گیس وغیرہ پڑھنے کے باوجود سوچ و خیال کر کے تقریروں کے منصوبے بناتا۔

چالسی ایم ڈی بیو نے ریل روڈ پریڈیڈنٹ اور یونائیٹڈ سٹیٹ

کی حیثیت سے کئی سال کام کیا۔ تاہم اس کے باوجود وہ ہر رات تقریریں لیا کرتا۔ وہ کہتا ہے میرا کاروبار ان کی وجہ سے بالکل متاثر نہ ہوا جب میں سپر کے بعد آفس سے دیر سے گھر لوٹتا تو وہ سب تیار ہوتی ہیں۔

ہم سب کے پاس دن بھر میں چند گھنٹے ایسے ضرور ہوتے ہیں جن میں ہم جو چاہیں، اپنی مرضی کے مطابق کر سکتے ہیں۔ انہیں فرصت کے گھنٹوں میں ڈراؤن کام کرتا۔ اس کی صحت بھی کچھ اچھی نہ تھی۔ ۴۴ گھنٹوں میں ۳ گھنٹے کے مسلسل و متواتر کام سے اسے اس قدر شہرت بخشی۔

روسولٹ جیب وائٹ ہاؤس میں تھا۔ تو وہ دوپہر سے پہلے پورا دن روزانہ کے ۵ منٹ کے انٹرویو کی سیریز میں لگاتا۔ وہ اپنے کام کے دوران چند سیکنڈ کی فراغت میں بھی کسی نہ کسی کتاب سے منفقہ ہونے کے لئے اسے پاس رکھ لیتا۔

اگر آپ پورا وقت بہت زیادہ مصروف رہتے ہیں تو آرٹیکل سینیٹ

Arnold Bennett کی کتاب How to line on

twenty four hours a day پڑھیں۔ ایک سو صفحوں

کا اپنی جیب میں ڈال لیں اور انہیں اپنے فراغت کے لمحات میں

پڑھیں۔ اس طرح میں دو دن میں ایک کتاب پڑھ لیا کرتا تھا۔

اس سے پتہ چلتا ہے کہ ہمارے پاس وقت کو بچا کر استعمال کرنے کا کتنا

امکان ہے۔ اس طرح ہم دن بھر کو زیادہ سے زیادہ استعمال کر سکتے

آپ یقیناً اپنے معمول سے ہٹ کر کچھ تبدیلی اور آرام چاہتے ہوں گے۔ وقت میں اپنی تقریروں کی پریکٹس کریں گے، اپنے گھر، اپنی فیملی کے ساتھ فی البدیہہ گفتگو کرنے کا کھیل کھیلیں۔

خلاصہ

نیولین کتاب ہے کہ جنگ کرنے کا آرٹ ایک ایسی سائنس ہے جو تیار اور سوچ کے بغیر کامیابی ناممکن ہے تقریر کرنا بھی اسی طرح گفتگو ایک سفر ہے۔ اس کا نقشہ ہونا ضروری ہے۔ ایک مقرر کو اس کے بغیر شروع کرنا ہے۔ عام طور پر ایسا ہی وصول کرتا ہے۔

۲۔ تقریر کرنے کے لئے کوئی جامع اصول نہیں ہے۔ ہر تقریر اپنے اپنے ہی کچھ مسائل ہوتے ہیں۔

۳۔ جب کوئی مقرر کسی ایک پوائنٹ پر بات کر رہا ہو تو اسے کہہ کر پیچھے اسے اچھی طرح سے عمل کرنے۔ مثال کے لئے خلاصہ لکھنا جانے والی انعام یافتہ تقریر کو دیکھیں۔

۴۔ مرحوم ڈاکٹر کانویل، Dr. Conwell اپنی بہت سی اس طرز پر تیار کرتا تھا۔

والف (اپنے حقائق کو سامنے رکھیں۔

(ب) ان پر دلائل دیں۔

(ج) عمل کی درخواست کریں۔

آپ شاید اس طریقے کو بہت زیادہ مددگار پائیں گے۔

کسی چیز کو غلط قرار دیں۔

اس کو صحیح کرنے کا طریقہ بتائیں۔

عمل کی درخواست کریں۔

ایک ایسا طریقہ ہے۔

اپنی دلچسپی کی توجہ کو محفوظ کریں۔

گورنمنٹ کی جیتیں۔

اپنے حقائق بیان کریں۔

ان باتوں کی درخواست کریں جو انسان سے عمل کراتے ہیں۔

جیورج نے مشورہ دیا ہے کہ آپ کے عنوان کے

تقریروں کا منظم ہونا ضروری ہے۔ اس کے بعد ان کا اچھی طرح

تقریر کریں یہاں تک کہ آپ کو مطمئن ہو جائے۔ جو کچھ آپ لکھیں

اس کا ثبوت ہونا ضروری ہے کہ وہ حقیقت پر مبنی ہے

اس کا عمل آپ خود سوچیں۔

اپنے دلائل اور مسائل کا حل حساب کی طرح باکل

تقریر پر سوچتا تھا۔ جب وہ چالیس سال کا تھا۔ تو کانویل

کا مطالعہ کیا تاکہ وہ اپنے

اپنے حقائق کو سامنے رکھیں۔

ان پر دلائل دیں۔

عمل کی درخواست کریں۔

تقریر تیار کر رہا ہوتا تو وہ سارا مواد اکتھا کر کے

اس کی چھان بین کر لیتا۔ پھر درست کر کے اپنی تقریر بہت تیز می سے لکھ
 اس کے بعد لکھی ہوئی کا پی کو درست کرتا اور آخر میں اسے دو بار
 ۱۰۔ اگر ممکن ہو سکے تو اپنی تقریر ڈکٹ فون کو لکھوائیں اور اسے سنتے رہیں
 ۱۱۔ نوٹس آپ کی گفتگو کی ۵ فیصد دلچسپی ختم کر دیتے ہیں۔ ان سے
 کریں۔ اس سے بھی بڑھ کر اپنی تقریر پڑھ کر نہ سنا لیں ایک
 آپ کی تقریر پڑھ کر ادا کی جانے والی تقریر کو برداشت نہیں کرتے
 ۱۲۔ جب آپ اپنی تقریر کو سوچ کر ترتیب دے چکیں تو اسے
 پھرتے سفر پر جاتے اپنے ذہن میں بار بار دہرائیں۔ جب
 فارغ ہوں تو شروع سے آخر تک دہرائیں ایسے کرتے ہو
 کو اپنے سامنے تصور کریں۔ بیخیال آپ کے دل میں جتنا
 اتنا ہی سامعین کو اپنے آپ سے مانوس تصور کریں گے

تساہل

حافظہ تیز کرنا

ماہر نفسیات پروفیسر کارل سی شور نے کہا کہ ایک
 آدمی نے اپنی یادداشت کا ہرگز سے زائد حصہ استعمال
 کیا اور وہ دماغ کے ۹۰٪ قدرتی اصول توڑ کر انہیں ضائع

کے لیے انہیں لوگوں میں سے ایک ہیں؟ اگر ایسا ہے تو آپ
 کو یاد رکھنے کے طریقے ملیں گے جنہیں آپ کاروبار، سماجی
 اور تعلیمی زندگی میں استعمال کر سکتے ہیں۔

یہ اصول نہایت سادہ ہیں۔ اور

یہ ہیں عدد اصول ہیں :-

- ۱- تاثر
- ۲- محرار
- ۳- انسیت

جو چیز آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں اس کے بارے میں گہرا اور
زبھولنے والا تاثر حاصل کریں۔ ایسا کرنے کے لئے آپ کو کیسوی
کرنا پڑے گا۔ روسو جن سے ملتا ہے اس کی یادداشت انہیں
کرتی۔ وہ یادداشت کو پانی پر ثبت کرنے کی بجائے سٹیل پر کندہ کر
نے پر پیکش سے حاصل کی اس نے ناموافق حالات میں بھی اپنے
سے ٹریڈ کیا۔ ۱۹۱۲ء میں شیکاگو میں بل موس کنونینشن کے دوران اس
کو لڈز کانگریس ہوٹل میں ہوا کرتے تھے۔ نیچے گلی میں لوگوں کا ہجوم
میں بڑا ناہی نعرے لگاتا۔

ہاں میں ٹیڈی چاہیے! ہمیں ٹیڈی چاہیے۔ اس ہجوم کا شور
سیاست دانوں کا آنا جانا، سرگرم کانفرنسیں ایک آدمی کو بہت
کر سکتی تھیں مگر روسو بہت مطمئن حالت میں اپنے کمرے میں
پر بیٹھا یونانی مؤرخ ہرودوس Herodotus کو
اپنے دورے پر جب برازیل کے دیہاتوں سے گذرا اور
گراؤنڈ میں پہنچا تو اس نے ایک بڑے درخت کے نیچے
دیکھا، وہ کیپ سے سٹول اور گین Gibbon

Decline and fall of the roman Empire

اس کتاب اور یہاں بیٹھ کر پڑھنے لگا۔ وہ کتاب میں اس قدر کھو گیا کہ وہ بارش
کے کپ کی سرگرمی اور منظر حارہ کے جنگل کی آوازوں سے بے نیاز بن چکا
اس نے بوکھڑے ہو کر سب اسے یاد ہو گیا۔

کیسوی سے استعمال کردہ پانچ منٹ سارے دن کی افراتفری میں کام
کے سے بہتر ثابت ہوتے ہیں ہینری وارڈ بیچر Henry ward
Becher نے کہا کہ پورے دھیان سے ایک گھنٹہ کام کرنا مبہم قسم
کے لوگوں سے زیادہ فائدہ مند ثابت ہوتا ہے۔ ایکن کریس Evgene
کے ساتھ کہ اگر میں کوئی کام دوسرے کاموں کی نسبت ضروری
کے ہوں تو میں ہر حالت میں روزانہ اس پر تھوڑا بہت وقت خرچ کرتا
اور ہر روز سالوں کے لئے قاعدہ کام سے بہتر ثابت ہوتا ہے۔ کیسوی
کے لئے اس وقت کو پانے کا بہترین دار ہے۔

۵۵ چیری کا درخت نہ دیکھ سکے

اس کے لئے دیکھا کہ اس کے ۲۷ سسٹم بلاناغہ چھ مہینے تک
کے لئے گذرتے رہے۔ یہ راستہ اس کی لیمپ فیکٹری میں لپو پارک
کے لئے تھا۔ اس راستے میں چیری کا ایک درخت تھا مگر ان ۲۷
کے لئے کسی ایک نے بھی غور نہ کیا۔ جب ایڈلین نے کسی گفتگو کے
کے لئے اسے یاد کیا تو ان میں سے کوئی بھی اس کے بارے میں نہ

جانتا تھا۔

ایڈیٹین لکنا ہے کہ عام طور پر جب کوئی آدمی ایک چیز دیکھتا ہے تو اس کا تہہ اڑوں حصہ بھی دھیان سے نہیں دیکھتا۔ کتنے افسوس کی بات ہے کہ ہماری برکت اتنی کمزور ہے۔

کسی عام شخص سے اپنے دو یا تین دوستوں کا ایک وقت تعارف کروائیے۔ دو منٹ کے بعد آپ کو ان میں سے کسی ایک کا نام بھی یاد نہیں رہے گا۔ کیونکہ اس نے مناسب توجہ ہی نہیں دی۔ دھیان سے ہی نہیں۔ وہ آپ سے کہے گا کہ اس کا حافظہ کمزور ہے لیکن نہیں۔ اس کی توجہ کمزور ہے۔ وہ دھند میں تصویریں کھینچ کر کیمبرے کو دوش دے سکتا۔

جوزف پولیٹزر Joseph Pulitzer نیویارک کے ایک شخص کے ایڈیٹر نے اپنے ایڈیٹر کیل آفس کے ہر شخص کے ڈیسک پر تین لفظ لکھے تھے۔

درستی

درستی

درستی

اسی چیز کی ہمیں ضرورت ہے۔ کسی شخص کا نام دھیان سے نہیں پر زور دالیں۔ اس کو کہیں کہ وہ اپنا نام دوبارہ بتائے۔ اپنے نام کے بتائے۔ وہ آپ کی توجہ اور دلچسپی سے بہت خوش ہوگا اور آپ کو اس کا

یہ یاد ہو جائے گا کیونکہ آپ نے اس پر مکمل طور پر غور کیا اور توجہ دی جس کی وجہ سے آپ پر اس کا درست تاثر بیٹھا

لیکن بلند آواز سے کیوں پڑھتا تھا؟

لیکن اپنے بچپن میں وہیات کے ایک سکول میں پڑھا کرتا تھا جس میں لکڑی کا بنا ہوا تھا۔ کھڑکیوں پر کتاب کے صفحے بھاڑ کر گوند سے لکڑی کے گئے تھے۔ نصاب کی صرف ایک کتاب تھی۔ استاد اسی کو زور دیتا اور بچے اس کی آواز کے سچھے سبق کو دہراتے۔ اس سے مسلسل لکڑی اٹھتی اور سکول کے ارد گرد کے لکڑی اسے بلیب سکول کہتے

لیکن نے اس سکول سے ساری عمر بول کر یاد کرنے کی عادت کر لی۔ جب وہ پرنٹنگ فیلڈ میں اپنے لاء آفس میں جاتا۔ تو وہ پھیل گیا اور ایک ٹانگ سائٹ والی کرسی پر بیٹھا اور اس کا سناٹا جھکا کر دیکھتا اور سیر برداشت سے باہر ہوتا۔ ایک بار اس سے پوچھا تو اس طریقے سے کیوں پڑھتے ہوں تو جواب دینے میں دیر سے پڑھتا ہوں تو میرے دو خاص بات کو سمجھتے ہیں۔ میں دیکھتا ہوں کہ میں کیا پڑھتا ہوں۔ دوسرے میں اسے

یاد کر کے سیاہی سے اپنی انگلیوں پر لکھ لیے۔ ان سے مناسب کام نہ
چیل سکا کیونکہ میں کچھ دیر کے لئے انگلی پر نشان دیکھتا پھر اسے کھو دیتا
اور مجھے یقینی طور پر یاد نہ رہتا کہ چلی وقفہ میں نے کونسی انگلی استعمال کی
تھی۔ میں استعمال کے بعد بھی انگلی سے نشان نہ مٹا سکتا۔ سامعین کے
محسوس کیا کہ میں مضمون کی بجائے اپنی انگلیوں میں زیادہ دلچسپی لے
ہوں۔ لیکچر کے بعد مجھے ایک دو حضرات نے پوچھا کہ میرے ہاتھ
میں کیا تھراپی ہے۔

اس کے بعد میرے دل میں تصویروں کا خیال آیا اس کے بعد
مسئلہ حل ہو گیا میں نے دو منٹ میں اپنے سامنے پین سے ہاتھ
بنائیں اور یہ گیارہ کچھ جگہوں کا کام کر لیں میں تصویریں بنا کر
دیں۔ مجھے یقین تھا کہ انہیں بند کر کے میں انہیں کبھی بھی نہ
مجھے یادداشت پر لیکچر دینے کا اتفاق ہوا۔ میں اس باب
ساحصہ تقریر میں بولنا چاہتا تھا میں نے تصویروں کے ذریعہ
یاد کے۔ میں نے اپنی آنکھوں کے سامنے روسولٹ کو ہجوم
کے باوجود اطمینان سے تاریخ پڑھتے دیکھا۔ میں نے ایڈیشن
کا درخت دیکھے یا میں نے لیکن کو بلند آواز سے اخبار پڑھتے
میں نے مارک ٹوین کو انگلیوں سے نشان مٹاتے دیکھا۔
میں نے تصویروں کو کس ترتیب سے یاد رکھا؟ م ۱۳۱
ترتیب سے؟ نہیں۔ میں نے تیروں کو تصویروں میں

تصویروں کو پوائنٹس میں بدل دیا۔ جیسے نمبر ۱۔ ایک کی آواز سے ملایا
جاسکتا ہے۔ ایک کی آواز سے ملایا جاسکتا ہے۔

۲۔ ملو کی آواز میں

۳۔ جن کی آواز میں

۴۔ بار میں

اس طرح باقی نمبروں سے بھی مختلف آواز نکال کر ان کی تصویریں
میں بنائی جاسکتی ہیں جیسے۔

۱۔ ایک پنچے کے منہ میں لیک

۲۔ ملو دوست سے ملو۔

۳۔ جن ڈراؤنا جن

۴۔ بار اکٹھے بیٹھے ہو کے بار

یہ خیال ہے کہ بہت سے لوگ اسے بڑھتے ہوئے مضمون خیز سمجھتے
تھے۔ اس سے۔ مگر یہ یاد کرنے میں آسان ہے آپ کو ان تیروں کے ساتھ

یاد رکھنے کی آواز یاد کرنے میں زیادہ وقت بھی نہیں لگے گا۔ اوپر دیے
تصویروں کے ساتھ تصویروں کے نام آپ اپنی آواز سے مل بھی سکتے ہیں۔

یہ دیکھ کر آپ جانتے چاہیں ہنرا اور تصویروں یاد کر سکتے ہیں۔
تصویروں کے طور پر جن منٹوں کے لئے ان پچھتر نمبرز کو یاد کریں۔ اگر

یہ دیکھ کر آپ جانتے چاہیں ہنرا اور تصویروں یاد کر سکتے ہیں۔
تصویروں کے طور پر جن منٹوں کے لئے ان پچھتر نمبرز کو یاد کریں۔ اگر

لمبی کتاب کو یاد کرنا

ال انظر لونیورسٹی کا شمار دنیا کی بڑی یونیورسٹیوں میں ہوتا ہے۔ یہ تعلیمی ادارہ ہے جس میں تقریباً ۱۲ ہزار کے قریب یا اس سے زیادہ طالب علم ہیں۔ دراصل کے لئے ہر درخواست دہندہ کے لئے قرآن کا خلاصہ ہونا ضروری ہے یہ ایک لمبا بیسٹ ہے قرآن پاک کو پڑھنے (قرأت کرنے) میں تین دن لگ جاتے ہیں یعنی طالب علموں (سٹڈی بوائز) کو اپنا دینی کتا میں یاد کرنا

ہیں۔

مسلمان (عربی) اور چینی اپنی یہ لمبی کتابیں کس طرح یاد کرتے ہیں سے جو یاد کرنے کا ایک قدرتی قاعدہ ہے۔ اگر آپ کسی چیز کو کافی یاد نہیں تو آپ کافی زیادہ (ختم نہ ہونے والا) مواد زبانی یاد کر سکیں گے یاد کرنا چاہیں اسے بار بار دیکھیں، استعمال کریں نئے الفاظ کو اس میں شامل کریں، اگر کسی اجنبی کا نام یاد کرنا چاہتے ہیں تو اسے اس سے پکادیں جو پوائنٹس آپ بک کے سلسلے کتنا چاہتے ہیں، گفتگو میں دہرائیں جو علم استعمال کیا جاتا ہے وہ آپ کے ذہن میں چرٹ جاتا ہے۔

دہرانے کا بہترین طریقہ

انحصار دہرانے کسی چیز کو دہرانے جانا کافی نہیں ہے، ذہن سے دہرائیں مثال کے طور پر پروفیسر ایپنگ ہوس Ebbinghaus نے اپنے طالب علموں کو بے ننگے الفاظ یاد کرنے کو دے دیئے۔ اس نے دیکھا کہ طالب علموں نے ۳۰ مرتبہ دہرا کر ان الفاظ کو یاد کرنے میں تین دن لگ گئے یعنی طالب علموں نے ایک ہی بیٹھک میں ۸۶ مرتبہ دہرایا۔ اس کا مطلب یہ ہوا۔ کسی چیز کو اس وقت تک دہرائیں رہیں جب تک یہ آپ کے ذہن میں اس طرح نہ بیٹھ جائے۔ ایک ہی وقت میں یاد کرنا، دینی چیز وقفے وقفے سے یاد کرنے کی نسبت دوگنا وقت اور قوت صرف کرتی ہے۔ یہ ذہن کی اہلیت پر منحصر ہے اسے ہم دو طرح سے بیان کر سکتے ہیں۔

دہرائی کے درمیان وقفوں میں ہم لاشعوری طور پر الفاظ کو متنبق کرنے میں مصروف رہتے ہیں جیسا کہ پروفیسر جمیز کہتا ہے۔ ہم سردیوں میں تیز اور گرمیوں میں سلیپنگ کرنا سیکھتے ہیں۔ دہرائی میں وقفہ ڈالنے سے ذہن ٹھکنے سے محفوظ رہتا ہے۔ سر ہچر ڈالنے سے ذہن تازہ رہتا ہے۔ اہل زبان کی طرح ۲۷ زبانیں بول سکتے ہیں۔ گورڈ کہتا ہے کہ وہ ایک وقت میں ۱۵ منٹ سے زیادہ پریکٹس کرنا کتا کہتا ہے کہ اس کے بعد اس کا ذہن تھک جاتا تھا۔

دہرائی کی روشنی میں کوئی نام شخص تقریر کی زیادہ دیر تک تیار رہی

نہیں کر سکتا۔

ایک نہایت اہم بات کہ ہم یاد کی ہولی چیز کو کس طرح سے بھول جاتے ہیں بعض نفسیاتی تجربے سے بھی یہ ثابت ہوا ہے کہ جب ہم کسی نئی چیز کو یاد کرتے ہیں تو ہم اسے اگلے آٹھ گھنٹوں میں بھول چکے ہوتے ہیں۔ یہ ایک حیران کن بات ہے۔ لہذا کسی نظریہ کی پیش کرے یا کسی بزنس کا نظریہ میں جانے کے لئے نظریہ کرنے سے فوراً پہلے مواد کو اکٹھا کر لیں اس پر وہ بیان دیں حقائق پر غور کریں اور اپنی یادداشت کو دوبارہ تازہ کریں۔

ابھی یادداشت کا راز

یاد کرنے سے پہلے دو اصولوں کے بعد تیسرا اصول انسیت نہا ہے اہم ہے۔ دراصل یہ بذات خود یادداشت کی وضاحت کرتا ہے۔

جیسا کہ ہم نے کہا ہے کہ ہمارا ذہن چیزوں کو اکٹھا کرنے کی ایک مشین ہے۔ فرض کریں کہ میں ایک لمحے کے لئے خاموش ہوں۔ پھر آپ اپنے کو حکم دیتے ہیں۔ یاد کریں۔ وہ نہیں۔ . . کیا آپ کی یاد کرنے کی مشین آپ کا حکم مان لے گی۔ یقیناً نہیں۔ آپ کا ذہن پوچھے گا کہ کیا یاد کرنا کیا وہ ہواؤں؟ اسے آپ کی رہنمائی کی ضرورت ہے۔ لیکن اگر آپ اسے کہیں کہ اپنی تاریخ پیدائش یاد کرو۔ یاد کرو کہ تم نے صبح ناشتہ کیا

کیا کھا یا پتھا۔ اس کے بعد آپ کی یادداشت فوراً کام کرنا شروع کر دے گی۔ اور بہتر نتائج برآمد کرے گی۔

لفظ تاریخ پیدائش کا خاص نمبر مہینہ اور سال سے گہرا تعلق ہے۔ اس طرح آج صبح کا ناشتہ یادداشت کے باقی سب خانوں کو کلاٹ کر لیں رونی اور انڈے وغیرہ پر محدود کر دے گا۔ ہمارے ذہن میں جو کچھ لکھ ہمارا اس سے واقف ہونا ضروری ہے اور جب اس سے واقفیت ہو جائے تو انسیت وہاں پہلے ہی سے موجود ہوتی ہے۔ اسی کو دوبارہ یاد کرنا سنا جاتا ہے۔ ایک تعلیم یافتہ یادداشت کا تعلق ایک منظم انسیت کے سلسلے سے ہے اور اس کی خیر و عافیت کا دار و مدار دو خاص چیزوں پر ہے انسیت کا منظم اور متواتر ہونا۔

یادداشت کا دار و مدار مختلف اور گونا گوں انسیتوں کو ہر اس کے ساتھ منظم کرنا ہے جسے ہم حاصل کرنا چاہتے ہیں کیا ایسا کرنا ممکن ہے؟ جو شخص اپنے تجربات پر بہت زیادہ غور کرے گا اور تجربے کی ترتیب کے منتخب کر کے ایک دوسرے تجربے سے جوڑے گا۔ یادداشت کا مالک ہوگا۔

یادداشت کو دوسرے خیال کے ساتھ کیسے جوڑا جائے

یادداشت کو دوسرے خیال کے ساتھ کیسے جوڑا جائے

کریں، ان پر غور و توجہ کریں۔ مثال کے طور پر اگر آپ کی نئے خیال کے بارے میں سوال کریں اور اس کا جواب کسی دوسرے نئے خیال سے ملا کر دیں۔ یہ طریقہ آپ کے دوسرے خیالات کو منظم طریقے سے منطبق کر کے اس سے تعلق جوڑے گا۔

- (ا) ایسا کیوں ہوا؟
 (ب) کیسے ہوا؟
 (ج) کب ہوا؟
 (د) کہاں ہوا؟
 (ح) ایسا کس نے کیا؟

اگر آپ کو کسی اجنبی کا نام یاد کرنا پڑتا ہے اور مثال کے طور پر اگر یہ کوئی عام نام ہے تو شاید ہم اسے اسی نام کے اپنے ایک دوست سے متاثر کر کے یاد کر سکیں۔ اگر یہ نام عام نہیں ہے تو ہم اسے کسی واقعہ کے ساتھ ملا کر یاد کر سکتے ہیں مثال کے طور پر جب میں یہ بات یاد کر رہا تھا تو میرا تھارف منسٹر سوٹر (Soter) سے کرایا گیا۔ میں نے اسے بتایا کہ اس کا نام عام ناموں میں سے نہیں لہذا وہ اپنے نام کے سبب سے کہے گئے تھے۔ وہ کہتے گئے جی ہاں! یہ نام عام نہیں ہے یہ یونانی لفظ ہے۔ اس کا مطلب خوشبو ہے پھر اس نے کہا کہ اس کا شوہر ایلیٹینز شہر کے اچھے گھرانے سے آدھر آیا ہے ہم دونوں کی طرف سے قیام پذیر تھے میں نے لوگوں کے نام یاد کرنے میں

زیادہ وقت محسوس نہیں کی اور واقعات ہمیشہ انہیں یاد کرنے میں میری مدد کرتے ہیں۔

اجنبی کی شکل و صورت کا بغور جائزہ لیں۔ اس کے بالوں اور رنگوں کا رنگ نوٹ کریں۔ نقوش کو نوٹ سے دیکھیں۔ دیکھیں کہ اس نے کیا پہنا ہوا ہے۔ گفتگو کے انداز نوٹ کریں۔ اس کی شخصیت اور دیکھنے کا انداز دیکھیں اور ان سب چیزوں کا اس کے نام سے موازنہ کریں۔ اگلی مرتبہ یہ چیزیں اس کا نام یاد کرنے میں آپ کی مدد کریں گی۔

کیا آپ کے ساتھ کبھی ایسا ہوا کہ جب آپ کسی سے دوسری یا تیسری مرتبہ ملیں تو آپ کو اس کا کاروبار وغیرہ یاد رہ جائے مگر اس کا نام بھول جائیں؟ اس کی وجہ یہ ہے کہ کاروبار ذہن میں واضح کرنے والی چیز ہے یہ کچھ معنی رکھتا ہے مگر نام ایک دھواں چھت پر اڑنے پڑنے کی مانند ہے کسی کا نام یاد رکھنے میں اپنی صلاحیت کا جائزہ لینے کے لئے اس کے کاروبار کو ذہن میں رکھ لیں۔ یہ طریقہ کار بہت اچھا ہے مثال کے طور پر ۲۰ اشخاص، سب ایک دوسرے سے اجنبی ہوں اور ایک جگہ اکٹھے ہوں۔ ان سب سے کہا گیا کہ باری باری کھڑے ہو کر اپنا نام اور کاروبار کا اعلان کریں۔ اس کے بعد دو ناموں کو اکٹھا کرنے کے لئے ایک فائدہ وضع کیا گیا۔ چند ہی منٹوں میں اس کمرے میں ہر شخص دوسرے کا نام دہرا سکتا تھا۔ کئی بار ملاقات کے دوران کسی کو ایک دوسرے کا نام یاد کرنا یاد رہا۔ یہ بھولا کیونکہ وہ ایک دوسرے

کے ساتھ منسک کر دیئے گئے تھے۔

تاریخوں کو کیسے یاد رکھا جائے

تاریخوں کو پہلے ہی سے اہم تواریخ کے ساتھ، جو آپ کو ابھی طرح یاد ہوں، منسک کر کے یاد رکھا جاسکتا ہے۔ مثال کے طور پر ۱۷ جولائی ۱۷۷۶ء میں جنگ ہوئی تھی اور ان دنوں مصنف کا نمبر ۱۷۷۶ء ہی تھا۔ لہذا اس نمبر کو ہر کوئی یاد رکھ سکتا تھا۔ اس طرح ۱۷۹۲ء نمبر کو یاد رکھنا بہت آسان ہے کیونکہ اسی سال کو ہمیں نے امیرکہ دریافت کیا تھا۔

آسٹریلیا، نیوزی لینڈ اور کینیڈا کے باشندوں کے لئے ۱۷۷۶-۱۸۶۱ء۔
۱۸۶۵ء نمبر نہیں بھول سکتے کیونکہ بران کی تاریخ کے اہم سال ہیں۔

کسی تاریخ کو بار بار دہرا کر یاد کرنا خاصا مشکل کام ہے مگر انہیں کسی نہ کسی کہانی سے منسک کر کے یاد کیا جاسکے تو آپ کو آسان لگے گا۔

تقریر کے پوائنٹس کو یاد رکھنا

کسی بات کو یاد رکھنے کے دو ہی ممکن طریقے ہیں، بیرونی تاثرات اور واقعات اور ذہن کا ان واقعات سے منطبق ہونا۔ سب سے پہلے کسی تقریر کو یاد کرنے کے لئے بیرونی تاثرات کی مدد سے پوائنٹس کو یاد رکھیں۔ مگر نوٹس کو استعمال کرنا کون پسند کرتا ہے؟ لیکن جب آپ اپنے ذہن کے اندر کسی تاثر یا واقعہ سے وابستہ کر کے کسی پوائنٹ کو ذہن میں بٹھا

کے تو یہ آپ کے اندر خیال کی ایک لٹری پرو دے گا۔ پہلا پوائنٹ جس سے اور دوسرا تیسرے سے خود بخود منسک ہونا چلا جائے گا۔ ایسا ممکن ہے۔ اس کے علاوہ بھی ایک طریقہ ہے۔ فرض کریں آپ کو مختلف خیالات کا اظہار کرتا ہے اور ان خیالات کا ایک دوسرے سے کوئی تعلق نہیں ہے لہذا انہیں یاد رکھنا خاصا مشکل کام ہے۔ مثال کے طور پر کاکے، سگڑ، تیرن، گھرا، مذہب، آئین، ہم مختلف اور بے تعلق سے الفاظ کے ساتھ ان چیزوں کو آپس میں جوڑ دیں یعنی کاکے نے سگڑ بیا اور تیرن کو بانڈھ دیا اور گھرا کو مذہب نے جلا کر خاک کر دیا۔

کیا آپ ان سوالوں کا جواب دیتے ہوئے ان جملوں کی مدد حاصل کریں گے؟
اس طرح دیکھیں کہ آپ کی تقریر کا تیسرا پوائنٹ کیا ہے۔ اسی طرح باقیوں کا۔
دوسرا اور پہلا پوائنٹ دیکھیں کیا یہ طریقہ آپ کو کام دے جائے گا؟
یہ سب آپ کی یادداشت کو ٹرہانے میں مددگار ثابت ہوگا۔
مختلف خیالات کو یکجا کرنے کے لئے جملے جتنے مفید چیز ہوں گے اتنا ہی تیس ذہن میں بٹھانا زیادہ آسان ہو جائے گا۔

مکمل مایوسی کی صورت میں کیا کیا جائے؟

فرض کریں مکمل تیاری کے باوجود ایک مقرر تقریر کے دوران میں آکر سب کچھ بھول جاتا ہے۔ آگے نہیں چل سکتا۔ اور خوف زدہ ہو جاتا ہے اس کی ساری خوشی بدحواسی اور شکست میں بدل جاتی ہے۔ وہ سچا ہے کہ تباہ لگے

پوائنٹ پر بول سکے گا۔ مگر وہ پندرہ سینکڑی سامعین کے سامنے مکمل خاموشی کسی خوف سے کم نہیں ہوگی۔ ایسی صورت میں کیا کرنا چاہیے ایک مرتبہ ایک بہت اچھا مقررہ تقریر کے دوران کچھ بھول گیا تو اس وقت سامعین سے پوچھنے لگا کہ کیا اس کی آواز ان تک پہنچ رہی ہے اور کیا آخر تک سب لوگ اچھی طرح سے سن سکتے ہیں۔ وہ جانتا تھا کہ اس کی آواز سب تک جا رہی تھی۔ وہ صرف وقت لے رہا تھا اور اس وقتی رکاوٹ میں پوائنٹ اس کے ذہن میں آگیا اور وہ آگے چلنے لگا۔

اگر آپ کا ذہن ماؤف ہو جائے۔ آگے چل نہ سکے تو مکمل طور پر خاموشی کھڑے رہنے سے بہتر ہے کہ کچھ بولیں۔۔۔۔۔ مگر زور فقرے ہی ہیں۔ زیادہ بہتر ہے کہ تقریر کے آخری جملے بول کر ان کا تعلق ابتداء سے جوڑیں اور تقریر کو اپنے طریقے سے ختم کر دیں۔ اس سے تقریر میں ایک تسلسل قائم ہو جائے گا جسے ذہن کو پسند ہے۔ مقررہ بزنس کی ترقی کے بارے میں کوئی بات کر رہا ہے مگر کچھ دیر کے بعد وہ اس مضمون کے ساتھ نباہ نہیں کرتا۔ کیونکہ وہ اس میں ذاتی طور پر کوئی دلچسپی نہیں لیتا اس کے ذہن میں کوئی تصور نہیں آتا کہ وہ کیا کہنے والا ہے۔ اور اس کو ختم کس طرح سے کرے گا اس وقت مجھے تصور کے بارے میں کچھ کہنے دیں۔

تصور۔۔۔۔۔ اس وقت تصور ہی کی ضرورت ہوتی ہے جس ذہن میں کوئی تصور نہیں، سو لوگوں کہتا ہے کہ وہاں لوگ ٹوٹ چھوٹ جاتے ہیں۔

مقررہ کاروبار کے میدان میں ہر سال اچھا خاصا نقصان اٹھاتے ہیں۔ یہ ایک بہت بڑا سانحہ ہے جب مقررہ ایسے الفاظ ادا کر رہا ہوتا ہے تو ایک وقت ہی تیار شدہ تقریر کے اگلے پوائنٹ کے بارے میں سوچ رہا ہوتا ہے مگر تقریر کا تسلسل تصور اور سوچ کے اس طریقے پر چلتا رہے تو مقرر ایک دائرے میں گھرا رہے۔

ذہنی طور پر تقریر کو بولنے کے دوران شکستہ اور مایوس ذہن کو سہارا دینے کے لئے یہ تصور فسٹ ایڈ کا کام دیتا ہے اور ایک مردہ تقریر میں جان ڈالنے کا سبب بنتا ہے۔

مقررہ کی چیزوں میں یادداشت نہیں بڑھا سکتے

میں نے اس باب میں یہ بتانے کی کوشش کی ہے کہ کسی تقریر کو موثر اور صحیح طور پر بیان کرنے کے طریقہ کار کیا ہیں مگر پروفیسر جیمز کما ہے کہ تسلسل کو برقرار رکھنے کے لئے سوچ اتنی ضروری ہے کہ اس کے بغیر عمومی یا ابتدائی یادداشت کو بہتر نہیں بنایا جاسکتا، ہماری یادداشت خاص منسلک چیزوں کے لئے بہتر ہو سکتی ہے۔

مثال کے طور پر اگر ہم ادب سے دلچسپی رکھتے ہیں تو ہمیں اعلیٰ پائے کے چیزوں یا شاعروں کے حوالے یاد کرنے میں دلچسپی محسوس ہوگی اس لئے جلدی یا دلچسپی ہو جائے گی مگر بزنس کے میدان میں ایسا نہیں کہ پائیں گے۔ بزنس کے معاملت میں ہی اپنے تصور اور یادداشت میں بڑھا سکتے ہیں۔

اگر ہم اس باب میں دیے گئے اصولوں کو اپنائیں تو ہماری یادداشت بہتر ہو سکتی ہے مگر ایسا کرنے کی صورت میں ہم یادداشت کو بہتر بنانے کا کامیاب نہیں ہو سکتے۔ ہمارا ذہن چیزوں کو اکٹھا کرنے کی ایک مشین ہے۔

خلاصہ

- ۱۔ ماہر نفسیات پروفیسر کال سی سنور کا کہنا ہے کہ لوگوں کی ایک تہائی تعداد یادداشت کی قدرتی صلاحیت کو استعمال نہیں کرتی توگ یادداشت کے قدرتی فرامین کو توڑ کر اپنی صلاحیت کا نوے فیصد حصہ ضائع کر دیتے ہیں۔
- ۲۔ یادداشت کے مابین قدرتی اصول ہیں۔ تاثر، تکرار، آہستہ۔
- ۳۔ جس چیز کو آپ یاد رکھنا چاہتے ہیں اس کا تصور واضح طور پر ذہن میں ایسا کرنا ضروری ہے۔
- ۴۔ ایک سوئی..... روشنی کی یادداشت کا یہی ایک راز تھا۔
- (ب) نہایت قریب سے دیکھنا..... اپنے اندر بالکل واضح تاثر لایں کہ کون کبھی وہ تصویر میں تصور نہیں لے سکتا
- (ج) جتنا زیادہ ہو سکے، اپنے حواس کو استعمال کر کے کسی چیز کا واضح تصور اپنے اندر پیدا کریں لیکن جو کچھ یاد کرنا چاہتا، اسے زور زور سے اس طرح دہ قوت نظر کے ساتھ ساتھ قوت سماعت کو بھی بروئے کار لائیں۔
- (د) جس چیز کو یاد رکھنا ہو اسے اپنی نظروں سے دیکھیں کیونکہ آنکھوں سے دیکھی چیز ذہن سے چھٹ جاتی ہے۔ آنکھوں سے دیکھ کر دماغ میں محفوظ

چیزوں کا ذہن سے سن کر یاد رکھنے سے ۲۵ گنا زیادہ کام دیتی ہے۔ مارک ٹوین جب تقریر میں نوٹس استعمال کرتا تو اس کا خاکہ ذہن میں زد کر لیتا۔ مگر جب وہ نوٹس کو دیکھ چیک کر مختلف پوائنٹس کی تصاویر ذہن میں بٹھالیتا تو یہ درد سر ختم ہو جاتا۔

۳۔ یاد رکھنے کا دوسرا طریقہ تکرار ہے۔ قرآن پاک کو حفظ کرنے کے لئے ہزاروں طالب علموں نے اسے بار بار پڑھا یا انہوں نے دہرائی کی قوت سے اس عظیم و مقدس کتاب کو زبانی یاد کر لیا۔ اگر ہم کسی چیز کو بار بار دہرائیں تو یہ بخوبی زبانی یاد ہو سکتی ہے۔ مگر دہرائی کے دوران یہ باتیں ذہن نشین کر لیں۔

کسی چیز کو دماغ میں بٹھانے کے لیے اسے بار بار دہرائے چلے جائیں۔ اسے صرف ایک بار دہرائیں پڑھ کر رکھ دیں۔ اس کے بعد ایک مرتبہ پھر ساری کو دیکھیں۔ ساتھ ساتھ درمیان میں دہرائے جائیں۔ اس طرح آپ کو کسی چیز کو یاد کرنے میں آدھا وقت لگے گا۔

کسی چیز کو یاد کرنے کے بعد ہم اسے بھول جاتے ہیں لہذا تقریر سے کچھ منٹ پہلے اسے دوبارہ اچھی طرح دیکھ لینا چاہیے۔

یادداشت کا تیسرا اصول آہستہ ہے۔ کوئی چیز صرف اسی صورت میں یاد ہو سکتی ہے جب ہم کسی جاننے والی چیز سے متوجہ کریں۔ پروفیسر چیز سے کہا ہے کہ ذہن میں کچھ بھی آئے۔ اس کے بارے میں آگاہی ہونا ضروری ہے و جب آگاہی ہو جائے تو یہ پہلے سے ذہن میں رہنے والی کسی چیز سے منسلک ہو جاتی ہے۔

چیز کو ہر زاویے سے سوچیں۔ اس کے بارے میں دل سے سوالات

ایسا کیوں ہے؟ کیسے ہے؟ ایسا کب ہوا؟ یہ کہاں ہے؟ ایسا کس نے

کہا؟

۷۔ کسی اجنبی کا نام یاد رکھنے کے لئے اس کے بارے میں سوال کریں۔
اس کے بچے کیا ہیں وغیرہ وغیرہ۔۔۔۔۔ اس کی نظر کو غور سے دیکھیں
اس کے نام کو اس کے چہرے کے ساتھ منسلک کرنے کی کوشش کریں
اس کا رد بار پوچھئے اور کوئی بے کسی بات یاد کریں جو اس کے نام کو
اس کے کام سے منسلک کر دے۔

۸۔ تاریخوں کو یاد رکھنے کے لئے انہیں اہم تواریخ سے ملائیں۔

مثال کے طور پر تین سو سالہ برسی سولہ والے کے دوران منائی گئی

۹۔ اپنے خطاب کے پوائنٹ یاد رکھنے کے لئے انہیں ایسے منطقی طریقے

سے ذہن میں رکھیں کہ ایک پوائنٹ خود بخود دوسرے سے جا ملے۔

پوائنٹس میں سے آپ اپنی طرف سے بے تکے الفاظ جوڑتے جائیں۔

..... مثال کے طور پر..... لگا کے نئے سگاریا چولہین کو یاد رکھنا اور

مذہب کے ساتھ گھر جل کر ڈھیر ہو گیا۔

۱۰۔ فرض کریں، پوری تیار کی کے باوجود اگر ہم تقریر بھول جاتے ہیں تو ہم مکمل

خاموشی اور خوف سے بچنے کے لئے تقریر کے آخری الفاظ کو مستند

کے الفاظ سے ملا کر ایک خاص جہارت سے اسے انجام تک تیر وغایت

پہنچا سکتے ہیں البتہ آپ اسی وقت تک جاری رکھ سکتے ہیں جب تک

پوائنٹ آپ کے ذہن میں نہ آجائے۔

پنجواں باب

کامیاب تقریر کے بنیادی اصول

یہ سطر ۵ جنوری کو لکھی جا رہی ہیں یہ سرارٹیسٹ ٹیکلیٹن
Ernest Shackleton کی بری منانے کا دن ہے ٹیکلیٹن
کے مطابق گن اور جتو ایک ایسی قوت ہے جو انسان کو قطب جنوبی تک پہنچا
سکتی ہے یا ایک پیکنگ کے لئے خود اعتمادی پیدا کرتی ہے

مگر یہ قوت نہیں ہے جس کے تحت لوگ ایک پیکنگ کا مطالعہ

شروع کرتے ہیں کئی سال پہلے جب میں پہلی مرتبہ تعلیمی کام سے منسلک ہوا تو

میں جان کر حیران ہوا کہ طالب علموں کی بہت بڑی تعداد ہر قسم کے ناکامیوں

سے متعلق تھی اور اپنا مقصد پورا کرنے بغیر راہ میں ہی تھک جاتی تھی طالب علموں

سے حالت ہمدردی کے قابل ہے۔ یہ انسان فطرت کی ایک غمناک کمی تھی ہے

اس کتاب کا تقریباً درمیانی حصہ آنے والا ہے اور میں اپنے تجربے کی بنا پر

تجربوں کو جھڑات سے بڑھ سہے ہیں وہ دل مار ٹیپے ہیں کیونکہ وہ ابھی تک

خود اعتمادی نہیں حاصل کر سکے۔ ان کے

ذہن کی بات ہے جو صبر نہیں کرتے۔ زخم تو آہستہ آہستہ مندمل ہوتے

استقلال کی ضرورت

جب ہم کوئی نئی چیز سیکھنا شروع کرتے ہیں، جیسے فرینچ گوٹ یا پیلاک سیکھنا، تو ہم اس میں آہستہ آہستہ کبھی آگے نہیں بڑھتے بلکہ ایک دم سے ٹھہر جاتے ہیں جب ہم کسی وقت ان کاموں کا عمل روک دیں تو جو کچھ پہلے سیکھ لیا ہوتا ہے ہمارے ذہن سے صاف ہو جاتا ہے جو وہاں تین دن کے یہ اوقات تمام ماہر نفسیات کی نظر میں تعلیم کے موڈ پر بلند ہوا سطح کہلاتے ہیں۔ پبلک اسکول کے طالب علم بھی بعض اوقات ہفتوں انہی سطحوں پر روک جاتے ہیں جتنا ہوتا ہے انہیں محنت کرنی چاہیے اور کاوش نہیں پیدا کرنی چاہیے مگر وہ چیزات مایوس ہو کر اسے چھوڑ دیتے ہیں جو لوگ مستقل مزاجی سے کام کرتے ہیں۔ انہیں پتہ بھی نہیں چلتا کہ وہ کیوں اکب اور کیسے اتنی جلد عظیم ترقی پا سکتے ہیں وہ ہوا سطح سے ہوائی جہاز کی طرح بلند پرواز کر جاتے ہیں۔ وہ کسی چیز کا سبق لیتے ہیں اور آخر کار اپنی تقریر میں قوت، ترقی پن اور خود اعتمادی پیدا کرتے ہیں۔ سامعین کے سامنے اتنا کے چند لمحات میں ایک تقریر شروع کرتے ہیں۔ تقریر کرتے ہوئے خوف، ادھیچکا، اضمحانی، بے قراری محسوس کرتا ہے۔ لیکن آپ اس پر مستقل مزاجی سے جے رہیں تو یقیناً ان سب چیزوں پر قابو پائیں گے۔ صرف ابتدائی خوف باقی رہ جاتا ہے اس کی کوئی بات نہیں چند فقروں کے بعد آپ اپنے آپ پر قابو پالیں گے اور اب آپ بڑی خود اعتمادی اور قوت سے بول رہے ہوں گے۔

اس پر ثبات قدم رہنا

ایک مرتبہ لا کے ایک نوجوان طالب علم نے لیکن کو لکھا کہ وہ اس کو کوئی نصیحت کرے اور لیکن نے جواب دیا "اگر تم نے اپنے آپ کو وکیل بنانے کا مصمم ارادہ کر لیا ہے تو کبھی سے زیادہ چیز حاصل کر چکے ہو" ہمیشہ ذہن میں رکھیں کہ آپ کے اندر کامیابی کا ارادہ ہونا کسی بھی چیز سے زیادہ ضروری ہے۔ لیکن جانتا تھا اس نے اپنی ساری زندگی میں ایک ماہ سے زیادہ عرصہ صرف نہیں گزارا تھا اور کتابیں لکھنے نے ایک مرتبہ کہا کہ اسے ہر کتاب سے اپنے گھر سے ۱۵ میل دور بیدل جانا پڑتا تھا۔ اس کے گھر میں عام طور پر رات لکھی کی آگ جلا کرتی تھی بعض اوقات وہ اسی آگ کی روشنی میں لکھتا تھا۔ جب صبح ہوتی تو ہاتھوں کے بستر پر لیٹ جاتا۔ اپنی آنکھیں بند کر کے سو جاتا۔

یہ فقیر کو سننے کے لئے لیکن گھر سے آنے جانے کا ۲۰ سے ۳۰ میل سفر کرنا اس نے اپنی تقریروں کی ہر جگہ پر ٹیکس کی کھیتوں میں، لوگوں کے ہجوم میں، وہ نیو سالم اور سپرنگ فیلڈ کی ادنیٰ میں شرکت کرتا اور اس دن کے بارے میں بولنے کی پریکٹس کرتا تھا۔ ہمیشہ پریشان کرتا خواہ تین کی موجودگی میں وہ ہمیشہ شرملا

اور کم گو ہوتا۔ جب اسے میری ٹوڈ Mary Todd سے متعلق وہ اس کے سامنے شرم سے سہمٹا ہوا اور خاموش بیٹھا رہتا ہے۔
تختا جس نے پریکٹس اور گھر پر مطالعے سے اپنے آپ کو ایسا تیار کیا
کہ وہ گیمس برگ میں پہلا شخص تختا جس نے دوسری افتتاحی
دنیا کی تاریخ میں تھلکہ چا دیا۔

تھیو ڈور روسویلٹ کتاب ہے کہ صدر کے آفس میں
کی ایک لاجواب تصویر آویزاں تھی اور جب مجھے کوئی مشکوک
کرنا ہوتا تو میں اس تصویر کی طرف دیکھتا، اسے اپنی جگہ تصور کر
سوجنا کہ ایسے حالات میں وہ کیا کرتا۔ آپ کو یہ بات بہت عجیب
سکتی ہے۔ مگر بلا تکلف مجھے ایسے لگا ہے کہ میری ساری مشقیں
آسان حل مل گیا ہے۔

کیوں نہ روسویلٹ کا طریقہ اپنایا جائے۔ اگر آپ سمجھتے ہیں
اچھے مقرر بن سکیں گے اور اس معاملے میں مایوس ہو جاتے ہیں
لنکن کی تصویر دیکھ کر اپنے آپ سے پوچھیں کہ وہ ایسے حالات
کیا کرتا۔

ریوارڈ کا یقین

اگر آپ ایک ہفتہ روزانہ نائنٹی کی مینٹری پر اس کتاب کو کوئی
تک کہ آپ مشہور ہارورڈ ماہر نفسیات پروفیسر ولیم جیمز کے

تو میں کتنا خوش نصیب ہوں۔
میں نے سبھی ہوا اس کے بارے میں بے فراری کوئی اچھی چیز نہیں
تھی۔ عرصہ طویل سے اپنے کام سے روزانہ ایک گھنٹہ اس کام کے لئے
تھے جسے وہ کرنا چاہتا ہے تو اس کا نتیجہ اسی پر چھوڑ دیں۔ وہ پورے
دن کے ساتھ ہر صبح اپنے آپ کو اس نسل کا ایک اہم فرد سمجھتا ہے
مگر آپ تقریر کرنے کے لئے خوش اور عقلمندانہ پریکٹس سے کام لیں۔
تیسری صبح آپ اپنے آپ کو اپنے شریاعلانے کا اچھا مقرر تصور کر
تے ہیں۔

تقریر کی کامیابی کا انحصار دو چیزوں پر ہے۔ خاندانی صلاحیت
کی خواہش کی گہرائی اور قوت۔ پروفیسر جیمز کہتا ہے کہ کسی بھی
تقریر میں آپ کے جذبات آپ کو بچالیں گے اگر آپ نتیجے کے بارے
میں کافی محتاط ہیں تو یقیناً اس تک پہنچ جائیں گے اگر آپ امیر بننے
کی خواہش رکھتے ہیں تو امیر بن جائیں گے۔ اگر آپ عالم فاضل بننے کی
خواہش رکھتے ہیں تو عالم فاضل بن جائیں گے۔ اگر آپ نیک بننا چاہتے
ہیں تو آپ نیک بن جائیں۔ شرط یہ ہے کہ آپ انہیں یقین کے ساتھ
پورا وقت دے چاہیں اور بیک وقت دوسری بہت سی سرگرمیوں
کا وقت نہ دیں اور نہ ہی ان کی شدت سے خواہش کریں۔ اگر آپ
تعمیرات سے پیکر بننا چاہتے ہیں تو آپ با اعتماد پیکر پیکر بنیں
گے۔ مگر آپ کی خواہش یقینی اور مضبوط ہونی چاہیے۔

وہ ان سطحوں پر ہی ہمت مار دیتے ہیں اور ساری کوششوں کو روک دیتے ہیں۔ یہ بہت افسوس کا مقام ہے اگر وہ عمل کو جاری رکھتے تو وہ محسوس کرتے جیسے انہیں اس اونچی ہموار سطح سے ہوائی جہاز کی طرح اٹھا لیا گیا ہے۔ اس طرح وہ لاجواب کامیاب لوگ ہوتے۔

۲۔ آپ اس وقت تک تفریر کرتے کے قابل نہیں ہو سکتے۔ تک اسے شروع کرنے سے پہلے آپ کے اندر بے قرارگی نہیں نہ ہو۔

ابتدائی خوف کے سوا ہر چیز کا قلع قح کر دیں گے مگر جب خوف بولنے کے بعد جلد ہی بہ خوف بھی دور ہو جائے گا۔

۳۔ پروفیسر جیٹر کہتا ہے کہ اگر آدمی ایک کام کے ساتھ کیسوٹی سے رہے تو یقین سے کہا جاسکتا ہے کہ ایک نہ ایک صبح وہ نیا دور کے اہم انسان کی حیثیت سے بیدار ہوگا۔ بے شک اسے کسی بھی سلسلے میں محنت لگانی ہو۔ یہ نقیب ترقی سچائی سے جو ترقی کیلئے پیر بھی صادر آتی ہے اس بات پر کوئی اعتراض نہیں کر سکتا جو لوگ اس میں کامیابی حاصل کرتے ہیں۔ عام طور پر ان میں غیر معمولی صلاحیت نہیں ہوتی بلکہ ان میں استقلال اور قہر ہوتا ہے جسے وہ جاری رکھتے ہیں اور وہ منزل پر پہنچتے ہیں

۴۔ پبلک سیکنگ کے کام کے سلسلے میں کامیابی کا تہہ

کریں۔ اس کے بعد ان ضروری باتوں پر عمل کریں جو کامیابی کی طرف لے جاتی ہے۔

۱۔ اگر آپ حوصلہ ہار جائیں تو رومو ویلٹ کا طریقہ اختیار کریں لیکن کافی تفسیر لے کر لیتے آپ سے سوال کریں کہ اگر وہ آپ کی جگہ ہوتا تو ان حالات میں کیا کرتا۔

۲۔ جس نیوی کے پادری نے پہلی جنگ عظیم کے دوران کہا کہ کامیابی کے پانچ ضروری تقاضے ہیں۔ دیکھیں وہ کون سے ہیں۔

————— ❧ —————

اچھی ادائیگی کا راز

پہلی جنگ عظیم کے کچھ ہی عرصہ بعد لندن میں میری ملاقات دو بھائیوں سے ہوئی۔ سر رڈز اور سر کیتھ سمیت۔ انہوں نے لندن سے آسٹریلیا جانے کے لئے پہلی ہوائی فلائٹ بنائی اور آسٹریلیا کی حکومت نے انہیں دو ہفتوں کے طور پر بطور انعام دینے کے ساتھ ساتھ برطانوی سلطنت میں مشہور ہو گئے۔ بادشاہ نے انہیں King of the Desert کا خطاب دیا۔ قدرتی مناظر کے ایک مشہور فوٹو گرافر کیپٹن ہرلے نے ان کے ساتھ سفر کیا اور موشن پکچرز لیں۔ میں نے ان کے سفر کے بارے میں پہلچ تیار کرنے میں ان کی مدد کی۔ انہوں نے گنگا نر چار پہنچنے روزانہ دو مرتبہ صبح و شام وقت لگایا۔

ان دونوں کو ایک ہی تجربے سے دو چار ہونا پڑا وہ دونوں ساتھ ساتھ تھے تھے بالکل اسی طرح جیسے انہوں نے ایک ساتھ سفر کیا تھا۔ انہوں نے صرف برحرف ایک ہی تقریر کی۔ مگر اس کے باوجود دونوں کی تقریروں میں نمایاں فرق تھا۔

ان کے چھٹے ایک اہم بات مضمون ہے جو ایک افسانہ کے انداز میں بیان جاتی ہے۔ ایک مرتبہ میں سیکل کنسٹریٹ کے سلسلے میں ایک سفر کے قریب بیٹھا تھا۔ وہ کچھ بڑھ رہی تھی۔ وہ جو کچھ پر مٹی، اس پر پتھر ڈھکی کر رہا تھا۔ وہ حیران تھی۔ وہ انہیں سمجھ سکتی تھی۔ اس کی انگلیاں نوٹس کے ساتھ ہی طرح چھو رہی تھیں جیسے ایک لنگ کے دوران اس کی اپنی انگلیاں کے ساتھ تھیں۔ اگرچہ لڑکی کا انداز عام تھا۔ لیکن اس میں ایک خاص خوبصورتی تھی جس نے سامعین کو ہلا کر رکھ دیا۔ وہ محض نوٹس ہی نہیں دیکھتا تھا بلکہ سچ کرنے میں ایک خاص انداز، احساس، فن اور شخصیات کے درمیان آؤٹی کے درمیان نمایاں فرق ظاہر کرتی ہے۔

اچھی ادائیگی کا بھی بالکل اسی طرح ہے۔ ہر چیز کی ادائیگی کا ایک اپنا انداز ہے۔ اس کا اثر دکھاتا ہے۔ میں نے اکثر کالجوں میں دیکھا ہے۔ اس کا دار و مدار بولنے کے انداز سے ہے۔ اس کا انداز اس قدر موثر ہو کہ الفاظ خود بخود سب سے بڑھے گئے۔ اس کے تقریر میں تین چیزوں کا ہونا ضروری ہے۔

کون کہتا ہے؟ کیسے کہتا ہے؟ اور کیا کہتا ہے۔۔۔۔۔ ان تینوں میں آخری چیز کو مختصر جونا چاہیے۔۔۔۔۔ بمبالغہ آرائی؟ جی ہاں بلکہ سچ کو پھیلایں آپ کو اس میں سے سچائی بھلکتی نظر آئے گی

ایڈمنڈ برک Edmund Burke دلائل کے ساتھ ایسی تقریریں لکھ کر تانتا تھا کہ انہیں ماٹول کے طور پر دیا میرے نصف کالوں میں بھی پڑھا جاتا ہے لیکن اس کے باوجود برک ان کی ادائیگی میں ناکام ہونے میں مدنام تھا۔ وہ اپنی لکھی ہوئی تقریر کو بولنے اور ادا کرنے کی صلاحیت نہیں رکھتا تھا۔۔۔۔۔ وہ اسے دلچسپ بنانے سے قاصر تھا چنانچہ اسے کامن ہاؤس کی ٹریبل کہا جاتا تھا جب وہ بولنے کے لئے اٹھتا تو سامنے کھانسنے اور شور مچانے لگتے۔

آپ اپنی پوری قوت سے ایک آدمی پر ٹیل کی جیٹ وال گھسیٹ سکتے ہیں اور اس کے کپڑوں کو ڈینٹ پڑنے سے بھی بچا سکتے ہیں اپنی ادائیگی پر خاص توجہ دیں۔

ادائیگی کیسے

ایک موقع پر مجھے شہر مرن میں ٹھہرنا پڑا میں ایک ہوٹل میں ٹھہرا تھا جسے لندن کی ایک کمپنی چلا رہی تھی۔ وہ عام طور پر انگلینڈ سے آنے والے مسافروں سے بات چیت کرنے کے لئے دو ٹیکسٹ لکھ کر بھیجا کرتے تھے ایک بہت ہی شہو انگلش ٹیبل لکھا تھا۔ اس کا عنوان

تھا۔ اس نے اقرار کیا کہ مضمون کا انتخاب اس نے نہیں کیا تھا۔ اس کے بارے میں اس کے پاس کتنے کو کچھ نہ تھا۔ اسے یہ فکر تھی کہ جو کچھ وہ لکھے گا وہ مند ہوگا۔ اس نے کچھ نوٹس بنائے اور سامعین کے سامنے اکٹھی ہوئی۔ اس نے سننے والوں کو بالکل نظر انداز کر دیا۔ انہیں دیکھا بھی نہیں کبھی کبھار وہ ان کے سروں پر سرسری سی نظر ڈال لیتی۔ وہ کبھی اپنے نوٹس کو دیکھتی اور کبھی زمین پر۔

اس قسم کی ادائیگی تقریر نہیں کہلا سکتی۔ یہ تو اپنے آپ سے گفتگو ہے اس میں پیغام دینے کا کوئی شعور ہی نہیں جو کہ اچھی تقریر کے لئے پہلا اور لازمی قدم ہے۔۔۔۔۔ پیغام رسائی کا شعور۔ سامعین کو یہ محسوس کرنا چاہیے کہ پیغام یہ تھا مقرر کے دماغ اور دل سے نکل کر ان کے دل اور خون میں پھیل گیا ہے جس قسم کی تقریر کا میں نے اچھا ذکر کیا ہے۔ وہ سچا سچا کے رستے اور خشک میدانوں میں ہونی چاہیے۔ دراصل اس وقت ہی ادائیگی کا تمنا جیسے انسانوں کے گروپ کی بجائے ایسے ہی کام کے لئے ہی تیار کیا ہو۔

اس قسم کی تقریر بیک وقت بہت سادہ اور سمجھ سے عاری ہے۔

تقریر کی کارا

سول وار کے بعد تقریر کا ایک نیا جہد برابھرا ہے۔ وقت کے تقاضوں کے مطابق تقریر بالکل ٹیکسٹ کی طرح ہے۔ تقریر کا پرانا طریقہ تھی

تسل کے لئے قابل قبول نہیں ہے
تھے دور کے سامعین خواہ وہ پندرہ افراد پر مشتمل ایک بڑی
کانفرنس ہو یا تین ماہانے کے نیچے ہزاروں لوگ ہوں بولنے والے
سے توقع کی جاتی ہے کہ وہ بلا واسطہ طور پر بات کرے اور ایسا
محسوس کرے کہ جیسے وہ ہزار میں سے کسی ایک کے ساتھ گفتگو
کر رہا ہے۔

اسی طریقے سے لیکن اسی قوت سے نہیں۔ اگر وہ کوشش کیا
ہے تو اس کی آواز بھٹک سنی جائے گی۔ اپنے آپ کو تخیل نام
کرنے کے لئے اسے ایک کی بجائے چالیس افراد سے گفتگو کرنے
میں کئی گنا زیادہ قوت لگے گی بالکل اس طرح جیسے بلڈنگ
سب سے اوپر کھڑا ہوا بت زمین سے دیکھنے والے کے لئے
سائز کا ہو کہ وہ اسے اصلی سمجھنے لگے۔

میں نے ابھی ایک ناول نگار کی تقریر کا ذکر کیا ہے۔ اسی جگہ
کے بعد مجھے سر اولیور لاج (Oliver Lodge) کو سننے کا موقع
اس کا عنوان تھا۔ ایم اور دنیا اس نے اس پر اچھا خاصا مضمون
اور نقیشتیں کر رکھی تھی۔ یہ اس کی زندگی، دل اور دماغ کا ایک
حصہ تھا۔ وہ اس پر بہت کچھ کہنا چاہتا تھا۔ وہ بھول گیا میرے
کانٹیکر کیا کہ وہ کچھ بھول گیا۔ وہ تقریر کو گفتگو بنانے کی کوشش
تھا۔ اسے سامعین کو ایم کے بارے میں بتانے سے غرض تھی

میں پر کوشش کر رہا تھا کہ لوگ بھی وہی دیکھیں جو اس نے دیکھا تھا۔
اور وہ محسوس کریں جو وہ محسوس کرتا تھا۔

اس کے نتائج کیا برآمد ہوئے اس کی تقریر بے مثال تھی اس میں
شش اور قوت دونوں چیزیں تھیں۔ اس نے لوگوں کے دلوں میں
تجربہ گرا اثر چھوڑا وہ غیر معمولی صلاحیت کا مقرر تھا اور مجھے یقین ہے
کہ تو اپنے بارے میں ایسا نہیں سوچتا تھا۔ جن چند لوگوں نے
اس کی تقریر سنی، اسے پبلک سپیکر سمجھتے ہوں گے۔

جن حضرات نے یہ کتاب پڑھی ہو۔ اگر وہ تقریر کریں تو لوگ
تجربہ نہیں کرنا پڑے گا۔ اس میں مصنف کو آپ کوئی
تجربہ نہیں۔ وہ خواہش کرے گا کہ آپ جو کچھ بولیں اس میں
تجربہ نہ ہو۔ ایک اچھی کھڑکی اپنی طرف توجہ منڈول نہیں
دے سکتے ہیں صرف روشنی پھیلاتی ہے۔ ایک اچھا مقرر بھی
تجربہ ہے۔ اس کے انداز میں ایسا قدرتی پن ہوتا ہے کہ سامعین
نے اس کا طریقہ نوٹ کرنے کی بجائے، اسے سننے کی طرف متوجہ

تقریر کی نصیحت

تقریر کرتے تھے کہ تمام فورڈز بالکل ایک سے ہوتے ہیں
تقریر سے نہیں ہو سکتے۔ ہر زندگی ایک نئی چیز ہے کسی

چیز جیسی پہلے بھی کوئی چیز نہیں تھی اور نہ ہی آئندہ ہوگی۔ ایک
کا اپنے بارے میں بھی یہی خیال ہونا چاہیے۔ اس کے اندر انفرادیت کی
چمک ہے جو اسے دوسروں سے جدا کرتی ہے یہ چمک کبھی ضائع نہیں
چاہیے۔ یہی تو آپ کی انفرادیت کا نشان ہے

پبلک پبلسنگ میں دوہری بچائی ہے۔ دنیا میں آپ جب کوئی
نہیں ہے۔ کروڑوں لوگوں کی دو آنکھیں، ایک ناک اور ایک
ہے لیکن کسی کی آپ سے مشابہت نہیں ہوتی اور یہی آپ کی
ہوتا ہے۔ جب لوگ آپ کی تقریر میں قدرتی بن دیکھیں گے تو ان
کچھ آپ کی طرح بولیں گے۔ دوسرے لفظوں میں آپ میں انفرادیت
ہے۔ ایک مقرر کی حیثیت سے آپ نہایت قیمتی چیز کے مالک
سے چھٹے رہیں۔ اسی کو چاہیں۔ اسے ترقی دیں۔ یہ ایک چمک
کی تقریر میں غلوں اور طاقت پیدا کرے گی۔

سر او لیور لاج کی سوچ دوسرے لوگوں سے مختلف تھی کیونکہ
مختلف تھا۔ اس کی تقریر کا انداز لازمی طور پر اس کی انفرادیت
حصہ تھا، بالکل اس کی وارسی اور گنتی سر کی مانند۔ اگر اس نے
کی نقل کرنے کی کوشش کی ہوتی تو وہ ناکام ہو جاتا۔

امریکہ کے مشہور ترین مباحثے ۱۹۵۸ء میں ایلیٹینز Illinois
قصبوں میں سیٹیٹھ بیٹھیں آئے۔ ڈگلس اور لنکن کے درمیان
لنکن لمبا اور عجیب سا تھا۔ ڈگلس چھوٹا اور پُر وقار تھا یہ دونوں

مختلفیت میں ایک دوسرے سے بالکل مختلف ہیں۔
دیکھ دینا کا ایک تہذیب یافتہ شخص تھا وہ نہایت سنجیدہ رہتا تھا۔
کے بہت بڑا قصہ گو تھا۔ ڈگلس بہت کم ہنستا۔ لنکن تناسیب کے
سے مسل دلائل دے کر بات کرتا۔ ڈگلس مخرورا اور عقیدہ تھا۔ لنکن رحم
کرنے والا تھا۔ ڈگلس جلد ہی کسی فیصلے پر اتر آتا، لنکن کا ذہن
مست چلتا۔ ڈگلس طوفان کی تیزی سے بات کرتا۔ لنکن خاموش،

بہت محتاط تھا۔
دونوں اشخاص، اگرچہ ایک دوسرے سے مختلف تھے۔ مگر اچھے تقریر
کے گمان میں جرات اور بہت شعور تھا۔ اگر ان میں سے کوئی ایک دوسرے
کے کرنے کی کوشش کرتا تو بڑی طرح ناکام ہوتا۔ مگر ان دونوں میں
کے اپنے مخصوص صلاحیتوں کو بروکے کار لاتے ہوئے اپنے
کے اور طاقت دہنایا۔ آپ بھی اپنی ہی صلاحیتوں کو استعمال میں

کے آسان راستہ ہے۔ اسے اپنا نامی آسان ہے۔ مارشل
کے آرٹ کے بارے میں بتایا۔

اپنے خیال میں سادہ ہے مگر بد قسمتی سے علی طور پر بہت پیچیدہ ہے۔
سامعین کے سامعین بے بچائی سے بولنے کے لئے پریکٹس کی ضرورت
کے اس بات کو جانتے ہیں۔ جب آپ ہم سال کی عمر کا بچہ یا بچی ہوتے
کے طور پر کسی اونچی جگہ پر چڑھ کر ٹھوٹ ٹھوٹ کے سامعین سے اپنے

قدرتی طور پر مخاطب ہوتے ہوئے۔ مگر جب آپ ۲۳ یا ۲۴ سال کے جاتے ہیں تو سٹیج پر چڑھ کر سامعین سے خطاب کرتے ہوئے کیا ہوگا کہ کیا محسوس کریں گے؟ کیا آپ لاشعوری طور پر ہم سال کے قدرتی بن سے کر سکیں گے؟

لوگوں کو ٹریننگ دینے میں سب سے اہم مشق تقریر کی ادائیگی ہے۔ کراچی اور اصفیٰ خصوصیات۔ اسے ان سے آزاد کرانا ہے۔ قدرتی بن سے تقریر کروانا ہے۔

میں نے سینکڑوں مرتبہ مقررین کو ان کی تقریر کے دوران لوگوں کو کہہ انسانی مخلوق کی طرح بات کریں۔ میں سینکڑوں مرتبہ لوگوں کو تقریر کی ترغیب دیتے ہوئے تھکا ہارا گھر واپس لوٹا ہوں یقین کریں یہ اتنا آسان کام نہیں، جتنا یہ نظر آتا ہے۔

تقریر میں جاؤ بہت اور قدرتی بن پیدا کرنے کا صرف ایک ہے۔ پریکٹس۔ جب آپ پریکٹس کرتے ہوئے کہیں کمی محسوس کریں ذرا رک جائیں اور اپنے آپ سے ذہنی طور پر کہیں۔۔۔۔۔ میں کہتا ہوں

غلط ہوں۔۔۔۔۔ آگے بڑھو۔۔۔۔۔ ہوش کرو۔۔۔۔۔ میں کہتا ہوں میں بات کرو۔ پھر سامعین میں سے کسی ایک کا انتخاب کریں سے کوئی مبدعہ سادہ آدمی جو دیکھنے میں اچھا لگے، ماہر سے کہیں۔ بھول جائیں کہ آپ کے ارد گرد کوئی اور بھی موجود ہے سے گفتگو کریں۔ تصور کریں کہ وہ آپ سے سوال کر رہا ہے اور آپ

اس کا جواب دے رہے ہیں۔ اگر وہ کھڑا ہو کر آپ سے کوئی سوال کرے اور آپ اسے جواب دیتے تو یہ انداز آپ کی تقریر کو فوری طور پر زیادہ قدرتی اور زیادہ مؤثر بنا دیا۔

آپ بیچ بیچ بھی کہیں جا کر سوالوں کے جواب دے سکتے ہیں مثال کے طور پر آپ کہہ سکتے ہیں اور آپ پوچھتے ہیں کہ اس بات کا میرے پاس کیا ثبوت ہے؟ میرے پاس محسوس ثبوت ہے اور وہ ہے۔۔۔۔۔ پھر ان تصوراتی سوالات کا جواب دیں اس قسم کی ہیں آپ کی تقریر میں قدرتی بن پیدا کر دیں گی۔ یہ ادائیگی کی بندش کو

خصوصی ہوش اور بہت زیادہ سنجیدگی بھی آپ کی مدد کرے گی سب کوئی شخص اپنے محسوسات کے زیر اثر ہوتا ہے تو اس کا اسی اثر ہوا کرتا ہے۔ بندش ٹوٹ جاتی ہیں۔ اس کے جذبات کی تپش سب کو جوا دیتی ہے۔ وہ طبعی طور پر بولتا ہے۔ فطری طور پر ادا کاری کرتا ہے اس میں قدرتی بن آجاتا ہے۔

مگر یہ ادائیگی کے منہ کو ان صفحات میں بار بار دہرایا گیا ہے اور اسے زور دیا گیا ہے۔ آخر میں کہوں گا کہ اپنی گفتگو کے ساتھ اپنے

میں براؤن نے ہیل ڈیویٹیٹ سکول کے لیکچرر میں کہا تھا میں نے ایک دوست کی (سرورس کے بارے میں جو اس نے لندن کے شہر

میں کی بات کو کبھی نہیں بھولوں گا یہ دوست جارج میکڈونل تھا۔ اس نے اپنا ایک سرمن (وعظ) میں کہا۔ آپ سب نے اومیوں کے بارے میں سنا ہے جو کسی عقیدے کے مالک تھے میں آپ کو یہ بتانے کی کوشش نہیں کروں گا کہ عقیدہ کیا ہے۔ تیئوری کے پروفیسر آپ کو اس بارے میں مجھ سے بہتر طور پر بتا سکتے تھے۔ میں عقیدے کو اپنانے میں آپ کی مدد کرنا چاہتا ہوں لہذا اس آسان پروسوز اور انسان کے لئے اپنے عقیدے کے نشانہ طور کے ساتھ ان ان ویلیج حقیقتوں کو اپنائیں جو ہمیشہ رہنے والی ہیں عقیدہ سامعین کے دل و دماغ میں بیٹھ گیا۔ اس کا دل اس کے کام میں لگا ہوا تھا۔ اس شخص کی باطنی زندگی کی خوبصورتی کے اندر تھا۔

اس کا دل اس کے کام میں تھا۔ یہ تو راز ہے۔ تاہم میں جانتا ہوں کہ اس قسم کی نصیحت زیادہ جانی پہچانی نہیں ہے۔ بغیر یقینی سی محسوس ہوتی ہے۔ لوگوں کی ایک تہائی تعداد اس کا مکمل ثبوت مانگتی ہے۔ جسے وہ اپنے ہاتھوں سے چھو سکے۔ وہ بالکل ایسے ہی اصول جانتا چاہتی ہے جیسے کارپلانے کے لئے ہدایات کا جانتا ہو۔

یہی وہ چاہتا ہے اور میں بھی اسے یہی دینا پسند کروں گا۔ یہ طریقہ اس کے لئے آسان رہے گا اور میرے لئے بھی اس کے کچھ اصول ہیں اور ان میں صرف ایک بات خراب ہے کہ وہ عمل نہیں کرتے۔ وہ تقدیر سے اس کا قدرتی پن، روانی، زندگی اور اس کی چاشنی نکال لیتے ہیں

تو سنا ہوں کسی چیز کو جاننے کا کوئی فائدہ نہیں کیونکہ بہت سی چیزیں
میں جیسی وہ نظر آتی ہیں

جب آپ پبلک کے سامنے بولتے ہیں تو

کیا ان باتوں پر عمل کرتے ہیں؟

تقریر کے قدرتی پن کو زید واضح کرنے کے لئے ہم اس کے کچھ اوزار پہلو
میں کرتے ہیں میں نے ایسا کرنے میں کچھ ہٹ محسوس کی ہے۔ کیا
میں یہ یقین سے کہتا ہوں کہ مجھ سے کچھ کرانے کے لئے زبردستی کرو۔
اس ٹیک ہو جائے گا۔ نہیں ایسا نہیں ہو سکتا اگر آپ کچھ کرنے
چاہتے ہیں تو آپ سے زبردستی کریں گے تو آپ لکڑی یا مٹین کی طرح ہو
سکتے ہیں۔

آپ نے ان میں سے بہت سے اصول کل اپنی گفتگو میں استعمال
کئے ہیں انہیں لاشعوری طور پر استعمال کیا۔ جیسے لاشعوری پراپ
کرتے ہیں۔ انہیں استعمال کرتے کا بھی یہی طریقہ ہے۔ صرف یہی
ہے۔ اور آپ سیکھ جائیں گے۔ ہم نے آپ سے پہلے
کے تقدیر پر پریکٹس سے کرنی آتی ہے۔

کہیں اتنا پڑھاؤ نہیں... تو ایک سینٹڈ کے لئے رک جائیں اور اپنے آپ
کہیں ان لوگوں کے ساتھ فطری طور پر بات کرو... اپنی تقریر میں قدرتی
پہن پیدا کرو۔

کیا اپنے آپ سے ایک یا ایک آپ کی کوئی مدد کرے گا؟ شاید
بہت وقت خود مدد کرے گا۔ آپ کو پریکٹس سے ہی اس کا حل ملتا
ہے۔

جب آپ کوئی لفظ یا جملہ خود مانتے ہیں تو وہ بے (بیچ بات) کے وقت
کی طرح آپ کے سامنے نظر آجوتا ہے۔ جیسے ایک دم آپ اپنے اندر
میں اتنا چڑھاؤ دیتے ہیں۔ ڈاکٹر سر پارکس کیڈین ربروگن کا مشورہ
اکثر ایسے ہی کرتا تھا۔ سر اولیور لاج بھی ایسے ہی کرتا تھا۔ برٹین اور
کا بھی اندازہ ہی تھا۔ ہر اچھا مقرر ایسے ہی کرتا ہے۔

مندرجہ ذیل حوالے میں ترجیح لکھے ہوئے الفاظ کو باقی الفاظ کے
میں بہت دھیے انداز میں ادا کریں۔ دیکھیں ان کا کیا اثر ہوتا ہے
مجھ میں ایک خوبی ہے..... کہ میں نے کبھی اہمیت نہیں ہاری
(مارشل فوک)

تعلیم کا بڑا مقصد علم حاصل کرنا نہیں بلکہ عمل کرنا ہے... (مریٹن
میں ۸۶ سال کا ہوں۔ میں نے سینکڑوں لوگوں کو کامیابی کی بیڑھی
دیکھا ہے اور کامیابی کے لئے اعتقاد سب سے زیادہ اہم جزو ہے۔

(گارڈنیل گینز)

سب اپنی تقریر کا انداز بدلیں

جب کوئی بچ بات کرتا ہے یا ہم عام طور پر آپس میں گفتگو کرتے ہیں۔

تو سسل اپنی بات کا انداز بدلتے رہتے ہیں۔ یہ چیز بہت بھی لگتی ہے۔
تو قدرتی پن نظر آتا ہے۔ ایسا شعوری طور پر ہو جاتا ہے منفرد نظر
کے لئے یہ بہترین ممکن طریقہ ہے کسی پوائنٹ کو یاد کرنے کے لئے
تو یہ پسندیدہ طریقہ تھا۔

بہت تیزی سے کئی لفظ بولتا تھا۔ مگر جب ایسے لفظ پر آتا جس پر
توجہ دینا چاہتا تھا تو وہ اسی لفظ کے ساتھ دیر تک چپے رہتا تو پھر
تیزی کے ساتھ آخری جملہ ادا کرتا۔ وہ اپنا زیادہ سے زیادہ وقت
یاد دہ الفاظ پر لگا دیتا جن پر وہ زور دینا چاہتا تھا جبکہ ان کے
بندوبست ضروری الفاظ ادا کرتا۔

کار خود بخود متوجہ کر دیتا ہے۔ مثال کے طور پر میں نے اکثر ایک
سب میں کارڈنیل گینز کے تاثرات کا حوالہ دیا ہے۔ میں حرات کے
توجہ پر زور دینا چاہتا تھا چنانچہ میں نے ان ترجیحی الفاظ پر اٹک گیا۔ انہیں
تاکل کر لیں پڑھنے لگا جیسے میں خود ان سے بہت متاثر ہوا تھا۔ آپ
ان الفاظ کو زور دیکر بلند آواز سے پڑھیں اور اس کے نتائج نوٹ کریں
اپنی وفات کے کچھ ہی عرصہ پہلے کارڈنیل گینز نے کہا۔ میں پھیسا مال
میں نے سینکڑوں لوگوں کو ترقی کی بیڑھی پر چڑھنے دیکھا ہے۔ ان

میں سب اجزا ترقی کے لئے اہم تھے۔ لیکن سب سے ضروری چیز زمین ہے۔
 کے ایسا کرنے کی کوشش کریں۔ ۳۰۰۰ ہزار ڈالر اس طرح آہستہ سے
 کہیں کر بھرتی رقم محسوس ہو گئے۔ ۳۰۰ لاکھ ڈالر اس احساس سے کہ
 آپ اتنی رقم سے بہت زیادہ متاثر ہوئے ہیں۔

۴۔ اہم خیالات سے پہلے اور بعد میں وقفہ ڈالیں

لیکن عام طور پر اپنی تقریروں میں وقفہ ڈالنا تھا جب کوئی اہم خیال
 کے دل میں آتا تھا جس کے بارے میں وہ زیادہ زور دینا چاہتا تھا
 کے دلوں کی گہرائیوں تک آنا چاہتا تھا تو وہ آگے کو بھٹکتا رہتا تھا
 میں بھی ٹکنا اور لیر کھینے کے لئے کو خاموش ہو جاتا۔ یہ اچانک خاموشی
 اثر چھوڑتی جو اچانک شور مچوڑتا ہے۔ یہ طریقہ لوگوں کو بہت جلد متوجہ کر
 ایک کو ہوشیار کر دیتا کہ اب کیا ہونے والا ہے۔ مثلاً جب اس کی تقریر
 مقابلے میں تقریریں ختم ہونے والی تھیں۔ اور اشارات اس کی شکست
 ہمارے تھے تو وہ مایوس ہو گیا۔ وقفہ وقفے سے اس کے چہرے پر
 چھانے لگی۔ آخری تقریروں میں سے ایک تقریر میں وہ ایک لمحے کے
 خاموش ہو گیا اور ایک نظر گھا کر سارے سامعین پر ڈالنے لگا۔ اسے
 حمایت اور آدھے مخالفت میں دکھائی دے رہے تھے اس کی تقریر
 گہری آنکھیں ہمیشہ آنسوؤں سے لبریز نظر آتی تھیں ان کی آنکھوں کے
 اس نے اپنے بازو کوڑے ایسے وہ اس بے بس جنگ میں بہت

تھے اس نے اپنے خاص انداز میں کہا۔
 سب سے دوستو! اس میں بہت تھوڑا فرق ہے۔ . . . بہت
 فرق ہے کچھ ٹکس ٹوٹا ٹیٹ سیٹ کے لئے منتخب
 تھے یا میں مگر ایک اہم مسئلہ جس کا آج ہم نے آپ کے
 سے سوچ کر کیا ہے۔ وہ ذاتی مفاد یا کسی شخص کی سیاسی قسمت
 سے بالاتر ہے اور میرے دوستو! یہاں وہ دربار رک جاتا ہے۔
 میں ہر ایک لفظ پر توجہ دے رہے تھے اور جب میری اور
 کے اچار اور ہلکانی ہوئی زبانیں بالکل خاموش ہو جائیں تو یہ
 کے اور سانس لے کر چل جائے گا۔

کے ایک سوانح نگار لکھتا ہے کہ یہ سادہ الفاظ ایسے انداز میں ادا کئے گئے
 کے کہ سب کو حیرت میں مبتلا کر دیتے تھے۔

اس میں الفاظ پر زور دینا چاہتا تھا، انہیں کہنے کے بعد بھی رک جاتا۔
 کے کہ الفاظ کی قوت بڑھا دیتا۔ سب کے الفاظ ڈوب کر اس مقصد پر
 کے تھے۔

اس اہم خیالات کے پہلے اور بعد میں وقفہ وقفے سے رک جاتا
 کے ایک جگہ میں تین چار مرتبہ رک جاتا مگر وہ ایسا فطری اور لاشعوری
 کے کہ آپ خاموشی کے سہارے بولیں گے۔ تقریر کے علاوہ
 کے کہ یہ ایسی شاندار اہمیت کی حامل نہیں ہوتی۔ یہ ایک بہت

مضبوط تھا رہے۔

میں تے مال بین (Holman) کی تقریر سے ان جگہوں کو نشانی
کی ہے جہاں مقرر کو وقفہ ڈالنا چاہیے۔ میں یہ نہیں کہتا کہ وقفہ ڈالنے کے
یہی مخصوص حکمیں ہیں یا یہی بہترین حکمیں ہیں۔ میں تو یہ کہہ رہا ہوں کہ
ایک راستہ ہے جہاں سخت اور تیز اصولوں کو کوئی فرق نہیں پڑتا ہے
آپ نے آج کسی تقریر کے دوران وقفہ ڈالا ہو یا کل وقفہ ڈالیں گے
پہلے ہی بغیر کے پڑھیں پھر دوبار پڑھیں اور جہاں جہاں
نتیجہ دہی کی ہے وہاں وقفے ڈالنے جائیں۔ ان وقفوں کا اثر
مال بچنا بھی ایک جنگ ہے (وقفہ ڈالیں اور جنگ کا فائدہ
دیں) اور صرف جنگجو ہی اسے جیت سکتے ہیں (وقفہ) ہم شہر
کو پسند نہ کریں۔ مگر یہ اصول ہم نے خود نہیں بنا کے اور نہ ہی ہم
بدل سکتے ہیں (وقفہ) اپنے اندر جرأت پیدا کر کے اس کا
کھیل میں داخل ہو جائیں (وقفہ) اگر آپ ایسے نہیں کرتے
تو خسارے میں رہیں گے (وقفہ) دیکھیں کہ چھوٹی چھوٹی چیزوں سے ڈرنے والا انسان بڑے
نہایت قدم نہیں رہ سکتا۔ (وقفہ) اس کا ارادہ مضبوط نہیں
اس لیے کہ کوئلہ آواز اور جوش کے ساتھ پڑھیں اور
ظور پر وقفہ کماں کماں آنا چاہیے۔
امریکہ کا بڑا صحرا ایڈا ہو، نیویکیو یا آریزونا میں نہیں

تھیں کے ہیٹ کے نیچے مقیم ہے۔ امریکہ کا بڑا صحرا جسمانی صحرا کی نسبت نہایت
سوج ہے

(بے۔ ایس۔ نوکس)

انسانی کمزوریوں کا کوئی علاج نہیں ہے شہرت ان کا سب سے
سوج ہے

(پروفیسر فاکس ویل)

مجھے صرف دو ہمتیوں کی پرواہ ہے۔۔۔ خدا تعالیٰ کی اور کار فیڈ
جہاں مجھے کار فیڈ کے ساتھ رہنا ہے اور وہاں خدا تعالیٰ کے ساتھ
(جیمز کار فیڈ)

میں نے جو ہدایات اس باب میں دی ہیں ایک مقرر ان پر عمل
کر کے باوجود سینکڑوں غلطیاں کر سکتا ہے۔ وہ پبلک کے سامنے
کھلے بول سکتا ہے۔ جیسے وہ آٹھ گھنٹوں کو کر رہا ہے۔ مگر
اس کے باوجود اس کی آواز میں ناخوشگوار آکٹا ہٹ باگرام کی غلطیاں
کی تقریر کو ناخوشگوار بنا سکتی ہیں۔ ایک شخص کو اپنی روزمرہ کی گفتگو
بچانا خاصا تجربہ ہونا چاہیے۔ اس تجربے کے بعد ہی کسی پلیٹ فارم
پر شہرے ہو جا سکتا ہے۔

تومر

حفاظ کے پیچھے ایک اور بات میں بھی ہے جو بہت ممتحن دکھتی

ہے۔ انہیں چاشنی لگا کر ادا کیا جاتا ہے۔ اتنا کافی نہیں کہ آپ کیا کہتے ہیں بلکہ دیکھنا تو یہ ہے کہ آپ کیسے کہتے ہیں۔

۲۔ بہت سے مقررین اپنے سامعین کو نظر انداز کر دیتے ہیں۔ ان کے سروں کی طرف دیکھتے ہیں یا فریش پر۔ ایک لگتا ہے جیسے اپنے آپ سے بات کر رہے ہوں۔ ایسے میں بات چیت کرنے یا بیجا اپنی بات کا کوئی تاثر نہیں ابھرتا۔۔۔ مقرر اور سامعین کے درمیان کوئی تعلق نظر نہیں آتا۔ اس قسم کا رویہ گفتگو اور تقریر کا ستیاناس کر دیتا ہے۔

۳۔ اچھی تقریر گفتگو کے لیے میں کی جاتی ہے۔ بات ڈائریکٹ چاہیے۔

۴۔ کسی میں تقریر کرنے کی اہلیت پائی جاتی ہے۔ اگر آپ اس حالت کو چیلنج کرتے ہیں تو اپنے آپ سے شروع کریں نہایت کم تر شخص کو تلاش کریں جب وہ اپنے پاؤں پر کھڑا ہو جائے تو وہ کچھ بکھڑکتے کے قابل ہو جائے گا اور اس کا انداز تقریر فطرتی ہو گا۔ ہم بھی تقریر کے دوران آپ میں یہی دیکھنا چاہتے ہیں اور اس کے لئے آپ کو پریکٹس کی ضرورت ہے۔ تقریر کی نقل نہ کریں اگر آپ مسلسل بولتے رہیں گے تو آپ کا دماغ دینا کے ہر فرد سے مختلف ہو گا۔ اپنے اندام انفرادیت پیدا کرنے کے لیے اوصاف اور صلاحیتوں کو اپنی تقریر میں سموریں۔

اپنے سامعین سے ذہن میں یہ رکھ کر گفتگو کریں تو وہ کھڑے ہو کر آپ سے سوال کریں گے۔ اگر وہ آپ سے کوئی سوال کریں تو اپنے اندر ایک حتمی تصدیق پیدا کریں۔ چنانچہ تصور کریں کہ کسی نے آپ سے کوئی سوال کیا۔ اس سوال کیلئے اور آپ اس کو دھرا رہے ہیں۔ بلند آواز سے کہیں آپ پوچھتے ہیں کہ میں یہ کیسے جانتا ہوں؟ میں آپ کو بتاتا ہوں۔ اس قسم کی بات بالکل فطری لگے گی اس طرح آپ کی گفتگو میں جوش پیدا ہو گا۔

۵۔ تقریر میں اپنے دل کو بھی شامل کریں۔ سچے جذبات اور خلوص کے تمام اصولوں سے بڑھ کر ہیں۔

۶۔ سید گفتگو میں ہم لاشعوری طور پر چار چیزیں دیکھتے ہیں مگر کیا جب آپ بلبک میں بولتے ہیں تو ان چیزوں کا خیال رکھتے ہیں؟ بہت سے لوگ ایسا نہیں کرتے۔

۷۔ کیا آپ اہم باتوں پر زور دیتے ہیں اور غیر اہم پر کم توجہ دیتے ہیں؟ کیا آپ، کو، مانے، اور، بلکہ وغیرہ کو بھی پورے جملے میں ہی توجہ دیتے ہیں؟

۸۔ کیا آپ اہم یا غیر اہم باتوں میں اپنی آواز کو بڑھاتے گھٹاتے ہیں؟ بالکل اسی طرح جیسے کسی بچھوٹے بچے کا انداز تقریر ہو۔

۹۔ کیا اپنی گفتگو کا انداز بدلتے رہتے ہیں۔۔۔ غیر اہم الفاظ

کو تیزی سے بول جاتے ہیں اور اہم الفاظ پر زیادہ زور دلتے ہیں۔
 الفاظ کو زیادہ وقت دیتے ہیں جنہیں آپ واضح اور نمایاں کرنا چاہتے
 ہیں؟
 (د) کیا آپ اہم خیالات کے پہلے اور بعد میں وقفہ ڈالتے ہیں؟

توں باب

پلیٹ فارم، وجود

اور

شخصیت

اسے ٹیپٹوٹ آف ٹیکنالوجی نے ایک مرتبہ ایک سونا موکر دیا
 کہ کو ذہانت کا ٹیپٹوٹ دیا۔ ٹیپٹوٹ بالکل اسی انداز سے لیا گیا تھا۔
 اسے اس کے دوران آرمی والوں کا لیا جاتا ہے۔ ٹیپٹوٹ نے نتیجہ
 کیا کہ دوبار میں اچھی ذہانت سے زیادہ شخصیت کو اہمیت دی

بہتری شخص کے لئے یہ بات بہت اہمیت کی حامل ہے۔ اس کے
 بیشتر درہمقروں سب کے لئے شخصیت بہت معنی رکھتی ہے
 شخصیت ... غیر معمولی صورت حال کے علاوہ ... تباہی پک
 سب سے ضروری چیز ہے۔

Elbert Hubbard، کنٹنسے کہ اچھی تقریر میں

الفاظ کی نسبت آداب کو کامیاب ملتی ہے۔ آداب جمع خیالات شخصیت خوشبو بن کر بکھر جاتی ہے۔ یہ کسی شخص کی مردہ خصوصیات کا اثر ہے۔ روح، ذہن، خرد و جمال، رغبت، رجحان، قوت مدافعت، ذہنی قوت، درجہ تجربہ، ٹریننگ، ساری زندگی یہ آئنٹن کے اضافی طور پر پیدا ہے جسے سمجھنا آسان نہیں ہے۔

شخصیت وراثت اور ماحول سے بنتی ہے۔ جسے بنا کر بنا کر نہایت مشکل کام ہے تاہم ہم اسے سوچ سمجھ کر کسی حد تک اس کی قوت بڑھا کر اسے زیادہ مضبوط اور مجاذب بنا سکتے ہیں۔ قدرت کا ایک عطیہ ہے کہ جس سے ہم زیادہ سے زیادہ مستفید ہو سکتے ہیں۔ موضوع اہم کے لئے بہت اہم ہے اس کو بہتر بنانے کے لئے کم ہیں مگر بحث اور تحقیق کے لئے اس پر بہت کچھ کہا جا سکتا ہے۔ اگر آپ اپنی انفرادیت کو نمایاں کرنا چاہتے ہیں تو ناز و نامور ہونے کے سامنے جا لیں۔ تنہا ہار سے مقرر میں کوئی قوت اور اثر نہیں ہے۔ آخر ذمہ تقریر کی تیاری نہ چھوڑیں۔ اگر وقت کم ملے تو کسی اور وقت کی پوری کریں۔ اگر آپ ایسا نہیں کریں گے تو آپ کے حوصلے اکٹھا ہو جائے گا۔ اور ذہن تنہا جاکے گا جس سے آپ کو ہارنے کے اور شکستگی محسوس کریں گے جس سے آپ کا ذہن اور حوصلہ پڑ جائیں گے۔

اگر آپ کو کسی کمیٹی کی میٹنگ میں مہم جتنے تقریر کرنا ہے

تقریریں اور سنت لیں۔

آپ کو جسمانی، ذہنی اور اعصابی آرام کی ضرورت ہے۔

جریلڈین فاررار Geraldine Farrar اپنے دوستوں کے ساتھ جلد ہی خدا حافظ کر کے باقی رات اپنے شوہر کے ساتھ گزارتی۔ وہ اپنے فن کے تقاضے سمجھنا جانتی تھی۔

میرٹن نارڈیکا کہتی تھی کہ لغیمہ نامک میں خاص گلکار کا مطلب ہے۔ یہ ترک کر دینا ہے۔ سماجی معاملات دوسرے سب مٹھیں۔ جب آپ کو کوئی اہم تقریر کرنا ہو تو اپنی بھوک کا خیال رکھیں۔ کم کھائیں۔ یہ سبیلانے کہا۔ جب میں رات کو کاتی ہوں تو رات کا کھانا نہیں کھاتی۔ اس کے قریب چھلی، بکین، میٹھی روٹی، سبب اور ایک گلاس پانی پر مشتمل کچھ کھا لیتی ہوں۔ جب میں گھر واپس آتی ہوں تو مجھے ہمیشہ بہت بھوک محسوس ہوتی ہے۔

میں اپنی اچھی اداکاری کیسے کرتی تھی۔ جب تک میں مقررین کو بہر رات کے لئے تقریر کرنے کے لئے ہکا پھیکا کھانا کھا کر نہ جانے لگا۔ اس بات کو میں سمجھ سکتا تھا تجربے نے مجھے بتایا کہ بہت کچھ کھانے کے بعد ایک گھنٹہ کے بعد پینے کے ساتھ انصاف یہیں۔ جو خون میرے ذہن میں ہونا چاہیے۔ اور وہ کھانا کھانے کے بعد وہ میرے معدے میں آکر خوراک کی کشتی کرنے لگا۔ پادر وکی Paderwsky شیک تھا۔ اس نے کہا کہ کسی کام سے پہلے میں اپنی خواہش کے مطابق خوب کھاتا تو اس کے اندر کاجا نور اوپر

آجاتا یہاں تک کہ یہ انگلیوں کے پوروں تک پہنچ جاتا اور اس کی ادا کرنے کی سست بنا دیتا۔

ایک مقررہ دوسرے سے بہتر کیوں ہوتا ہے

کوئی ایسا کام نہ کرے جس سے آپ کی قوت متاثر ہو رہے۔ طبیعتی ہے زندہ اور پرورش ہے یہ اولین خصوصیات ہیں ہیں۔ میں نے پیش میں مقررین اور نظریہ کے انٹرکٹ میں پایا ہے۔ لوگ اچھے مقرر کے گرد جمع ہو گئے مگر کم کے کھتیوں میں تازوں کی طرح اٹھے ہو جاتے ہیں۔ کیونکہ ان کی دلچسپی ہوتی ہے۔ لہذا وہ خود بھی دلچسپ نظر آتے ہیں۔ اچھا مقرر جان روح سے بولتا ہے جس کی وجہ سے وہ ہمیشہ توجہ کا مرکز بنا رہتا ہے۔

لباس انسان کی زندگی پر اثر انداز ہوتا ہے

ایک باہر نفسیات اور نیورولوجی کے صدر نے لوگوں کے ایک بہت بڑے گروہ کو کپڑوں کے بارے میں اپنے تاثرات دینے کو کہا۔ ان کے لئے گناہ طور پر بتایا کہ جب وہ نہایت اچھے لباس میں ہوتے ہیں تو ان میں ایک خاص قسم کی خود اعتمادی اور احساس پیدا ہوتا ہے۔ ان میں ان کی عزت بڑھ جاتی ہے انہوں نے بتایا کہ جب وہ کامیابی کے منشا بن جاتے ہیں تو کامیابی حاصل کرنا آسان ہو جاتا ہے اسی قسم کے اچھے لباس لباس پہننے والے پر چھوڑتا ہے۔

یہ سوسائٹی میں کوئی متاثر کرتا ہے؟ میں نے کئی مرتبہ نوٹ کیا کہ اگر کوئی شخص باہر بے ڈھنگا کوٹ اور بھاری جوتے پہن کر سٹیج پر آ جاتا ہے تو سامنے والی جیب میں سے بین پنیل باہر جھانک رہے ہوں۔ انہیں کوئی پاپ کپڑوں سے باہر ہوتا ہے تو سوسائٹی اس کا وجہ دینے سامنے نہیں کرتے۔

زندگی میں افسوس کا ایک مقام

جسٹس لی، General Lee، ایپامٹو Appamatto

جسٹس لی اپنی فوج کے ہتھیار ڈالنے آیا تو اس نے نئی دردی پہن رکھی۔ اس نے یہ معمولی تواریخ لکھی تھی۔ گرانٹ کوٹ اور تواریخ کے بغیر تھا۔ اس نے مدد پر انٹیویٹ کپڑے پہن رکھے تھے۔ وہ لکھتا ہے کہ ہفت کے اسٹریٹ میں ادرا اس کے خوبصورت یونیفارم کے سامنے مجھے اپنا آپ سبب دکھائی دے رہا تھا۔ اصل میں اس تاریخی مقام پر گرانٹ سبب لباس نہیں پہن رکھا تھا جو اس کی زندگی میں واقعی افسوس

سکھنے کے زریعے تھے۔ اپنے تجرباتی فارم میں شہد کی کھجیوں کے ساتھ ساتھ لگا رکھے ہیں۔ ہر شے کے اندر موٹا نشیمن لگا رکھا ہے۔ اس نے یہاں پر روشنی کرنے سے بچتے کے اندر کا دن اور رات میں جی بخوبی جائزہ لیا جاسکتا ہے ایک مقررہ حال بالکل اسی

طرح سے اس کی شخصیت خیتے میں اتری ہوئی ہے اور سیاٹ لائٹ ہوتا ہے ہر نظر اس پر جی ہوتی ہے۔ اس کی شخصیت میں ذرا سی جوک دو سروں پر برا اثر ڈال سکتی ہے۔

تقریر سے پہلے ہی ہم کامیاب یا ناکام قرار دیئے جاسکتے ہیں

کچھ برس پہلے میں نیویارک کے ایک بیٹیکر کی لائف سٹوری لکھ رہا تھا۔ اس نے اس کے ایک دوست سے کہا کہ وہ مجھے اس کی کامیابی کی بڑی وجہ سے اس نے کہا کہ وہ اپنی مسکراہٹ سے لوگوں کے دل جیت لیتا ہے۔ وہ شہرہ آفاق اور کامیاب ہے۔ مگر نہیں۔ وہ واقعی ایک کامیاب شخص ہے۔ کامیاب کا مالک تھا کہ جو دوسروں میں نہیں تھی۔ اس کی شخصیت میں جاہلیت اس کی پر جوش مسکراہٹ اس میں اور بھی نکھار پیدا کر دیتی تھی اس سے اس کی جلد دوسروں کا اعتماد حاصل کر لیتا۔ ہم سب میں ایسے ہی شخص کو دیکھ سکتے ہیں۔ اسے اعزاز دینا ہمیں اچھا لگتا ہے۔

ایک چینی کا مقولہ ہے کہ

جو شخص مسکرا نہیں سکتا اسے دوکانداری نہیں کرنی چاہیے۔

کیا کاؤنٹر کے پیچھے کھڑے ہو کر سامعین کو مسکرا کر دیکھنے سے خوش آمدید نہیں کہیں گے؟ اس وقت میں بروک لین چیمبرس کے خاص طالب علم کو یاد کر رہا ہوں جو ایک سیدنگ کا کورس کر رہے تھے۔ اس کے سٹیج پر آتے ہی سامعین کے دل میں خوشی کی ہر دوڑتی تھی۔

سے محبت تھی۔ وہ ہمیشہ مسکراتا اور اس طرح اداکاری کرتا جیسے وہ نہیں دیکھ کر خوش ہو رہا ہو۔ سامعین فوراً بڑے جوش سے اسے خوش آمدید کہتے۔ میں نے ایسے تقریرین کو دیکھا ہے جو بول رہا ہے ہر بنا کر کھڑے ہو جاتے ہیں اور دیکھنے والوں کو البسا لگتا ہے جیسے وہ ان سے ناخوش ہوں اور جب وہ تقریر کرنے کے بعد نیچے اتریں گے تو خدا کا شکر کریں گے ہم بھی سامعین کے دل سے یہی محسوس کریں گے۔ یہ رویے بہت بڑے لگتے ہیں۔

جہاں جاہ و مال راہ اگر ہم اپنے سامعین میں دلچسپی لیں گے تو وہ بھی ہم میں دلچسپی محسوس کریں گے۔ اگر ہم ان کی طرف تیوری چڑھا کر دیکھیں گے تو وہ بھی ہمارے لئے ایسا ہی رویہ اختیار کریں گے۔ اگر ہم بد دل اور پچھلی ہٹ کر رہ کر کریں گے تو اپنا اعتماد کھو دیں گے۔ اگر ہم انہیں بے عزت کریں گے تو مذاق اڑائیں گے تو وہ اپنی عزت نفس کے ہاتھوں آپ کا بھی یہی حال کریں گے۔ ہمیں تقریر سے پہلے ہی پسند یا ناپسند کر لیا جاتا ہے۔ لہذا سامعین کے سامنے جانے سے پہلے ہی اپنا رویہ درست کر لینا چاہیے۔

ہمیں بڑے جوش طریقے سے اہمیت دیں۔

سین کو اپنے گرد اکٹھا کر لیں

ایک لیکچر کی حیثیت سے میں نے وقفے وقفے سے مختصر اور بہت مختصر سامعین کے سامنے لیکچر دیا ہے۔ یہ دونوں قسم کے لیکچر ایک ہی وقت میں منعقد ہوا کرتے تھے۔ پہلے والا لیکچر پہلے اور دوسرا ادات کو

میجر پونڈ (Pond) کھڑکیاں توڑ دیتا تھا

ہوا تازہ رکھیں۔ سبک سبک میں آئیں ہی ضروری ہے جتنا
میں نے کسی مرتبہ تفریح شروع کرنے سے پہلے سامعین سے کہا ہے کہ وہ
کھڑے ہو کر کھڑکیاں کھولیں اور دو منٹ آرام کریں۔

میجر جیمز بی۔ پونڈ نے ۱۴ سال اقوام متحدہ اور کینیڈا اکاڈمی و
بچر کے مینیجر کی حیثیت سے سفر کیا اس وقت بروکلن پادری ایک
مقرر تھا۔ سامعین کے اگلے ہونے سے پہلے پونڈ ہمیشہ کمرے کے ہال
تعمیر کا جائزہ لیتا جہاں بچر کو دعا کرنا ہوتا۔ وہ ہال میں روشنی نشیوں
ٹمپچر اور ہوا کا بغور جائزہ لیتا۔ پونڈ کمرچ دار اور آواز والا آرمی آفیسر تھا
ہر جگہ رعب دار برقرار رکھتا تھا چنانچہ جہاں کہیں ہو اگر آہوتی یا
اور اس سے کھڑکیاں رکھ سکتی تو وہ ان کے شیشوں پر کتا میں مار کر
توڑ دیتا۔ وہ کہتا کہ اللہ کی شان بیان کرنے کے لئے مقرر کو آئین فرما
اس کے لئے بہترین چیز ہے۔

لپٹے چہرے پر — روشنی پڑنے دیں

جب تک آپ روحانیت کے بارے میں لوگوں کے گروہ سے
حیثیت نہ کر رہے ہوں، مگرے کو روشنیوں سے منور کر دیں نہ بارہ
گروہ تھراس کی بوتل کے اندھونی حصے کی مانند کم روشن مگرے سے

ترا اور جوش پیدا کرتا ہے
ڈیوڈ ویلا سکو کے سٹیج پر واکش برارنگل پڑھیں۔ آپ کو معلوم ہو جائے
تو مناسب روشنی کے بغیر تقریباً ایک تہائی مقررین کے خیالات بالکل
نہیں پڑتے۔

روشنی آپ کے چہرے پر پڑنی چاہیے۔ لوگ آپ کو دیکھنا چاہتے ہیں
کے اظہار کی مختلف حرکتیں آپ کی شخصیت کا ایک حصہ ہیں اور
کے تاثرات کے مددگار ہیں بعض اوقات یہ حرکات آپ کے الفاظ
سے زیادہ معنی دیتی ہیں۔ اگر آپ روشنی کے عین نیچے کھڑے ہوں گے تو
آپ کے چہرے پر پڑے گی۔ تقریباً شروع کرنے سے پہلے اس جگہ کا
آپ کی عقل کی کو ظاہر کرتا ہے اور آپ کو اپنے خیالات کا اظہار
کے لئے بہتر مواقع فراہم کرتا ہے۔

کے خراشی چیزیں نہیں ہونی چاہئیں

کے مجھے نہ چھپیں۔ لوگ پورے کا پورا ادھی دیکھنا چاہتے ہیں وہ
کے جگہ کر آپ کو دیکھتے ہیں۔

کے نفاس پسند لوگ آپ کو میز، بائی اور جگ مہیا کرتے ہیں۔
کے کراپ کا گلا خشک ہو جائے تو نمک کی چٹکی یا میوں کا ذائقہ آپ
کے کو بہتر طور پر بیان کر سکتا ہے۔

کے کو بائی یا جگ کی ضرورت نہیں ہے اور نہ ہی دوسری غیر

ضروری چیزیں جو سارے سیٹج پر ادھر ادھر پڑی ہوں۔

مختلف آٹوموبائل میکرز کے براڈوے سلیزروم بہت خوبصورت ہیں ان میں چیزیں ترتیب سے سجائی جاتی ہیں جو انکھوں کو بھلی لگتی ہیں۔ پرفیوم اور جینوز کے شوکس بھی ایک خاص فن سے سجائے جاتے ہیں۔ کیوں؟ یہ کاروباری بات ہے۔ اس میں کسی شخص کو عزت، اعزاز اور توجہ ملتی ہے اور بیعت دینے والے بھی وہی لوگ ہیں جن کا ان کاموں سے تعلق ہوتا ہے۔

اسی مقدمہ کے لئے مقرر کی ایک گراؤنڈ بھی نوٹسگوار ہونی چاہیے۔ انٹرایڈیل ہونا چاہیے گریسے خیال کے مطابق سیٹج پر کوئی فریج نہیں ہونا چاہیے مقرر کے پیچھے کوئی ایسی چیز نہیں ہونی چاہیے جو دوسروں کی آنکھوں کو اپنی طرف متوجہ کرے اس کے ارد گرد بھی کوئی ایسی چیز نہیں ہونی چاہیے بلکہ صرف ایک گہرے نیلے رنگ کا تختی پر درہ ہونا چاہیے۔

عام طور پر ایک مقرر کے پیچھے کیا کچھ رکھا جاتا ہے؟ نقشہ، دستاویز، بہت سی گندی مندری کرسیاں۔ بعض اوقات ایک دوسری مقرر کی پٹری نتیجہ کیا نکلتا ہے؟

ایک نہایت گھٹیا سی فصائیدار ہو جاتی ہے۔ لہذا سیٹج سے غیر ضروری اور بے جا آرٹائن کی چیزیں اٹھالیں۔ ہینری وارڈ بیچ کر مانتا ہے کہ سیٹج پر سب سے ضروری چیز آؤٹی ہو ہے۔ لہذا مقرر کو واضح طور پر سامنے آنے دیکھا۔

سیٹج پر مہمان نہیں ہونے چاہئیں

ایک مرتبہ لندن، انٹرویو میں تقاضا کیا گیا کہ وزیر اعظم تقریر کر رہا تھا۔ اسی دوران ایک دربان ہاتھ میں لمبا سا ڈنڈا بکڑے ایک کھڑکی سے دوسری تک روشن دان کھولنے لگا۔ پھر کہا ہوا، سامعین نے کچھ وقت کے لئے تقریر پر دھیان نہ دیا اور دربان کو یوں دیکھنے لگے جیسے وہ کوئی بڑا عجیب کام کر رہا ہو۔

تقریر کے دوران اگر کوئی اور کام شروع ہو جائے تو سامعین کو متوجہ نہیں کیا جاسکتا۔ وہ دوسری طرف دیکھنے لگتے ہیں۔ اگر مقرر یہ بات سمجھ لے تو ایسی فضول قسم کی چیزوں سے بچنا کارا پایا جاسکتا ہے۔

اپنے انگوٹھوں اور انگلیوں کو بے جا حرکت نہ دیں۔ اپنے کپڑوں سے لکھیں۔ اس قسم کی چھوٹی چھوٹی حرکتیں مقرر کی گھبراہٹ کو ظاہر کرتی ہیں۔ سامعین کو اس طرح سے بٹھائیں کہ ان کی نظر ہر ایٹ آنے والے پر نہ پڑے۔

سیٹج پر کوئی مہمان نہیں بیٹھا ہونا چاہیے۔ کچھ سال پہلے سے مونڈ روین کے بروکلن میں قسط وار تقریریں کیں۔ کچھ لوگوں کے ساتھ ٹھے بھی سیٹج پر بیٹھنے کی دعوت دی گئی۔ پہلی رات میں نے محسوس کیا۔ کہ یہ سامعین کے ساتھ انصاف نہیں تھا۔ مہمان ایک دوسرے سے چھٹ پھاڑ میں لگے ہوئے تھے۔ ایک جگہ سے اٹھ کر دوسری جگہ

آج رہے تھے سامعین مقرر سے توجہ ہٹا کر ہمانوں کو دیکھنے لگے۔ اگلی رات
میں نے مسٹر روین کی توجہ اس طرف مبذول کروائی اور تمام دنوں میں
انہوں نے نہایت عقلمندی سے سیٹیج کو خالی کروا دیا اور سارے پیٹے
فلام پر اکیلے ہی کھڑے رہے۔
ڈلوڈ بیل اسکو بھی سیٹیج پر سرخ بھول سجانے کی اجازت
دیتے تھے کیونکہ وہ انسان کو بہت جلد اپنی جانب متوجہ کرتے ہیں۔
بے قرار قسم کے آدمی کو تقریر کے دوران سامعین کے سامنے نہیں
چاہیے۔

بیٹھنے کا فن

تقریر شروع کرنے سے پہلے مقرر کو سامعین کے سامنے کھڑے
چاہیے اسے تازہ دم ہونا چاہیے۔
اگر ہمارے لئے بیٹھنا ضروری ہو جائے تو اپنے دھماکے
ہیں کس طرح بیٹھنا چاہیے۔ آپ نے اکثر لوگوں کو بیٹھنے کے
کرسی کو تلاش کرتے دیکھا ہو گا جب وہ کرسی پر بیٹھتے ہیں تو
رہتے ہیں اور اپنا پورا وزن مٹی کے بورے کی طرح اس پر
پڑھتے ہیں۔
ایک شخص جو کرسی پر بیٹھنا جانتا ہے وہ محسوس کرتا ہے
کی ہانگوں کی پشت کو چھو رہی ہوتی ہے۔

وہ بہت آسانی سے اپنا جسم کو ہانگ تک اس پر رکھتا ہے۔ وہ کوئی ایسی
حرکت نہیں کرتا جو اس کی شخصیت پر اثر انداز ہو اس پر بیٹھنے کے دوران وہ
اپنے جسم کو پوری طرح قابو میں رکھتا ہے۔

توازن قائم رکھنا

بھلی صفحات میں ہم نے آپ سے کہا تھا کہ اپنے کپڑے اور جوتے وغیرہ سے
بچیں کیونکہ اس سے توجہ بٹ جاتی ہے اس سے ایک اور تاثر بھی ابھرتا
ہے اس سے کمزوری اور نرداعی کا فقدان جھلکتا ہے۔ آپ کی شخصیت
کھڑے جاتی ہے۔ لوگ بے تعلق ہو جاتے ہیں چنانچہ سب سے کھڑے ہوں اور
آپ کو جھانی طور پر کنٹرول کریں۔ یہ چیز آپ کے اندر ذہنی توازن قائم رکھے

جب آپ سامعین سے خطاب کرنے کے لئے کھڑے ہوں تو شروع کرنے
سے ہماری نہ کریں۔ گہرا سانس لیں۔ ابتدا کرنے سے پہلے سامعین کی حرکات پر
بے نظر رہیں اور اگر ہال میں شور ہو رہا ہو یا کوئی اور گڑبڑ ہو تو خاموشی چھا
کر چڑھا رکھیں۔ ایسا آپ صرف سامعین ہی کے سامنے کیوں کریں؟
شروع طور پر روزانہ ایسے کیوں نہ کریں؟ اس کے بات آپ لاشوری
کے سامنے بھی کشادہ سینے سے کھڑے ہونے لگیں گے۔
ایک فرد بھی اپنے آپ کو اچھا انداز میں پیش نہیں کرنا۔

گردن کو کار کے سہارے دبا کر لہیں آہستہ اور مضبوطی سے ہمارا دین اس میں
اکڑاؤ پیدا کرنے میں کوئی حرج نہیں مقصد صرف یہ ہے کہ کندھوں کے درمیان
پہچھے کا حصہ بالکل میدھا رہے۔ ہاتھوں کے بارے میں زیادہ فکر نہ کرنا
ضرورت نہیں اگر یہ قدرتی طور پر میدھے لٹک جائیں تو کوئی مضائقہ نہیں
لوگ ہاتھوں پر توجہ نہیں دیتے یہاں تک بہت بڑے بڑے لوگوں نے
پولینڈ میں پرستید نہیں کر سکتے اس کی بجائے وہ آپ کی معنی خیز قدرتی
آزادانہ حرکات کو محسوس کرنا پسند کرتے ہیں۔

فرض کریں آپ بہت گھبرائے ہوئے ہیں اور اس گھبرائے میں
کی پیچھے باندھ لیتے ہیں، ہاتھوں کو جبب میں ڈال لیتے ہیں یا خود
کو جال کرنے کے لئے ڈانس پر ہاتھ رکھ لیتے ہیں۔۔۔۔۔ تو
صورت میں آپ کو کیا کرنا چاہیے۔۔۔ اپنا شعور استعمال کریں
نے اس دور میں بہت سے لوگوں کو تقریریں کرتے دیکھا اگر زیادہ
تو بہت سے لوگ عام طور پر اپنے ہاتھ جیبوں میں ڈال کر تقریر کرتے

برٹین Bryon، چاؤنسی ایم۔ ڈیپو M. Depew،
روسویلٹ Roosevelt بھی ایسا ہی کیا کرتے تھے۔ اگر
بھرا ہوا ہے۔۔۔۔۔ اور دل اچھا ہے تو یہ ناولی حرکات
جاتی ہیں کیونکہ آخر کار اہم چیز تو وہ تقریر ہے جو فیصلہ کن طور پر
کرتی ہو۔ لوگوں کو آپ کے ہاتھ پاؤں کی پولینڈ سے کوئی تعلق نہیں

بامقصد بات کی آڑ میں بے مقصد اور

عجیب و غریب حرکات کرنا

مجھے سبک سبک کا پہلا سبق ایک کالج کے پرنسپل نے دیا۔ یہ
تین زیادہ تر بے مقصد حرکات پر مبنی تھا۔ یہ نہ صرف بیکار تھا بلکہ سراسر
تھکان دہ بھی تھا۔ مجھے پڑھا یا گیا کہ میں اپنا ہاتھ ڈھیلا کر کے ایک سیٹ
پر دوں، تھپکی کی کیفیت سامنے رکھوں۔ انگلیاں آدھی بند ہوں اور
توڑنا ہلکے کو چھو رہا ہوں۔ مجھے کہا گیا کہ ہاتھ کو پر وقار طریقے سے خم دیکر
چپے گردن اور کلائی کو کلاسیکل غلطی پر لہراؤں اور پھر سامنے والی انگلی کو
سب سے پہلے کھولوں اس کے بعد دوسری اور پھر تیسری اور چھوٹی انگلی
سب سے آخر میں کھولوں جبب یہ سارا عمل ہو چکا تو پھر بازو کو بھی ہی
تھکاؤ وغیرہ فطری چکر دے کر دو بارہ بازو کی سائڈ پر رکھ دینا تھا۔
کئی سال گزرتے گئے۔ اس میں کوئی ٹنک کی بات نہ تھی۔ ویسے بھی پیشے
کے کام کا انصاف تھا۔ مجھے کہا گیا کہ میں کسی دوسرے کی تقلید نہ کروں
جس کی حرکات میں کہیں بھی انفرادیت نہیں پائی جاتی تھی حرکات
کے گوشش کرنا فضول تھا۔ ان سے مجھے کوئی فائدہ نہ ہوا۔ یہ ساری
تھکات ایسے ہی تھکتی جیسے کوئی مٹین یا ٹائپ رائٹر چل رہا ہو۔ یہ طریقہ
تھکاؤ پرندے کے پچھلے سال کے گھونسلے کی طرح بے جان تھا۔
یہیں صدی میں ایسی حرکتیں کرنا بڑا عجیب لگتا ہے تاہم کچھ سال

پہلے حرکات پر ایک کتاب تھی۔۔۔۔۔ ساری کتاب میں ادنیٰ کو کھینچنے
بنانے کی کوشش کی گئی تھی۔ اسے بتایا گیا تھا کہ وہ کون سے
پر کیا حرکت کرے۔ کونسا جملہ ایک ہاتھ کی حرکت سے
کرے۔ کونسا دونوں ہاتھوں سے کس پر ہاتھ زیادہ اوپر اٹھے
کس پر درمیانہ اور کس پر کم۔ یہ انگلی کیسے رکھے اور وہ کیسے
نے بیک وقت بیس افراد کو ایک کلاس کے سامنے حرکت
دیکھا ہے سب اس کتاب سے ایک سی چیزیں تلاش کر
رہے تھے۔ سب ایک سی حرکات کے ساتھ ایک سے
ادا کر رہے تھے۔ جنہیں دیکھ کر کوئی ہنسے بغیر نہیں رہ سکتا
ایک بہت بڑے کالج کے ڈین نے کہا کہ اس کے
میں پبلک سیکنگ کا کوئی کورس نہیں کیونکہ عملی زندگی
اس نے کبھی کسی کو نہیں دیکھا جو تباہی کے صحیح طریقے سے
بولا جاسکتا ہے۔ میری تمام تر ہمدردیاں ڈین کے ساتھ تھیں۔
حرکات کے بارے میں لکھنے سے ۹۰ صفحہ ضائع ہو
سے۔ علاوہ ازیں خواہ مخواہ کاغذ اور سیاہی بھی ضائع ہو
کسی کتاب میں لکھی ہوئی تمام حرکات سب کے لئے ایک
ہوتی ہیں جہاں کہیں ایسا مقام آجائے کہ اپنے آپ اندر سے
نکالنا چاہتے ہوں۔۔۔۔۔ اپنے دل سے۔۔۔۔۔ وہ
ذاتی دلچسپی سے۔۔۔۔۔ اپنی خوشی سے۔۔۔۔۔ تو ایسا

سب ہوگا کہ یہ کتاب پڑھ کر کوئی آپ جیسی حرکات نہ کرے
ایک آؤنس بے ساختگی ایک سن اصولوں سے زیادہ کارآمد
حرکت کوئی ایسی چیز نہیں ہے جسے آپ جب چاہیں
سے نکال لیں یہ اندرونی کیفیت کا بیرونی تاثر ہے۔
ایک شخص کی حرکات اس کے ٹوٹتے برتن کی طرح بالکل
ہوتی چاہیں۔ چونکہ سب لوگ ایک دوسرے سے مختلف
ہیں۔ اگر قدرتی عمل کا مظاہرہ کریں گے تو ان کی حرکات بھی
متعدد ہوں گی۔

کبھی بھی دو افراد کو ایک سی حرکات نہیں کرنی چاہیں
بے ڈول اور سست سوتج رکھنے والے لکھن کے بارے
میں ذرا سوچیں۔ اگر تیز تیز بولنے والا خوب مہذب اور
سخت سحر اور ٹکس بھی لکھن جیسی حرکات کرتا تو کتنا مضحکہ
خیز ہوتا۔

لکھن کے ساتھی اور سوانح حیات لکھنے والے ہرنڈن
Herndon کے مطابق لکھن اپنے ہاتھوں کی نسبت سر کو
حرکت میں لاتا وہ وقفے وقفے سے اسے ادھر ادھر
مٹاتا رہتا۔ وہ سر کو اس طرح اس وقت ہلاتا جب وہ
حیاتیات کو سامعین کے دل میں اتارنا چاہتا تھا۔ بعض اوقات

وہ اسے جلدی سے چھٹکا دنیا جیسے وہ آتش گیر مادے پر
 کی شعاعیں مار رہا ہو اس نے بیٹج ایفیکٹ کے لئے کسی قدر
 زکی تھی وہ بڑی آسانی سے اور آزادانہ اس حد تک حرکات کرتا
 تھا کہ دیکھنے میں بھی باوقار نظر آئے۔ اس کی تقریروں میں
 فطری پن تھا۔ مضبوط الفاؤدیت تھی۔ وہ اپنے
 ہاتھ کی دبلی تیلی اور لمبی انگلی سے سنسنے والوں کے دلوں میں
 متاثر اور دنیا کے معنی خیز خیالات کو لبا دینا خوشی کا اظہار کرتے
 کے لئے وہ اپنے دونوں ہاتھوں کو اس طرح اوپر اٹھاتا کہ
 ڈگری کا زاویہ بن جاتا وہ اپنی ہتھیلیوں کو ایسے اوپر اٹھاتا
 اپنی پیار کرنے والی روح کو گلے لگا ناچا ہوتا ہو۔ اگر اس کے
 غلامی کے بارے میں ہوتے تو وہ اپنے دونوں ہاتھوں کو
 اٹھا کر ہتھیلیاں بھینچ لیتا اور ہوا میں ایسے لہڑاتا کہ
 کو بہت اونچا سمجھا جانے لگتا یہ اس کی بہترین حرکات
 سے ایک نئی جس سے لکنس کا مصمم ارادہ جھلکتا تھا کہ
 اور نفرت کی دیواروں کو گر کر خاک میں ملا دے گا وہ
 چوڑی کر کے کھڑا ہونا انگوٹھا دوسرے انگوٹھے کے
 ہونا وہ کبھی بھی پاؤں کو آگے چھپے کر کے کھڑا نہ ہوتا
 کے لئے کبھی کوئی چیز نہ بکڑی تھی اور نہ ہی کبھی کسی چیز
 وہ اپنے رویے اور پوزیشن میں بہت کم تبدیلیاں کرتا تھا۔

بگ سے آگے پیچھے کبھی نہیں ہلاتا وہ وقفے وقفے کے بعد اپنے
 ہاتھ سے کوٹ کے گریبان کی نوک پکڑ لیتا۔ انگوٹھا
 سے ہار رکھتا اور دایاں ہاتھ حرکات کے لئے آزاد چھوڑ دیتا۔
 سٹ گاڈنڈ St. Andrews لکنس کا یہی انداز چڑا کر اس
 کے بت میں سجا دیا ہے جو لکنس پارک تنکا کو میں ہے
 یہ تو تھا لکنس کا طریقہ کار۔ روسولٹ کا انداز اس سے بھی
 طاقت ور، گرج دار اور تیز تھا۔ اس کا سارا چہرہ اتنا تڑپتا
 تھا۔ وہ اپنی ہتھیلیاں بھینچ لیتا۔ بریٹن Bryn اکثر
 کو کھول کر سامنے پھیلا دیتا۔ گلڈسٹون Gladstone
 اکثر میز بچاتا، اپنی ہتھیلی پری ہتھیلی کھول کر مارتا
 سے پاؤں زمین پر مارتا۔ لارڈ روز میری Lord
 اپنا دایاں بازو اوپر اٹھاتا اور پھر پوری قوت
 سے توجھے گرا دیتا مگر سب سے پہلے مقرر کی سوچ میں قوت
 بہت ضروری ہے یہی قوت حرکات کو بھی مضبوط بنا
 دیتا ہے۔
 سال پہلے میں نے ایک خانہ بدوش پادری کے بارے
 میں اس قابل انسان سے بہت متاثر ہوا جس
 کے ہر ہونٹوں کو نیکی کی راہ پر لگایا۔ وہ اشارے
 بہت زیادہ اشارے لاشعوری طور پر

کرتا تھا بالکل ایسے جیسے کوئی ہوا میں سانس لینے میں بے خبر ہوتا ہو۔ یہ ایک آبیٹریل طریقہ ہے۔ آپ خود بھی محسوس کریں گے کہ اگر آپ یہ اصول اپنالیں اور ان پریکٹس کریں تو ایسی ہی حرکات کر رہے ہونگے۔ ان اشاروں کے کوئی اصول نہیں بنا سکتا کیونکہ ان کا دار و مدار ان کے مزاج اس کی تیاری، جوش، شخصیت، موضوع، سامعین اور موقع محل پر ہے۔

مشورے

ہم آپ کو چند مشورے دے رہے ہیں جو مفید ثابت ہو سکتے ہیں ایک اشارے کو بار بار نہ دہرائیں کہتے ہیں چھوٹی حرکات نہ کریں سیدھے پر کندھے کی حرکات زیادہ کریں اپنے اشارے کو بہت جلد نہ ختم کریں اگر آپ کو دین نشین کروانے کے لئے شہادت کی انگلی استعمال ہے تو اسے پورے جملے تک حرکت دینے میں بھیجیں نہ کریں ایسا کرنے میں کامیاب نہ ہونا ایک عام غلطی ہے۔ غلطی آپ کے جوش کو تباہ کر دیتی ہے اور جو چیزوں کو غیر اہم بنا دیتی ہے۔ موازنہ کرنے کی

معا ہو جاتے ہیں۔ جب آپ واقفی سامعین کے ساتھ تقریر کر رہے ہوں۔ حضرت وہی اشارہ کریں جو مناسب اور فطری ہو لیکن جب آپ پریکٹس کر رہے ہوں تو جہاں ضروری نہیں اپنے آپ کو حرکت دینے پر مجبور نہ کریں یہاں تک کہ بعد میں آپ کو مجبور نہ بنا دے اور آپ خود بخود اشارے کرنے لگیں۔ کتاب بند کر دیں آپ چھپے ہوئے صفحے سے اشارات نہیں لے سکتے۔ جب آپ بول رہے ہوں تو آپ کا بیجا خود بخود آگے بڑھنے۔ اپنے اندر سے نکلے ہوئے اشارات کسی بھی انٹرکٹ کر سکتے ہیں ہو سکتے۔

حرکت کے بارے میں ہم نے جو کچھ آپ کو بتایا، اگر وہ آپ کو یاد نہیں تو یہ یاد رکھ لیں۔ بعض شخص اپنے خیالات کے گرد گھبراہٹ اور وہ انہیں کہنے کے لئے آئبلے چین ہے کہ اپنے آپ کو بھولا ہوا ہے۔ بولتا اور اشارے کرتا چلا جا رہا ہے تو اس دوران اشارے اور بولنے کا انداز، خواہ اس نے مطالعہ بھی نہ کیا ہے، تھک سے پاک ہونا ہے اگر آپ کو اس بات پر شک ہے تو اسے یاد رکھیں اس سے شکست دیں۔ آپ شاید یہ سمجھیں گے کہ اپنے ہاتھ پاؤں پر دوبارہ گھرا ہوا جاتا ہے تو

اس کی تقریر لاجواب ہو جاتی ہے۔
 میں نے تقریر کے بارے میں جو بہترین الفاظ یاد کیے ہیں۔ وہ یہ ہیں:

بندوق کی نالی بھریں ،
 ڈاٹ کو پیچھے پٹالیں ،
 اور فطرت کو باہر آنے دیں ۔

خلاصہ

۱۔ کارنے انسٹیٹیوٹ آف ٹیکنالوجی کے مطابق کاروبار کا کامیابی حاصل کرنے کے لئے شخصیت کا باوقار ہونا علم کے زور سے ضروری ہے۔ تقریر کے لئے بھی کاروبار کی طرح ہی بہت ضروری ہے۔ شخصیت ایک ایسی پراسرار چیز ہے جسے بنانے میں رہنمائی کرنا تقریباً ناممکن ہے مگر اس بابت میں سخت کھارنے کے چند مفید مشورے ہیں جو یقیناً آپ کی رہنمائی کریں گے۔

۵۔ صاف منظر اور پرکشش لباس پہنیں۔ اچھے لباس شہور انسان کو خود پسندی اور خود اعتمادی سکھاتا ہے اگر کوئی منظر ڈھیلا یا جامد کھلے جوئے بکھرے اور اجڑے بال جیسے نکلنے ہوئے پن اور پمپل۔ گندہ اینڈ بیگ لیکر سامعین کے

کھڑا ہو جانے کا تو ان کی نظر میں اس کی عزت کم ہو جائے گی۔
 ۲۔ جب آپ تھکے ہوں تو تقریر مت کریں۔ آرام کر کے پہلے اپنی قوت بحال کریں۔

۳۔ بولنے سے پہلے بھوک رکھ کر کھا لیں۔
 ۴۔ اپنی قوت ضائع کرنے والا کوئی کام نہ کریں۔ یہ ایک مقناطی قوت ہے اچھے اور پر جوش مقرر کے گرد لوگ موسم خزاں میں گندم کے کھیتوں میں قازقوں کی طرح جمع ہو جاتے ہیں۔

۶۔ مسکرائیں۔ لوگوں کے سامنے اس طرح سے آئیں جیسے آپ انہیں دیکھ کر خوش ہو رہے ہیں جہاں چاہ ، وہاں راہ۔
 ۷۔ تیسرا اور چوتھا ٹکڑا ہے۔ اگر ہم اپنے سامعین میں دلچسپی دینے میں یقیناً بات ہے کہ وہ بھی ہم میں دلچسپی لیں گے یہاں تک کہ تقریر سے پہلے ہی ہم اکثر اوقات کامیاب یا ناکام قرار سے دینے جاتے ہیں۔ کچھ مٹی ہو ہمارا دیرا ایسا ہونا چاہیے جس سے ہمیں شوق سے توجہ دیں۔

۸۔ سامعین کو اپنے گرد جمع کر لیں جب لوگ بکھر جائیں تو انہیں اپنے سے اکٹھا نہیں کیا جا سکتا۔ سامعین کا انفرادی نمائندہ کچھ نہیں برہنہ کی کچھ کی مخالفت کرے گا اور کچھ کی حمایت خواہ کچھ سے خطاب کریں یا بکھرے ہوئے گردہ سے۔
 ۹۔ اگر ہم کم لوگوں کے سامنے بول رہے ہوں تو ہمیں چاہیے

کہ انہیں کسی چھوٹے کمرے میں اکٹھا کر لیں۔ پلیٹ فارم پر کھڑے نہ ہوں بلکہ نیچے اتر کر ان کے قریب آجائیں اور اپنی طرف سے کوئی بھی چیز لگھو کا انداز اپنائیں۔

۹۔ ہوا کو تازہ رکھیں۔

۱۰۔ سٹیج کو روشنیوں سے جگمگا دیں اس طرح کھڑے ہوں گے

میدھی آپ کے چہرے پر پڑے تاکہ آپ کے سارے اعضا کھڑے

۱۱۔ فرنیچر کے پیچھے کھڑے نہ ہوں کریاں، میز ایک طرف کر دیں

بے ضرورت اور سجاوٹ کی تمام چیزیں پلیٹ فارم سے ہٹا دیں

سامعین کی توجہ پوری طرح سے آپ کی طرف ہو۔

۱۲۔ اگر آپ پلیٹ فارم پر سہان بٹھا دیں گے تو یقیناً وہ کہیں

نہ کوئی حرکت کرتے رہیں گے اور اس طرح سامعین کو مسلسل

متوجہ کریں گے۔ اگر سامعین کے سامنے مقرر کے علاوہ کوئی اور

چیز بھی ہو تو وہ اسے دیکھے بغیر نہیں رہ سکتے لہذا آپ اپنے

مقابلے پر کوئی اور چیز کیوں لائیں۔

آٹھواں باب

تقریر

کیسے شروع کی جاتے؟

ایک مرتبہ میں نے نارنٹھ ویسٹرن یونیورسٹی کے گزشتہ پریذیڈنٹ
ویسٹرن ہیرالڈ ہف سے پوچھا کہ بحیثیت ایک تجربہ کار مقرر کے
اس نے کسی چیز کو سب سے زیادہ اہم پایا۔ ایک منٹ سوچنے
کے بعد اس نے بتایا!

گرویدہ کرنے والی ابتدا۔۔۔۔۔ جو توجہ کو فوراً دبوچ لے
وہ پہلے ہی سے اپنی تقریر کی ابتدا اور اختتام کے لئے خوبصورت
تھا کہ چناؤ کر لیتا ہے جان براہیٹ ایسا ہی کرتا تھا۔

گلیڈسٹون کا بھی یہی طریقہ کار تھا۔ وہ ہیٹر اور لیکن بھی یہی عمل کرتے تھے۔ عملی طور پر ہر ذی شعور اور تجربہ کار مقرر ایسا ہی کرتا ہے۔

تا تجربہ کار مقرر ابتدا میں ایسا کرتا ہے؟ بہت کم تیار اور مضبوط وقت مانگتا ہے اس میں سوچ اور قوت ارادی کی ضرورت سے عرق ریزی نہایت تکلیف دہ عمل ہے مرحوم مارٹن کلف جو ہفتہ وار رازہ معمولی تنخواہ سے برطانیہ کا امیر ترین آدمی اور مشور اخبار کا مالک بن گیا، کہتا ہے کہ اس کی کمزوری کار از ان الفاظ میں پنہاں ہیں۔

عکس کرنا ہے تو پیش بینی سے کام لیں۔

جب آپ کوئی نفع پر تیار کر رہے ہوں تو آپ کو بھی یہی رکھنی چاہیے جب آپ اتنے تازہ دم ہوں کہ ہر چیز آسانی سے دل میں بٹھا سکیں تو پیش بینی سے کام لیں اور دیکھیں گے کہ اس کی ابتدا کس طرح کرنے والے ہیں۔ دیکھیں کہ آپ اسے تک کیسے پہنچا سکتے ہیں۔

اس سطور کے زمانے سے اس موضوع پر کتابوں میں تقریباً تین حصوں میں تقسیم کیا گیا ہے۔

۱۔ ابتداء

۱۔ باڈی
۲۔ اخراجات

ابتداء بھگی کی سواری کی مانند خوشگوار ہے اس زمانے میں مقرر تجربہ بھی دیتا ہے اور مہمان نوازی کے ذرائع بھی سرانجام دیتا تھا۔ ایک سو سال پہلے وہ لوگوں میں بھر دو کے کی ابتدا ہوتا تھا جسے آج کل اخباروں، رسالوں، ٹیلی وژن، ٹیلی فون وغیرم تخلیقات میں بھرا دیا گیا ہے۔

حالات بہت بدل چکے ہیں۔ پچھلے سو سال کی نسبت ایجادات نے زندگی کی رفتار بہت تیز کر دی ہے۔ آٹوموبائل، جہاز، ریڈیو، ٹیلی وژن ہم بہت تیز رفتاری سے آگے بڑھ رہے ہیں اور مقرر کو اس کے ساتھ چلنا پڑتا ہے۔ اگر آپ ابتدا میں تمہید بانڈ سے لیں تو یہ ایک بل بورڈ کی ایڈورٹائزمنٹ لگے گی۔ ماڈرن سامعین ایک تہائی تقریباً اسی ذہن کی مالک ہے، کچھ کہنا چاہتے ہو؟ ایک سے مختصر اور جلدی جلدی کہو۔ خوش بیان بننے کی کوشش نہیں جلدی سے بات بناؤ اور بیٹھ جاؤ۔

جب وڈرو ولسن نے الٹی میٹیم، آبدوزوں اور جنگ کے بارے میں کانگریس سے خطاب کیا تو اس نے اپنے عنوان کا اعلان کے لوگوں کو اپنی طرف متوجہ کیا اور صرف ۲۳ لفظوں میں تقریباً

تکمل کر دی

ملک کے بیرونی تعلقات کی وجہ سے حالات کیا ہو گئے
..... میرا یہ فرض ہے کہ آپ کو ان سے آگاہ کر دوں۔

جب چارلس سقواب Charles Schwab نے پنسلوانیا
سومرنی آف نیویارک سے خطاب کیا تو سب سے پہلے یہ
اپنا مقصد بیان کیا۔

امر کی شہریوں کے ذہنوں میں آج سب سے زیادہ یہی سوال
ہے کہ بزنس میں آج کل کیا حالات ہیں اور آئندہ کیا ہونے والا ہے
میں ذاتی طور پر روشنی پہلو کا مالک ہوں۔

نیشنل کیسز جو بکینی کے سیدز مینجمنٹ سے اس طریقے سے
تین فقرے تھے جو سب آسان اور جاندار تھے۔

آپ جو لوگ آرڈر لے رہے ہیں وہ بالکل ایسے ہیں

کی جینی سے نکلتا ہوا دھواں جمع کر رہے ہوں۔ پچھلے دو سالوں سے

میں سے اتنا دھواں نہیں نکل رہا کہ لینڈ سکیپ کالا کرنے کے

اب وہ دن ختم ہو گئے اور بزنس کا موسم شروع ہو گیا۔ میں اس

مختصراً آپ سے یہ کہنے والا ہوں کہ ہمیں زیادہ دھویں کی ضرورت ہے۔

ہاتھ پر کارمقرین اپنی تقریر کی ابتدا اتنی تیزی اور جوش سے

مقرین کی ابتدا ایک بار دہریوں سے ہوتی ہے اور یہ دو تین

ہمیں ہیں۔ آئیے ان پر تبصرہ کریں۔

بتا کر کسی مضحکہ خیز کہانی سے نہ کریں

کسی انیسویں ناک و جب کے تحت نووک اکثر محسوس کرتا ہے کہ اسے
مضحکہ خیز گفتگو کرنے والا مقرر ہونا چاہیے لہذا جب وہ بیٹج پر کھڑا ہوتا
تو وہ محسوس کرتا ہے کہ اس کے اندر مارک ٹوین کی روح آگئی ہے۔ وہ
مست شکل الفاظ استعمال کرتا ہے۔ اگر وہ جنسٹریٹس کی محفل میں ایسا کرتا
تو کوٹھنے کے ۲۱ فیصد مواقع باقی رہ جاتے ہیں۔ وہ لامانی ہیڈلٹ کی
بیان استعمال کرتا ہے۔

ماری مشکلات سے گزر کر تقریر کرنے کا مقصد لوگوں کو ہنسنا ہے

سے بھی زیادہ مشکل کام انفرادیت پیدا کرنا ہے۔ کہانی میں کوئی مزاح

لیکن اس کے بتانے کا انداز ایسا ہونا چاہیے کہ تقریر کا مایاب ہو

سے سنانوسے لوگوں نے اس کی کہانیوں کو پسند نہ کیا۔ حالانکہ وہ

میں سے ملتی جلتی نہیں جنہوں نے مارک ٹوین کو شہرت بخشی لیکن

سوں کا مطالعہ کریں جو اس کے آٹھویں جو ٹیلیٹل ڈیٹریٹ آف

(Illinois) کی محرواں ہیں دھرا ہیں یہ وہ کہانیاں تھیں

کے لئے لوگ دوردراز سے آیا کرتے تھے۔ یہ وہ کہانیاں

کے لئے لوگ ساری ساری رات بیٹھے رہتے۔ کچھ

نے بتایا کہ کسی لوگ کہانیاں سنتے سنتے لوٹ پوٹ ہو

کوئی بھی شخص غیر موزوں خیالات کے ذریعے سامعین کو ہنسنا سکتا ہے۔ مثال کے طور پر ایک اخباری نمائندے کے تاثرات کہ وہ بچوں فضول اور چہوہریت پسندوں کو پالندہ کرتا تھا۔

ٹرڈ ہارڈ کیبنگ نے انگلینڈ میں سیاسی تقریر کی ابتدا ہی میں ہونٹیاہری سے مارے ہال کو ہنسا دیا۔ وہ اپنے بجزبات بناتا ہے۔

میرے معزز مہمانو! خواہین و حضرات۔ میں اپنی نوجوانی کے زمانے

جب ہندوستان میں رہتا تھا تو اخبار میں جرائم کیس کی رپورٹ

تھا۔ یہ بڑا دلچسپ کام تھا کیونکہ اس پتھے نے مجھے جھلسا زوں میں

تاتلوں اور اسی نوعیت کے انیٹر براؤننگ سپورٹس میں سے

کر دیا (تہقیر) بعض اوقات ان کی رپورٹیں دہینے کے بعد میں

سے جیل میں اس وقت ملنے جایا کرتا جب وہ انہیں سزا کا

رہے ہوتے (تہقیر) مجھے ایک آدمی یاد ہے جسے قتل کے

موت کا علم ہوا۔

وہ ایک ہونٹیاہری آدمی اور اچھا مقرر تھا۔ اس نے مجھے

کی کافی سائی۔ اس نے کہا جب کوئی شخص عیار ہو جائے تو اسے

پاس سے لے جاؤ۔ ایک چیز دوسری چیز کا اثر قبول کرتی ہے

کہ وہ اپنے آپ کو ایسی پوزیشن میں دیکھتا ہے کہ اسے

کے لئے دوسرے کو اپنے راستے سے ہٹانا پڑتا ہے۔

ساتھ ساتھ اکیڈمی کی موجودہ پوزیشن بالکل ایسی ہی ہے۔

ویم ہارڈ ٹافٹ (William Howard Taft) نے میرٹھ میں لائٹ انٹرنیشنل کمپنی کے پریذیڈنٹ کے سالانہ اجلاس میں اس قسم کے مزاح کی فضا پیدا کی اس کا خوبصورت حصہ یہ ہے۔ وہ مزاحیہ انسان ہے۔

کب وقت وہ سامعین کو نشانہ قرار داب بھی پیش کرتا ہے۔

میرٹھ پریذیڈنٹ حضرات اور میرٹھ پولیٹین لائٹ انٹرنیشنل کمپنی

کو جسے پہلے میں اپنے پرانے گھر میں رہتا تھا۔ میں نے ڈنٹر کے بعد

سے آدمی کی تقریر سنی جسے اس تقریر کو دوران بے چینی، اضطراب

تھی جسے ڈنٹر نے سچے سچے کرنے کا خاصا تجربہ تھا اور اس نے اسے نصیحت

میرٹھ پریذیڈنٹ کی حیثیت سے خطاب کرنے کے لئے سامعین کی

تعمیرت اور اعلیٰ تعلیم یافتہ لیکن ٹائٹ لوگوں پر مشتمل تھی۔

اب جو کچھ بھی میں کہہ سکتا ہوں وہ یہ ہے کہ یہ سامعین

میں سے ہیں ایسے سامعین میں نے کبھی کسی انٹرنیٹ

نہیں دیکھے کوئی چیز اس جہز کی عدم موجودگی کا باعث بنی

تھی۔ دلالت کرتا ہے (تالیان) اور میرٹھ خیال ہے کہ وہ چیز

لائٹ انٹرنیشنل کمپنی کی سپرٹ ہے (زیادہ تالیان)

ت سے ابتداء کریں

میرٹھ کی نظر تک چیز یہ ہے کہ میرٹھ ابتداء میں ہی کہہ دیتا ہے کہ وہ

معذرت کرتا ہے۔ میں کوئی مقرر نہیں ہوں..... میں تقریر کے لئے تیار نہ تھا..... میرے پاس کہنے کو کچھ نہیں ہے۔
 کپنگ کی نظر کے اندرائی الفاظ یہ ہیں..... نہیں
 نہیں! آگے بڑھنے کا کوئی فائدہ نہیں۔ جب کوئی مقرر ایسے
 کے ساتھ تقریر شروع کرتا ہے تو سامعین بھی محسوس کرتے ہیں
 اگر آپ تقریر کے لئے تیار نہیں ہیں تو تباہے بغیر ہی کچھ لوگ
 جائیں گے اور کچھ کو بالکل ہی پتہ نہیں چلے گا۔ انہیں اس طرف توجہ
 کی کیا ضرورت ہے۔ آپ یہ کہہ کر سامعین کی بے عزتی کیوں کرتے
 کہ آپ نے انہیں اس قابل سمجھا ہی نہیں کہ آپ تیار ہو کر ان کے
 آئیں۔ کوئی بھی پرانی چیز جو آپ کو یاد ہے، معذرت کرنے کی بجائے
 کو پیش کر دینا کافی ہے۔ نہیں، نہیں۔ ہم آپ کی معذرتیں سننے کے
 تیار نہیں ہیں۔ ہم تو سننے میں دلچسپی رکھتے ہیں۔ یہ ہمیشہ یاد رکھئے
 جو نہی آپ سامعین کے سامنے آئیں، قدرتی طور پر ان کی توجہ
 مرکوز بن جاتے ہیں۔ اگر آپ تقریر کے دوران ایک مرتبہ بھول جاتے
 تو اپنی پوزیشن کو دوبارہ بحال کرنا مشکل ہو جاتا ہے۔ لہذا پہلے ہی جسے
 اپنی دلچسپ ترین بات کہہ دیں۔ دوسرے میں نہیں.....
 میں نہیں..... پہلے ہی.....
 آپ بوجھیں گے کہ کیسے؟ یہ ایک بہت بڑا کام ہے۔ میں
 ہوں فصل کے لئے سامان اکٹھا کرنا بڑا جان جو کھول کا کام ہے۔

معدار آپ پر..... آپ کے سامعین..... آپ کے موضوع،
 کے مواد اور موقع محل پر ہے۔ تاہم ہم امید کرتے ہیں کہ اس باب
 کے لئے مفید اور کارآمد
 ہوتے ہوں گے۔

تجسس پیدا کریں

بین تھلیٹک کلب فلاڈیلفیا میں مسٹر ہودیل میلی نے اپنی تقریر
 اس طرح کی۔ پڑھنے کے بعد دیکھیں کہ کیا آپ اسے پسند کرتے ہیں؟
 کیا تو جبراً اپنی طرف مبذول کراتی ہے؟
 سال پہلے لندن میں ایک چھوٹی سی کتاب چھپی اس کی کہانی کی
 خوب تھی بہت سے لوگوں نے اس چھوٹی سی کتاب کو دنیا کی سب
 سے زیادہ کتاب کہا۔ جب پہلی مرتبہ چھپی تو دو سئوں کی سینکڑوں کے سوال
 یہ کتاب پر کیا بڑھی؟ جواب ملا: جی ہاں میں نے پڑھی ہے۔
 یہ کتاب کا بھلا کرے۔
 میں یہ کتاب چھی۔ اس کی ہزاروں کاپیاں بک گئیں۔ دو سئوں
 کے، بک ۱۵ ہزار تک بڑھی۔ اس وقت سے اب تک اس کے
 بیس چھپے اور اس کے ہر زبان میں ترجمے کئے گئے۔ کچھ سال پہلے
 میں نے اس کا اصل مسودہ تلاش کیا اور پیش بہا خزانے کو اپنی
 سرری نو یارک کی آرٹ گیلری میں بچایا۔

دنیا کی یہ مشہور کتاب کیا ہے؟ وکن کی

chirstmas carol

کیا آپ سمجھتے ہیں کہ یہ ایک کامیاب ابتدا ہے؟ کیا یہ آپ کی
اپنی طرف مبذول کرتی ہے؟ آہستہ آہستہ توجہ کو بڑھاتی ہے
کیوں؟ نہیں کیونکہ یہ آپ کا تجسس بڑھاتی ہے؟ آپ میں ہل چل چھپتے

تجسس! اس کے لئے کیسے تجسس نہیں ہے؟

میں نے جنگوں میں پرنندوں کو گھنٹہ پھراڑتے اور اپنی طرف تجسس
سے دیکھتے دکھا ہے۔

میں نے شکاری کو جال پھینک کر ان کا تجسس اجماع سے دیکھا ہے۔

کتے بیوں میں بھی تجسس پایا جاتا ہے۔ چنانچہ آپ پہلے ہی جملے سے

میں تجسس پیدا کر دیں اور ان کی دلچسپی توجہ اپنی طرف مبذول کرتے

مصنف نے اپنے لیکچر میں کرنل ٹامس لارنس کی عرب میں مصروفیت

کو اس طرح سے بیان کیا

لیوڈ جارج کہتا ہے کہ وہ اس جدید دور کے کرنل لارنس کی

دلکش اور سب سے زیادہ رومانوی کردار کے باعث بہت محبت کرتا ہے۔

اس قسم کی ابتدا کے دو فوائد تھے۔ سب سے زیادہ پہلے

کسی ممتاز شخصیت کا حوالہ توجہ طلب کرنے کے لئے ہمیشہ بہت

کہتا ہے۔ دوسرے تجسس بڑھاتا ہے۔ رومانوی کیوں؟ یہ ایک فزقی

سوال تھا اور لکش کیوں؟ میں نے اس کے بارے میں پہلے کبھی

نہیں سنا تھا۔ کہ وہ کیا کرتا تھا۔

لوویل ٹامس نے کرنل ٹامس لارنس کے بارے میں اس طرح بات

تشریح کی۔

ایک دن میں یروشلم کی کرسمس گلی میں سے گزر رہا تھا کہ میری ملاقات

ایک شخص سے ہوئی جو نو بھروسہ مشرقی گاؤں میں ملبوس تھا اور اس کی

یک ماڈر کرسی عرب کی مانند ختم دار سونے کی توار لٹک رہی تھی۔ مگر وہ

مجھے میں کہیں سے عربی نہیں لگتا تھا۔ اس کی نیلی آنکھیں جھکی جگر بولوں کی

تجسس پر شہ کالی یا براؤن ہوتی ہیں۔

یہ چیز آپ کے تجسس کو بڑھاتی ہے کیا ایسا نہیں ہے؟ آپ اس کے

سے میں مزید متنا چاہتے ہیں کہ وہ کون تھا۔ وہ عربی کا روپ کیوں دھارے

کے تھا۔ اس نے کیا کہا۔ اس کا کیا بنا؟

اس ایک طالب علم نے اپنی تقریر کی ابتدا اس سوال سے کی۔

کیا آپ جانتے ہیں کہ آج دنیا کی سترہ تو میں خلائی کی زندگی بسر کر رہی ہیں؟

یہ بات صرف تجسس پیدا کرتی ہے بلکہ جبران کرتی ہے: خلائی؟ آج ہترہ

تجسس؟ کونسی قومیں؟ یہ کہاں ہیں؟

یہ کچھ اس قسم کی ابتدا سے لوگوں کے اندر کسی بات کی وجہ جاننے کے لئے

تجسس پیدا کر سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر ایک طالب علم نے اپنی تقریر کا آغاز

اس طرح کیا۔

تعاون ساز اسمبلی میں ایک قانون دان نے کھڑے ہو کر تجویزی کہ
ایسا قانون بنا جائے گا کہ کسی بھی سکول کے ارد گرد دو میل تک ریڈنگ
کے بچوں کو ریڈنگ بننے سے روکا جائے۔
آپ سکتے ہیں۔ کیا مقرر مذاق کر رہا ہے۔ کیا واقعی ایسا ہوا؟۔۔۔۔۔
جی ہاں مقرر کہنے لگا۔

Saturday Evening post میں ایک مضمون
Gangstars کے عنوان سے شروع کیا گیا۔

کیا گروہ واقعی منظم ہوتے ہیں۔ ایک اصول کے مطابق وہ منظم ہوتے
ہیں۔ کیسے؟

ان چند الفاظ سے مصنف نے اس مضمون کی ابتدا کی۔ آپ کو اس کے
بارے میں کچھ بتایا اور آپ کا تجسس بڑھایا کہ گروہ کس طرح منظم ہوتے
ہیں۔

واقعی تجھیں آفریں ہے۔ ہر وہ شخص جو سبک کے سامنے تقریر کرتا
ہے، اسے فوراً ہی اس مضمون کی طرح لوگوں کی توجہ حاصل کر لینی چاہیے
تجربہ کر وہ تقاریر کو اکٹھا کر کے ان کا مطالعہ کرنے کی بجائے تقریر کی ابتدا
کرنے کا اگر سیکھیں۔

کہانی سے کیوں نہ شروع کریں

ہم مقرر سے خاص طور پر پرچاہتے ہیں کہ وہ اپنے تجربے سے ہمیں کچھ بتائے
سبل کان ویل سے اپنا لیکچر "ایگزٹو آف ڈائمنڈ" چھ ہزار سے زائد
تا پیش کیا اور کئی لاکھ روپے کمائے۔ اس نہایت مقبول لیکچر کی
تہنہ کیسے کی گئی؟ بغداد میں ۸۷۰ء میں ہم مگرس دریا پر گئے۔ ہم
کے ایک گاؤں تک گئے۔ یہاں تک کہ وہ ہمیں پیرسولس، ٹائن وے اور
دن کی سیر کرائے۔

اور ہمیں وہ۔۔۔۔۔ کہانی کے ساتھ غائب ہو جاتا ہے اور تقریر
میں برنگوں کو اپنی طرف متوجہ کر لیتی ہے۔ ایسی تقریر کی بھی ناکام نہیں
ہوتی۔ اس میں حرکت ہے۔ یہ آگے بڑھتی ہے ہم اسے سمجھتے ہیں اور
سمجھتے ہیں کہ آگے کیا ہوا؟

پچھلے مضمون میں جلوں کی ابتدا و مختلف کہانیوں سے لی گئی ہے
یہ سب کی گرج نے سکوت توڑ دیا۔

ایک حادثہ۔ اپنے اندر نہایت خوفناک۔۔۔۔۔ مگر اس کے نتائج
سے خوفناک برآمد نہ ہوئے۔ یہ حادثہ جولائی کے پہلے ہفتے موٹل دیو
میں، ڈی نور میں پیش آیا۔ اس سے گول کے تجسس کو ابھارا جو
میں ریفریڈنٹ میں بچھا۔۔۔۔۔

ان دونوں ابتداؤں میں حرکت پائی جاتی ہے۔ یہ کسی چیز کو شروع کرتے ہیں۔ یہ آپ کے تجسس کو بڑھاتے ہیں۔ آپ انہیں بڑھانا چاہتے ہیں۔ مزید جانا چاہتے ہیں۔ آپ جانتا چاہتے ہیں کہ یہ سب کیا ہو رہا ہے۔ ناخبرہ کا مقرر بھی اپنے طور پر کسی کمافی کی ابتدا سے ہی تجسس اجاگر کر کامیاب تقریر کا آغاز کر سکتے ہیں۔

مناسب مثالوں سے ابتدا کریں

یہ مشکل ہے محنت طلب ہے۔ سامعین کے لئے لمبے لمبے مہینے کو سمجھنا مشکل کام ہے۔ مثالوں سے سمجھنا کہیں آسان ہے۔ تو ہم ان سے ہی کیوں نہ ابتدا کریں۔ میں جانتا ہوں کہ مقررین سے ایسا کروانا بہت مشکل ہے۔ میں نے کوشش کی ہے وہ محسوس کرتے ہیں کہ ان کے لئے پہلے کچھ خیالات کا اظہار کرنا ضروری ہے۔ بالکل نہیں۔ مثالوں سے شروع کریں۔ دلچسپی پیدا کریں۔ اس کے بعد تزل تاثرات بیان کریں۔ اگر آپ اپنے اندر ایسا فن پیدا کرنے کے لئے کوئی مثال چاہتے ہیں تو واپس چلے باب سے شروع کریں اس باب میں اسی بابت طریقے بتائے گئے ہیں جو آپ اب پڑھ رہے ہیں۔

ثبوت استعمال کریں

لوگوں کی توجہ اپنی طرف موزوں کرانے کا سب سے آسان طریقہ ہے

میں کوئی چیز دکھائی جائے۔ یہاں تک کہ گنوار بے وقوف، بھولے سے پڑے بیٹے، بندرا آوارہ کتے بھی کسی چیز کو دکھا کر متوجہ کرانے جاسکتے ہیں۔ اس طریقے کو بعض اوقات بہت محرز لوگوں کے سامنے بھی استعمال کیا جاسکتا ہے۔ مثال کے طور پر مٹرائس ایس ایس Mr. s. s. Ellis نے خیریر کا آغاز ایسے ہاتھ میں ایک سکے پکڑ کر کیا۔ اس نے اس سکے کو سر سے اور انگلی کی گرفت میں رکھ کر اوپر کی قدرتی طور پر سر ایکس کی توجہ کی طرف تھی، پھر اس نے پوچھا، کیا کسی نے کبھی ایسا سکے دیکھا ہے۔۔۔ کے بعد آہستہ آہستہ وہ اپنے اصل مقصد کی طرف آگیا۔

سوال کریں

مٹرائس Mr. Ellis کی تقریر کی ابتدا سوال سے ہوتی ہے۔ چاہتا ہے کہ سامعین بھی اس کے ساتھ سوچیں۔ اس سے تعاون کریں۔

The Saturday Evening Post

یہ وہی پر مشہور پہلے تین جملوں میں دو سوالوں سے شروع ہوتا ہے۔ یہ گرد و آلودگی منظم ہیں۔۔۔۔۔ کیسے؟ سامعین کے بند ذہن کو کھولنے کے لئے واقعی یہ سادہ ترین طریقہ ہے۔ جب دوسرے ہتھیار ناکام ثابت ہوں۔۔۔ تو آپ یہی طریقہ اختیار کریں۔

تقریر کی ابتدا کسی مشہور شخصیت سے

سوال کر کے کیوں نہ کی جائے؟

کسی نامور شخص کے الفاظ دوسروں کو ہمیشہ اپنی طرف متوجہ کرتے ہیں۔ آپ کو کاروبار میں کامیابی پر بحث سے ابتدا کا حوالہ دیا جاتا ہے۔ ابرٹ ہیرڈ کہتا ہے کہ دنیا کے دو بڑے نعمات ہیں دولت اور بصیرت، مگر صرف ایک چیز کے لئے... اور وہ ہے پیش قدمی۔ ہمیشہ قدمی کیا ہے؟ میں بتانا ہوں۔ یہ بتانے کے بغیر کسی چیز کو نہیں سمجھا جاتا ہے۔

ابتدا میں اس کے بہت سے فائدے ہیں۔ پہلا ہی فقرہ جستجو پیدا کرتا ہے۔ یہ ہمیں آگے بڑھاتا ہے ہم مزید سنا چاہتے ہیں۔ ہمارے الفاظ کے بعد رک جاتا ہے اور بات میں وقفہ ڈالتا ہے۔ تو بحث بڑھ جاتا ہے ہم پوچھتے ہیں کہ دنیا میں کونسے بڑے نعمات ہیں۔ ہمیں جلدی بتائیں۔ ہم آپ سے اتفاق نہیں کر سکتے۔ لیکن ہمیں کچھ بھی ہو ہمیں اپنے تاثرات بتائیں۔ دوسرا جملہ یہ ہے کہ دل و دماغ میں ٹھیکتا ہے۔ . . . تیسرا جملہ سامعین کو متوجہ کرتا ہے کہ وہ بھی اس کے ساتھ مل کر سوچیں اور کچھ کریں۔ لوگ ایسا کرنا بہت پسند کرتے ہیں۔ چوتھا جملہ تشریح کرتا ہے کہ یہ چیز پیش قدمی ہے۔ اس قسم کی ابتدا سے

کے اندر دلچسپی پیدا ہو جاتی ہے بے عنوان کو سامعین کی دلچسپی باندھ دیں

بات کا آغاز ایسے کریں کہ وہ سامعین کی ذاتی دلچسپی سے منسلک ہو۔ یہ چیز بہتر ہے۔ آپ سامعین کی توجہ یقیناً حاصل کر لیں گے جو چیز ہمیں پسند ہے ہم فوراً ان کی طرف متوجہ ہو جاتے ہیں۔ یہ ہم تمام بات سے لیکر اس کا استعمال عام نہیں ہے مثال کے طور پر میں نے ایک مقرر کو کبھی کبھار جسمانی جھک اپ کی ضرورت سے بات کی تھی کہ کرتے دیکھا۔ اس نے لائف انجینئرنگ اسٹیٹسٹکس کی ہسٹری بتانا شروع کر دی کہ یہ کب بنا یا گیا اور اس نے کیا کیا کام سرانجام دیے۔ بے کلام ہے سامعین کو اس سے کوئی غرض نہیں کہ کوئی کلمہ کب اور کیسے بنی۔ میں کل طور پر صرف اپنی ذات سے غرض ہے۔

اس بنیادی سچائی کو کیوں نہ قبول کریں یہ کیوں نہ بتائیں کہ کلمہ کب اور کیسے بنی ہے۔ کیوں نہ اس قسم کی بات سے آغاز کریں۔ کیا آپ جانتے ہیں کہ لائف انجینئرنگ کے مطابق آپ کتنی عمر جینے کی توقع کر سکتے ہیں۔ ایک زندگی کی توقع، جیسا کہ اعداد و شمار سے اندازہ لگایا گیا ہے۔ آپ کی موجودگی سے لیکر ۸۰ سال کی عمر تک کا ہر لمحہ ہے۔ مثال کے طور پر آپ اگر اس وقت ۳۵ سال کے ہیں تو موجودہ اور ۸۰ سال تک کے درمیان ۴۵ سال کا فرق ہے۔ اب اس عمر کا ہر لمحہ مزید جینے کی توقع

کر سکتے ہیں۔۔۔۔۔ مزید ۳۰ سال۔۔۔۔۔ کیا یہ کافی ہے؟ نہیں نہیں ہم سب مزید جاننے کی خواہش رکھتے ہیں۔ تاہم یہ ٹیکس لاکھوں ریکارڈوں پر مشتمل ہیں کیا آپ اور میں ان ریکارڈوں کو توڑ سکتے ہیں۔ جی ہاں۔۔۔۔۔ احتیاط کے ساتھ۔۔۔۔۔ مگر مناسب اقدام یہی ہیں کہ مکمل جمانی معائنہ کرنا جائے۔۔۔۔۔

اس کے بعد اگر ہم بتائیں کہ وقفے وقفے سے جمانی معائنہ کیوں ضروری ہے تو سنسنے والا کسی کمپنی کے کام میں دلچسپی لے سکتا ہے تاکہ اس کی خدمت حاصل کر کے گزشتہ ہی میں کمپنی کا ذکر لانے سے کسی کو اس میں کوئی ذوق دلچسپی محسوس نہیں ہوتی۔ ایسی تقریر دوسروں کے لئے بے کار ہوتی ہے۔

ایک اور مثال لیں۔ میں نے ایک طالب علم کو تحفظ جنگلات پر بات کرتے سنا۔ اس نے اپنی تقریر کا آغاز اس طرح کیا۔ ہم امریکیوں کو اپنے وقت و مسائل پر فخر کرنا چاہیے۔۔۔۔۔ اس جملے میں اس نے بظاہر کیا کہ ہم شرم آتی چاہیے کہ ہم بہت سی لکڑی ضائع کر رہے ہیں۔ مگر ابتدا میں نہیں سمجھی۔۔۔۔۔ عام اور بے کاری ہے۔ اس کے سائل نے ہمیں قائل کیا۔

ان سامعین میں ایک پرنسٹر تھا جنگلات کی تباہی سے مراد یہ سمجھا گیا کہ اس کا تعلق صرف اس کے کاروبار سے تھا۔ ایک بینکر تھا۔ یہ چیز اسے شرم کیوں نہ اس طرح ابتدا کی جائے جس کے بارے میں کچھ کہنے والے ہیں۔ آپ کے کاروبار پر اثر انداز ہوتی ہے۔ دراصل کسی حد تک یہ ہماری شرم کی قیمت اور کر ایسے وغیرہ پر اثر انداز ہوتی ہے۔ دراصل کسی حد تک

یہ ہماری بہبود اور خوشحالی کو متاثر کرتی ہے۔ کیا ہمارے جنگلات کی اہمیت بڑھانے اور انہیں بچانے کی خاطر ساتھ آرائی سے کام لیا جا رہا ہے۔ نہیں۔ میں ایسا نہیں سوچتا یہ صرف ہرٹ ہیرڈ کافرڈاں ہے کہ تصور رکشی کے بعد اس طریقے سے اصل مقصد کی تکمیل کے لئے سب لوگ اس کی طرف متوجہ ہو جائیں۔

تین کن تاثرات سے توجہ حاصل کرنے کی اہمیت

ہیں۔ ایس بی کیلور، ایک مشہور میگزین کا بانی لکنا ہے کہ میگزین کا ایک سیکشن وہ ہے جو تین کن سیریز پر مشتمل ہو جن میں تجسس اور جدت ہو ایسے کریٹیکل ہیں خواہوں کی دنیا سے باہر نکالتے ہیں۔ یہ غالباً ہو جاتے ہیں۔ تو رہا کرتے ہیں۔ یہ چند مثالیں ہیں۔ مسٹر این۔ ڈی بلڈمان آف بالٹیمور نے اپنے خطاب کا آغاز ریڈیو کے عجائبات پر اس سیشن سے کیا۔ کیا آپ جانتے ہیں کہ نیویارک میں کھڑکیوں کے شیشوں پر کمبیسوں کے ٹکڑے لگا دیئے گئے ہیں اور یہ ریڈیو براڈ کاسٹ کر سکتا ہے اور نیا گرافاں کی طرح اس آواز کو فریقہ میں دکھا سکتا ہے۔

مسٹر ہیری جوئیئر پریذیڈنٹ آف ہیری جی جوئیئر کمپنی، نیویارک نے اس صورت حال پر ان الفاظ سے آغاز کیا۔

میں ہورڈ لکٹ نے جو اس وقت اقوام متحدہ کی سپریم کورٹ کے جسٹس تھے۔ کہا کہ ہمارے جرائم کے قوانین کا انتظام تہذیب کے لئے

شہر م ناک ہے۔ اس میں ڈھارے جس با یا جاتا ہے۔ ایک جرائم کی شہر ناک حالت

دوسرا قانون میں با اثر شخصیت کا بیان۔

فلا ویلیا کی آپٹیمسٹ کلب کے صدر مسٹر بال گینز نے جرم کے بارے میں فوراً ممنوعہ کرنے والا الفاظ سے یوں ابتداء کی۔

جرائم میں امریکی دنیا بھر میں سب سے بڑے ہیں۔ جیسے کہ یہ ایک کی بات ہے، اکیلو لینڈ، اوہیو میں سارے لندن کی نسبت چھ گنا قتل ہوتے ہیں۔ آبادی کے لحاظ سے اس میں لندن سے ۷۰ گنا ڈاکے پڑتے ہیں۔

ہر سال پہلے سے لوگوں کو لوٹا جاتا ہے۔ سارے انگلینڈ اور ویلز کی نسبت سینٹ لوئس میں ہر سال بہت سے لوگوں کا خون ہوتا ہے۔ فرانس ہر سال

۱۱۱ برطانیہ کی نسبت نیویارک میں زیادہ قتل ہوتے ہیں اس ضمن میں سچائی کی وجہ یہ ہے کہ مجرموں کو سزا نہیں دی جاتی۔ اگر آپ کوئی قتل کر دیتے ہیں

تو سو میں سے ایک شخص کو بھی سزا نہیں دی جاتی۔ اس کی سزا ملتی ہو۔ ایک ہر سال شہر کی حیثیت سے قتل کرنے کے بعد سزائے موت پانے کی نسبت کہ

کیبتس کی وجہ سے دس مرتبہ موت کے لائق قرار دیئے جائیں گے۔

مسٹر گینز کے ان الفاظ کے پیچھے سنجیدہ، کامیاب اور ناگزیر قوت ہے

اس کے الفاظ زندہ ہیں۔ سانس لیتے ہیں۔ میں نے کئی اور طالب علموں کو

انہیں دلائل کے ساتھ جرائم پر گفتگو کرتے سنا ہے۔ لیکن ان کی ابتداء میں یونہی سی تھی۔ کیوں؟ الفاظ، الفاظ، الفاظ۔ ان کی ترتیب میں کوئی

جس میں کوئی قوت نہیں تھی۔ ان کی ادائیگی فضول اور مرکز در تھی۔

تعمیر ابتداء کی اہمیت

میری۔ ای ریچرڈ نیویارک لیگ آف ویمن لیجسلیٹس کے سامنے چل کر

یہ تینوں کے خلاف ایک سالانہ اجلاس سے خطاب میں کہتی ہے۔

میں جب گاڑی ایک شہر سے گزری، جو یہاں سے زیادہ دور نہیں ہے

یکے ایک شادی یاد آئی جو چند سال پہلے یہاں ہوئی تھی چونکہ اس طرح کی

صحت درمی اور خوفناک قسم کی شادیاں پہلے بھی ہوتی رہی ہیں۔ میں اس قسم

کی ایک شادی کے بارے میں آج آپ کو کچھ تفصیلات بتانے لگی ہوں۔

دسمبر کا واقعہ ہے کہ اس شہر میں باقی سکول کی ایک ۱۵ سالہ لڑکی کی ایک

تعمیر کا لڑکی کے لڑکے سے پہلی مرتبہ ملاقات ہوئی صرف تین دن بعد ۱۵

کوس نے دوسرے بہت سے لوگوں کے ساتھ مل کر یہ قسم کھانی کہ لڑکی

تعمیر ۱۵ سال ہے اور میری لائسنس حاصل کر لیا۔ اب وہ والدین کی مداخلت

سے تڑاوتھے۔ کلرک کے آفس میں اپنا لائسنس چھوڑ کر ایک دم انہوں

نے پوری کو درخواست دی (لڑکی کچھ کاک تھی) مگر اس نے مناسب طریقے

سے ان کی شادی کرنے سے انکار کر دیا۔ کسی ذریعے سے، شاید اسی پادری کے

ذریعے سچائی مان کو شادی کی کوشش کی اطلاع ملی۔ اس کے سچے سے ملنے سے

سے شمس آف پیس نے دو دلوں کو آپس میں ملا دیا۔ دو لہما اپنی دلہن

کی ایک ہوٹل میں لے گیا۔ وہاں انہوں نے دو دن اور دو راتیں گزاریں۔

(۵) سوال کریں (مثال: کیا کسی سے کبھی کوئی ایسا سکھ دیکھا ہے)
 (ری) خاص حوالے سے تشریح کریں (مثال: ابرٹ ہوبرٹ پیش قدمی کی فکر
 کے بارے میں)
 (یے) دیکھیں کہ آپ کا عنوان کسی طرح سامعین کی توجہ پر اثر انداز ہوتا ہے۔
 (مثال: آپ کی زندگی کی توقع موجودہ عمر سے ۸۰ سال کی عمر کے حصے
 دو تہائی ہے۔ آپ وقفے وقفے سے طبی معائنے کے ذریعے اسے
 بڑھا سکتے ہیں وغیرہ)

۵۔ ابتدا کو زیادہ رسمی نہ بنائیں۔ ہڈیاں نظر نہ آنے دیں۔ اسے آڑوں
 اتفاق اور فطرت کے مطابق دکھائیں اسے کسی چیز کے حوالے سے
 کیا جاسکتا ہے جو اچھی واقع ہوئی ہو یا جس کے بارے میں ابھی بتایا گیا
 ہو۔ (مثال: کل جبکہ گاڑی ایک شہر سے گزری، جو یہاں سے زیادہ
 نہیں ہے، مجھے ایک یاد آئی.....)

۶۔

تقریر کیسے ختم کی جائے؟

یہ آپ جاننا چاہیں گے کہ تقریر کے کون سے حصے ایسے ہیں جن سے
 ناخبرہ کاری یا اہمیت کا اندازہ لگایا جاسکتا ہے؟ ابتدا اور اختتام
 کے بارے میں تحقیق میں پرانی بات مشہور ہے: "آپ انہیں آنے
 میں جلنے کے انداز سے پہچان لیں گے!"

ابتدا اور اختتام۔ ہر کام میں یہ دونوں چیزیں سب سے زیادہ
 اور توجہ طلب ہیں۔ مثال کے طور پر کیا سماجی تقاریب پر مختلف تماشوں
 کے سلسلے شاندار آمد و رفت کو کشش نہیں کی جاتی؟ انٹرویو
 سے مشکل کام گزیدہ کرنا اور کامیاب اختتام ہے۔

تقریر میں اختتام سب سے اہم پوائنٹ ہے۔ کوئی شخص آخر میں کیا
 کہتا ہے، سچے سچے اترتا ہے۔ جب کوئی نیچے اترتا ہے تو اس کے آخری
 کونوں میں گونجتے رہتے ہیں۔ اور دیر تک یاد رہتے ہیں۔

یہ بتا کرنے والے اس خوبی کی اہمیت کو بہت کم سمجھتے ہیں۔
 وہ عام طور پر کیا غلطیاں کرتے ہیں۔ آئیے چند ایک پر بحث کر کے
 دیکھیں کہ وہ کونسی کامیابی لگائیں۔ سب سے پہلے وہ شخص جو اس طرح اپنی

تقریر اہتمام تک پہنچاتا ہے۔ بس یہی مجھے آپ سے کہنا تھا۔ خیال ہے کہ میں میں اپنی تقریر ختم کرتا ہوں۔

یہ کوئی اہتمام نہیں ہے۔ یہ غلطی ہے۔ اس سے انٹرویوین جھکتے جو ناقابل معافی ہے۔ اگر آپ کو بھی کچھ کہنا ہے تو آپ اپنی تقریر ختم کرنے کے تالیوں کی گونج میں اپنی سیٹ واپس کیوں نہیں سنبھال لیتے۔ تقریر ختم کرنے کا ذکر کرنے کی کیا ضرورت ہے۔

اسی طرح ایک اور مقرر جو کہتا ہے کہ وہ سب کچھ کہ چکا ہے سمجھ نہیں آتی کہ وہ اسے ختم کیسے کرے۔ جوش بیگزنگ لوگوں کو نصیحت کہہ کر وہ بیل کو سینگوں سے پھلانے کی بجائے دم سے پکڑیں۔ اسے جھٹک لے یہ طریقہ آسان ہے۔ یہ مقرر بیل کو آگے سے پکڑ کر اپنی کمپنی سے ہونا چاہ رہا ہے مگر پوری کوشش کے باوجود وہ دوستانہ طریقے سے سہارا نہیں پاسکتا۔ لہذا وہ ایک پکڑ میں گھومتا رہتا ہے اور اپنے بار بار دہرا کر کہ اس میدان کو طے کرنے کی کوشش کرتا ہے اور پھر بدبخت ہوا اثر چھوڑتا ہے۔

اس کا علاج کیا ہے؟ بعض اوقات تقریر ختم کرنے کے بارے میں پھلے ہی سے سوچنا پڑتا ہے۔ جب آپ سامعین کے رویہ پر ہوتے ہوئے بولنے کے بوجھ سے دبے ہوتے ہیں اور ذہن اسی طرف مائل ہوتا ہے کہ آپ کو آپ کیا کہہ رہے ہیں تو یہاں اہتمام کرنے میں عقل کو بڑھانے اور اس طریقہ پر ہے کہ اہتمام کے بارے میں کچھ کہنے بغیر ہی

دبٹس، برائٹ، گلیڈ سٹون جیسے معروف مقررین، انگریزی زبان میں شاندار اختیار کے ساتھ اپنی تقریر کے آخری الفاظ کا حرف بحرف جاننا ضروری سمجھتے تھے۔

ابھی ابتدا کرنے والا اگر ان کے نقش قدم پر چلے تو اسے معذرت کرنے کی قطعاً ضرورت نہ رہے گی۔ اسے اچھی طرح جان لینا چاہیے کہ وہ کن خیالات کے ساتھ تقریر کو ختم کرنے والا ہے۔ اسے آخری الفاظ کی بار بار مشق کرنی چاہیے۔ ضروری نہیں کہ بار بار وہی الفاظ دہرائے جائیں بلکہ سوچوں کو باریک بینی سے برو لینا چاہیے۔

فی البدیہہ تقریر میں بعض اوقات سارا مواد ہی بدلنا پڑتا ہے اور سننے والوں کے تاثرات سے اپنے خیالات کو ملا نا پڑتا ہے۔ عقلمندی اسی میں ہے کہ اہتمام کے لئے دو یا تین مختلف قسموں کے پیرے یاد کر لئے جائیں تاکہ ایک سیٹ نہ بیٹھے تو دوسرا بول دیا جائے۔

کچھ مقررین آخری الفاظ کو توجہ ہی نہیں دیتے۔ اپنے سفر کے دوران جیسے کہ تین کی طرح تیز تیز چلنے لگ جاتے ہیں جس کی گیسولین پمپ لائی ختم ہونے والی ہو تیز تیز چلنے کے بعد وہ ایک دم خاموش ہو جاتے ہیں۔ انہیں تیز تیز تیاری اور پریکٹس کی ضرورت ہے۔ ان کے ٹینک میں زیادہ گیسولین ہو نا ضروری ہے۔

بہت سے نا تجربہ کار تقریر کو یکدم ختم کر دیتے ہیں۔ اس طریقے میں بہت کم معافی کی کمی پائی جاتی ہے۔ یہ کہنا بے جا نہ ہوگا کہ ان کی

تقریر میں سر سے کوئی افتخام ہوتا ہی نہیں۔ وہ یکایک تیز چلتے چلتے
رک جاتے ہیں۔ یہ نہایت ناخوشگوار اثر چھوڑتا ہے اور نا تجربہ کاری کی
نشاندہی کرتا ہے۔ ایسا لگتا ہے جیسے کسی سماجی گنگو میں کوئی دوست
بڑے اکھڑ پن سے بات ختم کر کے کمرے سے باہر چلا جائے اور کسی سے
مُردبانہ طریقے سے جانے کی اجازت بھی نہ لے۔

لیکن نے یہ غلطی اپنی پہلی افتتاحی تقریر میں اصل ڈرافٹ پیش کرتے
ہوئے کی۔ یہ تقریر بہت کمپرسی کی حالت میں کی گئی تھی۔ اس کے ارد گرد
تقریروں کے بدل چھاتے ہوئے تھے۔ تباہی اور خون کا طوفان قوم کی جہالت
ہوئے تھا۔ کچھ ہفتوں کے بعد لیکن نے جنوبی امریکہ کی مسائے
تقریر کو ان الفاظ کے ساتھ ختم کیا۔

”میرے غیر مطمئن ہم وطنو! سول دار کا مسئلہ آپ کے ہاتھوں میں
ہے۔ میرے ہاتھوں میں نہیں۔ گورنمنٹ آپ پر حملہ آور نہیں
جاریت کے علاوہ آپ کے اندر کوئی اور تضاد نہیں ہے۔ آپ نے
آسمانوں پر اس قسم کا کوئی اندراج نہیں کر دیا کہ آپ گورنمنٹ کو تباہ
برباد کر دیں گے جبکہ میں اسے سنبھالنے اور بچانے کے لئے نہایت
سیخیدہ ہوں۔ آپ اس پر حملے سے احتراز کریں۔ میں اسے بچانے
میں بخل سے کام نہیں لے سکتا۔ کیا یہ سیخیدہ سوال صرف آپ
کے لئے ہے، میرے لئے نہیں کہ یہاں امن رہے گا یا تباہ
چلے گی۔“

اس نے یہ تقریر سیکرٹری سیوارڈ Se Ward کے حوالے کر
دی۔ سیوارڈ نے بتایا کہ افتخام بہت زیادہ صاف، اکھڑ اور اشتعال انگیز
تھا۔ چنانچہ اس نے بھی ہاتھ آزمائے۔ اس نے دو افتخام لکھے۔ لیکن
ان میں سے ایک کا انتخاب کر کے اس میں تھوڑی بہت تبدیلی کی،
اور اسے استعمال کیا۔ آخری تین جملے اس نے خود لکھے۔ نتیجہ یہ ہوا کہ
اس کا پہلا افتتاحی خطاب اب اپنا اکھڑ پن کھو چکا تھا اور دوستی
کے عروج کو چھو چکا تھا۔ اس میں خوبصورتی اور شان کمال تھا۔

یہاں میں اپنی بات ختم کرنے والا ہوں۔ ہم دشمن نہیں بلکہ دوست
ہیں۔ دشمن ہونا بھی نہیں چاہیے۔ گوجنابات ہمہ ہی جاتے ہیں مگر
تیس ہمارے پیارے سے بانڈ کو چکنا چور نہیں کر دینا چاہیے۔ یادوں
کے پرامر اتار، اس وسیع و عریض خطے پر، ہر میدان جنگ اور گھوڑی
محل سے گزرتے ہوئے زندہ دلوں میں آگ کے بجولے بنتے جا رہے
ہیں۔ اگر انہیں دوبارہ پھوٹا گیا تو یونین کے گیت کو فنا کر کے دکھ دیں
گے۔ یقیناً ان میں ہماری فطرت کے بہتر انسان چھپے ہوئے ہیں۔

کسی نا تجربہ کار شخص کو اپنی تقریر کا افتخام کس طرح بہتر بنانا
چاہیے؟ کیلیکل اصولوں سے؟ نہیں۔ یہ تہذیب کی طرح بہت
تعمیر ہے۔ اس میں محسوسات بلکہ آند کو بڑا دخل ہے۔ جب تک مقرب
یہ محسوس نہ کرے کہ اس میں خوبصورتی اور یکسانیت کہاں پائی جانی چاہیے
تو وہ جہانمانے کی امید کیونکر رکھ سکتا ہے؟

تاہم، اس احساس کو بہتر بنایا جا سکتا ہے۔ تقریر سے اس میں عمدتاً پیرا کی جا سکتی ہے۔ ان طریقوں کا مطالعہ کیا جا سکتا ہے جنہیں اپنا کر لوگ عظیم مقرر بنے۔ ایپاٹر کلب آف ٹورنٹو سے پہلے اس زمانے کے پرنس آف ویلز نے اپنے خطاب کو ان الفاظ کے ساتھ سمیٹا۔

ملاحظہ ہو :-

”معزز سامعین! مجھے دکھ ہے کہ میں اپنی باری سے برخاست ہو رہا ہوں اور میں نے آپ اپنے بارے میں بہت کچھ کہا ہے مگر میں یہ بتانا چاہتا تھا کہ جیسے کہ مجھے کینیڈا میں ایک بہت بڑے مجمعے سے خطاب کرنے کا اعزاز حاصل ہوا ہے۔ میں اپنی پوزیشن اور ذمہ داری کے بارے میں محسوس کر رہا ہوں۔ یہ احساس مجھے درشتے میں ملا ہے۔ میں صرف آپ کو یقین دلا سکتا ہوں کہ میں اس بڑی ذمہ داری کو ہمیشہ نبھانے کی کوشش کروں گا اور اپنے آپ کو آپ کا یقین حاصل کرنے کے قابل بناؤں گا۔“

اس کو ایک اندھا آدمی بھی سن کر محسوس کر سکتا ہے کہ تقریر اپنے اختتام کو پہنچ چکی ہے۔ یہ ذہنی روی کی طرح ہوا میں لہراتی نہیں چھوڑی گئی۔ اسے بکھرا نہیں دیا گیا۔ اسے سمیٹ کر ختم کیا گیا ہے۔

مشہور ڈاکٹر ہیری ایلسن فوسڈک نے جینیوا کے کیتھڈرل آف سینٹ پیٹری میں اقوام کے روز لیک آف میٹنز کی چھٹی اسمبلی کے افتتاح کے بعد تقریر کی۔ اس تقریر کے اختتام پر اس نے کہا : ”تم تمام لوگ جو تلوار اٹھاتے ہیں تلوار کے ساتھ ہی ذہنا ہو جاتے ہیں۔“

تقریر کے اختتام کا یہ مجموعہ اس وقت تک مکمل نہیں ہوتا ہے جب تک اسے شاندار طریقے سے ادا نہ کیا جائے، جیسے لیکن نے اپنی تقریر میں افتتاحی تقریر میں کیا۔ بہر حال آپ کا مسئلہ تو یہ ہے کہ ایک سال گھنٹوں کو سوشل در کر کے گروپ میں کیسے سمویا جائے۔ آپ کو اس مسئلے میں کیا کرنا ہے۔

آئیے۔ اس پر تھوڑی جستجو کریں۔

اپنے پوائنٹس کا خلاصہ تیار کر لیں

تین یا پانچ منٹ کی چھوٹی ٹیسی تقریر میں بھی مقرر کو آخر میں اپنے سادہ سخن کا خلاصہ بیان کر دینا چاہیے۔ اس ضرورت کو بہت کم مقررین سمجھتے ہیں۔ وہ اپنی تقریر میں دوسروں کو محو کرانے ہونے والے دانتوں سے بھگ جاتے ہیں۔ انہیں چاہیے کہ جو خیالات ان کے ذہن میں روشن ہوئے ان سے سامعین کو بھی روشناس کرائیں۔ مقرر کچھ دیر کے لئے اپنے خیالات میں کھو جاتا ہے اور سامعین کے سامنے اس کے تمام پوائنٹس نئے نئے جیسے جن کے ساتھ وہ ان کے سامنے چھا جانے کی کوشش میں لگا ہوا ہے۔ کچھ مقررین رک بھی جاتے ہیں مگر زیادہ تر گھبراہٹ میں ہی اسے گول مول کر دیتے ہیں۔ سامعین کو خیالات کا پلندہ یاد رہ جاتا ہے۔

اس لئے وہ واضح طور پر کوئی چیز یاد نہیں رکھ پاتے۔ کسی گنم آئرش سیاست دان نے تقریر کا نمونہ پیش کیا ہے، ”بہ

سے پہلے انہیں بتائیں کہ آپ انہیں کیا بتانے والے ہیں، اس کے بعد بتائیں کہ آپ نے انہیں بتا دیا ہے۔ آپ جانتے ہیں کہ یہ کوئی نئی بات نہیں ہے۔ دراصل یہ ایک اچھا مشورہ ہے کہ ”انہیں بتا دیا ہے“ آپ نے انہیں بتا دیا ہے۔ آپ جانتے ہیں کہ یہ کوئی بڑی بات نہیں ہے۔ دراصل یہ ایک اچھا مشورہ ہے کہ ”انہیں بتا دیں کہ آپ نے بتا دیا ہے“ مختصر آئینہ می سے، محض خاک سے، خلاصہ سے۔

شکاگو ریوے کے ٹریٹیکل منیجر کی تقریر کا ایک بہت اچھا نمونہ دیا گیا ہے۔

معزز مساتھیو، مختصر آئیہ کہ ہمارا اپنا اس جادو طریقے کے ساتھ تجربہ جو مشرق، مغرب، شمال میں استعمال کیا جاتا ہے۔ اصل آپریٹنگ اس کے آپریشن کے پس پردہ ہیں۔ بہت زیادہ احتیاط کے باوجود اس میں رقم کی جو قیمت ظاہر ہوتی ہے وہ نہایت سنجیدگی سے مجھے مشورہ دیتے ہیں کہ اس کی فوری تنصیب کو اپنی جنوبی برانچ میں قبول کر لیں۔

آپ دیکھتے ہیں کہ اس نے کیا کہا ہے؟ باقی تقریر سننے بغیر اسے دیکھ سکتے ہیں، محسوس کر سکتے ہیں۔ اس نے نمونے سے الفاظ سے خلاصہ بیان کر دیا ہے۔ اس نے عملی طور پر ساری تقریر کے سارے نکات اس میں سمورے دیئے ہیں۔ آپ بھی یہی فن اپنائیں۔

س کی اپیل

اس اوپر دیئے ہوئے خلاصے کو بیان کرنے کا مقصد یہ تھا کہ مقرر آپ سے بحث نہ لگتا ہے۔ فی الفور جو اس نے حاصل کر لیا۔ یہ محض کرکٹ کرنے کی پریکٹس رہتی۔ اسے ریوے کے کسی بورڈ آف ڈائریکٹرز کے سامنے پیش کیا گیا اور اس نے تنصیب کے جادو طریقے کو بچا لیا اور اس کی درخواست بھی یہی تھی۔

مختصر اور مخلص تعریف

پینسلوانیا کی عظیم سلطنت کو ایسا راستہ اختیار کرنا چاہیے کہ ہر دن پینسلوانیا لوہے اور سٹیل کا عظیم پروڈیوسر، دنیا بھر میں ریل روڈوں کا سب سے بڑا منبع، زرعتی سٹیٹس میں تیسرے نمبر پر ہے۔ پینسلوانیا ہمارے کاروبار کا سردار ہے۔

پینسلوانیا سوسائٹی آف نیویارک کے سامنے ان الفاظ کے ساتھ اس سٹیٹ کے اپنے خطاب کا اختتام کیا۔ اس نے اپنے سامعین کو بحث پر ملو دیا اور انہیں خوشگوار اور اچھے نمونے سے اوداع کہا کہ تقریر کرنے کا یہ قابل تعریف طریقہ ہے لیکن تیار کرنے کے لئے اس کا مخلص ضروری ہے۔ چالیسویں سے کام نہیں لینا چاہیے اور نہ ہی مبالغہ آرائی کرنی چاہیے۔ اگر اس قسم کا اختتام سچائی پر مبنی نہیں ہے تو اس کا اثر

زائل ہو جائے گا کیونکہ ایسا کرنا بے ایمانی ہے۔ لوگ کھوٹے سکے کی طرح اسے قبول نہیں کریں گے۔

مزاحیہ اختتام

جارج کوہان نے کہا کہ ”انہیں ہمیشہ ہنساتے ہوئے الوداع کہیں۔“ اگر آپ میں ایسا کرنے کی اہلیت ہے اور آپ کا مواد عمدہ ہے تو ضرور ایسا کریں۔ سچر کیسے؟ یہی تو سوال ہے۔ بہر انسان کو خود اپنے طور پر ایسا کرنا چاہیے۔

شعروں کے حوالے سے اختتام

سادھی تقریر کے بعد مزاحیہ الفاظ یا شعروں کے حوالے سے بہتر اور کوئی طریقہ قابل قبول نہیں ہے۔ اگر آپ آخر میں اچھے اشعار کا حوالہ دے سکتے تو کیا ہی اچھا ہے۔ یہ لوگوں کے موڈ پر خوشگوار اثر چھوڑتے ہیں۔ یہ شعر آپ کی شان کو بھی دوبالا کر دیں گے۔ یہ آپ کو انفرادیت بخشنیں گے۔ آپ کی خوبصورتی میں اضافہ کریں گے۔

میں ایک الوداعی تقریب میں مہمان تھا، جس میں ۱۲ افراد نے باری باری اپنے دوستوں سے الوداعی خطاب کیا۔ ان سب میں صرف ایک تقریر بے سلبہ حد پیش آئی۔ اس کا اختتام شعروں کے ساتھ کیا گیا۔ مقرر اپنی جذبات بھری آواز سے بالواسطہ جدا ہونے والے مہمان سے مخاطب ہوا: خدا حافظ۔ گڈ بائ۔ میں آپ کو ہر اس چیز کی دعا دیتا ہوں جس کی آپ اپنے لئے خواہش

کرتے ہیں۔ پھر ان اشعار کے ساتھ الوداع کہا۔
میں یورپ کے لوگوں کی طرح دل پر ہاتھ رکھ کر دعا کرتا ہوں۔

خدا ہمیشہ آپ کو اپنے حفظ و امان میں رکھے۔

آپ جہاں کہیں آئیں، جاہیں

خدا کا ہاتھ آپ کی جانب بڑھا رہے۔

دن کی محنت اور رات کے آرام میں

خدا کا ہاتھ ہمیشہ آپ کے ساتھ رہے۔

میں یورپ کے لوگوں کی طرح دل پر ہاتھ رکھ کر دعا کرتا ہوں۔

خدا ہمیشہ آپ کو اپنے حفظ و امان میں رکھے۔

اگر آپ اپنے شہر کی پبلک لائبریری میں جا کر لائبریرین کو بتائیں کہ یہ نیا عنوان پر تقریر کرنے والے ہیں اور آپ کو اس کے مطابق کچھ اشعار کی ضرورت ہے تو وہ آپ کی مدد کرے گا اور ایسی کتابوں کا حوالہ دے گا جس مقصد میں آپ کے کام آسکیں گی۔

ڈیکس

ڈیکس اختتام کا بہت مقبول طریقہ ہے۔ اسے منظم کرنا عام طور پر مشکل ہوتا ہے۔ اسے تمام مقررین نہیں اپنا سکتے اور نہ ہی اسے تمام محنت کے لئے اپنا یا جا سکتا ہے، لیکن جب اسے ضمنی طور پر ہی پیش کیا جائے تو کیا ہی بات ہے۔ یہ چوٹی پر پہنچ جاتا ہے۔ اس کا ایک کے

بعد دوسرا ہر جگہ بہت وزن رکھتا ہے۔ کلاسیکس کی مثال باب ۱۰ میں
 فلاڈیلفیا پر تقریر کے مشاوری بھی ہوتی ہے جسے پہلا انعام ملا تھا۔
 لیکن نئے نیا گرافال پر لیکچر میں نوٹس کے دوران کلاسیکس کا مشورہ
 کیا۔ نوٹ کریں کہ ہر موازنہ دوسرے سے کسی قدر مضبوط ہے۔ وہ
 دور کو کلبس، حضرت عیسیٰ، حضرت موسیٰ، حضرت آدم اور دوسرے
 پیغمبروں کے ادوار سے ملا کر دل پر گہرا اثر چھوڑتا ہے۔
 بہت عرصہ پہلے، وقت کا اندازہ بھی نہیں لگا جاسکتا جب کہ
 نے پہلی دفعہ اس براہ منظم کو دریافت کیا۔ جب عیسیٰ کو صلیب پر
 لٹکایا گیا۔ جب موسیٰ نے اسرائیل کی دریا سے نیل میں رہنے کی
 یہاں تک کہ جب آدم کو بنانے والے نے سب سے پہلے
 اپنے ہاتھوں سے بنایا۔ تو اب کی طرح نیا گرافال اس وقت
 ٹھاٹھیں مار رہا تھا۔ ان مردہ دیوتاؤں کی آنکھوں نے، جن کی بڑیاں امریکہ
 مٹی کے توڑوں کو بڑھاتی ہیں۔ امریکہ کی آنکھوں میں آنکھیں ڈال کر دیکھا
 جیسے کہ آج بھی دیکھ رہی ہیں۔ انسان کی پہلی نسل سے لے کر اب تک
 نیا گرافال آج بھی اتنا ہی مضبوط اور تازہ ہے جتنا دس ہزار سال پہلے
 ماموتھ اور سٹوڈن (مقیم ہاتھی) اب معدوم ہے) جو بہت عرصہ پہلے
 ان کی بڑیاں آج بھی اس چیز کی نشاندہی کرتی ہیں کہ انہوں نے بھی
 گھومنا۔ ہزاروں سال پہلے کے اس دور کے اب تک یہ ایک لمحہ
 کبھی خشک نہیں ہوا۔ جہاں نہیں۔ اسے کبھی نہ

اس نے کبھی آرام نہیں کیا۔
 ورنہ ٹیٹس نے اس خود ساختہ طریقے کو اپنے خطاب
 Toussaint L. ouver میں اپنایا۔
 سے نئے جلتے انداز کا شیخہ حوالہ دیا گیا ہے۔ پہلک ہیلنگ پر بھی جانے
 میں اکثر اس کا حوالہ دیا جاتا ہے۔ اس میں قوت اور جوش پایا
 ہے۔ اس عملی ڈوکے نے اگرچہ بہت زیادہ پُر تکلف اور مہر جمع ہے
 یہ تقریر تقریباً ۵۰ سال سے بھی زیادہ عرصہ پہلے
 میں اسے سپولین کسوں کا لیکن سپولین نے قسمیں توڑ کر خون کی ہولی سے
 کر تخت پر بیٹھنے کا راستہ تلاش کر لیا۔ اس شخص نے کبھی وعدہ خلافی
 کی۔ کوئی انتقام نہیں۔ یہی اس کا موٹو تھا اور یہی اس کی زندگی کا
 اس نے اپنے بیٹے کو فرانس میں آخری الفاظ یہ کہے
 بیٹے بیٹے! ایک دن تم واپس سائٹو ڈو میگو جاؤ گے۔ جھول جاؤ کہ فرانس
 سے بڑے باپ کا قتل کیا تھا۔ میں اسے کہہ دوں گا کہ پکاروں گا مگر
 وہ بول تو محض ایک سیاہی تھا اور جس ریاست کو اس نے پایادہ اس
 ساتھ ہی قبر میں دفن ہو گئی۔ میں اسے دانش گن کسوں گا۔ مگر
 یہ درجینٹن میں غلام تھے۔ اس شخص نے اپنے ملاکوں میں غلاموں کا
 اجازت نہ دی اور اس کے بدلے اپنا راج داؤ پر لگا دیا۔
 آپ مجھے منصف سمجھ رہے ہیں کیونکہ آپ تاریخ آنکھوں سے

نہیں بلکہ اپنے تعصب سے بڑھ رہے ہیں۔ ۵۰ سال بعد جب سچے سامنے آئے گی تو تاریخ فریڈکین کو یونانیوں کے لئے، بروٹس کو رومن کے لئے، ہیمیڈن کو انگلستان کے لئے، لاناٹ کو فرانس کے لئے ثابت کی تو آپ بھی دانشگاہ کو ہماری قدم تہذیب کے شاندار اور اعلیٰ بھول کر حیثیت سے منتخب کر لیں اور جان براؤن کو دوپہر کے وقت کا پکا ہوش سبھیوں کو اپنا پین سورج کی روشنی میں ڈبو کر روشن نیلی سیاہی سے لگا اور سب سے بڑھ کر ڈسینٹ ایل اودورٹیرور، saint L. ouverture کو سیاہی، سیاست دان اور شہید کے نام سے یاد کریں۔

جب انگوٹھا زمین کو چھوتا ہے

اس وقت تک ڈھونڈیں تلاش کریں، تجربہ کریں، جب تک آپ کو ابھی ابتدا اور اچھا افسانہ نہیں مل جاتا۔ پھر انہیں ایک دوسرے قریب لائیں۔
ایسا مقرر جو اس تیزی سے بدلتی ہوئی دنیا کے ساتھ قدم چلا کر تامل نہیں کر لیتا، اسے کوئی خوش آمدید نہیں کتا۔ بعض اوقات تو لوگ پسند ہی نہیں کرتے۔

ایک مرتبہ سال آف تارکس saul of tarsus رہا تھا کہ ایک نوجوان ایولینچس eulychus اس دوران سے نیند میں کھڑکی سے باہر جاگا اور اس کی گردن ٹوٹ گئی۔ اس کے

سال نے شکل بولنا بند کیا۔ کون جانتا ہے؟ میں ایک معرکہ جانتا ہوں۔ ایک ڈاکٹر جو ایک سات یونیورسٹی کلب، بروکلین میں کھڑا تھا۔ یہ ایک بہت بڑی دعوت تھی۔ بہت سے لوگ پہلے بھی بول چکے تھے۔ دو بجے کے قریب اس کی باری آئی۔ اگر وہ مقلد ہوتا تو محسوس کرتا کہ اسے چھ دو منٹ بول کر خدا حافظ کہہ دینا چاہیے تھا اور کتنا چاہیے تھا کہ آئیے اب گھروں کو چلیں۔ لیکن کیا اس نے ایسا کیا؟ نہیں۔ بالکل نہیں۔ اس نے تقریباً ۴۵ منٹ تقریر کی۔ اس نے ابھی آدھی تقریر ہی کی تھی کہ اس کے سامعین یہ خواہش کرنے لگے کہ وہ یونیورسٹی کی طرح کھڑکی سے باہر گرے اور کوئی چیز ٹوٹ کر اسے خاموش کرادے۔

مسٹر لوریمر Lorimer جب سچر ڈسے ایوننگ پوسٹ کے ایڈیٹر تھے تو انہوں نے مجھے بتایا کہ وہ پوسٹ میں ان نسطوں کو ہمیشہ روک دیتے تھے، جو اپنی شہرت میں عروج پر پہنچ جاتی تھیں اور لوگ ان کی طلب کر رہے ہوتے تھے۔ اس وقت کیوں؟ ہمیشہ۔ ہر وقت میں کیوں نہیں کہو کہ مسٹر لوریمر کہتے تھے کہ "شہرت کی چوٹی پر پہنچنے کے بعد بہت جلد زوال آجاتا ہے۔"

یہی طریقہ تقریر میں بھی اپنایا جانا چاہیے۔ جب سامعین آپ سے مزید بھی سننا چاہیں تو اپنی تقریر روک دیں۔

حضرت عیسیٰؑ کی سب سے بڑی تقریر صرف پانچ منٹ کی تھی۔ لیکن گیسٹس کے کا خطاب صرف دس جملوں پر مشتمل تھا۔ لوگ سطورے لفظوں میں

بھی پوری کہانی سمجھ لیتے ہیں۔ مختصر کریں۔ مختصر کریں۔
 ڈاکٹر جانسن نے افریقہ کے قوم لوگوں کے بارے میں ایک کتاب لکھی
 وہ ان کے ساتھ ۴۹ سال رہا اور انہیں اچھی طرح جانتا تھا۔ وہ کہتا ہے
 جب کوئی مقررہ مہاتیموں کے ساتھ بہت لمبی تقریر کرتا ہے تو سب سے
 "وامیٹوشا" "وامیٹوشا" "بہت کافی" "بہت کافی" کے
 نعرے لگا لگا کر اسے خاموش کرا دیتے۔
 ایک اور قبیلہ کے بارے میں مشہور ہے کہ وہ مقرر کو اس وقت تک
 بولنے کی اجازت دیتے تھے جب تک وہ ایک پاؤں پر سیدھا کھڑا ہو سکتا
 تھا۔ جرمی اس کے دوسرے پاؤں کا انگوٹھا زمین سے چھو جاتا تو اس کا
 تقریر ختم ہو جاتی۔
 سامعین کی ایک تہائی خواہ وہ تہذیب یافتہ اور مہذب ہوں نہ ہو۔
 تقریروں کو پسند نہیں کرتی۔

خلاصہ

- ۱- کسی تقریر کا اختتام واقعی سب سے بڑا فنی عنصر ہے۔ جو کچھ آخر میں
 کہا جاتا ہے، دیر تک یاد رہتا ہے۔
- ۲- ان الفاظ کے ساتھ اختتام نہ کریں: "میں نے جو کچھ کہنا تھا سب کو وہ
 میرا خیال ہے اس کے ساتھ مجھے اپنی تقریر ختم کرنی چاہیے" ختم کریں
 جو ختم کرنے کا ذکر نہ کریں۔

اپنی تقریر کے اختتام کے بارے میں ویسٹر، برانٹ اور گلیڈسٹون کی
 طرح پہلے ہی سوچ لیں۔ اس کی بار بار پریکٹس کریں۔ ایک ایک یا
 رکھیں کہ آپ اس کا کس طرح سے اختتام کرنے والے ہیں۔ اپنی تقریر
 کو دہرائیں۔ اسے نامہوار چٹان کی طرح شکستہ اور ٹوٹی چھوٹی حالت میں
 نہ چھوڑ دیں۔

اختتام کرنے کے مختلف طریقے۔
 (۱) اہم پوائنٹس کو مختصر کر کے دوبارہ بیان کریں۔
 (۲) عمل کے لئے اپیل کریں۔
 (۳) سامعین کی مختصر اور مختص تعریف۔
 (۴) سنی کی فضا پیدا کریں۔
 (۵) اشعار کو مناسب جگہ پر استعمال کریں۔
 (۶) کلائیکس بنائیں۔
 (۷) جی ابتدا اور اچھا اختتام کریں اور انہیں ایک دوسرے کے قریب لائیں۔
 سامعین کے چاہنے سے بھی پہلے اپنی تقریر کا اختتام کر دیں۔ شہرت کی
 جھٹی پر پہنچنے کے بعد بہت جلد زوال آ جاتا ہے۔

معنی کیسے واضح کئے جائیں

ایک مشہور انگریز پادری نے پہلی جنگ عظیم کے دوران بہت ہی ایشی
upton کے ان بڑے دستے سے خطاب کیا۔ وہ خندقوں کی طرف تھے
رہے تھے مگر ان میں سے بہت کم یہ جانتے تھے کہ انہیں ادھر کیوں بھیجا
جا رہا تھا۔ میں جانتا ہوں؛ میں نے ان سے سوال کیا۔ تاہم لاڈلوشپ
نے ان لوگوں کے سامنے "انٹرنیشنل دوستی" اور "سوزج تے مرنے کو
سرچیپانے کا حق" پر تقریر کی۔ ان میں سے نفع لوگ یہ نہ جان سکے
مرنے کوئی جگہ تھی یا کسی بیماری کا نام تھا۔ تاہم جب وہ گفتگو کر رہا تھا تو
ایک بھی ہال چھوڑ کر باہر نہ گیا۔ اسے روکنے کے لئے ٹیٹری پولیس رہا
لئے بیردنی راستوں پر کھڑی تھی۔

میں پادری کی بے عزتی نہیں ہونے دینا چاہتا تھا۔ اگر وہ کالج میں
بڑے کچے لوگوں کے سامنے تقریر کرتا تو اپنے آپ کو بہت مضبوط سمجھتا
کرتا۔ مگر وہ ان سپاہیوں کے سامنے ناکام ہو گیا۔ مکمل طور پر
ناکام ہو گیا۔ وہ اپنے سامعین کے بارے میں نہیں جانتا تھا وہ واضح طور پر
اپنا مقصد خود بھی نہ جان سکا اور نہ ہی اسے پایہ تکمیل تک پہنچا۔

خطاب کے مقصد سے ہماری کیا مراد ہے؟ اس چیز سے بالاتر کہ
مقرر اسے محسوس کرے یا نہیں؟ ہر تقریر میں چار چیزیں بہت اہم
ہیں۔ وہ کیا ہیں؟ :-
۱۔ کسی چیز کو واضح کرنا۔
۲۔ متاثر اور قائل کرنا۔
۳۔ عمل حاصل کرنا۔
۴۔ مدد کرنا۔

ہم نے ان کی واضح مثالیں دیکھیں۔
لکن کسی حد تک کیلنگوں میں ہمیشہ دلچسپی لیتا تھا۔ ایک مرتبہ اس نے
ریت میں دبی ہوئی اور دوسری مدد چیزوں کو رسی سے بانڈھ کر اوپر
اٹھانے کا طریقہ ایسا دیا۔ وہ اپنے لاد آفس کے قریب ایک مکننگ کی کان
میں کام کرتا تھا اور اپنے ایئرٹیس کے ماڈل تیار کرتا تھا۔ اگرچہ یہ طریقہ آخر کار
مغفرت ثابت ہوا۔ مگر وہ اسے ممکن بنانے میں بڑے ہوشیاری سے کام لے رہا
تھا۔ جب اس کے دوست ماڈل دیکھنے کے لئے اس کے دفتر میں آتے تو
اس کی وضاحت کرنے میں کوئی کسر نہ چھوڑتا۔ اس وضاحت کا اصل مقصد
واضح کرنا تھا۔

جب اس نے کیٹمبرگ میں ہمیشہ یاد رہنے والی تقریر کی۔ جب اس نے
پہلا اور دوسرا افتتاحی خطاب کیا، جب ہینری کس نے وفات پائی اور
اور لکن نے اس کی حالات زندگی کے قصیدے کے — تو ان تمام

موقوفوں پر لیکن کی تقریروں کا بڑا مقصد لوگوں کو متاثر اور قابل کرنا تھا۔
قابل کرنے کے لئے اسے اپنا مقصد واضح کرنا ضروری تھا۔ لیکن ان
موضوعوں پر واضح کرنا اس کا بڑا مقصد نہ تھا۔

وہ جیوری (juries) کے سامنے اپنی حمایت میں فیصلے جیتنے
کی کوشش کرتا تھا۔ سیاسی تقریروں میں وہ ووٹ جیتنے کی کوشش کرتا
اس کا مقصد اس وقت عمل کرنا ہوتا تھا۔

صدر منتخب ہونے سے دو سال پہلے لیکن نے ایجادات پر لیکچر تیار
کیا۔ اس کا مقصد مدارت کرنا تھا۔ کم از کم یہی اس کے لیکچر کی منزل تھی
ہونا چاہیے تھا، مگر وہ اپنے مقصد میں زیادہ کامیاب نہ ہو سکا۔ ایک
مقبول لیکچر کی حیثیت سے اس کا کیریئر واضح طور پر یاد رہا۔ اس کی ایک
تصییر میں تو کوئی شخص بھی اسے سننے کے لئے نہ آیا۔

وہ اپنی بہت سی دوسری تقریروں میں کامیاب ہوا اور نہایت شہرت
پائی۔ کیوں؟ — کیونکہ ان موقعوں پر اسے اپنی منزل کا پتہ
اور جانتا تھا کہ وہ اسے کیسے حاصل کر سکتا تھا۔ وہ جانتا تھا کہ وہ کہاں
چاہتا تھا اور وہاں کیسے پہنچ سکتا تھا۔ کیونکہ نہایت سے تقریریں بہت
جانتے، لہذا وہ اکثر ناکام اور دکھی ہو جاتے ہیں۔

مثال کے طور پر ایک مرتبہ میں نے اقوام متحدہ کانگریس میں کوئی ایک
کے پرانے امریکی میدان کے میٹیج سے نیچے آنے کے لئے لوگوں کو متاثر
کرتے دیکھا، شور و غل کرتے دیکھا کیونکہ اس نے اُن جلنے میں

برق و فائز طریقے سے وضاحت کرنے کا راستہ اختیار کیا۔ یہ جنگ کا زمانہ
تھا۔ اس نے اپنی تقریر میں سامعین کو بتایا کہ اقوام متحدہ کس طرح تیار
کر رہا ہے۔ سامعین کو ہدایات کی ضرورت نہ تھی۔ انہیں مداخلت کی ضرورت
تھی۔ انہوں نے دس منٹ تک نہایت مہربانہ استقامت سے اس کا لیکچر اس
مید پر سنا کہ ابھی تقریر کا کوئی مناسب اتمام آجائے گا۔ لیکن یہ پندرہ منٹ
کے بعد بھی نہ آیا۔ وہ آگے ہی آگے بڑھتا چلا گیا۔ لوگوں کے مہربانہ جھک
گیا، وہ مزید صبر نہیں کر سکتے تھے۔ کچھ طنزیہ فقرے کہنے لگے۔ کچھ مذاق کرنے
لگے۔ ایک لمحے بعد لوگ چلا رہے تھے، سیٹیاں بجا رہے تھے۔ مقرر غصی
سزا دل گیا تھا۔ سامعین کے مزاج کو سمجھنے کے باوجود اس نے اپنی تقریر
تیار رکھی جس سے لوگ اشتعال میں آگئے۔ وہاں لڑائی ہو گئی۔ اُن کی
بے مہربانی غصے میں بدل گئی۔ انہوں نے اسے خاموش کرانے کا تہیہ کر لیا۔ ان
کا تہیہ بڑھتا ہی چلا گیا۔ آخر کار ان کی گرج اور غصے نے اس کے الفاظ کو
تیار کیا۔ اس کی آواز میں قدم سے آگے سناٹی نہیں دیتی تھی۔ اسے تقریر
کرتے پر مجبور کیا گیا۔ وہ شکست اور سب سے بڑی کے ساتھ میٹیج سے
— خجرا —

تعمیرکی وضاحت کیلئے مثالیں دیں

جہاں تک وضاحت کا تعلق ہے، بہت سے لوگ اپنے الفاظ کو
تعمیر سے واضح نہیں کر پاتے۔ ایک دفعہ میں نے ایک آئرش شاعر کو ساری

اس تجربہ ملک میں سبز میدان اور رز کے ہونے پانی کو جہاں سے پانی پی سکتی تھیں۔ وہ دیہاتی لوگ بخوبی سمجھ سکتے تھے۔ اس اصول کی بڑھی خوش اور دلچسپ مثال ہے۔

تکنیکی طرز بیان سے اجتناب کریں

اگر آپ کوئی تکنیکی پیشہ اینٹے ہونے ہیں۔ اگر آپ کوئی وکیل، ڈاکٹر، انجینئر یا کلاؤڈنگ کے ماہر ہیں تو باہر کے لوگوں سے بات کرنے میں آپ کو دوہری احتیاط کی ضرورت ہے۔ سادہ طرز بیان اپنائیں اور جہاں ضروری سمجھیں صرف وہیں وضاحت کریں۔ اپنا پیشہ ورانہ فرق سمجھتے ہوئے ہیں آپ کو تسلیم کر لیا جوں کہ دوہرا احتیاط نہیں۔ میں نے بہت سی تقریریں سنی ہیں جو اسی پوائنٹ پر ناکام ہو گئیں۔ مقررین ایسی اہم چیزوں سے بے بہرہ اور مکمل طور پر لاعلم ہونے سو گیا ہوا، وہ ادھر ادھر کی باتیں کرتے رہے۔ اپنی ہی سوچوں میں محاورے تجربات کے جملے تقریر میں پر دستے رہے جو سب سے اہم ہیں کے لئے معنی خیز تھے۔

ایک مقرر کو کیا کرنا چاہیے، اسے چاہیے کہ اچھی پریکٹس کے طور پر سامعین میں سب سے کم ذہنی شخص کا انتخاب کرے اور اپنے دلائل سے اس میں اپنی بات کی دلچسپی پیدا کرے۔ اس طرف صاف، سادہ اور واضح دلائل سے ہی کیا جاسکتا ہے۔ اس سے بھی بہتر طریقہ یہ ہے

کہ والدین کے ساتھ موجود کسی بچے یا بچی کو اپنی گفتگو کا مرکز بنائیں۔ اپنے آپ سے کہیں۔ اگر آپ بند کریں تو سامعین کے سامنے بند آواز سے کہیں کہ آپ اتنی آسان گفتگو کرنے کی کوشش کریں گے کہ سامعین میں بیٹھے بچے بھی اسے سمجھنے میں دقت محسوس نہ کریں گے۔ جودہ بعد میں بتائیں گے کہ آپ نے ان سے کیا کہا۔

مجھے ایک ڈاکٹر یاد آیا جس نے اپنی تقریر میں کہا۔ ”پودے حکم کی حرکت اعضاء کی حرکت کی آنتوں کی معاون ثابت ہوتی ہے اور صحت کو مہمناش رکھتی ہے“ وہ اپنی بات کو اس ایک جملے میں ختم کر کے بچھ اور کہنے والا تھا کہ میں نے اسے روک دیا اور اسے کہا کہ ان لوگوں سے ہاتھ کھڑا کرنے کو کہئے کہ جو واضح طور پر جانتے ہیں کہ پودے حکم کی حرکت دوہری قسم کی حرکات سے کہیں مختلف ہے اور یہ خاص طور پر صحت کے لئے کیوں زیادہ مفید ہے اور اعضاء کی حرکت کیا چیز ہے۔ دوٹ کے نتیجے میں ڈاکٹر کو حیران کر دیا اور وہ واپس اسی پوائنٹ کو واضح کر کے سمجھانے لگا۔

پودہ شکم ایک مہین ما پٹھا ہے جو سینے اور پھیپھڑوں کے نیچے اور معدے کی اندر دنی گہرائی کی سطح پر واقع ہے۔ جب انسان باہر کی جانب سانس نکالتا ہے تو یہ گول پیالے یا مخرانی شکل کا بن جاتا ہے۔ معدے کی سانس کے دوران ہر سانس اس مخرانی پٹھے کو نیچے کی طرف دباتا ہے۔ یہاں تک کہ یہ ہموار ہو جاتا ہے اور آپ محسوس

لوگ اپنے خیالات کو واضح طور پر بیان کرنے میں کیوں ناکام ہو جاتے ہیں۔ اس کی بڑی وجہ یہ ہے کہ وہ خود بھی اپنی تقریر کے واضح معنی نہیں جانتے۔ اس کا ذہن بالکل دھند میں کیمرے سے تصویر لینے کی مانند ہے۔ انہیں لکھن کی طرح سمجھنے کی دھن میں لگے رہنا چاہیے۔ انہیں اسی کا طریقہ کار اپنانے کی ضرورت ہے۔

نظر بینی کی اپیل

جو اعصاب آنکھ سے دماغ کی رہنمائی کرتے ہیں، جیسا کہ ہم نے باب نمبر ۴ میں دیکھا، وہ کان سے دماغ کی رہنمائی کرنے والے اعصاب سے کئی گنا بڑے ہوتے ہیں اور سانس نہیں بتاتی ہے کہ آنکھ سے دیکھے کے بعد کسی چیز کے بارے میں ہم کان کی بجائے ۲۵ گنا زیادہ بہتر طور پر مشورہ دے سکتے ہیں۔

یعنی متوال ہے کہ "ایک دیکھنا سو مرتبہ سننے سے بہتر ہے" چنانچہ اگر آپ واضح کرنے کی خواہش رکھتے ہیں تو اپنے پورا مشورے کو تصدیق دے دیں اور اپنے تاثرات کو دیکھنے کی کوشش کریں۔ یہ تصدیق زبان۔ اپنی۔ پیرسین کا دیا ہوا ہے جو ایک مشہور کیش رجسٹریشن کمپنی کا صدر تھا۔ اس نے سسٹم میگزین کے لئے ایک آرٹیکل لکھا جو اس کے کارکنوں اور سیلز میمنوں کے لئے لکھا گیا تھا۔

میں دیکھتا ہوں کہ سمجھنے کے لئے مضمون تقریباً ہی پر کوئی استوار

نہیں کرتا اور نہ ہی اسے توجہ دیتا ہے۔ اس میں ڈرامائی انداز کی بھی ضرورت ہے۔ جہاں ضروری سمجھیں اور ممکن ہو دماغ صحیح یا غلط راستہ ہی پر کرنے کے لئے تصویریں استعمال کریں۔ محض الفاظ کی بجائے ٹیپا گرام کیلئے مائل کرتی ہیں۔ کسی موضوع کو پیش کرنے کے لئے بہترین طریقہ یہ ہے کہ ہر چیز کی تصویر کشی کریں اور الفاظ کو بھی اسی مقصد کے لئے استعمال کریں۔ لوگوں کے ساتھ تعلقات استوار رکھنے کے لئے میں نے جلد ہی یہ محسوس کر لیا تھا کہ تصویر میرے الفاظ سے زیادہ فائدہ مند ثابت ہوتی تھی۔

چھوٹی چھوٹی گڈ ٹیپویری جیران کن حد تک متاثر کرتی ہیں۔ میرے پاس کارٹون اور چارٹ ٹائٹلس کا سارا سسٹم موجود ہے۔ کارٹون کے دائرے سے مراد دولت کا ایک سکہ ہے۔ ایک تھیلے پر ڈالر کی تصویر سے مراد بہت ساری دولت ہے۔ چاند کے چہروں سے مراد بہت سے اچھے تاثرات ہیں۔ ایک دائرہ کھینچیں اس میں آنکھ، ناک، منہ اور کانوں کے لئے ڈیش () ڈال دیں۔ یہ جیران کچھ تاثرات بناتی ہیں۔ قدیم زمانے کے آدمی کے منہ کے کونے نیچے کوٹھے ہوتے ہیں۔ موجودہ زمانے کے چڑچڑے انسان کے منہ کے کونے اوپر کوٹھے ہوتے ہیں۔ ڈرائنگ سے مراد ہے کہ کسی چیز کی سمجھ آ جائے۔ بہترین کارٹونسٹ خوبصورت تصویریں نہیں بناتے۔ ان کا مقصد تو خیال کو بہتر تاثر اور واضح کرنا ہوتا ہے۔

تصویر بن جاتی ہے۔

اپنے اہم خیالات کو مختلف الفاظ میں دہرائیں

یہ یوں دہرائی کو خطبائے طرزِ ادا کا واحد اصول بتاتا تھا۔ اس کے نزدیک نئے خیالات کو سمجھنے کے لئے خاصا وقت درکار ہے۔ کیونکہ اس میں ذہن کا فکس رکھنا بہت ضروری ہے۔ ضروری نہیں کہ جو وہی الفاظ ہوں۔ لوگ اس پر احتجاج کریں گے اور کسی حد تک حق بجانب ہوں گے۔ لیکن اگر دہرائی نئے الفاظ کے ساتھ کی جاتی ہے اور واضح بھی ہے تو آپ کے سامعین اسے کبھی بھی نہیں سمجھیں گے کہ آپ اپنے انہی خیالات کو دہرا رہے ہیں۔

مثال کے طور پر مرحوم مسٹر برٹین نے کہا:۔
جب تک آپ موضوع کو خود اچھی طرح نہ سمجھیں کسی دوسرے کو سمجھنا نہیں سمجھا سکتے۔ جتنا کوئی خیال آپ کے ذہن میں واضح ہوگا اتنا واضح طور پر آپ دوسروں کو بھی سمجھا سکیں گے۔

دوسرے یعنی آخری جگہ میں بھی آپ وہی چیز دہرا رہے ہیں۔ میں سمجھا رہے تھے۔ جب ان جملوں کو ادا کیا گیا تو دوسروں کے ذہن میں اتنا وقت نہیں مل سکا کہ وہ ”خیالات کا دہرانا“ سمجھ سکیں۔ یہ محسوس کیا جاسکتا ہے کہ خیال کو مزید واضح کیا گیا ہے۔ میرے کورس میں کوئی سال ایسا نہیں جاتا جس میں دوسرے کو

ذہن بھی ایسے لوگ ہوں جو تقریر کو زیادہ واضح اور بڑے تاثیر بنا سکتے ہوں۔ اگر کوئی مقرر خیالات کو واضح کرنے اور دہرانے کا یہ اصول سیکھے تو کتنا اچھا ہو سکتا ہے۔ اس کی بات ہے کہ ایسا نہیں ہوتا۔

مناہج اور عام فہم مثالیں استعمال کریں

پوائنٹس واضح کرنے کا آسان ترین طریقہ یہ ہے کہ مناسب، واضح اور عام فہم مثالیں استعمال میں لائیں جیسے دو کے درمیان کتنا فرق ہے ایک کا۔۔۔۔۔۔ یہ ایک عام فہم مثال ہے۔

کچھ پیشہ درمرد اور خواتین حیران کن حد تک لمبی چوڑی دولت جیتتے ہیں۔ کیا یہ مثال واضح ہے، کیا آپ سمجھ گئے۔
مقرر کی اس سے کیا مراد ہے، نہیں۔ مقرر کو خود بھی یقین نہیں ہے۔ مثال دوسروں پر کسی قسم کا اثر چھوڑے گی۔ ایک چھوٹے سے شہر کے کسی ڈاکٹر کی بات ہو سکتی ہے جو ہزاروں روپے کما لیتا ہے۔ اس کی سبب کان کن انجینئر کے بارے میں بات ہو سکتی ہے جو اپنے شہر کے لوگوں سے تعلقات بڑھا کر سال بھر میں لاکھوں روپے کما تا ہے۔ یہ مثال بہت شکستہ اور ڈھیلی ڈھالی ہے۔ اسے خوبصورت بنا دینا چاہیے۔

مثال کے طور پر دیکھیں، انعامات جیتنے والے، گانے لکھنے والے،
مقرر کو خود بھی یقین نہیں ہے۔ مثال دوسروں پر کسی قسم کا اثر چھوڑے گی۔ ایک چھوٹے سے شہر کے کسی ڈاکٹر کی بات ہو سکتی ہے جو ہزاروں روپے کما لیتا ہے۔ اس کی سبب کان کن انجینئر کے بارے میں بات ہو سکتی ہے جو اپنے شہر کے لوگوں سے تعلقات بڑھا کر سال بھر میں لاکھوں روپے کما تا ہے۔ یہ مثال بہت شکستہ اور ڈھیلی ڈھالی ہے۔ اسے خوبصورت بنا دینا چاہیے۔

ہائے متحدہ کے صدر سے بھی زیادہ کمایلتے ہیں۔
 کیا مقرر کا خیال اب واضح طور پر سامنے نہیں آجاتا۔ اس سے
 کسی کے بارے میں انفرادی طور پر کوئی بات نہیں کی جاسکتی ہے۔
 دی ہے۔ اس نے گلوکاروں کا ذکر کیا ہے۔ کسی خاص گلوکار کے
 نہیں لیا۔ پھر بھی یہ مثال کچھ غیر واضح سی ہے۔ اسے درست
 کے لئے وہ نظر آنے والے کیس بیان نہیں کر سکتا۔ اسے مزید
 پیراگراف کی طرح مزید وضاحت کرنی چاہیے۔
 بڑے بڑے وکیل، میسجول انٹرنیٹ اور میکس میٹروپولیٹن
 میں ۱۰ لاکھ ڈالر کمایلتے ہیں۔ بیجک ڈیمپس کی سالانہ آمدن تقریباً
 ڈالر ہے۔ ان پڑھ ۲۰ سالہ نوجوان جو لوٹس (جسٹی ٹک بازا) کے
 زیادہ ڈالر کمایلتا ہے۔

اسی طرح اس پیراگراف میں بہت سے مشہور پلیٹو دروں کی فہرست
 مثالیں دی گئیں۔ اب بات واضح ہو جاتی ہے کہ مقرر کیا سمجھ
 چاہتا ہے۔

واضح، صحیح اور مناسب مثال دیں۔ یہ نہ صرف آپ کی تحریر
 پر تاثیر اور واضح کر دے گی بلکہ اسے دلچسپ بھی بنا دے گی۔

پہاڑی بکرے کی تقلید نہ کریں

پروفیسر ولیم جیمز نے اساتذہ سے مخاطب ہوتے ہوئے کہا کہ

وقت میں ایک شخص صرف ایک ہی پوائنٹ پر لیکچر دے سکتا ہے۔
 زیادہ سے زیادہ لیا لیکچر صرف ایک گھنٹے کا ہونا چاہیے۔ میں نے حال
 میں ایک مقرر کی تقریر سنتی تھی جسے بولنے کے لئے ٹاپ داچ کے
 سے صرف تیس منٹ کی اجازت تھی۔ اس نے کہنا شروع کیا کہ وہ
 پوائنٹس پر بات کرنا چاہتا تھا۔ ہر پوائنٹ پر ۱۶ سیکنڈ میں ادا کیا جا
 سکتا تھا۔ اگرچہ میں ایک حد سے تجاوز کرنے والا کیس بیان کر رہا ہوں
 مگر لوگ اگر غلطی نہیں کرتے تو کچھ نہ کچھ غلطی ضرور کرتے ہیں۔ یہ
 شخص اپنے شخص کی مانند ہے جو آپ کو پانچواں ۳۰ منٹ میں امریکن میوزیم
 تک نچرل ہسٹری دکھا سکتا ہے۔ اگر ایسا ممکن بھی ہو تو تین گھنٹے کوئی چیز
 واضح طور پر دیکھی جائے گی اور نہ ہی دلچسپ ثابت ہوگی۔ بہت سی تعادیر
 کام ہو جاتی ہیں۔ کیونکہ مقرر مقرر شدہ وقت میں دنیا بھر کے ریکارڈ دکھانا
 چاہتا ہے۔ وہ ایک پوائنٹ سے دوسرے پر پہاڑی بکرے کی سی تیزی
 کے ساتھ چھلانگ لگاتا ہے۔

زیادہ تر تقاریر کو مختصر ہونا چاہیے۔ لمبائیات کو اسی کے مطابق سمجھنا
 چاہیے۔ مثال کے طور پر اگر آپ کو لیبر یونین کے بارے میں بولنا ہے تو تین یا
 چار منٹ میں صرف یہی نہ بتائیں کہ وہ کب وجود میں آئی، اس نے کون سے طریقے
 سے، کیا کیا خوبیاں پائیں، کیا کیا برائیاں پائیں۔ اور اس نے کیونکر
 نہ شرعی جھگڑوں کو ختم کیا۔ نہیں۔ اگر آپ ایسا کرنے کی کوشش
 کریں گے تو آپ کسی بھی پوائنٹ کو واضح طور پر بیان نہیں کر سکیں گے نہ آپ

کو خود ہی پتہ چلے گا کہ آپ کیا کہہ رہے تھے۔ سب کچھ گڑبگڑ ہو جاتا ہے۔ ہر بات کا خاکہ ہی خاکہ زمین میں ہو گا۔

کیا یہ بہتر نہیں کہ آپ لیبر لیبرین کے کسی ایک اور طرف ایک پہلو سے بات کریں اور اسے وضاحت سے شاملی کے ساتھ بیان کریں۔ یہ طریقہ سادہ سے سنبھلا اور یاد رکھنے میں آسان ہے۔

اگر آپ کو اپنے موضوع میں مختلف پہلوؤں پر بات کرنا ہے تو بہتر ہے کہ آخر میں سب کو مختصر کر دیں۔ آئیے دیکھیں کہ یہ مشورہ کس طرح عمل میں لایا جا سکتا ہے۔ ہم اس سبق کا خلاصہ دینے والے ہیں۔ کیا اس کو بڑھ کر آپ اپنے پیغام کو سمجھ سکتے ہیں۔ یہ سمجھنے میں بہت آسان ہے۔

خلاصہ

۱- واضح کرنا بہت اہم اور عام طور پر نہایت مشکل ہوتا ہے۔ حضرت عیسیٰ نے بتایا کہ انہیں عام فہم دلائل سے سمجھانا پڑتا تھا۔ کیونکہ ”وہ (لوگ) دیکھتے ہوئے کچھ نہ دیکھتے ہیں، سنتے ہوئے کچھ نہ سنتے ہیں اور نہ ہی وہ سمجھتے ہیں۔“

۲- حضرت عیسیٰ اُن جانی چیزوں کو جانی پہچانی چیزوں سے تشبیہ فرمایا کرتے۔ انہوں نے جنت کی بادشاہت کو خیر سے تشبیہ فرمائی سمندر میں جال ڈالنے اور تاجر کے جو اسرات خریدنے سے تشبیہ فرمائی۔ ”آپ بھی ایسے ہی چلیں اور یونی کریں۔“ اگر آپ الاصلی

کار صحیح حدود اور ریح بیان کرنا چاہتے ہیں تو اس کا ایریا مریخ سیلوں میں نہ بتائیں۔ ان ٹیٹس کا ذکر کریں جو اس میں شامل کی جا سکتی ہیں۔ اس کی شہرت کو اس قصبے سے تشبیہ دیں جس میں آپ تقریباً رہے ہیں۔

تکنیکی طریقے سے اجتناب کریں۔ لیکن کا طریقہ کار اپنائیں جو اتنی سادہ زبان میں اپنے خیالات کو سمواتا کہ بچے کے لئے بھی اسے سمجھنا آسان ہوتا تھا۔

یاد رکھیں کہ جو چیز آپ بیان کر رہے ہیں، وہ آپ کے ذہن میں دوپہر کے سورج کی چمک کی طرح واضح ہو۔

نظر ثانی کو اپیل کریں۔ جہاں ممکن ہو، سناٹا، مثالیں اور تصویریں وغیرہ استعمال کریں۔ اچھی طرح جان لیں۔ اگر کوئی ٹیٹس کی دائیں آنکھ پر کالا دھبہ ہے تو اسے کہیں کتا نہ کہہ دیں۔

اہم خیالات کو دہرائیں مگر الفاظ بدل دیں۔ ایک سے فقرے دو مرتبہ نہ دہرائیں۔ جملوں کو پھیلا دیں مگر اس طرح کہ سامعین جانتے نہ پائیں کہ آپ انہیں دوبارہ بیان کر رہے ہیں۔

غیر واضح ٹیٹس کو عام فہم مثالوں سے واضح کریں۔ اس سے بھی بہتر یہ ہے کہ واضح اور نظر آنے والی مثالیں استعمال کریں۔

بہت سارے اکتھے پوائنٹس پر بات کرنے کی کوشش نہ کریں۔

ایک چھوٹی مٹی تقریر میں کرنی، بھی کسی بڑے عنوان پر ایک بات
پہلوؤں سے زیادہ بات نہیں کر سکتا۔
۹۔ اپنے پوائنٹس کا خلاصہ تیار کر لیں۔



گیارہواں باب

معدن میں دلچسپی کیسے لے کر جانے

جو معدن آپ اس وقت پڑھ رہے ہیں اور جو بیہرہ آپ دیکھ رہے
ہیں، معمولی ہے۔ آپ نے ایسے بے شمار کاغذ دیکھے ہوں گے۔ یہ اس
وقت رد کیا اور پھینکا ہے۔ اگر میں آپ کو اس کے بارے میں عجیب و
غریب حقیقت سے روشناس کراؤں تو یقیناً آپ کی دلچسپی اس میں
تجور جائے گی۔ یہ مفید اگر آپ اب اسے دیکھیں تو کچھ مناسب مواد نظر
آئے گا ہے مگر حقیقت میں یہ مواد کی بجائے زیادہ تر جالا دکھائی دیتا
ہے۔ کیمیا دان جانتا ہے کہ یہ ایٹموں کا بنا ہوا ہے۔ ایٹم کتنا چھوٹا ہوتا
ہے۔ پانی کے ایک قطرے میں اتنے ایٹم ہوتے ہیں جتنے دنیا بھر میں
موس کے تشکے ہیں۔ وہ ایٹم جو اس بیہرہ کو بناتے ہیں، کس قسم کے ہوتے
ہیں۔ وہ ان سے بھی چھوٹی چیزوں، الیکٹرون اور پروٹون سے بنتا ہے
یہ الیکٹرون ایٹم کے درمیانی حصے میں گھومتے رہتے ہیں۔ وہ ایٹم سے
تسے ناصطے پر ہوتے ہیں کہ جتنا چاند زمین سے دور ہے۔ اور وہ اس
کے گھر کے گرد گھومتے رہتے ہیں۔ یہ الیکٹرون دس ہزار میل فی سیکنڈ کے

حساب سے گھومتے ہیں۔ چنانچہ جو الیکٹرون اس پیپر کو بنانے میں آئے ہیں آپ پچھلے ہوئے ہیں۔ اس کا پہلا تجربہ پڑھنے کے ساتھ ہی الیکٹرون نیویارک سے ڈیکورمنا فاصلہ طے کر چکے ہیں۔

دومنت پہلے آپ اس کا تذکرہ جان سمجھ رہے تھے لیکن حقیقت یہ عجائبات قدرت میں سے ایک ہے۔ اس میں بہت قوت ہے۔

اگر آپ اس میں اب دلچسپی لے رہے ہیں تو وہ اس لئے کہ آپ اس کی عجیب و غریب حقیقت سے روشناس ہو چکے ہیں۔ لوگوں میں کچھ پینا کرنا بھی ایک راز ہے۔ یہ حقیقت ہے کہ بالکل نئی چیز بھی ہمارے لئے کوئی دلچسپی نہیں رکھتی اور نہ ہی بالکل پرانی چیز میں ہم کوئی تجربہ دیتے ہیں۔ ہم کسی پرانی چیز میں نئی بات جاننا چاہتے ہیں۔

سلفر ایڈ آپ پر کیسے اثر انداز ہوتا ہے

زیادہ تر مائع کو پینٹ، کو آرٹ، گیلن یا بیرل میں ناپا جاتا ہے ہم عام طور پر شراب کے کو آرٹ، دودھ کے گیلن اور شیرے کے بیرل کرتے ہیں۔ جب تیل کا نیا ذخیرہ دریافت ہوتا ہے تو ہم اس کے نکلنے کا کسٹم بیرل فی روز کا حساب لگاتے ہیں۔ ایک مائع ایسی ہے جسے اتنی قدر مقدار میں مینوفیکچرنگا جاتا ہے کہ اس کے پیمانے کا یونٹ من ہوتا ہے۔ یہ مائع سلفرک ایڈ ہوتا ہے۔

یہ آپ کی روزمرہ زندگی میں اس قدر استعمال ہوتا ہے کہ اگر

کے لئے نہ ہو تو آپ کی کاررک جائے اور آپ کو کبھی وغیرہ میں واپس جانا پڑے۔ کیونکہ اسے کیرومین اور گیسولن کو صاف کرنے کے لئے استعمال کیا جاتا ہے۔ آپ کے آفس میں چلتی ہوئی برقی لائٹ، ڈنر ٹیبل کے اوپر چمک دکھ اور کمروں کی روشنی اس کے بغیر ناممکن ہے۔

جب آپ صبح بیدار ہو کر باتھ روم کا نلکا کھولتے ہیں تو ہم نیکل کی کوئی چمچی استعمال کرتے ہیں جسے اپنے مینوفیکچرنگ میں سلفر ایڈ کی صورت پڑتی ہے۔ یہ آپ کے ٹب کی صفائی (finishing) میں کام آتا ہے۔ ممکن ہے جو صابن آپ استعمال کرتے ہیں وہ لگرس یا تیل سے بنایا جاتا ہے جس میں ایڈ بھی استعمال ہوتا ہے۔ بالوں کے برش کے دندلوں کو بھی اسی کی ضرورت ہے۔

سولائیڈ کی کنگھی بھی اس کے بغیر نہیں بنتی۔ آپ کے بلڈ میں بھی اس کا استعمال کیا جاتا ہے۔

پلیچر، ڈائی میکر، ٹین میکر بھی اسے استعمال کرتے ہیں۔ جو تے بنانے میں بھی سلفر ایڈ استعمال کیا جاتا ہے اور انہیں دوبارہ پالش کرنے میں بھی اسے استعمال میں لایا جاتا ہے۔

جب آپ ناشتہ کرتے ہیں تو اگر آپ کا کپ اور پیرچ بالکل سفید ہیں ہے تو یہ اس کے بغیر مکمل نہیں ہو سکتے۔ اسے گلٹ بنانے اور لک دینے کے لئے استعمال کیا جاتا ہے۔ آپ کا کچھ، چاقو اور کاشیا سزائیڈ میں دھوئے جاتے ہیں۔

گندم کی بیلا دار بڑھانے کے لئے فاسفیٹ ڈرگٹا لیا گیا تاکہ اگر آپ اس کا لیک بنا لیں یا شربت تیار کریں تو سفیر کی ضرورت آتی ہے۔

لہذا سارا دن ہر کام میں ہر لمحہ یہ آپ کو متاثر کرتا ہے تاکہ کبھی بھی چلے جائیں، اس کے اثر سے نہیں بچ سکتے۔ نہ ہم اس کے میدان جنگ میں کھڑے ہو سکتے ہیں، نہ ہی اس کے زلزلے میں سنبھلنے کی گنجائش ہو سکتا ہے۔ ہر بات سے ہم انہی نتیجے پر پہنچتے ہیں کہ انسان کے لئے بہت ضروری ہے اور شاید ان نزل کی تالیف کے لئے۔ مگر درحقیقت اس سے بے بہرہ ہے۔

دنیا کی تین دلچسپ ترین چیزیں

آپ کے نزدیک بھلا یہ کونسی چیزیں ہیں؟ سیکس، پر لہو، مذہب۔ سب سے پہلے ہم زندگی کو جنم دیتے ہیں۔ پھر اس میں ہمیں اور اسے آئندہ زندگی میں قائم و دائم رکھنے کی امید کرتے ہیں۔ سیکس، ہماری جائیداد اور ہمارا مذہب ہماری دلچسپی کو متاثر کرتے ہیں۔ ہماری دلچسپیاں ہمارے نفس کو گھیرے ہوئے ہیں۔ ہم اپنی خواہشات کو بنانے کے بارے میں سوچتے رہتے ہیں۔ جب مروجہ لارڈ نارٹھ کلف سے پوچھا گیا کہ لوگ کس چیز سے

دلچسپی لیتے ہیں تو اس نے جواب دیا۔ "اپنے آپ میں"۔ یہ بات گریٹ برٹن کے سب سے بڑے، امیر اخبار کا مالک ہونے کے ناطے بہتر طور پر جانتا تھا۔

کیا آپ جانتا چاہتے ہیں کہ آپ کس قسم کے انسان ہیں۔ اب ہم ایک دلچسپ موضوع کی طرف آ رہے ہیں۔ ہم آپ کے بارے میں بات کر رہے ہیں۔ صحیح طریقہ تو یہ ہے کہ آئینہ بکھڑا کر اپنے آپ کو بخوبی سمجھیں۔ اپنے آپ میں محو ہو کر دیکھیں۔ پروفیسر جیمز ہاروے روبنسن نے کتاب "The mind in the making" میں شخصیت کے

تینوں باتے ہیں:-
ہم سارا وقت اپنے بارے میں سوچتے، جاگتے سوچتے رہتے ہیں۔ ذرا ہمیں دنیا کے کاموں سے فرائض ہوتی تو ہم اپنے آپ سے محو ہو گئے۔ یہ ہماری مسلسل اور پسندیدہ قسم کی سوچ ہے۔ ہم اپنے خیالات کو اپنے طور سے سوچنے کی کھلی اجازت دیتے ہیں اور اپنے امیدوں اور خوف کے گرد گھومتے رہتے ہیں۔ ہماری مسلسل خواہشات کو پورا ہونا یا ادھر وہ جانا۔ ہماری پسندیدگی اور پسندیدگی۔ ہمارا پیار اور نفرت۔ دنیا میں کوئی اور چیز ہم سے زیادہ دلچسپ نہیں ہے۔ کوئی بھی سوچ ہو، ہمیشہ آپ کے پیار سے ایگو (Ego) کے گرد گھومتی رہتی ہے۔ اپنے اور دوسروں کے اس رجحان پر غور کرنا بہت دلچسپ معلوم ہوتا ہے۔

محبت ہمارے بنیادی کردار کے چہرے سے نقاب اٹھاتی ہے۔
یہ ہماری فطرت کے محقق اور جھولے بسرے تجربات کی ترمیم ہے۔
محبت ہماری سوچ کو اجھارتی ہے۔
یاد رکھیں کہ جب لوگ گھر بندنے یا کاروبار وغیرہ کے معاملات میں
مذہب لہجے ہوں تو وہ اپنے بارے میں سوچ رہے ہوتے ہیں۔ ایک
خاتون کے اپنے دانت کا درد اسے ایشیا میں زلزلے سے لاکھوں
جانوں کی تباہی کے مقابلے میں زیادہ پریشان کرتا ہے۔ وہ ہٹسری کی
عظیم ترین شخصیات کے مقابلے میں اپنے بارے میں ابھی ابھی باتیں
سننا زیادہ پسند کرے گی۔

اچھا سخن کو کیسے بنا جائے

بہت سے لوگ ایسے ہیں جو ابھی طرح گفتگو نہیں کر سکتے۔ اس کی
یسی وجہ ہے کہ وہ اپنے آپ میں دلچسپی لیتے ہیں۔ یہ چیزیں دوسروں کو
بور کر سکتی ہیں۔ دوسرے شخص کو اس کے اپنے بارے میں بات کرنے
میں رہنمائی کریں۔ اس کے کاروبار، اس کی کامیابی کی بات کریں۔ اگر
کوئی ماں ہے تو اس کے بچے کے بارے میں بات کریں۔ اس کے ساتھ
ساتھ دوسرے کی بات دھیان سے سنیں، — آپ بے شمار
تھوڑی سی بات کریں، پھر بھی لوگ آپ کو اچھا گفتگو گو سمجھیں گے۔
ڈاکٹر ہیر لڈوائٹ آف فلاڈیلفیا نے پبلک پبلیکنگ کورس کے

قائل سیشن میں ایک کامیاب اور غیر معمولی تقریر کی۔ اس نے میز کے
گرد بیٹھے ہوئے سب لوگوں سے باری باری بات کا اور بتایا کہ کورس
کے شروع میں وہ کیسے گفتگو کیا کرتا تھا اور پھر آہستہ آہستہ اس نے اپنے
انداز کو کس طرح بہتر کیا۔ دوسرے لوگوں کی تقریروں اور ان کے عنوانات
کو ذہن میں دہرایا۔ ان میں سے کچھ کو آہستہ آہستہ منہ میں بولنا رہا۔
عام چیزوں میں مالذ آرائی کرتا رہا — سب لوگ ہنسنے لگے
— ہر کوئی خوش ہو گیا — انہیں یہ انداز بہت پسند آیا۔
اس کے علاوہ کوئی اور موضوع ان کے لئے دلچسپ نہیں ہو سکتا تھا۔
سر ڈوائٹ (Dwight) انسانی فطرت کو ہاتھ میں لینے کے گڑ
جانتے تھے۔

ایک خیال جس نے ۲۰ لاکھ

قارئین کے دل چیت لئے

چند سال پہلے امریکن میگزین کی تعداد میں حیرت انگیز اضافہ ہوا۔
سرکولیشن کی اس لمبی پھیلاؤنگ سے اشاعت کی دنیا میں دھوم مچ گئی۔
اس میں کیا راز تھا؟ یہ راز جان ایم سیڈل Siddall
تھے اس کے خیالات تھے۔ جب میری سیڈل سے ملاقات ہوئی تو وہ
اس زمانے میں انٹرنیٹنگ پبلی ڈیپارٹمنٹ — Intersting

People Department - سنبھالے ہوئے تھا۔ میں نے اس کے لئے کچھ آرٹیکل لکھے تھے۔ وہ ایک دن میرے ساتھ دیر تک بیٹھ کر تارا۔

اس نے کہا — ”لوگ خود غرض ہوتے ہیں۔ وہ اپنے اپنے آپ میں دلچسپی لیتے ہیں۔ انہیں گورنمنٹ کی کسی قسم کی سہولت کوئی دلچسپی نہیں ہوتی۔ وہ تو بس اتنا جانتے ہیں کہ وہ آگے کیسے بڑھ سکتے ہیں۔ کمانی کیسے بڑھا سکتے ہیں، صحت مند کیسے رہ سکتے ہیں۔ اگر میں اس میگزین کا ایڈیٹر ہوتا تو میں انہیں بہتر دانتوں کی صفائی کیسے کی جائے، نہا یا کیسے جائے، گرمی میں کپڑے کیسے بچھانے کیسے، لوگوں میں پوزیشن کیسے بنانی چاہئے، اس سے گفتگو کیسے کی جائے، گھر کیسے خریدے جائیں، یادداشت کیسے بحال رکھی جائے، گرامر کی غلطیوں سے کیسے بچا جائے وغیرہ۔ لوگ ہمیشہ اپنی ہی کہانیوں میں دلچسپی لیتے ہیں۔ چنانچہ کسی امیر آدمی کو بتایا کہ لاکھوں کیسے کمانے جاتے ہیں۔ میں نے اس کا رپورٹیشن کے نامور بیکنگ ز اور پریڈیٹنٹس کو اکٹھا کرنا اور انہیں کمانیاں سنانا کہ وہ رینک سے پاور اور دولت کے لئے جھگڑ لڑ سکتے ہیں۔

اس کے چند ہی دنوں بعد سیڈال کو ایڈیٹر بنا دیا گیا۔ اس وقت میں میگزین کی سرکولیشن نہ ہونے کے برابر تھی۔ سیڈال نے دسی کیسے

تھا کہ میں کروں گا۔ دو سروں کو توجہ دجی۔ سرکولیشن ایک دم دو لاکھ کے قریب ہو گئی، پھر تین، چار — پانچ — سب کچھ ایک جا ہتی تھی، وہی اسے طے لگا۔ جلد ہی دس لاکھ لوگ اسے خریدنے لگے۔ پھر پندرہ لاکھ اور آخر کار بیس لاکھ۔ یہ تعداد میں ختم نہ ہوئی بلکہ کئی سال تک بڑھتی رہی۔ سیڈال خود غرض تارین کا دلچسپیوں پر پورا اتما۔

قریب جوبہیشتر دلچسپی سے سنی جاتے

اگر آپ مختلف چیزوں اور خیالات کے بارے میں بولتے رہیں گے تو لوگ بور ہو جائیں گے لیکن جب آپ لوگوں کے بارے میں بات کریں گے تو ان کی توجہ کبھی ادھر ادھر نہیں ہوگی۔ میں نے یونائیٹڈ سٹیٹ اور کینیڈا کے مختلف سکولوں کے بچوں سے خطاب کیا ہے۔ ہر تجربے سے یہی سیکھا ہے کہ ان کی توجہ اپنی طرف مبذول کرانے کے لئے مجھے انہیں لوگوں کے بارے میں کمانیاں سنانا پڑیں۔ جونہی میں جنرل کے حقیقی قسم کے خیالات کی طرف آتا تو بچے اکتا جاتے اور اپنی سیٹوں پر ادھر ادھر گھومنے لگتے۔ کوئی کسی کو مزہ چڑانے لگتا۔

کئی کسی کو ایک دوسرے پر دھکے دینے لگتا۔ میں نے ایک مرتبہ پیرس میں امریکی بزنس مین کے ایک گروہ سے کہا کہ کامیابی کیسے حاصل کی جاتی ہے۔ بہت سوں نے گھریلو بچوں

کی تعریف میں نصیحتیں کیں، لیکچر دیتے اور اپنے سامعین کو بوری کیا۔ چنانچہ میں نے اس کلاس کو روکا اور کہا — ”ہم لیکچر سننا پسند نہیں کرتے۔ اس سے کوئی لطف اندوز نہیں ہوتا۔“ یاد رہے کہ آپ ہماری توجہ کریں ورنہ ہم کوئی توجہ نہیں دیں گے کہ آپ کیا کہہ رہے ہیں۔ یہ بھی یاد رکھیں کہ دنیا میں سب سے زیادہ دلچسپ چیز تصدیق شدہ اور شاندار قسم کی گپ شپ ہے۔ چنانچہ ہمیں دو ایسے لوگوں کی کہانیاں سنائیں، جنہیں آپ جانتے ہیں۔ بتائیں کہ ایک کامیاب اور دوسرا ناکام کیوں ہو گیا۔ ہم یہ خوشی سے سنتے کو تیار ہو جائیں گے ویسے بھی ان معنی قسم کے الفاظ بولنے کی نسبت ایسی کہانیاں سنانا آپ کے لئے زیادہ آسان ہو گا۔

اس کورس میں ایک ممبر ایسا تھا جسے اپنے اور سامعین کے لئے دلچسپی پیدا کرنے میں مشکل پیش آئی۔ حالانکہ اس نے اپنے کالج کے ہم جماعتوں کے بارے میں کچھ بتایا۔ کیونکہ اس کی تقریر میں دوستوں کی بجائے سارا وقت اس کا رجحان ڈائریز کی طرف ہی رہا۔ ہر تقریر میں دلچسپی کی حامل ہونی چاہیے۔ مقرر کو تھوڑے سے پوائنٹس کا انتخاب کرنا چاہیے اور انہیں کو واضح طور پر بیان کرنا چاہیے۔ اس قسم کی تقریریں پسند نہیں ہوتی۔ اگر ہوسے تو جہد و جد پر کہانیاں سنائیں۔ جن فرماؤں کے لئے کی جائے۔ ہم سب ایسی چیزوں سے دلچسپی رکھتے ہیں۔ دنیا بھر میں یہ بات مشہور ہے کہ دنیا محبت کرنے والے سے محبت کرتی ہے۔

محبت بے کاری چیز ہے۔ یہ دوسروں کو ایک محبت کے لئے لڑانا چاہتی ہے۔ مثال کے طور پر کوئی نادل یا میگزین کی کہانی پڑھیں، کوئی شاعر یا فلم دیکھیں۔ جب ساری رکاوٹیں دور ہو جاتی ہیں اور ہیر و ہیر فن کی اپنی باہوں میں لے لیتا ہے تو سامعین اسٹھنے کی تیاری کرنے لگتے ہیں۔ میگزین فیکشن کا دار و مدار بھی اسی ناموسلے پر ہے۔ قاری کو ہیر و ہیر دن جیسا بنا دیں۔ اسے کسی شدید چیز کے لئے آگے بڑھاتے جائیں سے بتائیں کہ کوئی چیز حاصل کرنا ناممکن سے محکم ہیر دیا ہیر دن سے کس طرح حاصل کر لیتے ہیں۔ ایک کہانی کو کسی پرنسپل مین نے کس طرح جوڑا شکن حالات کا مقابلہ کر کے ان پر قابو پایا — ایسی چیزیں ہمیشہ دلچسپ ہوتی ہیں۔ ایک میگزین ایڈیٹر نے ایک مرتبہ مجھے بتایا کہ کہانی کا اندرونی حصہ کسی شخص کے اندر دلچسپی پیدا کرنے کے لئے لکھا جاتا ہے۔ اگر یہ کہانی اچھی طرح سے بتائی جائے تو کوئی وجہ نہیں کہ قاری اس میں دلچسپی محسوس نہ کرے۔

تذقیق اور صاف کہیں

مصنف اسی بیلک بیلکنگ کورس کا فلاسفی میں ڈاکٹر تھا۔ اس نے ۳۰ سال تویری میں گزارے تھے۔ وہ نیویورک سٹی کا پروفیسر تھا۔ اس کی تقریر کی وجہ سے اپنے سامعین میں ہر دلچسپ چیز کیوں کہ یہ واضح الفاظ کی تقریر کرتا تھا۔ اس کی بات میں دلائل اور صفائی پائی جاتی تھی۔ وہ

بھیجا۔ میں نے کہا — ”میں یہ نہیں جانتا چاہتا کہ گھوڑے کی دم پر کتنے بال ہوتے ہیں۔ میں صرف اس کے پوائنٹس جانتا چاہتا ہوں۔“

دلچسپی کے حصول میں تضاد کی اہمیت

میکالے چارلس I کی ذمت کرتا ہے۔ وہ نہ صرف تصویریں استعمال کرتا ہے بلکہ جملوں کا تناسب بھی برقرار رکھتا ہے۔ اشتعال انگیز تضاد ہمیشہ ہماری دلچسپی کا باعث بنتا ہے۔ اس نے تاج پوشی کی رسم کوڑھی اور ہمیں بتایا گیا کہ اس نے شادی کی رسم کو برقرار رکھا۔ ہم احتجاج کرتے ہیں کہ اس نے اپنی عوام کو بلورہ کلیساؤں کے حوالے کر دیا اور اپنے ننھے بچے کو اٹھا کر چوما اور اسے سنبھل دیا۔ ہم اس پر الزام لگاتے ہیں کہ اس نے ہماری التجا سننے کے حق کو چھین دیا جب کہ اس نے کہا تھا کہ وہ ہماری ہر بات پر پوری توجہ دے گا اور ہمیں بتایا گیا ہے کہ وہ صبح ۶ بجے عبادت سننے کا عادی تھا۔ ہمیں پورا یقین ہے کہ وہ اپنے دل عزیز لباس خوبصورت چہرے اور نوکیلی داڑھی کے ساتھ موجودہ نسل میں سب سے بھرپور شہرت کی دعائیں کرتا ہوگا۔

دلچسپی ایک متحدی چیز ہے

ہم اب تک اس مواد کے بارے میں بحث کرتے رہے جو کسی

سننے والے کے اندر دلچسپی پیدا کر سکتا ہے۔ لوگوں کی دلچسپی اور توجہ حاصل کرنا نہایت نازک کام ہے۔ یہ کام سلیم انجین چلانے کے مترادف نہیں۔ اس کے لئے کوئی خاص اصول وضع نہیں کئے جاسکتے۔

یاد رکھیں کہ دلچسپی ایک متحدی چیز ہے۔ اگر اسے اچھی طرح پیش کیا جائے تو آپ کے سننے والے یقیناً اس کی لپیٹ میں آجائیں گے۔ ایک مرتبہ میں نے رچرڈ واٹسمن جاکوڈ (جو اس وقت امریکی ایسیسٹنٹ تھا) سے پوچھا کہ وہ ایک کامیاب دلچسپ مصنف کیسے بنا۔ اس نے جواب دیا کہ — ”میں مجھے زندگی کے بارے میں اتنا جانتا ہوں کہ میں سچا نہیں بیٹھ سکتا۔ مجھے لوگوں کو اس کے بارے میں بتانا ہی پڑتا ہے۔“ اس قسم کے مقرر یا مصنف سے گردیدہ ہونے بغیر کوئی نہیں رہ سکتا۔

میں نے ایک مقرر کو لندن میں سنا۔ جب وہ بول چکا تو جا رہی پارٹی کے ایک ممبر نے کہا کہ وہ اس کی تقریر کے پہلے کی نسبت دوسرے حصے سے زیادہ مخطوط ہوا۔ جب میں نے پوچھا کیوں؟ تو اس نے جواب دیا — ”مقرر خود بھی دوسرے حصے میں ہی دلچسپی لے رہا تھا، اور میں ہمیشہ دلچسپی اور جوش پیدا کرنے کے لئے مقرر ہی پر اعتماد کرتا ہوں۔“

یاد رکھیں کہ ہر کوئی ایسا ہی کرتا ہے۔

خلاصہ

- ۱- ہم معمولی چیزوں کے لئے غیر معمولی باتوں میں زیادہ دلچسپی لیتے ہیں۔
- ۲- ہماری زیادہ تر دلچسپی اپنی ذات سے ہے۔
- ۳- اگرچہ کوئی شخص مختصر گفتگو کیوں نہ کرے، اگر اس کی تقریر میں سامعین کی ذات کے لئے دلچسپی ہوگی تو وہ بڑی خوشی اور توجہ سے سنیں گے۔
- ۴- شاندار گپ شپ، لوگوں کی کمائیاں ہمیشہ لوگوں کی توجہ جیت لیں گی۔ مقرر کو چند ایک پوائنٹس کا انتخاب کر کے انہیں فطری اور دلچسپ کمائیوں کی مثالوں سے واضح کرنا چاہیے۔
- ۵- واضح اور یقینی بات کریں۔ "غریب لیکن ایماندار" جیسے الفاظ استعمال کرنے والے مقررین سے تعلقات نہ جوڑیں۔
- ۶- اپنی گفتگو میں تصویر کشی کریں۔ ایسے الفاظ استعمال کریں جن سے قسمت آپ کی آنکھوں کے سامنے گھومنے لگیں۔
- ۷- اگر ممکن ہو تو الفاظ میں توازن اور خیالات میں تضاد پیدا کریں۔
- ۸- دلچسپی ایک متعدی چیز ہے۔ اگر مقرر دلچسپی پیدا کرے تو یقیناً یہ لوگ لوگ جائے گی لیکن صرف مکینڈ کل دلائل سے اسے جیتا نہیں جا سکتا۔

بارہواں باب

الفاظ کا بر محل استعمال

ایک بے روزگار انگریز روزگار کی تلاش میں فلاڈیلفیا کی سڑکوں پر مارا مارا پھرتا تھا۔ وہ ایک نامور بزنس مین مسٹر پال گھمنز کے آفس میں داخل ہوا اور انٹر ویو کا مطالبہ کرنے لگا۔ مسٹر گھمنز نے اس انگریز کو نہایت بے اعتمادی کی نظروں سے گھورا۔ اس کی وضع قطع گھمنز کے مزاج کے خلاف تھی۔ اس کے کپڑے نہایت پرانے تھے۔ وہ ہر لحاظ سے ایک غریب آدمی دکھائی دیتا تھا۔ تجسس اور رحم کی جلی جلی کیفیات سے مسٹر گھمنز نے انٹر ویو کی اجازت دے دی۔ اس نے صرف ایک لمحہ کے لئے اس کی بات سننے کا ارادہ کیا۔ مگر یہ لمبے لمبے اور منٹ گھنٹے میں بدل گئے اور یہ گفتگو پھر بھی جاری رہی۔ نہ ٹیلیفون پر ختم ہوئی جس میں مسٹر گھمنز نے مسٹر ویلنڈ ٹیمر سے اسی کے بارے میں بات کی۔ مسٹر ویلنڈ ٹیمر اس شہر کے دی فلاڈیلفیا میٹروپولیٹن بورڈر اینڈ کمپنی اور فنانسیئرز کے لیڈر تھے۔ انہوں نے اسے لہجہ پر بلایا اور اس کی خواہش کے مطابق پوزیشن سے نازا۔ یہ شخص کیسا تھا؟ اگرچہ دیکھنے میں شکست خوردہ

تھا۔ مگر لہجوں میں دوسروں کو قائل کرنے کی صلاحیت رکھتا تھا۔ اس کی وجہ یہ تھی کہ وہ اپنی زبان پر عبور رکھتا تھا۔ اصل میں وہ آکسفورڈ لایپنے والا تھا اور کاروبار کے مقصد سے اس ملک میں آیا تھا جو اس کی بربادی کا باعث بنا۔

اب وہ شکست خوردہ، غریب اور بے یار و مددگار تھا۔ بخود کچھ ایسے انداز سے بولا کہ اسے سننے والا اس کے ٹوٹے ہوئے جوتے پھٹے پرانے کپڑے اور بغیر شیشہ چہرہ بیکسر بھول گیا۔ اس کے الفاظ کا برمحل استعمال اس کے بزنس سرکل کا بہترین پاسپورٹ ثابت ہوا۔ اس شخص کی کمائی کچھ غیر معمولی حیثیت رکھتی ہے مگر اس میں زیادتی حقیقت یہی ہے کہ ہم ہر دن اپنی گفتگو سے پرکھے جاتے ہیں۔ ہمارے الفاظ ہماری صلاحیتوں کو ظاہر کرتے ہیں۔ وہ سننے والوں کو بتاتے ہیں کہ ہمارا کس قسم کی کمپنی سے تعلق ہے۔ وہ ہماری تعلیم اور ہمارے عمل کی عکاسی کرتے ہیں۔

دنیا کے ساتھ ہماری صرف چار چیزوں کا واسطہ ہے۔ آپ، میں، ہم اور وہ۔ چار چیزوں سے پہچانے جاتے ہیں۔ ہم کیا کرتے ہیں۔ ہم کیسے دیکھتے ہیں۔ ہم کہاں کتے ہیں۔ اور ہم کیسے کتے ہیں۔ بہت سے لوگ تعلیم سے فارغ ہو کر ساری عمر الفاظ کا ذخیرہ کرتے رہتے ہیں۔ وہ اپنی بات کا مقصد بیان کرنے میں عمدت نہیں رکھتے۔ اس طرح ہم سبھی ان کی پہچان کرنے سے قاصر رہتے ہیں۔ وہ مارے جاتے ہیں۔

اور بازاری زبان استعمال کرتے ہیں جس نے ان کی پہچان اور انفرادیت ختم ہو جاتی ہے۔ وہ لفظ کا بھی صحیح استعمال نہیں کرتے۔ بعض اوقات تو کہ امر کی بے پناہ غلطیاں کر جاتے ہیں۔ میں نے گریجویٹس میں بھی ایسا دیکھا ہے۔ وہ اپنا نام لینے اور لکھنے میں بھی غلطیاں کرتے ہیں۔ ایسے ہیں ہم ان لوگوں سے کیا توقع کر سکتے ہیں جو معاشی ضرورت کے دباؤ کے تحت تعلیم ادھوری چھوڑ دیتے ہیں۔

کئی سال پہلے میں روم میں ایک اجنبی سے ملا جس نے تین منٹ کی گفتگو کے دوران کئی غلطیاں کیں۔ اگلے دن صبح جب وہ بیدار ہوا تو اس نے اپنی پوزیشن بنانے کے لئے جو تے پالش کئے، بے داغ اور نئیں کپڑے پہنے مگر اس نے اپنی گفتگو بھانسنے کے لئے کوئی کوشش نہ کی۔ اس نے اپنے فقرات کو پالش نہ کیا۔ اس نے کئی بھی بے داغ جملے اور ان کی اسے شرم آئی چاہیے تھی۔ اس کی گفتگو سے اندازہ لگایا جا سکتا تھا کہ وہ ایک مذہب انسان نہیں تھا۔

ڈاکٹر چارلس ڈیلویو ایلیٹ، جو ہارورڈ کا صدر تھا، نے کہا کہ ہر صحت اور مرد کی زندگی کا ضروری جزو اس کی تعلیم ہے، جس میں وہ صحیح و درستہ الفاظ کا استعمال سیکھتا ہے۔ اس کی طرف توجہ دوں۔

اچھی زبان کے استعمال کا طریقہ ایک کلمہ بھلا رہے۔ لیکن اسے سہولت کامیابی کے ساتھ استعمال کرتا تھا۔ کوئی دوسرا امر یہی ایسے صحیح سے بھرپور اور خوبصورت الفاظ پر فخریے کا نمونہ پیش نہیں کر سکتا۔

لیکن نے ایک نوجوان وکیل کو کامیاب وکیل بننے کی ہدایت میں لکھا کہ کتابیں لے، انہیں پڑھے اور ان کا بغور مطالعہ کرے۔ کام، کام، کام ہی اہم چیز ہے۔

ٹامس جیفرسن لکھتا ہے کہ اس نے نیوٹن اور ایوکلڈ کو پڑھنے کی خاطر اخبار کو پڑھنا چھوڑ دیا کسی اچھی کتاب کا انتخاب کریں۔ مثلاً "دن کے چوبیس گھنٹے" کیسے گزارے جائیں۔ اس کتاب سے ۲۰ صفحات پھاڑ لیں اور انہیں خوب اچھی طرح پڑھ لیں۔ اس کے بعد یہ صفحے واپس رکھیں۔ روز اگلے ۲۰ صفحے پھاڑ لیں۔ اسی طرح ساری کتاب پڑھ کے اس کے کور کے گرد برہینڈ لگا دیں۔ کیا شیلف میں خوبصورتی سے سجائی ہوئی کتاب سے بہتر نہیں کہ ہم کتاب کو پھاڑ کر اچھی طرح ذہن میں بیٹھالیں۔ محض شیلف میں کتاب کو ان چھوٹے رکھنے کا کیا فائدہ؟ اس کتاب کو ختم کرنے کے بعد اسی مصنف کی ایک اور کتاب لیں۔

”انسائیٹین“ یہ کتاب آپ کو لوگوں سے ملنے لانے میں رہنمائی کرے گی۔ ان کتابوں کے انتخاب سے ہمارا یہ مطلب نہیں کہ وہ کیا کہتی ہیں، بلکہ یہ ہے کہ وہ کس طرح کہتی ہیں۔ اس طرح آپ کا طرز بیان بہتر ہو جائے گا۔ آپ کے پاس الفاظ کا ذخیرہ لگ جاتے گا اور آپ الفاظ کا برمحل استعمال کر سکیں گے۔

اپنی صلاحیتوں کو بروئے کار لاتے ہوئے بولیں۔ ظاہر ہمیشہ ناطن کی عکاسی کرتا ہے۔ حضرت موسیٰؑ، افلاطون اور ملطن ہمیشہ وہی

بولتے تھے جو وہ سوچتے تھے جبکہ دوسرے لوگ وہی بولتے ہیں جو دوسرے کہتے ہیں۔ ایک شخص کو ہمیشہ اپنے ذہن کی کرنل سے روشنی بکھیرنی چاہیے مگر وہ تو اپنی سوچ کا کوئی نوٹس ہی نہیں لیتا۔ کیونکہ یہ اس کی اپنی سوچ ہوتی ہے۔ اچھے مصنفین نے ہمیں ہمیشہ یہ سبق دیا ہے کہ ہم اپنے اندر کی آواز کو باہر پھیلانیں ورنہ اگر کل کوئی اجنبی کسی چیز کے بارے میں آپ کے تاثرات پوچھے تو اپنی نااہلی پر آپ شرمندگی محسوس کریں گے۔

ہر شخص کے تعلیمی میدان میں ایک وقت آتا ہے جب وہ محسوس کرتا ہے کہ جلا پالا علمی ہے، نقل خود کشی ہے لہذا اسے اپنے آپ کو بہتر بنانا چاہیے۔ دنیا اچھا نپوں سے بھری پڑی ہے۔ اس کے اندر کی طاقت قدرت کی نئی چیز ہے اور اس کے سوا کوئی نہیں جان سکتا کہ وہ کیا کر سکتا ہے اور جب تک وہ کوشش نہ کرے، وہ خود بھی نہیں جان سکتا۔

اگر آپ مختلف قسم کی معیاری کتابیں پڑھیں تو آپ کی نثر خوبصورت اور خوب سے خوب تر ہوتی چلی جائے گی۔ آہستہ آہستہ آپ اپنے دوتوں کی شان اور خوبصورتی کے بارے میں بھی تاثرات دے سکیں گے۔ گوٹے (Goethe) کہتا تھا: ”آپ مجھے بتائیں کہ آپ کیا پڑھتے ہیں اور میں بتا دوں گا کہ آپ کیا ہیں۔“

مطلبے کا یہ پروگرام جو میں نے آپ کو بتایا ہے کچھ توت ارادی

ہم میں سے بہت سارے لوگوں کے پاس الفاظ کی درستگی کے لئے نہ تو وقت ہے اور نہ ہی کبھی اختیار ہے۔ مندرجہ بالا مثالیں آپ کو اسی لئے دی گئی ہیں تاکہ آپ کامیاب مصنفین کی بر محل الفاظ کے استعمال کے لئے مناسب توجہ اور محنت کی اہمیت کو محسوس کر سکیں۔ ہمیں امید ہے کہ آپ بھی اس مقصد کے لئے پوری توجہ سے کام لیں گے۔ ایک مقرر کو صحیح الفاظ کے استعمال سے گریز نہیں کرنا چاہیے۔ اسے اپنا پیغام دو مرتبہ تک پہنچانے کے لئے ہمیشہ نئے الفاظ تلاش کرتے رہنا چاہیے، بلکہ روزمرہ زندگی میں بھی انہیں استعمال کرنے کی خواہش بیدار ہونی چاہئے۔ یہاں تک کہ یہ الفاظ لاشعوری طور پر اس کی زبان سے نکلتے رہیں۔ سچ کہتا ہے وہ ایسا کرتا ہے، نہیں ہرگز نہیں۔

ملٹن نے آٹھ ہزار اور شکسپیر نے ہزار ہزار الفاظ اپنی تصنیفات میں استعمال کئے۔ ایک ٹینڈر ڈکشنری میں پچاس ہزار سے زیادہ اور پانچ لاکھ سے کم الفاظ پائے جاتے ہیں۔ ایک خیال کے مطابق لوگوں کی ایک تہائی زیادہ سے زیادہ دو ہزار الفاظ کا ذخیرہ کر سکتی ہے۔ وہ کچھ فعل کٹھے کر کے جملوں میں جوڑ لیتی ہے۔ اسے کچھ نام اور کچھ صفات (adjectives) یاد ہوتی ہیں۔ وہ ذہنی طور پر بہت سست اور کاروبار میں نہایت معروف ہوتا ہے۔ وہ کاروبار کو وسیع تو کرنے کے لئے ان تھک کوشش کرتا ہے۔ اس کا نتیجہ کیا نکلتا ہے؟ میں ایک مثال آپ کو بتاتا ہوں۔ ایک دفعہ میں کچھ دن ایک مقام پر ٹھہرا۔ وہاں ایک

خاتون نے کسی کی تعریف میں ایسے خوبصورت الفاظ استعمال کئے جنہیں میں کبھی نہیں بھلا سکتا۔ اس نے کئی خوبصورتی میں یہ صفات استعمال کیں۔ خوبصورت، پیارا، دلکش، نازک، نیارا، حسین، جاذبِ نظر، دلربا، دل نشین۔

چمکیلا، چمکیلی آنکھوں والا، گلابی، گلابی گالوں والا، نکھرا ہوا، نوجوان، نوجمر، لال لال۔

چھوٹا سا، ڈبلا پتلا، ستھرا، نفیس، سمارٹ، چُست، زندہ دل، صاف، ذہین، حاضر و ماخ، چمکیلا، چمک دار، عمدہ، اچھا، گدگدا، پُر تکلف، شاندار، تصویر سی، پُرکشش، آرٹسٹک، جمالیاتی، سجا ہوا۔

شفاف، بے داغ، سبک، بے داغ چہرے والا، اچھے جسم والا، صابر، معصوم، بے گناہ۔

یہ سب تعریفیں ایک کتاب میں لکھی ہوئی تھیں۔ یہ کتنی اچھی کتاب ہے میں ذاتی طور پر اسے اپنے سامنے رکھے بغیر نہیں لکھ سکتا۔ میں نے اسے دس مرتبہ اچھی طرح پڑھا۔ یہ روجیٹ (Roget) کی لکھی ہوئی کتاب تھی۔ روجیٹ نے کتنے سال اس پر سرق ریزی کی ہوگی۔ مگر یہ انمول چیز ساری زندگی آپ کے لئے فائدہ بخش رہے گی۔ یہ تصنیف الماری میں بند رکھنے کی چیز نہیں ہے۔ یہ مسلسل استعمال کرنے والا ہتھیار ہے۔ الفاظ کے صحیح استعمال کے لئے ایسی کتابیں لکھنے کے دوران کمپیوٹر پر

میں روزانہ استعمال میں آپ کی لکھنے کی قوت کو دو گنا زمین گنا بہتر بنا دیتا ہے۔

فوسودہ جملے تحریر میں سے نکال دیں

پرانے اور گھسے پٹے ہو ہو فقرات سے گریز کریں اور اپنی تحریر میں تازگی اور اصل پن پیدا کریں، جیسی کوئی چیز آپ دیکھیں اسے ویسا ہی پیش کرنے کی کوشش کریں۔ مثال کے طور پر ہم سیلاب کے بعد اس کی ٹھنڈک کا موازنہ کھیر سے کرتے ہیں۔ یہ موازنہ پرانے فقروں سے بہتر ہے۔ کیونکہ اس میں نیابین پایا جاتا ہے۔ اسی طرح ٹھنڈک کی اور بھی بہت ساری مثالیں دی جاسکتی ہیں۔

مینڈک کی طرح ٹھنڈا۔

مقبرے کی طرح ٹھنڈا۔

برفانی پہاڑوں کی سرسبز وادی کی طرح ٹھنڈا۔

مٹی کی طرح ٹھنڈا۔ کولریج (Coleridge)۔

نمک کی طرح ٹھنڈا۔

کیچڑ کی طرح ٹھنڈا۔

سحر کی طرح ٹھنڈا۔

خزاں میں بارش کی طرح ٹھنڈا۔

جب کسی آپ کا موڈ ہو تو اس سے ملتی جلتی ٹھنڈک کی اور مثالیں لکھیں۔

اپنے آپ کو واضح کرنے کی جرأت پیدا کریں اور اپنے الفاظ میں پھولیں لانے کی کوشش کریں۔

ایک یگنرین ایڈیٹر نے ایک مرتبہ مجھے بتایا کہ جب وہ بلیکیشنز کے لئے کسی تحریر کے پرانی قسم کے دو تین فقرے پڑھتا ہے تو وہ باقی پڑھے بغیر ہی واپس لٹا دیتا ہے۔ کیونکہ وہ سمجھتا ہے کہ جس کی تحریر کا مثال پرانا ہے اس کی سوچ بھی پرانی ہے۔ اس میں کوئی اچھوتا پن نہیں ہو سکتا۔ اس میں اختراعی قوت کا فقدان ہے۔

خلاصہ

۱۔ لوگوں کے ساتھ ہمارے صرف چار قسم کے تعلقات ہیں۔ ہم صرف چار چیزوں سے بچانے جاتے ہیں۔ ہم کیا کرتے ہیں۔ ہم کیسے دیکھتے ہیں۔ ہم کیا کہتے ہیں اور ہم کیسے کہتے ہیں۔ ہم اپنی زبان کے استعمال سے بچانے جاتے ہیں۔ بارورڈ کا صدر بننے کے بعد چارلس ڈبلیو ایلیٹ نے کہا۔ ”میں کسی مرد یا عورت کی تعلیم کا ضروری جزو یہ سمجھتا ہوں کہ اسے اپنی مادری زبان پر پورا عبور حاصل ہو۔“

۲۔ آپ کی کھائی میں الفاظ کا استعمال آپ کی کہانی کی عکاسی کرتا ہے۔ لہذا لکھنے کی مثال پر عمل کر کے ادب کے ماسٹرز سے رسم و راہ لیں۔ اپنی راتیں اچھے اچھے ادیبوں اور شاعروں کو پڑھنے میں صرف کریں۔

ایں مسلسل اور لاشعوری طور پر کہیں۔ یہاں تک کہ الفاظ کا برعمل استعمال آپ کے اندر ایک جگہ پیدا کر دے۔

۳۔ ٹاس جیفرسن کہتا ہے کہ اس نے اچھے اچھے ادبا اور شعرا کے بدلے میں اخبارات کو پڑھنا ترک کر دیا ہے اور وہ زیادہ خوش ہے۔ آپ یہ مثال کیوں نہیں اپناتے۔ بے شک اخبار مکمل طور پر نہ ختم نہ کریں۔ مگر آپ جتنا وقت اخبار کو دیتے ہیں، اسے نصت کر لیں اور باقی وقت کتابوں میں خرچ کریں۔ کسی کتاب سے ۲۰ یا ۳۰ صفحے پھاڑ کر کتاب میں رکھ لیں اور دن بھر میں فرصت کے لمحات میں مطالعہ کرتے جائیں۔

۴۔ اپنے قریب ڈکشنری رکھ کر مطالعہ کریں۔ ان جانے الفاظ کے معنی دیکھیں اور اس کے بعد انہیں اتنا زیادہ استعمال میں لائیں کہ آپ کے ذہن میں اچھی طرح ثبت ہو جائیں۔

۵۔ اپنے استعمال کردہ الفاظ کے اشتقاق کا مطالعہ کریں۔ ان کی ہنسی خشک اور پھیکسی نہیں ہے۔ عام طور پر وہ رومانوی ہوتی ہے۔ مثال کے طور پر سیدری کے اصل معنی سالٹ کے آتے ہیں۔ رومن سپاہیوں کو نمک (سالٹ) کی پرچیز کے لئے الاؤنس ملتا تھا۔ جسے بعد میں اس کی مزدوری کو سالٹ منی (Salt Money) کہا جانے لگا۔

۶۔ گھسے پٹے الفاظ استعمال نہ کریں۔ اپنے الفاظ میں اچھڑاؤں پیدا

کریں۔ روجیٹ کی "treasury of words" جیسی کتاب اپنے ڈیک پر رکھیں اور اسی سے حوالہ دیں۔ ضروری نہیں کہ ہر خوبصورت چیز کے لئے آپ خوبصورت لفظ ہی استعمال کریں، اس سے ہٹا جلتا (جو کسی چیز میں نظر آئے) کوئی دوسرا نیا لفظ بھی استعمال کر سکتے ہیں۔ مثلاً جمالِ نظر، دلکش، نیارا، پیارا وغیرہ۔

۷۔ فرسودہ الفاظ استعمال نہ کریں۔ پرانی مثالوں کو ترک کر کے تازہ مثالیں استعمال کریں۔ اپنے دماغ سے نئی مثالیں منظر عام پر لائیں۔ اپنے آپ کو واضح کرنے کی جرات بیدار کریں۔

—————