

EDGE

Turning Adversity Into Advantage

by

Laura Huang

فوٽیت

ناموافق کوموافق میں بدل دینا

لارا ہوانگ

ترجمہ: اعزاز باقر



مشعل

فوٽیت
ناموافق کوموافق میں بدل دینا

لارا ہوانگ

ترجمہ: اعزاز باقر



مشعل

فوٽیت حاصل کرنے کا مطلب یہ ہوتا ہے کہ آپ کو معلوم ہو کہ فطری خوبیوں کے بغیر بھی آپ صورت حال کو اپنے موافق بناسکتے ہیں، خاص طور پر اس وقت جب آپ کو انتہائی ہمت آزماء اور فیصلہ کرنے کا سامنا ہو۔

لوگ عام طور پر دو چیزوں کی اہمیت کا بہت کم اندازہ لگاتے ہیں:

1- ایک بیرونی عنصر یا غیر متعلقہ شخص کے طور پر آپ کے لئے اپنی جگہ بنانا کتنا مشکل ہوتا ہے۔

2- جب آپ ایک مرتبہ اپنی جگہ بنالیں تو دروازے کتنے کشادہ طریقے سے واہو جاتے ہیں۔

یہ کتاب انہی پہلوؤں پر روشنی ڈالتی ہے۔ آپ اپنی جگہ بناسکتے اور دروازے کھلواسکتے ہیں، وسیع کھلے ہوئے دروازے، اپنے لئے۔

مصنف کے بارے میں:

لارا ہوانگ ہارورڈ بنس سکول میں ایسوی ایٹ پروفیسر ہیں: اس سے پہلے وہ وارٹن اسکول، یونیورسٹی آف پینسلوینیا میں اسٹینٹ پروفیسر رہی ہیں۔ ان کے تحقیقی مقاالم The Nature، Wall Street Journal، USA Today، Forbes Kauffman Foundation کا اوارڈ بھی شامل ہے۔ ہوانگ کو Poets and Quants نے چالیس سال سے کم عمر کی بہترین پروفیسر کے اعزاز سے بھی نوازا ہے۔ وہ Google، Uber، BlackRock، Keystone، Bionic، Playing Field Institute کی مشیر بھی ہیں۔ یہ ان کی پہلی کتاب ہے۔



مشعل بکس

mashbks@brain.net.pk
Ph: 042-35866859

فوقیت

ناموافق کو موافق میں بدل دینا

لارا ھوانگ

ترجمہ: اعزاز باقر

حصہ سوئم: رہنمائی کرنا

باب نهم: وہ سارے طریقے جو آپ کے جو ہر کوتا بندگی عطا کرتے ہیں

باب دهم: تعصبات اور گھسٹے پئے تصورات کو اپنے حق میں لے جانا

باب یازدهم (11): دوسروں کے تاثرات اور خود سے منسوب تصورات کو اپنائزدیا

عطایکریں

باب دوازدھم (12): آپ کو اپنالسلسلہ مدارج (Trajectory) بنانے کے لئے کم سے

کم دونکات درکار ہوتے ہیں

حصہ چہارم: کوشش

باب سیزدهم (13): اپنی فوقیت کو مستحکم کرنا

فوقیت کے اصول

نوٹ

فہرست

تعارف

باب اول: سخت محنت

حصہ اول: زرخیزی (قدر) عطا کریں

باب دوم: آپ کی بنیادی اچھائیاں

باب سوم: عدم توافق کا ادراک

باب چہارم: پابندیوں اور رکاوٹوں کی اہمیت

باب پنجم: اپنے جلی احساس اور اس قدر کو مزید نکھاریں جو آپ فراہم

کر سکتے ہیں

حصہ دوم: شادمانی (عطایکرنا)

باب ششم: غیر متوقع طاقت

باب هفتم: مفکرانہ بے ساختگی

باب هشتم: موقع پر ہی حالات کا رُخ موڑنا اور شادمان کرنا

تعارف

میرے ایک رفتی کا نہ مچھ سے حال ہی میں ایک ایسے شخص کا تذکرہ کیا جائے ٹیسلا (Tesla) اور سپس ایکس (Space X) کے بانی کی حیثیت سے مشہور کار و باری مہم جو ایمن مسک سے رو برو ملاقات کرنے کی آزمائش کا سامنا ہوا۔ ملاقات کے لئے وقت کا حصول کوئی آسان کام نہیں ہے یہ وہ آدمی ہے جس نے ایک مرتبہ اپنی یونیورسٹی کے ساتھی طالب علموں سے کہا تھا کہ وہ اس سے سوال میں صرف ایک مرتبہ رابطہ کیا کریں اور پھر بھی ضروری نہیں کہ وہ ان کو ملنے کے لئے ہاں کر دے۔ مسک کے خالص انشائجات کی مالیت 20 ارب 20 کروڑ ڈالر ہے، یوں اس کے وقت کا ہر منٹ، انہائی محتاط اندازوں کے مطابق بھی ہزاروں ڈالر کی قدر رکھتا ہے۔

یہ واقعہ صرف اس بنابر اہمیت کا حامل نہیں ہے کہ ایک غیر معروف اور غیر اہم شخص اس سے ملنے میں کامیاب ہو گیا تھا اصل اور اہم نکتہ یہ ہے کہ ایمن نے اس ملاقات پر تمیں سکینڈ سے زیادہ صرف نہیں کئے۔ واقعے کے مطابق اس نے اپنے ملائقتی پر نگاہ ڈالتے ہی یہ الفاظ کہے، ”میرے دفتر سے فوراً باہر نکل جاؤ۔“

اس سے ظاہر ہوتا ہے کہ اس مرتبے کے حامل شخص تک دراصل رسائی حاصل کرنا بھی کس قدر مشکل امر ہے۔ (اور اگر رسائی حاصل ہو بھی جائے تو پھر بھی ایعنی نہیں کہ آپ کی بات سنی جائے گی۔) درج بالا صورتحال سے عیاں ہوتا ہے کہ دولت مند اور طاقتور شخصیات کے لئے دو ٹوک انداز اپنانا اور اپنے پیشہ و رانہ مقاصد کے حصول کے حوالے سے پیش رفت پر غیر متزلزل توجہ مرکوز کرنا کتنا ضروری ہوتا ہے۔ اس سے یہ بھی ثابت ہوتا ہے کہ مسک کی طرح کے لوگوں کے وقت اور وسائل کو اس قدر تحفظ حاصل ہوتا ہے کہ ان تک رسائی یا استفادہ تو دور کی بات ہے، تقریباً

ناممکن ہوتی ہے۔

جب اس شخص نے واقعہ مکمل طور پر گوش گزار کر دیا تو مزید تبصرہ کرتے ہوئے کہنے لگا کہ ”بہر حال میں یقین سے نہیں کہہ سکتا کہ واقعہ درحقیقت سچا بھی ہے یا نہیں۔“ میں نے اس کے جواب میں یہ کہا کہ ”سچا واقعہ ہے۔“ اور مجھے علم ہے کہ یہ سچا ہے کیونکہ جس شخص کو ایمن مسک کے دفتر سے نکال باہر کر دیا گیا تھا وہ میں خود تھی۔



ایمن کے ساتھ ملاقات ایک اتفاقی مسرت کی حامل تھی۔ میرا ایک دوست ان سامعین میں شامل تھا جو ایک یونیورسٹی کی تقسیم انسانی تقریب کے دوران ایمن کا خطاب سننے آئے تھے اور حسن اتفاق سے وہ اس ارب پتی کی رابطہ معلومات حاصل کرنے میں کامیاب ہو گیا۔ اور اس کے نتیجے میں میرا یہ دوست باڑن (جس نے مجھے بڑی فراخدلی سے اپنے ساتھ چلنے کی دعوت دی تھی) اور میں ایمن کے پیس ایکس والے دفتر سے ملاقات کا وقت حاصل کرنے کے انتظار میں موجود پائے گئے۔ باڑن کو علم تھا کہ میں ایک ایسے موضوع پر تحقیق کر رہی تھی جس کا مقصد ان آزمائشوں کا جائزہ لینا تھا جو بخوبی خلائی صنعت کے شعبے میں ان نووار دکپنیوں اداروں کو اس وقت درپیش آئی ہیں جب وہ اس شعبے کے بڑے بڑے حریقوں، مثلاً بونگ، لاک ہیڈ مارٹن، اور حتیٰ کہ امریکی حکومت اور ناسا کے مقابلے میں آنے لگتی ہیں۔ ہمارا ارادہ یہ تھا کہ ہم ایمن سے بخوبی خلائی سیاحت، یعنی عام شہریوں (”عام“ سے مراد ہے لوگ جو خلائی شیل کے ذریعے دورے پر دولا کھڑا لازمی کرنے کی استطاعت رکھتے ہیں) کے لئے ان موقع کے امکانات کے حوالے سے اس کی سوچوں یا خیالات پر گفتگو کریں گے جن کی بدولت وہ تین سے چھ منٹ کے لئے بے وزن ہونے کے تجربے کی غرض سے زمین کا نیم کروڑی چکر لگانے والی پرواز سے مستفید ہو سکیں۔ ایک ایسا سفر جس میں جھملہ اہٹ سے پاک ستاروں اور نیچے کی طرف دائرہ نما گھومتی زمین کا دراز ہوتا ہوا منظر دکھائی دے گا۔ اس علم کے پیش نظر کہ یہ لکنا خاص موقع تھا، باڑن اور میں خوب تیاری کر کے آئے تھے۔ ہم نے اپنی تحقیق کے حوالے سے کافی محنت اور کاوشیں کی تھیں۔ پسیں ایکس اور بخوبی خلائی صنعت کے حوالے سے ہماری معلومات خاصی وسیع تھیں۔ ہم ایمن کی پوری زندگی کا احاطہ کرنے والی

تعارف

معلومات رکھتے تھے۔ ہمارے پاس خاطرخواہ تحقیق اور ذہانت کی عکاسی کرنے والے سوالات کی فہرست تھی۔ ہمارے ذہن میں مخصوص موضوعات گردش کر رہے تھے، جیسے اس طرح کے حالیہ واقعات کا فہم جنم کا وہ ذکر کر سکتا تھا اور اس کے ساتھ ہی اس کی کاروباری سرگرمیوں (نہ صرف پسیں ایکس، بلکہ ٹیکسلا، پے پال، اور حتیٰ کہ ہائینڈ روپ) کا احاطہ کرنے والے تمام پہلوؤں کے حوالے سے فکر انگیز نظرات۔ ہمارے پاس حتیٰ کہ ایسی تجویزیں بھی تھیں کہ ہم کس طرح اس کی کمپنیوں کے فروغ میں معاون ہو سکتے تھے۔ اور ہم اس کے لئے ایک چھوٹا سا تحفہ بھی لے کر گئے تھے۔ ہم مکمل تیاری کے ساتھ پہنچ تھے۔

بجز اس کے کہ ہماری ساری محنت کا کوئی خاص نتیجہ برآمد نہیں ہونے لگا تھا۔ اس کی وجہ، جیسا کہ میں نے پہلے اشارہ دے دیا تھا، تھی کہ ہمیں اس کے دفتر سے (جو کسی عمارت کی کھلی منزل کے گوشے میں واقع ایک چھوٹے سے ڈبے کی طرح تھا، اگر کسی کو جانے میں دلچسپی ہو) باہر دھکیل دیا گیا تھا۔

کم و بیش۔ یہیں سے کہانی غلط رُخ اختیار کر لیتی ہے۔ ایں نے ہمیں اپنے دفتر سے باہر دھکیلنے کی کوشش کرتے ہوئے اکھڑے ہوئے الفاظ میں اسے بتایا: ”تمہارا کیا خیال ہے ہم تمہیں کچھ خریدنے پر مجبور کرنے آئے ہیں؟ (مزید بے ساختہ بُنی) ہمیں کوئی مالی فائدہ نہیں چاہئے... جیسے کہ تم کوئی امیر یادوں میں قسم کی شخصیت ہو؟“

اس تصریحے نے اسے بالکل ہی چکرا کر کھدیا، اور بھروسے بھی بے ساختہ ہنسنا شروع کر دیا۔ اسے احساس ہو گیا تھا کہ ہم اس سے کوئی فائدہ اٹھانے نہیں آئے تھے (یا کم سے کم کوئی مالی فائدہ یا اپنی کسی ”مصنوعات“ کی توثیق کے لئے تو نہیں)، اور اس طرح ہم نے اسے اپنا گرویدہ کر لیا کہ وہاں سے دھکے کھا کر نکلنے کی نوبت نہ آئی۔

یہ سچ ہے کہ اس کے منہ سے نکلنے والا پہلا لفظ تھا: ”نہیں“۔ اصل میں ہم بیٹھے چکے تھے، اس نے ہم پر نگاہ ڈالی اور کہا، ”نہیں“، میں بالکل ہی حواس باختہ ہو گئی اور اس پر تاثر سے عاری نگاہ ڈالتے ہوئے گویا ہوئی، ”نہیں؟“، جس کے جواب میں اس نے کہا ”نہیں“۔ اور پھر ہمیں وہاں سے نکل جانے کو کہا۔

تاہم اس نسبتاً چکر ادینے والے ”کیا بکواس ہے“، قسم کے لمحے میں مجھے احساس ہوا کہ اس کی نظریں دراصل ہماری طرف نہیں تھیں۔ وہ اصل میں اس چیز پر مرکوز تھیں جو کہ بازن نے اپنے ہاتھوں میں تھام رکھتی تھی: یعنی وہ تھہ جو ہم اس کے لئے لائے تھے۔

مجھ پر آشکارہوا کہ ایں کوئی معلوم تھا کہ ہمارا تعلق علمی حلقوں سے تھا۔ اس کے خیال میں ہم کاروباری ہم جو تھے جو اسے کوئی شے فروخت کرنے کے درپے تھے اور جو تھہ ہم لے گئے تھے وہ ہماری مصنوعات کا کوئی اصل نمونہ تھا۔ وہ سمجھ رہا تھا کہ ہم اس سے کوئی فائدہ اٹھانا چاہتے تھے:

فوقیت

تعارف

اس کی طرف سے کوئی تصدیق یا توثیق، کوئی مالی فائدہ، یا پھر اس کمپنی یا ادارے کے لئے کسی طرح کی معاونت جو ہم مفروضہ طور پر شروع کرنے والے تھے۔ یقیناً اس نے انکار کیا تھا۔ یہ وہ شخص ہے جس سے مسلسل مطالبات اور درخواستیں یا فرماکشیں کی جا رہی ہیں۔ اس کا بے ساختہ جواب ”نہیں“ میں ہونا چاہیے۔ حتیٰ کہ اس صورت میں بھی جب یہ درخواستیں مکمل طور پر جائز اور طاقتور حلقوں کی جانب سے ہوں، تاہم خاص طور پر جبکہ یہ نوجوان اور ظاہری طور پر غیر اہم لوگوں کی جانب سے ہوں۔

اور یہی وجہ تھی کہ یہ ملاقات تقریباً تاہم طریقے سے اختتام پذیر ہونے کو تھی، بجز اس کے کہ میں نے اچاک ایک ایسی حرکت کر دی جس میں ظرافت کا عنصر اس کے تصور سے بھی بڑھ کر تھا۔ یہ کوئی خاص حرکت نہیں تھی۔ نہ ہی یہ کوئی سوچی سمجھی حرکت تھی۔ میں نے یونہی کھی کھی کرنا شروع کر دیا۔ شاید مجھے سیدھے سادھے طریقے سے سرکوزم سی جبکش دے کر وہاں سے رخصت ہو جانا چاہئے تھا، میری کھی کھی نے میں کوڈرا تو قوف کرنے پر مجبور کر دیا۔ میں نے اپنی نہ کرنے والی بُنی پر قابو پانے کی کوشش کرتے ہوئے اکھڑے ہوئے الفاظ میں اسے بتایا: ”تمہارا کیا خیال ہے ہم تمہیں کچھ خریدنے پر مجبور کرنے آئے ہیں؟ (مزید بے ساختہ بُنی) ہمیں کوئی مالی فائدہ نہیں چاہئے... جیسے کہ تم کوئی امیر یادوں میں قسم کی شخصیت ہو؟“

اس تصریحے نے اسے بالکل ہی چکرا کر کھدیا، اور بھروسے بھی بے ساختہ ہنسنا شروع کر دیا۔ اسے احساس ہو گیا تھا کہ ہم اس سے کوئی فائدہ اٹھانے نہیں آئے تھے (یا کم سے کم کوئی مالی فائدہ یا اپنی کسی ”مصنوعات“ کی توثیق کے لئے تو نہیں)، اور اس طرح ہم نے اسے اپنا گرویدہ کر لیا کہ وہاں سے دھکے کھا کر نکلنے کی نوبت نہ آئی۔

یہ تو یہ ہے کہ ہم اس ملاقات میں ہر دلجزیرہ ہو گئے۔ ہم نے خوب گپ شپ کی، تبادلہ خیال کیا، جلدی جلدی اور اق اٹٹھ لپٹھ، اور آخر میں ہم پرانے دوستوں کی طرح ہو گئے (ٹھیک ہے؟ بالکل ایسے تو نہیں مگر اس نے باہر نکلنے سے قبل مجھے گلے لگا تھا۔)

اور جب ہم رخصت ہونے لگے تو ایں نے مجھے ایک کارڈ دیا جس پر ایک ایسے شخص کی تفصیلات تھیں جو پسیں ایکس کی عملی سرگرمیوں کا نگران تھا۔ اس نے بتایا کہ وہ ہماری مطلوبہ تحقیق کے حوالے سے مزید معلومات فراہم کرنے میں معاونت کر سکتا تھا۔ آخر میں اس نے ہمیں عین وہ

تعارف

وسائل اور روابط فراہم کرنے کی پیشکش کی جو اس کے خیال میں ہم ابتداء میں حاصل کرنے کے خواہ شمند تھے۔

ایسا کیونکر ممکن ہوا کہ ہم نے صورتحال کا رخ پلٹ کر رکھ دیا اور اسے اپنا گروپہ بنالیا؟ ہم نے اس پر ایک حوالے سے فوقیت حاصل کر لی تھی۔ ہم نے ملک کے ایک امیر ترین اور انتہائی طاقتور شخص پر فوقیت حاصل کر لی تھی۔



”فوقیت“ سے میری کیا مراد ہے؟ فوقیت رکھنے کا مطلب ایک طرح سے صورتحال کو اپنے حق میں موڑ لینا ہے، تاہم یہ فوقیت افائدہ کے حصول سے بھی وسیع تر تصور ہے۔ اس سے مراد یہ تعلیم کرنا ہے کہ دوسرے لوگوں کے ہمارے بارے میں اپنے ہی تصورات و مشاہدات ہوتے ہیں، درست یا غلط۔ جب آپ ان تصورات کے اندر مضمرا طاقت کو تعلیم کرنے کے ساتھ ہی یہ سیکھ لیتے ہیں کہ انہیں اپنے فائدے کے لئے کس طرح استعمال کیا جائے تو آپ کو ایک طرح کی فوقیت حاصل ہو جاتی ہے۔

بعض لوگ ایک ایسے منفرد صفت کے حامل نظر آتے ہیں جسے وہ بہتر اور تیز تر طریقے سے بروئے کار لاسکتے اور یوں اپنے مطلب کی چیزیں حاصل کر سکتے ہیں، کیونکہ وہ کسی بھی صورتحال کو ایک ایسا رخ عطا کر دیتے ہیں کہ دوسرے لوگ آگے بڑھنے میں ان کی معاونت کرتے ہیں۔ یہ لوگ کامیابی کی ایک بہت ہموار راہ پر گام زدن ہوتے ہیں، ایک ایسی راہ جو کامیابی اور مقصد کی راہ میں حائل رکاوٹیں دور کر کے ان کا حصول سہل تر کر دیتی ہے۔ اس کا مطلب ہوتا ہے بہاؤ کے ساتھ چلتا۔

بعض حالات میں، آپ بھی ایسے ہی لوگوں میں سے ایک ہو سکتے ہیں۔ تاہم اکثر حالات میں، جو کہ مساوی طور پر اہم اور نتیجہ خیز ہوتے ہیں، ایسا نہیں ہوتا۔

فوقیت حاصل کرنے کا مطلب یہ ہوتا ہے کہ آپ کو معلوم ہو کہ اس طرح کی فطری خوبیوں کے بغیر بھی آپ صورتحال کو اپنے موافق بنا سکتے ہیں، خاص طور پر اس وقت جب آپ کو انتہائی بہت آزمائی اور فیصلہ کرنے کی مسائل کا سامنا ہو۔

فوقیت

تعارف

مجھے مزید روشنی ڈالنے دیں۔

لوگ عام طور پر دو چیزوں کی اہمیت کا بہت کم اندازہ لگاتے ہیں:

- 1- ایک بیرونی عصر یا غیر متعلقہ شخص کے طور پر آپ کے لئے اپنی جگہ بنانا کتنا مشکل ہوتا ہے (”بیرونی عصر“ سے آپ جو بھی مراد لیں)۔
- 2- جب آپ ایک مرتبہ اپنی جگہ بنالیں تو دروازے کتنے کشادہ طریقے سے واہو جاتے ہیں۔

یہ کتاب انہی پہلوؤں پر روشنی ڈالتی ہے۔ آپ اپنی جگہ بن سکتے اور دروازے کھلواسکتے ہیں، وسیع کھلے ہوئے دروازے، اپنے لئے۔

فوقیت حاصل کرنا تقریباً ہر فیصلہ کن صورتحال میں اہمیت رکھتا ہے۔ بعض اوقات آپ کو کسی بھی لمحے میں درپیش انتہائی سخت آزمائشوں کا سامنا کرنا ہوتا ہے، جیسے کسی منصوبے کے لئے مالی معاونت کے حصول کی غرض سے اجلاس کا انعقاد، ملازمت کے لئے اخزو یا پھر عمومی سطح پر منصوبوں کا تعارف۔ تاہم اس کا مقصد یہ بھی ہوتا ہے کہ آپ کی پیشہ و رانہ زندگی کو طویل عرصے میں مخصوص حکمت عملی کے تحت مزید تحریک عطا کی جائے۔ ساختی ایتی عدم مساوات اور تعصیب حقیقی ہوتے ہیں، اور ہمیں تعلیم کرنا ہوگا کہ یہ لوگوں کی کامیابی کے تعین میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ یہ کتاب ان لوگوں سے آگے قدم رکھنے کے بارے میں ہے جنہیں ہم روایتی طور پر فائدے یا برتری کا حامل سمجھتے ہیں اور یہ کہ فوقیت رکھنے کا مطلب صنف نسل، قومیت، عمر، اور دولت جیسے عوامل سے بالاتر ہونا ہوتا ہے، تاکہ آپ ان عوامل سے قطع نظر ہو کر کامیابی اور فراوانی حاصل کر سکیں۔ ہم سب کسی نہ کسی موقع پر اپنے آپ کو ناموافق صورتحال میں گھر احسوس کرتے ہیں۔ فوقیت حاصل کرنے کا مطلب یہ ہوتا ہے کہ تاہم ایسی صلاحیت کے حامل ہو جائیں کہ اس ناموافق صورتحال کو ایک بے مثال اثاثے میں تبدیل کر سکیں، یعنی رکاوٹ کو اپنے حق میں استعمال کر کے۔



تعارف

اپنی پیشہ و رانہ زندگی کے دوران میں نے ان لوگوں کا مطالعہ کیا ہے جنہیں کم قدری اور ناموفق صورتحال کا شکار پایا گیا، ایسے کاروباری فہیم جو اپنے منصوبوں کے لئے مالیات حاصل کرنے میں ناکام رہے، ایسے ملاز میں جو بھی بھی ترقی کا اوپنچارجہ حاصل نہ کر سکے، وہ مریض جو نامناسب علاج کی بدولت ایمر جنسی روم میں ہی وفات پائے۔ میں نے اس امر کا مطالعہ کیا کہ ہم لوگوں کے کردار کے حوالے سے کس طرح مخصوص تصورات قائم کرنے کے ساتھ ہی انہیں مخصوص اوصاف عطا کر دیتے ہیں اور یوں ان کی اہلیتوں کے حوالے سے بھی۔ میں نے اس امر کا مطالعہ کیا ہے کہ کس طرح لطیف عوامل، مثلاً آپ کی شخصیت، وہ حد جس تک آپ کو قبل اعتبار، جذبے سے بھر پور، یا مقصد کے لئے وقف سمجھا جاتا، اور جس طرح آپ دوسرے کے ساتھ میں جوں رکھتے ہیں ہر نسبت معروضی معلومات کے، نہ صرف افراد بلکہ اداروں کے فیصلوں اور نتانی پر بھی اثر انداز ہوتے ہیں۔ میرے کام سے مجھے خود اپنے ہی سفریات کو سمجھنے میں مدد ملی ہے، نقل مکانی کرنے والے معمولی سے خاندان کے ایک بچے سے لے کر، نظر انداز ہوتے رہنے اور کاڈلوں، مجبوریوں و ناکامیوں کے حامل برسوں سے گذرنے کے بعد اپنے موجودہ مقام یعنی ہاروڑ کی ایک ایسی پروفیسر بننے تک، جسے یہ شرف حاصل ہو چکا ہے کہ وہ ایسے تجربات دوسرے تک پہنچانے کے قابل ہو جائے جن کی بدولت عام لوگ زندگی میں فوقيت کا اپنا ہی مقام حاصل کر سکتے ہیں۔

میں خود اپنے ہی ذاتی تجربات کا نچوڑ نکالتے ہوئے وہ کچھ آگے پہنچا رہی ہوں جو میرے دماغ کے اندر اس وقت محفوظ ہو گیا جب مجھے لوگ لاٹ توجہ نہیں گردانتے تھے۔ میں نے اس حوالے سے بہت سے افراد، گروہوں اور اداروں کو بھی پیش نظر کھا، جن میں سے کچھ تو ایسے تھے جو کسی نہ کسی پہلو سے ہمیشہ قدرتی طور پر فوقيت کے حامل نظر آتے ہیں، اور کچھ ایسے جنہیں فوقيت حاصل کرنے کی کوشش کرنی پڑی اور کچھ ایسے بھی جنہیں فوقيت حاصل تو ہو گئی مگر وہ اسے برقرار نہ رکھ سکے۔ میں ان کی اور اپنی کہانیاں دوسروں تک پہنچانا چاہتی ہوں، کیونکہ میں نے ایسے لوگوں کی طاقت کا مشاہدہ کیا ہے جو اس قابل تھے کہ دوسرے لوگوں کے مشاہدات، اوصاف، اور گھسے پڑے تصورات، یعنی ان عوامل کو دریافت کر کے جوان کی ناموفق صورتحال کے ذمہ دار تھے، انہیں ان کے حق میں کام کرنے والے کارآمد عوامل میں تبدیل کر دیتے۔ یہ افراد اور ادارے ہیں جنہوں نے ناموفق کو موفق میں، رکاوٹوں کو موقع میں، اور تعصب ادباؤ کو ٹھہراوے میں تبدیل کر دیا۔ ان کہانیوں کے ساتھ ہی میں

فوقيت

تعارف

متعلقہ سماجی، نفسیاتی، اور کاروباری تحقیق و نظریات پر بھی روشنی ڈالوں گی۔

یہ کتاب ”اصولوں کو توڑنے مروڑنے“، یا پھر گھٹیا ہتھنڈوں پر انحصار کرنے سے متعلق نہیں ہے: اس میں کوئی ایسا طسمی نہیں ملے گا جو فوری کامیابی کا ضامن ہو۔ اس کی بجائے میں آپ کو یہ دکھاؤں گی کہ آپ اپنی شخصیت اور خوبیوں کو مزید کس طرح نکھار اور سنوار سکتے ہیں، اور حتیٰ کہ اپنی کمزوریوں کو بھی کسی طاقت میں بدلتے ہیں کہ آپ کو ایک منفرد برتری حاصل ہو جائے۔ آپ اپنی اس مخصوص فوقيت کی تخلیق کے حوالے سے جتنی محنت کریں گے یہ اتنی ہی موثر ہوتی چلی جائے گی، ایک ایسا فائدہ جو صرف آپ کو حاصل ہو گا۔

اور یہی کامیابی کی ”کنجی“ ہے، کیونکہ نہ صرف آپ پہلے سے زیادہ خودشاسی حاصل کر لیں گے، بلکہ آپ دوسروں پر اثر انداز ہونے کے ان طریقوں سے بھی آگاہ ہو جائیں گے کہ وہ آپ کی زیادہ قدر کرنے کے علاوہ آپ کی بہتر سمجھی بھی حاصل کر لیں گے۔ وہ لوگ جو انہائی موثر اور پائیرو فٹم کی فوقيت حاصل کر لیتے ہیں دراصل انتہائی مغلص قسم کے لوگ ہوتے ہیں، کیونکہ ان کی فوقيت مصنوعی نہیں بلکہ تھیقی اور شعور ذات کی بنیاد پر قائم ہوتی ہے۔

اس امر سے قطع نظر کر کے آیا ایسا سچے سمجھے اور پہلے سے طے شدہ منصوبے کے تحت ہوتا نظر آتا ہے یا ایک بے ساختہ فطری رد عمل کے نتیجے کے طور پر، حقیقت یہ ہے کہ آپ خارجی صورتحال کو بڑے موثر انداز میں اپنے مواقف بنا سکتے ہیں، جیسا کہ ہم نے ایلن کے ساتھ کیا تھا۔

چونکہ ہم ایلن کو بے ساختہ خوش کرنے میں کامیاب ہو گئے تھے، اس لئے ہمارے لئے ایک ایسا دروازہ گھل گیا تھا کہ ہم اس کے اس تاثر کو اکل کر سکیں، ہم اس سے کوئی مالی فائدہ حاصل کرنے آئے تھے۔ یوں وہ ہمیں اس انداز سے دیکھ سکتا تھا جس طرح ہم چاہتے تھے، بجائے اس کے کہ وہ اپنے فوری مشاہدے اور لگے بندھے تصویر پر انحصار کرتا۔ اس کے بدله ہم نے یاں پر ظاہر کر دیا کہ ہم نے کیسے اس تبادلہ خیال کو مفید بنادیا اور ہمیں شامل گفتگو کرنے سے کسی طرح اس کے اپنے تناظر میں بہتری آگئی۔ جو لوگ اپنے لئے ایسا ماحول تخلیق کر لیتے ہیں وہ ایسے لوگ ہوتے ہیں جو ”زرخیزی“، ”شادمانی“، ”رہنمائی“، فراہم کرتے ہیں تاکہ اپنی ”کوششوں“ کو مزید آگے لے جاسکیں۔ یہ چار تصورات اس کتاب کو بنیادی ساخت عطا کرتے ہیں۔

اس کتاب کے پہلے حصے کا عنوان ہے ”زرخیزی عطا کرنا“۔ آپ کی فوقيت کی بنیاد آپ کی

تعارف

اس اہلیت میں مضمون ہوتی ہے کہ آپ اپنے اردوگرد کے لوگوں کو قدر اور زرخیزی عطا کر سکیں۔ اس حصے میں دو قسم کے لوگوں کے درمیان فرق پر توجہ مرکوز کی جائے گی۔ ایک تو وہ لوگ جو واقعی زرخیزی عطا کرتے اور دوسروں کو قدر فراہم کرتے ہیں اور دوسروں کے لئے لوگ دراصل کسی طرح کی قدر نہیں لاتے (مگر دوسروں کو قائل کر لیتے ہیں کہ ایسا ہے)۔ جو لوگ فوقیت رکھتے ہیں وہ اول الذکر قسم کے لوگ ہوتے ہیں؛ یہ لوگ قدر لاتے ہیں، نہ کہ محض ایسا کرنے کی اداکاری کرتے ہیں (هم سب اس طرح کے لوگوں سے آگاہ ہیں۔) تاہم جو لوگ فوقیت رکھتے ہیں وہ اس قابل بھی ہوتے ہیں کہ اس قدر کو ظاہر کرنے کے ساتھ ہی اس کو موثر طریقے سے آگے پہنچادیں بجائے اس کے کہ لوگوں کو اندازہ لگانے پر مجبور کر کے رکھدیں۔

میں آپ کو بعض ایسے طریقے بھی بتاؤں گی جن کی بدولت آپ یہ جان سکیں گے کہ آپ کس طرح دوسروں کا ذہن اتنا رخیز بنائیں کہ اس کے ذریعے فوقیت پیدا کی جاسکے اور وہ کوئی تدبیریں ہیں جنہیں بروئے کارلا کر آپ اس قدر کو جاگر کرنے کے ساتھ ہی آگے بھی پہنچا سکیں جو آپ پیدا کرتے ہیں۔ میں آپ کو آزمانے کے لئے دعوت دوں گی کہ آپ اس امر پر غور کریں کہ ہم پابندیوں یا مجبوریوں کو اپنی راہ کی رکاوٹیں کیوں سمجھتے ہیں، اور آپ کو ایسے واقعات سناؤں گی کہ جن سے رہنمائی مل سکے کہ آپ انہیں موقع میں کیسے تبدیل کر سکتے ہیں۔ اس کے ساتھ ساتھ آپ خود آگہی کی اہمیت سے بھی روشناس ہو سکیں گے، جو ایک طرح سے بے مثال قدر کاماغذ ہوتی ہے: یوں اپنی اصل خوبیوں اور خامیوں سے آگاہ ہو کر آپ اپنی ہی نوعیت کی فوقیت حاصل کر سکتے ہیں۔

کتاب کے دوسرے حصے کا عنوان ”شادمان کرنا“ ہے۔ اس سے قبل کہ آپ زرخیزی عطا کر سکیں آپ کو موقع ملنا چاہئے۔ بازرن اور میں جانتے تھے کہ ہم ایلین کے کاروبار کو کس طرح زرخیزی عطا کر سکتے ہیں مگر اسے یہ معلوم نہیں تھا۔ اس لئے پہلے اسے شادمان کرنا ضروری تھا تاکہ ہمیں موقع مل سکے کہ اسے یہ ظاہر کریں کہ ہم اسے کس طرح قدر فراہم کر سکتے ہیں۔ جن لوگوں کو پہلے ہی اس امر کا فہم ہوتا ہے کہ وہ دوسروں کو کس طرح زرخیزی عطا کر سکتے ہیں وہ شادمانی فراہم کرنے کی بہترین صلاحیت رکھتے ہیں۔ میں آپ کو دکھاؤں گی کہ دوسروں کو خوش کرنے کا کیا مطلب ہوتا ہے اور یہ اتنا ہم کیوں ہوتا ہے۔ آپ کو معلوم ہو جائے گا کہ کس طرح خوش کرنا ایسے

فوقیت

نہیں ہوتا جیسے پرکشش یادل بہلانے والا نظر آنا، یا پھر روایتی طور پر کر شناختی شخصیت کا حامل دکھائی دینا۔ ہر کسی میں یہ اہلیت ہوتی ہے کہ دوسروں کو شادمان کر سکے، جیسا کہ آپ کو اس عورت کے قصے سے پتہ چلے گا جسے اس کی نوکری سے برخواست کر دیا گیا تھا اور بعد ازاں وہ اس کی منت سماجت پر مجبور ہو گئے تاکہ اسے ملازمت پر واپسی بلا سکیں۔ آپ دیکھیں گے کہ شادمانی کس طرح شکوک و شبہات اور غلط فہمیوں کو مدھم کر دیتی ہے، کس طرح ایک مشہور فلم کے ہدایتکار نے سازندوں کے ایک اور بھی مشہور طائفے کو قائل کر لیا تھا کہ روایتی تصورات کو بالاطاق رکھ دیا جائے تاکہ وہ لوگ مل کر تعصبات اور تنگ نظری پر ایک نیا بیانی تحریر کر سکیں، اور کس طرح ایک باپ اپنی بیٹی کے اس حوالے سے نظریات تبدیل کرنے میں کامیاب ہو گیا کہ ایک با اختیار اور جرأۃ منفرد سے کیا مراد ہوتی ہے تاکہ اسے بھی زندگی کے عملی شعبوں میں فوقیت حاصل ہو سکے۔

کتاب کے تیرے حصے کو ”رہنمائی کرنا“ کا عنوان دیا گیا ہے۔ آپ کو فوقیت دوسرے لوگوں کے حوالے سے حاصل ہوتی ہے۔ اس کا مطلب یہ ہوتا ہے کہ لوگوں کے اور خود ہمارے اپنے بارے میں جو تاثرات ہیں ان کو درست سمت عطا کی جائے، اور اس کے ساتھ ہماری ان مہارتوں، صلاحیتوں، اور کردار کے حوالے سے قائم کردہ تصورات کو بھی جوان کے نتیجے میں قائم کئے جاتے ہیں۔ یہ حصہ اس امر کی وضاحت کرتا ہے کہ ہم خود اپنے ہی تاثر یا انداز نظر کو تبدیل کر دینے کے حوالے سے کس قدر با اختیار ہو سکتے ہیں۔

ہم جانتے ہیں (اور اندازہ کر سکتے ہیں) کہ دوسرے ہمیں کن نظروں سے دیکھتے ہیں، یوں ہم اس قابل ہو جاتے ہیں کہ اس طرح کے تاثرات کو مطلوبہ سمت عطا کر دیں تاکہ دوسرے لوگ اس قدر کو جو ہماری دسترسی میں ہے اور اس فوقیت کا جو ہم دلاتے ہیں اس مخصوص انداز میں احاطہ و اعتراف کریں جیسا کہ ہم چاہتے ہیں۔ آپ دیکھیں گے کہ اس طرح ایک خاتون کے لئے کیسے راہ ہموار ہو گئی کہ وہ کھاتہ تو سیں (Book Keeper) سے ترقی کر کے لوئی ووئین ایگر یکیبو (Louis Vuitton Executive Ben G.)، اور کس طرح ایک کاروباری شخصیت نے بڑی رقم کا چیک حاصل کر لیا باوجود اس کے کہ شروع میں اس کو بدیسی لمحج کی بنا پر تحقیر کا سامنا کرنا پڑا تھا۔ اس کے بعد میں اس نکتے کو زیر یغور لاوں گی کہ ایسا کیوں ہے کہ جب ہم اپنے داخلی اوصاف کا وسیع معنوں میں اعتراف کر لیتے ہیں، اپنی خارجی دنیا کو رعایتیں دیتے ہوئے (یعنی یہ دونی عوامل کو مذمہ دار

تعارف

ٹھہراتے ہوئے) تو اس کے نتیجے میں ہم دوسروں پر زیادہ مر بوط اور فطری انداز میں اثر انداز ہو سکتے ہیں، اپنی فوقيت کا دائرہ اور وسیع کرتے ہوئے۔

میں کتاب کا اختتام آخری حصے ”کوشش“ کے ساتھ کروں گی جس میں یہ نشاندھی کی جائے گی کہ کس طرح کوشش اور محنت اس فوقيت کو مستحکم تر کر دیتے ہیں جو آپ اپنے لئے پیدا کرتے ہیں۔ بعض اوقات یہ بھی بہت کچھ کرنے کے متراویں ہوتا ہے جس طرح کوشش کرنا کہ فلاں فلاں کام سے احتراز کیا جائے اس کو غلط مفہوم میں نہ لیں، محنت کرنا فیصلہ کن ہوتا ہے۔ تاہم، آخر کار، فوقيت کا حصول محنت کا مقاضی ہوتا ہے، اضافی۔ آپ کو محنت کی ضرورت ہوتی ہے۔ تاہم اگر بہت سے فیصلوں کا محرك دوسروں کے ظاہری تاثرات ہوں تو ہمیں یہ بھی معلوم ہونا چاہئے کہ کوشش کو کس طرح منقص کیا جائے۔

جب آپ یہ تعین کرنے کے قابل ہو جاتے ہیں کہ یہ تاثرات کیا ہیں، یہ کس طرح کام کرتے ہیں، اور یہ کہ لوگ آپ کے کردار اور صلاحیتوں کے حوالے سے کیا رائے قائم کرتے ہیں، تو آپ ان آزمائشوں کا باوقار طریقے سے سامنا کرنے اور کامیابی کی راہ ہموار کرنے کے لئے خود کو زیادہ مضبوطی عطا کر سکتے ہیں۔ آپ اپنے اندر یہ صلاحیت پیدا کر لیتے ہیں کہ دوسروں کو شادمانی عطا کر سکیں، موقع پیدا کر سکیں، اور دوسروں کے ساتھ میں جوں کی سمیت حکمت عملی کے ساتھ متعین کر سکیں۔ مختصر یہ کہ آپ فوقيت حاصل کر لیتے ہیں۔

اور آخری نکتہ: جب یہ کتاب لکھنے کے لئے مجھ سے پہلے پہل رابطہ کیا گیا تو میں ازحد تذبذب کا شکار تھی میں کوئی ایسی چیز لکھنا نہیں چاہتی تھی جو عین ان کتابوں کی طرح ہو جو دوسرے بُنس اسکولز کے پروفیسر حضرات پہلے سے ہی لکھے چکے ہوں۔ میں نے واضح کر دیا تھا کہ میں مشہور و معروف لوگوں کی مثالیں نہیں دے سکوں گی اور نہ ہی اس امر کی کہ انہوں نے کس طرح فوقيت حاصل کی۔ میں ایسے افراد کے حوالے سے بھی مثالی واقعات پیش نہیں کر سکوں گی جنہیں ہم جانتے ہیں، جیسے تھامس ایڈلسین، الیوس پرسیلے، بروس لی، مارگریٹ تھپر، ڈبلیو۔ ای۔ ڈی۔ ڈوبوس، اور فریڈہ کالہو۔ بلکہ میں، اس کے بر عکس اسامد کی کہانی بیان کروں گی، ایک غیر معروف فرانسیسی نژاد بنانی شخص جس کی کہانی نے مجھے اس قدر متاثر کیا کہ میں نے اپنے شوہر کو اس کمپنی میں ملازمت حاصل کرنے کا مشورہ دیا جو اسامد نے بعد ازاں شروع کر ڈالی تھی۔ ہر کہانی میں کسی ایسی شخصیت کا

فوقيت

تعارف

تدکرہ کیا جائے گا جیسے اولمپ انعام جیتنے والی شخصیت اسکیٹر میر ای ناگا سو۔ میں اسامد، یا اپنی بھسا یہ گیسو تراش جنی، یا پیٹر جیسے لوگوں کی مثالوں سے، جو کہ میرا طالب علم ہے اور معاون عملے کے طور پر کام کرنے کا خواہ شمند ہے، دو گنی مثالیں پیش کروں گی۔

تاہم ہمیں اسی وجہ سے کہ میں ایسے عام لوگوں کی کہانیاں پیش کر سکتی ہوں جو کامیابی کی امید نہیں رکھتے تھے، میں نے آخر کار یہ کتاب لکھنے کی حاوی بھرپری۔ مجھے امید ہے کہ عام مگر آپ کی اور میری طرح کے خصوصی حیثیت سے محروم افراد کے تجربات کی وساطت سے، آپ کو انداز ہو جائے گا کہ یہ لوگ اپنی ظاہری ناموافق صورتحال کے باوجود فوقيت حاصل کرنے میں کس طرح کامیاب ہو گئے تھے۔ مجھے امید ہے کہ آپ پر ایسی صورتوں میں فوقيت حاصل کرنے کی استطاعت اور امکان آشکار ہو جائے گا جب آپ کو کم اہم گردانا جاتا ہے، جیسا کہ میں نے ناموافق صورتحال پر برسوں تحقیق کے نتیجے میں سیکھا ہے۔ اور مجھے امید ہے کہ اس کتاب میں پیش کردہ تحقیق اور واقعات سے ظاہر ہو جائے گا کہ کونسا نتیجہ کارآمد ہوتا ہے، مگر اسی قدر اہم یہ بھی کہ کونسا کارآمد نہیں ہوتا۔