

فیصلہ، صرف ایک فیصلہ نہیں ہوتا

ہر با معنی فیصلہ اپنے اندر ایک چھپی ہوئی قیمت رکھتا ہے—جس کا اندازہ محض پیسے سے نہیں، بلکہ سمت، شناخت اور اقدار (Values) سے لگایا جاتا ہے۔ جب آپ ایک راستہ چننے ہیں، تو خاموشی سے کسی دوسرے راستے کو چھوڑ دیتے ہیں۔ وضاحت (Clarity) متبادل راستوں کو گننے سے نہیں، بلکہ اس بات کو دیا ننداری سے پرکھنے سے حاصل ہوتی ہے کہ آپ کے نزدیک حقیقت میں کیا اہمیت رکھتا ہے۔ سوچ سمجھ کر کیے گئے فیصلے کردار کی تعبیر کرتے ہیں۔ ہر فیصلہ صرف ایک لمحہ نہیں، بلکہ اس بات کا اعلان ہے کہ آپ کیا بن رہے ہیں۔ آگہی کے ساتھ انتخاب کریں۔

میں نے تقریباً بے خیالی میں کہا، "میں ایک تصور کے طور پر 'مواقع کی لاگت' (Opportunity Cost) کو سمجھتا ہوں—لیکن عملی زندگی میں، فیصلے اب بھی الجھادیتے ہیں۔"

انہوں نے سر ہلایا۔ "اس کی وجہ یہ ہے کہ زیادہ تر لوگ 'مواقع کی لاگت' کے بارے میں صرف تب سوچتے ہیں جب یہ واضح محسوس ہو۔"

"جیسے پیسوں کے معاملے میں؟" میں نے پوچھا۔

"بالکل،" انہوں نے کہا۔ "لیکن فیصلوں کی حقیقی قیمت شاذ و نادر ہی صرف مالی ہوتی ہے۔" انہوں نے وضاحت کی کہ انسان ہر روز ہزاروں فیصلے کرتا ہے، اور ان میں سے زیادہ تر گہرے غور و فکر کے مستحق نہیں ہوتے۔

"جب آپ کریانہ کی دکان پر جاتے ہیں،" انہوں نے کہا، "تو آپ ڈبل روٹی اور دودھ کے درمیان جمود کے ساتھ کھڑے نہیں ہو جاتے کہ زندگی کا مطلب کیا ہے۔ آپ جو ضرورت ہو، خریدتے ہیں اور آگے بڑھ جاتے ہیں۔"

"یہ بات سمجھ میں آتی ہے،" میں نے کہا۔

"اور یہ ٹھیک ہے،" انہوں نے بات جاری رکھی۔ "معمولی فیصلوں کے لیے گہرے غور و فکر کی ضرورت نہیں ہوتی۔ اس میں کوئی خطرہ نہیں ہے۔" وہ رکے اور پھر اضافہ کیا، "غلطی یہ ہے کہ ہم اہم فیصلوں کو بھی اسی طرح لیتے ہیں۔" انہوں نے وضاحت کی کہ اہم فیصلوں کے لیے ایک مختلف ذہنیت درکار ہوتی ہے—نہ جلد بازی، نہ سہولت، بلکہ ارادی اور شعوری غور و فکر۔

"مواقع کی لاگت،" انہوں نے کہا، "کا مطلب ہے کہ جب آپ ایک چیز کا انتخاب کرتے ہیں، تو آپ ہمیشہ کسی دوسری چیز کو چھوڑنے کا انتخاب کر رہے ہوتے ہیں۔"

میں نے اثبات میں سر ہلایا۔ "تب بھی جب ہمیں نظر نہ آئے۔"

"خاص طور پر تب جب آپ کو نظر نہ آئے،" انہوں نے جواب دیا۔ انہوں نے نشاندہی کی کہ زیادہ تر لوگ فیصلوں کو ایک سادہ موازنہ بنا دیتے ہیں: زیادہ فائدے بہ مقابلہ کم نقصانات۔

"یہ کاپلی پر مبنی سوچ ہے،" انہوں نے نرمی سے کہا۔ "کیونکہ تمام فائدے برابر نہیں ہوتے۔"

انہوں نے ایک مثال دی۔ "ہو سکتا ہے کہ آپ کے پاس ایک طرف دس فائدے ہوں،" انہوں نے کہا، "لیکن اگر ان میں سے کوئی بھی آپ کے لیے اہمیت نہیں رکھتا، تو آپ نے کیا حاصل کیا؟"

"اور ایک نقصان،" میں نے آہستہ سے بات بڑھائی، "ہو سکتا ہے کہ وہ ان سب پر بھاری ہو۔"

وہ مسکرائے۔ "اب آپ سوچ رہے ہیں۔" انہوں نے وضاحت کی کہ ہر سنجیدہ فیصلے کا کئی جہتوں سے جائزہ لیا جانا چاہیے۔

"مالی، جسمانی، جذباتی، اخلاقی، روحانی،" انہوں نے کہا۔ "انہیں آپ جو چاہیں نام دیں لیکن انہیں نظر انداز نہ کریں۔" پھر، انہوں نے ایک اہم بات پر زور دیا، "صرف ان فائدوں اور نقصانات کی فہرست بنانا کافی نہیں ہے،" انہوں نے کہا۔ "آپ کو ان میں سے ہر ایک کی اہمیت کا تعین کرنا ہوگا۔"

"کیسے؟" میں نے پوچھا۔

"یہ پوچھ کر،" انہوں نے جواب دیا، "کہ یہ میرے لیے واقعی کتنا اہم ہے صرف ایک تصور کے طور پر نہیں، بلکہ عملی طور پر۔" انہوں نے مجھے ایک عام طور پر سرزد ہو جانے والی غلطی سے بھی خبردار کیا، "لوگ اکثر کہتے ہیں کہ کسی چیز کو اہم ہونا چاہیے،" انہوں نے کہا، "لیکن ایسا ہوتا نہیں — کم از کم ابھی نہیں۔"

"یہ سننے میں تکلیف دہ لگتا ہے،" میں نے کہا۔

"یہ ہے،" انہوں نے جواب دیا۔ "لیکن دیانتداری ہمیشہ تکلیف دہ ہوتی ہے۔" انہوں نے سمجھایا کہ فکری وضاحت کسی چیز کی قدر و قیمت کا محض دکھاوا کرنے سے حاصل نہیں ہوتی۔ یہ اس بات کو درست طور پر تسلیم کرنے سے آتی ہے کہ آپ کے فیصلوں کے موجودہ محرکات کیا ہیں۔

"آپ اپنے فیصلوں کو ان اقدار کے ساتھ ہم آہنگ نہیں کر سکتے،" انہوں نے کہا، "جنہیں آپ نے درحقیقت اپنا یا ہی نہیں ہے۔"

میں نے ان سے پوچھا، "اگر مجھ سے کچھ چھوٹ جائے تو؟ اگر میرا اندازہ نامکمل ہو تو؟"

وہ مسکرائے۔ "وہ ہو گا ہی۔"

"تو پھر فائدہ کیا؟" میں نے پوچھا۔

"مقصد،" انہوں نے کہا، "کمال (Perfection) حاصل کرنا نہیں ہے۔ مقصد زیادہ غور و فکر کرنے والا بننا ہے۔" انہوں نے وضاحت کی کہ ایک ایسا فیصلہ جس میں تمام پہلوؤں کا متوازن جائزہ نہ بھی لیا گیا ہو (Imperfectly weighted)، ایک جذباتی اور جلد بازی میں کیے گئے فیصلے (Impulsive decision) سے کہیں بہتر ہوتا ہے — کیونکہ یہ ذہن کو کھٹھرنے، موازنہ کرنے اور فوری نتائج سے آگے دیکھنے کی تربیت دیتا ہے۔

"غور و فکر،" انہوں نے کہا، "ایک پٹھا (muscle) ہے۔" وہ آگے کی طرف جھکے اور کہا، "جب آپ بار بار ارادی طور پر فیصلہ سازی کی مشق کرتے ہیں، تو کچھ بدل جاتا ہے۔"

"کیا؟" میں نے پوچھا۔

"آپ رد عمل دینے والے (reactive) نہیں رہتے،" انہوں نے جواب دیا۔ "آپ ہنگامی صورتحال کے دھارے میں بہنا چھوڑ دیتے ہیں۔ آپ وہ انسان بن جاتے ہیں جو انتخاب کرتا ہے، بجائے اس کے کہ صرف جواب دے۔"

پھر، انہوں نے مجھے ایک آخری خیال بیان کیا، "ہر اہم فیصلہ،" انہوں نے کہا، "ایک اعلان بھی ہوتا ہے۔"

"کس چیز کا اعلان؟" میں نے پوچھا۔

"اس چیز کا جس کی آپ قدر کرتے ہیں،" انہوں نے جواب دیا۔ "اس چیز کا جو آپ چھوڑنے کے لیے تیار ہیں۔ اس بات کا کہ آپ کیا بن رہے ہیں۔" وہ رکے، اور پھر خاموشی سے کہا، "فیصلہ، کبھی بھی صرف فیصلہ نہیں ہوتا۔ یہ وہ سمت ہے جس کا انتخاب آپ بار بار کر رہے ہوتے ہیں۔"