

جب دیانتداری آپ کو راستہ دکھانے لگے

فیصلوں کو اس بنیاد پر نہیں پرکھا جاتا کہ وہ آپ کو کیا دے کر جاتے ہیں، بلکہ اس بنیاد پر کی جاتی ہے کہ انہوں نے آپ کو کیا بنا دیا ہے۔ جب دیانتداری (Integrity) آپ کا قطب نما بن جائے، تو نتائج آپ کو الجھانے کی اپنی طاقت کھودیتے ہیں۔ فوری فائدہ (Immediate gain) آپ کو الجھا کے قدم ڈگرگا سکتا ہے، لیکن سچائی اور حق کے ساتھ وابستگی آپ کے اندر ایک دیر پا وقار پیدا کرتی ہے۔ چاہے یہ راستہ آپ کے لیے کتنا ہی مہنگا کیوں نہ پڑے، سچائی کا انتخاب آپ کو ٹوٹے نہیں دیتا—اور جو انسان اندر سے سلامت رہے وہ کبھی حقیقت میں بھٹکتا نہیں ہے۔

میں نے ایک بار ان سے پوچھا، "آپ کو کیسے معلوم ہوتا ہے کہ آپ نے درست فیصلہ کیا ہے، خاص طور پر جب اس کی آپ کو بھاری قیمت چکانی پڑے؟"۔ انہوں نے کامیابی یا نتائج کا کوئی ذکر نہیں کیا۔ انہوں نے بس اتنا کہا، "میں اپنا قطب نما دیکھتا ہوں"۔

"کون سا قطب نما؟" میں نے سوال کیا۔

انہوں نے جواب دیا، "دیانتداری (Integrity) اور عزت و وقار (Honor)"۔ انہوں نے وضاحت کی کہ اکثر لوگ فیصلے کرتے وقت غلطی پانے استعمال کرتے ہیں۔ وہ فوری فائدے کو دیکھتے ہیں، نتائج کا حساب لگاتے ہیں، اور خود سے پوچھتے ہیں کہ "مجھے اس سے کیا حاصل ہوا؟"۔ یا پھر "کیا یہ میرے حق میں رہا؟"۔

انہوں نے کہا، "لیکن یہ پیمانہ بھروسے کے لائق نہیں ہیں۔ یہ آپ کو یہ تو بتاتے ہیں کہ کیا ہوا، لیکن یہ نہیں بتاتے کہ کیا وہ درست تھا یا نہیں"۔

میں نے اس زاویے سے کبھی سوچا ہی نہ تھا۔ انہوں نے سمجھایا کہ دیانتداری اور عزت و وقار کو رہنما اصول ہونا چاہیے، نہ کہ محض دکھاوے کے نظریات۔ "فیصلہ کرتے وقت سوال یہ نہیں ہونا چاہیے کہ کیا مجھے فائدہ پہنچے گا؟ بلکہ سوال یہ ہونا چاہیے کہ کیا یہ اس بات کے عین مطابق ہے جسے میں حق اور سچ جانتا ہوں؟"۔

وہ تھوڑی دیر کے لیے رکے۔ "اگر دیانتداری آپ کی رہنما ہے، تو ہو سکتا ہے کہ آپ کبھی کبھار مادی طور پر نقصان اٹھائیں، لیکن آپ کبھی بھٹکیں گے نہیں"۔

میں نے اختلاف کرتے ہوئے کہا، "لیکن نتائج بھی تو اہمیت رکھتے ہیں"۔

وہ اس بات سے متفق ہوئے اور کہا، "یقیناً رکھتے ہیں۔ لیکن وہ فیصلے کے بعد آتے ہیں؛ وہ فیصلے کے اثرات (Consequences) تو ہو سکتے ہیں، مگر فیصلے کا معیار (Criteria) نہیں"۔

انہوں نے ایک مثال دی: "دو لوگ رشوت لینے سے انکار کر دیتے ہیں۔ ایک شخص ایک بڑا موقع گنوا دیتا ہے، جبکہ دوسرے کو بعد میں کسی انعام سے نوازا جاتا ہے۔ کیا ان کے اعمال میں کوئی فرق تھا؟"۔

"نہیں،" میں نے جواب دیا۔

انہوں نے کہا، "بالکل ٹھیک۔ دیانتداری کو نتائج کی بنیاد پر نہیں پرکھا جاسکتا، کیونکہ نتائج آپ کے اختیار میں نہیں ہوتے"۔

پھر انہوں نے انسانی شخصیت کی "کاملیت" (Wholeness) کے بارے میں بات کی: "آپ تب ہی اکامل (Whole) ہوتے ہیں جب آپ کے فیصلے آپ کے ضمیر سے اختلاف نہ کریں"۔ جب کوئی شخص اپنی دانست میں درست بات کے خلاف عمل کرتا ہے، تو چاہے اسے کچھ حاصل ہی کیوں نہ ہو جائے، اس کے اندر کچھ ٹوٹ پھوٹ جاتا ہے۔ لیکن جب وہ سچائی کے ساتھ ہم آہنگ ہو کر عمل کرتا ہے، تو چاہے اسے نقصان ہی کیوں نہ اٹھانا پڑے، اس کے اندر کچھ مضبوط ہو جاتا ہے۔ انہوں نے کہا، "اسی اندرونی ہم آہنگی کا نام وقار (Dignity) ہے"۔

میں نے ان سے پوچھا کہ یہ سب اتنا مشکل کیوں ہے؟

انہوں نے بغیر کسی ہچکچاہٹ کے جواب دیا: "فوری فائدہ"۔ انہوں نے سمجھایا کہ دیانتداری کا سب سے بڑا امتحان تکلیف نہیں، بلکہ ترغیب (Temptation) ہے۔ "تکلیف انسان کو صابر بنا سکتی ہے، لیکن ترغیب اسے تاویل میں گھرنے (Rationalize) پر مجبور کر دیتی ہے"۔

انہوں نے اس بات کی نشاندہی کی کہ قرآن بارہا اسی طرز عمل کو نمایاں کرتا ہے: لوگ سچائی کو اس لیے رد نہیں کرتے کہ وہ واضح نہیں ہوتی، بلکہ اس لیے کرتے ہیں کہ اسے قبول کرنے کے لیے صبر، ضبط نفس اور قربانی کی ضرورت ہوتی ہے۔

انہوں نے کہا، "وہ فوری فائدہ چاہتے ہیں۔ جبکہ سچائی اکثر آپ سے انتظار کا تقاضہ کرتی ہے۔" انہوں نے روزمرہ کی ایک سادہ مثال دی: "ایک دکاندار تھوڑی سی بددیانتی کر کے آج زیادہ کما سکتا ہے۔ یا پھر وہ دیانتدار رہ کر آہستہ آہستہ لوگوں کا اعتماد حاصل کر سکتا ہے۔"

"ایک فوری فائدہ ہے،" میں نے کہا، "اور دوسرا خیر سے ملنے والا۔"

"اور ان میں سے صرف دوسرا ہی عزت و وقار کمانا ہے،" انہوں نے جواب دیا۔

انہوں نے واضح کیا کہ بہت سے لوگ آخرت پر ایمان کا دعویٰ تو کرتے ہیں، لیکن جیتے ایسے ہیں جیسے صرف حال (Present) کا وجود ہو۔ "مستقبل پر یقین کا ثبوت حال میں صبر سے ملتا ہے۔"

جب کوئی شخص اپنی خواہشات کو تھوڑے وقت کے لیے روک نہیں پاتا، غیر یقینی صورت حال کو برداشت نہیں کر پاتا، یا اس حقیقت کو قبول نہیں کر پاتا کہ انعام فوری طور پر یا شاید اس زندگی میں نہ ملے، تو وہ آہستہ آہستہ خود کو اس بات کا عادی بنا لیتا ہے کہ جب بھی سچائی اسے مشکل میں ڈالے، وہ اسے رد کر دے۔

میں نے سوچا کہ لوگ اکثر کتنی آسانی سے کہہ دیتے ہیں، "میرے پاس کوئی چارہ نہیں تھا۔"

انہوں نے نفی میں سر ہلایا۔ "انتخاب ہمیشہ موجود ہوتا ہے۔ اصل سوال یہ ہے کہ آپ کون سی قیمت چکانے کے لیے تیار ہیں۔" فوری فائدہ تھوڑے وقت کی تکلیف سے تو بچا لیتا ہے، لیکن دیانتداری طویل مدتی اخلاقی گراؤ (Corrosion) سے بچنے کے لیے قلیل مدتی تکلیف کو قبول کر لیتی ہے۔

گفتگو کے اختتام پر انہوں نے ایک ایسی بات کہی جسے میں نے بعد میں لکھ لیا۔ "دیانتداری کو اپنا قیاس نہ بناؤ۔ اور وقار (Honor) کو اپنا راستہ متعین کرنے کی سمت۔ جب تم ایسا کرو گے، تو تمہیں اپنے فیصلوں کا جواز پیش کرنے کی ضرورت نہیں پڑے گی۔ خواہ وہ فیصلے تمہیں کتنی ہی تکلیف کیوں نہ دیں۔"

مجھے تب احساس ہوا کہ مشکل ترین فیصلے وہ نہیں ہوتے جن کے نتائج برے نکلیں۔ بلکہ مشکل ترین فیصلے وہ ہوتے ہیں جہاں غلط راستہ آپ کو فوری فائدہ دے رہا ہو۔ اور یہی وہ مقام ہے جہاں دیانتداری ثابت کرتی ہے کہ اس کی اصل اہمیت کیا ہے۔