محرک اصولوں سے زیادہ اہم کیوں ہے

جب زندگی آسان ہو تو قوانین اور ضابطے رویوں کی رہنمائی کر سکتے ہیں، لیکن جب قیمت چکانے کا وقت آئے تو محرکات ہی ہماری اصل حقیقت کو بے نقاب کرتے ہیں۔ دیانت داری کا آغاز اسی لمحے ہوتا ہے جب سچائی باعثِ زحمت (Inconvenient) بن جائے۔ جب آپ کا گہرا ترین محرک سچائی اور اپنے اس تشخص سے وفاداری ہو جسے آپ کھونا نہیں چاہتے، تو ترغیب اپنی طاقت کھو دیتی ہے۔ کردار کی آزمائش تب نہیں ہوتی جب کچھ داؤ پر نہ لگا ہو— بلکہ اس کا ثبوت تب ملتا ہے جب سہولت پسندی آپ کے کانوں میں سرگوشی کرے اور آپ پھر بھی درست بات کا انتخاب کریں۔

انہوں نے ایک ایسا سوال پوچھا جو بظاہر بالکل سادہ معلوم ہوتا تھا: "محرکات کیوں اہم ہوتے ہیں؟" میں نے ایک لمحہ سوچا اور وہی روایتی جواب دیا جو عموماً لوگ دیتے ہیں: "کیونکہ وہ ہماری رہنمائی کرتے ہیں؟" انہوں نے سر ہلایا اور کہا، "ہاں، لیکن اس سے بھی اہم بات یہ ہے کہ دباؤ پڑنے پر اصول وضوابط دم توڑ دیتے ہیں۔" انہوں نے وضاحت کی کہ عام زندگی میں سچ بولنا زیادہ مشکل نہیں ہوتا۔ زیادہ تر وقت جھوٹ بولنے کی کوئی وجہ نہیں ہوتی؛ نہ کوئی ظاہری فائدہ نظر آتا ہے اور نہ ہی کسی فوری نقصان کا خوف ہوتا ہے۔ "ان لمحات میں،" انہوں نے کہا، "کردار کا بوجھ محسوس نہیں ہوتا۔"

اصل امتحان کہیں اور ہوتا ہے۔ انہوں نے کہا، "اصل مشکل تب نہیں ہوتی جب سچ بولنا آسان ہو۔" بلکہ امتحان تب ہوتا ہے جب جھوٹ کام کر جائے۔ جب حقائق کے خلاف بولنا آپ کو شرمندگی سے بچا سکتا ہو یا سچ کو توڑ مروڑ کر پیش کرنا آپ کو نقصان سے محفوظ رکھ سکے۔ جب خاموش رہنا یا حقیقت کو مسخ کرنا تحفظ فراہم کرتا نظر آئے۔ انہوں نے کہا، "یہی وہ لمحات ہیں جہاں لوگوں کو معلوم ہوتا ہے کہ وہ درحقیقت کس مقصد کے لیے جی رہے ہیں۔"

انہوں نے دوٹوک الفاظ میں کہا، "اگر آپ کی اخلاقیات صرف اصولوں پر مبنی ہے، تو یہ دباؤ کے سامنے نہیں ٹک سکے گی۔" اصول بیرونی ہوتے ہیں جبکہ دباؤ اندرونی ہوتا ہے، اور جب ان دونوں کا ٹکراؤ ہو تو عموماً دباؤ ہی غالب آتا ہے۔ انہوں نے سمجھایا کہ کسی بڑے محرک (Motive) کے بغیر— یعنی کوئی ایسی چیز جو آسائش، شہرت یا فوری فائدے سے زیادہ اہم ہو— لوگ خود سے سمجھوتے کرنا شروع کر دیتے ہیں۔ 'صرف اس ایک بار'، 'کسی کو پتہ نہیں چلے گا' یا 'یہ اتنا سنگین معاملہ نہیں ہے'۔ ایسا اس لیے نہیں ہوتا کہ لوگ برے ہیں، بلکہ اس لیے ہوتا ہے کہ وہ کسی ٹھوس بنیاد سے محروم (Unanchored) ہیں۔

انہوں نے مثال کے طور پر ایک عام سی صورتحال بتائی: ایک شخص کام کے دوران چھوٹی سی غلطی کرتا ہے۔ کچھ بھی غیر قانونی یا ڈرامائی نہیں۔ لیکن اسے تسلیم کرنے سے شرمندگی ہو سکتی ہے یا مالی نقصان کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے۔ اس کے پاس دو راستے ہیں:

- سچ بولے اور نتائج قبول کرے
- حقائق میں معمولی تبدیلی کر کے مسئلے سے نکل جائے

انہوں نے کہا، "اگر پیچھے کوئی گہرا مقصد نہ ہو، تو سچ محض ایک انتخاب (Optional) بن جاتا ہے۔ اور اختیاری اقدار خوف کے سامنے نہیں ٹھہرتیں۔" "مضبوط محرکات ترغیب کو ختم نہیں کرتے، بلکہ اس پر غالب آجاتے ہیں۔ ایک شخص جو دیانت داری کو اپنی شناخت سمجھتا ہے، وہ یہ نہیں پوچھتا کہ "کیا اس سے مجھے فائدہ ہوگا؟" بلکہ وہ یہ سوال کرتا ہے کہ "اگر میں نے ایسا کیا، تو میں کیسا انسان بن جاؤں گا؟" وہ شخص جو اللہ کے حضور جوابدہی کو اہمیت دیتا ہے، وہ کامیابی کا اندازہ صرف نتائج سے نہیں بلکہ اپنے عمل کی (خدا کے احکامات سے) ہم آہنگی سے لگاتا ہے۔ انہوں نے کہا، "محرک دراصل وہ چیز ہے جس کا سودا کرنے پر آپ کبھی تیار نہیں ہوتے۔"

انہوں نے مجھے ایک طالب علم کے بارے میں بتایا جس نے امتحان میں نقل کرنے سے انکار کر دیا تھا، حالانکہ باقی سب نقل کر رہے تھے اور وہاں کوئی نگران (Invigilator) بھی موجود نہیں تھا۔ جب وجہ پوچھی گئی، تو اس نے یہ نہیں کہا کہ "نقل کرنا غلط ہے۔" بلکہ اس نے کہا، "کیونکہ میں ایسا شخص نہیں بننا چاہتا جو موقع ملنے پر دھوکہ دہی کرے۔" انہوں نے کہا، "یہ ہے اصل محرک۔ سزا کا خوف نہیں، نہ ہی تعریف کی تمنا، بلکہ اپنے اندرونی معیار کے ساتھ وفاداری۔"

انہوں نے مسکراتے ہوئے ایک گہری بات کہی: "آپ کو اپنے محرکات کا پتہ ان کے بارے میں باتیں کرنے سے نہیں چلتا، بلکہ ان کا پتہ تب چلتا ہے جب کچھ داؤ پر لگا ہو۔" جب سچ بولنے کی قیمت چکانی پڑے، جب سچائی آپ کو تنہا کر دے، یا جب دیانت داری کامیابی کی راہ میں تاخیر کا باعث بنے۔ یہی وہ مقام ہے جہاں محرکات یا تو کھل کر سامنے آجاتے ہیں یا پھر غائب ہو جاتے ہیں۔

مضبوط مقصد کے بغیر زندگی محض ردِ عمل (Reactive) بن کر رہ جاتی ہے۔ آپ اقدار کے بجائے خطرات کے مطابق ردِ عمل دیتے ہیں اور مقصد کے بجائے عارضی ریلیف کے پیچھے بھاگتے ہیں۔ آپ کردار کے بجائے صرف بقا کی فکر کرتے ہیں۔ "عارضی تحفظ،" انہوں نے کہا، "دیرپا دیانت داری کا سب سے بڑا دشمن ہے۔"

انہوں نے ایک ایسی بات پر گفتگو ختم کی جو میرے دل میں گھر کر گئی: "اگر آپ کے سچ بولنے کی واحد وجہ یہ ہے کہ سچ بولنا آسان ہے—تو آپ ابھی سچے نہیں بنے۔" سچائی کا امتحان تب ہوتا ہے جب وہ مہنگی پڑنے لگے۔ دیانت داری تب شروع ہوتی ہے جب سمجھوتہ کرنا پرکشش لگے۔ کردار کا آغاز تب ہوتا ہے جب محرک سہولت پر بھاری پڑ جائے۔

اور یہی وجہ ہے کہ محرک اصولوں سے زیادہ اہم ہے۔ کیونکہ جب دباؤ بڑھتا ہے، تو اصول پوچھتے ہیں، "مجھے کیا کرنا چاہیے؟" جبکہ محرکات جواب دیتے ہیں، "میں کیا بننے سے انکار کر رہا ہوں؟" اور یہی جواب—کسی بھی اصول سے بڑھ کر—انسان کو تب صحیح راستے پر رکھتا ہے جب حقائق میں ہیر پھیر کی گنجائش ہو اور فائدے پرکشش ہوں۔