© rasailojaraid.com

دعوت اور انسانی نفسیات

حافظ محمد سجاد

کسی دعوت کی کامیابی کے لیے دو باتیں ضروری ہیں ۔ دعوت دینے والے کا کردار اور دعوت کا انداز اور طریقہ کار ۔ دعوت بجائے خود کتنی ہی پرکشش کیوں نہ ہو' کسی معاشرہ میں اسی وقت جڑ پکڑتی ہے جب اسے حکیمانہ انداز میں پیش کیا جائے' مخاطب کی ذہنیت' استعداد اور حالات کو سمجھ کر اور موقع ومحل کو دیکھ کر دانائی کے ساتھ بات کی جائے' فرق مراتب اور مخاطب کی نفسیات کو مدنظر رکھا جائے' مخاطب کے جذبات کو ابھارا جائے ۔ گمراہیوں اور برائیوں کا محض عقلی حیثیت سے ابطال نہ کیا جائے بلکہ انسانی فطرت میں ان کے لیے جو نفرت پائی جاتی ہے اسے بھی ابھارا جائے ۔ اعمال صالحہ کی خوبی ہی ثابت نہ کی جائے بلکہ ان کی طرف رغبت اور شوق بھی پیدا کیا جائے ۔ ایسے انداز اور طریقہ کار اختیار کیے جائیں جن سے طبائع مانوس ہوں' اور جن سے تحریک پیدا ہو ۔ دعوت میں خیر خواہی اور تالیف قلب کے ساتھ ایسی تڑپ اور دلسوزی ہو کہ مخاطب محسوس کرے کہ ناصح کے دل میں اس کی اصلاح کے لیے تڑپ ہے اور وہ اس کی بھلائی چاہتا ہے ۔

داعیِ اعظم صلی اللہ علیہ وسلم کی زبان وحی ترجمان سے اصول دعوت بھی معلوم ہوئے اور آپ کے اسوہ حسنہ سے دعوت کے عملی پہلو سامنے آئے ۔

اُدْعُ اِلٰی سَبِیْلِ رَبِّکَ بِالْحِکْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِیْ هِیَ اَحْسَنُ (النحل' ۱۶ ـ ۱۲۵)

"اپنے رب کے راستے کی طرف دعوت دو حکمت اور عمدہ نصیحت کے ساتھ اور لوگوں سے مباحثہ کرو ایسے طریقے پر جو بہترین ہو"۔

دعوت کی جڑیں اس وقت تک مضبوط نہیں ہوتیں اور اس کی شاخیں پھیل کر پھل نہیں دیتیں جب تک اس کی اساس پختہ دلیل پر قائم نہ ہو اور داعیِ حق اپنی دعوت کو عام کرنے کے لیے دانشمندانہ اور خوبصورت ادبی اسلوب نہ اپنائے ۔ رسول اللہؐ کی دعوت میں ایسے اوصاف تھے جو عقل کو قبولیت پر آمادہ کر دیتے ۔ آپؐ پیامِ حق کی اشاعت کے لیے ایسے طریقے اپناتے تھے جو یقینی کامیابی کے ضامن ہوتے' موقع کے مطابق گفتگو فرماتے اور مطلب کو اس کی شایانِ شان پیرایہ دیتے' مختلف قبائل

© rasailojaraid.com

© rasailojaraid.com

کے افراد سے ان کی ذہنی سطح سے ہم آہنگ ہو کر کلام کرتے ۔

کتب سیَر و احادیث کے مطالعہ سے معلوم ہوتا ہے کہ آپؐ دعوت و تبلیغ میں مخاطب کی ذہنی و جسمانی طاقت ' ان کی فطری صلاحیت ' اور ان کے مزاج و طبیعت کو مدنظر رکھتے ۔ دعوت کے حکیمانہ اسلوب آپؐ کو ودیعت کیے گئے تھے ' مثلاً

آپ مشاہدے کے لیے کسی چیز کی ظاہری ہیئت کی طرف اشارہ کرتے یا اس کے پاس کھڑے ہو جاتے تھے اور پھر اس سے اپنی بات مستنبط کرتے تھے ۔ ایک بار آپؐ کا بازار سے گزر ہوا۔ بازار کی اپنی ایک دنیا ہے 'کوئی خریداری کرتا ہے اور کوئی بیچتا ہے ۔ایک اپنے سامان کا بھاؤ اور قیمت بتاتا ہے تو دوسرا اس کی طرف متوجہ ہوتا ہے ۔ایک شخص نفع کمانے کی دھن میں رہتا ہے ۔تو دوسرا سستا سامان خریدنے کی فکر میں رہتا ہے ۔رسول اللہؐ نے لوگوں کو اس ماحول میں اس دنیا کی قدر و قیمت بتائی جس پر لوگ ٹوٹے پڑ رہے ہیں ۔ایک کن کٹی بکری کے بچہ کی لاش پڑی تھی ۔ آپؐ نے اپنے ساتھیوں کو مخاطب کر کے پوچھا: تم میں سے کون اسے ایک درہم میں خریدنے کے لیے تیار ہے ۔ صحابہ نے کہا کہ اسے تو کسی قیمت پر بھی لینے کا سوال نہیں ہے ۔ آپ نے فرمایا: خدا کی قسم تمھاری نظروں میں یہ بچہ جتنا بے وقعت ہے ' دنیا اللہ کی نظروں میں اس سے زیادہ بے وقعت ہے ۔ (الترغیب)۔

اس طرح آپ نے حکمت سے دنیا کی قدر و قیمت واضح فرما دی اور ساتھ ہی اللہ تعالیٰ کی عظمت اور بے نیازی کی عظیم صفت کو عمدہ طریقے سے ذہن نشین کرا دیا۔ اس طرح محسوس طریقے سے دعوت قلب و ذہن پر اثر انداز ہوتی ہے اور مخاطب فوراً قبول کرتا ہے ۔

حضور اکرمؐ کا ایک نفسیاتی اور دعوتی اسلوب یہ بھی تھا کہ آپؐ مختلف اوقات میں ایک ہی سوال کے مختلف جوابات دیتے ' مثلاً ایک شخص آتا ہے وہ سب سے افضل اعمال کے بارے میں سوال کرتا ہے ۔ آپؐ اس کو جہاد کا عمل بتاتے ہیں ۔دوسرے کو صلہ رحمی کا کہتے ہیں ۔ بظاہر ان اقوال میں تضاد ہے مگر حقیقت میں یہ جوابات مخاطب کے ذہن اور نفسیات کو سامنے رکھ کر دیے گئے ہیں ۔ حضرت عبداللہ بن عمرو بن العاص روایت کرتے ہیں کہ ہم نبی صلی اللہ علیہ وسلم کے پاس بیٹھے تھے ۔ کہ ایک نوجوان آپؐ کی خدمت میں حاضر ہوا اور دریافت کیا 'یا رسول اللہؐ کیا میں روزے کی حالت میں بوسہ لے سکتا ہوں ۔آپؐ نے فرمایا نہیں 'پھر ایک بوڑھا حاضر ہوا اور عرض کیا یا رسول اللہؐ کیا میں روزے کی حالت میں بوسہ لے سکتا ہوں؟ فرمایا 'ہاں! مجلس میں موجود لوگ ایک دوسرے کی طرف دیکھنے لگے تو رسول اللہؐ نے فرمایا مجھے تمھارا ایک دوسرے کی جانب سے دیکھنا معلوم ہے ۔بوڑھا آدمی اپنے نفس کو قابو میں رکھ سکتا ہے (احمد)۔

آپؐ کی دعوت کی ایک اہم بات اور اصول سننے والے کی استعداد تھا۔ آپؐ بدوی اور شہری '

© rasailojaraid.com

© rasailojaraid.com

پڑھے لکھے اور ان پڑھ ، عقل و تجربہ کے مختلف مدارج والے انسانوں کو مختلف طریقوں سے دعوت دیتے۔ امام باہلیؓ سے روایت ہے کہ ایک قریشی نوجوان آنحضورؐ کے پاس آیا اور کہنے لگا: حضورؐ مجھے زنا کی اجازت دیں۔ تمام لوگ اس پر جھپٹے ، اسے سخت سست کہا اور اسے بات کرنے سے روکا۔ آپؐ نے اسے قریب کیا اور جب وہ آپؐ کے قریب ہوا تو آپؐ نے فرمایا: کیا تم اپنی والدہ کے لیے اسے پسند کرو گے؟ کہنے لگا اللہ مجھے آپ پر قربان کرے ، خدا کی قسم ہرگز نہیں۔ فرمایا: کہ لوگ بھی اپنی ماؤں کے لیے اسے ناپسند کرتے ہیں۔ آپؐ نے فرمایا: اسے اپنی بیٹی کے لیے پسند کرو گے؟ کہنے لگا ہرگز نہیں۔ آپؐ نے فرمایا کہ لوگ بھی اپنی بیٹیوں کے لیے اسے ناپسند کرتے ہیں۔ پھر آپؐ نے اس کی بہن ، پھوپھی ، خالہ کا ذکر کیا اور ہر مرتبہ وہ مذکورہ جواب دہراتا۔ حضورؐ نے اس پر اپنا ہاتھ رکھا اور فرمایا اے اللہ اس کے گناہ کو بخش دے ، اس کے دل کو صاف کر دے اور اس کے قوئ جنسیہ کو محفوظ کر دے۔ راوی کہتے ہیں کہ اس نوجوان نے اس کے بعد کبھی کسی کی طرف التفات نہ کیا (مسند احمد)۔

اس واقعہ سے معلوم ہوتا ہے کہ آپؐ مخاطب کی نفسیات اور ذہنی مرتبہ کو کتنی اہمیت دیتے تھے۔ بعض اوقات آپؐ بدوی زبان میں گفتگو فرماتے۔ مخاطب اپنی زبان سن کر خوش ہو جاتا اور بات کو بہتر طریقہ سے سمجھ سکتا۔ خطیب بغدادی نے اپنی سند سے عاصم الاشعریؓ کا قول نقل کیا ہے کہ انھوں نے رسول اکرمؐ کو اشعریوں کے مخصوص لہجے میں بات کرتے سنا۔ وہ "لام" کو "میم" سے تبدیل کر دیتے ہیں۔ آپؐ نے اپنے لہجے کو چھوڑ کر مخاطب کی لغت میں بات کی۔ اس سے مخاطب اپنائیت محسوس کرتا ہے اور اس پر خوشگوار اثر پڑتا ہے۔

آپؐ شہری لوگوں سے ان کے انداز و معیار کے مطابق گفتگو فرماتے اور بدوی سے اس کی ذہنیت کے مطابق بات کرتے۔ اس کی بہترین مثال حضرت ابوھریرہؓ کی وہ روایت ہے جس میں بنی فزارہ کے ایک بدوی شخص کے آنحضرتؐ کی خدمت میں حاضر ہونے کا ذکر ہے۔ اس نے کہا کہ میرے ہاں ایک سیاہ رنگ کا لڑکا پیدا ہوا ہے۔ میں نے اسے قبول کرنے سے انکار کر دیا ہے کیونکہ ہم میاں بیوی میں کوئی بھی سیاہ رنگ کا نہیں ہے۔ آنحضرتؐ نے اس کی سمجھ بوجھ اور پیشہ کے مطابق جواب مرحمت فرمایا۔ اس سے پوچھا: کیا تمھارے پاس کچھ اونٹ ہیں؟ اس نے کہا جی ہاں۔ آپؐ نے پھر دریافت فرمایا: وہ کس رنگ کے ہیں؟ اس نے کہا سرخ رنگ کے۔ آپؐ نے اس پر سوال کیا: ان میں کوئی "اورق" یعنی خاکستری رنگ کا یا کم سیاہ رنگ کا کوئی اونٹ بھی ہے؟ اس نے کہا جی ہاں ہے۔ آنحضرتؐ نے فرمایا: اب تم ہی بتاؤ کہ سرخ رنگ کے اونٹوں میں یہ سیاہی کیسے آگئی؟ اس نے جواب میں کہا ممکن ہے اس کے نسب میں کوئی اونٹ خاکستری یا سیاہ رنگ کا ہو اور یہ اس کی جھلک ہو۔ جب بات یہاں تک پہنچ گئی تو آپؐ نے یہ کہہ کر اس کے شبہ کو دور کر دیا کہ یہاں بھی یہ ہو سکتا ہے کہ یہ

© rasailojaraid.com

© rasailojaraid.com

نسب کا کرشمہ ہو اور اس میں تمہاری بیوی کا کوئی قصور نہ ہو (مسلم)۔

انسان کے جذبات و احساسات کو تعمیری رخ دینے کا نام تربیت ہے۔ سرکار دوعالم صلی اللہ علیہ وسلم اپنے مخاطبین کے مزاج اور نفسیات کو ملحوظ رکھنے کے ساتھ ان کے جذبات کا بھی خیال رکھتے تھے۔ اگر جذبات میں اشتعال محسوس کرتے تو کوئی ایسی بات زبان سے نہ نکالتے اور نہ عملاً کوئی ایسی روش اختیار کرتے، جس سے جذبات بے قابو ہو جائیں۔ جذبات و احساسات کی رعایت کر کے انھیں صحیح اور تعمیری رخ دیتے اور جذبات کو اللہ تعالیٰ اور اس کے رسولؐ کی محبت اور دین اسلام کے لیے عظمت و سربلندی کی طرف پھیر دیتے۔ ایسی ایک مثال غزوہ حنین کے موقع پر پیش آئی۔

رسول اللہؐ نے غزوۂ حنین سے واپسی میں مقام جعرانہ پر جب جنگی قیدی اور مال غنیمت تقسیم فرمایا تو سرداران قریش کو جو تازہ تازہ مسلمان ہوئے تھے، مال غنیمت میں وافر حصہ عطا فرمایا جس کے دعوتی و نفسیاتی مصالح تھے۔ اسے انصار نے محسوس کیا۔ بعض نوجوان آپس میں اس احساس کا اظہار کرنے لگے۔ آپؐ نے اس موقع پر انصار کو جمع کیا اور نہایت حکمت سے ان کے دلوں کو مٹھی میں لیا۔ پہلے ان پر اپنے احسانات کا تذکرہ کیا اور پھر ان کے اپنے پر۔ آپؐ نے یہ تاریخی الفاظ کہے: اے انصار کیا یہ بات آپ کو پسند نہیں ہے کہ لوگ تو اپنے خیموں میں اونٹ اور بکریاں لے کر جائیں اور آپ اللہ کے رسولؐ کو لے کر واپس جائیں۔ بخدا اگر ہجرت نہ ہوتی تو میں خود انصار کا ایک فرد ہوتا۔ لوگ کسی گھاٹی یا وادی میں چلیں تو میں اس وادی میں چلوں گا جس میں انصار چلیں گے۔ اے اللہ انصار پر، انصار کی اولاد پر، انصار کی نسل در نسل پر اپنا فضل فرما۔

یہ سن کر انصار اتنا روئے کہ ان کی داڑھیاں آنسوؤں سے تر ہو گئیں اور کہنے لگے ہم اپنی اس قسمت پر نازاں ہیں کہ رسول اللہؐ ہمارے حصہ میں آئے۔ جو نصیب میں آیا ہم اس پر راضی ہیں (بخاری)۔

اس طرح رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے اسلام اور اپنی ذات کے ساتھ ان کے تعلق کو ایک نئے انداز سے بیان فرما کر ان میں وفاداری اور دین اسلام کے لیے محبت میں مزید اضافہ کر دیا۔ آپؐ نے ان کے جذبات و احساسات کی خود ترجمانی فرمائی۔ اور استفہامیہ انداز اختیار فرمایا جس سے بات سننے والوں کے قلب و ذہن میں اترتی چلی گئی۔ اور اس کا اثر اسی وقت ظاہر ہو گیا۔ آپؐ نے ان کے دلوں میں جہاں اللہ اور اپنے لیے محبت کے جذبات ابھارے، وہاں دنیا کے مال و متاع کی حقیقت بھی واضح فرمائی کہ یہ متاعِ قلیل ہے جس سے ضعیف الایمان مسلمانوں کی تالیف قلب کا سامان کیا گیا۔

اس طرح آپؐ نے ایک طرف نو مسلم اہل مکہ کی نفسیات کو مدنظر رکھا تو دوسری طرف انصار کو جو دعوت اسلامی کے مددگار اور آپؐ کی محبت سے سرشار تھے، انھیں اپنی محبت اور ان کی اپنے ساتھ

© rasailojaraid.com

© rasailojaraid.com

وابستگی کو اس انداز سے بیان فرمایا کہ وہ اپنی قسمت پر ناز کرنے لگے۔

بعض مبادی کے وجود پذیر ہونے سے سیکھنے کا عمل آسان ہو جاتا ہے۔ اور اگر یہ اصول و مبادی نہ پائے جائیں تو انسان بالکل سیکھ نہیں پاتا یا بہت مشکل اور دھیمی رفتار سے سیکھتا ہے۔ عصر حاضر کے ماہرین نفسیات نے فن تعلیم و تعلم اور ابلاغی نفسیات پر مفصل تجرباتی بحثیں کی ہیں اور بہت باریک بینی سے ان مبادی کی تحدید کی ہے۔ اس نقطہ نظر سے جب سیرت نبویؐ کے دعوتی پہلو کا مطالعہ کیا جائے تو معلوم ہوتا ہے کہ کس قدر انسانی نفسیات کو مدنظر رکھا گیا ہے۔ آپؐ نے صحابہ کرامؓ کی نفسیات کے مطابق دعوت کو پیش کیا اور تربیت ' تعمیر سیرت اور شخصیت سازی نیز اسلام کی دعوت و نشر و اشاعت میں ان اصول و مبادی سے پورا فائدہ اٹھایا۔

حضور اکرمؐ کا ارشاد ہے یسروا ولاتعسروا وبشروا ولاتنفروا (بخاری) "آسانیاں پیدا کرو' لوگوں کے لیے مشکلیں کھڑی نہ کرو' انھیں خوشخبری سناؤ۔ انھیں دین سے متنفر نہ کرو"۔ اس فرمان نبویؐ کا یہی مطلب ہے کہ مخاطب کے سامنے بات اس طور پر رکھی جائے کہ اس کے اندر اس کے لیے رغبت اور میلان پیدا ہو' اسے دین سے بیزار اور متنفر نہ کیا جائے۔ حضرات صحابہ کرامؓ کو آپؐ کے اس فرمان کا بڑا پاس تھا اور وہ اس کا بڑا اہتمام کرتے تھے۔ فقیہ امت حضرت عبداللہ بن مسعودؓ' ہفتہ میں صرف ایک دن وعظ و نصیحت اور تذکیر فرماتے تھے۔ لوگوں نے کہا: ہم چاہتے ہیں کہ آپ اس تذکیر کو روز کا معمول بنائیں۔ آپ نے فرمایا: میں ایسا کر سکتا ہوں لیکن صرف اس لیے نہیں کرتا ہوں کہ اس سے آپ لوگ اکتا جائیں گے۔ میں وقفہ' حضور پاکؐ کے نقش قدم کی پیروی کے علاوہ کسی اور وجہ سے نہیں دیتا۔ آنحضورؐ ہمیں وقفہ وقفہ سے ہی وعظ و نصیحت اور تذکیر و یاد دہانی فرمایا کرتے تھے تاکہ ہم لوگ اکتاہٹ اور بے دلی کا شکار نہ ہوں (بخاری)۔

انسانی نفسیات کی رعایت کی اس سے بہتر کوئی مثال نہیں ہو سکتی۔ ہم اصول مبادی میں چند ایک کا ذکر کرتے ہیں۔ جنہیں رسول اللہؐ دعوت اسلام اور صحابہ کرامؓ کی تعلیم و تربیت کے سلسلے میں برتتے تھے۔

محرکات: محرکات وہ عوامل ہوتے ہیں جو کسی فرد کے اندر کسی کام کی تحریک پیدا کرتے ہیں یا اس کا شوق بڑھاتے ہیں۔ دنیا میں رونما ہونے والے تمام واقعات کسی نہ کسی محرک کا نتیجہ ہوتے ہیں۔ دعوت و ارشاد کے حوالے سے تربیت انسانی کے لیے جو محرکات کارگر ثابت ہوتے ہیں ان میں ترغیب و ترہیب ' انعامات ' معاوضہ ' مقابلہ و مسابقت ' حوصلہ افزائی ' توجہ و دلچسپی وغیرہ شامل ہیں۔

قرآن مجید کے تربیتی منہاج کے مطالعہ سے معلوم ہوتا ہے کہ ترغیب و ترہیب کے ذریعے عمل کو ابھارا گیا ہے۔ نیک اعمال کے لیے انعامات و اکرام کی تحریص (Incentive) دلائی گئی

© rasailojaraid.com

© rasailojaraid.com

ہے۔ انسان کے ذوق جمالیات کو مدنظر رکھ کر نیکی اور بھلائی کی طرف دعوت کے لیے ایک خاص اسلوب اختیار کیا گیا ہے۔ اور انسان کے سامنے محسوس شواہد کے ذریعے ان انعامات کی منظرکشی کی گئی ہے تاکہ دعوت قبول کرے اور اس کا اجر پائے۔ مثلاً نیکی اور بھلائی اختیار کرنے والوں، اور اس سلسلے میں جو تکالیف پیش آئیں ان پر صبر کرنے والوں کے لیے جس اجر کا وعدہ کیا گیا ہے اس کا قرآن میں مختلف مقامات پر متعدد آیات میں نہایت دلکش انداز میں تذکرہ کیا گیا ہے۔ یہ انسان کا فطری داعیہ ہے کہ وہ کسی کام کو اسی وقت بہترین انداز سے کرتا ہے جب اس کو اس کے بدلے فوائد و ثمرات کی یقین دہانی کرائی جائے۔ قرآن مجید نے اسی فطری داعیہ کے پیش نظر ان اشیا کا ذکر کیا ہے جس کی ہر انسان خواہش رکھتا ہے۔

رسول اللہؐ نے بھی دعوت حق پیش کرتے ہوئے، ترغیب و ترہیب سے محرک عمل کو ابھارا۔ ابتدائی دور میں رسول اللہؐ کی توجہ اس طرف تھی کہ عقیدہ توحید کی دعوت دی جائے۔ شرک سے نکالا جائے۔ آپؐ آخرت میں ثوابِ عظیم اور جنت کا وعدہ کر کے لوگوں کو ایمان اور توحید کی راہ اختیار کرنے اور شرک سے دور رہنے کی ترغیب دیتے۔ یہ ترغیب فقط آخرت کے حوالے سے نہیں تھی بلکہ آپؐ یہ بھی فرماتے کہ دنیا میں تم فلاح پاؤ گے۔ اور تمھیں اس کے عوض عزت و شرف اور بزرگی عطا ہوگی۔ مثلاً ابن سعد، نے الطبقات الکبریٰ میں لکھا ہے کہ رسول اللہؐ حج کے موسم میں دعوت و تبلیغ کے لیے ہر اس قبیلہ کے پاس جاتے جو خانہ کعبہ کی زیارت کے لیے آتا، ان کو دعوت پیش کرتے اور فرماتے، لوگو! لا الٰہ الا اللہ کہو اور فلاح پاؤ۔ عرب تمھارے زیر نگیں ہوگا اور عجم پر تمھاری حکمرانی ہو گی۔ اسی طرح بیعتِ عقبہ اولیٰ کے اصحاب سے آپؐ نے فرمایا کہ اگر تم نے اس عہد کو پورا کیا تو تمھارے لیے جنت ہے (بخاری)۔ ایک مرتبہ آپؐ تشریف لے جا رہے تھے کہ آپؐ نے دیکھا کہ آلِ یاسرؓ کو قریش ایذا دے رہے ہیں۔ آپؐ نے فرمایا "اے آل یاسرؓ صبر کرو، تمھارے لیے جنت کا وعدہ ہے" (ابن ہشام)۔

کبھی آپؐ قصے کہانیوں سے جذبہ عمل کو ابھارتے کیونکہ قصے اور کہانیاں انسان کو متوجہ کرتی ہیں، سننے کی رغبت پیدا کرتی ہیں اور واقعات کا تسلسل معلوم کرنے کا شوق پیدا کرتی ہیں۔ اس لیے دعوت و ارشاد میں قصوں اور واقعات کا استعمال انتہائی موثر ہے۔ قرآن مجید نے تربیت کرنے، نصیحت کرنے، عبرت دلانے اور حکمت سکھانے میں قصوں سے مدد لی ہے۔ قرآن مجید نے انتہائی اختصار کے ساتھ قصوں کی تربیتی تاثیر کو ان الفاظ میں بیان کیا ہے۔ لَقَدْ كَانَ فِي قَصَصِهِمْ عِبْرَةٌ لِّأُولِي الْأَلْبَابِ (یوسف ۱۲: ۱۱۱)۔ "بے شک ان کے قصوں میں اہل فہم کے لیے بڑی عبرت ہے"۔

معاوضہ: انسانی کاموں کو قوت پہنچانے اور ان میں مداومت پیدا کرنے میں معاوضہ ادا کرنے

© rasailojaraid.com

© rasailojaraid.com

کی بڑی اہمیت ہے۔ جو عمل مشکل حل کرنے یا مقصد میں کامیاب ہونے کے کام نہ آئے، اس سے انسان بہت جلد دست کش ہو جاتا ہے، اور جو عمل مشکل حل کرنے اور حصول مقصد میں کامیاب کرے، انسان اس کی پابندی کرنا چاہتا ہے۔ تجرباتی تحقیقات نے اعمال پختہ کرنے اور تعلیم و تعلّم کو استحکام بخشنے میں معاوضہ کی اہمیت ثابت کی ہے۔

رسول اللہؐ نے مزدور کو معاوضہ ادا کرنے کی اہمیت کی طرف اشارہ کرتے ہوئے ارشاد فرمایا ہے۔ اعطوا الاجیر اجرہ قبل ان یجف عرقہ (ابن ماجہ)۔ مزدور کو اس کی مزدوری، اس کا پسینہ خشک ہونے سے پہلے دے دو۔ مزدور کو کام کرنے کے فوراً بعد مزدوری ملنے سے یہ حوصلہ پیدا ہوتا ہے کہ اپنے کام میں زیادہ محنت کرے اور جب دوبارہ اسے کام کے لیے بلایا جائے تو کام میں اپنی پوری توجہ اور توانائی صرف کر دے اور اپنے فریضہ کو اچھی طرح ادا کرے۔ جدید تجرباتی تحقیقات نے یہ بات واضح کی ہے کہ تعلیم و تعلّم کو قوت پہنچانے میں معاوضہ ادا کرنا زیادہ موثر ہے جبکہ اس کی ادائیگی بروقت کر دی جائے۔ رسول اللہؐ نے اجرت کی فوری ادائیگی کی ہدایت کی ہے۔ یہ انسان کے دل میں زیادہ گہرا اثر کرتی ہے اور اسے یہ حوصلہ ہوتا ہے کہ اپنی ڈیوٹی انجام دینے میں پوری کوشش کرے اور اس میں کوتاہی نہ کرے۔

یہ ضروری نہیں کہ معاوضہ مادی شکل ہی میں ہو، یہ معنوی بھی ہو سکتا ہے، تعریف، اظہار پسندیدگی یا ہمت و حوصلہ افزائی کی شکل میں۔ کسی سربراہ کے اپنے ماتحت رفیقوں کی تعریف کرنے سے وہ زیادہ سرگرم ہو جاتے ہیں اور اپنا کام زیادہ اچھے انداز میں کرنے لگتے ہیں۔ استاد کا شاگرد کی تعریف کرنا، تعلیم میں اس کے جلد ترقی میں معاون ہوتا ہے۔

انسان کو اگر مستقبل میں کسی بڑے معاوضہ کی امید ہوتی ہے تو وہ اپنے عظیم مقاصد کو حاصل کرنے کے لیے طویل زمانہ کی منصوبہ بندی کر کے صبر کے ساتھ پیہم جدوجہد جاری رکھتا ہے۔ اسی لیے مسلمانوں کے طرز زندگی کو سنوارنے اور تقویٰ اور عمل صالح کی زندگی اختیار کرنے میں آخرت میں ثواب کی ترغیب اور عذاب سے ترہیب کا بڑا گہرا اثر ہے۔

امریکی ماہر نفسیات اسکنر (Skinner) نے جو نئی تحقیقات کی ہیں ان سے معلوم ہوتا ہے کہ کسی شخص کے ذمہ جو کام لازم ہوتا ہے اسے کرنے کے بعد مختلف غیر معین اوقات میں دیا جانے والا معاوضہ اس کے قوت عمل کو تیز کرتا ہے اور اس کی سرگرمی کا مدھم پڑنا بہت مشکل ہو جاتا ہے۔ وہ تجرباتی مثالوں سے اس نتیجہ تک پہنچا ہے کہ کاموں کی انجام دہی پر جو معاوضہ یا انعام دیا جاتا ہے، اگر اس کی ادائیگی مختلف غیر متعین اور غیر معلوم اوقات میں ان کاموں کی ادائیگی کے دوران کی جائے تو اپنے فرائض کی ادائیگی اور سرگرمیوں میں اس کا اہتمام بڑھ جائے گا۔ (علم النفس، ڈاکٹر عثمان علی،

© rasailojaraid.com

© rasailojaraid.com

ترجمہ فہیم اختر ندوی)۔

آپ ؐ نے انعامات اور معاوضہ کا ذکر ہی نہیں فرمایا بلکہ آپ ؐ انعامات و ہدیے اور معاوضے عطا بھی فرمایا کرتے تھے۔ مدنی دور میں جب دعوت اسلام خوب پھیل گئی اور تمام عرب سے مختلف قبائل وفود کی شکل میں قبول اسلام اور ہدایت و رہنمائی کے لیے آتے تو آپ ؐ ان کو ترغیب آخرت کے ساتھ انعام و اکرام سے بھی نوازتے تھے۔ ابن سعد ' نے الطبقات الکبریٰ میں ستر وفود کا ذکر کیا ہے۔ ان سب کو آپ نے ہدیوں اور انعامات سے نوازا۔ یہاں بھی آپ ؐ نفسیات انسانی کا لحاظ فرماتے تھے جو وفد کا سردار یا قبیلے کا ذمہ دار ہوتا' اس کو زیادہ عطا فرماتے تاکہ اپنے قبیلے میں جاکر دعوت و تبلیغ کا فریضہ سرانجام دے۔ جب عبدالقیس کا وفد جن کی تعداد بیس کے قریب تھی ' عبداللہ بن عوف الاشج کی قیادت میں آیا اور آپ ؐ سے عرض کیا گیا کہ یہ عبدالقیس کا وفد ہے۔ آپ ؐ نے فرمایا ان کو مرحبا ہے۔ عبدالقیس بھی کیسی اچھی قوم ہے۔ ان لوگوں نے آپ ؐ کو سلام کیا۔ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے دریافت فرمایا کہ تم میں عبدالاشج کون ہیں۔ عبداللہ نے کہا یا رسول اللہ ؐ میں ہوں۔ وہ کریہہ منظر (بدشکل) آدمی تھے۔ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے ان کی طرف دیکھ کر فرمایا کہ انسان کی کھال کی مشک نہیں بنائی جاتی۔ رسول اللہ ؐ نے فرمایا کہ (اے عبداللہ) تم میں دو خصلتیں ایسی ہیں جن کو اللہ پسند کرتا ہے۔ عبداللہ نے کہا کہ وہ کون سی۔ آپ ؐ نے فرمایا کہ حلم اور وقار۔ انھوں نے عرض کیا کہ یہ چیز پیدا ہوگئی ہے یا میری خلقت اسی پر ہوئی ہے۔ آپ ؐ نے فرمایا کہ تمھاری خلقت اسی پر ہوئی ہے۔ آپ ؐ نے ان سب کو انعامات کا حکم دیا۔ عبداللہ الاشج کو سب سے زیادہ دلایا۔ انھیں ساڑھے بارہ اوقیہ چاندی مرحمت فرمائی (ابن سعد)۔

اس وفد سے آپ ؐ کی ملاقات کی روداد سے پتہ چلتا ہے کہ آپ ؐ انسانی نفسیات کا کس قدر لحاظ فرماتے: (۱) وفد کی آمد پر خوش آمدید کہا' (۲) وفد اور اس کے رئیس کی توصیف فرمائی' (۳) رئیس وفد عبداللہ بن عوف الاشج کی شکل و صورت اچھی نہ ہونے کی وجہ سے ان کے حلم اور وقار کا ان کے سامنے ذکر کیا' (۴) وفد کے رئیس کو 'سب سے زیادہ دلوایا۔

تنبیہ و تادیب: اصول دعوت میں حکمت اولیں شرط ہے جس کو مدنظر رکھنا داعی اور مصلح کے لیے نہایت ضروری ہے تاکہ اس کا کام لوگوں کی مخالفتوں اور بدگمانیوں سے محفوظ رہے اور اس کے خلاف نفرت و عداوت کی آگ نہ بھڑک اٹھے۔ اگر کسی خاص شخص یا گروہ کے بعض افراد کے اندر کوئی مخصوص خامی پائی جائے جس کی نشاندہی کر کے براہ راست ان سے اصلاح کا مطالبہ کیا جائے تو اس کا الٹا اثر ہو سکتا ہے اور جن کی اصلاح مقصود ہے ان کے اندر خواہ مخواہ کی ضد ' مخالفت اور عناد پیدا ہو سکتا ہے۔ وہ اپنی اصلاح پر توجہ نہیں دیں گے۔ حکمت کا تقاضا یہ ہے کہ توجہ اس طرح دلائی جائے کہ

© rasailojaraid.com

© rasailojaraid.com

معلوم نہ ہو کہ کسی مخصوص و متعین شخص کا ذکر کیا جا رہا ہے۔

رسول اکرمؐ کا انداز یہی تھا کہ اگر کسی شخص کی غلطی کی اصلاح مقصود ہوتی تو آپؐ براہ راست اسے مخاطب کر کے اس کی جانب متوجہ نہیں کرتے تھے کیونکہ اس سے اس کے اندر ضد اور بیزاری پیدا ہونے کا اندیشہ ہوتا ہے۔ ایسے مواقع پر آپؐ عمومی توجہ اس طرح دلاتے تھے کہ وہ شخص بھی محسوس کر لیتا تھا۔ یہاں اس کی چند مثالیں پیش کی جاتی ہیں:

نماز میں خشوع و خضوع کا اظہار جسمانی حرکات سے بھی ہونا چاہیے۔ کچھ لوگ نماز میں آنکھ اٹھا کر آسمان کی طرف دیکھ لیا کرتے تھے، آپؐ نے ان کی اصلاح کی ضرورت محسوس کی۔ مگر انھیں اس سے باز رہنے کی ہدایت ایسے عام انداز میں کی کہ وہ یہ نہ سمجھیں کہ محض انھی کو پیش نظر رکھ کر بات کی گئی ہے، فرمایا: ما بال اقوام یدفعون ابصارھم الی السماء فی صلوتھم (بخاری) "یہ کیسے لوگ ہیں کہ نماز میں آسمان کی طرف نظر اٹھا کر دیکھا کرتے ہیں"۔

تشدد اور غلو پسند لوگ شریعت کی دی ہوئی رخصتوں سے فائدہ اٹھانا پسند نہیں کرتے۔ اور اپنے اوپر ایسی قیود اور بندشیں عائد کر لیتے ہیں جو خدا اور رسولؐ کی جانب سے ان پر عائد نہیں کی گئی ہیں۔ حضرت عائشہؓ بیان کرتی ہیں کہ آپؐ جن رخصتوں پر عمل پیرا تھے، بعض لوگوں کو انھیں اختیار کرنے میں تکلف ہوتا تھا۔ جب آپؐ کو اس کی اطلاع ہوئی تو آپؐ نے لوگوں کو اس طرح تنبیہہ فرمائی: "لوگوں کو کیا ہو گیا ہے کہ وہ اس چیز سے بھی احتراز کرتے ہیں جس کو میں کرتا ہوں۔ خدا کی قسم مجھے اللہ کے بارے میں ان سے زیادہ واقفیت ہے اور میں ان سے زیادہ اس سے ڈرتا ہوں" (صحیح بخاری)۔

کسی تعین و صراحت کے بغیر تلقین و ارشاد کا یہی عام انداز اور موثر بلیغ اسلوب ان حدیثوں میں بھی پایا جاتا ہے۔ جن میں "احدکم" کے الفاظ وارد ہوئے ہیں۔ گویا اس طرح کی حدیثوں میں کسی ایک شخص کی غلطی پر تنبیہہ مقصود ہوتی ہے لیکن خطاب کا رخ عام لوگوں کی طرف کر دیا جاتا ہے تاکہ اس کی زد براہ راست کسی ایک شخص پر نہ پڑے بلکہ اس کے عموم کی وجہ سے ہر شخص کو تنبیہہ ہو جائے اور اس شخص کو بھی برا نہ لگے جو واقعی اس فعل کا مرتکب ہو اور وہ اپنی اصلاح کر لے۔

انسانی نفسیات: تعلیم و تعلم اور ابلاغی و سماجی نفسیات کے نظریات و تصورات کا مطالعہ تدریس، ابلاغ اور دعوت سے وابستہ افراد کے لیے مفید ہو سکتا ہے۔ عصر حاضر میں انسانیت پسند ماہرین نفسیات نے اپنے نظریات سے جدید نفسیات میں ایک نئی طرح ڈالی ہے۔ ان ماہرین نے بنیادی طور پر انسان کی فطرت کو کلی انداز میں دیکھا ہے اور انسانی جذبات و احساسات اور انسانی عنصر (human factor) کو سمجھنے کی کوشش کی ہے۔ ان کے نزدیک موثر ابلاغ اور تعلم کی خوبی یہ ہے کہ وہ انسانی

© rasailojaraid.com

© rasailojaraid.com

جذبات و احساسات سے ہم آہنگ ہو' اور داعی عملی اعتبار سے خود بھی اس کام پر عمل پیرا ہو جس کی وہ دعوت دے رہا ہے اور جس کا ابلاغ کر رہا ہے۔ ایک انسانیت پسند ماہر نفسیات ریسٹ (Rest) تعمیر سیرت کے عمل کا تجزیہ کرتے ہوئے لکھتا ہے کہ یہ عمل چار مرحلوں پر مشتمل ہے: (۱) اخلاقی حس (moral sensitivity) پیدا کرنا تاکہ صورت حال پر توجہ دے کر کچھ نہ کچھ کرنے کے لیے مائل ہوں۔ (۲) اخلاقی فیصلہ (moral judgement) کروانا تاکہ اس مخصوص صورت حال میں کئی ممکنہ ردعمل میں سے اخلاقی طور پر مثبت اور مستحسن ردعمل کا انتخاب کریں۔ (۳) اخلاقی تحریک (moral motivation) تاکہ اپنے انتخاب پر عمل پیرا ہونے کی خواہش ہو۔ (۴) اخلاقی کردار (moral character) تاکہ نہایت استقلال اور ثابت قدمی سے ان فیصلوں پر عمل کرتے رہیں۔

کردار سازی کے پہلے دو مرحلوں کو افراد میں ابھارنے کے لیے انھیں اخلاقی مسائل اور واقعات سے دوچار کرنا ضروری ہے۔ اس لیے تعمیر سیرت و تشکیل ذات کے لیے سب سے اعلیٰ نمونہ خود داعی کا ذاتی کردار اور اخلاق ہوتا ہے۔ جس کی طرف وہ دعوت دے رہا ہے کیا وہ خود بھی اس پر عمل پیرا ہے؟ اس کے قول و فعل میں تضاد تو نہیں؟ اخلاقِ حمیدہ سے اپنی ذات کو مزین کیے ہوئے ہے؟ چنانچہ انسانیت پسند نفسیات (humanistic psychology) میں سب سے زیادہ زور اس بات پر دیا جاتا ہے کہ داعی کی سیرت قابل تقلید ہونی چاہیے۔

نبی کریمؐ کی ذات والا صفات ' اخلاق کے اعلیٰ درجہ پر فائز تھی۔ آپؐ کی ایک امتیازی شان عملیت ہے یعنی پہلے خود عمل کیا پھر اس کے کرنے کا حکم دیا۔ آپؐ کی سیرت اور اخلاق کی گواہی خود خالق کائنات نے یوں دی۔ وَاِنَّكَ لَعَلٰى خُلُقٍ عَظِيْمٍ اور آپؐ جس مقصد کے لیے بھیجے گئے ' وہ اخلاق عالیہ کی تکمیل و اہتمام ہے۔ آپؐ نے خود ارشاد فرمایا: انما بعثت لاتمم مکارم الاخلاق "بے شک مجھے اخلاق کی تکمیل کے لیے مبعوث کیا گیا"۔

آپؐ کی بعثت نبویؐ سے قبل کی زندگی بھی اہل مکہ کے لیے اخلاق حسنہ کی مثال تھی۔ اور وہ آپؐ کے حسن اخلاق اور اعلیٰ کردار کی گواہی دیتے تھے۔ مثلاً کعبہ کی تعمیر کے وقت جب حجر اسود' کو مخصوص جگہ رکھنے کا مسئلہ درپیش ہوا' تو وہ آپؐ ہی کے ذریعے طے ہوا۔ اس لیے کہ آپس میں لڑنے والے سب آپ کی امانت و دیانت پر متفق تھے۔ یہی نہیں بلکہ آپؐ کی دعوت کے سب سے بڑے مخالف اور آپؐ کے جانی دشمن بھی آپؐ کے اخلاق و کردار کی خوبیاں بیان کرتے ہیں۔ مثلاً ابوجہل ' عتبہ' ابوسفیان 'نضر بن حارث ؓ نے آپؐ کی صداقت ' امانت اور شرافت کی گواہی دی۔

کوہِ صفا کا واقعہ جب آپؐ نے فرمایا: لوگو' اگر میں تمھیں بتاؤں کہ اس پہاڑ کی دوسری طرف ایک بھاری لشکر ہے جو تم پر ٹوٹ پڑنا چاہتا ہے تو تم میری بات کو سچ مانو گے۔ سب نے کہا ہاں'

© rasailojaraid.com

© rasailojaraid.com

ہمارے تجربہ میں ہے کہ آپؐ کبھی جھوٹ بولنے والے نہیں رہے '، اس حقیقت پر دلالت کرتا ہے۔ یہ واقعہ آپؐ کے دعوتی اسلوب اور ابلاغی حکمت عملی کا بھی آئینہ دار ہے۔ آپؐ نے علاقائی نفسیات کو مدنظر رکھتے ہوئے ایک خاص آواز (یاصباحا یاصباحا) لگائی جو کسی خطرہ یا دشمن کے حملے کے وقت لگائی جاتی تھی تاکہ سب لوگ جمع ہو جائیں۔ پھر آپؐ نے اپنے سچے ہونے پر ان کی گواہی لی۔ اس کے بعد آپؐ نے دعوت حق پیش فرمائی۔ رسول اللہؐ نے اپنی سیرت و اخلاق کے حوالے سے اپنی دعوت کی صداقت کو ثابت فرمایا۔ اور یہی آج کی جدید نفسیات کی تحقیق ہے کہ موثر دعوت کے لیے اولین شرط داعی کا کردار اور اس کی عملیت ہے۔

دعوت دین امت مسلمہ کے بنیادی فرائض میں سے ہے۔ اس فریضہ کو سرانجام دینے کے لیے دعوت اور اس کے طریقہ کار کا مطالعہ بہت ضروری ہے۔ اللہ تعالیٰ نے قرآن حکیم میں دعوت کے اصول بیان فرما دیے ہیں، لیکن عملی اسوہ داعی اعظمؐ کی سیرت طیبہ ہے۔ آپؐ کے دعوتی اسلوب کا اس نقطۂ نظر سے مطالعہ ہر داعیِ حق کے لیے ناگزیر ہے۔

سید مودودیؒ کی شخصیت کا دلآویز مرقع

خطوطِ مودودیؒ

(حصہ دوم)

مرتبہ: رفیع الدین ہاشمی، سلیم منصور خالد

سید مودودیؒ کے علمی افکار کا مخزن، ان کے مقاصد، امنگوں اور آرزوؤں کا آئینہ

150 خطوط 558 صفحات قیمت: -/300

دو یا دو سے زائد کتابیں طلب کرنے پر 33% رعایت۔

(۱) منشورات۔ منصورہ۔ لاہور 54570 فیکس: 042-7832194

(۲) مکتبہ معارف اسلامی D-35/5 فیڈرل بی ایریا۔ کراچی 75950

(۳) بک پروموٹرز پرائیویٹ لیمیٹڈ۔ مرکز F-7 اسلام آباد

© rasailojaraid.com