© rasailojaraid.com

مبشر علی حسن نندن پوری
ثالثہ کلیہ

دعوت نبوی ﷺ کا طریقہ کار

دعوت نبوی کا طریقہ کار درحقیقت سابقہ تمام انبیاء کی دعوت کا مرکزی تصور (Central Idea) ہے۔ چنانچہ کتاب و سنت، کتب تاریخ خصوصاً ہسٹری آف اسلام کا مطالعہ کرنے سے ہم اس نتیجہ پر پہنچتے ہیں کہ جب لوگ لکھنے پڑھنے سے ناواقف تھے تو اللہ کے نبیوں نے زبانی تلقین کا طریقہ اختیار کیا اور جب لکھنے پڑھنے کا فن ایجاد ہوا تو انبیاء نے بھی اپنی دعوت قلم اور کتاب کے ذریعے پیش کی۔ تورات، زبور، انجیل اور قرآن مجید یہ سب اسی دور کی کتابیں ہیں۔

پھر رفتہ رفتہ میل جول، تبادلہ خیالات اور اجتماعی معاملات کو طے کرنے کے جو طریقے، ان کے معاشرے میں رائج تھے، وہ اگر دینی اعتبار سے درست تھے تو انہوں نے ان سب سے فائدہ اٹھایا۔ دیکھئے:

> کہ نبی کریم ﷺ نے اپنے خاندان کو کھانے پر بلا کر دعوت پیش کی، کوہ صفا پر چڑھ کر اپنی معاشرتی روایت کے مطابق نعرہ حق بلند کیا، ام القری اور طائف کے سرداروں سے خود جاکر ملے۔ حج کے زمانے میں مختلف قبیلوں کے سرداروں کو پیغام پہنچایا، بعض اہم لوگوں کے پاس نمائندے بھیجے۔ عرب کے موسمی بازاروں میں خود جاکر دعوت کے مواقع پیدا کیے اور بادشاہوں کو خطوط اور نامے لکھے۔

غرض کہ اس زمانے میں لوگوں تک اپنی بات پہنچانے کے جو بھی مہذب طریقے

© rasailojaraid.com

© rasailojaraid.com

رائج تھے وہ سب آپ ﷺ نے اختیار کیے۔

یہ حقیقت ہے کہ آپ ﷺ نے اپنی دعوت کا آغاز ﴿ قُوا اَنفُسَکُمْ وَ اَهْلِیکُمْ نَارًا ﴾ سے کیا اور اس کا اتمام شُهَدَاءُ عَلَی النَّاسِ پر۔ پھر آپ ﷺ نے دیگر انبیاء کی مانند پہلے انہی لوگوں کو مخاطب کیا جنہیں اپنے معاشرے میں کسی نہ کسی طرح سے اثر و رسوخ حاصل تھا۔ اس کی چند وجوہات ہیں:

۱۔ عوام اپنے علم و عمل میں انہی لوگوں کے تابع ہوتے ہیں جنہیں اپنے معاشرے میں کسی نہ کسی طرح سے اثر و رسوخ حاصل ہوتا ہے۔

۲۔ انہی لوگوں سے بیماریاں پھیلتی ہیں، ان کا علاج ہو جائے تو دوسروں کے علاج میں کچھ زحمت نہیں رہتی۔

۳۔ یہ لوگ ذہنی اعتبار سے برتر ہوتے ہیں۔ (Intelectual minded persons) اس لیے انہی کے دل و دماغ اگر کسی دعوت سے مفتوح ہو جائیں تو وہ دعوت دوسری دنیا کو فتح کرتی ہے۔

۴۔ پھر مادی ذرائع وسائل بھی ان کے پاس ہوتے ہیں اس لیے دعوت اگر ان کے دلوں میں اتر جائے تو یہ ذرائع باطل کی بجائے حق کی نصرت و تائید کے لئے وقف ہو جاتے ہیں۔

نفسیاتی اعتبار سے آپ ﷺ کی دعوت کی خصوصیات

۱۔ بات کرتے وقت آپ ﷺ ہمیشہ موزوں لب و لہجہ اور سادہ زبان استعمال کرتے اور سوالیہ انداز میں گفتگو فرماتے (Question Answer Technique) جیسے هَلْ تَدْرُوْنَ مَا الْغِیْبَةُ؟........

۲۔ بسا اوقات بات کی وضاحت میں خاکوں کا استعمال کرتے جیسے آپ ﷺ نے لکیر کھینچ کر فرمایا: یہ میرا راستہ ہے اور باقی دائیں بائیں والے شیطان کے راستے ہیں۔

© rasailojaraid.com

© rasailojaraid.com

۳۔ آپ ﷺ نے تعلیمات الہیہ کو تھیورٹیکل نہیں بلکہ پریکٹیکل کی شکل میں پیش کیا۔ ویسے بھی مشہور مقولہ ہے (مثال تصور سے بہتر ہوتی ہے۔)

۴۔ تشبیہات و تمثیلات سے مدعا کو واضح کر دیتے تھے جیسے آپ ﷺ نے فرمایا کہ ایک دن میں پانچ نمازیں پڑھنے سے گناہ اس طرح اتر جاتے ہیں جیسے کہ نہر میں روزانہ پانچ دفعہ نہانے سے میل اتر جاتی ہے۔

۵۔ دعوت فکر و تجسس دیتے تھے اور سامعین کی علمی استعداد اور ذہنی صلاحیتوں کو مد نظر رکھ کر بات کرتے تھے گویا کہ آپ ﷺ کلموا النَّاسَ عَلٰی قَدْرِ عُقُوْلِهِمْ کے مصداق کامل تھے۔

داعی حق کے اوصاف

داعی حق کے اوصاف کا استقصاء بالتفصیل بیان کرنے کے لئے ایک دفتر درکار ہے، بہرصورت ان میں سے چند کے عنوانات تحریر کرنا ناگزیر سمجھتا ہوں وہ حسب ذیل ہیں۔

(۱) دعوت دینے والا مسلمان ہو (۲) تعصب سے بالاتر ہو۔

(۳) عالم باعمل اور بے لوث ہو۔ (۴) نصرت الٰہی پر اعتماد رکھتا ہو۔

(۵) دعوتی میدان میں قلبی میلان ہونا ضروری ہے (۶) باوقار شخصیت کا حامل ہو۔

(۷) دین حق سے پوری واقفیت رکھتا ہو۔ (۸) عمدہ اخلاق کا مالک ہو۔

دعوت کے اصول

سیرت نبوی ﷺ کا مطالعہ کرنے سے جو اصول سامنے آتے ہیں ان میں سے چند ایک حسب ذیل ہیں:

(1) **حکمت و دانائی**: قرآن مجید میں ارشاد باری تعالیٰ ہے۔

﴿ اُدْعُ اِلٰی سَبِیْلِ رَبِّکَ بِالْحِکْمَةِ الْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِیْ

© rasailojaraid.com

© rasailojaraid.com

هِيَ أَحْسَنُ ﴾ ...... سورۃ النحل : ۲۵

اس آیت میں ہمیں تین اصولی ہدایتیں دی گئی ہیں، وہ یہ ہیں کہ

(۱) دعوت حکمت کے ساتھ دو۔ (۲) عمدہ نصیحت کے ساتھ۔ (۳) جدال احسن سے کام لو۔

(2) رفق و نرمی : فرمان الٰہی ہے۔ جس قسم کے بھی آدمی سے تم نے بات کرنی ہو، چاہے وہ کتنا سرکش اور جابر ہی کیوں نہ ہو، اس آیت ﴿ فَقُوْلَا لَهُ قَوْلاً لَّيِّناً ﴾ پر عمل پیرا ہو کر بات کرے، جو اِنْ شَاءَ اللہُ اپنا اثر بھی دکھائے گی جیسے کسی حکیم کا قول ہے:

"اَلْكَلَامُ اللَّيِّنُ يُلَيِّنُ الْقُلُوْبَ الَّتِيْ هِيَ اَقْسٰى مِنَ الصُّخُوْرِ
وَالْكَلَامُ الْخَشِنُ يُخَشِّنُ الْقُلُوْبَ الَّتِيْ هِيَ اَنْعَمُ مِنَ الْحَرِيْرِ"۔

(3) تیسیر و تبشیر : دعوت کا اہم اصول یہ بھی ہے کہ جسے حضور ﷺ نے حضرت معاذ بن جبلؓ اور حضرت ابو موسیٰ اشعریؓ کو یمن روانہ کرتے ہوئے وصیت میں فرمایا تھا کہ: بَشِّرُوْا وَلَا تُنَفِّرُوْا يَسِّرُوْا وَلَا تُعَسِّرُوْا (بخاری)

(4) جبری دعوت سے گریز : دعوت دیتے وقت یہ بات پیش نظر رہے کہ ہمارا کام دعوت کو دوسرے کے سامنے پیش کرنا ہے، منوانا نہیں (زبردستی نہیں) جیسے اس حقیقت کو خود شاہ ارض و سماوات نے بیان کیا ہے: ﴿ لَا إِكْرَاهَ فِي الدِّيْنِ ﴾ دوسرے مقام پر ﴿ وَمَا اَنْتَ عَلَيْهِمْ بِمُصَيْطِرٍ ﴾

(5) تالیف قلب : داعی حق کو چاہیے جہاں وہ اپنی دعوت پیش کرتا ہو، وہاں پھر اس دعوت کے نئے موافقین کی تالیف قلبی بھی کرے۔ جیسے حضور اکرم ﷺ نے حنین سے حاصل شدہ غنائم کو رؤساء مکہ کے درمیان تقسیم کر دیا تھا۔

(6) اصول اعادہ (The Principle of Recapitulation) : یہ بھی اہم اصول ہے کہ حضور ﷺ جس بات کو اہم سمجھتے، اسے تین مرتبہ دہراتے تھے۔ جیسے ایک صحابی رضی اللہ عنہ نے پوچھا: مجھ پر سب سے زیادہ کس کا حق ہے؟ تو آپ

© rasailojaraid.com

© rasailojaraid.com

نے تین مرتبہ فرمایا: تیری ماں کا۔

(7) نفسیات (Psychology) : (۱) مخاطب کے ذہنی معیار کے مطابق بات کی جائے (۲) اکتاہٹ کا خاص خیال رکھا جائے (۳) داعی کو موقع شناس ہونا چاہیے۔

(8) تدریج : دعوت کے میدان میں تدریج کو کلیدی اہمیت حاصل ہے اس کے لئے اگر ان مدارج کو سامنے رکھ کر کام کیا جائے تو ان شاء اللہ ضرور مثبت نتیجہ نکلے گا، وہ مدارج یہ ہیں:

مقرون سے مجرد کی طرف، تحلیل سے ترکیب کی طرف، مسلم سے متنازع فیہ کی طرف، (اتفاق سے اختلاف) اجمال سے تفصیل، اصل سے فرع، کلیہ سے جزعیہ، بدیہی سے نظری اور مشہود سے لازم کی طرف، پیش قدمی کی جائے۔ صحیح حقیقت حضرت عائشہؓ کی روایت میں ہے کہ اگر شراب اور زنا ابتداءً منع کیے جاتے تو (وہ اس پر اتنے لگے ہوئے تھے ان کا اس کو چھوڑنا مشکل تھا اور) انہوں نے کہہ دینا تھا کہ ہم انہیں (شراب و زنا کو) ہرگز نہیں چھوڑیں گے (بخاری)

(9) دعوت کا آغاز قدر مشترک سے : دعوت کا ایک سنہری اصول یہ بھی ہے کہ جب آپ اپنے مخاطب سے دعوت کا آغاز کریں تو قدر مشترک کا لحاظ ضروری ہے۔ اسے تلاش کرکے متعین کرلیں، پھر وہیں سے کلام کا آغاز کریں یہی طریقہ سنت رسول ﷺ سے ثابت ہے کہ آپ ﷺ جب دعوت کا آغاز کرتے تو قدر مشترک سے شروع کرتے پھر اتفاق سے اختلاف کی جانب بڑھتے۔ کتنی حسین منظر کشی کی ہے قرآن حکیم نے: ﴿قُلْ يَا أَهْلَ الْكِتَابِ تَعَالَوْا إِلَىٰ كَلِمَةٍ سَوَاءٍ بَيْنَنَا وَبَيْنَكُمْ﴾۔

(10) تعلیم اصول : آپ ﷺ کا دعوتی طریقہ کار اس بات پر مبنی تھا کہ آپ ﷺ پہلے کسی کو اصول سکھاتے پھر رفتہ رفتہ ان کے مقتضیات اور لوازمات کا ذکر کرتے جس کی عمدہ مثال یہ ہے: ایک اعرابی آیا، اس نے کہا: حضور ﷺ مجھے ایک ہی

© rasailojaraid.com

© rasailojaraid.com

بات بتائیں جس کی تعمیل سے نجات ممکن ہو جائے۔ تو آپ ﷺ نے فرمایا: "قُلْ آمَنْتُ بِاللہِ ثُمَّ اسْتَقِمْ" ——— ان اصولوں کے مطابق کام کرکے عملی تربیت کے مواقع بھی مہیا کرنے چاہئیں۔

یہ تھا دعوت کا وہ طریقہ کار جس کو حضور ﷺ نے اختیار فرما کر عربوں جیسی بگڑی ہوئی قوم کو ایسا Change کیا کہ تاریخ انسانی میں اس کی مثال نہیں ملتی۔ چنانچہ ڈاکٹر مائیکل ہارٹ جیسے غیر مسلم مصنف بھی تاریخ انسانی کے اس عظیم انقلاب کو فراموش نہ کرسکا اور اپنی کتاب The Hundred کے صفحہ 40 میں اس کا اعتراف یوں

see then, that the Arag conquests of the seventh century have continued "We to play an important role in human history, down to the present day. It is this unparalleled combination of secular and religious inflence which I feel intitles Muhammad to be considered the most influential single figure in human history.

"محمد تاریخ عالم کی وہ اعلیٰ شخصیت ہے جن کی دعوت سے ساتویں صدی میں عرب مفتوح ہوئے پھر ان کے متبعین نے وہ اہم کردار ادا کیا جس کی آج تک تاریخ انسانی نظیر پیش کرنے سے قاصر ہے"

بعینہ پروفیسر مارگولیتھ اپنی کتاب Life of Muhammad صفحہ 101 میں اعتراف کرتا ہوا نظر آتا ہے۔ اسی حقیقت کو مولانا حالی نے اس طرح بیان کیا ہے۔

وہ بجلی کا کڑکا تھا یا صوت ہادی
عرب کی زمین جس نے ساری ہلا دی
نئی اک لگن، دل میں سب کے لگا دی
اک آواز میں سوتی بستی جگا دی
پڑا ہر طرف غل یہ پیغام حق سے
کہ گونج اٹھے دشت و جبل، نام حق سے

© rasailojaraid.com