

رویہ اور سماجی واقفیت

6

- اس سبق کو پڑھنے کے بعد آپ اس قابل ہو جائیں گے کہ
- رویہ کیا ہوتا ہے؟ یہ کیسے بننا اور تبدیل ہوتا ہے۔
- لوگ دوسروں کے برتاؤ کو کس طرح پرکھتے ہیں اور بیان کرتے ہیں۔
- کس طرح دوسرے افراد کی موجودگی رویوں پر اثر انداز ہوتی ہے یہ سمجھ سکیں گے۔
- کیوں لوگ پریشانی میں ایک دوسرے کی مدد کرتے ہیں یا کیوں نہیں کرتے ہیں۔
- سماج کے تئیں مثبت رویے کو سمجھ پائیں گے نیز اس کو متاثر کرنے والے عناصر کو سمجھیں گے۔

تعارف

سماجی رویوں کا بیان

رویوں کی نوعیت اور اس کے عناصر

ایک ”ہرا بھرا ماحول“ کسی رویے کے اے۔ بی۔ سی عناصر (باکس 6.1)

رویوں کا بننا اور تبدیل ہونا

رویوں کا بننا

رویے میں تبدیلی

بیس ڈالر کے لیے جھوٹ بولنا (باکس 6.2)

رویہ اور برتاؤ کا آپسی رشتہ

تعصب اور امتیاز

تعصب سے نمٹنے کی حکمت عملی

سماجی واقفیت

ذہنی خاکے اور طے شدہ امر

تاثر قائم کرنا اور بیان کرنا، نسبت دہی کے ذریعہ دوسروں کا برتاؤ ظاہر کرنا

تاثر قائم کرنا

اسباب اور وجوہات کا انتساب

دوسروں کے سامنے برتاؤ

سماج کے تئیں مثبت رویہ

سماج موافق برتاؤ پر اثر انداز ہونے والے عوامل

مشمولات

کلیدی اصطلاحات

- خلاصہ
- اعادہ سوالات
- پروجیکٹ کی تجاویز
- ویب لنکس
- تعلیمی اشارات

سماجی نفسیات، علم نفسیات کی وہ شاخ ہے جس میں اس بات پر بحث ہوتی ہے کہ فرد کا رویہ کس طرح دوسرے افراد اور سماجی ماحول سے متاثر ہوتا ہے۔ ہم میں سے ہر ایک کے کچھ خاص اطوار اور برتاؤ ہوتے ہیں اور ہم دوسرے لوگوں اور مختلف باتوں کے بارے میں سوچتے ہیں۔ جن لوگوں سے ہم ملتے ہیں ان کے بارے میں تاثر قائم کرتے ہیں اور ان کے رویوں کے جواز بھی ڈھونڈتے ہیں۔ ساتھ ہی ساتھ ہمارا اپنا رویہ بھی دوسرے افراد اور گروہوں سے متاثر ہوتا ہے۔ کچھ حالات میں لوگ سماج کے تئیں ایک مثبت رویے کا اظہار کرتے ہیں جیسے ضرورت مندوں اور پریشان حال لوگوں کی مدد کرنا اور اس سلسلے میں کسی بدلے کے متمنی بھی نہیں ہوتے۔ ان میں سے بہت سے سماجی رویے سیدھے سادے ہوتے ہیں۔ لیکن وہ عمل جو ان رویوں کے پیچھے کارفرما ہوتا ہے، اسے بیان کرنا ایک پیچیدہ کام ہے۔ یہ سبق اطوار، سماجی واقفیت یا مصروفیت، اور سماجی رویوں کی معلومات دے گا جن کا بیان سماجی نفسیات کے ماہرین نے کیا ہے۔

سماجی رویوں کا بیان

میں سوچتے ہیں اور یہ تمام خیالات برتاؤ اور رجحانات میں ظاہر ہوتے ہیں۔ جب ہم لوگوں سے ملتے ہیں تو ہم ان کی ذاتی خصوصیات کے بارے میں نتیجے نکالتے ہیں۔ یہی عمل تاثر قائم کرنے کا عمل کہلاتا ہے۔ ہمیں اس میں بھی دلچسپی ہے کہ لوگ کسی ایک حالت میں ایک خاص طرح سے ہی کیوں برتاؤ کرتے ہیں۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ ہم سماج کی مختلف مخصوص حالتوں میں ہونے والے انسانی رویوں کی وجوہات تلاش کرتے ہیں۔ یہ طریقہ عمل نسبت دہی کہلاتا ہے۔ اکثر اوقات تاثر قائم کرنا اور نسبت دہی رویوں اور برتاؤ سے متاثر ہوتی ہے۔ یہ تینوں عمل ان ذہنی اعمال کی مثال ہیں جو سماج کے بارے میں اجتماعی معلومات اور اس کے محاسبے سے متعلق ہوتے ہیں۔ اور دراصل اس کو ہی سماجی وقوف کہا جاتا ہے۔ یہ وقوف ان وقوفی اکائیوں کے ذریعہ عمل میں آتی ہے جنہیں ذہنی خاکے کہا جاتا ہے۔ وقوف کا یہ عمل سیدھے طور پر نہیں دیکھا جاسکتا۔ یہ ذہنی خاکے ہمارے ظاہری رویوں پر اثر انداز ہوتے ہیں۔ مشاہدوں کے دوران رویوں پر سماجی اثر کو صاف طور پر دیکھا جاسکتا ہے اور ایسی کئی مثالیں ہیں۔ ان میں سے دو سماجی تسہیل اور بندش یا اظہار بستگی ہیں۔ مطلب یہ کہ دوسروں کی موجودگی میں یا ان کی مدد سے صلاحیتوں کا ارتقاء زوال یا پھر سماجی رویے جن میں ضرورت مند اور پریشان افراد کی مدد کی جائے سماجی تاثر کس طرح فرد کے رویے پر اثر انداز ہوتا ہے اور اس بات کو

سماجی رویہ انسان کی زندگی کا ایک ضروری حصہ ہے اور ”سماجی“ کا مطلب صرف دوسرے افراد کی صحبت ہی نہیں ہے۔ آپ یاد کیجیے کہ پچھلی جماعت میں آپ نے پڑھا ہے کہ سماجی نفسیات ان تمام رویوں کا مطالعہ کرتی ہے جو دوسروں کی موجودگی، موجودگی کا گمان ہونے کی حالت میں وقوع پذیر ہوتے ہیں۔ اس کو ایک مثال سے بھی سمجھا جاسکتا ہے۔ اگر آپ کو ایک نظم یاد کر کے سنائی ہو تو آپ تنہائی میں اس کام کو بہ آسانی کر لیں گے۔ لیکن اگر یہ نظم کچھ سامعین کے سامنے سنائی ہو تو آپ کی کارکردگی متاثر نظر آئے گی کیونکہ اب آپ کو ایک سماجی صورت حال کا سامنا کرنا پڑ رہا ہے۔ صرف اس گمان سے ہی کہ کچھ لوگ آپ کی آواز سن رہے ہیں (خواہ وہ حقیقت میں سامنے موجود نہ ہوں) آپ کی کارکردگی تبدیل ہو جاتی ہے۔ یہ صرف ایک مثال بتانے کے لیے ہے کہ ہمارے سماجی ماحول ہماری سوچ، جذبات اور رویوں پر اثر انداز ہوتے ہیں اور وہ بھی بہت سے پیچیدہ طریقوں سے۔ ماہرین نفسیات نے سماجی رویوں کا مختلف شکلوں کا محاسبہ کیا ہے اور ان کے جواز ڈھونڈنے کی کوشش بھی کی ہے۔ سماجی اثرات کی وجہ سے لوگ دوسروں کے بارے میں خیالات یا رویوں کی تشکیل کرتے ہیں، زندگی کے مختلف امور کے بارے

مکمل طور پر سمجھنے کے لیے ضروری ہے کہ سماجی وقوفی عمل اور سماجی رویے، دونوں کا مطالعہ کیا جائے۔ ماہرین کا کہنا ہے کہ لوگ اپنے خود کے اور دوسروں کے متضاد رویوں کو کس طرح سمجھتے ہیں، اس بات کو پوری طرح سمجھنے کے لیے اپنی سمجھ بوجھ اور فہم عامہ سے اوپر اٹھ کر مطالعہ کرنا ہوگا۔ سائنٹفک طریقے اور منظم مشاہداتی تکنیک کے استعمال سے سماجی رویوں کے منطقی رشتوں کا مطالعہ کرنا آسان ہو سکتا ہے۔

یہ سبق اوپر دیے گئے تمام بنیادی پہلوؤں پر روشنی ڈالے گا۔ ہم رویوں کے بیان سے شروعات کریں گے۔

رویوں کی نوعیت اور اس کے عناصر

کچھ منٹ تک مندرجہ ذیل ذہنی ورزش خاموشی سے کیجیے۔ آج دن میں کتنی بار آپ نے خود سے کہا کہ ”میری رائے میں.....“ یا ”اور سب یہ سمجھتے ہیں لیکن مجھے ایسا محسوس ہوتا ہے کہ.....“؟

خالی جگہوں میں جو الفاظ آپ بھریں گے وہ رائے ہوں گی۔ اب اس مشق کو جاری رکھتے ہوئے بتائیے۔ یہ تمام آرا آپ کے لیے کتنی اہمیت رکھتی ہیں؟ ان میں سے کچھ کا موضوع آپ کے لیے اوسط اہمیت کا حامل ہوگا، یہ صرف سوچنے کے طریقے ہیں اور آپ کو اس سے فرق نہیں پڑتا کہ دوسرے لوگ آپ کے خیالات سے متفق ہیں یا نہیں۔ دوسری طرف آپ دیکھیں گے کہ کچھ آرا آپ کے لیے نہایت اہم ہیں، اگر کوئی ان موضوعات پر آپ کی

مخالفت کرتا ہے یا آپ کو چیلنج کرتا ہے تو آپ جذباتی ہو جاتے ہیں ہو سکتا ہے ان میں سے بعض خیالات کو آپ نے اپنے برتاؤ کا حصہ بنالیا ہو۔ دوسرے الفاظ میں اگر آپ کے خیالات صرف سوچ کی حد تک محدود نہیں ہیں بلکہ جذباتی اور عملی پہلو بھی رکھتے ہیں تو یہ خیالات، سوچ یا سرائے سے بڑھ کر ہیں اور یہ آپ کے رویوں کی مثال ہیں۔ رویوں کے بارے میں تمام تر تعارف اس امر پر متفق ہیں کہ رویہ ایک ذہنی حالت ہے، خیالات کا پلندہ ہے (ایک مخصوص موضوع سے متعلق)، جس کا محاسبہ یا مشاہدہ کیا جاسکتا ہے۔ نیز اس میں تعین قدر یعنی مثبت، منفی یا غیر جانب دار متوازن خصوصیات کا مطالعہ کیا جاسکتا ہے۔ یہ ایک جذباتی عنصر کے ساتھ ہوتا ہے اور ایک خاص موضوع پر مخصوص طریقے سے رد عمل کا رجحان ہے۔ اس میں سوچ یا خیال کا پہلو وقوفی پہلو کہلاتا ہے۔ جذباتی عنصر قلبی کیفیت سے متعلق یا احساسی پہلو کہلاتا ہے اور عمل کا رجحان برتاؤ یا جہدی رویہ کہلاتا ہے۔ اگر ان تینوں کو ساتھ ملا کر دیکھا جائے تو انہیں ”اے۔ بی۔ سی۔ عناصر“ یا ”رویے کا احساسی یا کرداری وقوفی عمل“ کہا جائے گا۔ یہاں یہ بات نوٹ کرنے کی ہے کہ رویے کبھی کردار نہیں ہوتے بلکہ وہ اس رجحان کی نمائندگی کرتے ہیں جو فرد کے کردار میں کچھ مخصوص طریقوں سے جھلکتا ہے۔ یہ ادراک یا واقفیت کا ایک جذباتی پہلو ہے اور الگ سے ان کے بارے میں مطالعہ یا مشاہدہ ناممکن ہے۔ باکس 6.1 میں ماحول کے تین رویے کی ایک مثال دی گئی ہے جس میں ان تینوں عناصر کے مابین رشتے کو بخوبی دیکھا جاسکتا ہے۔

”ایک ہر ابھر ماحول“ کسی رویے کے اے۔ بی۔ سی۔ عناصر

باکس
6.1

فرض کیجیے کہ آپ کے پڑوس کے کچھ افراد ہر ابھر ماحول بنانے کے لیے کچھ پیڑ پودے لگانے کی مہم شروع کرتے ہیں۔ سرسبز ماحول کے بارے میں جان کاری ہونے کے سبب آپ کے خیالات اس ضمن میں مثبت ہوں گے (واقفیت کا عنصر یعنی ”سی“) ہریالی کو دیکھ کر آپ کو خوشی ہوگی اور پیڑوں کو کٹنا ہوا دیکھ کر آپ کو رنج و غصہ آئے گا۔ یہ پہلو ایک ہی رویے کی قلبی یا احساسی کیفیت کو ظاہر کرتا ہے (”اے“ عنصر) اب فرض کیجیے کہ آپ نے پیڑ لگانے کی مہم میں بڑھ چڑھ کر حصہ لیا تو یہ آپ کے رویے کے کرداری پہلو (”بی“ عنصر) کو نمایاں کرتا ہے۔ عموماً ہم تینوں عناصر کو یکجا کر کے ہی دیکھتے ہیں اور ان کی سمت بھی ایک ہی ہوتی ہے۔ لیکن یہ یکسانیت سب ہی طرح کے حالات میں دیکھنے کو نہیں ملتی۔ مثال کے طور پر ممکن ہے کہ سرسبز ماحول کے تینوں آپ کے رویے کا وقوفی عنصر مضبوط ہو لیکن احساسی اور کرداری عنصر تھوڑا کمزور ہو سکتا ہے۔ یا یہ بھی ہو سکتا ہے کہ احساسی اور وقوفی عناصر زیادہ مضبوط ہوں لیکن کرداری عنصر کمزور یا متوازن ہو۔ مقصد یہ کہ ہفتہ دو عناصر کو بنیاد بنا کر تیسرے کے بارے میں کوئی پیشین گوئی کرنا مناسب نہیں ہے اور یہ ہمیں کسی رویے کی صحیح تصویر نہیں پیش کرے گا۔

رویوں کو دوسرے خیالات، عقیدہ اور اقدار (جو آپس میں بری طرح گتھے ہوئے ہیں) سے بالکل الگ کر کے دیکھنا چاہیے۔ ان میں عقیدہ رویے کے وقوفی عنصر کی نمائندگی کرتا ہے اور اس بنیاد کو تیار کرتا ہے جس پر رویہ بنتا ہے جیسے خدا پر اعتقاد، سیاسی خیالات کے ضمن میں جمہوریت میں یقین وغیرہ۔

اقدار وہ رویے یا اعتقاد ہیں جن میں یہ سوال اٹھتا ہے کہ ”ایسا ہونا چاہیے یا نہیں؟“ جیسے اخلاقی اقدار وغیرہ۔ قدر کی ایک مثال یہ خیال ہے کہ انسان کو محنت کرنی چاہیے یا ایماندار ہونا چاہیے کیونکہ ایماندار بہترین پالیسی ہے۔ اقدار تب ظہور میں آتے ہیں جب کوئی ایک مخصوص اعتقاد یا رویہ انسان کی زندگی کے تئیں رجحان کا لازمی جزو بن جاتا ہے۔ نتیجتاً اقدار کو تبدیل کرنا مشکل امر ہے۔

رویہ انسان کی زندگی میں کیا رول ادا کرتا ہے؟ ہم نے دیکھا کہ رویہ ایک پس منظر تیار کرتا ہے جو فرد کو نئے حالات کا سامنا کرنے کی سہولت مہیا کرتا ہے۔ مثال کے طور پر غیر ملکیوں کے تئیں ہمارا رویہ بلا واسطہ طور سے ہمارے ذہن میں ایسا خاکہ تیار کرے گا جو غیر ملکیوں کے لیے ہمارا برتاؤ طے کرے گا۔ قلبی یا احساسی، وقوفی اور کرداری عناصر کے علاوہ رویوں کی کچھ اور خصوصیات بھی ہوتی ہیں۔ چار اہم خصوصیات ہیں: 1- قوت کشش (مثبت یا منفی) 2- شدت، 3- سادگی یا پیچیدگی (کثیر الا جزائی) اور 4- مرکزیت۔

قوت کشش رویے کی کشش اور اس کی قوت ہمیں بتاتی ہے کہ وہ رویہ کسی مخصوص موضوع کے لیے مثبت ہے یا منفی ہے۔ مان لیجیے کہ نیوکلیئر تحقیق سے متعلق کسی رویے کو پانچ نکات پر پرکھا جائے (1- بہت برا، 2- برا، 3- مساوی، نہ ہی برا نہ ہی اچھا، 4- اچھا اور 5- بہت اچھا) اگر ایک فرد اپنے خیالات کو چوتھے یا پانچویں نمبر پر رکھتا ہے تو یہ بلاشبہ ایک مثبت رویہ ہے اس کا مطلب ہے کہ وہ فرد اس خیال کو پسند کرتا ہے اور اس کی نظر میں نیوکلیئر تحقیق اچھی چیز ہے۔ دوسری طرف اگر یہ خیال پہلے یا دوسرے نمبر پر رہتا ہے تو یہ منفی رویہ ہے۔ اس کا مطلب ہے کہ وہ شخص نیوکلیئر تحقیق کے موضوع کو پسند نہیں کرتا اور اس کو برا سمجھتا ہے۔ ہم مساوی رویوں کو بھی سمجھتے ہیں۔ اس مثال میں

نیوکلیئر تحقیق سے متعلق مساوی رویہ ظاہر ہوگا اگر فرد اپنے خیالات کو تیسرے نمبر پر رکھتا ہے۔ یہ رویہ نہ تو مثبت کہلائے گا اور نہ ہی منفی اور نہ ہی کسی قسم کی قوت کشش کا حامل ہوگا۔

شدت رویے کی انتہائی حالت یعنی شدت یہ نمایاں کرتی ہے کہ کوئی بھی رویہ کتنا مثبت ہے اور کتنا منفی ہے۔ اوپر دی ہوئی مثال میں پہلے اور پانچویں نمبر پر رہنے والے رجحانات اسی کیفیت کو ظاہر کرتے ہیں۔ وہ ایک دوسرے کے بالکل متضاد ہیں جب کہ دوسرے اور چوتھے نمبر کے خیالات میں شدت کی کمی ہے۔ بلاشبہ ایک غیر جانبدار مساوی رویہ اس سلسلے میں سب سے نچلی سطح پر ہے۔

سادگی یا پیچیدگی یہ وصف اس بات کی طرف اشارہ کرتا ہے کہ کسی بھی ایک رویے میں کتنے ذیلی رویے پوشیدہ ہیں۔ ذرا سوچیے کہ ایک ہی خاندان کے افراد کے رویے مل کر خاندان کا اجتماعی رویہ کس طرح بناتے ہیں۔ مختلف موضوعات جیسے صحت اور عالمی امن و چین وغیرہ کے معاملے میں لوگ مختلف رویوں کے حامی ہوتے ہیں۔ ان موضوعات پر سب ہی افراد کا یکساں رویہ نہیں ہوتا۔ رویوں کا یہ نظام اگر ایک یا چند رویوں پر مبنی ہو تو سادہ نظام کہلاتا ہے اور اگر اس میں بہت سے مختلف اور متضاد رویے شامل ہوں تو یہ پیچیدہ نظام کہلاتا ہے۔ صحت، تندرستی اور فلاح و بہبود کے تئیں رویوں کو مثال کے طور پر دیکھیے۔ رویوں کا یہ نظام بہت سے ممبران کے خیالات اور رویوں سے مل کر بنتا ہے۔ جیسے کہ کسی فرد کا جسمانی اور ذہنی صحت کا تصور، کسی کا خوشی اور سکون کے بارے میں رویہ اور یہ اعتقاد کہ کیسے امن و آشتی یا صحت مندی حاصل کی جاسکتی ہے۔ اس کے برعکس کسی شخص کے لیے عموماً ایک ہی طرح کے رویے ہوں گے۔ رویوں کے نظام میں اندرونی بہت سے رویوں کا نظریہ پہلے کیے گئے عناصر کو سمیٹے ہوتا ہے۔

مرکزیت یہ رویوں کے نظم میں کسی ایک مخصوص رویے کی طرف اشارہ کرتا ہے۔ ایسا رویہ جس میں زیادہ مرکزیت ہوگی اپنے نظام کے دوسرے رویوں کو زیادہ متاثر کرے گا بہ نسبت ان رویوں کے جو غیر مرکزی ہوں مثال کے

طور پر دنیاوی امن کے تئیں رویہ میں ایک منفی رویہ بھی موجود ہے جو فوج پر مزید اخراجات کی شکلوں میں ہے اور یہی اس رویہ کا مرکزی پہلو بھی ہے جو پورے نظام کے رویوں کو متاثر کرتا ہے۔

• رویوں کا بننا اور تبدیل ہونا

رویوں کا بننا

ماہرین نفسیات کی جس سوال میں سب سے زیادہ دلچسپی ہے وہ ہے ”رویے کس طرح وجود میں آتے ہیں؟“ بہت سے دوسرے خیالات و تصورات کی طرح، جو ہمارے وقوفی نظام کا حصہ بن جاتے ہیں مختلف موضوعات، کچھ مخصوص رویوں کی طبع یا ان کے بننے کے لیے کچھ مخصوص حالات ذمہ دار ہوتے ہیں۔

عموماً انسان اپنے تجربات کی روشنی میں رویہ طے کرتا ہے اور دوسروں سے روابط بھی اس کا رویہ بنانے میں مددگار ہوتے ہیں۔ تحقیقات کی روشنی میں رویے کا ایک پہلو ایسا بھی ہے جو پیدائشی فطرت سے متعلق ہے لیکن یہ جنسیاتی پہلو انسان کے رویے پر بلا واسطہ طریقے سے اثر انداز ہوتا ہے۔ سیکھنے اور پرکھنے کے بعد بننے والے رویے کا عمل جاری رہتا ہے۔ اسی لیے زیادہ تر سماجی نفسیات کے ماہرین اسی بات پر زور دیتے ہیں کہ مطالعے کا مرکز رویے کا سیکھنا ہی ہونا چاہیے۔

رویوں کے بننے کا عمل

سیکھنے کا عمل اور حالات مختلف ہو سکتے ہیں جس کی وجہ سے مختلف افراد کا رویہ مختلف ہوتا ہے۔

• لگاؤ یا رفاقت کے ذریعہ سیکھا گیا رویہ

آپ نے دیکھا ہوگا کہ اکثر طالب علم کسی خاص موضوع کے تئیں پسندیدگی کا اظہار کرتے ہیں خصوصاً اس موضوع کے استاد کی وجہ سے۔ ایسا اس لیے ہوتا ہے کہ وہ اس ٹیچر میں کچھ خصوصیات دیکھتے ہیں۔ یہ مثبت خصوصیات اس موضوع کے ساتھ وابستہ ہو جاتی ہیں

جس کو وہ استاد پڑھاتا ہے۔ اور نتیجے کے طور پر بچوں کی اس موضوع کے تئیں پسندیدگی پیدا ہوتی ہے۔ دوسرے الفاظ میں موضوع کے تئیں ایک مثبت رویہ استاد اور طالب علم کے آپسی لگاؤ کی وجہ سے بنتا ہے۔

• سزایا جزا کے تصور سے بننے والا رویہ

اگر کسی فرد کی اس کے کسی مخصوص رویے کے لیے تعریف کی جائے تو یہ بات مستحکم ہے کہ وہ اپنے اس رویے کو مزید فروغ دے گا۔ مثال کے طور پر اگر ایک نو عمر وزانہ یوگ آسن کرتا ہے اور اس وجہ سے اس کو اسکول میں ”بہترین صحت“ کا انعام دیا جاتا ہے تو ایسے بچے یا بچی کا صحت اور یوگا کے تئیں ایک مثبت رویہ بن جائے گا۔ اسی طرح اگر ایک بچہ الٹا سیدھا کھانے کی وجہ سے جلدی جلدی بیمار پڑتا ہے تو بہت ممکن ہے کہ غیر متوازن غذا کے تئیں وہ بچہ ایک منفی رویہ اپنالے اور رد عمل کے طور پر متوازن غذا کے لیے اس کا مثبت رویہ بن جائے۔

• دوسروں کو دیکھ کر بننے والا رویہ

اکثر نہ تو کسی لگاؤ اور نہ ہی کسی نفع یا نقصان کا تصور، رویوں کے بننے میں مددگار ہوتا ہے بلکہ دوسروں کو دیکھ کر ہم اپنا رویہ طے کرتے ہیں۔ مثال کے طور پر بچے اپنے والدین کو دیکھتے ہیں کہ وہ اپنے ماں باپ کا احترام کرتے ہیں، نتیجے کے طور پر بچے بھی اپنے والدین کے تئیں عزت اور پیار کا رویہ اپناتے ہیں۔

• گروہ یا تہذیب کے قواعد سے بننے والا رویہ

اکثر اوقات ہم اپنے گروہ یا اپنی تہذیب و ثقافت کے اصولوں کو دیکھ کر بھی اپنا رویہ ترتیب دیتے ہیں۔ یہ اصول کہیں تحریر نہیں ہوتے پھر بھی ایک فرد سے یہ امید کی جاتی ہے کہ وہ کچھ مخصوص حالات میں اسی طرح کا برتاؤ کرے گا۔ وقت گزرنے کے ساتھ یہ اصول ہماری سماجی وقوف کا حصہ بن جاتے ہیں اور ہمارے رویوں کی تشکیل میں مددگار ہوتے ہیں۔ رویوں کی اس طرح کی گئی تشکیل پہلے بتائے گئے تینوں طریقوں کی مثال بھی کہی جاسکتی ہے۔ لگاؤ کے ذریعے بننے والا رویہ، سزایا جزا کی وجہ سے بننے والا رویہ اور دوسروں کو نمونہ کر کے بننے

والا رویہ ان تئیں کی مثال ہمارے ثقافتی قوانین سے بننے والا رویہ ہے۔ مثال کے طور پر کسی مذہب میں عبادت گاہوں میں پیسے، مٹھائی، پھل اور پھول پیش کرنا ایک ثقافتی کردار یا برتاؤ ہے۔ جب ایک فرد دیکھتا ہے کہ اس طرح کا برتاؤ جو لوگ کر رہے ہیں ان کی تعریف و توصیف کی جارہی ہے تو وہ فرد بھی اس طرح کے رویے کے تئیں مثبت رویہ اپناتا ہے اور عقیدت کے احساس سے جڑ جاتا ہے۔

• مطالعے کی بنیاد پر بننے والا رویہ

زیادہ تر رویوں کی تشکیل سماجی تناظر میں ہوتی ہے۔ لیکن ضروری نہیں ہے کہ دوسرے افراد جسمانی طور پر موجود ہوں۔ موجودہ دور میں میڈیا کے ذریعے بے تحاشہ اطلاعات موجود ہیں اور اس واقفیت کی بنا پر مثبت اور منفی دونوں طرح کے رویے جنم لیتے ہیں۔ محنتی اور خود ساختہ افراد کی سوانح پڑھ کر ایک فرد محنت اور کامیابی حاصل کرنے کے دوسرے ذرائع کے تئیں مثبت رویہ اپنا سکتا ہے۔

رویوں کی تشکیل میں اثر انداز ہونے والے عناصر اوپر دیے گئے تمام طریقوں کے لیے درج ذیل عوامل ایک پس منظر تیار کرتے ہیں۔

1- خاندان اور اسکول کا ماحول: زندگی کے ابتدائی سالوں میں خاندان کے افراد اور ماں باپ رویے کی تشکیل میں اہم رول ادا کرتے ہیں۔ اس کے بعد اسکول کا ماحول اس ضمن میں خاص کردار کا حامل ہوتا ہے۔ خاندان اور اسکول میں رویوں کو سیکھنا، عموماً لگاؤ سے، یا سزا اور جزا کے خیال سے یا پھر دوسرے افراد کو بطور نمونہ دیکھ کر ہی ممکن ہوتا ہے۔

2- حوالہ جاتی گروہ: یہ گروہ فرد کو تسلیم شدہ برتاؤ اور خیالات کے بارے میں بتاتے ہیں۔ اس طرح سماجی اور ثقافتی قوانین کے ذریعے سیکھنے کا عمل اس قسم میں منعکس ہوتا ہے۔ سیاسی، مذہبی اور سماجی گروہوں، مختلف پیشوں اور دیگر قومی پہلوؤں کے تئیں افراد کا رویہ

اکثر ان حوالوں کی مدد سے ہی تشکیل پاتا ہے جو جوانی کے دور میں یہ اثر خاص طور سے دیکھا جاسکتا ہے۔ کیوں کہ اس دور میں فرد یہ باور کرانا چاہتا ہے کہ وہ گروپ سے تعلق رکھتا ہے۔ اس طرح حوالوں سے سیکھ کر بننے والا رویہ سزا اور انعام کے خیال سے بننے والے رویے سے منسلک ہے۔

3- ذاتی تجربات: بہت سے رویے نہ تو خاندان میں تشکیل پاتے ہیں اور نہ ہی سماج میں رائج حوالوں سے بننے ہیں بلکہ خود ہمارے ذاتی تجربات کی بنیاد پر بننے ہیں، خصوصاً ان تجربات پر جو ہماری زندگی اور دوسروں کے تئیں ہمارے رویوں میں زبردست تبدیلی لاتے ہیں۔ یہاں ہم زندگی کی ایک حقیقی مثال پیش کرتے ہیں۔ فوج میں بھرتی ایک ڈرائیور کو ایک ایسا تجربہ ہوا جس نے اس کی زندگی ہی بدل دی۔ ایک مشن کے دوران اس کے سبھی ساتھی مارے گئے لیکن وہ بال بال بچ گیا۔ اپنی زندگی کے مقصد پر حیران ہوتے ہوئے اس نے اپنی نوکری سے استعفیٰ دے دیا اور مہاراشٹر میں اپنے آبائی گاؤں میں واپس آ گیا اور یہاں آ کر اس نے ایک کمیونٹی لیڈر کے طور پر کام کرنا شروع کر دیا۔ بالکل ذاتی تجربے کی وجہ سے اس شخص کے ذہن میں قوم کی بہبود کا خیال آیا اور اس کے تئیں اس کا مثبت رویہ نمودار ہوا۔ اس کی کوششوں سے اس گاؤں کی شکل ہی بدل گئی۔

4- میڈیا سے پڑنے والے اثرات: موجودہ دور میں تکنیکی ارتقائے سمعی و بصری آگاہی اور واقفیت، انٹرنیٹ کو بھی اس ضمن میں ایک طاقتور رابطہ بنا دیا ہے جس کے ذریعے رویوں کی تشکیل کے عمل میں مدد ملتی ہے نیز ان کو تبدیل کیا جاتا ہے۔ اس کے علاوہ اسکول کی کتابیں بھی اس کام میں اثر انداز ہوتی ہیں۔ یہ ذرائع اول تو قونی اور قلبی عناصر کو مضبوط کرتے ہیں اور ساتھ ساتھ رویے کے کرداری عنصر کو بھی متاثر کرتے ہیں۔ میڈیا کے ذریعے فرد کے رویے پر اچھا اور برا کوئی بھی اثر پڑ سکتا ہے۔ ایک طرف تو میڈیا اور انٹرنیٹ لوگوں کو جلدی اور تیز فہم

ادراک سے آگاہی دیتا ہے لیکن اس کا دوسرا رخ یہ بھی ہے کہ آگاہی یا ادراک کی طبع پر کوئی قابو نہیں ہوتا اور اسی لیے رویوں کی تشکیل پر بھی قابو نہیں رہ پاتا نہ ہی رویوں کی سمت میں آنے والی تبدیلی روکی جاسکتی ہے۔ میڈیا کو سماج میں امن و آشتی بنائے رکھنے اور صارفی رویہ فروغ دینے کے لیے استعمال کیا جاسکتا ہے۔

روپے میں تبدیلی

رویوں کی تشکیل کے دوران عمل اور اس کے بعد بھی، رویوں کو بہت سے طریقوں سے تبدیل کیا جاسکتا ہے یا متاثر کیا جاسکتا ہے۔ کچھ روپے تو بقدرے تبدیل ہو جاتے ہیں اور کچھ کم۔ جو روپے ابھی ابتدائی دور میں ہوتے ہیں اور ابھی صرف رائے کا درجہ ہی رکھتے ہیں وہ جلد تبدیل ہو جاتے ہیں بہ نسبت ان رویوں کے جو مستحکم ہو چکے ہوں اور فرد کے اقدار میں شامل ہو چکے ہوں۔ عملی نقطہ نظر سے افراد کے رویوں میں تبدیلی لانے میں سیاستدانوں، سماجی رہنماؤں، صارفی اشیا کے بنانے والوں، ان اشیا کی فروخت کی کوشش کرنے والوں کو زیادہ دلچسپی ہوتی ہے۔ جب تک ہم یہ نہ معلوم کریں کہ روپے کس طرح تبدیل ہوتے ہیں اور اس تبدیلی کے لیے کون سے حالات ذمہ دار ہوتے ہیں، تب تک ہم اس تبدیلی کا بغور مطالعہ نہیں کر پائیں گے۔

رویوں کی تبدیلی کا عمل

رویوں کی تبدیلی تین مخصوص خیالات کے زیر اثر ہوتی ہے۔ وہ درج ذیل ہیں:

(a) نظریہ توازن جو Fritz Heider کا نظریہ ہے اور کبھی کبھی اس کو **P-O-X** کے مثلث کی شکل میں بھی دیکھا جاسکتا ہے۔ یہ رویوں کے تین پہلوؤں کے مابین رشتے کی نمائندگی کرتا ہے۔ اس میں 'P' وہ شخص ہے جس کا رویہ زیر مطالعہ ہے، 'O' ایک دوسرا شخص ہے اور 'X' وہ موضوع ہے جس کے تئیں اس رویے کو دیکھا جا رہا ہے یعنی 'روپے کا موضوع'، یہ بھی ممکن ہے کہ یہاں تینوں ہی افراد کی شکل میں ہو۔

بنیادی خیال یہ ہے کہ رویہ جب تبدیل ہوتا ہے اگر **P-O** یا **O-X**

پھر **P-X** کے درمیان آپسی رویے تبدیل ہوتے ہیں یا ان کا توازن بگڑتا ہے تو ایسا اس لیے ہوتا ہے کہ توازن کا بگڑ جانا بنیادی طور پر تکلیف دہ ہوتا ہے۔ اس لیے رویہ توازن بنانے کی سمت میں بدل جاتا ہے۔ یہ غیر متوازن حالت اس وقت پائی جاتی ہے جب $P-O-X(i)$ مثلث کی تینوں حالتیں منفی ہوں یا (ii) دو حالتیں مثبت ہوں اور تیسری منفی ہو۔ توازن اس وقت قائم ہوتا ہے جب یا تو (i) تینوں حالتیں مثبت ہوں یا پھر (ii) دو حالتیں منفی اور ایک مثبت ہو۔

”جہیز کی رسم“ کو ایک موضوع کے طور پر رکھ کر اس کے تین رویوں کو مثال کے طور پر دیکھ سکتے ہیں۔ یہاں موضوع 'X' ہے۔ مان لیجیے کہ کسی فرد (P) کا رویہ جہیز کے تئیں مثبت ہے تو $P-X$ کے درمیان ایک مثبت رشتہ ہوگا۔ (P) اپنے بیٹے کی شادی کسی (O) کی بیٹی سے کرنا چاہتا ہے جس کا نظریہ جہیز کے تئیں بالکل منفی ہے یعنی $O-X$ کے مابین منفی رشتہ ہوگا۔ اس ضمن میں $P-O$ رویے کی فطرت ہوگی اور یہ کسی طرح توازن پیدا کرے گا یا غیر متوازن ہوگا؟ اگر اس مثلث میں O بنیادی طور سے P کے لیے خیر خواہی کا جذبہ اور رشتہ رکھتا ہے تو حالات غیر متوازن ہوں گے۔ یہاں $P-X$ مثبت ہے، $O-P$ مثبت ہے لیکن $O-X$ منفی ہے۔ مطلب یہ کہ یہاں دو مثبت اور ایک منفی رجحان ہے اور یہ غیر متوازن حالت ہے۔ ان میں سے کسی ایک رویے کو تبدیل ہونا پڑے گا۔ یہ تبدیلی $P-X$ رشتے میں ہو سکتی ہے (P جہیز کو ایک رواج کے طور پر ناپسند کرنے لگتا ہے) یا $O-X$ رشتے میں بھی ہو سکتی ہے (کہ O جہیز کی رسم کو پسند کرنے لگتا ہے) یا پھر $O-P$ رشتے میں تبدیلی ہوگی ($P-O$ کو ناپسند کرنے لگتا ہے) مختصر اے کہ تین مثبت رشتے قائم کرنے کے لیے کہیں کسی رویے میں تبدیلی لازمی ہے۔ اسی طرح دو منفی اور ایک مثبت رشتہ بنانے کے لیے بھی رویے میں تبدیلی کرنی ہوگی۔

(b) وقوفی بے آہنگی کا تصور: یہ نقطہ نظر Leon Festinger نے پیش کیا تھا۔ یہ وقوفی عنصر پر زور دیتا ہے یہاں بنیادی خیال یہ ہے کہ رویے کا وقوفی عنصر ہم آہنگ ہونا چاہیے (بے آہنگی کا الٹا)، مقصد یہ کہ دلیلوں کے

اعتبار سے یہ ایک ہی لائن میں ہونے چاہئیں۔ اگر ایک فرد کو لگتا ہے کہ رویے کے دو وقوفی عناصر ہم آہنگ نہیں ہیں تو ان میں سے ایک ہم آہنگی پیدا کرنے کے لیے تبدیل کر دیا جائے گا۔ مثال کے طور پر مندرجہ ذیل موضوع کے بارے میں سوچیے۔

وقوف اول:- پان مصالحہ منھ کے کینسر کا موجب ہوتا ہے جو جان لیوا ہے۔
وقوف دوم:- میں پان مصالحہ کھاتا ہوں۔

یہ دونوں خیالات کسی بھی انسان کو یہ محسوس کرا سکتے ہیں کہ کہیں کچھ گڑبڑ یا بے آہنگی ضرور ہے۔ پان مصالحہ کے تئیں رویے ہم آہنگ نہیں ہیں تو ان میں سے ایک خیال کو تبدیل کرنا ہوگا تاکہ رویے میں ہم آہنگی پیدا ہو سکے۔ اس مثال میں بے آہنگی ختم کرنے کے لیے میں پان مصالحہ کھانا بند کر دوں گا (وقوف دوم میں تبدیلی)۔ بے آہنگی دور کرنے کا یہ ایک صحت مند، مدلل اور بہتر طریقہ ہے۔

Carlsmith اور Festinger، دو سماجی نفسیات کے ماہرین نے ایک تجربہ کیا کہ وقوفی بے آہنگی کس طرح کام کرتی ہے۔ (بکس 6.2 دیکھیں)

متوازن اور ہم آہنگ واقفیت دونوں ہی وقوفی یکسانیت کی مثالیں ہیں۔ وقوفی یکسانیت کا مطلب ہے کہ رویے کے دو حصے یا دو عنصر ایک ہی سمت میں ہونے چاہئیں۔ ہر ایک حصہ منطقی طور پر دوسرے حصے کی لائن میں ہی ہوگا۔ اگر ایسا نہیں ہے تو فرد کو ذہنی خلش ہو جائے گی، مطلب یہ کہ فرد کو محسوس ہوگا کہ ”کہیں کچھ ایسا ہے جو ٹھیک نہیں ہے“۔ رویوں کے نظام میں اس حالت میں کچھ پہلو یکسانیت کی سمت میں تبدیل ہو جاتے ہیں کیوں کہ ہمارا وقوفی نظام منطقی یکسانیت چاہتا ہے۔

(c) دو پہلو نظر یہ؛ اسے ایک ہندوستانی ماہر نفسیات ایس۔ ایم۔ حسن نے دریافت کیا تھا۔ ان کے مطابق رویے میں تبدیلی دو پہلوؤں کی وجہ سے ہوتی ہے۔ پہلا مرحلہ یہ ہے کہ تبدیلی کے ہدف نیز اس کے ذریعہ (Source) کو بھی

بکس
6.2

20 ڈالر کے لیے جھوٹ بولنا

ایک بہت بور سے تجربے میں حصہ لینے کے بعد طلباء سے کہا گیا کہ آپ اپنے ساتھیوں کے دوسرے گروپ کو جو باہر انتظار کر رہے ہیں، یہ بتائیں گے کہ یہ تجربہ انتہائی دلچسپ تھا۔ اپنے ساتھیوں سے یہ جھوٹ بولنے کے عوض پہلے گروپ کے آدھے بچوں کو 1 ڈالر دیا گیا جب کہ باقی 20 ڈالر دیے گئے۔ کچھ ہفتوں کے بعد ان لوگوں سے اپنے تجربے کو یاد کرنے کو کہا گیا اور ان سے پوچھا گیا کہ یہ تجربہ کتنا دلچسپ تھا یہ بھی بتائیں۔ ان کے جوابات سے پتہ چلا کہ جن لوگوں کو ایک ڈالر دیا گیا تھا انھیں یہ تجربہ زیادہ دلچسپ لگا بہ نسبت ان لوگوں کے جن کو بیس ڈالر دیے گئے تھے..... اس کا مطلب کہ ایک ڈالر والے طلباء نے تجربے کے تئیں رویہ تبدیل کر لیا کیوں کہ ان کو وقوفی بے آہنگی کا تجربہ ہوا تھا۔

ایک ڈالر والا گروپ

بنیادی واقفیت

بے آہنگی کم کر دی گئی۔

بے آہنگ وقوف

”تجربہ حقیقت میں دلچسپ تھا۔“

”تجربہ بہت بور تھا،“ میں نے باہر انتظار کرتے ہوئے لوگوں سے کہا کہ یہ بہت دلچسپ

”میں نے باہر انتظار میں کھڑے لوگوں سے کہا کہ یہ دلچسپ تھا۔“

تھا۔ ”میں نے صرف ایک ڈالر کے لیے جھوٹ بولا۔“

میں ڈالر والا گروپ: اس گروپ کو وقوفی بے آہنگی کا تجربہ نہیں ہوا تھا۔ اس لیے انھوں نے اس تجربے کے تئیں اپنے رویے کو نہیں بدلا اور اسے بہت

زیادہ بور بتایا۔

اس گروپ میں (کسی بے آہنگی کے بنا) واقفیت کی حالت درج ذیل تھی۔

”تجربہ بہت بور تھا۔“

”باہر کھڑے طلباء سے میں نے کہا کہ یہ دلچسپ تھا۔“

”میں نے جھوٹ بولا کیوں کہ مجھے 20 ڈالر کا معاوضہ ملا۔“

پہچان لیا جائے۔ یہاں ہدف سے مراد وہ شخص ہے جس کا رویہ تبدیل کرنا ہے۔ ذریعہ وہ شخص ہے جس کے اثر کو استعمال کر کے تبدیلی لانی ہے۔ پہچان کرنے یا تشخیص سے مراد ہے کہ ہدف، ذریعہ کے لیے احترام اور پسندیدگی کا جذبہ رکھتا ہو۔ وہ اپنے آپ کو مرکز کی جگہ رکھ کر خود کو اس کی طرح محسوس کرتا ہے اور یہاں بھی ضروری ہے کہ ذریعہ کا رویہ بھی ہدف کے لیے مثبت ہو۔ اور دونوں کے مابین احترام اور لگاؤ کا تعلق ہو۔ دوسرا پہلو یہ ہے کہ ذریعہ خود بخود موضوع کے تئیں اپنا رویہ تبدیل کر لیتا ہے اور ذریعہ کے برتاؤ میں ہونے والی تبدیلی کو دیکھ کر ہدف بھی اپنے رویے اور برتاؤ میں لچک اور تبدیلی لاتا ہے۔ یہ ایک طرح سے نقل کرنے یا مشاہدہ کرنے کا عمل ہے۔

مندرجہ ذیل مثال میں اس دو پہلو تبدیلی کے نظریے کو اچھی طرح دیکھا جاسکتا ہے۔ پریتی نے اخبار میں پڑھا کہ جو ٹھنڈا مشروب اس کو بہت پسند ہے وہ صحت کے لیے نہایت مضر ہے۔ لیکن پریتی نے یہ بھی مشاہدہ کیا کہ اس کا سب سے پسندیدہ کھلاڑی اسی مشروب کی تشہیر کر رہا ہے۔ ایسے میں پریتی خود کو اپنے پسندیدہ کھلاڑی سے قریب محسوس کرے گی اور اس کی پیروی کرنا چاہے گی۔ اب سوچئے کہ یہ کھلاڑی اس مخصوص مشروب کے تئیں لوگوں کا رویہ مثبت سے منفی میں تبدیل کرنا چاہتا ہے۔ اس کے لیے اس کھلاڑی کو سب سے پہلے اپنے مداحوں کے تئیں مثبت محسوسات دکھانے ہوں گے اور اس کے بعد وہ حقیقتاً اس مشروب کو صرف کرنے کی عادت تبدیل کرتا ہے۔ (مرحلہ اول) وہ اس کو ایک صحت بخش مشروب سے تبدیل کر سکتا ہے۔ اگر یہ کھلاڑی درحقیقت اپنا رویہ تبدیل کرتا ہے تو اس بات کی گنجائش کافی ہے کہ پریتی بھی اپنا رویہ (مشروب کے تئیں) تبدیل کر لے گی اور اس مشروب کا استعمال بند کر دے گی (دوسرا مرحلہ)

روپیوں کی تبدیلی پر اثر ڈالنے والے عوامل کیا رویہ تبدیل ہوگا؟ اگر ہاں تو، کس حد تک؟ یہ ایک ایسا سوال ہے جو بہت سے ماہرین کو پریشان کرتا رہا ہے۔ پھر بھی ان میں سے بہت سے درج ذیل عوامل کو ہم متفقہ رائے سے اہم مانتے ہیں۔ کہ یہ انسانی رویوں کو تبدیل

کرنے میں موثر کارکردگی انجام دیتے ہیں۔

- موجودہ رویوں کی خصوصیات: پہلے بیان کیے گئے رویوں کی بھی چار خصوصیات ہیں: قوت کشش (مثبت یا منفی)، شدت، سادگی، پیچیدگی اور مرکزیت یا رویے کی خصوصیات اور اہمیت ہی رویوں کی تبدیلی کو طے کرتی ہیں۔ عام طور پر منفی رویوں کے بہ نسبت مثبت رویے بہ آسانی تبدیل ہوتے ہیں۔ شدید اور مرکزی رویے ان رویوں کے مقابلے میں مشکل سے تبدیل ہوتے ہیں جو شدت میں کم ہوں۔ سادہ رویوں کو بہ نسبت پیچیدہ رویوں کے تبدیل کرنا آسان ہوتا ہے۔

اس کے علاوہ رویوں کی تبدیلی کی سمت کی طرف بھی دھیان دینا چاہیے۔ رویوں کی تبدیلی موافق ہو سکتی ہے مطلب یہ کہ تبدیلی موجودہ سمت میں بھی ہو سکتی ہے۔ (مثال کے طور پر ایک مثبت رویہ مزید مثبت ہو سکتا ہے اور اسی طرح منفی رویہ مزید منفی ہو سکتا ہے) اگر کسی شخص کا رجحان عورتوں کے تفویض اختیار کے تئیں مثبت ہے تو کسی کامیاب عورت کے بارے میں پڑھ کر اس کا خیال اور بھی مثبت ہو سکتا ہے۔ یہ ایک موافق تبدیلی ہوگی۔ دوسری طرف رویوں کی تبدیلی ناموافق بھی ہو سکتی ہے یہ رویوں کی موجودہ سمت کے متضاد بھی ہو سکتی ہے (مثال کے طور پر ایک مثبت رویہ کمزور ہو سکتا ہے اور یہ منفی کی طرف مائل ہو سکتا ہے اسی طرح ایک منفی رویہ کمزور ہو سکتا ہے اور یہ مثبت میں تبدیل ہو سکتا ہے)۔ اوپر دی گئی حقوق نسواں سے متعلق مثال میں عورت کی کامیابی کے بارے میں پڑھ کر کوئی شخص یہ سوچ سکتا ہے کہ عورتیں بہت جلدی ہی بہت طاقتور بن سکتی ہیں اور پھر وہ اپنی گھریلو ذمہ داریوں کو نظر انداز کرنے لگیں گی۔ اس خیال کے تحت اس شخص کا موجودہ مثبت رویہ کچھ کمزور ہو سکتا ہے اور بالکل مختلف سمت میں بھی تبدیل ہو سکتا ہے۔ اگر ایسا ہوتا ہے تو یہ برعکس تبدیلی ہوگی۔ عموماً ایسا دیکھا گیا ہے کہ موافق یا مناسب تبدیلیاں بہ آسانی ظاہر ہوتی ہیں بہ نسبت غیر مناسب تبدیلیوں کے۔

اس کے علاوہ رویہ اسی سمت میں تبدیل ہوتا ہے جس طرح کی آگاہی فرد کو حاصل ہوتی ہے یا پھر یہ پیش کی گئی معلومات سے ایک دم مخالف سمت میں بھی

تبدیل ہو سکتا ہے۔ مثال کے طور پر۔ دانتوں کی صفائی سے متعلق پوسٹر صحت دندان سے متعلق ایک مثبت رویہ تشکیل دیتے ہیں، لیکن اگر دانتوں کے گلے ہوئے حصے کی خوفناک تصاویر لوگوں کو دکھائی جائیں تو ضروری نہیں کہ وہ اس پر یقین کریں اور ان کا رویہ دانتوں کی صحت و صفائی سے متعلق منفی ہو سکتا ہے۔ تحقیق سے پتہ چلا ہے کہ خوف یا ڈر صرف مختصر وقت تک ہی فرد کی سوچ پر اثر ڈالتے ہیں۔ لیکن اگر کسی پیغام کے ذریعہ بہت زیادہ خوف یا ڈر پیدا کرنے کی کوشش کی جاتی ہے تو یہ فرد کے رویے پر اتنا زیادہ اثر نہیں ڈالتا۔

- ذرائع کی خصوصیات: ذرائع کا معتبر ہونا یا کشش، دوا لیے وصف ہیں جو رویوں کی تبدیلی کو متاثر کرتے ہیں۔ اگر کوئی اطلاع کسی معتبر ذریعہ سے ملتی ہے تو اس کی بنیاد پر رویے میں تبدیلی زیادہ آسانی سے آسکتی ہے بہ نسبت اس کے کہ یہی اطلاع کسی غیر معتبر ذریعہ سے حاصل ہو، مثال کے طور پر اگر کوئی بالغ فرد سفری کمپیوٹر (لیپ ٹاپ) خریدنا چاہتا ہے تو اس ضمن میں کمپیوٹر انجینئر سے حاصل کی گئی مخصوص برانڈ کے سفری کمپیوٹر کی

امتیازی خصوصیات کے بارے میں فراہم کی گئی معلومات سے وہ زیادہ مطمئن ہوگا بہ نسبت اس طالب علم کے جس نے یہی معلومات اسے مہیا کی ہوں۔ لیکن اگر خریدار اسکول میں پڑھنے والے بچے ہیں تو وہ اپنی ہی طرح کے دوسرے بچوں کے ذریعہ مہیا کی گئی معلومات کو زیادہ اہمیت دیں گے بہ نسبت کسی ماہر کمپیوٹر کے جو وہی معلومات فراہم کر رہا ہے (دیکھیے شکل 4.1)۔ کچھ اشیاء جیسے گاڑیوں کی فروخت میں اضافہ، ماہرین کی رائے کی بنیاد پر اتنا نہیں ہوتا جتنا کہ سماج میں مقبول شخصیات کے ذریعہ ان گاڑیوں کے اشتہارات دینے پر۔

پیغام کی خصوصیات: پیغام وہ جانکاری ہے جو رویوں میں تبدیلی لانے کے لیے مہیا کی جاتی ہے۔ اگر کسی موضوع سے متعلق صرف ضروری معلومات دی جائے جو نہ بہت زیادہ ہو اور نہ بہت کم ہو..... تو رویوں میں تبدیلی لائی جاسکتی ہے۔ یہ معلومات حقیقت پر مبنی ہے یا پھر جذباتی کشش اس میں شامل ہے، اس سے بھی فرق پڑتا ہے۔ مثال کے طور پر پریشر کوکر میں کھانا پکانے کا

میرا سفری کمپیوٹر میری کامیابی کا ذریعہ ہے..... 100 جی بی کی صلاحیت، وزن میں ہلکا، یہ میرے لیے حیرت انگیز کام کر سکتا ہے!! آج ہی آپ بھی خرید لے اور پھر دیکھیے آپ کیسے آگے بڑھتے ہیں!!

میرا سفری کمپیوٹر میری کامیابی کا ذریعہ ہے..... 100 جی بی کی صلاحیت، وزن میں ہلکا، یہ میرے لیے حیرت انگیز کام کر سکتا ہے!! آج ہی آپ بھی خرید لے اور پھر دیکھیے آپ کیسے آگے بڑھتے ہیں!!



تصویر B

میرا سفری کمپیوٹر میری کامیابی کا ذریعہ ہے..... 100 جی بی کی صلاحیت، وزن میں ہلکا، یہ میرے لیے حیرت انگیز کام کر سکتا ہے!! آج ہی آپ بھی خرید لے اور پھر دیکھیے آپ کیسے آگے بڑھتے ہیں!!



تصویر A

شکل 6.1: آپ دیکھیے کہ آپ کو کون سی تصویر زیادہ آمادہ کرتی ہے کہ آپ فوراً ایک کمپیوٹر خریدنے کی پلاننگ کریں۔ تصویر A یا تصویر B..... وجہ بھی بتائیے؟

جذبائی اپیل

(اپنے خاندان کا خیال رکھنا)

اگر آپ اپنی فیملی کی صحت کا دھیان رکھتے ہیں تو متوازن غذا سے بڑھ کر کچھ بھی نہیں..... پریش کو کر میں کھانا پکائیے اور غذا کے ضروری اجزاء کو خوراک میں برقرار رکھیے۔



حقائق پر مبنی اپیل

(پیسہ بچانے کی ترکیب)

کیا آپ کھانا پکانے کی گیس پر بہت زیادہ خرچ کر رہے ہیں؟ پریش کو کر لائیے اور اپنے بجٹ کی مشکلات کو خیر باد کہیے!!

شکل 6.2: عقلی اور جذبائی اپیل

اشتہار اس بات کی جانکاری دیتا ہے کہ اس طرح ایندھن (جیسے ایل پی جی) کی بچت ہو سکتی ہے جو کفایتی رہے گی (حقیقی یا عقلی عنصر)۔ اس کے بجائے اگر اسی اشتہار میں یہ بتایا جائے کہ اس طرح کھانا پکانے سے خوراک کے ضروری اجزاء برقرار رہتے ہیں اور اگر آپ اپنے خاندان کی صحت کا خیال رکھنا چاہتے ہیں تو غذائی اجزاء کا برقرار رہنا بہت ضروری ہے (یہ جذبائی کشش ہے)۔ اس کے بارے میں شکل 6.2 دیکھیے۔

او آ رہا ایس کا گھول
آپ کے بچے کو موسم گرما
میں گرمی کی شدت سے
محفوظ رکھتا ہے۔



او آ رہا ایس کا گھول
آپ کے بچے کو موسم گرما
میں گرمی کی شدت سے
محفوظ رکھتا ہے۔



شکل 6.3: براہ راست مخاطب بمقابلہ میڈیا کے ذریعہ اطلاع بہم پہنچانا۔ کون سی ترکیب زیادہ کارگر ہے اور کیوں؟

معلومات کے ذریعہ جو محرکات حرکت میں آتے ہیں وہ بھی رویوں کی تبدیلی کے لیے ذمہ دار ہوتے ہیں۔ مثلاً دودھ پینے کی صلاح انسان کو صحت مند اور خوب بننے، حیثیت اور اپنے کام کو کامیابی سے انجام دینے کے لیے دی جاسکتی ہے۔

آخر میں معلومات بہم پہنچانے کا ذریعہ بھی ایک اہم رول ادا کرتا ہے۔ منہ در منہ معلومات کا تبادلہ بالواسطہ تبادلے سے زیادہ موثر ہوتا ہے۔

ذرائع ابلاغ، خطوط اور مختصر اشتہارات کے ذریعہ عموماً معلومات یا جانکاری کی ترسیل ہوتی ہے۔ مثال کے طور پر چھوٹے بچوں کے لیے ORS کی ضرورت کے تئیں مثبت رویہ پیدا کیا جاسکتا ہے اگر سماجی کارکن اور ڈاکٹر لوگوں سے براہ راست بات چیت کریں اگر صرف ریڈیو پر اس کے اچھے اثرات کو بیان کریں گے تو بہتر نتائج نہیں نکل سکتے۔ (دیکھیے شکل 6.3) آج کل بصری میڈیا جیسے ٹیلی ویژن اور انٹرنیٹ بھی آمنے سامنے کے تعلق کی طرح ہی ہو گئے ہیں لیکن یہ ہرگز بھی آپسی بات چیت کا بدل نہیں ہیں۔

• ہدف کسی خصوصیات: ہدف کی خصوصیات جیسے ترغیب پذیری، زبردست تعصب یا جانبداری، خود پسندی اور ذہانت یہ ساری خصوصیات بھی رویوں کی تبدیلی پر اثر ڈالتی ہیں جو لوگ کھلے اور نرم مزاج کے حامل ہوتے ہیں وہ آسانی سے تبدیل ہو جاتے ہیں۔ اشتہارات دینے والی کمپنیاں ایسے لوگوں سے ہی زیادہ فائدہ حاصل کرتی ہیں۔ جو لوگ بہت زیادہ جانب دار ہوتے ہیں وہ آسانی سے اپنے رویوں میں تبدیلی نہیں کرتے۔ اس کے متضاد جو پہلے سے کوئی رائے نہیں قائم کرتے اور جانبداری یا تعصب کی شدت نہیں ہوتی وہ لوگ اپنا رویہ بہ آسانی تبدیل کر لیتے ہیں۔ اسی طرح جن افراد میں خود پسندی کا جذبہ کم ہوتا ہے اور جن کو اپنے اوپر زیادہ بھروسہ نہیں ہوتا، وہ افراد بہ آسانی تبدیل ہو جاتے ہیں بمقابلہ ایسے لوگوں کے جن کو اپنے اور اپنی صلاحیتوں پر بھرپور اعتماد ہوتا ہے۔ اسی طرح دانشمند اور سمجھدار افراد اکثر و بیشتر اپنے رویوں میں تبدیلی اپنی خواہش کے مطابق کرتے ہیں کیوں کہ ان افراد کے رویے میں پھیر بدل ان کی سوچ اور

معلومات کی بنیاد پر ہوتی ہے۔

رویہ اور برتاؤ کا آپسی رشتہ:

عموماً ہم امید کرتے ہیں کہ برتاؤ منطقی طور پر رویوں کا اتباع کرتے ہیں۔ پھر بھی ہمیشہ ایسا نہیں ہوتا کہ کسی شخص کا رویہ اس کے برتاؤ سے ظاہر ہو جائے۔ ہو سکتا ہے کہ کسی خاص موضوع پر کسی فرد کا برتاؤ اس کے اسی مخصوص موضوع کے تئیں رویے سے بالکل مختلف ہو۔ اور کبھی فرد کا حقیقی برتاؤ اس کے رویے سے بالکل مختلف ہو سکتا ہے۔

ماہرین نفسیات اس نتیجہ پر پہنچے ہیں کہ رویوں اور برتاؤ میں تال میل مندرجہ ذیل حالات میں ہی ہو سکتا ہے۔

- رویہ مستحکم ہو اور یہ نظام میں مرکزی حیثیت رکھتا ہو۔
- فرد کو اپنے رویے کے بارے میں پوری معلومات ہو۔
- فرد کے اوپر باہر سے کسی قسم کا دباؤ نہ ہو کہ اسے کس طرح کا برتاؤ روا رکھنا ہے۔ مثال کے طور پر کسی قسم کے گروپ کا کوئی دباؤ نہ ہو۔
- فرد کے برتاؤ کا مشاہدہ نہ کیا جا رہا ہو۔ اور
- فرد کو یہ بھروسہ ہونا چاہیے کہ اس کے برتاؤ کا مثبت اثر ہوگا اور اسی لیے وہ اس برتاؤ پر راضی ہوتا ہے۔

کچھ عرصہ پہلے تک امریکہ کے باشندے چین کے لوگوں کے ساتھ متعصبانہ رویہ رکھتے تھے، اس وقت رچرڈ لائپر (امریکہ کا ایک سماجی ماہر نفسیات) نے ایک درج ذیل سروے کیا تھا۔ انھوں نے چین میں رہنے والے ایک جوڑے کو امریکہ کا سفر کرنے کو کہا اور ان سے کہا گیا کہ وہ مختلف ہوٹلوں میں قیام کریں۔ ان کے سفر کے دوران صرف ایک بار ایسا ہوا کہ ایک ہوٹل سے ان کو سروس دینے کے لیے منع کیا گیا۔ کچھ وقت کے بعد لائپر نے ان تمام ہوٹل کے منیجر اور ٹورسٹ ہوم کو ایک سوال نامہ بھیجا جہاں اس چینی جوڑے نے قیام کیا تھا۔ اس سوال نامے میں پوچھا گیا تھا کہ کیا وہ چین کے لوگوں کو اپنے ہاں ٹھہرنے کی اجازت دیتے ہیں۔ ایک بڑے طبقے نے جواب دیا کہ ”نہیں وہ ایسا نہیں کر سکتے“۔ یہ جوابات چین کے باشندوں کے تئیں ایک منفی رویہ دکھاتا ہے جب کہ حقیقت میں ایسا نہیں ہوا۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ رویے

تعصب اور امتیاز

تعصب کسی ایک گروپ کے تئیں جانبداری کا رویہ ہے۔ یہ عموماً منفی ہوتا ہے اور اکثر اوقات پر کسی خاص گروپ کے تئیں بندھے ٹکے رویے پر مبنی (وقوفی عنصر) ہوتا ہے۔ جیسا کہ سماجی وقوف کے سیکشن میں ذیل میں بحث کی جائے گی کہ ایک بندھائی کا انداز کسی مخصوص گروپ کی خصوصیات کے متعلق خیالات کا مجموعہ بھی اس گروپ کے سبھی ممبران کے بارے میں یہ عرض کیا جاتا ہے کہ وہ ان خصوصیات کے حامل ہوں گے۔ اکثر یہ خیالات ان خصوصیات کے بارے میں ہوتے ہیں جو عموماً سماج میں ناپسند کی جاتی ہوں اور اسی لیے یہ منفی رویوں کو جنم دیتے ہیں جو کچھ خاص گروہوں کے بارے میں تعصب اور امتیاز کا رویہ پیدا کرتے ہیں۔ تعصب یا خود گمانی کا وقوفی عنصر اکثر نفرت اور ناپسندیدگی (تاثراتی عنصر) پر منتج ہوتا ہے۔ تعصب تفریق میں بھی بدل سکتا ہے جو برتاؤ کا عنصر ہے۔ اس میں بھی لوگ ایک خاص ہدف گروپ کے بارے میں غیر مثبت طریقوں سے برتاؤ کرتے ہیں اور مقابلتاً دوسرے گروپ، (جس کو وہ اچھا سمجھتے ہیں) سے زیادہ مثبت سلوک کرتے ہیں۔ تاریخ میں ایسے بہت سے واقعات موجود ہیں جب نسل، ذات یا جماعت کو بنیاد بنا کر افراد سے امتیازی یا ناروا سلوک کیا گیا، نازیوں کے ذریعہ جرمنی میں کی گئی مار دھاڑ اور قتل و غارت گری (جو یہودیوں کے خلاف تھی) اس نفرت اور تعصب کی عمدہ مثال ہے جس کے ذریعہ افراد میں نفرت کے تاثرات پیدا ہوتے ہیں اور اس کے نتیجے میں تعصب، نفرت اور معصوم اور بے گناہ افراد کا قتل و خون ہوتا ہے۔

خود گمانی یا تعصب ضروری نہیں کہ امتیازی سلوک سے واضح ہو۔ اس کے بغیر بھی یہ عنصر موجود رہتا ہے۔ اسی طرح امتیازی یا بے جا برتاؤ بھی تعصب کے احساس کی بنا ہو سکتے ہیں۔ لیکن ہاں اکثر یہ دونوں ساتھ ساتھ ہوتے ہیں۔ جہاں تعصب اور امتیاز موجود ہوتا ہے وہاں سماج کے مختلف گروہوں میں آپسی تصادم کے حالات پیدا ہو جاتے ہیں۔ خود ہمارے اپنے سماج میں

ہمیشہ ہی کسی کے برتاؤ کے حقیقی انداز کے بارے میں پشیم گوئی نہیں کر سکتے۔

سرگرمی
6.1

اخبار سے ایک اشتہار کاٹیں جس میں کچھ خاص چیز ہو، ایسی جو آپ کی توجہ کھینچ رہی ہو، اس اشتہار کے بارے میں درج ذیل تفصیلات تحریر کیجیے اور اپنی کلاس میں اس کے بارے میں بات کیجیے۔

- اشتہار کا عنوان (مثلاً اشتہار کسی گھریلو استعمال کی اشیا کے بارے میں ہے، کسی خوراک کے بارے میں ہے، کسی کمپنی کے بارے میں ہے، صحت سے متعلق ہے یا پھر کوئی قومی مسئلہ ہے)۔
- اشتہار سے ہونے والے اچھے اور برے اثرات۔
- کیا یہ اشتہار جذباتی اثر ڈالے گا یا عقلی سطح پر اثر کرے گا۔
- کیا اس اشتہار میں کسی مقبول شخصیت (کوئی ماہر شخص یا پھر پسندیدہ انسان) کا رول بھی ہے۔

کبھی کبھی برتاؤ رویوں کو طے کرتا ہے۔ Carl Festinger اور Smith کے تجربے (باکس 6.2) سے ہمیں پتہ چلا کہ جن طلباء کو صرف ایک ڈالر دیا گیا تھا کہ وہ دوسروں کو بتائیں کہ تجربہ دلچسپ تھا انھوں نے اس تجربے کو دلچسپ جانا اور پسند کیا۔ ایسا ان کے برتاؤ کی بنیاد پر ہوا (کہ انھوں نے تھوڑے سے پیسوں کے عوض اپنے ساتھیوں کو تجربے کے بارے میں بتایا کہ یہ دلچسپ تھا)۔ انھوں نے یہ نتیجہ نکالا کہ ان کا رویہ تجربے کے تئیں مثبت تھا (”میں اتنے سے پیسے کے لیے جھوٹ نہیں بولتا/ بولتی جس کا مطلب ہے کہ تجربہ واقعی دلچسپ تھا“)

ایسی بہت سی مثالیں موجود ہیں کبھی نسل، کبھی مذہب، کبھی ذات پات، کبھی تہذیب و تہذیب کا مسئلہ، معذور و مجبور افراد، بیمار لوگ مثلاً AIDS کے مریض اور ایسے ہی اور بہت سے حوالوں سے امتیازی یا بے جا سلوک کیا جاتا ہے۔ عموماً امتیازی کی بنیاد پر کیا جانے والا برتاؤ قانونی ذرائع کی مدد سے دبا دیا جاتا ہے لیکن تعصب اور خود گمانی کے جذباتی اور قونی عناصر کو تبدیل کرنا، ناممکن ہو جاتا ہے۔

• سماجی نفسیات کے ماہرین کا کہنا ہے کہ تعصب کے ذرائع درج ذیل میں سے کوئی ایک (یا زیادہ بھی) ہو سکتے ہیں۔

• آموزش: تمام دوسرے رویوں کی طرح تعصب بھی دوسروں کے ساتھ ملنے جلنے سے، سزا و جزا کے ذریعہ، دوسرے افراد کے رویوں کے مشاہدے سے، تہذیبی قوانین سے اور تعصب کو ہوا دینے والی اطلاعات سے سیکھا جاسکتا ہے۔ خاندان، حوالہ جاتی گروہ، ذاتی تجربات اور میڈیا تعصب کو سیکھنے کے عمل میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ (”رویوں کا بننا اور تبدیل ہونا“۔ یہ حصہ دیکھیے) جو لوگ تعصبی رویوں کو سیکھتے ہیں ان کی شخصیت میں بھی اس کا اظہار ہوتا ہے اور وہ افراد مطابقت کی صلاحیت کم رکھتے ہیں۔ ان کے کردار میں تشویش اور دوسرے گروپ کے تئیں پسندیدگی کا رویہ در آتا ہے۔

• ایک مضبوط سماجی شناخت اور درون گروپ تعصب: جو افراد اپنی سماجی شناخت کے تئیں ایک مضبوط اور مستحکم احساس اور اپنے خود کے گروپ کے تئیں بھی ان کا رویہ انتہائی مثبت ہوتا ہے، اس قسم کے لوگ دوسرے گروپ کے تئیں منفی رویے رکھتے ہیں اور یہی رویے تعصب میں جھلکتے ہیں۔

• قربانی کا بکرا بنانا: یہ ایک ایسی کیفیت ہے جس میں اکثریت اپنے سماجی، معاشی و سیاسی مسائل کی ذمہ داری اور الزام اقلیت کے سرمنڈھ دیتے ہیں۔ اقلیت اتنی چھوٹی اور کمزور ہوتی ہے کہ وہ اس قسم کے الزامات کی تردید نہیں کر پاتی۔ یہ احساس نامرادی کو ظاہر کرنے کا

ایک اجتماعی طریقہ ہے جو اکثر کمزور طبقے کے تئیں منفی رویے اور تعصب کی شکل میں ظاہر ہوتا ہے۔

• سچائی کے تصور کی بنیاد: اکثر لوگ لکیر کے فقیر بنے رہتے ہیں اور اسی پرانے نظریے پر قائم رہتے ہیں صرف یہ سوچ کر کہ ”اس میں کچھ تو صداقت ہوگی“ جو لوگ اس گروپ کے بارے میں ایسا کہتے ہیں۔ اس ضمن میں کچھ مثالیں ہی کافی ہیں۔

ذاتی تسکین کی پیشن گوئی: کبھی ایسا بھی ہوتا ہے کہ ہدف گروپ خود ہی اپنے تئیں منفی رجحانات اور تعصب کے خیالات پیدا کرنے کے لیے ذمہ دار ہوتا ہے۔ خود اس گروہ کے اعمال ایسے ہوتے ہیں جو تعصبی خیالات کو تقویت بخشتے ہیں نیز منفی امیدوں کو جنم دیتے ہیں۔ مثال کے طور پر اگر ہدف گروپ کو دوسرے کے آسرے پر رہنے والا کہا جائے اور اس وجہ سے اس گروپ کی ترقی و نشوونما ممکن نہ ہوتی ہو، تو ممکن ہے اس گروپ کے افراد اسی انداز سے برتاؤ اور عمل کرتے ہوں کہ ان کے اعمال اس بیان کی تصدیق کرتے ہوں۔ اس طرح وہ موجودہ تعصبی رویہ کو تقویت بخشتے ہیں۔

تعصب سے نمٹنے کی حکمت عملی

اس سے نمٹنے کے لیے سب سے پہلے ضروری ہے کہ تعصب پیدا کرنے والے اسباب اور وجوہات کا علم ہو۔ اس طرح تعصب سے نمٹنے کے طریقے کار گر ہوں گے اگر وہ درج ذیل نکات کو دھیان میں رکھ کر اختیار کیے جائیں:

(a) آموزش کے ان تمام طریقوں کو کم سے کم کیا جائے جن کے ذریعہ افراد تعصب سیکھتے ہیں۔

(b) ان رویوں کو تبدیل کیا جائے۔

(c) سماج میں کسی بھی چھوٹے سے گروہ کی شکل میں کسی شخصیت یا گروہ بندی کو کمزور کیا جائے۔

(d) ذاتی تسکین کے رجحان کی حوصلہ افزائی نہ کی جائے۔

سماجی موضوعات (خصوصاً افراد، گروپ، لوگ، رشتے، سماجی امور اور پسند) کے بارے میں معلومات کو اکٹھا کرنا طبعی موضوعات پر اطلاعات اکٹھی کرنے کے مقابلے میں مشکل ہوتا ہے۔ افراد ایک سماجی شخصیت کی شکل میں خود ہی بدل سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر ایک استاد اسکول میں بچے کا لگاتار مشاہدہ کرتا ہے اور اس کے بارے میں کچھ نتائج نکالتا ہے۔ یہ ان نتائج سے بالکل مختلف ہو سکتے ہیں جو اس بچے کی ماں نے گھر پر اس کی حرکتوں پر غور کرتے ہوئے اخذ کیے۔ بچہ اپنے برتاؤ میں تبدیلی کر سکتا ہے اس بنیاد پر کہ اس کی حرکتوں پر کس کی نظر ہے، استاد کی یا ماں کی۔ سماجی وقوف فرد ذہنی اکائیوں کے ذریعہ رہنمائی حاصل کرتا ہے جس کو ذہنی خاکہ کہا جاتا ہے۔

ذہنی خاکے اور طے شدہ امر

ذہنی خاکے کا مطلب وہ ذہنی ڈھانچہ ہے جو کسی موضوع کے بارے میں ایک بنیادی ڈھانچہ، قوانین اور اصولوں سے متعلق معلومات فراہم کرتا ہے۔ یہ خاکے ہمارے ذہن میں محفوظ رہتے ہیں اور بہ وقت ضرورت کام آتے ہیں۔ اس طرح واقفیت کے عمل میں خرچ ہونے والے وقت اور قوت میں کفایت ہوتی ہے۔ سماجی واقفیت کے عمل میں ذہن میں محفوظ رہنے والے ان خاکوں کو سماجی خاکہ کہا جاتا ہے۔ کچھ رویے بھی سماجی خاکوں کی طرح کام کرتے ہیں۔ ہم بہت سے خاکے استعمال کرتے ہیں اور مثالوں اور تجزیے کے ذریعہ ان کے بارے میں جانتے ہیں۔

اکثر و بیشتر یہ خاکے اقسام یا درجات کی شکل میں ہوتے ہیں۔ اقسام کی شکل میں کام کرنے والے خاکے اولین طرز ہوتے ہیں جو خصوصیات یا اوصاف کے موضوع کے بارے میں پوری معلومات دیتے ہیں۔ سماجی وقوف میں زمروں پر مبنی خاکے (جو لوگوں کے گروہوں سے متعلق ہوتے ہیں) مسبوکہ ہوتے ہیں۔ یہ وہ خاکے ہیں جو عام خاکوں سے ہٹ کر ہوتے ہیں، سیدھے طور سے تصدیق شدہ نہیں ہوتے اور جو مستثنیات سے بری ہوتے ہیں۔ مثال کے طور پر مان لیجیے آپ کو گروپ ج کی تعریف بتانی ہے۔ اگر آپ نے

یہ تمام مراحل درج ذیل طریقوں سے طے کیے جاسکتے ہیں۔

- تعلیم اور اطلاعات کی تشہیر: مخصوص ہدف گروپ کے بارے میں فرسودہ رجحانات کو ٹھیک کرنے اور ایک مختصر گروپ بندی کے رجحانات کو بدلنے کے لیے عوام میں تعلیم کو عام کرنا پڑے گا۔
- سماج کے مختلف گروپ میں آپسی رابطے کا بڑھنا، آپس میں بے یقینی اور دھوکے کی کیفیات کا خاتمہ اور دوسرے گروہوں کے تئیں مثبت خصوصیات کی دریافت تاہم یہ تمام حکمت عملی بھی کامیاب ہے جب:
 - دونوں گروپ آپس میں تال میل کے ماحول میں ملیں نہ کہ کسی مسابقتی ماحول میں۔
 - دونوں گروپ میں آپس میں گہرا رابطہ ایک دوسرے کو بہتر طریقے سے سمجھنے میں مددگار ہوگا۔
 - دونوں گروپ طاقت اور رتبے میں ایک دوسرے سے مختلف نہ ہوں۔

- گروپ کے بجائے انفرادی شخصیت کو زیادہ اجاگر کیا جانا چاہیے۔ اس طرح گروپ کی اہمیت ختم ہوگی خواہ وہ اپنا ہوا یا باہری گروپ ہو۔ کسی بھی فرد کی صلاحیتوں کو انفرادی طور پر سمجھنا چاہیے۔ اس بارے میں مزید تفصیلات اگلے سبق ”سماجی اثرات اور گروہی عمل کاری“ میں دی گئی ہیں۔

سماجی واقفیت

وقوف کا مطلب ہے وہ ذہنی کیفیت یا عمل جو اطلاعات کو حاصل کرنے اور اس پر عمل کرنے سے متعلق ہوتی ہے۔ واقفیت کے اس پہلو کو سماج کی طرف پھیلا دینے سے ”سماجی وقوف“ کی اصطلاح وجود میں آئی۔ اس سے مراد وہ تمام نفسیاتی اعمال ہیں جو سماجی موضوعات کے بارے میں معلومات کو جمع کرنے اور اسے استعمال کرنے سے متعلق ہیں۔ اس میں تمام سماجی رویوں اور برتاؤ کو سمجھنا اور بیان کرنا شامل ہے۔

ہے۔ یہ معلومات ٹارگیٹ کی خصوصیات کے بارے میں ہوتی ہیں۔ مدرک ان معلومات کو جمع کر کے ہدف کے بارے میں نتائج اخذ کرتا ہے۔

’اسباب‘ کے عمل میں مدرک اور آگے تک معلومات حاصل کرتا ہے اور ان وجوہات کو بیان کرتا ہے کہ ہدف نے ایک مخصوص طریقے سے برتاؤ کیوں کیا۔ اس عمل کا اہم مقصد یہی ہے کہ ہدف کے رویے کو ایک وجہ یا سبب کے ساتھ بیان کیا جائے۔ اکثر مدرک ہدف کے بارے میں ایک تاثر قائم کر لیتا ہے لیکن اگر حالات کا تقاضا ہو تو وجوہات بھی بتا سکتا ہے۔

تاثر قائم ہونا اور اس کے اسباب جاننے کا عمل درج ذیل عوامل سے متاثر ہوتا ہے:

- مدرک کو ملنے والی معلومات کی فطرت۔
- مدرک کے ذہن میں پلنے والے سماجی خاکے (مضبوطات بھی)۔
- مدرک کی اپنی شخصیت کی خصوصیات۔
- حالات

تاثر قائم کرنا

- تاثر قائم ہونے کے عمل میں درج ذیل عوامل کا فرما ہوتے ہیں:
- تاثر بننے کا یہ عمل مندرجہ ذیل تین تحتی عوامل کے مل کر بننے سے ہوتا ہے:
 - (a) انتخاب: ہم ٹارگیٹ کے بارے میں حاصل معلومات کا کچھ حصہ ہی استعمال کرتے ہیں۔
 - (b) تنظیم: منتخب معلومات ایک منظم طریقہ سے جمع کی جاتی ہیں۔
 - (c) نتیجہ اخذ کرنا: ہم یہ نتیجہ نکالتے ہیں کہ ”ٹارگیٹ“ کس قسم کا انسان ہے۔
 - تاثر قائم ہونے میں دیگر اوصاف کے مقابلے کچھ خصوصیات زیادہ کارفرما ہوتی ہیں۔

کبھی اس گروپ کے کسی ممبر کے ساتھ براہ راست رابطہ نہیں کیا ہوگا تو آپ گروپ کے بارے میں عام معلومات کا استعمال کریں گے۔ اور اس عام معلومات میں آپ اپنی پسند اور ناپسند جوڑ دیں گے۔ اب اگر آپ نے گروپ ’ج‘ کے بارے میں مثبت باتیں زیادہ سنی ہیں تو اس پورے گروپ کے بارے میں آپ کا سماجی خاکہ بھی مثبت ہوگا۔ دوسری طرف اگر آپ کی معلومات میں منفی باتیں زیادہ ہوں گی تو آپ کا سماجی خاکہ منفی مضبوکہ ہوگا۔

جو بھی نتائج آپ نے نکالے وہ آپ کی منطقی سوچ یا براہ راست تجربے کی بنیاد پر نہیں ہیں بلکہ کسی گروپ کے بارے میں پہلے سے طے شدہ خیالات پر مبنی ہیں۔ جب آپ گروپ ’ج‘ کے کسی ممبر سے ملیں گے تب اس شخص کا تاثر اور آپ کا اس کے تئیں برتاؤ اس مضبوکہ کے زیر اثر ہوگا۔ پہلے بتایا جا چکا ہے کہ مضبوکات (Stereotypes) کچھ مخصوص گروہوں کے بارے میں تعصب کا ماحول پیدا کرنے کے لیے سازگار حالات پیدا کرتے ہیں۔ لیکن تعصب ان مضبوکات کی غیر موجودگی میں بھی پروان چڑھتا ہے۔

تاثر قائم کرنا اور بیان کرنا نسبت دہی کے ذریعہ دوسروں کا برتاؤ ظاہر کرنا

ہر سماجی بین عمل یا رابطہ ان لوگوں کے بارے میں قائم ہوئے ہمارے تاثر سے شروع ہوتا ہے جن سے ہم ملتے ہیں۔ عوام میں مقبول شخصیات اور انٹرویو میں شامل ہونے والے خواستگار اس بات کی اچھی مثالیں ہیں جن سے ظاہر ہوتا ہے کہ دوسروں پر اچھا تاثر چھوڑنا انتہائی ضروری ہے۔ کسی بھی شخص کو جاننے کے عمل کو دو حصوں میں بانٹا جاسکتا ہے (b) تاثر قائم ہونا اور (a) اسباب یا نسبت دہی۔

جو انسان اپنا تاثر قائم کرتا ہے اسے مدرک کہا جاتا ہے اور جس انسان کے بارے میں یہ تاثر بنتا ہے اسے ٹارگٹ یا ہدف کہتے ہیں۔ مدرک یا تو معلومات حاصل کرتا ہے یا حاصل شدہ معلومات پر اپنے رد عمل کا اظہار کرتا

دیکھئے (الف) کون سی خصوصیات کا انتخاب کیا گیا ہے۔ اور (ب) کیا مذکور اور مونث دونوں شراکت داروں کے جوابات میں کچھ فرق ہے؟

حادثات کا انتساب

- اسباب اور وجوہات کا انتساب ایک تاثر قائم کر لینے کے بعد ہم اکثر فرد کے برتاؤ کے اسباب ڈھونڈنے کے عمل سے گزرتے ہیں۔ یہ بھی ایک منظم عمل ہے جیسا کہ محققین کی رائے سے پتہ چلتا ہے۔ اس انتساب کے مندرجہ ذیل پہلو ہیں:
- جب ہم کسی انسان کے برتاؤ کو کسی وجہ سے منسوب کرتے ہیں تو موٹے طور پر ہم ان وجوہات کو اندرونی، انسان کے اپنے اندرونی برتاؤ، یا باہری، انسان کی شخصیت کے باہر، دھوکوں میں بانٹ سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر اگر ہم کسی ایک فرد 'A' کو دوسرے فرد 'B' کو مارتے ہوئے دیکھتے ہیں تو مشاہد کے بطور ہم کہہ سکتے ہیں کہ: (i) A نے B کو اس لیے مارا کہ A غصہ کا بہت تیز شخص ہے۔ یہ ایک اندرونی سبب (شخصیت سے متعلق) ہے۔ یا پھر (ii) A نے B کو اس لیے مارا کہ B بہت غلط برتاؤ کر رہا تھا۔ یہ باہری اور حالات سے متعلق موقف ہے۔
- جب لوگ کامیابی یا ناکامی سے نسبت دہی کرتے ہیں تو ان وجوہات کو ہم اندرونی و باہری دودرجوں میں بانٹ سکتے ہیں۔ اس کے علاوہ ان کو مستحکم اور غیر مستحکم عوامل میں بھی درجہ بندی کیا جاسکتا ہے۔ برنارڈ ویز نے درجہ بندی کی جو شکل بتائی ہے وہ شکل 6.4 میں واضح ہے۔ مستحکم عوامل ان اسباب کی طرف اشارہ کرتے ہیں جو وقت کے ساتھ تبدیل نہیں ہوتے جب کہ غیر مستحکم عوامل تبدیل ہوتے رہتے ہیں۔
- اسباب کے انتساب کے عمل میں لوگوں میں عموماً یہ رجحان ہوتا ہے کہ اندرونی و فطری وجوہات کو وہ زیادہ اہمیت دیتے ہیں بہ نسبت باہری اور ماحولیاتی اسباب کے۔ یہ بنیادی نسبتی غلطی ہے۔ یہ رجحان کچھ قوموں میں زیادہ ہے اور کچھ میں کم۔ مثال کے طور پر برسرِ پتہ سے پتہ چلا ہے کہ ہندوستانی لوگ امریکی لوگوں کے مقابلے باہری اسباب کو

وہ ترتیب جس میں معلومات فراہم کی جاتی ہیں، وہ بھی تاثر کے بننے میں اثر انداز ہوتی ہے۔ اکثر اوقات سب سے پہلے جو اطلاعات موصول ہوتی ہیں وہ زیادہ مستحکم ہوتی ہیں بہ نسبت ان معلومات کے جو بعد میں حاصل ہوں۔ اس کو اولین تاثر بھی کہتے ہیں (پہلا تاثر دیر پا ہوتا ہے)۔ لیکن اگر مدد رک سے کہا جائے کہ وہ تمام معلومات کی طرف توجہ دے اور صرف اولین معلومات پر دھیان نہ دے کیوں کہ ممکن ہے کہ بعد میں جو معلومات حاصل ہوں وہ زیادہ پر اثر ہوں۔ اس کو اثر قرب زبانی (Recency effect) کہتے ہیں۔

ہمارا یہ رجحان رہتا ہے کہ اگر ٹارگیٹ شخص کی کچھ مثبت خصوصیات ہیں تو یقیناً وہ اس قسم کی تمام مثبت خوبیوں کا مالک ہوگا۔ یہ بالائی تاثر کھلاتا ہے۔ مثال کے طور پر اگر ہمیں بتایا جائے کہ فلاں شخص وقت کا پابند اور صاف ستھرا ہے تو یقیناً ہم سوچیں گے کہ یہ آدمی محنتی بھی ہوگا۔

سرگرمی
6.2

یہ مشق تاثرات قائم ہونے کے عمل میں کارفرما عوامل کو جاننے میں آپ کی مدد کرے گی۔ اس کے لیے آپ کو دو لوگ چاہئیں۔ ایک لڑکا اور ایک لڑکی (جو آپ کی جماعت میں نہ پڑھتے ہوں اور جن کو اس موضوع کے بارے میں کچھ علم نہ ہو)۔ ان دونوں لوگوں کو درج ذیل ہدایات دیجیے۔ لڑکی کے لیے خالی جگہ میں کوئی مذکور نام اور لڑکے کے لیے خالی جگہ میں کوئی مونث نام لکھیے۔

”ایک محنتی طالب علم ہے۔ آپ کی رائے میں درج ذیل میں سے اور کون سی خوبیاں بھی اس طالب علم میں ہونی چاہئیں۔ برائے مہربانی ان سبھی خصوصیات کو لائن لگا کر نمایاں کیجیے۔“

ذکی / سمجھدار مددگار	خود غرض
دوست	وقت کا پابند
اعصابی	غصہ کا تیز
	بے ایمان

زیادہ اہمیت دیتے ہیں۔

• کامیابی اور ناکامی، دونوں حالتوں کے اسباب کی نسبت میں بھی اختلاف ہوتا ہے عام طور سے کامیابی کے اسباب کو اندرونی وجوہات سے نسبت دی جاتی ہے جیسے کہ انسان کی محنت اور صلاحیت، ناکامی کو باہری حالات و اسباب کے ساتھ جوڑ دیا جاتا ہے۔ جیسے کہ بد قسمتی، کام کا مشکل ہونا وغیرہ وغیرہ۔

• اس ضمن میں ایک امتیاز پایا جاتا ہے کہ فرد خود اپنے مثبت اور منفی تجربات کو جن وجوہات سے منسوب کرتا ہے اور دوسرے شخص کے ذریعہ کیے گئے ان ہی تجربات کو جن وجوہات سے وابستہ کرتا ہے اس میں بڑا فرق ہوتا ہے۔ اپنی ذات کے تجربات میں اس کا رول ایکٹر کا ہوتا ہے اور دوسرے شخص کے وقت وہ ایک مشاہد کے بطور سوچتا ہے۔ یہ فاعل۔ مشاہد تاثر کہلاتا ہے۔ مثال کے طور پر اگر آپ خود ایک امتحان میں اچھے نمبر حاصل کرتے ہیں تو آپ اس کو اپنی محنت و صلاحیت سے منسوب کریں گے فاعل کے طور پر اچھے نمبرات حاصل کرتے ہیں تو آپ اس کو اپنی محنت و صلاحیت سے منسوب کریں گے (فاعل کے بطور رول۔ اندرونی وجوہات کی بنا پر مثبت تجربات)۔ اگر آپ کو خراب نمبر ملتے ہیں تو آپ کہیں گے کہ یہ آپ کی بد قسمتی ہے یا پھر امتحان بہت مشکل تھا (بطور فاعل۔ باہری وجوہات کو منفی اسباب

سے وابستہ کرنا)۔ اس کے برعکس اگر آپ کا کوئی ہم جماعت امتحان میں اچھے نمبر حاصل کرتا ہے تو آپ اس کی کامیابی کو خوش قسمتی سے تعبیر کریں گے یا پھر امتحان کو آسان بتائیں گے (بطور مشاہد۔ مثبت تجربات کو باہری اسباب سے وابستہ کرنا)، اور اگر یہی ہم جماعت خراب نمبر حاصل کرتا ہے تو اس بات کے امکانات زیادہ ہیں کہ آپ کہیں گے کہ اس کی ناکامی کی وجہ اس کی کم صلاحیتیں یا کم محنتی ہونا ہے (بطور مشاہد۔ منفی تجربات کو اندرونی اسباب سے وابستہ کرنا)۔ فاعل اور مشاہد کے رول میں اختلاف کی بنیادی وجہ یہ ہے کہ لوگ دوسروں کے مقابلے اپنی ایک اچھی شبیہ دیکھنا چاہتے ہیں۔

اب تک اس سبق میں ہم سماجی برتاؤ کے وقتی سمجھ بوجھ سے متعلق پہلوؤں پر بات کر چکے ہیں۔ اب ہمیں حقیقی رویوں کے ان پہلوؤں کو دیکھنا چاہیے جو باہر سے ہی دیکھے جاسکتے ہیں۔

دوسروں کے سامنے برتاؤ

سماجی برتاؤ کے بارے میں سب سے پہلا مشاہدہ یہ تھا کہ کسی بھی کام کے بارے میں فرد کی کارکردگی دوسرے افراد کی موجودگی سے متاثر ہوتی ہے۔ یہ سماجی تسہیل کہلاتی ہے۔ مثال کے طور پر ریٹا کو ایک موسیقی کے پروگرام میں شرکت کرنی ہے۔ وہ بہت قابل ہے پھر بھی بہت نروس محسوس کر رہی ہے۔ اگر

باہری عوامل	اندرونی عوامل	مستحکم عوامل
قسمت	قابلیت	
کام کی خصوصیات	کوشش، محنت	غیر مستحکم عوامل

شکل 6.4: اعلیٰ درجہ بندی، ویز کے مطابق

آپ رینا کی جگہ پر ہوتے تو کیا آپ سامعین کے سامنے یا پھر جب آپ اکیلے ہوتے تو ایک بہتر کارکردگی کا مظاہرہ کرتے؟ 1897 کی ابتدا میں نارمن ٹریلیٹ نے غور کیا تھا کہ فرد دوسرے افراد کی موجودگی میں زیادہ بہتر کارکردگی کا مظاہرہ کرتا ہے بمقابلہ اس بات کے جب وہ اسی کام کو اکیلے تنہائی میں انجام دے۔ مثال کے طور پر ایک سائیکل چلانے والا جب دوسروں کے ساتھ مقابلہ کرتا ہے تب بہتر کارکردگی کا مظاہرہ کرتا ہے بہ نسبت اس وقت کے جب وہ اکیلا سائیکل چلا رہا ہوتا ہے۔ وقت کے ساتھ ساتھ اس مظہر کے بارے میں مزید تفصیلات آتی گئیں۔

• دوسروں کے سامنے بہتر کارکردگی کی وجہ یہ ہے کہ فرد میں بیداری کا احساس جاگتا ہے جو اسے سنجیدگی سے کام کرنے کے لیے اکساتا ہے۔ یہ بیان Zajonc کا ہے (اس نام کا تلفظ ”سائنس“ کی مطابقت سے ہوگا)۔

• بیداری کی ایک وجہ یہ ہوتی ہے کہ فرد کو احساس ہوتا ہے کہ اس کی حرکتوں اور کارکردگی کا مطالعہ کیا جا رہا ہے یا مشاہدہ کیا جا رہا ہے۔ کارٹریل نے اس خیال کو خدشہ پیمائش کا نام دیا ہے۔ فرد کی کارکردگی اچھی ہوگی تو اس کی تعریف ہوگی (یا انعام ملے گا) اور تنقید کی جائے گی اگر یہ خراب ہوئی تو۔ (یعنی سزا ملے گی)۔ ہم چاہتے ہیں کہ ہماری تعریف ہونے کی تنقید، اس لیے ہم بہتر کارکردگی کا مظاہرہ کرتے ہیں اور غلطیوں سے احتراز کرتے ہیں۔

• کام کی فطرت یا طبع بھی دوسروں کے سامنے کارکردگی کو متاثر کرتی ہے۔ مثال کے طور پر ایک آسان اور سہل کام کو کرنے میں انسان پُر اعتماد ہوگا کہ وہ بالکل صحیح کارکردگی کا مظاہرہ کرے گا اور تعریف و توصیف حاصل کرنے کی اس کی خواہش بھی مستحکم ہوگی۔ اس لیے فرد دوسروں کی موجودگی میں تنہائی کے مقابلے اچھا کام انجام دے گا۔ لیکن اگر کام نیا اور پیچیدہ ہوگا تو فرد کو غلطیوں کا خدشہ زیادہ ہوگا۔ تنقید و سزا کا خوف زیادہ مستحکم ہے تو فرد ایسے کام کو دوسروں کی موجودگی میں تنہائی کے بہ

نسبت بدتر طریقے سے انجام دے گا۔

• اگر دوسرے موجود افراد بھی اسی کام کو انجام دے رہے ہیں تو یہ کیفیت باہمی عمل کی ہے۔ اس کیفیت میں سماجی مقابلے اور امتیاز کا دخل ہے۔ یہاں بھی اگر کام آسان ہے تو کارکردگی باہمی عمل میں بہتر ہوگی بہ نسبت اس کے کہ ایک شخص تنہا کام کو انجام دے۔

مختصر یہ کہ دوسروں کی موجودگی میں کارکردگی کو آسان اور بہتر بھی بنایا جاسکتا ہے۔ یا پھر یہ بدتر بھی ہو سکتی ہے اور اس میں بندشیں بھی ہو سکتی ہیں۔ اور بھی بہت سے سماجی اثرات ہیں۔ جیسے اگر ہم ایک گروپ میں کام کر رہے ہوں تو جتنا بڑا گروپ ہوگا ہر ممبر کو اتنی ہی کم محنت کرنی پڑے گی۔

سرگرمی 6.3

ان دو حالات کو ملاحظہ کیجیے۔

حالت x- ایک شخص سامعین کے سامنے اکیلے ڈانس کر رہا ہے۔ حالت y- ایک شخص اور پانچ ساتھیوں کے ساتھ دوڑ میں حصہ لے رہا ہے۔ حالت y میں درج ذیل میں سے کون سا عمل کارفرما ہے جو حالت x میں نہیں ہے۔

- بیداری۔
- کارکردگی کی پیمائش کا خدشہ۔
- مقابلہ۔
- مشکل کام۔

دیے گئے حالات میں صحیح متبادل کا انتخاب کیجیے۔ دوسرے افراد کسی موجودگی میں کارکردگی کی پیمائش کی وجہ سے۔

A- جانے بوجھے اور نئے دونوں طرح کے کام میں بہتری آتی ہے۔ ہاں/نہیں

B- جانے بوجھے اور نئے دونوں طرح کے کام میں کارکردگی میں کمی آتی ہے۔ ہاں/نہیں

C- جانے بوجھے کاموں کو کرنے میں بہتری اور نئے کاموں کے کرنے میں زوال آتا ہے۔ ہاں/نہیں

D- بیداری جو ”C“ کی طرف راغب کرتی ہے۔ ہاں / نہیں

سماجی آوارہ گردی کہلاتی ہے جو ذمہ داریوں کو منتشر کرنے پر مبنی ہے۔ آپ اگلے سبق میں اس کے بارے میں پڑھیں گے۔

ذمہ داریوں کا انتشار جو اکثر سماجی آوارہ گردی اور بے راہ روی کی بنیاد ہوتی ہے، ان کی کیفیات میں دیکھا جاسکتا ہے جہاں لوگوں سے مدد کی امید کی جائے۔ ہم مدد کرنے کے اس برتاؤ اور اس کے مختلف دوسرے پہلوؤں کے بارے میں آگے پڑھیں گے۔

سماج کے تئیں مثبت رویہ

دنیا بھر میں دوسروں کے لیے نیک کام کرنا اور مددگار ہونا ایک خوبی کے طور پر تسلیم کیا جاتا ہے۔ تمام مذاہب ہمیں یہی سکھاتے ہیں کہ ہمیں ضرورت مند افراد کی مدد کرنی چاہیے۔ یہ برتاؤ مددگار برتاؤ یا سماجی برتاؤ کہلاتا ہے۔ سماجی برتاؤ، جذبہ فلاح عامہ کے مماثل ہی ہے۔ جس کا مطلب ہے دوسروں کے بارے میں سوچنا اور کسی قسم کے ذاتی مقصد کے بغیر دوسروں کی بہبود کے لیے کام کرنا۔ سماجی برتاؤ کی کچھ مثالیں ہیں۔ چیزوں کو بانٹ کر استعمال کرنا، اور دوسروں سے مل کر چلنا، قدرتی آفات کے موقعوں پر مدد کرنا، ہمدردی کرنا، دوسروں کی حمایت کرنا اور فلاح عامہ میں چندہ دینا وغیرہ وغیرہ۔

سماجی برتاؤ کی مندرجہ ذیل خصوصیات ہیں:

- اس کا مقصد دوسرے افراد کی بھلائی اور مدد ہونا چاہیے۔
- بغیر کسی بدلے کی امید کے کام کرنا چاہیے۔
- فرد کو بغیر کسی باہری دباؤ کے اپنی خواہش سے کام کرنا چاہیے۔
- مدد کرنے والے شخص کو مشکلات کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے یا اس کو اس کام کی قیمت بھی چکانی پڑ سکتی ہے۔

مثال کے طور پر اگر ایک امیر آدمی اپنی جائز آمدنی کی رقم سے بہت سارے خیرات میں دیتا ہے اور دل میں یہ خیال ہوتا ہے کہ اس کی تصویر اخبارات میں چھپے گی تو یہ سماجی برتاؤ نہیں ہے حالانکہ اس رقم سے بہت سے لوگوں کا بھلا ہو سکتا ہے۔ باوجود اس کے کہ سماج موافق برتاؤ کو بڑی اہمیت اور قدر حاصل

ہے، لوگ اکثر اوقات ایسا برتاؤ نہیں کرتے۔ 11 جولائی 2006 میں ممبئی میں بم دھماکوں کے فوراً بعد لوگ مدد کے لیے نکل پڑے اور جس طرح بھی مدد کر سکتے تھے۔ اس کے برعکس اس سے پہلے ایک موقع پر جب ممبئی میں چلتی ٹرین میں ایک لڑکی کا پرس چھین لیا گیا تو کوئی بھی مدد کے لیے آگے نہیں آیا۔ دوسرے مسافروں نے مدد کے طور پر کچھ بھی نہیں کیا یہاں تک کہ لڑکی کو بھی ٹرین سے باہر پھینک دیا گیا۔ لڑکی زخمی حالت میں ریلوے لائن پر پڑی ہوئی تھی تب بھی آس پاس رہنے والے لوگوں میں سے کوئی بھی اس کی مدد کو نہیں آیا۔

یہاں یہ سوال پیدا ہوتا ہے کہ لوگ کن حالات کے تحت اور کن مقاصد کی وجہ سے دوسروں کی مدد کرتے ہیں؟ اس بارے میں تحقیق سے بہت سے ایسے عوامل سامنے آئے ہیں جو سماجی برتاؤ پر اثر انداز ہوتے ہیں۔

سماج موافق برتاؤ پر اثر انداز ہونے والے عوامل

- سماجی رویہ ایک پیدائشی اور قدرتی رجحان پر مبنی ہوتا ہے جس کے تحت انسان اپنے جیسے دوسرے انسانوں کی مدد کرتا ہے۔ یہ پیدائشی رجحان ہی نسلوں کے زندہ رہنے کے مسئلے کو تھل بناتا ہے۔
- سماجی برتاؤ آموزش سے بھی متاثر ہوتا ہے۔ وہ افراد جو ایسے گھریلو ماحول میں پرورش پاتے ہیں جس میں دوسروں کی مدد کرنے کی مثالیں موجود ہوں، مدد کرنے کے عمل کو ایک قدر کے روپ میں مانتے ہیں اور ایسے برتاؤ کی تعریف کرتے ہیں بمقابلہ ان لوگوں کے جو ایسے ماحول میں پروان چڑھے ہوں جہاں اس قسم کے اقدار کا فقدان ہو۔
- تہذیبی عوامل بھی سماجی برتاؤ پر اثر ڈالتے ہیں۔ کچھ قومیں ضرورت مندوں کی مدد کرنے کے عمل کی حوصلہ افزائی کرتی ہیں۔ ایسی تہذیبیں جہاں آزادی کی حوصلہ افزائی کی جائے، وہاں افراد کا رویہ سماج کے تئیں نہیں ہوتا کیوں کہ یہ امید کی جاتی ہے کہ لوگ اپنی دیکھ رکھ خود کریں گے اور مدد کے لیے دوسروں پر منحصر نہیں رہیں گے۔ ان قوموں

میں بھی جہاں ذرائع کی کمی ہو وہاں بھی سماج موافق رویوں کا فقدان ہوتا ہے۔

• سماج موافق رویہ اس وقت ابھرتا ہے جب حالات ان سماجی قوانین کو ہوا دیتے ہیں جو دوسروں کی مدد کرنا سکھاتے ہیں۔ اس ضمن میں تین اصول وضع کیے گئے ہیں۔

(a) سماجی ذمہ داری کا اصول: ہمیں کچھ بھی اور سوچے بغیر ضرورت مند افراد کی مدد کرنی چاہیے۔

(b) باہم دگری کا اصول: جن لوگوں نے ماضی میں ہماری مدد کی ہے، ہمیں ان کی مدد کرنی چاہیے۔

(c) عدل کا اصول: جب جب ہمیں لگے کہ دوسروں کو مدد کی ضرورت ہے تو ہمیں ان کی مدد کرنی چاہیے۔ مثال کے طور پر ہم میں سے بہت سے لوگوں کو یہ احساس ہو گیا کہ ایسے شخص کی مدد کرنا صحیح ہے جس کا سب کچھ سیلاب میں ختم ہو گیا ہو بجائے کسی ایسے فرد کی مدد کرنے کے جس نے اپنا کل اثاثہ جو اکیلے کر گنوا دیا ہو۔

• سماج موافق رویہ ان لوگوں کے رد عمل سے بھی متاثر ہوتا ہے جن کی مدد کی گئی ہے۔ مثال کے طور پر لوگ ایک ایسے شخص کو پیسہ دینے کے خواہش مند نہیں ہوں گے جس کے بارے میں معلوم ہے کہ وہ اس کو اپنی توہین محسوس کرے گا، یا وہ پورے طور پر ان پر انحصار کرنے لگے گا۔

• سماج موافق رویہ ان افراد میں زیادہ دکھائی دیتا ہے جن کے اندر ہم احساس ہونے کا مادہ زیادہ ہوتا ہے۔ مطلب یہ کہ دوسرے مدد کے طالب شخص کے دکھ درد کا احساس کرنے کی صلاحیت جیسے کہ بابا صاحب آرمے یا مدرٹریسا کی شخصیات۔ سماج موافق رویہ ان حالات میں زیادہ ابھرتا ہے جو ہم احساسی کے جذبے کو ابھارتے ہیں جیسے کہ قحط سالی سے متاثرہ قحط کش بچوں کی تصویریں۔

• سماج موافق رویہ کچھ عناصر کے ذریعہ کم بھی ہو سکتا ہے جیسے کہ براہِ مود، خود اپنے مسائل سے الجھنا یا پھر یہ خیال کہ ضرورت مند انسان

اپنی اس حالت کے لیے خود ذمہ دار ہے (دوسرے فرد کی ضرورت مندی کی حالت کے لیے اندرونی اسباب سے وابستگی)

• سماج موافق رویہ ان حالتوں میں بھی کم ہو جاتا ہے جب تماشہ دیکھنے والے لوگ زیادہ ہوں۔ مثال کے طور پر سڑک حادثے کا شکار ایک شخص مدد نہیں حاصل کر پاتا کیوں کہ وہاں بہت سے لوگ حادثے کی جگہ پر کھڑے ہو جاتے ہیں۔ اور ہر شخص یہ سوچتا ہے کہ مدد کرنا اس کی اکیلے کی ذمہ داری نہیں ہے یہ مظہر ”ذمہ داری کا انتشار“ کہلاتا ہے۔ اس کے برعکس اگر وہاں صرف ایک ہی شخص کا گزر ہوگا تو اس بات کا امکان زیادہ ہے کہ وہ ذمہ داری سے حادثہ کے شکار شخص کی مدد کرے گا۔

اس سبق میں آپ نے رویوں کے بنیادی تصور اور سماجی وقوف کے بارے میں پڑھنا نیز سماجی برتاؤ کے کچھ طریقوں کے بارے میں بھی سیکھا۔ اگلے سبق میں آپ گروہ کے اثرات کے بارے میں پڑھیں گے۔

سرگرمی 6.4

A بھاری کتابوں کے ایک بڑے ڈھیر کے ساتھ اسکول کی لائبریری جائیے۔ لائبریری کے باہر ایک ایسے مقام پر جہاں آپ (a) صرف ایک شخص کو موجود پائیں، (b) ایک سے زیادہ لوگوں کو موجود پائیں وہاں کتابیں اور چیزیں اس طرح گرائیں جیسے کہ یہ اچانک گر گئی ہوں۔ اب مشاہدہ کیجیے۔

(a) جب صرف ایک ہی شخص موجود تھا تو کیا وہ آپ کی مدد کے لیے آگے آیا اور گری ہوئی چیزیں اٹھانے میں آپ کی مدد کی؟

(b) جب وہاں زیادہ افراد موجود تھے تو ان میں سے کتنے لوگ گری ہوئی چیزوں کو اٹھانے میں مدد کرنے کے لیے آگے بڑھے؟

تازہ اخبارات و رسائل کا مطالعہ کیجیے اور کم سے کم ایک ایسی مثال حاصل کیجیے جس میں ناظرین نے مدد کی ہو۔ یاد رکھیے آپ کو اپنی رپورٹ کے ساتھ اخبار کا تراشہ بھی لگانا ہے۔ اس امر پر بحث کیجیے کہ ناظرین نے اس مخصوص حالت میں مدد کیوں کی۔ اس ضمن میں آپ ایسے لوگوں کے بارے میں بھی بیان کر سکتے ہیں جن کو آپ ذاتی طور سے جانتے ہیں، اور جنہوں نے ہنگامی حالات میں دوسروں کی مدد کی ہے۔ ان کے بارے میں مختصراً لکھیے اور کلاس میں پیش کیجیے۔

کلیدی اصطلاحات

فاعل۔ مشاہد، تاثر، بیداری، رویے، وابستگی یا نسبت دہی، توازن، عقائد، رویے کی مرکزیت، عمل باہمی، وقوفی یکسانیت، وقوفی بے آہنگی، رویوں کی متجانس تبدیلی، ذمہ داری کا انتشار، تفریق، باہم دگری، خدشہ پیکش، رویوں کی شدت، یا نسبت دہی کی بنیادی غلطی، بالائی تاثر، شناخت، رویوں میں غیر مناسب/ ناموافق تبدیلی، ہچکائی کے وجود کا احساس، ترغیب پذیری، تعصب، بنیادی تاثر، سماج موافق رویہ، اولین ٹائپ، قربت کا تاثر، قربانی کا بکرا بنانا، ذہنی خاکے، ذاتی تسکین کی پیشن گوئی، رویوں کا رویہ، اولین ٹائپ، قربت کا تاثر، ذہنی خاکے، ذاتی تسکین کی پیشن گوئی، رویوں کی سادگی یا پیچیدگی، سماجی تسہیل، سماجی آوارہ گردی، مسبوکات، رویوں کی قوت کشش، اقدار۔

- انسان کی ضرورت ہے کہ وہ باہمی رابطہ ورشتہ قائم کرے اور اپنا نیز دوسروں کے برتاؤ کی توضیح کرے۔
- لوگوں کے رویوں کے پروان چڑھنے یا سوچ و برتاؤ کے رجحانات کو پنپنے میں آموزش، خاندان و اسکول کے اثرات، حوالہ جاتی گروپ نیز ذرائع ابلاغ کا ہاتھ ہوتا ہے۔ رویوں میں احساس، وقوفی اور کرداری کا عنصر ہوتا ہے اور ان کو قوت کشش، شدت، سادگی، پیچیدگی (کثیر اجزائی) اور مرکزیت کی روشنی میں سمجھا جاسکتا ہے۔
- رویوں میں تبدیلی توازن تصور، وقوفی آہنگی اور دو پہلو نظریات سے آتی ہے۔ رویوں کی تبدیلی ذرائع کی خصوصیات، ٹارگیٹ (ہدف) یا پیغام کے ذریعہ متاثر ہوتی ہے۔ منفی رویے (تعصب) اکثر سماج میں تصادم کی کیفیت پیدا کر دیتے ہیں اور امتیاز و تفریق کے ذریعہ ظاہر ہوتے ہیں لیکن تعصب سے نمٹنے کے لیے کچھ عملی طریقے ہیں۔
- ہمارے آس پاس کی سماجی دنیا کو سمجھنے کا طریقہ سماجی وقوف کہلاتا ہے جو ہمارے ذہنی سماجی خاکوں سے تیار ہوتا ہے۔ ذہنی خاکہ یا مسبوکہ کسی خاص گروپ کے تئیں عام سوچ ہے جو عموماً تعصب کے احساس کو مضبوط کرتی ہے۔
- تاثر کا قیام ایک منظم طریقے سے ہوتا ہے اور اس میں بنیادی وقوفت کا تاثر ہوتا ہے نیز بالائی تاثر بھی ہوتا ہے۔
- لوگ اپنے اور دوسرے کے برتاؤ کو کچھ وجوہات سے وابستہ کر دیتے ہیں جیسے کہ کامیابی و ناکامی کو اندرونی و باہری اسباب سے وابستہ کرنا۔ اس کی وجہ سے کچھ تاثرات قائم ہوتے ہیں جیسے وابستگی کی بنیادی غلطی کا تاثر، یا فاعل۔ مشاہد کا تاثر۔
- بیداری اور خدشہ پیکش (خصوصاً دوسروں کے سامنے) کی وجہ سے کارکردگی میں بہتری پیدا ہوتی ہے (سماجی تسہیل) اور غیر مانوس کاموں کی کارکردگی میں گراؤ آسکتی ہے۔ (سماجی بندش)
- افراد ان لوگوں کی مدد کرتے ہیں جو ضرورت مند ہیں (سماج موافق رویہ) لیکن یہ بھی بہت سے عوامل کے ذریعہ سے بااثر ہوتا ہے۔

خلاصہ

اعادہ کے سوالات

- 1- رویوں کی تعریف کیجیے۔ رویے کے اجزاء کے بارے میں بحث کیجیے؟
- 2- کیا رویے سیکھے جاسکتے ہیں؟ بتائیے کیسے؟
- 3- وہ کون سے عوامل ہیں جو رویوں کے بننے میں مدد کرتے ہیں؟
- 4- کیا برتاؤ ہمیشہ رویے کا انعکاس ہوتا ہے؟ ضروری مثال دے کر بتائیے۔

- 5- سماجی وقوف میں ذہنی خاکوں کی اہمیت پر روشنی ڈالے؟
- 6- تعصب اور مسبو کہ (Stereotype) کے درمیان اختلاف کے بارے میں بتائیے؟
- 7- تعصب تفریق و امتیاز کے بغیر (یا الٹا) بھی وجود میں رہ سکتا ہے۔ تبصرہ کیجیے۔
- 8- تاثر قائم کرنے میں جو عوامل اثر انداز ہوتے ہیں ان کو بیان کیجیے۔
- 9- بتائیے کس طرح ایک فاعل کے ذریعہ کیا جانے والا وابستگی کا سبب ایک مشاہد کے ذریعہ دیے جانے والے سبب سے مختلف ہوگا۔
- 10- سماجی تسہیل کیسے وجود میں آتی ہے؟
- 11- سماج موافق رویے کو بیان کیجیے؟
- 12- آپ کا دوست بے تحاشہ الٹی سیدھی چیزیں کھاتا ہے، آپ خوراک کے تئیں اس کے رویے میں کس طرح تبدیلی لاسکتے ہیں؟

پروجیکٹ کی تجاویز

- 1- کوڑے کھاڑے کے استعمال کے تئیں بیداری کا رویہ: ایک سروے۔
- ہندوستان کے تقریباً سبھی شہروں میں گھریلو کوڑہ ایک مسئلہ بن گیا ہے۔ صاف ستھرے ماحول کا تصور بڑھ رہا ہے لیکن ہم نہیں جانتے کہ شہری اپنے گھر میں جمع شدہ کوڑے کو کھانے لگانے کے بارے میں کتنی معلومات رکھتے ہیں۔ اپنی جماعت کے کچھ ساتھیوں کے ساتھ اپنی کالونی میں ایک سروے کیجیے اور پتہ لگائیے کہ لوگ گھریلو کوڑے کا کیا کرتے ہیں۔ ہر طالب علم اپنی کالونی کے دو گھروں میں جا کر اس خاندان کے سربراہ سے مندرجہ ذیل سوال پوچھے اور ان کے جوابات تحریر کر لے۔
- 1- آپ پرانے اخبارات، رسائل، ڈبے اور بوتلوں کا کیا کرتے ہیں؟
- 2- آپ پلاسٹک کے پیٹ و دیگر سامان (کھلونے، ڈبے وغیرہ) کا کیا کرتے ہیں؟
- 3- باورچی خانے کا کوڑا (سبزی و پھلوں کے چھلکے، چائے کی پتی، بچی ہوئی کھانے کی چیزیں جو کھائی نہیں جاسکتیں) کس طرح ٹھکانے لگاتے ہیں؟
- 4- آپ دوسری اشیاء جن میں کیمیائی مادے ہوتے ہیں (جیسے ٹارچ کے سیل، بے کار CDs، کیسٹ، کیڑے مار دواؤں کے ڈبے) کس طرح پھینکتے ہیں؟
- 5- کیا آپ اپنے گھر کا تمام کوڑا ایک ہی ڈبے میں جمع کرتے ہیں یا پھر مختلف طرح کا کوڑہ مختلف کوڑے دان میں ڈالتے ہیں؟
- 6- آپ کے گھر اور پڑوس سے جو کوڑا اکٹھا ہوتا ہے اس کا کیا ہوتا ہے اور اسے کہاں لے جایا جاتا ہے؟
- 7- رجعتی سائیکل سے کیا مراد ہے؟
- 8- آپ ذاتی طور سے اپنی کالونی کو صاف ستھرا بنانے کے لیے کیا کر سکتے ہیں؟
- طلبا کے اکٹھے کیے ہوئے جوابات کا موازنہ کیجیے اور دیکھیے کہ لوگ گھر کے کوڑے اور کوڑے کی صفائی کے انتظامات کے بارے میں کس قسم کا برتاؤ اور معلومات رکھتے ہیں؟
- 2- باہمی سمجھ بوجھ (ایک دوسرے کی ذات سے متعلق) کی مشق۔
- مندرجہ ذیل مشق آپ کو یہ معلوم کرنے میں مدد دے گی کہ آپ اپنے دوست کو کتنی اچھی طرح جانتے ہیں۔ ذیل میں دی گئی تمام صفات کے لیے

آپ خود کو نمبر دیجیے (کالم 1) اور اپنے بہترین دوست کو بھی نمبر دیجیے (کالم 2)۔ اب اپنے دوست کو بھی اسی طرح کی مشق کے لیے کہیے کہ وہ اپنے لیے کالم 1 میں اور آپ کے لیے کالم 2 میں نمبر دے۔ نیچے دیے گئے پیمانے کو استعمال کیجیے۔

1	2	3	4	5
بہت کم	کم	نہ کم نہ زیادہ	زیادہ	بہت زیادہ (خصوصیات کے اعتبار سے)

جب آپ اور آپ کے دوست نمبر دے چکیں تو اپنے دوست کے پرچے سے کالم 2 اپنی کاپی پر کالم 3 کی حیثیت سے نقل کر لیجیے۔ اب کالم 3 اور کالم 1 کے نمبروں میں مقابلہ کیجیے اور ہر خصوصیت کو دھیان سے دیکھیے۔ اپنے دوست کو بھی یہی کام کرنے کے لیے کہیے یعنی آپ کے کالم 2 کے اعداد وہ اپنے پاس کالم 3 کے بطور اتار لیں اور پھر ان کا مقابلہ اپنے کالم 1 سے کریں۔ اب کالم 3 میں جو خصوصیات باقی بچ گئیں جو کالم 1 میں نہیں ہیں ان کو کالم 4 کے بطور نوٹ کر لیجیے۔ دیکھیے آپ کے پرچے پر کالموں کی ترتیب کچھ اس طرح ہوگی۔

کالم 1	کالم 2	کالم 3	کالم 4
آپ نے خود اپنا مواخذہ کیا	آپ نے اپنے دوست کا تجزیہ کیا	آپ کے بارے میں آپ کے دوست کی رائے	کالم 3 تفریق کالم 1

دوستی/دوستانہ

پریشان

سنجیدہ

خوش مزاج

نئے خیالات کے تئیں سمجھدار (وسیع النظر)

اب معائنہ کیجیے کیا کالم 4 میں کہیں صفر لگا ہے؟ کن خصوصیات کے بارے میں اختلاف زیادہ ہے اور کن کے تئیں اختلاف کم ہے (صفر کو چھوڑ کر)؟ کیا آپ نے خود کو کم یا زیادہ نمبر دیے ہیں بمقابلہ آپ کے دوست نے آپ کو جو نمبر دیے؟ کیا آپ کے دوست نے آپ کے مقابلہ خود کو کہیں کم یا زیادہ نمبر دیے ہیں؟ تفریق کا نشان (+ یا -) صرف اختلاف کی سمت جاننے کے لیے استعمال کیا جانا چاہیے۔

آپ دونوں کے لیے ہی جتنا کالم 1 اور کالم 3 میں مماثلت ہوگی اتنا ہی آپ ایک دوسرے کو بہتر طریقے سے جانتے ہیں۔ آپ اپنے اور اپنے دوست کے کالم 1 کا موازنہ بھی کر سکتے ہیں اور ان دونوں کی مماثلت آپ اور آپ کے دوست کے مابین مماثلت کی عکاس ہے۔



<http://tip.psychology.org/attitude.html>

<http://changingminds.org/explanations/theories/schema.htm>

http://www.12manage.com/methods_heider_attribution_theory.html

<http://www.answers.com/topic/social-facilitation>



تعلیمی اشارات

- 1- رویوں کے موضوع پر طلباء کو رویے (اے. بی. سی. ڈی.) کے عناصر اور رویے سے متعلق برتاؤ، دونوں کے بارے میں علم ہونا چاہیے۔
- 2- رویوں کی تبدیلی کو سمجھاتے ہوئے طلباء کی حوصلہ افزائی کیجیے کہ وہ اس سے متعلق مثالیں تلاش کریں۔ مثال کے طور پر اشتہاری ایجنسیوں کا میڈیا کے ذریعہ اپنے مال کے فروخت کو فروغ دینا۔ پھر بحث کریں کہ کیا یہ کوششیں کارگر ہیں یا نہیں؟
- 3- طلباء کو ذہنی خاکوں، اولین خاکوں اور تعصب کے مابین آپسی رشتے کو سمجھنے میں مدد کریں۔ ایسی مثالیں پیش کریں جن سے علم ہو کہ کس طرح اولین خاکے یا مسبوبات تعصب کو جنم دیتے ہیں۔
- 4- سماجی وقوف کے موضوع پر طلباء کو سمجھنا چاہیے کہ تاثر قائم کرنا اور اس کے اسباب منسوب کرنا ایک بنیادی وقوفی عمل ہے جو دوسرے افراد کے بارے میں معلومات کو استعمال کرنے میں مددگار ہوتا ہے۔ اس ضمن میں ذہنی خاکوں کا رول بھی موثر کردار ادا کرتا ہے۔
- 5- سماجی تسہیل اور سماج موافق برتاؤ پر اس طرح بحث ہونی چاہیے کہ وہ سماجی زندگی کے برتاؤ کے پہلو پر روشنی ڈالیں نہ کہ صرف زندگی کے وقوف عنصر پر۔