رویہ اور سماجی واقفیت

5278CH06

6

اس سبق کو پڑھنے کے بعد آپ اس قابل ہو جائیں گے کہ

- رویہ کیا ہوتا ہے؟ یہ کیسے بنتا 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۔

© NCERT not to be republished

مشمولات

تعارف
سماجی رویوں کا بیان
رویوں کی نوعیت اور اس کے عناصر
ایک ''ہرا بھرا ماحول'' کسی رویّے 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

کلیدی اصطلاحات

خلاصہ
اعادہ سوالات
پروجیکٹ کی تجاویز
ویب لنکس
تعلیماتی اشارات

تعارف

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 اطواراور برتا ؤ ہوتے ہیں اور ہم دوسرے لوگوں اور مختلف باتوں کے بارے میں سوچتے ہیں-جن لوگوں سے ہم ملتے ہیں ان کے بارے میں تأثر 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 کرنااور 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 کارفرماہوتا 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 رویّوں کا بیان

سماجی رویّہ 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 سنانی ہوتو آپ تنہائی میں اس کام کو بہ آسانی کرلیں گے۔لیکن اگر یہی نظم کچھ سامعین کے سامنے سنانی ہوتو 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 ہوجاتی ہے۔یہ صرف ایک مثال بتانے کے لیے ہے کہ ہمارے سماجی ماحول ہماری سوچ، جذبات اور رویوں پر اثرانداز 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 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 کہ ہم سماج کی مختلف مخصوص حالتوں میں ہونے والے انسانی رویوں کی وجوہات تلاش کرتے ہیں۔یہ طریقۂ 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 جنھیں ذہنی خاکے کہا جاتا ہے۔وقوف کا یہ عمل سیدھے طور پر نہیں دیکھا جاسکتا۔یہ ذہنی خاکے ہمارے ظاہری رویوں پر اثرانداز 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 ارتقا یا زوال یا پھر سماجی رویے جن میں ضرورت منداور پریشان افراد کی مدد کی جائے سماجی تناظر کس طرح فرد کے رویے پر اثرانداز ہوتا ہے اور اس بات کو

not to be republished © NCERT

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 منظّم مشاہداتی تکنیک کے استعمال سے سماجی رویوں کے منطقی رشتوں کا مطالعہ کرنا آسان ہوسکتا 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 بتایئے۔ 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 ہوسکتا 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 ردعمل 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 انھیں ''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 تئیں رویے کی ایک مثال دی گئی ہے جس میں ان تینوں عناصر کے مابین رشتے کو بخوبی دیکھا جاسکتا ہے۔

باکس 6.1

''ایک ہرا بھرا ماحول'' کسی رویے کے اے. بی. سی. عناصر

فرض کیجیے کہ آپ کے پڑوس کے کچھ افراد ہرا بھرا 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 کٹا 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 تئیں آپ کے رویے کا وقوفی عنصر مضبوط ہو لیکن احساسی اور کرداری عنصر تھوڑا کمزور ہوسکتا ہے۔ یا یہ بھی ہوسکتا ہے کہ احساسی اور وقوفی عناصر زیادہ مضبوط ہوں لیکن کرداری عنصر کمزور یا متوازن ہو۔ مقصد یہ کہ بقیہ 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۔

© NCERT not to be republished

رویوں کو دوسرے خیالات،عقیدہ اور اقدار (جو آپس میں بری طرح گتھے ہوئے ہیں) سے بالکل الگ کرکے 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 ایمانداری 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 الاجزائی) اور 4۔مرکزیت۔

قوت کشش رویے کی کشش اور اس کی قوت ہمیں بتاتی ہے کہ وہ رویہ کے کسی مخصوص موضوع کے لیے مثبت ہے یا منفی ہے۔مان لیجیے کہ نیوکلیر 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 نیوکلیائی 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 نیوکلیائی تحقیق کے موضوع کو پسند نہیں کرتا اور اس کو برا سمجھتا ہے۔ہم مساوی رویوں کو بھی سمجھتے ہیں۔اس مثال میں نیوکلیائی 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 یہ 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 وچین 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

© NCERT not to be republished

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 وتصورات 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۔

رویّوں کے بننے کا عمل

سیکھنے کا عمل اور حالات مختلف ہوسکتے 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 ہوجاتی 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۔

- **سزا یا 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 نوعمر روزانہ 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 اپنا لے اور ردِعمل 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 وثقافت 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 گذرنے 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، سزا یا جزا کی وجہ سے بننے والا رویہ اور دوسروں کو نمونہ کر کے بننے

© NCERT not to be republished

والا رویہ ان تینوں 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 وتوصیف کی جا رہی ہے تو وہ فرد بھی اس طرح کے رویے کے تئیں مثبت رویہ اپنا لیتا 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 ذریعہ 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 اثرانداز 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 نوجوانی کے دور میں یہ اثر خاص طور سے دیکھا جا سکتا 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 بنتے ہیں بلکہ خود ہمارے ذاتی تجربات کی بنیاد پر بنتے 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 نمو پا سکا۔ اس کی کوششوں سے اس گاؤں کی شکل ہی بدل گئی۔

4۔ **میڈیا سے پڑنے والے اثرات:** موجودہ دور میں تکنیکی ارتقا نے سمعی وبصری 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 اثرانداز ہوتی ہیں۔ یہ ذرائع اول تو وقوفی اور قلبی عناصر کو مضبوط کرتے ہیں اور ساتھ ساتھ رویے کے کرداری عنصر کو بھی متاثر کرتے ہیں۔ میڈیا کے ذریعہ 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

© NCERT not to be republished

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۔

رویے 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 رویّے تو بقدرے تبدیل ہو جاتے ہیں اور کچھ کم۔ جو رویّے 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 نقطۂ 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 رویے 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) نظریۂ 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 ''رویے 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** یا 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 (i) P–O–X 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 تئیں 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 ہوا۔ 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 ہوسکتی ہے (P جہیز کو ایک رواج کے طور پر ناپسند کرنے لگتا ہے) یا O–X رشتہ میں بھی ہوسکتی ہے (کہ O جہیز کی رسم کو پسند کرنے لگتا ہے) یا پھر O–P رشتہ میں تبدیلی ہوگی (P–O کو ناپسند کرنے لگتا ہے) مختصراً یہ 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 نقطۂ 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

2019-20

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 دوئم:۔ 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 تا کہ 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 دوئم میں تبدیلی)۔ بے آہنگی دور کرنے کا یہ ایک صحت مند، مدلل اور بہتر طریقہ ہے۔

Festinger اور Carlsmith، دو سماجی نفسیات کے ماہرین نے ایک تجربہ کیا کہ وقوفی بے آہنگی کس طرح کام کرتی ہے۔ (باکس 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 نظریہ: اسے ایک ہندوستانی ماہر نفسیات ایس. ایم محسن 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

باکس
6.2

20 ڈالر کے لیے جھوٹ بولنا

ایک بہت بور سے تجربے میں حصہ لینے کے بعد طلبا 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 کو 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 طلبا نے تجربے کے تئیں رویہ تبدیل کر لیا کیوں کہ ان کو وقوفی بے آہنگی کا تجربہ ہوا تھا۔

ایک ڈالر والا گروپ	متبادل یا تبدیل شدہ واقفیت۔
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 تھا۔'' میں نے صرف ایک ڈالر کے لیے جھوٹ بولا''	''میں نے باہر انتظار میں کھڑے لوگوں سے کہا کہ یہ دلچسپ تھا'' ''مجھے صرف ایک ڈالر کے لیے جھوٹ نہیں بولنا تھا''

بیس ڈالر والا گروپ: اس گروپ کو وقوفی بے آہنگی کا تجربہ نہیں ہوا تھا۔ اس لیے انھوں نے اس تجربہ 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 طلبا سے میں نے کہا کہ یہ دلچسپ تھا''

''میں نے جھوٹ بولا کیوں کہ مجھے 20 ڈالر کا معاوضہ ملا''

2019-20

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 جا سکتا 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 سوچیے 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)

رویوں 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 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 پڑ 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 نظرانداز کرنے لگیں گی۔ اس خیال کے تحت اس شخص کا موجودہ مثبت رویہ کچھ کمزور پڑ 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۔

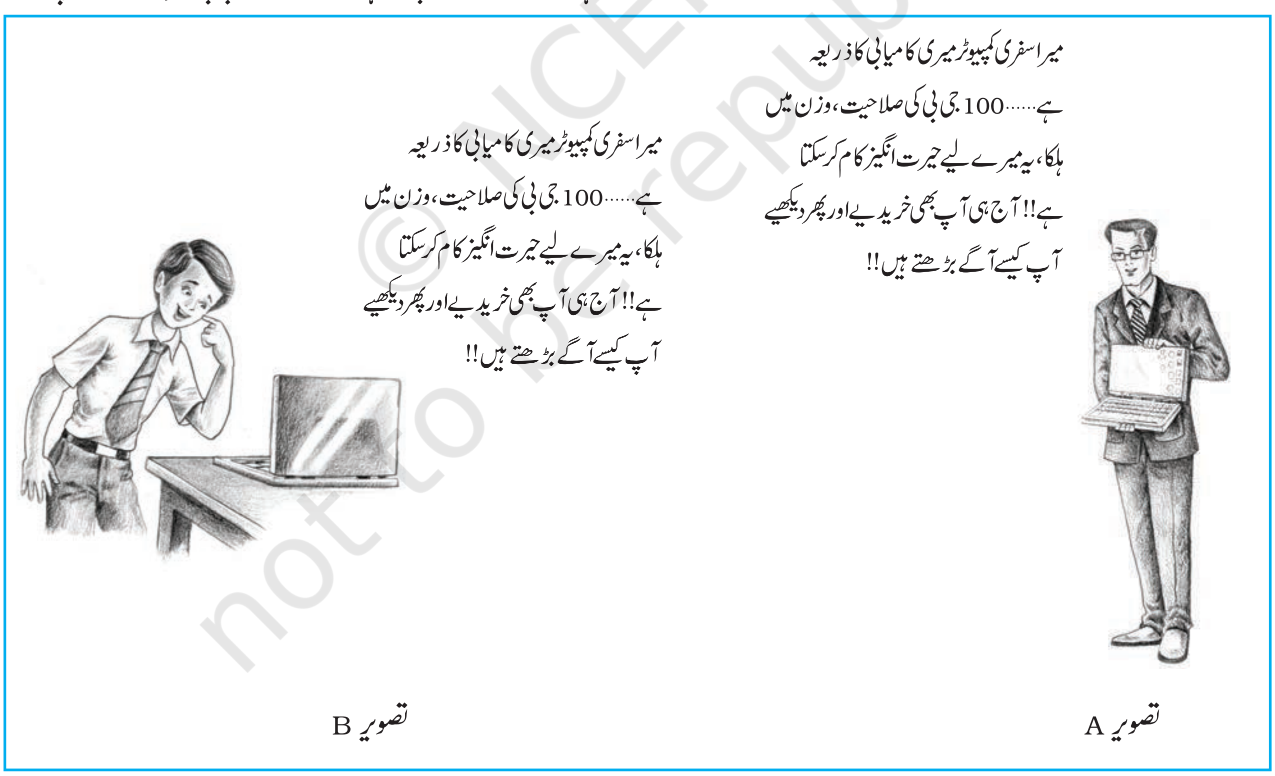
اس کے علاوہ رویہ اسی سمت میں تبدیل ہوتا ہے جس طرح کی آگاہی فرد کو حاصل ہوتی ہے یا پھر یہ پیش کی گئی معلومات سے ایک دم مخالف سمت میں بھی

2019-20

تبدیل ہوسکتا ہے۔مثال کے طور پر-دانتوں کی صفائی سے متعلق پوسٹر صحتِ 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 وصفائی سے متعلق منفی ہوسکتا 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، دو ایسے 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 اشیا 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



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؟

© NCERT not to be republished

جذباتی 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...... پریشر کوکر میں کھانا پکائیے اور غذا کے ضروری اجزا 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؟ پریشر کوکر لائیے اور اپنے بجٹ کی مشکلات کو خیر باد کہیے!!

شکل 6.2: عقلی اور جذباتی اپیل

اشتہار اس بات کی جانکاری دیتا ہے کہ اس طرح ایندھن (جیسے ایل پی جی) کی بچت ہوسکتی 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 اجزا برقرار رہتے ہیں اور اگر آپ اپنے خاندان کی صحت کا خیال رکھنا چاہتے ہیں تو غذائی اجزا کا برقرار رہنا بہت ضروری ہے (یہ جذباتی کشش ہے)۔ اس کے بارے میں شکل 6.2 دیکھیے۔

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

© NCERT not to be republished

معلومات کے ذریعہ جومحرکات حرکت میں آتے ہیں وہ بھی رویوں کی تبدیلی کے لیے ذمہ دار ہوتے ہیں۔مثلاً دودھ پینے کی صلاح انسان کوصحت مند اورخوبرو بننے، حیثیت اوراپنے کام کوکامیابی سے انجام دینے کے لیے دی جاسکتی ہے۔

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

ذرائع ابلاغ، خطوط اورمختصر 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 اورڈاکٹر لوگوں سے براہِ راست بات چیت کریں اگرصرف ریڈیو پراس کے اچھے اثرات کو بیان کریں گےتو بہتر نتائج نہیں نکل سکتے۔(دیکھیے شکل 6.3) آج کل بصری میڈیا جیسے ٹیلی ویژن اورانٹرنیٹ بھی آمنے سامنے کے تعلق کی طرح ہی ہوگئے ہیں لیکن یہ ہرگز بھی آپسی بات چیت کا بدل نہیں ہیں۔

• ہدف کی خصوصیات: ہدف کی خصوصیات جیسے ترغیب پذیری، زبردست تعصب یا جانبداری، خود پسندی اورذہانت یہ ساری خصوصیات بھی رویوں کی تبدیلی پراثر ڈالتی ہیں جولوگ کھلے اورنرم مزاج کے حامل ہوتے ہیں وہ آسانی سے تبدیل ہوجاتے ہیں۔اشتہارات دینے والی کمپنیاں ایسے لوگوں سے ہی زیادہ فائدہ حاصل کرتی ہیں۔جولوگ 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 کرلیتے ہیں۔اسی طرح جن افراد میں خود پسندی کا جذبہ کم ہوتا ہے اورجن کو اپنے اوپرزیادہ بھروسہ نہیں ہوتا، وہ افراد بہ آسانی تبدیل ہوجاتے ہیں بمقابلہ ایسے لوگوں کے جن کو اپنے اور اپنی صلاحیتوں پر بھرپور اعتماد ہوتا ہے۔اسی طرح دانشمند اورسمجھدار افراد اکثر وبیشتر 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 ہوجائے۔ہوسکتا 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 ہوسکتا ہے۔

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

- رویہ مستحکم ہواور یہ نظام میں مرکزی حیثیت رکھتا ہو۔
- فرد کواپنے 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 جارہا ہو۔اور
- فرد کو یہ بھروسہ ہونا چاہیے کہ اس کے برتاؤ کا مثبت اثر ہوگا اوراسی لیے وہ اس برتاؤ پر راضی ہوتا ہے۔

کچھ عرصہ پہلے تک امریکہ کے باشندے چین کے لوگوں کے ساتھ متعصّبانہ رویہ رکھتے تھے، اس وقت رچرڈ لاپیر (امریکہ کا ایک سماجی ماہرنفسیات) نے ایک درج ذیل سروے کیا تھا۔انھوں نے چین میں رہنے والے ایک جوڑے کو امریکہ کا سفر کرنے کو کہا اوران 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 لاپیر نے ان تمام ہوٹل کے منیجر اورٹورسٹ 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 کرسکتے‘‘۔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

© NCERT not to be republished

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

سرگرمی 6.1

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

- اشتہار کا عنوان(مثلاً اشتہار کسی گھریلواستعمال 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)۔
- اشتہارسے ہونے والے اچھے اور برے اثرات۔
- کیا یہ اشتہارجذباتی اثر ڈالے گا یا عقلی سطح پر اثر کرے گا۔
- کیا اس اشتہار میں کسی مقبول شخصیت(کوئی ماہرشخص یا پھر پسندیدہ انسان) کارول بھی ہے۔

کبھی کبھی برتاؤ رویوں کو طے کرتا ہے۔ Festinger اور Carl Smith کے تجربے (باکس 6.2) سے ہمیں پتہ چلا کہ جن طلباء کوصرف 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)

تعصب اور امتیاز

تعصب کسی ایک گروپ کے تئیں جانبداری کا رویہ ہے۔یہ عموماً منفی ہوتا ہے اوراکثر اوقات پرکسی 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 اوراسی 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 اورمقابلتاً 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 وغارت 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 اوراس کے نتیجے میں تعصب،نفرت اور معصوم اور بے گناہ افراد کا قتل وخون ہوتا ہے۔

خودگمانی 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 ہوسکتے 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 ہوجاتے ہیں۔خود ہمارے اپنے سماج میں

© NCERT not to be republished

ایسی بہت سی مثالیں موجود ہیں کبھی نسل ،کبھی مذہب ،کہیں ذات پات ،کبھی تذکیروتانیث کا مسئلہ،معذور ومجبور افراد، بیمارلوگ مثلاًAIDS کے مریض اور ایسے ہی اور بہت سے حوالوں سے امتیازی یا بے جا سلوک کیا جاتا ہے۔ عموماً امتیاز کی بنیاد پر کیا جانے والا برتاؤ قانونی ذرائع کی مدد سے دبا دیا جاتا ہے لیکن تعصب اور خودگمانی کے جذباتی اوروقوفی عناصر کو تبدیل کرنا، ناممکن ہوجاتا ہے۔

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

- آموزش: تمام دوسرے رویوں کی طرح تعصب بھی دوسروں کے ساتھ ملنے جلنے سے،سزاوجزا 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) جولوگ 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 درآتا 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 وسیاسی مسائل کی ذمہ داری اورالزام اقلیت کے سرمنڈھ دیتے ہیں۔اقلیت اتنی چھوٹی اور کمزور ہوتی ہے کہ وہ اس قسم کے الزامات کی تردید نہیں کرپاتی ۔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 ونشو ونما 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 نپٹنے کے طریقے کارگر 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۔

© NCERT not to be republished

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

- تعلیم اور اطلاعات کی تشہیر: مخصوص ہدف گروپ کے بارے میں فرسودہ رجحانات کوٹھیک 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 تبھی 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 ہو 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۔

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 مشکل ہوتا ہے۔ افراد ایک سماجی شخصیت کی شکل میں خود ہی بدل سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر ایک استاد اسکول میں کسی 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

2019-20

© NCERT not to be republished

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 مسبوکہ ہوگا۔ جو بھی نتائج آپ نے نکالے وہ آپ کی منطقی سوچ یا براہِ 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 مسبوکے کے زیر اثر ہوگا۔پہلے بتایا جا چکا ہے کہ مسبوکات (Stereotypes) کچھ مخصوص گروہوں کے بارے میں تعصب کا ماحول پیدا کرنے کے لیے سازگار حالات پیدا کرتے ہیں۔لیکن تعصب ان مسبوکات کی غیر موجودگی میں بھی پروان چڑھتا ہے۔

تأثر 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 باٹنا جاسکتا ہے (a) تاثر قائم ہونا اور (b) 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 ردعمل کا اظہار کرتا 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 (مسبوکات بھی)۔
- مدرک کی اپنی شخصیت کی خصوصیات۔
- حالات

تاثر قائم کرنا

تاثر قائم ہونے کے عمل میں درج ذیل عوامل کارفرما 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 منظّم 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۔

© NCERT not to be republished

- 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 مدرک 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 کہلاتا 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 چاھئیں۔ 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 ھدایات دیجیے۔ لڑکی کے لیے خالی جگہ میں کوئی مذکر 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 چاھئیں۔ برائے مہربانی ان سبھی خصوصیات کو لائن لگا کر نمایاں کیجیے۔"

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

دیکھیے (الف) کون سی خصوصیات کا انتخاب کیا گیا ہے۔ اور (ب) کیا مذکر 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 ڈھونڈھنے کے عمل سے گذرتے ہیں۔ یہ بھی ایک منظّم 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، دو حصوں 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 دو درجوں میں بانٹ سکتے ہیں۔ اس کے علاوہ ان کو مستحکم اور غیر مستحکم عوامل میں بھی درجہ بند کیا جا سکتا 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 ریسرچ سے پتہ چلا ہے کہ ہندوستانی لوگ امریکی لوگوں کے مقابلے باہری اسباب کو

not to be republished © NCERT

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 واسباب کے ساتھ جوڑ دیا جاتا ہے۔ جیسے کہ بدقسمتی، کام کا مشکل ہونا وغیرہ وغیرہ۔
- اس ضمن میں بھی 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 وصلاحیت سے منسوب کریں گے فاعل کے طور پر اچھے نمبرات حاصل کرتے ہیں تو آپ اس کو اپنی محنت وصلاحیت 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 بدقسمتی 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 وقوفی 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 جا سکتے 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 رینا کو ایک موسیقی کے پروگرام میں شرکت کرنی ہے۔ وہ بہت قابل ہے پھر بھی بہت نروس محسوس کر رہی ہے۔ اگر

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

شکل 6.4: اعلیٰ ’’عوامل کی درجہ بندی، ویز کے مطابق

not to be republished © NCERT

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 ٹرپلیٹ 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 اُکساتا 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 جارہا ہے یا مشاہدہ کیا جارہا ہے۔ کارٹریل نے اس خیال کو خدشۂ 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 ہو نہ کہ 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 ہوسکتی ہے اور اس میں بندشیں بھی ہوسکتی ہیں۔اور بھی بہت سے سماجی اثرات ہیں۔جیسے اگر ہم ایک گروپ میں کام کررہے 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 کررہا 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۔

(a) بیداری۔

(b) کارکردگی کی پیمائش کا خدشہ۔

(c) مقابلہ۔

(d) مشکل کام۔

دیے گئے حالات میں صحیح متبادل کا انتخاب کیجیے۔دوسرے افراد کی 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

© NCERT not to be republished

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 رہنا 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، جذبۂ 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 پڑسکتا ہے یا اس کو اس کام کی قیمت بھی چکانی پڑسکتی ہے۔

مثال کے طور پر اگر ایک امیر آدمی اپنی جائز آمدنی کی رقم سے بہت سارو پیہ 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 ہوسکتا ہے۔ باوجود اس کے کہ سماج موافق برتاؤ کو بڑی اہمیت اور قدر حاصل ہے، لوگ اکثر اوقات ایسا برتاؤ نہیں کرتے۔ 11 رجولائی 2006 میں ممبئی میں بم دھماکوں کے فوراً بعد لوگ مدد کے لیے نکل پڑے اور جس طرح بھی مدد کر سکتے تھے کی۔ اس کے برعکس اس سے پہلے ایک موقعہ 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 سہل 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 ریکھ خود کریں گے اور مدد کے لیے دوسروں پر منحصر نہیں رہیں گے۔ ان قوموں

© NCERT not to be republished

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 ہوگیا کہ ایسے شخص کی مدد کرنا صحیح ہے جس کا سب کچھ سیلاب میں ختم ہوگیا ہو بجائے کسی ایسے فرد کی مدد کرنے کے جس نے اپنا کل اثاثہ جوا کھیل کر گنوا دیا ہو۔
- سماج موافق رویہ ان لوگوں کے ردعمل 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 باباصاحب آمٹے یا مدر ٹریسا کی شخصیات۔ سماج موافق رویہ ان حالات میں زیادہ ابھرتا ہے جو ہم احساسی کے جذبے کو ابھارتے ہیں جیسے کہ قحط سالی سے متاثر فاقہ کش بچوں کی تصویریں۔
- سماج موافق رویہ کچھ عناصر کے ذریعہ کم بھی ہوسکتا ہے جیسے کہ برا موڈ، 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 ہوجاتا 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 ہوجاتے 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 پڑھا 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 کرسکتے ہیں جن کو آپ ذاتی طور سے جانتے ہیں، اور جنھوں نے ہنگامی حالات میں دوسروں کی مدد کی ہے۔ ان کے بارے میں مختصراً لکھیے اور کلاس میں پیش کیجیے۔

© NCERT not to be republished

2019-20

کلیدی اصطلاحات

فاعل-مشاہد، تاثر، بیداری، رویے، وابستگی یا نسبت دہی، توازن، عقائد، رویے کی مرکزیت، عمل باہمی، وقوفی بے آہنگی، وقوفی یکسانیت، رویوں کی متجانس تبدیلی، ذمہ داری کا انتشار، تفریق، باہم دگری، خدشۂ پیائش، رویوں کی شدت، یا نسبت دہی کی بنیادی غلطی، بالائی تاثر، شناخت، رویوں میں غیر مناسب/ ناموافق تبدیلی، سچائی 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۔

خلاصہ

- 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 واسکول 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 کردیتے ہیں اور امتیاز وتفریق 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 وقربت کا تاثر ہوتا ہے نیز بالائی تاثر بھی ہوتا ہے۔
- لوگ اپنے اور دوسرے کے برتاؤ کو کچھ وجوہات سے وابستہ کردیتے ہیں جیسے کہ کامیابی وناکامی 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 پیائش (خصوصاً دوسروں کے سامنے) کی وجہ سے کارکردگی میں بہتری پیدا ہوتی ہے (سماجی تسہیل) اور غیر مانوس کاموں کی کارکردگی میں گراوٹ 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۔

اعادہ کے سوالات

1۔ رویوں کی تعریف کیجیے۔ رویے کے اجزا 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۔

© NCERT not to be republished

5۔ سماجی وقوف میں ذہنی خاکوں کی اہمیت پر روشنی ڈالیے؟

6۔ تعصب اور مسبوکہ (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 لا سکتے ہیں؟

پروجیکٹ کی تجاویز

1۔ کوڑے کباڑے کے استعمال کے تئیں بیداری کا رویہ: ایک سروے۔

ہندوستان کے تقریباً سب ہی 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 ٹھکانے 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 کرلے۔

1۔ آپ پرانے اخبارات، رسائل، ڈبے اور بوتلوں کا کیا کرتے ہیں؟

2۔ آپ پلاسٹک کے پیکٹ 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 اشیا 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

© NCERT not to be republished

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 مقابلے 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۔

© NCERT not to be republished

ویب لنکس

http://tip.psychology.org/attitude.html
http:// changingminds.org/explanations/theories/schema.htm
http:// www.12 manage.com/methods_heider_attribution_theory.html
http:// www. answers.com/topic/social-facilitation.

تعلیماتی اشارات

1۔ رویوں کے موضوع پر طلبا 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۔ طلبا 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 مسبوکات تعصب کو جنم دیتے ہیں۔

4۔ سماجی وقوف کے موضوع پر طلبا 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۔

© NCERT not to be republished

2019-20