

Edward de Bono

The international bestselling author of
Lateral Thinking and *Six Thinking Hats*

HOW TO HAVE A BEAUTIFUL MIND



'Edward de Bono is a cult figure in
developing tricks to sharpen the mind.'

The Times

مواد

ڈھانپنا
کتاب کے بارے میں
مصنف کے بارے میں
ایڈورڈ ڈی ہونو کے ذریعہ بھی
سرورق

تعارف: خوبصورت دماغ کیا ہے؟

1. صحیح ہونے کی ضرورت سے اتفاق
کیسے کریں منطق بلبہ خصوصی حالات
خصوصی قدریں خصوصی تجربہ کلیپنگ
جنرلائزیشن کا خلاصہ

2. اختلاف کیسے کریں شائستگی کی
غلطیاں منطق کی ترجمانی منتخب خیال
جذبات مختلف تجربہ وسیع پیمانے پر
جنرلائزیشن Extrapolations ممکن اور
کچھ مختلف یا متفق خلاصہ

3. اختلاف کیسے کریں۔

دو قسم کا فرق

فرق کے ذرائع

فرق کو بچے کریں۔

فرق کی وجوہات کو بچے کریں۔

فرق کو قبول کریں۔

خلاصہ

4. دلچسپ کیسے بنیں۔

معلومات اگر؟

امکانات اور متبادل قیاس آرائیاں
تخلیقی صلاحیت اور نئے آئیڈیاز ایک
انتہائی مفید عادت کی مشقیں

خلاصہ

5. وضاحت کا جواب کیسے

دیا جائے۔

حمایت

مثالیں اور کہانیاں

تعمیر کریں۔

بڑھانا

آگے لے جانے

ترمیم کریں۔

خلاصہ

6. کیسے سنیں۔

بے صبری۔

قدر حاصل کرنا

نوٹس

واپس دہرائیں۔

سوالات

مزید تفصیلات

دو فوکس

خلاصہ

7. سوالات ماہی گیری کے سوالات اور شوٹنگ کے سوالات ماخذ

اور درستگی

مزید تفصیل کی وضاحت متبادلات اور
امکانات میں ترمیم متعدد انتخابی سوالات
آپ کی سوچ کی بنیاد کو اہمیت دیتے ہیں؟

خلاصہ

8. متوازی سوچ - چھ ٹوپیاں

کوآپریٹو ایکسپلوریشن
دی سکس تھنگنگ بیٹس
سفید ٹوپ
ریڈ بیٹ
بلیک بیٹ
پیلی ٹوپ
گرین بیٹ
بلیو بیٹ
ٹوپوں کا استعمال
فوائد

خلاصہ

9. تصورات تصورات سے کیوں پریشان ہوتے

ہیں؟

تصور کی مبہم سطح کو منتخب کریں تصور
کی قسمیں تصور کی مشق کی مکملیت کا
موازنہ اور تضاد کا خلاصہ

10. متبادلات بہتر تصور متبادل اقدار پیدا کرنے

والے متبادل ممکنہ خلاصہ

11. جذبات اور احساسات سلیکٹیو

پرسیپشن چوائس اسم صفت پہلے
ری ایکشن پوزیشننگ کا خلاصہ

12. قدریں

حالات
مختلف پارٹیاں
ذاتی اقدار
تنظیمی اقدار
کوالٹی ویلیوز
جدت طرازی کی اقدار
ماحولیات (اثر) اقدار
ادراک کی قدریں
منفی اقدار
خلاصہ

13. ڈائورژن اور آف کورس مقصد بورنگ

روایتی مزاح سے لطف اندوزی کا خلاصہ

14. معلومات اور علم

کتنا؟

زولو اصول آئینہ حکمت
عملی نالج ان پٹ میکنگ
ڈو سمیری

15. رائے

رائے کیوں ہے؟
مشتعل آراء ایکسرسائز
پوائنٹ آف ویو

رائے بدلنا
نئی معلومات
کم مکمل
قدر کی تبدیلی
موازنہ اور فرق
خلاصہ

16. رکاوٹ

میری باری
انا کی رکاوٹیں
رکاوٹوں کو بڑھانا
چیلنج رکاوٹیں
فوری یا بعد میں
شک
خلاصہ

ATTITUDE 17. جنگ کا رویہ انا پاور گیم
سیکھنے والا رویہ ایکسپلورر کا رویہ
تعمیری رویہ تفریحی رویہ 'کون پرواہ کرتا
ہے؟' رویہ کا خلاصہ

18. آغاز اور عنوانات موجودہ عنوانات
جاری موضوعات آپ کیا کرتے ہیں؟

غلط آغاز غصے اور جذبات کے
غضب کے خلاصے کو تشکیل دینے
والے نئے لیڈز

نتیجہ
لطف اندوزی
بندر

بات چیت کا کلب

نمبرز

باقاعدگی

آرگنائزر

فارمیٹ

ایجنڈا اور موضوعات

کامیابی

کراس وزٹ

سرگرمیوں کی حد

کاپی رائٹ

OceanofPDF.com

کتاب کے بارے میں

اپنے دماغ کی تبدیلی کے ساتھ مزید پرکشش بننے کے لیے تخلیقی سوچ کی طاقت کا استعمال کریں!

ہم اپنے جسم کو مزید پرکشش بنانے کے لیے کپڑوں، کاسمیٹکس، خوراک اور ورزش پر خرچ کرتے ہیں - یہاں تک کہ سرجری بھی۔ پھر بھی ہم مشکل سے ایک چیز پر غور کرتے ہیں جو ہر کسی کی اپیل کو بڑھاتی ہے۔ اس کی کوئی قیمت نہیں ہے، بہت کم وقت لگتا ہے، اور اس کے بغیر جسمانی طور پر سب سے خوبصورت شخص بھی ناخوشگوار ہوگا: یہ ایک خوبصورت دماغ ہے۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ آپ کتنے ہی شاندار ہیں، اگر آپ کا دماغ سست ہے تو آپ کو کسی بھی حالت میں لوگوں کو متاثر کرنے کی کوئی امید نہیں ہے۔

اس کے لیے کسی اعلیٰ آئی کیو کی ضرورت نہیں ہے، نہ ہی علم کی بھرمار، یا کسی عظیم شخصیت کی ضرورت ہے۔ اسے صرف تخلیقی صلاحیتوں، تخیل اور ہمدردی کی ضرورت ہے - وہ تمام تراکیب جو کوئی بھی سیکھ سکتا ہے۔ یہاں ایڈورڈ ڈی بونو، لوگوں کے سوچنے کے انداز کو تبدیل کرنے کے لیے دنیا بھر میں مشہور ہے، آپ کو واضح، عملی زبان میں دکھاتا ہے کہ سادہ گفتگو کے حربوں سے لوگوں کو کیسے متاثر کیا جائے۔

ناقابل تلافی بننا چاہتے ہیں؟ پھر ڈی بونو کے مشورے پر عمل کریں: آپ یقین نہیں کریں گے کہ یہ آپ کی زندگی میں کتنا انقلاب لا سکتا ہے جب تک کہ آپ ایسا نہ کریں۔

OceanofPDF.com

مصنف کے بارے میں

ایڈورڈ ڈی بونو تخلیقی سوچ کے میدان میں سرکردہ اتھارٹی اور ایک ہنر کے طور پر سوچنے کی براہ راست تعلیم ہے۔ جبکہ کمپیوٹر کے لیے سافٹ ویئر لکھنے والے ہزاروں لوگ ہیں، ایڈورڈ ڈی بونو انسانی دماغ کے لیے سافٹ ویئر لکھنے میں سرخیل ہیں۔ اس بات کی سمجھ سے کہ انسانی دماغ کس طرح خود کو منظم کرنے والے معلوماتی نظام کے طور پر کام کرتا ہے، اس نے پس منظر کی سوچ کے رسمی تخلیقی اوزار اخذ کیے ہیں۔ وہ 'متوازی سوچ' اور سکس تھنکنگ بیٹس کا موجد بھی ہے۔ ادراک کی سوچ کے لیے اس کے ٹولز (CORT اور IDATT اسکولوں اور کاروبار دونوں میں بڑے پیمانے پر استعمال ہوتے ہیں۔

سوچ کے بارے میں ایڈورڈ ڈی بونو کی ہدایات کو دنیا کی کئی سرکردہ کارپوریشنز جیسے BT (UK)، NTT، IBM، Microsoft، Prudential، (جاپان)، نوکیا (فن لینڈ) اور سیمنز (جرمنی) نے طلب کیا ہے۔ آسٹریلیا کی قومی کرکٹ ٹیم نے بھی ان کی مدد لی اور تاریخ کی کامیاب ترین کرکٹ ٹیم بن گئی۔

جنوبی افریقہ میں ماہرین تعلیم کے ایک گروپ نے ڈاکٹر ڈی بونو کو ان 250 افراد میں سے ایک کے طور پر شامل کیا جنہوں نے پوری تاریخ میں انسانیت کو سب سے زیادہ متاثر کیا۔ آسٹریا کے ایک معروف کاروباری جریدے نے انہیں آج زندہ رہنے والے بیس بصیرتوں میں سے ایک کے طور پر منتخب کیا۔ معروف کنسلٹنسی کمپنی، ایکسینچر نے انہیں آج کے پچاس بااثر کاروباری مفکرین میں سے ایک کے طور پر منتخب کیا۔

ایڈورڈ ڈی بونو کے طریقے سادہ لیکن طاقتور ہیں۔ صرف ایک طریقہ کے استعمال نے ایک دوپہر میں ایک سٹیل کمپنی کے لیے 21,000 آئیڈیاز تیار کیے۔ اس نے نوبل انعام یافتہ اور ڈاؤن سنڈروم کے نوجوانوں کو سوچنا سکھایا ہے۔

ایڈورڈ ڈی بونو کے پاس ایم ڈی (مالٹا)، ایم اے (آکسفورڈ)، ڈی فل (آکسفورڈ)، پی ایچ ڈی (کیمبرج) اور ڈی ڈیز (آر ایم آئی ٹی) ہیں۔ اس نے آکسفورڈ، کیمبرج، لندن اور ہارورڈ کی یونیورسٹیوں میں فیکلٹی ترقی کی ہے اور وہ آکسفورڈ میں ریوڈز اسکالر تھے۔ انہوں نے 37 زبانوں میں ترجمے کے ساتھ 67 کتابیں لکھیں۔

ایڈورڈ ڈی بونو کے ذریعہ بھی

چھ ویلیو میڈلز

مختلف انداز سے سوچ بچار

چھ سوچنے والی ٹوپیاں

OceanofPDF.com

how to have
A BEAUTIFUL

MIND

EDWARD DE BONO

Vermilion
LONDON

OceanofPDE.com

تعارف

ایک خوبصورت دماغ کیا ہے؟

ایک کاک ٹیل پارٹی میں یہ خوبصورت عورت موجود ہے۔ اس کے پاس بے عیب جلد، خوبصورت لباس اور ایک بہترین شخصیت ہے۔ حیرت کی بات یہ ہے کہ وہ خود ہی بہت زیادہ دکھائی دیتی ہے۔ لوگ اس کے پاس آتے ہیں اور تیزی سے وہاں سے چلے جاتے ہیں۔ پھر یہ چھوٹا، گنجا اور بدبودار آدمی ہے۔ وہ ہمیشہ اس کے ساتھ متحرک گفتگو میں لوگوں میں گھرا رہتا ہے۔

کیا ہو رہا ہے؟

آپ اپنے جسم کو مزید خوبصورت بنانے کے لیے بہت کچھ کر سکتے ہیں۔ وہاں بے جم میں مشقیں، نیس اور ٹک اور لائپوسکشن اور داخل ہوتے ہیں۔ آپ کاسمیٹکس کے ذریعے اپنے چہرے کو مزید خوبصورت بنانے کے لیے بہت کچھ کر سکتے ہیں۔ یہاں تک کہ پلاسٹک سرجری، ایک آدمی بیئر امپلانٹ کروا سکتا ہے۔ لیکن آپ کے دماغ کا کیا ہوگا؟ کیا آپ خوبصورت ذہن رکھنے کے لیے کوئی کوشش کرتے ہیں؟ ایک بورنگ دماغ کے ساتھ عظیم جسمانی خوبصورتی بورنگ ہے۔ آپ کی توجہ ہو سکتی ہے لیکن آپ اس توجہ کو کبھی نہیں رکھیں گے۔ کاک ٹیل پارٹی میں خوبصورت عورت کا دماغ بورنگ تھا اور بدمعاش آدمی خوبصورت دماغ رکھتا تھا۔ اس لیے عورت کی نسبت مرد کو زیادہ توجہ ملی۔

تو آپ اپنے دماغ کو مزید خوبصورت بنانے کے لیے کیا کر سکتے ہیں؟

آپ چہرے اور جسم کی ایک خاص شکل کے ساتھ پیدا ہوئے ہیں۔ ان کو مزید خوبصورت بنانے کے لیے آپ صرف ایک خاص رقم کر سکتے ہیں۔ لیکن اس کے علاوہ بھی بہت کچھ ہے جو آپ اپنے دماغ کو مزید خوبصورت بنانے کے لیے کر سکتے ہیں۔ اس کتاب کے بارے میں بالکل یہی ہے۔ یہ کتاب آپ کو بتاتی ہے کہ اپنے دماغ کو مزید خوبصورت بنانے کے لیے کیا کرنا چاہیے۔

اگر آپ کے پاس فطری جسمانی خوبصورتی ہے تو بورنگ دماغ رکھ کر اس خوبصورتی کو ضائع کرنا ایک المیہ ہے۔ یہ ایک مہنگی گاڑی خریدنے اور پھر ٹینک میں ایندھن نہ ڈالنے کے مترادف ہے۔

اگر آپ کے پاس قدرتی خوبصورتی نہیں ہے، تو آپ اپنے آپ کو پرکشش بنانے کے لیے جو کام کر سکتے ہیں ان میں سے ایک خوبصورت ذہن تیار کرنا ہے۔ جیسے جیسے آپ کی عمر بڑھتی ہے، جسمانی خوبصورتی ختم ہوتی جاتی ہے۔ لیکن دماغ کی خوبصورتی ہے۔

عمر سے آزاد اور درحقیقت حکمت اور تجربے کے ساتھ بڑھ سکتا ہے۔
بہت سے لوگ اپنے آپ کو جسمانی طور پر زیادہ خوبصورت بنانے کے لیے بہت زیادہ وقت، کوشش اور
پیسہ خرچ کرتے ہیں۔ اپنے دماغ کو مزید خوبصورت بنانے کے لیے کچھ وقت اور کوشش کرنا سمجھ میں آتا ہے۔

خوبصورتی کیا ہے؟ خوبصورتی وہ چیز ہے جس کی تعریف دوسرے بھی کر سکتے ہیں۔
اس کتاب میں بیان کردہ خوبصورت ذہن ایک ایسا ذہن ہے جس کی تعریف دوسرے بھی کر سکتے ہیں۔ یہ
اس شخص کا دماغ نہیں ہے جو ایک کونے میں بیٹھ کر بہت پیچیدہ پہیلیاں حل کرے۔ یہ ایک ایسا دماغ ہے
جس کی تعریف دوسروں کے ذریعے کی جا سکتی ہے۔ عام طور پر بات چیت کے ذریعے۔

آپ کے دماغ کی خوبصورتی آپ کی گفتگو سے ظاہر ہوتی ہے۔ اس کتاب کے بارے میں یہی ہے۔ آپ کے
دماغ کی خوبصورتی آپ کی گفتگو میں ظاہر ہونی چاہیے۔
جس طرح لوگ آپ کی جسمانی خوبصورتی کو دیکھ سکتے ہیں وہ آپ کے دماغ کی خوبصورتی کو سن سکتے
ہیں۔

اگر آپ اپنے دماغ کو مزید خوبصورت بنانا چاہتے ہیں تو آپ کر سکتے ہیں۔ یہ فطری ذہانت یا عظیم علم
کا معاملہ نہیں ہے۔ یہ ہے کہ آپ اپنے دماغ کو کس طرح استعمال کرتے ہیں یہ اہم ہے۔ اس کتاب کے بارے میں
بالکل یہی ہے۔

ایڈورڈ ڈی بونو

1 متفق ہونے کا طریقہ

ایک خوبصورت دماغ رکھنے کے لیے آپ کو حقیقی طور پر اس شخص کے ساتھ معاہدے کے نکات تلاش کرنے کی کوشش کرنی چاہیے جس سے آپ بات کر رہے ہیں۔ حیرت کی بات یہ ہے کہ یہ سب سے مشکل پہلو ہے۔

یہ بہت مشکل ہے کیونکہ معاہدہ حقیقی ہونا چاہیے نہ کہ صرف سفاکانہ بہانہ۔ یہ مشکل ہے کیونکہ ایسا کرنے کی ترغیب زیادہ تر لوگوں کے فطری رجحانات کے خلاف ہے۔

ہم اتفاق اور اختلاف کی دو انتہاؤں کو دیکھ سکتے ہیں:

آپ بہت درست ہیں...

میں آپ کی ہر بات سے متفق ہوں...

میں آپ سے مکمل اتفاق کرتا ہوں...

بالکل صحیح ...

میں سو فیصد متفق ہوں۔

...

اگر آپ ہر چیز سے اتفاق کرتے ہیں تو، زیادہ بحث نہیں ہوتی، زیادہ گفتگو نہیں ہوتی اور زیادہ تر خیالات کا تبادلہ نہیں ہوتا۔ دوسرا شخص بھی لیکچر دے رہا ہو گا۔ اچھا لگ رہا ہے، آپ کا تعاون بہت اہم نہیں ہے۔

پھر دوسری انتہا ہے:

ہاں، لیکن میں بالکل متفق نہیں ہوں...

...

آپ وہاں غلط ہیں ایسا نہیں ہے۔

...

...

یہ وہ شخص ہے جو کہی جانے والی ہر بات سے اختلاف کا اظہار کرتا ہے۔ یہ انتہائی استدلال پسند شخص اختلاف کے ذریعے برتری کا مظاہرہ کرنا چاہتا ہے۔ اکثر، ماہرین تعلیم یا اعلیٰ تعلیم یافتہ لوگ اس طرح کا برتاؤ کرتے ہیں کیونکہ انہیں ایسا کرنے کی ترغیب دی گئی ہے۔ اس قسم کا دماغ انتہائی چڑچڑا پن پیدا کرتا ہے اور خوبصورت دماغ ہونے سے بہت دور ہے۔

آپ کو ان دو انتہاؤں کے درمیان کہیں ہونے کی ضرورت ہے۔ تمہارے پاس نہیں ہے

بر چیز سے اتفاق کرنا۔ آپ کو ہر بات سے اختلاف نہیں کرنا چاہیے۔

صحیح ہونے کی ضرورت

یہ انا کے ساتھ بہت زیادہ جڑا ہوا ہے۔ ایک دلیل انا کے درمیان لڑائی ہے۔ جب آپ اتفاق کرتے ہیں تو ایسا لگتا ہے کہ آپ دوسرے نقطہ نظر کو تسلیم کر رہے ہیں - لہذا آپ بار جاتے ہیں۔ جب آپ اختلاف کرتے ہیں تو آپ اپنی انا پر زور دے رہے ہوتے ہیں اور یہ بتاتے ہیں کہ آپ برتر ہوسکتے ہیں۔ اس سب کو اسکول اور معاشرے میں، چاہے حکومت میں، قانون کی عدالتوں میں یا میڈیا میں دلیل اور بحث پر زور دینے سے تقویت ملتی ہے۔ حکومت میں، مثال کے طور پر، ایک اپوزیشن پارٹی اکثر اقتدار میں رہنے والوں سے اختلاف کرنے کی کوشش کرتی ہے، چاہے حالات کچھ بھی ہوں۔ زیادہ تر لوگ اب اسے انتہائی احمقانہ طور پر دیکھنے آ رہے ہیں۔

اگر آپ ہمیشہ دلیل جیتنے پر اصرار کرتے ہیں تو آپ کے پاس اس سے زیادہ کچھ نہیں ہوگا جس سے آپ نے شروع کیا تھا - سوائے اپنی بحث کرنے کی صلاحیت کو ظاہر کرنے کے۔ جب آپ کوئی دلیل کھو دیتے ہیں تو آپ کو ایک نیا نقطہ نظر حاصل ہو سکتا ہے۔ ہر وقت صحیح رہنا دنیا کی سب سے اہم چیز نہیں ہے اور یہ یقینی طور پر بہت خوبصورت بھی نہیں ہے۔

مباحثہ مسابقتی انا کے درمیان لڑائی کے بجائے کسی موضوع کو تلاش کرنے کی ایک حقیقی کوشش ہونی چاہئے۔

منطق کا بلبہ

میں نے پچھلی کتاب میں 'منطق بلبہ' کی اصطلاح بنائی تھی۔ جب کوئی ایسا کام کرتا ہے جسے آپ پسند نہیں کرتے یا جس سے آپ متفق نہیں ہوتے، تو اس شخص کو احمق، جاہل یا بدکردار قرار دینا آسان ہے۔ لیکن وہ شخص اپنے 'منطق کے بلبے' کے اندر 'منطقی طور پر' کام کر رہا ہے۔ یہ بلبہ اس شخص کے تصورات، اقدار، ضروریات اور تجربے سے بنا ہے۔ اگر آپ اس بلبے کے اندر دیکھنے کی حقیقی کوشش کرتے ہیں اور یہ دیکھنے کی کوشش کرتے ہیں کہ وہ شخص کہاں سے آ رہا ہے، تو آپ کو عام طور پر اس شخص کی پوزیشن کی منطق نظر آتی ہے۔

سوچنے کی تعلیم کے لیے اسکول کے پروگرام (CORT (Cognitive Research Trust) پروگرام) میں ایسے ٹولز ہیں جو تاثر کو وسیع کرتے ہیں تاکہ مفکر ایک وسیع تر تصویر دیکھے اور اس کے مطابق عمل کرے۔ ان میں سے ایک ٹول OPV ہے، جو مفکر کو 'دیگر فرد کا نقطہ نظر دیکھنے' کی ترغیب دیتا ہے۔ ہمارے پاس ایسی بے شمار مثالیں ہیں جہاں ایک سنگین لڑائی اچانک ختم ہو گئی جب جنگجوؤں (جنہوں نے طریقے سیکھ لیے تھے) نے ایک دوسرے پر OPV کرنے کا فیصلہ کیا، جو دوسرے فریق کے 'منطق کے بلبے' کو سمجھنے کے لیے بالکل اسی طرح کا عمل ہے۔

خصوصی حالات

یہی وہ بڑا طریقہ ہے جس میں اختلاف رائے کو معاہدے میں تبدیل کیا جا سکتا ہے۔ کوئی ایسا بیان دے جس سے آپ فوراً متفق نہ ہوں۔ مثال کے طور پر: 'عورت نفسیات اور قسمت بتانے والوں پر مردوں سے زیادہ یقین رکھتی ہے۔' آپ کا فوری ردعمل یہ ہے کہ یہ غلط ہے۔ یہ ہو سکتا ہے کہ خواتین قسمت کہنے والوں کے ساتھ زیادہ مزہ کرتی ہوں چاہے وہ ان پر 'یقین' نہ کریں۔ کسی حد تک پھیکی زندگی والی خواتین پیش کردہ نئے پروگراموں سے لطف اندوز ہو سکتی ہیں۔ ماضی میں خواتین کو ہمیشہ اپنی زندگیوں پر مکمل کنٹرول نہیں ہوتا تھا اس لیے انہیں 'انتظار' کرنا پڑتا تھا کہ ان کے ساتھ ہونے والی چیزیں ہوں گی اور مستقبل کا بتانے والا واقعات یا واقعات تجویز کرے گا۔ جب خواتین کی کوئی سیاسی یا فوجی حیثیت نہیں تھی، تو ان کی طاقت کا واحد ذریعہ جادو تھا۔ اس کا مطلب یہ تھا کہ انہوں نے جادو ٹونے اور جادو ٹونے کے شعبے تیار کیے کیونکہ ان سے طاقت ملتی ہے۔ بیری پوٹر کی کتابوں کی کامیابی کو نوٹ کریں۔ چھوٹے بچے جن کا حقیقی اثر بہت کم ہے وہ جادوگری اور منتروں کی طاقت کو چلانے کے خیال سے لطف اندوز ہوتے ہیں۔

یہ تمام خاص حالات ہیں جن میں آپ اس سے اتفاق کر سکتے ہیں۔

کچھ خواتین مردوں کے مقابلے نفسیات میں زیادہ دلچسپی ظاہر کرتی ہیں۔ ایک مختلف گفتگو میں، کوئی تجویز کرتا ہے کہ 'منظم شادیاں' ایک اچھا خیال ہے۔ آپ کا فوری ردعمل اختلاف کرنا ہے، کیونکہ آپ رومانس، محبت اور آزاد انتخاب پر یقین رکھتے ہیں۔ پھر آپ کچھ خاص حالات پر غور کریں۔ الگ تھلگ کمیونٹیز میں ایک مناسب دولہا یا دلہن سے ملنے کا موقع معمولی ہو سکتا ہے۔ ممکنہ جوڑوں کی شناخت کے لیے رشتہ داروں اور شادی کے بروکر کو بہتر طور پر رکھا جا سکتا ہے۔

کولمبیا اور ییل میں تعلیم حاصل کرنے والی ایک سینئر ہندوستانی کاروباری خاتون نے ایک بار مجھ سے کہا: 'مغرب میں آپ محبت سے آغاز کرتے ہیں، غروب آفتاب کے وقت وائلن - اور پھر یہ تب سے نیچے کی طرف ہے۔ ہم غیر جانبداری سے شروعات کرتے ہیں اور پھر ہم سرمایہ کاری کرتے ہیں اور تعلقات کو مزید مضبوط بناتے ہیں۔ ہمیں کوشش کرنی ہوگی۔'

تو ایک اور خاص صورت حال یہ ہو سکتی ہے کہ دونوں فریق ایک ایسے کلچر میں پروان چڑھتے ہیں جہاں اس طرح کی منگنی کی توقع ہوتی ہے۔ آپ 'منظم' اور 'جبری' شادیوں کے درمیان بھی واضح فرق کرنا چاہیں گے۔

عملی طور پر، آپ کچھ خاص حالات تلاش کرنے کی کوشش کرتے ہیں جن میں بیان معنی رکھتا ہے اور پھر آپ بیان سے اتفاق کرتے ہیں لیکن صرف ان حالات کے لیے۔

خصوصی اقدار

یہاں آپ کہہ رہے ہیں: 'اگر میرے پاس وہ اقدار ہوتیں تو میں آپ سے اتفاق کرتا۔' یہ عمل خاص حالات کی تلاش کی طرح ہے۔ خاص حالات کو تلاش کرنے کے بجائے آپ خاص اقدار تلاش کرتے ہیں جو آپ کو اتفاق کرنے کی اجازت دیتی ہیں۔

مثال کے طور پر: 'جھوٹ بولنا کبھی بھی قابل قبول نہیں ہے۔ یہ ایک اخلاقی اصول ہے۔' آپ اتفاق یا اختلاف کر سکتے ہیں۔ دلچسپی کی بات کے طور پر، زمانوں کے فلسفیوں نے اس نکتے پر اختلاف کیا ہے۔ کچھ کہتے ہیں کہ جھوٹ بولنا ہمیشہ غلط ہوتا ہے۔

دوسروں کا کہنا ہے کہ آپ 'زیادہ سے زیادہ بھلائی کے لیے' جھوٹ بول سکتے ہیں۔ فلسفی درج ذیل روایتی مبالغہ آرائی کا استعمال کرتے ہیں: 'فرض کریں کہ ایک قاتل ممکنہ شکار کا تعاقب کر رہا ہے اور آپ سے پوچھے گا کہ مقتول کس راستے پر چلا گیا ہے۔ قاتل کو صحیح یا غلط طریقہ بتانا چاہیے؟ یہاں ہم متضاد اقدار کا ایک مجموعہ دیکھتے ہیں: اخلاقی اصول؛ عملیت پسندی انسانی زندگی کی قدر

لہذا آپ مختلف اقدار کو بچے کرتے ہیں اور ظاہر کرتے ہیں کہ آپ اقدار کے ایک سیٹ کے تحت متفق ہوں گے لیکن اقدار کے دوسرے سیٹ کے تحت نہیں۔ آپ اب بھی اپنی رائے دے سکتے ہیں۔

خصوصی تجربہ

خصوصی تجربے کے ساتھ بحث کرنا ہمیشہ مشکل ہوتا ہے۔ ایک شخص جس کا برسوں سے تجربہ کار خواتین کی دیکھ بھال کرتا ہے وہ تجویز کر سکتا ہے کہ وہ اکثر واپس چلی جاتی ہیں کیونکہ ان کی خود اعتمادی اتنی کم ہے کہ انہیں رشتے کی ضرورت ہے۔

ایک سامع کے طور پر آپ محسوس کر سکتے ہیں کہ وہ واپس چلے جاتے ہیں کیونکہ ان کے پاس جانے کے لیے کوئی اور جگہ نہیں ہے۔

آپ اتفاق کر سکتے ہیں کہ بعض صورتوں میں 'خود اعتمادی' کا عنصر متعلقہ ہو سکتا ہے، لیکن تمام معاملات میں نہیں۔

عمومیات کو صاف کرنا

عام طور پر پڑے پیمانے پر عمومیات سے اتفاق کرنا بہت مشکل ہوتا ہے (یہاں دیکھیں)۔ بدقسمتی سے، ہماری منطقی عادات کا تقاضا ہے کہ ہم اس طرح سوچیں: تمام مگر مچھ شیطانی ہیں۔ تمام کتے گندے ہیں؛ کسی سیاستدان پر بھروسہ نہیں کیا جا سکتا۔ مرد منطقی ہیں، خواتین بدیہی ہیں۔

مؤخر الذکر بیان بالکل اسی طرح کی عمومیات ہے جس سے زیادہ تر لوگ متفق نہیں ہوں گے۔ لیکن آپ اس طرح کی عمومیات سے اختلاف کر سکتے ہیں اور پھر بھی اس کے کچھ پہلوؤں سے اتفاق کر سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر: 'خواتین ضرورت پڑنے پر مردوں کی طرح منطقی ہو سکتی ہیں لیکن زیادہ بدیہی بھی ہوتی ہیں۔'

یا: 'مرد عام طور پر گروپوں میں کام کرتے ہیں اور منطق گروپ کے دوسرے ممبران کو منصوبہ بندی کے ساتھ ساتھ چلنے پر راضی کرنے کا ایک طریقہ ہے۔ خواتین اپنے طور پر کام کرتی ہیں اور وجدان پر بھروسہ کر سکتی ہیں کیونکہ انہیں کسی اور کو قائل کرنے کی ضرورت نہیں ہے۔' یا: 'میں اس بات سے اتفاق کرتا ہوں کہ خواتین میں زیادہ سکیننگ دماغ ہوتا ہے جو لیتا ہے۔

صرف ایک مقام سے دوسرے مقام پر جانے کے بجائے مزید عوامل میں۔'

لہذا، اس طرح، آپ کو صاف عام کرنے سے اختلاف کر سکتے ہیں لیکن

کچھ مضمرات کے ساتھ معاہدہ دکھائیں۔

حقیقی زندگی میں 'کوئی نہیں' اور 'سب' کے درمیان بہت سی درجہ بندی ہوتی ہے۔ یہ ہو سکتے ہیں:

کوئی نہیں

کچھ

کچھ

بہت سے

زیادہ

سب کی طرف

سے اکثریت

بدقسمتی سے، ہمارا یونانی منطقی نظام، اپنی شمولیت اور اخراج کے ساتھ، ایسی درجہ بندیوں سے نمٹ نہیں سکتا۔ ساری آگ جلتی ہے اس لیے یہ آگ تمہیں جلا دے گی۔ کوئی ریت کھانے میں اچھی نہیں ہے، اس لیے اس ریت کو مت کھاؤ۔ یہ نظام سائنس اور ٹکنالوجی میں شاندار رہا ہے جہاں خواص مستقل ہیں، لیکن انسانی معاملات میں جہاں انٹرایکٹو لوپس موجود ہیں بہت کم مفید ہے۔ جس شخص کو آپ بیوقوف کہتے ہیں وہ اب وہی شخص نہیں رہا جسے آپ بیوقوف کہتے ہیں۔

عقیدہ پرستی، سختی، تعصب اور تعصب سب اسی 'باکس ٹائپ' سوچ سے جنم لیتے ہیں۔ کچھ 'باکس میں' (اور ہمیشہ کے لیے) یا 'باکس کے باہر' (اور ہمیشہ کے لیے) ہے۔ منصفانہ طور پر، یہ بہت مفید سوچ ہے اور اس لیے ہمیں اسے استعمال کرنا ہوگا۔ لیکن خوبصورت ذہن باکس کے ڈھانچے کی سختی کو نیچے دیکھتا ہے اور چیزوں کو زیادہ لطیف طریقے سے دریافت کرتا ہے۔

خلاصہ سے اتفاق کیسے کریں۔

1. حقیقی طور پر دوسرے شخص کی باتوں میں اتفاق کے نکات تلاش کرنے کی کوشش کریں۔
2. اگر آپ صرف ہر چیز سے اتفاق کرتے ہیں تو کوئی شراکت نہیں ہے۔
3. بات پر اختلاف کرنا پریشان کن اور بور کرنے والا ہے۔
4. جھگڑالو ہونا بالکل بھی خوبصورت نہیں ہے۔ بہتر ہیں۔
- موضوع کی تلاش کے طریقے۔
5. ہر وقت 'صحیح' رہنے کی ضرورت نہیں ہے۔ بحث سے اپنی انا کو دور کریں اور موضوع پر توجہ مرکوز کریں۔
6. یہ دیکھنے کی حقیقی کوشش کریں کہ دوسرا شخص کہاں سے آ رہا ہے۔ اس شخص کے 'منطق کا بلبہ' دریافت کریں۔
7. دیکھیں کہ کیا ایسے حالات ہیں جن میں دوسرے شخص کے خیالات درست ہو سکتے ہیں۔ ایسے حالات کی بجائے کریں اور ان حالات میں اپنا معاہدہ دکھائیں۔
8. دیکھیں کہ آیا کوئی خاص قدریں ہیں جو دوسرے شخص کے نظریہ کو درست بنا سکتی ہیں۔ دکھائیں کہ ان اقدار کے تحت آپ اتفاق کریں گے۔ لیکن آپ کی اپنی رائے بھی ہے۔
9. کسی کے خاص تجربے کی قدر کو تسلیم کریں اور اسے ایک مضبوط امکان سمجھیں لیکن ضروری نہیں کہ مکمل ہو۔
10. ایک بڑے پیمانے پر عامیت کو مسترد کریں لیکن دیکھیں کہ کیا آپ اتفاق کرتے ہیں۔
- کسی بھی مضمرات یا عامیت کے کسی بھی پہلو کے ساتھ۔
11. معاہدے کے نکات کو دریافت کرنے میں حقیقی خوشی حاصل کریں - یہاں تک کہ جب مجموعی طور پر اختلاف ہو۔
12. چیزوں کو مختلف انداز میں دیکھنے کے لیے اپنے تاثرات کو تبدیل کرنا ممکنہ معاہدے تک پہنچنے کا ایک اہم قدم ہے۔

2| اختلاف کرنے کا طریقہ

اگر آپ اختلاف کرنا نہیں جانتے تو آپ کا ذہن کبھی بھی خوبصورت نہیں ہوگا۔ یہ ایک اہم آپریشن ہے۔ اگر آپ کو یہ غلط معلوم ہوتا ہے تو آپ کا دماغ بدصورت ہو جائے گا خواہ وہ موثر ہو۔

ایسے لوگ ہیں جو غیر مہذب اور جارحانہ انداز میں اختلاف کرتے ہیں۔ وہ لوگ ہیں جو جنگ کرنے اور یہ ظاہر کرنے کے لئے کہ وہ جیت رہے ہیں اختلاف کرتے ہیں۔ کچھ لوگ ایسے ہیں جو اپنی انا کو ختم کرنے کے لئے اختلاف کرتے ہیں۔ وہ لوگ ہیں جو دھونس انداز میں اختلاف کرتے ہیں۔ اپنی برتری کا مظاہرہ کرنے کے لئے اختلاف کرنے والے ہیں۔ ایسے لوگ ہیں جو اس سے متفق نہیں ہیں کیونکہ انہیں سکھایا گیا ہے کہ بات چیت کے بارے میں کیا ہے۔

ایسے لوگ ہیں جو اختلاف کرتے ہیں کیونکہ وہ صرف اس کا کوئی دوسرا طریقہ نہیں جانتے ہیں۔ ایک موضوع کی تلاش۔

قانون کی عدالت دراصل کسی موضوع کی کھوج کا ایک قدیم طریقہ ہے۔ اگر پراسیکیوٹر کسی ایسے نکتے کے بارے میں سوچتا ہے جس سے کیس کو دفاع میں مدد ملے گی، تو کیا پراسیکیوٹر اس نکتے کو آگے لائے گا؟ برگز نہیں! اگر دفاعی وکیل استغاثہ کے مقدمے کو مضبوط کرنے کے لئے کسی نکتے کے بارے میں سوچتا ہے، تو کیا وہ اس نکتے کو آگے بڑھائے گا؟ برگز نہیں! ہر فریق اپنا کیس بناتا ہے، اس کیس کا دفاع کرتا ہے اور دوسرے فریق کے کیس پر حملہ کرتا ہے۔ اس 'لڑائی' کا مطلب یہ نہیں ہے کہ معاملے کو اچھی طرح سے جانچا جائے۔ کسی موضوع کو تلاش کرنے کا ایک بہت زیادہ مؤثر طریقہ 'متوازی سوچ' کے استعمال سے دیا جاتا ہے (باب 8 دیکھیں)۔

اس طریقہ کار سے دونوں فریق مشترکہ طور پر اس موضوع کو تلاش کرتے ہیں۔ اگرچہ اختلاف ناگوار ہو سکتا ہے، لیکن یہ اکثر سچائی کی خاطر اور کسی بھی مسئلے کی معروضی اور مکمل تحقیق کے لئے ضروری ہوتا ہے۔

شائستگی

تم صرف بیوقوف ہو۔
یہ سب سے احمقانہ بات ہے جو میں نے طویل عرصے میں سنی ہے۔

وہ غلط ہے۔
یہ ناقص منطق ہے۔
میں آپ کی ہر بات سے متفق نہیں ہوں۔
تم کتنے احمق ہو سکتے ہو؟

یہ سب اختلاف رائے کے اظہار کے بجائے سخت اور غیر مہذب طریقے ہیں۔ اظہار کا ایک بہتر انتخاب ناگوار ہونے کے بغیر بھی اختلاف رائے کا اظہار کر سکتا ہے:

مجھے یقین نہیں ہے کہ میں آپ کے استدلال کی پیروی کرتا ہوں۔
اسے دیکھنے کا کوئی اور طریقہ ہو سکتا ہے۔
یہ صرف ایک نقطہ نظر ہے۔
اس دوسرے امکان کے بارے میں کیا خیال ہے؟
مجھے لگتا ہے کہ مجھے آپ کے نتیجے پر کچھ شک ہے۔
شاید ایسا ہی ہے، اور شاید ایسا نہیں ہے۔
میں ایک متبادل وضاحت کے بارے میں سوچ سکتا ہوں۔

نرم اختلاف اتنا ہی جائز ہے جتنا جارحانہ اختلاف۔ مجموعی طور پر، جارحانہ ہونے سے نرم ہونا زیادہ خوبصورت ہے۔

اختلاف کی بہت سی مختلف وجوہات ہو سکتی ہیں۔ کچھ یہاں درج ہیں۔

منطق کی غلطیاں

پورے یورپ میں قیدیوں کی تعداد 89 سے 120 فی لاکھ آبادی کے درمیان ہے۔ امریکہ میں یہ تعداد 750 فی لاکھ کے حساب سے چھ گنا سے زیادہ ہے۔ کیا اس کا مطلب یہ ہو سکتا ہے کہ امریکہ کم قانون کی پاسداری کر رہا ہے؟

ضروری نہیں کہ اعداد و شمار سے نتیجہ اخذ کیا جائے۔

ہو سکتا ہے کہ امریکہ میں پولیس مجرموں کو پکڑنے میں بہتر ہو۔
یہ ہو سکتا ہے کہ امریکہ میں زیادہ قسم کے جرائم کا علاج جیل کی سزائوں سے کیا جاتا ہے۔
یہ ہو سکتا ہے کہ امریکہ میں لوگ طویل عرصے تک جیل میں رہیں۔
ہو سکتا ہے کہ چونکہ امریکہ میں 95 فیصد فوجداری مقدمات کا تصفیہ عرضی سے ہوتا ہے۔
سودے بازی، جیل میں ختم ہونے والوں کی تعداد زیادہ ہے۔

اس طرح کے متبادل تلاش کرنے سے، آپ یہ ظاہر کر سکتے ہیں کہ جیل میں لوگوں کی تعداد کا مطلب جرم کی زیادہ مقدار نہیں ہے۔ یہ صرف ایک ممکنہ وضاحت ہے۔

کوئی کہے: 'لوگ چھوٹے سیاستدانوں کو پسند نہیں کرتے اس لیے نہیں کریں گے۔'

حارث کو ووٹ دو۔ یہ سچ ہو سکتا ہے کہ تمام چیزیں برابر ہونے کی وجہ سے لوگ لمبے لمبے سیاستدانوں کو ترجیح دیتے ہیں۔ لیکن چیزیں برابر نہیں ہوسکتی ہیں۔ مسٹر بیرس اپنے حریفوں سے کہیں زیادہ انتظامی تجربہ رکھتے ہیں۔

ایک چیز دوسری چیز کی پیروی کرتی نظر آ سکتی ہے لیکن آپ اس بات سے اختلاف کر سکتے ہیں کہ آیا اس کی پیروی کرنی ہے یا نہیں۔ آپ اس ضرورت کو چیلنج کر سکتے ہیں۔ اگر آپ کوئی ممکنہ متبادل دکھا سکتے ہیں، تو یہ آپ کے چیلنج کو زیادہ مضبوط بناتا ہے۔

تشریح

یہ غلطی کے پچھلے ماخذ سے متعلق ہے۔ اعداد و شمار کی ایک تشریح دی جاتی ہے، اور یہ تاثر دیا جاتا ہے کہ یہ تشریح واحد ممکنہ نسخہ ہے۔ اس کے باوجود دیگر ممکنہ متبادل وضاحتیں موجود ہیں۔

مثال کے طور پر: سویڈن میں تقریباً 50 فیصد بچے غیر شادی شدہ ماؤں کے ہاں پیدا ہوتے ہیں۔ آئس لینڈ میں یہ تعداد 66 فیصد ہے۔ اس کا مطلب یہ ہو سکتا ہے کہ شادی کو بہت زیادہ اہمیت نہیں دی جاتی یا یہ کہ کم اخلاقی معیارات ہیں، یا یہ خاندانوں کے ٹوٹنے کی نمائندگی کرتا ہے۔

ایک اور ممکنہ تشریح یہ ہے کہ جوڑے اس وقت تک شادی نہیں کرتے جب تک کہ شادی کرنے کی کوئی حقیقی 'بچہ' نہ ہو۔ اعداد و شمار یہ نہیں بتاتے کہ آیا بچے کی پیدائش کے بعد جوڑے کی شادی ہو جاتی ہے۔

ایک اور مثال کے طور پر، آسٹریلیا میں اعداد و شمار سے پتہ چلتا ہے کہ جیمنی کے نشان کے تحت پیدا ہونے والے افراد کو کسی بھی دوسرے نشان کے مقابلے میں زیادہ کار حادثات کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔

اس بات کا امکان نہیں ہے کہ تمام رقم کے نشانات کے لیے حادثے کی شرح بالکل برابر ہو گی۔ لہذا آپ جاننا چاہیں گے کہ آیا یہ دریافت مختلف ادوار اور مختلف ممالک میں اہم ہے یا نہیں۔ فرق کا سائز بھی اہم ہوگا۔

ایک ممکنہ وضاحت یہ ہے کہ جن کی جیمنی کی سالگرہ ہے وہ سردیوں میں گاڑی چلانے کی قانونی عمر کو پہنچ جاتے ہیں (جون آسٹریلیا میں) اور اس لیے مشکل حالات میں گاڑی چلانا شروع کر دیں۔

سلیکٹیو پرسپیشن

ایک بیوی جس کو پتہ چلتا ہے کہ اس کے شوہر کے ساتھ افیئر ہے وہ پوری شادی پر نظر ڈالتی ہے اور صرف ان نکات کو چنتی ہے جس سے پتہ چلتا ہے کہ شوہر اس سے حقیقی محبت نہیں کرتا ہے۔

سلیکٹیو پرسپیشن کا مطلب ہے چیزوں کو اس طرح سمجھنا کہ جو پہلے سے تشکیل شدہ آئیڈیا کی حمایت کرے۔

منتخب خیال کا کلاسیکی استعمال دقیانوسی تصورات اور تعصبات کے ساتھ ہے۔ ذہن کا ایک مقررہ نمونہ ہوتا ہے اور پھر وہ صرف ان چیزوں کو دیکھتا ہے جو اس طرز کے مطابق ہوتی ہیں۔ نسلی تعصب اس کی واضح مثال ہے۔

ایک زبردست فیمنسٹ مردانہ شاونزم کی نشاندہی کرنے کے لیے کسی بھی مردانہ رویے کے ثبوت کو لینے کے لیے تیار ہو گی۔

منتخب خیال دونوں طریقوں سے کام کر سکتا ہے۔ مثال کے طور پر: ایک وقت میں ناسا کے 50 فیصد ملازمین ہندوستانی تھے اور مائیکرو سافٹ کے 26 فیصد ملازمین بھی ہندوستانی تھے۔

اس سے اندازہ ہو سکتا ہے کہ ہندوستانی خاص طور پر ذہین یا کمپیوٹر کے کام میں ماہر تھے۔ ہندوستان (بنگلور کے آس پاس) میں سافٹ ویئر کی ایک بڑی صنعت ہے اور کمپیوٹر کے کام کے لیے اچھے تربیتی ادارے ہیں۔ لہذا امریکہ جانے والے ہندوستانیوں کے اس طرح کی ملازمتوں میں ختم ہونے کا امکان تھا۔ اس کے علاوہ امریکہ میں آئی ٹی ماہرین کی کمی کا مطلب یہ تھا کہ امریکہ نے ان مہارتوں کے حامل ہندوستانیوں کو خصوصی ویزا دیا۔

منتخب خیال کو چیلنج کرنا مشکل ہے کیونکہ جو کہا جاتا ہے وہ درست ہو سکتا ہے۔ سننے والے کے پاس یہ جاننے کا کوئی طریقہ نہیں ہے کہ کیا کہا نہیں گیا، یا چھوڑ دیا گیا ہے۔ ایک شخص جو آپ کو وہ تمام واقعات بتاتا ہے جہاں ایک ملازم سست نظر آتا ہے وہ آپ کو وہ تمام مثالیں نہ بتانے کا انتخاب کر سکتا ہے جہاں ایک ہی شخص نے غیر معمولی محنت کی۔

اگر آپ کو یقین ہے کہ ایک مخصوص نسل زیادہ جرائم کا ارتکاب کرتی ہے، تو آپ کو صرف اس نسل کے جرائم کی مثالیں نظر آئیں گی۔ ہو سکتا ہے آپ یہ نہ دیکھیں کہ بعض اقتصادی گروہوں میں جرم زیادہ ہوتا ہے اور ان گروہوں میں اس نسل کے زیادہ ہوتے ہیں۔

جذبات

جذبات تعصب اور دقیانوسی تصورات کی پیروی کرتے ہیں۔ کیا وہ شخص واقعی ایک معروضی نظریہ دے رہا ہے یا اس میں کوئی جذباتی تعلق ہے؟ عام طور پر استعمال شدہ صفتوں سے جذباتی مواد بتانا بہت آسان ہوتا ہے۔ (یہاں دیکھیں۔)

کابل، بیکار، بے ایمان، لاپرواہ، خطرناک، منحوس اور مکار جیسی صفتیں فوراً تجویز کرتی ہیں کہ کوئی رائے بہت زیادہ جذباتی ہے۔ اگر آپ رائے سے صفتیں چھین لیتے ہیں تو رائے ٹوٹ جاتی ہے۔ اس لیے رائے صرف جذبات کے لیے ایک گاڑی ہے۔

ہر کوئی اپنے جذبات کا اظہار کرنے میں آزاد ہے۔ تاہم، ایک سننے والے کو جذبات سے آمادہ ہونے یا ان سے متفق ہونے کی ضرورت نہیں ہے۔ یہ تب ہوتا ہے جب جذبات کسی رائے کی منطق میں داخل ہوتے ہیں کہ وہ خطرناک ہو جاتے ہیں۔ اگر جذبات کو واضح طور پر اس طرح کا لیبل لگا دیا جائے تو کوئی خطرہ نہیں ہے: 'میں اس معاملے کے بارے میں یہی محسوس کرتا ہوں۔' سننے والا پھر بھی پوچھ سکتا ہے کہ یہ جذبات اپنی جگہ کیوں ہیں۔

جذبات واقعات کا ردعمل ہو سکتے ہیں۔ جذبات بھی تعین کر سکتے ہیں۔

جس طرح سے واقعات کو سمجھا جاتا ہے۔

مختلف تجربہ

باب 3 میں اس بات کی نشاندہی کی گئی ہے کہ مختلف ذاتی تجربات مختلف رائے کا باعث بنتے ہیں۔ اختلاف کے لیے بھی یہی بات ہے۔ اگر آپ کا ذاتی تجربہ اسپیکر کے ذاتی تجربے سے مختلف ہے، تو آپ خود کو اسپیکر کی طرف سے پیش کیے گئے نتائج سے متفق نہیں ہوسکتے۔

ایک شخص جو کسی ایسے ملک میں رہتا ہے جس میں بادشاہت ہو اس کا تجربہ کسی ایسے شخص سے بہت مختلف ہو سکتا ہے جو بغیر شاہی کے ملک میں رہتا ہے۔ ایک شخص جو طلاق سے گزر چکا ہے اس کا تجربہ کسی ایسے شخص سے مختلف ہوگا جس نے کبھی طلاق نہیں دی ہے۔

مختلف تجربہ رکھنے کا مطلب یہ نہیں ہے کہ آپ کا تجربہ صحیح ہے اور دوسرے فریق کا تجربہ غلط ہے۔ اختلاف کرتے ہوئے، آپ صرف یہ بتاتے ہیں کہ آپ کا تجربہ مختلف ہے: 'نوجوان مجرموں کے ساتھ کام کرنے کا میرا تجربہ ظاہر ہے آپ جیسا نہیں ہے۔ مجھے پتہ چلا کہ...'

ایک بار پھر مختلف تجربہ ہے اور تجربے کی مختلف تشریح بھی۔ مثال کے طور پر:

ایک نوجوان ڈاکٹر کے طور پر، میں نے محسوس کیا کہ نرسنگ کے عملے نے بہت اچھی دیکھ بھال کی۔ مریض۔

ایک نوجوان ڈاکٹر کے طور پر، میں نے محسوس کیا کہ نرسنگ اسٹاف کے پاس مریضوں کے لیے بہت کم وقت ہوتا ہے۔

ابتدائی طور پر، تجربے کے دو سیٹ متضاد لگتے ہیں۔ اس کے بعد یہ پتہ چلتا ہے کہ دوسرے معاملے میں ہسپتال میں عملہ کم تھا اور نرسیں زیادہ کام کرتی تھیں، اس لیے ایسا لگتا ہے کہ مریضوں کے پاس وقت کم ہے۔

عمومیات کو صاف کرنا

عام طور پر ہمیشہ واضح عمومیات سے اختلاف کرنے کا رجحان ہونا چاہیے، جیسا کہ باب 1 میں بحث کی گئی ہے (یہاں دیکھیں)۔

عام کرنے کی نوعیت کا مطلب یہ ہے کہ ایک ہی لیبل ہر ایک یا ہر اس چیز پر لاگو ہوتا ہے جو لیبل والے باکس میں رکھی گئی ہے: تمام بچے پیارے ہیں؛ تمام وکلاء بحث کرنے والے ہیں۔ تمام اطالوی رومانوی ہیں۔ تمام فرانسیسی خواتین شاندار باورچی ہیں۔

اس طرح کے وسیع عام کرنے کے لیے ایک چیلنج کے طور پر آپ تجویز کر سکتے ہیں کہ آیا الفاظ 'متعدد' یا 'زیادہ سے زیادہ' کے ساتھ 'سب' بھی کریں گے۔ اگر ایسے الفاظ نہیں کریں گے کیونکہ وہ دلیل کی منطق کو تباہ کر دیتے ہیں، تو آپ کو اس منطق پر شک کرنے کی ضرورت ہے - کم از کم جہاں یہ لوگوں پر لاگو ہوتا ہے۔ تکنیکی شعبوں میں،

جنرلائزیشن واقعی لاگو ہو سکتے ہیں۔

EXTRAPOLATIONS

ائیرلائن کے پائلٹ کے بارے میں ایک لطیفہ ہے جس نے مسافروں سے ایک انجن بند کرنے پر معافی مانگ لی۔ اس نے وضاحت کی کہ اس کا مطلب ہے کہ وہ نیویارک میں دو گھنٹے تاخیر سے پہنچیں گے۔ دوسرا انجن فیل ہو گیا اور اس نے وضاحت کی کہ وہ چار گھنٹے لیٹ ہوں گے۔ پھر تیسرا انجن فیل ہو گیا۔ اس موقع پر شریک پائلٹ نے اس کی طرف جھک کر کہا: 'مجھے امید ہے کہ اچھائی کا آخری انجن فیل نہیں ہوگا ورنہ ہم ساری رات یہاں رہیں گے!' Extrapolation کا مطلب ہے ایک رجحان کو آگے لے جانا اور یہ فرض کرنا کہ رجحان جاری رہے گا۔ مثال کے طور پر، ماحولیات کے ماہرین کو گلوبل وارمنگ کے بارے میں ان کی وارننگ میں ہر وقت ایسا کرنا پڑتا ہے۔ کبھی وہ صحیح بھی ہو سکتے ہیں اور کبھی غلط بھی۔

زیادہ تر ممالک میں ترقیاتی تعلیم میں داخل ہونے والے طلباء کی تعداد بڑھ رہی ہے۔ کیا ہم اسے ایک ایسی دنیا میں لے جا سکتے ہیں جہاں ہر ایک کو ترقیاتی تعلیم حاصل ہو اور وہاں گھومنے پھرنے کے لیے کافی مناسب نوکریاں نہ ہوں۔ چینی معیشت سالانہ 8 فیصد کی شرح سے ترقی کر رہی ہے (زیادہ تر دیگر ممالک سے زیادہ تیز)۔ کیا ہم چین کو دنیا کی غالب اقتصادی طاقت بنانے کے لیے اس کا استعمال کر سکتے ہیں؟

وسیع عام کی طرح، ایکسٹراپولیشن کو احتیاط کے ساتھ علاج کرنے کی ضرورت ہے۔ ان میں سچائی کا کوئی عنصر ہو سکتا ہے لیکن ان کے کام آنے کا امکان نہیں جیسا کہ دعویٰ کیا گیا ہے۔ اکثر، جوابی قوتیں آتی ہیں جو رجحان کی مخالفت کرتی ہیں۔

ممکن اور یقینی

یہ اختلاف کے بارے میں سب سے اہم نکات میں سے ایک ہے۔ آپ کسی چیز کو 'امکان' کے طور پر قبول کرنے کے لیے تیار ہو سکتے ہیں لیکن بہت سے 'یقینی' کے طور پر قبول کرنے کو تیار نہیں۔ یہ ممکن ہے کہ اسکول چھوڑنے کی عمر میں اضافے سے کم عمری کے جرائم میں کمی آئے گی۔ اسے یقین کے طور پر قبول کرنا مشکل ہوگا۔ یہ ممکن ہے کہ رشتہ ٹوٹنے کے بعد مردوں میں خودکشی کی شرح زیادہ ہونے کی وجہ یہ ہے کہ بڑیک اپ مردوں کے لیے اس سے زیادہ حیران کن ہے۔

خواتین کو۔

'صرف ممکن' اور 'یقینی' کے درمیان ایک مکمل سپیکٹرم ہے:

صرف ممکن

ممکن ہے

بہت امکان ممکنہ سب سے زیادہ ممکنہ یقینی

کسی ایسی چیز سے اختلاف کرتے وقت جسے یقینی طور پر پیش کیا گیا ہو، آپ 'ممکن' کی سطح کی نشاندہی کر سکتے ہیں جس پر آپ بیان کو قبول کرنے کے لیے تیار ہیں۔ مثال کے طور پر:

ممکن ہے کہ چین اگلے وقت میں ایک غالب اقتصادی طاقت بن جائے۔
پچاس سال
یہ عین ممکن ہے کہ چاند پر انسانی کالونی قائم ہو جائے یا الف
سیارہ
یہ بہت امکان ہے کہ ایچ آئی وی افریقہ میں ایک بڑا مسئلہ بن جائے گا۔

اختلاف یا اختلاف

اختلاف کا مطلب سچائی کا احترام کرنا ہے۔ ایک سچائی تشویش ہے۔ آپ کسی کو کسی ایسی چیز سے بھاگنے نہیں دینا چاہتے جو یا تو غلط ہو یا اسے ثابت کیے بغیر سچ کے طور پر پیش کیا جائے۔

باب 3 میں استعمال ہونے والے اسپیکٹی استعارے میں (یہاں دیکھیں)، مختلف چٹنیوں کی حد انتخاب کا معاملہ ہے۔ اگر کسی نے اسپیکٹی پر گراؤنڈ کافی چھڑکنے کا مشورہ دیا تو آپ شاید اسے 'غلط' کہہ کر مسترد کر دیں گے۔ (حقیقت میں، میں نے اس کی کوشش کی ہے اور یہ بہت اچھی طرح سے کام کرتا ہے!) تاہم، اگر کسی نے سپٹیٹی پر ڈیزل ایندھن استعمال کرنے کا مشورہ دیا تو آپ یقیناً اسے مسترد کر دیں گے۔ نہ صرف ذائقہ کے لحاظ سے بلکہ یہ زہریلا بھی ہو سکتا ہے۔

لہذا اختلاف میں آپ کئی چیزوں میں سے ایک کا مطلب لے سکتے ہیں:

یہ محض غلط ہے۔
یہ ممکن ہے لیکن یقینی نہیں۔
یہ بہت سے متبادلات میں سے صرف ایک ہے۔
یہ آپ کے تجربے کے مطابق ہے۔
یہ آپ کی اقدار کے مطابق ہے۔
یہ آپ کے لیے ٹھیک ہے لیکن میرے لیے نہیں۔
جو کہ جذبات اور تعصب پر مبنی ہے۔
یہ انتخابی ادراک پر مبنی ہے۔
نتیجہ اخذ نہیں ہوتا
یہ مستقبل کا ایک ممکنہ نقطہ نظر ہے۔

اختلاف کی یہ وسیع اقسام، جہاں تک ممکن ہو، ہونا چاہیے۔

اشارہ کیا اور بچے کیا. محض یہ کہنا کہ آپ اس سے متفق نہیں ہیں بہت اچانک ہے۔ اختلاف کا طریقہ بتانا ضروری ہے۔

ایک بار جب یہ ہو جائے تو اختلاف کو تلاش کیا جا سکتا ہے۔

خلاصہ سے اختلاف کیسے کریں۔

1. اختلاف کی خاطر اختلاف نہ کرو۔

2. صرف یہ ظاہر کرنے کے لیے کہ آپ کتنے ہوشیار ہیں یا حوصلہ بڑھانے کے لیے اختلاف نہ کریں۔

آپ کی انا

3. جب آپ اختلاف کرتے ہیں، تو اسے بدتمیزی اور جارحانہ انداز میں کرنے کے بجائے شائستگی اور نرمی سے کریں۔

4. آپ کو یہ بتانے کے لیے اختلاف کرنا پڑ سکتا ہے کہ کوئی حقیقت یا بیان محض غلط ہے۔

5. آپ کو منطق کی غلطیوں کی نشاندہی کرنے کی ضرورت ہوسکتی ہے یا یہ ظاہر کرنے کے لیے کہ a

نتیجہ ضروری نہیں کہ اس سے پہلے کیا ہوا ہو۔

6. آپ کو منتخب خیال اور خاص کی طرف اشارہ کرنے کی ضرورت ہو سکتی ہے۔

اعداد و شمار یا واقعات کی تشریح۔

7. جہاں جذبات، تعصبات اور دقیانوسی تصورات استعمال ہوتے نظر آتے ہیں، آپ اس کی

نشاندہی کرنا چاہیں گے۔

8. آپ مختلف ذاتی تجربہ دکھانے کے لیے اختلاف کرنا چاہیں گے۔

9. تقریباً ہمیشہ آپ بڑے پیمانے پر عمومیات کو چیلنج کرنا چاہیں گے۔

10. آپ انتہائی پر مبنی نتائج کو چیلنج کرنا چاہیں گے۔

extrapolations. مستقبل میں

11. 'یقینیت' کو چیلنج کرنا اور اس کے بجائے 'امکان' تجویز کرنا بہت ضروری ہے۔

12. مختلف رائے رکھنے اور کسی رائے سے اختلاف کرنے کے درمیان فرق کریں۔

3 کس طرح فرق کرنا ہے۔

ایک ڈرامے میں پرزے حاصل کرنے کے لیے اداکاروں کا آڈیشن - اکثر اداکار کو ٹھکرا دیا جاتا ہے۔ متعدد بار ٹھکرا دینا بہت حوصلہ شکن ہے اور اداکار خود اعتمادی کھو دیتا ہے۔ تو ان کے ایجنٹ ان سے کہتے ہیں: 'تم ایک سیب ہو۔ وہ سنتری کی تلاش میں ہیں۔ اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ آپ برے اداکار یا برے ایپل ہیں۔ وہ صرف کچھ مختلف چاہتے ہیں۔' کچھ لوگ پوٹینیسکا ساس کے ساتھ سپٹیٹی پسند کرتے ہیں۔ کچھ لوگ عربیٹا چٹنی کو ترجیح دیتے ہیں اور کچھ روایتی نیپولین پسند کرتے ہیں۔ یہ سب مختلف ہیں لیکن اس میں کوئی تجویز نہیں ہے کہ ایک دوسرے سے بہتر ہے۔

ایک خاندان کے بچے ایک دوسرے سے مختلف ہو سکتے ہیں لیکن ہو سکتا ہے کہ سبھی اپنے والدین کی طرف سے یکساں پیار کریں۔

دو طرح کا فرق

جیسا کہ یہ حیرت انگیز لگتا ہے، یہ کہا جاتا ہے کہ اندھیرے میں زیادہ تر لوگ وبسکی اور کوگناک میں فرق کرنے سے قاصر ہوں گے۔ لہذا، اندھیرے میں، ایک گلاس کے ارد گرد ہاتھ دیا جاتا ہے اور کھیل میں کھلاڑیوں سے اندازہ لگانے کے لئے کہا جاتا ہے کہ شیشے میں کیا ہے۔ کچھ لوگ کہتے ہیں کہ یہ وبسکی ہے، دوسروں کا کہنا ہے کہ یہ کوگناک ہے۔ آراء مختلف ہیں۔ لیکن صرف ایک سچائی، یا درست جواب ہے۔ شیشے میں جو ہے وہ یا تو وبسکی ہے یا کوگناک اور دونوں نہیں۔ لہذا رائے مختلف ہے لیکن رائے کا صرف ایک مجموعہ 'صحیح' ہے۔

'یہ کیا ہے؟' اختلاف رائے ہو سکتا ہے لیکن بہترین صرف ایک ہی ہو گا (وہ سب غلط ہو سکتے ہیں)۔ پس اختلاف کی ایک قسم ہے جہاں ایک رائے درست ہے اور دوسری رائے درست نہیں۔

تاہم، ایک اور قسم کا فرق ہے۔ درج ذیل دو پر غور کریں۔

بیانات:

اگر ہم میگزین کی فروخت کی قیمت میں اضافہ کرتے ہیں، تو بہت کم لوگ اسے خریدنا چاہیں گے اور ہم پیسے کھو دیں گے۔

اگر ہم رسالے کی فروخت کی قیمت بڑھا دیں گے تو لوگ اسے زیادہ ہی سمجھیں گے۔
مائٹھیت میگزین اور ہمیں مزید قارئین بھی مل سکتے ہیں - اس کے علاوہ

فروخت سے اضافی آمدنی۔

جب بھی ہم مستقبل کی طرف دیکھتے ہیں، تو کیا ہو سکتا ہے اس کے بارے میں مختلف رائے رکھنا ہمیشہ ممکن ہوتا ہے۔ دور اندیشی میں یہ بتانا بہت مشکل ہے کہ کون سی رائے 'صحیح' ہے۔ بعض صورتوں میں، تحقیق یا نظریوں کو سنبھالنا ہو سکتا ہے جو یہ تجویز کریں کہ کون سی رائے درست نکل سکتی ہے۔ عام طور پر، تاہم، مستقبل رائے کے اختلافات کے لیے کھلا ہے۔

فرق کے ذرائع

اس کھانے کو زیادہ نمک کی ضرورت ہوتی ہے۔
اس کھانے میں کافی نمک ہوتا ہے۔

ذاتی ترجیحات سے اختلافات پیدا ہو سکتے ہیں۔ کچھ لوگ ہارر فلمیں پسند کرتے ہیں۔ کچھ لوگ 'بینگ بینگ' فلمیں پسند کرتے ہیں۔ کچھ مغربیوں کو پسند کرتے ہیں۔ ذاتی ذوق میں اتنا فرق ہے کہ زیادہ تر لوگ اپنی پسند کے ساتھی سے شادی کر سکتے ہیں۔

آئیے تصور کریں کہ دو لوگ A سے B تک جانے کے بہترین طریقے پر بحث کر رہے ہیں۔

ایک کہتا ہے، 'کلک فورڈ گاؤں سے گزرنا بہتر ہوگا۔
دوسرے کا کہنا ہے کہ 'ٹرن پائیک کا استعمال کرنا ایک بہتر شرط ہوگا۔
یہ سب اس بات پر منحصر ہے کہ 'بہترین طریقہ' سے کیا مراد ہے۔ اس کے کئی ممکنہ معنی ہیں:

بہترین کا مطلب ہے تیز ترین راستہ بہترین کا مطلب سب سے خوبصورت راستہ بہترین کا مطلب ہے سب سے آسان راستہ جس کی پیروی کی جائے بہترین کا مطلب ہے کم سے کم ٹریفک والا راستہ بہترین یعنی مختصر ترین راستہ

جب تک 'بہترین' کی واضح طور پر تعریف نہ کی جائے، رائے کے اختلافات تمام جائز ہیں۔ یہ ہو سکتا ہے کہ ایک شخص کے لیے سب سے آسان راستہ ہی بہترین ہو۔ دوسرے شخص کے لیے تیز ترین راستہ بہترین ہے۔ اور اسی طرح۔

چرچ کے شمال میں کھڑے ایک شخص کا تصور کریں، جو اس نقطہ نظر سے چرچ کو بیان کرتا ہے۔ ایک اور شخص چرچ کے جنوب میں کھڑا ہے اور اس نقطہ نظر سے چرچ کو بیان کرتا ہے۔ دونوں نظریات چرچ کے جائز خیالات ہیں۔ وہ مختلف ہیں لیکن دونوں جائز ہیں۔

ایک ایسے شخص کی کہانی ہے جس نے اپنی آدھی کار کو سفید اور باقی کو کالا رنگ دیا۔ اس کے دوستوں نے اس سے پوچھا کہ اس نے یہ عجیب کام کیوں کیا؟ اس نے جواب دیا: 'جب میرا کوئی حادثہ ہوتا ہے تو عدالت میں گواہوں کو سن کر بہت مزہ آتا ہے۔

ایک دوسرے سے متصادم. ایک عینی شاہد کا کہنا ہے کہ یہ ایک سفید کار تھی جس نے سائیکل سوار کو ٹکر مار دی۔ ایک اور گواہ، حلف کے تحت، دعویٰ کرتا ہے کہ یہ دراصل ایک سیاہ کار تھی۔'

دونوں گواہ درست ہوں گے - ان کے مختلف نقطہ نظر کے پیش نظر۔ ان لوگوں کے نقطہ نظر سے جنہیں کاروبار یا رین رکھنے کے لیے رقم لینا پڑتی ہے، کم شرح سود اچھی چیز ہے۔ ان لوگوں کے نقطہ نظر سے جو قرض دیتے ہیں یا جو بچت سے حاصل ہونے والی آمدنی پر گزارہ کرتے ہیں، کم شرح سود بالکل بھی اچھی بات نہیں ہے۔ اس میں سخت اختلاف ہے لیکن دونوں کی رائے درست ہے۔

ایک مختلف نقطہ نظر ایک مختلف تاثر دے گا۔ یہاں تک کہ سے ایک ہی نقطہ نظر، تاہم، خیال کے اختلافات ہو سکتے ہیں۔ والدین کے نقطہ نظر سے اسکول میں کمپیوٹر کا استعمال بچوں کو معلومات کی ایک وسیع رینج تک رسائی کے قابل بناتا ہے جو بصورت دیگر ناقابل رسائی ہوگی۔ والدین کے نقطہ نظر سے کمپیوٹر نوجوانوں کے درمیان سماجی تعامل کو کم کرتے ہیں اور اس لیے ان کے سماجی تجربے اور دوسروں کے ساتھ چلنے کی صلاحیت کو محدود کرتے ہیں۔ دونوں تصورات ایک ہی (والدین کے) نقطہ نظر سے ہیں۔ دونوں جائز ہیں۔ پھر بھی وہ مختلف ہیں۔

ایک اور مثال میں، مایوسی پسند شراب سے بھرے ہوئے آدھے گلاس کو دیکھتا ہے اور دعویٰ کرتا ہے کہ یہ 'آدھا خالی' ہے۔ امید پرست اسے دیکھتا ہے اور کہتا ہے کہ یہ 'آدھا بھرا ہوا' ہے۔ دوبارہ انجینئرنگ کنسلٹنٹ اسے دیکھتا ہے اور دعویٰ کرتا ہے کہ 'بہت زیادہ شیشہ ہے'۔ شراب بنانے والا اسے دیکھتا ہے اور نوٹ کرتا ہے کہ یہ 'ریڈ وائن' ہے۔

جیسا کہ معاہدے کے باب میں تجویز کیا گیا ہے، مختلف اقدار ہمیشہ اختلاف رائے کا باعث بنیں گی۔

جب امریکی حکومت نے رحم میں موجود بچوں کو بچے کے فوائد دینے کی تجویز پیش کی تو مختلف اقدار نے اختلاف رائے پیدا کیا۔ وہ لوگ تھے جنہوں نے اس اعتراف کا خیرمقدم کیا کہ حاملہ خواتین کو اپنے بچے کی وجہ سے اضافی ضروریات ہوتی ہیں اس لیے بہت ضروری امداد دینا منطقی تھا۔ وہ لوگ تھے جنہوں نے اس اقدام کو اسقاط حمل کی حوصلہ شکنی کے طور پر دیکھا کیونکہ غیر پیدائشی بچے کو انسان قرار دیا گیا تھا۔ اس کا یہ مطلب بھی ہو سکتا ہے کہ اب اسقاط حمل کی اطلاع اور ریکارڈ کی جا سکتی ہے۔

جب زیادہ سے زیادہ طلباء نے برطانیہ میں اسکول چھوڑنے کے امتحانات میں اعلیٰ درجات حاصل کیے، تو ایسے لوگ بھی تھے جنہوں نے اس حقیقت کا خیرمقدم کیا کہ اب زیادہ طلباء اچھے نمبر حاصل کر رہے ہیں جو کہ ملازمت کے بازار میں ان کی مدد کر سکتے ہیں۔ تاہم، کچھ اور بھی تھے جنہوں نے امتحانات کے 'ڈمبنگ ڈاون' پر افسوس کا اظہار کیا اور جنہوں نے نئے اعلیٰ گریڈ کا مطالبہ کیا تاکہ ہوشیار ترین اشرافیہ کو اب بھی نکالا جا سکے۔

اختلافات بھی مختلف تجربات پر مبنی ہوتے ہیں۔ معاشی طور پر پسماندہ علاقے میں پڑھانے والے استاد کے تجربات زیادہ متمول علاقے کے استاد سے مختلف ہوں گے۔

مثال کے طور پر، ہمیں معلوم ہوتا ہے کہ 'سوچنے' کی براہ راست تعلیم میں مہارت کے طور پر

اسکولوں کا (یہاں دیکھیں) محروم علاقوں میں خود اعتمادی اور رویے پر واضح اثر پڑتا ہے۔ نوجوان اب اپنی زندگیوں پر قابو پانے اور فیصلے، انتخاب اور منصوبے بنانے کے قابل محسوس کرتے ہیں۔ متمول علاقوں میں اس کا اثر رویے سے زیادہ اسکول کے کام پر پڑتا ہے۔

بری شادی سے باہر آنے والے شخص کا تجربہ مختلف ہوگا۔

ایک اچھی شادی میں ایک شخص کی۔

مجھے ایک نوجوان آسٹریلوی خاتون کیٹی یاد آتی ہے، جس نے مجھ سے کہا تھا کہ ایک مثالی شادی میں بیوی کو شوہر کو پسند کرنا چاہیے اور اسے اس کی تعریف کرنی چاہیے۔ جب بھی میں دوسرے لوگوں کے لیے اس کا حوالہ دیتا ہوں تو اس کے جواب میں ایک وسیع فرق ہوتا ہے: 'یہ اس کے برعکس ہونا چاہیے! یا 'یہ یکساں طور پر متوازن ہونا چاہیے'۔ یہ اختلافات براہ راست ذاتی تجربے سے پیدا ہوتے ہیں - اچھی یا بری شادی، شاید؛ خاندان کے اندر تجربے سے؛ اور دوسروں کے تجربات سے (جیسا کہ میگزین میں پڑھا جاتا ہے، مثال کے طور پر)۔

مستقبل کے خیالات کے حوالے سے بہت بڑا فرق ہو سکتا ہے۔ کوئی بھی مستقبل کے بارے میں یقین سے نہیں کہہ سکتا۔ ہم ماضی اور تحقیق سے مستقبل کے بارے میں کچھ اندازہ لگا سکتے ہیں۔ بہترین طور پر یہ صرف کچھ اشارے دیتے ہیں کہ کیا ہو سکتا ہے - ایک اندازہ۔ کسی فیلڈ میں ذاتی تجربہ اور تجربہ مستقبل کے بارے میں خیالات بنانے میں بھی مدد کرے گا۔

فرض کریں کہ ایک تجویز یہ تھی کہ شادی کا باقاعدہ پانچ سالہ معاہدہ ہونا چاہیے، جس کی پانچ سال کے اختتام پر اگر دونوں فریق چاہیں تو تجدید کر سکتے ہیں۔ پانچ سال کے دوران پیدا ہونے والے کسی بھی بچے کے لیے بھی انتظامات کی ضرورت ہوگی۔ کیا ہوگا؟ معاشرے کا کیا بنے گا؟ مردوں اور عورتوں کا کیا ہوگا؟ بچوں کا کیا ہوگا؟

'فیصلہ' کہ آیا یہ ایک درست تجویز تھی یا نہیں، اس کا انحصار ذاتی اقدار اور تجربے پر ہوگا۔ تاہم، فیصلہ صرف اس صورت میں لاگو ہو سکتا ہے جب آپ ذاتی طور پر مستقبل کو دیکھیں۔ تجویز کی قدر کا فیصلہ کرنے سے پہلے آپ کو ممکنہ نتائج کا تصور کرنا ہوگا۔

بہت سے امکانات ہو سکتے ہیں۔ نتیجہ یکساں نہیں ہوگا۔ کچھ بہتر کے لیے متاثر ہو سکتے ہیں، کچھ بدتر کے لیے۔ یہ دلیل دی جا سکتی ہے کہ خوشگوار ازدواجی زندگی بسر کرنے والے معاہدے کی تجدید کریں گے۔ غریب شادی کرنے والوں کے پاس باہر نکلنے کا آسان طریقہ ہوگا۔ دوسرے لوگ غیر ذمہ دار لوگوں کا تصور کر سکتے ہیں جو شادیوں کے سلسلے سے گزر رہے ہیں۔

فرق کو بچے کریں۔

رائے کے اختلافات کے بارے میں سب سے اہم بات یہ ہے کہ اصل فرق کو جتنا ممکن ہو واضح طور پر بیان کیا جائے۔ مثال کے طور پر:

مجھے لگتا ہے کہ قیمتیں بڑھانے سے فروخت میں اضافہ ہوگا۔ آپ کو لگتا ہے کہ قیمتوں میں اضافہ ہوگا۔ فروخت کو کم کریں۔

مجھے یقین ہے کہ 'سوچ' کو اسکول میں ایک بنر کے طور پر براہ راست سکھایا جا سکتا ہے۔ آپ کو یقین ہے کہ آپ براہ راست سوچ نہیں سکھا سکتے لیکن دوسرے مضامین کے مطالعہ کے ذریعے ہی سوچنے کی اچھی عادتیں اٹھا سکتے ہیں۔

آپ سمجھتے ہیں کہ تمام صورتوں میں جرائم پر قابو پانے کا بہترین طریقہ سخت سزا ہے۔ مجھے یقین ہے کہ نوجوانوں کو کامیابی کو محسوس کرنے کا ایک متبادل طریقہ فراہم کرنے سے نوجوانوں میں جرائم میں کمی آئے گی۔

مختلف آراء کو ایک دوسرے کے ساتھ رکھیں۔ اس کے بارے میں جتنا ہو سکے ایماندار ہونے کی کوشش کریں۔ دوسرے شخص کو اس بات سے اتفاق کرنے کے لئے کہ آپ نے فرق کے نقطہ کو صحیح طریقے سے بیان کیا ہے۔ اگر ضروری ہو تو، دوسرے شخص کو مدعو کریں کہ وہ فرق کے نقطہ نظر کا خلاصہ کرے جیسا کہ وہ اسے دیکھ رہا ہے۔

اس مقام تک پہنچنے کی کوشش کریں جہاں آپ کہہ سکیں: 'ہم اس نکتے پر اختلاف کرنے پر متفق ہیں۔'

فرق کی وجوہات بتائیں

'فرق' کی نوعیت کو بیان کرنے کے بعد، اگلا مرحلہ فرق کی وجہ بتانے کی کوشش کرنا ہے:

مجھے یقین ہے کہ نظر آپسکے لیں: نقطہ نظر سے دیکھ رہے ہیں اور میں اسے اس نقطہ نظر سے دیکھ رہا ہوں ... (اور دو

تہا اور ایسے ہی نہیں طریقوں سے دیکھ رہے ہیں۔ یہ میرا ادراک ہے ... اور مجھے یقین ہے کہ آپ کا ادراک ہے ... (اور دو

فرق صرف ذاتی ترجیحات سے پیدا ہو سکتا ہے۔ آپ کو ہوشیار لوگ پسند ہیں۔

اور میں دلکش لوگوں کو ترجیح دیتا ہوں۔

آپ اقدار کے درجہ بندی سے متعلق سیٹ استعمال کر رہے ہیں۔ میری اقدار درج ذیل ہیں ...

ہی ہیں ... (اور مختلف اقدار کو ترتیب دیں)۔

فرق ذاتی تجربے کے مختلف ہونے سے پیدا ہو سکتا ہے۔ میرا تجربہ ہے آپ کا تجربہ مختلف رہا ہو سکتا ہے (اپنا ذاتی تجربہ ... رہا ... (دیں)۔

ایسا لگتا ہے کہ مستقبل میں کیا ہو سکتا ہے اس کے بارے میں ہمارے مختلف خیالات ہیں۔ میرا نظریہ آپ کا نظریہ

مختلف معلوم ہوتا ہے (اپنے نقطہ نظر کی کوئی بنیاد بتائیں ...

فرق کو قبول کریں۔

اختلاف کو قبول کرنے سے پہلے فرق کو دور کرنے کی کوشش کی جانی چاہیے۔

بعض اوقات یہ دکھایا جا سکتا ہے کہ دونوں آراء درست ہیں لیکن ان کا اطلاق صورتحال کے مختلف حصوں پر ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر: 'میں اسے کئی اقسام کے لیے قبول کرتا ہوں۔

جرم کی سخت سزا بہترین روک تھام ہے لیکن نوجوانوں کے جرائم کے لیے میرے خیال میں ایک اور طریقہ ہے: نوجوانوں کو کامیابی کے دوسرے مواقع فراہم کریں۔
یہ باب 1 میں دی گئی تجاویز سے بہت مشابہت رکھتا ہے۔

یہ دکھایا جا سکتا ہے کہ دونوں پارٹیاں واقعی ایک ہی چیز کو نہیں دیکھ رہی ہیں۔ شراب کے آدھے خالی گلاس کی صورت میں، ایک شخص خالی جگہ کو دیکھ رہا ہے اور دوسرا شخص باقی شراب کو دیکھ رہا ہے۔

جیسا کہ A سے B تک 'بہترین راستے' کی مثال میں، 'بہترین' کیا ہے اس کی واضح تعریف اکثر رائے کے اختلافات کو ختم کر سکتی ہے۔ رائے ایک قسم کا فیصلہ ہے۔ اس فیصلے کی بنیاد کیا ہے؟ کیا ہم یہ دیکھنا چاہتے ہیں کہ کیا کچھ عمومی طور پر معاشرے کے لیے اچھا ہے، یا صرف میرے لیے؟

ذاتی تجربے کے اختلافات کو مشترکہ طور پر تلاش کیا جا سکتا ہے۔ ہو سکتا ہے کہ تجربہ درست ہو لیکن ضروری نہیں کہ تجربے کی تشریح صرف ایک ہی ہو۔ ہو سکتا ہے محروم علاقوں میں نوجوان زیادہ جرم کرتے ہیں اور معاشی ضروریات کی وجہ سے نہیں بلکہ اس لیے کہ انہیں اپنے خاندان سے زیادہ کسی گینگ سے تعلق رکھنا پڑتا ہے - اور گینگز کی سرگرمیاں ہونی چاہئیں۔

مستقبل کے بارے میں رائے کے اختلافات کو متوازی حالات کو دیکھ کر تلاش کیا جا سکتا ہے، جیسے: 'جب انہوں نے اس پرفیوم کی قیمت میں اضافہ کیا تو فروخت میں اضافہ ہوا۔' اس کی نظیریں ہو سکتی ہیں۔ ان میں سے کچھ دوسروں سے زیادہ درست ہو سکتے ہیں۔

پرفیوم کی قیمت بڑھانا رسالے کی قیمت بڑھانے جیسا نہیں ہو سکتا۔

تحقیق اور مزید معلومات مستقبل کے بارے میں اختلافات کو حل کرنے میں مدد کر سکتی ہیں۔ مستقبل کے بارے میں یقینی ہونے کا کوئی طریقہ نہیں ہے۔ لیکن کچھ اندازے دوسروں کے مقابلے میں زیادہ ہوتے ہیں۔ مستقبل کی پیشن گوئی کرنے کی کوشش کرنے کے لیے مل کر کام کرنے کا ارادہ ہے۔

مختلف آراء کو ملانے کی حقیقی کوشش کرنے کے بعد، 'اختلاف کا معاہدہ' ہو سکتا ہے۔ یہ ایک معاہدے کی شکل اختیار کر سکتا ہے کہ مختلف ترجیحات یا اقدار کے مختلف سیٹوں کے ساتھ، رائے لازمی طور پر مختلف ہو گی۔ کم از کم فرق کی بنیاد تمام جماعتوں پر واضح ہو جائے گی۔

اختلاف رائے کوئی بری چیز نہیں ہے۔ فرق صورتحال کو بہتر بناتا ہے۔ مختلف اقدار اور تجربات کی وضاحت بحث میں اضافہ کرتی ہے۔ مقصد فرق کو 'دور کرنا' نہیں ہے کیونکہ فرق برا ہے، بلکہ فرق کی بنیاد کو تلاش کرنے کے ذریعے کسی موضوع کی چھان بین کرنا ہے۔

'چھپے ہوئے' فرق سے بدتر کوئی چیز نہیں ہے جہاں دونوں فریق سوچتے ہیں کہ وہ ایک ہی نقطہ نظر سے ایک ہی اقدار اور تجربے کے ساتھ ایک ہی چیز پر تبادلہ خیال کر رہے ہیں - اور ایسا برگز نہیں ہے۔ سخت ترین اور احمقانہ دلیلیں عموماً اسی انداز میں پیدا ہوتی ہیں۔ یہ ایسا ہی ہے جیسے عدالت میں گواہ یہ بحث کر رہے ہوں کہ حادثہ سفید کار کی وجہ سے ہوا یا کالی کار سے۔ یہ ان کے ذہن میں کبھی نہیں آیا ہوگا کہ ایک ہی کار سیاہ اور سیاہ دونوں ہوسکتی ہے۔

ایک ہی وقت میں سفید!

خلاصہ کو کیسے مختلف کریں۔

1. ایسے اوقات ہوتے ہیں جب صرف ایک مختلف رائے درست ہو سکتی ہے۔ یہ وہ جگہ ہے جہاں 'سچائی' کی جانچ کی جاسکتی ہے۔
2. اکثر مختلف آراء سب کی اپنی اپنی درستی ہو سکتی ہے۔
3. فیصلے کی بنیاد ('بہترین' سڑک) کی مختلف تعریف سے فرق پیدا ہو سکتا ہے۔
4. ذاتی ترجیح، ذائقہ یا انتخاب سے فرق پیدا ہو سکتا ہے۔
5. فرق اقدار کے مختلف سیٹ سے پیدا ہو سکتا ہے۔
6. مختلف نقطہ نظر یا نقطہ نظر سے اختلاف پیدا ہو سکتا ہے۔
7. فرق ایک مختلف ادراک سے پیدا ہو سکتا ہے چاہے سے ہو۔
ایک ہی نقطہ نظر۔
8. اختلاف ذاتی تجربے یا مختلف ہونے سے پیدا ہو سکتا ہے۔
مختلف علم۔
9. ممکنہ مستقبل کے مختلف نقطہ نظر سے فرق پیدا ہو سکتا ہے۔
10. نوعیت کے طور پر واضح طور پر ممکن حد تک باہر پوشیدہ کرنے کی کوشش کریں
فرق مختلف رائے کے ساتھ ایک رائے رکھیں۔
11. فرق کی وجوہات کو تلاش کرنے اور ان کی وضاحت کرنے کی کوشش کریں۔
12. اختلافات کو دور کرنے کی کوشش کریں اور پھر ان چیزوں پر اختلاف کرنے پر راضی ہوں
جن پر صلح نہیں ہو سکتی۔

4 دلچسپ ہونے کا طریقہ

دلچسپ ہونا دلیل جیتنے سے کہیں زیادہ اہم ہے۔
دلچسپ ہونا اس سے کہیں زیادہ اہم ہے کہ آپ کتنے ہوشیار ہیں۔

ہیں

اگر آپ دلچسپ ہیں تو لوگ آپ کے ساتھ رہنا چاہیں گے۔ لوگ آپ کی کمپنی تلاش کریں گے۔ لوگ آپ سے بات کرنے سے لطف اندوز ہوں گے۔

آپ کو دلچسپ ہوسکتا ہے کیونکہ آپ نے ایمیزون کے ایک دور دراز حصے میں ایک مہم میں حصہ لیا ہے تاکہ ایک ایسے قبیلے سے ملاقات کی جاسکے جس نے پہلے کبھی کسی سفید فام آدمی کو نہیں دیکھا تھا۔

آپ دلچسپ ہوسکتے ہیں کیونکہ آپ نے دنیا بھر میں اکیلے ہی سفر کیا ہے۔

آپ دلچسپ ہوسکتے ہیں کیونکہ آپ دلچسپ ڈی این اے کر رہے ہیں۔
انسانی تاریخ میں آبادی کی نقل مکانی پر تحقیق۔

لیکن اس کتاب کی خاطر ہم یہ مان لیں گے کہ آپ نے کوئی ایسا شاندار کام نہیں کیا یا کر رہے ہیں۔ یہ تھوڑا سا غیر منصفانہ ہے کیونکہ آپ جو کچھ بھی کر رہے ہیں، چاہے وہ کتنا ہی عاجز ہو، دلچسپ ہونے کے قابل ہے۔

پہلا اصول یہ ہے کہ آپ کس چیز میں اچھے ہیں اور آپ کو کس چیز میں دلچسپی ہے۔
یہ آپ کا کام ہوسکتا ہے یا یہ آپ کا مشغلہ ہوسکتا ہے۔ آپ کو اپنی گفتگو کو دو مختلف سامعین کے مطابق بنانے کی ضرورت ہوگی۔ پہلا ان لوگوں سے بنا ہے جو موضوع کے بارے میں کچھ نہیں جانتے ہیں۔ موضوع کو دلچسپ انداز میں پیش کرنا آپ پر منحصر ہے۔ دوسری قسم کے سامعین ان لوگوں پر مشتمل ہوتے ہیں جو معاملے کے بارے میں کچھ جانتے ہیں اور مزید جاننا چاہتے ہیں۔ مؤخر الذکر صورت میں آپ کو سوالات کو مدعو کرنا چاہئے اور ان کا جواب تلاش کرنا چاہئے۔

معلومات

کیا آپ جانتے ہیں کہ مادہ اسٹک کیڑوں میں بچے کی چھڑی کے کیڑے ہو سکتے ہیں بغیر کسی نر کی ضرورت کے؟ اگر ہم اس بارمونل امتزاج پر کام کر سکتے ہیں جس نے خلیات کو تقسیم کرنے پر اکسایا تو فیمنسٹ واقعی مردوں سے چھٹکارا پا سکتے ہیں۔

سمندری گھوڑا تمام مخلوقات میں سب سے زیادہ نسائی پسند ہوسکتا ہے۔ خاتون

انڈا پیدا کرتا ہے، جسے نر کھاد دیتا ہے۔ اس کے بعد مادہ فرٹیلائزڈ انڈے کو نر کے حوالے کرتی ہے جسے بچے کے نکلنے تک اس کی دیکھ بھال کرنی ہوتی ہے۔

آسٹریلیا کے شہر کوئنزلینڈ میں ایک مینڈک ہے جو اپنے انڈوں کو نگل رہا ہے جنہیں نر مینڈک نے فرٹیلائز کیا ہے۔ اس کے بعد مینڈک اپنے پیٹ میں موجود ہائیڈروکلورک ایسڈ اور باضی کے رس کو بند کر دیتا ہے۔ انڈے مینڈک کے پیٹ میں بنتے ہیں۔

جب چھوٹے مینڈک بالغ ہو جاتے ہیں تو ماں مینڈک اپنا منہ کھولتی ہے اور بچے بس باہر نکلتے ہیں۔

غیر معمولی معلومات دلچسپی کی ایک قسم ہے۔ آپ اخبارات یا میگزین میں پڑھے ہوئے پیراگراف کو یاد رکھ کر ایسی معلومات جمع کر سکتے ہیں۔ آپ کچھ غیر ملکی معاملات میں بھی خصوصی دلچسپی لے سکتے ہیں اور واقعی ماہر بن سکتے ہیں: زولو جنگیں، یا ڈیزائن، یا قازقستان میں خاندانی ڈھانچہ۔

تاہم، اس لمحے کے لیے، فرض کریں کہ آپ کے پاس کوئی خاص معلومات نہیں ہیں اور آپ کوئی خاص کام نہیں کر رہے ہیں۔ پھر آپ کیسے دلچسپ ہو سکتے ہیں؟

کیا اگر؟

اگر کتوں کو بولنا سکھایا جائے تو کیا ہوگا؟ کیا ہوگا؟

خاندانی راز رکھنا مشکل ہوگا کیونکہ آپ کا کتا بتائے گا۔

پڑوسی کا کتا اور اسی طرح کمیونٹی کے ارد گرد۔

آپ کا کتا جواب دے سکتا ہے۔ اگر آپ نے اپنے کتے کو باہر جانے کو کہا تو کتا پوچھ سکتا ہے: 'میں کیوں کروں؟' آپ کا کتا یہ بھی بتا سکتا ہے کہ آیا اسے دیا جانے والا کھانا پسند آیا اور اسے کب بھوک لگی۔

آپ اپنے کتے کو کام پر لگا سکتے ہیں: فون کا جواب دینے اور کاموں کو انجام دینے کے لیے۔ آپ کا کتا چور سے پوچھ سکتا ہے: 'معاف کیجئے، آپ یہاں کیا کر رہے ہیں؟' اکیلے بچے اور بوڑھے لوگ اپنے طور پر ایک دوست رکھتے ہیں جس سے وہ بات کر سکتے تھے۔

کتے سیاسی حقوق اور ووٹ بھی چاہتے ہیں۔

ٹیلی ویژن اور دیگر اشتہارات میں اس حقیقت کو مدنظر رکھا جائے گا کہ کتے اشتہارات کو سن سکتے ہیں اور کتے اب ان پر اثر انداز ہو سکتے ہیں۔

ماسٹرز

آواز کی شناخت کا استعمال کرتے ہوئے کتے اخبارات کے لیے بطور رپورٹر کام کر سکتے ہیں۔

ان کی کہانیاں ٹائپ کرنے کے لیے سافٹ ویئر۔

اگر چین دنیا کی غالب اقتصادی طاقت بن جائے تو کیا ہوگا؟

اگر خواتین کو شادی کی پیشکش کرنی پڑی تو کیا ہوگا؟

کیا ہوگا اگر انسانی کلوننگ دستیاب ہو جائے اور نسبتاً سستی ہو؟

اگر امریکہ میں ایچ آئی وی کی سطح افریقہ کے کچھ حصوں تک پہنچ جائے تو کیا ہوگا؟

کیا ہوگا اگر شاندار تکنیکوں نے ٹی وی اشتہارات کو انتہائی طاقتور بنا دیا؟

کیا ہوگا اگر ہم سب عام زبان کے بجائے کوڈ میں بات کرنے لگیں؟

اگر ہر کوئی اس کتاب کو پڑھے تو کیا ہوگا؟

'کیا اگر؟' نقطہ نظر میں خیالات کے ساتھ کھیلنا شامل ہے۔ چونکہ آئیڈیاز مستقبل میں چلائے جانے والے ہیں، اس لیے یہ جانچنے کا کوئی طریقہ نہیں ہے کہ کون سا ہوگا اور کون سا نہیں۔ چونکہ یہ اتنا کھلا ہوا ہے، اس لیے کوشش کی جانی چاہیے کہ ایسے خیالات کو پیش کیا جائے جو ممکنہ حد تک 'منطقی' ہوں۔ مزاح کی خاطر، کبھی کبھار 'تصور' کی اجازت دی جا سکتی ہے۔

اس چنچل انداز کو استعمال کرتے ہوئے، آسان ترین حالات کو ایک دلچسپ کھیل میں تبدیل کیا جا سکتا ہے۔ مثال کے طور پر: کیا ہوگا اگر چیف ایگزیکٹوز کو سب سے چھوٹی عمر سے چیف ایگزیکٹوز کے طور پر تربیت دی جائے - جیسے ہی وہ کارپوریشن میں داخل ہوئے؟

فرانس میں ججوں کو ابتدائی عمر سے ہی جج کے طور پر تربیت دی جاتی ہے۔ برطانیہ میں کامیاب بیرسٹروں کا انتخاب کیا جاتا ہے اور انہیں جج بننے کے لیے کہا جاتا ہے، حالانکہ وہ اکثر انکار کر دیتے ہیں کیونکہ آمدنی میں کمی بہت زیادہ ہو سکتی ہے۔

امکانات اور متبادل

زیادہ تر گفتگو اور دلیل یقین کی طرف کوشش کرتی ہے: 'یہ ایسا ہی ہے!'؛ 'یہ ٹھیک نہیں ہے!'؛ 'یہ وہی ہے جو ہونا چاہئے (یا نہیں ہونا چاہئے)!'۔

متبادلات اور دیگر امکانات کو سامنے رکھنا بحث کو مزید دلچسپ بنا سکتا ہے۔ اس کے بعد امکانات کو تلاش کیا جا سکتا ہے - چاہے وہ آخرکار مسترد کر دیے جائیں۔ مثال کے طور پر: ہو سکتا ہے کہ ٹیکس کو مختلف طریقے سے سنبھالا جا سکے۔ ٹیکس دہندہ یہ فیصلہ کر سکتا ہے کہ نصف تک ٹیکس ادا کیا جائے گا کہ اس رقم کو صحت، تعلیم، دفاع کے لیے استعمال کیا جائے۔ یہ ٹیکس کے ذریعے ایک طرح کی ووٹنگ کی اجازت دے گا۔

تسلیم شدہ مسائل یا تنازعات کے حالات کے لیے متبادل حل پیش کیے جا سکتے ہیں۔ ایک بار حل پیش کر دیا جائے تو اس پر بحث اور غور کیا جا سکتا ہے۔

الجزائر کے تنازعے میں لگ بھگ 150,000 افراد ہلاک ہو چکے ہیں۔ سری لنکا کی جنگ میں تقریباً 56 ہزار لوگ مارے جا چکے ہیں۔ کولمبیا میں لڑائی میں لگ بھگ 39,000 افراد ہلاک ہو چکے ہیں۔ کیا اس قسم کے تنازعات (کشمیر، شمالی آئرلینڈ، اسرائیل وغیرہ) کو حل کرنے کے لیے کوئی بہتر طریقہ ہو سکتا ہے؟ کیا اقوام متحدہ کسی اور طریقے سے کام کر سکتا ہے؟

آسٹریلیا کے ایک نوجوان ڈاکٹر نے مشورہ دیا کہ پیٹک السر کسی انفیکشن کی وجہ سے ہو سکتا ہے۔ پہلے تو سب اس پر ہنسے۔ معلوم ہوا کہ وہ صحیح تھا۔ وہ لوگ جنہوں نے برسوں اینٹاسڈز پر گزارے تھے اب ایک پندرہ دن میں ٹھیک ہو سکتے ہیں۔ پیٹ کے کچھ حصے یا پورے حصے کو نکالنے کے لیے سنگین آپریشنز (بلروتھ آپریشن) اب ضروری نہیں تھے۔ سائنس مفروضوں اور متبادل امکانات کے ذریعے ترقی کرتی ہے۔

کہا جاتا ہے کہ امریکہ میں 75 فیصد لوگ کسی ایسے شخص سے شادی کرتے ہیں جس کے ساتھ وہ کام کرتے ہیں۔ یہ ایک بہت محدود انتخاب لگتا ہے۔ اور کیا متبادل ہو سکتا ہے۔

وہاں ہو: انٹرنیٹ، اخباری کالم، ایجنسیاں، شادی کے دلال؟
رومن کیتھولک ممالک میں سرکاری طور پر خودکشی کی شرح بہت کم معلوم ہوتی ہے۔ کیا یہ اس لیے
کہ ایک مضبوط مذہبی عنصر خودکشی کو کم کرتا ہے یا اس لیے کہ خودکشی کو چرچ کے قبرستان میں
نہیں دفنایا جا سکتا اس لیے خودکشی اس طرح ریکارڈ نہیں کی جاتی؟
حال ہی میں یورپ میں سب سے کم شرح پیدائش سپین میں تھی جو کہ ایک رومن کیتھولک ملک ہے
جو مانع حمل آلات پر پابندی لگاتا ہے۔ کیا ہوربا تھا؟

موٹے لوگ اکثر خوش دکھائی دیتے ہیں۔ کیا یہ محض ایک وہم ہے؟ کیا وہی ہارمونز جو انہیں موٹا بناتے
ہیں انہیں خوش بھی کرتے ہیں؟ کیا وہ زیادہ کھاتے ہیں کیونکہ وہ خوش ہیں؟ کیا وہ خوش نظر آتے ہیں
کیونکہ وہ دیکھتے ہیں کہ وہ معاشرے میں اپنا حصہ ڈالنے کا واحد راستہ ہے؟

ایک بار جب آپ متبادل اور امکانات تلاش کرنے کی عادت ڈال لیں،
کوئی بھی موضوع زیادہ دلچسپ ہو جاتا ہے۔

قیاس

میں ایک بار ایک بہت مشہور فلسفی کو جانتا تھا۔ ہم اچھے دوست تھے لیکن ہمیں بات چیت کرنے میں
مشکل پیش آئی کیونکہ بات چیت کیسی ہونی چاہیے اس کے بارے میں ہم ہر ایک کا نظریہ مختلف تھا۔

گفتگو کے بارے میں اس کا خیال یہ تھا کہ آپ کو اپنی اصطلاحات کی ٹھیک ٹھیک وضاحت کر کے
شروعات کرنی چاہیے۔ پھر، گفتگو کے اختتام پر، آپ دیکھیں گے کہ آیا نتیجہ ان ابتدائی تعریفوں سے ملتا ہے
یا نہیں۔

گفتگو کا میرا خیال چٹان پر چڑھنے میں 'چمنی' پر چڑھنے جیسا تھا۔ ہر قدم آپ کو نئے امکانات اور نئے
خیالات میں مزید آگے لے گیا۔ یہ صرف قیاس آرائیاں ہو سکتی ہیں۔ آخر میں آپ کے پاس نئے پودوں سے بھرا ہوا
باغ تھا۔

بہت سارے لوگوں کا خیال ہے کہ سوچنا اور بات کرنا صرف 'سچ' کے بارے میں ہونا چاہیے۔ یہ درست
ہو سکتا ہے کہ ہمیں صرف سچائی پر بھروسہ کرنا چاہیے اور اس پر عمل کرنا چاہیے لیکن وہاں پہنچنے کے
لیے ہمیں امکانات تلاش کرنے پڑ سکتے ہیں (جیسا کہ سائنسی مفروضے کے ساتھ)۔

بات چیت میں تفریحی قدر بھی ہے۔ قیاس آرائی بھی سچائی سے کہیں زیادہ تفریحی قدر رکھتی ہے۔
خیالات کے ساتھ کھیلنا دلچسپ اور دل لگی دونوں ہے۔

کیا مردوں کے مقابلے خواتین فنکاروں کی تعداد کم ہے کیونکہ خواتین زیادہ سنجیدہ ہوتی ہیں اور
انہیں زندگی اور خاندانوں کے سنجیدہ کاروبار میں حصہ لینا پڑتا ہے، جبکہ مرد زیادہ غیر ذمہ دار، غیر
سنجیدہ اور خود غرض ہو سکتے ہیں؟

کنکشنز

کنکشن بنانے میں امکانات، متبادلات اور قیاس آرائیاں شامل ہیں۔ ہے

چین میں خواتین میں خودکشی کی بلند شرح اور 'ایک بچہ خاندان' پالیسی کے درمیان کوئی تعلق ہے؟

کیا لاس اینجلس میں 1984 کے اولمپک گیمز کے انتہائی کامیاب انعقاد اور پیٹر یوبروتھ کی طرف سے 1975 میں بوکا ریٹن میں ینگ پریزیڈنٹ آرگنائزیشن کو دی گئی گفتگو کے درمیان کوئی تعلق تھا؟ پیٹر یوبروتھ کے مطابق وہاں تھا اور اس نے پس منظر کی سوچ کی تخلیقی تکنیکوں کا استعمال کرتے ہوئے نئے تصورات کو ڈیزائن کرنے میں مدد کی جس نے گیمز کو اس طرح کی کامیابی دی۔

کیا انگلینڈ میں نوعمر حمل اور ایک فلاحی پالیسی کے درمیان کوئی تعلق ہے جو ماؤں کے لیے سرکاری رہائش مختص کرتی ہے؟

کنکشن کو دیکھنا آسان ہے جہاں کوئی نہیں ہے۔ سازشی تھیوریز اور پارونیا تصور کیے گئے مذموم رابطوں میں بہت زیادہ ہیں۔ دوسری طرف، ممکنہ رابطوں کو تلاش کرنے میں کوئی حرج نہیں ہے جب تک کہ انہیں ثابت ہونے تک سنجیدگی سے نہیں لیا جاتا۔

تخلیقی صلاحیت اور نئے آئیڈیاز

اگر آپ امتحانی پرچوں کو مارک کر رہے ہیں اور امیدواروں میں سے کوئی ایک نیا آئیڈیا پیش کرتا ہے، تو وہ امیدوار باقی سب سے آگے نکل جاتا ہے۔ باقی سب بہت قابل ہو سکتے ہیں - لیکن اس کی بجائے سست۔ ایک نیا خیال مختلف ہونے کے طور پر چمکتا ہے۔

بات چیت میں بھی ایسا ہی ہے۔ زیادہ تر لوگ معقول اور قابل اور بجائے سست ہوسکتے ہیں۔ نئے آئیڈیاز نایاب ہیں کیونکہ ہمیں تجزیہ اور فیصلہ تو سکھایا گیا ہے لیکن تخلیقی صلاحیتیں کبھی نہیں۔

ایک احمقانہ افسانہ ہے کہ تخلیقیت ایک قسم کی صوفیانہ صلاحیت ہے جو کچھ لوگوں کے پاس ہے اور جس سے دوسرے صرف حسد کر سکتے ہیں۔ یہ اس قسم کی کوئی چیز نہیں ہے۔ دماغ کا بنیادی مقصد آنے والی معلومات کو خود کو معمول کے نمونوں میں تشکیل دینے کی اجازت دینا ہے۔ اگر دماغ نے ایسا نہ کیا تو زندگی ناممکن طور پر پیچیدہ اور سست ہو جائے گی۔ لہذا ہم حالات کی نشاندہی کرتے ہیں اور معمول کے نمونے کو لاگو کرتے ہیں۔

یہ تخلیقیت کے برعکس ہے۔ تخلیقی الہام کا انتظار کرنے کی بجائے سوچنے کے کچھ طریقے ہونے چاہئیں جنہیں ہم جان بوجھ کر سیکھ سکتے ہیں اور استعمال کر سکتے ہیں۔

اس لیے میں نے اس کے رسمی طریقوں کے ساتھ 'لیٹرل سوچ' ایجاد کی۔ یہ اصطلاح اب زیادہ تر لغات میں ہے اور یہ طریقے کاروبار اور دوسری جگہوں پر بڑے پیمانے پر استعمال ہوتے ہیں۔ طریقوں میں اشتعال انگیزی، تصور نکالنا، اور بے ترتیب اندراج شامل ہیں۔ یہ سب 'سیلف آرگنائزنگ سسٹمز' کے رویے کی سمجھ پر مبنی ہیں۔ خود کو منظم کرنے والا نظام وہ ہے جس میں معلومات خود کو نمونوں میں ترتیب دیتی ہے۔ اشتعال ایک ایسا بیان ہے جسے ہم جانتے ہیں کہ غلط ہے، لیکن بیان سے 'آگے بڑھ کر' نئے خیالات کو بھڑکانے کے لیے استعمال کرتے ہیں۔ کسی بھی خود منظم معلوماتی نظام میں اشتعال انگیزی کی ریاضیاتی ضرورت ہوتی ہے۔ میں نے 'پو' کا لفظ اس بات کا اشارہ دینے کے لیے بنایا کہ اس کے بعد کیا ہوا۔

ایک اشتعال انگیزی۔

مثال کے طور پر، ایک دریا پر ایک فیکٹری کو لے لیجیے، جس سے آلودگی پھیلتی تھی۔ اس آلودگی سے نیچے کی طرف رہنے والے لوگ متاثر ہوئے۔ مندرجہ ذیل اشتعال انگیزی، 'پو، فیکٹری خود ہی نیچے کی طرف ہے'، ناممکن اور غیر منطقی معلوم ہوتی ہے۔ لیکن اشتعال انگیزی سے ایک بالکل عملی خیال آتا ہے۔ اگر آپ کسی دریا پر فیکٹری بناتے ہیں تو آپ کا ان پٹ ہمیشہ آپ کے اپنے آؤٹ پٹ کے نیچے ہونا چاہیے۔ اس لیے آپ کو اپنی آلودگی کو صاف کرنے کے لیے زیادہ فکر مند ہونا چاہیے۔ مجھے بتایا گیا ہے کہ اس کے بعد سے کچھ ممالک میں یہ قانون بن گیا ہے۔

'پو، لوگوں کو، موت کی ان کی اپنی تاریخ پیشگی، فیصلہ کرنا چاہئے۔' یہ ایک اشتعال انگیزی تھی جو میں نے نوبل انعام یافتہ ماہرین اقتصادیات کی میٹنگ میں استعمال کی تھی۔

پنشن سکیموں پر تبادلہ خیال کیا گیا۔

تخلیق ایک بنر اور عادت ہے۔ آپ کو اس مہارت کو سیکھنے اور اس پر عمل کرنے کی ضرورت ہے، جو پھر عادت بن جاتی ہے۔ لیکن کسی خاص تخلیقی مہارت کے بغیر بھی آپ ہمیشہ نئے آئیڈیاز حاصل کرنے اور انہیں آگے بڑھانے کی کوشش کر سکتے ہیں۔ اگر اور کچھ نہیں تو، نیا خیال نئے خیالات کے لیے ایک نقطہ آغاز فراہم کرے گا۔

ایک انتہائی مفید عادت

آپ کو یہ کہنے کی عادت ڈالنے کی ضرورت ہے: 'اب یہ دلچسپ ہے۔'

ایک بار جب آپ اس فقرے کو استعمال کرنے کے لیے تیار ہو جائیں تو اب آپ بات چیت میں سامنے آنے والی کسی بھی چیز پر اس جملے کو ڈائریکٹ کر سکتے ہیں۔ لہذا گفتگو کے بہاؤ کو جاری رکھنے کے بجائے اب آپ اس مقام پر رک جائیں۔ آپ نقطہ دریافت کریں۔ آپ نقطہ کے ارد گرد کی وضاحت، آپ امکانات اور متبادلات کھولتے ہیں۔ آپ روابط بناتے ہیں۔

یہ تیروں سے بھرا کمان اور ترکش کی طرح ہے۔ کسی بھی لمحے آپ

اپنے تیر کو کسی خاص مقام پر لگائیں اور اڑنے دیں: 'اب یہ دلچسپ ہے!'

آپ کو یہ بتانے کی ضرورت ہوگی کہ آپ کو وہ نکتہ دلچسپ کیوں لگتا ہے۔ آپ کو دلچسپ پہلوؤں کی تعمیر اور ترتیب دینے کی ضرورت ہوگی۔ آپ دوسرے فریق کو مدعو کرتے ہیں کہ وہ نقطہ کی کھوج میں آپ کے ساتھ شامل ہو۔

آپ کو اس جملے کو بہت رسمی طور پر توجہ دلانے والے ٹول کے طور پر استعمال کرنا سیکھنا چاہیے۔ صرف رویہ کے پیدا ہونے کا انتظار کرنا کافی نہیں ہے۔ آپ کو جان بوجھ کر 'براہ راست توجہ' دینے کی ضرورت ہے (یہاں دیکھیں)۔

مشقیں

دلچسپی اور دلچسپ ہونا ایک ساتھ چلتے ہیں۔ آپ کو تقریباً کسی بھی چیز میں دلچسپی تلاش کرنے کی عادت پیدا کرنے کی ضرورت ہے۔ ذہن کی اس عادت کو تیار کرنے کے لیے مشق کی ضرورت ہے۔ ایسا کرنے کا ایک بہت ہی آسان طریقہ یہ ہے کہ مختلف چیزیں لیں اور پھر ان میں دلچسپی تلاش کریں۔ تصور کریں کہ آپ ان کے بارے میں بات کر رہے ہیں۔

مضامین آپ کیا کہیں گے؟ آپ مندرجہ ذیل میں سے ہر ایک کے بارے میں کیسے دلچسپ ہوسکتے ہیں؟

مینڈک جمہوریت کے
ہوائی اڈے چیونگم
کے جھنڈے اسٹیئرنگ
وبیل کے اشتہارات
رائٹی کے انڈے

اس آسان ورزش کو خود یا دوسروں کے ساتھ آزمائیں۔ کارڈ کے ٹکڑے کاٹ کر الگ الگ ٹکڑوں پر مختلف الفاظ (جیسا کہ اوپر) لکھیں اور انہیں ایک بیگ میں ڈال دیں۔ بغیر دیکھے، بیگ سے ایک کارڈ نکالیں۔ پھر ہر کوئی اس چیز کے بارے میں کہنے کے لیے کچھ 'دلچسپ' تلاش کرنے کی کوشش کرتا ہے۔

دلچسپ خلاصہ کیسے بنیں۔

1. سچ تک پہنچنا ہمیشہ اہم ہوتا ہے، لیکن دلچسپ ہونا دلیل جیتنے سے زیادہ اہم ہے۔ آپ اپنے آپ کو اور دوسروں کے لیے دلچسپ ہونے کا مربون منت ہیں۔

2. دلچسپی ان دلچسپ چیزوں سے پیدا ہو سکتی ہے جو آپ نے کیے ہیں، کر رہے ہیں یا جن کے بارے میں آپ جانتے ہیں۔ دلچسپی اس بات سے بھی پیدا ہو سکتی ہے کہ آپ گفتگو کیسے کرتے ہیں۔

3. 'کیا ہو تو؟' تکنیک نئے امکانات کو کھول سکتی ہے۔ سوچ کی نئی لائنیں۔

4. امکانات اور متبادل کی تلاش گفتگو کو تقویت بخشتی ہے۔ عام طور پر کام کرنے یا چیزوں کو دیکھنے کے ایک سے زیادہ طریقے ہوتے ہیں۔

5. قیاس آرائی آگے نظر آتی ہے اور دلچسپی کے نئے شعبے کھولتی ہے۔

تفصیل صرف پیچھے نظر آتی ہے۔

6. کنکشن ڈھونڈنا اور بنانا معاملات کو آپس میں جوڑتا ہے اور دلچسپی پیدا کرتا ہے۔

7. نئے خیالات نایاب ہیں اور کسی بھی بحث کو تازہ کرتے ہیں۔ بننے کی کوشش کریں۔

تخلیقی اور نئے خیالات پیدا کرنے کے لیے۔ لیٹرل سوچ کی رسمی تکنیک سیکھیں اور ان کا اطلاق کریں۔

8. اشتعال انگیزی نئے خیالات کو مجبور کرنے کا ایک مفید طریقہ ہے۔ آپ نئی سوچ کو بھڑکانے کے لیے ایک ایسا بیان پیش کرتے ہیں جسے آپ غلط یا ناممکن جانتے ہو۔

9. ایک رسمی ٹول کے طور پر اس جملے کا استعمال کریں: 'اب یہ دلچسپ ہے۔' بو

آپ جو بھی سنتے ہیں اس پر لاگو کرنے کے لئے تیار ہیں۔

10. دریافت کرنے اور اس کی وضاحت کرنے کی کوشش کریں اور کسی بھی چیز سے دلچسپی نکالیں۔ معاملہ۔

11. تخلیق کرنے کی اپنی صلاحیت کو بڑھانے کے لیے سادہ مشقوں کی مشق کریں۔

دلچسپی۔

12. جب کوئی اور سوچ کی دلچسپ لائن کھولتا ہے، تو اس کے ساتھ جائیں اور دلچسپی کو مزید فروغ دینے میں مدد کریں۔

5 جواب دینے کا طریقہ

عام طور پر، کسی بھی بحث، گفتگو یا گفتگو کے بنیادی مقاصد کا خلاصہ اس طرح کیا جا سکتا ہے:

معابدے تک پہنچنے کے لیے۔ اس کی وجہ یہ ہو سکتی ہے کہ دونوں فریق سچائی کی تلاش میں ہیں یا اس وجہ سے کہ انہیں کارروائی کے لیے آگے بڑھنے کا عملی راستہ تیار کرنا ہے۔
فرق کے نکات پر بچے اور اتفاق کرنا۔ اس میں فرق کی بنیاد کی بچے بھی شامل ہے۔ مثال کے طور پر اقدار، تجربہ یا نقطہ نظر۔

بحث کے دوران زیادہ سے زیادہ دلچسپ وقت گزارنا۔

وہ مجموعی حکمت عملی یا مقاصد ہیں۔ وہاں پہنچنے میں بہت سی دوسری سرگرمیاں شامل ہوتی ہیں جو لمحہ بہ لمحہ ہوتی رہتی ہیں۔ یہ باب اس کے بارے میں ہے۔ جو چیز سامنے رکھی گئی ہو اس کا فوری رد عمل، جواب یا ردعمل کیا ہے؟

کچھ بنیادی جوابات کا احاطہ پچھلے ابواب میں کیا جا چکا ہے۔

آپ جو کہا گیا ہے اس سے اتفاق کر سکتے ہیں۔ ہو سکتا ہے آپ پوری طرح متفق ہوں۔ آپ جزوی طور پر متفق ہو سکتے ہیں۔ آپ جو تجویز کی گئی ہے اس میں ترمیم سے اتفاق کر سکتے ہیں۔

جو کہا گیا ہے اس سے آپ اختلاف کر سکتے ہیں۔ آپ کو یہ ظاہر کرنا ہوگا کہ آپ کہاں ہیں۔

مختلف، آپ کیسے مختلف ہیں اور آپ کیوں مختلف ہیں۔ دوسرے فریق کو آپ کے فرق کی صحیح نوعیت جاننے کی ضرورت ہے۔

جو کہا گیا ہے اس سے آپ اختلاف کر سکتے ہیں۔ آپ حقائق سے، اقدار کے ساتھ، تجربے کے ساتھ، نتائج کے ساتھ اور 'یقینیت' کے ساتھ اختلاف کر سکتے ہیں۔ ایک بار پھر آپ کو اختلاف کا نقطہ اور اختلاف کی وجوہات بتانے کی ضرورت ہے۔

آپ متبادل اور امکانات تجویز کر سکتے ہیں، یا تو پوری تجویز یا اس کے کچھ حصے کے لیے۔

آپ 'دلچسپی' کے نقطہ کی نشاندہی کر سکتے ہیں اور پھر اس نقطہ کو کھولنے کی کوشش کر سکتے ہیں۔
دلچسپی۔

آپ خلاصہ کر سکتے ہیں اور پھر وہی دہرا سکتے ہیں جو آپ کے خیال میں آپ نے سنا ہے۔

ان تمام پہلوؤں پر پچھلے ابواب میں غور کیا گیا ہے اور آئندہ بھی ہوگا۔

مستقبل کے ابواب میں نظر ثانی کی جائے گی۔
اس باب کا تعلق ردعمل کے دوسرے پہلوؤں سے ہے۔

وضاحت

دو لوگوں سے زیادہ احمقانہ چیزیں ہیں جو باہمی مقاصد پر بحث کرتے ہیں کیونکہ ہر ایک نے غلط سمجھا ہے کہ دوسرا شخص کیا کہہ رہا ہے۔ یہ توانائی کا ضیاع ہے۔ لہذا اگر تھوڑا سا بھی شک ہو تو آپ کو وضاحت طلب کرنے کی ضرورت ہے:

کیا یہ آپ نے کہا میں آپ کو یہ کہنا سمجھ رہا ہوں مجھے یقین نہیں ہے کہ میں آپ کی بات سمجھ گیا ہوں۔
کیا آپ اسے دہرا سکتے ہیں؟ کیا یہ صحیح ہے؟ ...

آپ نے جو کچھ کہا ہے اس کے بارے میں بالکل واضح نہیں ہوں۔ کیا آپ میرے لیے اسے واضح کر سکتے ہیں؟

کوئی بھی مقرر بات کرنا چاہتا ہے اور سمجھنا چاہتا ہے، اس لیے کسی کو کوئی اعتراض نہیں ہوتا کہ وہ کچھ دہرانے یا کچھ واضح کرنے کے لیے کہے۔ وضاحت مانگنے کا مطلب یہ نہیں کہ آپ بیوقوف ہیں۔ اس کے برعکس، آپ جو کچھ کہا جا رہا ہے اس میں آپ اتنی دلچسپی دکھا رہے ہیں کہ آپ اس بات کا یقین کرنا چاہتے ہیں کہ آپ نے اسے صحیح طور پر سمجھا ہے۔

وضاحت طلب کرنے میں آپ آسانی سے اس شخص کو دہرانے کے لیے کہہ سکتے ہیں، شاید آسان الفاظ میں، جو پہلے ہی کہا جا چکا ہے، یا آپ اپنا ورژن دے کر پوچھ سکتے ہیں کہ کیا یہ واقعی درست ہے۔

گیلیو واقعی آچھیریا کھونکے تین؟ کہہ رہے ہو...

سپورٹ

سپورٹ سادہ معاہدے سے بہت آگے جاتا ہے۔ معاہدے کو محض سر بلا کر یا 'ہاں' کے لفظ سے اشارہ کیا جا سکتا ہے۔

حمایت کا مطلب یہ ہے کہ آپ کچھ ایسی رائے پیش کرنے جا رہے ہیں جو درحقیقت کسی دوسرے شخص کی تجویز کو مضبوط بناتی ہے۔ اگر کوئی کہتا ہے کہ وہ بھوکا ہے، تو آپ اس بات سے اتفاق کر سکتے ہیں کہ وہ شخص شاید بھوکا ہے۔ اگر آپ اس شخص کو کھانا دیتے ہیں تو آپ محض اعتراف سے آگے بڑھ رہے ہیں۔

آپ اپنے تجربے سے کسی تجویز کی حمایت کر سکتے ہیں: 'میں آپ سے متفق ہوں۔ اسکولوں میں میرا تجربہ بالکل ایسا ہی رہا ہے۔ مثال کے طور پر '...آپ اپنے احساسات یا جذبات سے کسی تجویز کی حمایت کر سکتے ہیں: 'میں بالکل ایسا محسوس کرتا ہوں۔

جیسا کہ آپ کرتے ہیں ...

آپ اقدار یا اخلاقی اصولوں کے مشترکہ سیٹ سے تجویز کی حمایت کر سکتے ہیں: 'ہم ایک جیسی اقدار کا اشتراک کر سکتے ہیں اور اسی وجہ سے میں آپ سے اس بارے میں متفق ہوں ...'

آپ حقائق، اعداد و شمار اور اعدادوشمار سے تعاون کی پیشکش کر سکتے ہیں جن کے بارے میں آپ کو معلوم ہوتا ہے: 'ایسے اعداد و شمار موجود ہیں جو اس بات کی تائید کرتے ہیں جو آپ نے ابھی کہا ہے... آپ کہانیاں، مثالیں، کہانیاں پیش کر سکتے ہیں جو کہ سبھی اس تجویز کی حمایت کرتے ہیں۔ جو سامنے رکھا گیا ہے۔

آپ کو کیا کرنا چاہئے اگر آپ دلیل کی لائن سے متفق نہیں ہیں لیکن آپ کے پاس ثبوت ہیں جو دلیل کی اس لائن کی حمایت کرتے ہیں؟ کیا آپ کو عدالت میں وکیل کی طرح خاموش رہنا چاہیے؟

فطری رجحان خاموش رہنے کا ہوگا۔ جس چیز سے آپ متفق نہیں ہیں اس کے لیے حمایت کیوں پیش کرتے ہیں؟ یہاں ہم ایک اہم نکتے کی طرف آتے ہیں۔ یہ نقطہ کسی موضوع کی دیانتدارانہ تحقیق اور 'کیس بنانے' کے درمیان فرق ہے۔

'کیس بنانے' میں، جیسا کہ قانون کی عدالت میں ہے، آپ اپنا مقدمہ بناتے ہیں اور اس کا دفاع کرتے ہیں اور پھر آپ دوسرے فریق کے بنائے ہوئے کیس پر حملہ کرتے ہیں۔ صدیوں سے ہم نے اسے کسی موضوع کو دریافت کرنے کا بہترین طریقہ تسلیم کیا ہے۔ ایسا نہیں ہے۔ یہ قدیم اور خام ہے۔ ایک بہت بہتر طریقہ باب 8 میں متعارف کرایا گیا ہے۔

لہذا اگر آپ اس ثبوت کے بارے میں سوچتے ہیں جو دوسرے نقطہ نظر کی حمایت کرے گا، تو آپ ثبوت پیش کریں۔

فرض کریں کہ ایک اسپیکر اسٹورز میں سروس کے خراب معیار کی شکایت کر رہا ہے۔

آپ کہتے ہیں: 'اچھا دوسرے دن میں ایک دکان میں تھا اور...'

اس کے بعد آپ خوفناک سروس کی ایک کہانی سنائیں جو نقطہ نظر کی تائید کرتی ہے۔

تاہم، آپ نے مزید کہا: 'خراب سروس کی مثالیں موجود ہیں، لیکن مجموعی طور پر میرے خیال میں پچھلے دس سالوں میں سروس کے معیارات میں کافی اضافہ ہوا ہے۔'

مثالیں اور کہانیاں

مثالیں اور کہانیاں جو زیر بحث ہیں اس سے مطابقت رکھتی ہیں کسی بھی گفتگو میں زندگی اور حقیقت کو شامل کرتی ہیں۔ ایک ایسی گفتگو جو مکمل طور پر ایک تجربیدی فلسفیانہ سطح پر کی جاتی ہے بہت بورنگ ہو سکتی ہے۔

کہانیاں اس لحاظ سے کچھ ثابت نہیں کرتیں کہ اعدادوشمار کچھ ثابت کر سکتے ہیں۔ ایک کاروباری اور محنتی نوجوان کے بارے میں ایک کہانی یہ ثابت نہیں کرتی کہ تمام نوجوان کاروباری اور محنتی ہیں۔ اور نہ ہی یہ اس تجویز کو غلط ثابت کرتا ہے کہ زیادہ تر نوجوان سست ہیں اور صرف اچھا وقت گزارنا چاہتے ہیں۔ کہانیاں 'سویپنگ جنرلائزیشنز' پر حملہ کرنے کے لیے استعمال کی جا سکتی ہیں (یہاں اور یہاں دیکھیں)۔ 'تمام نوعمر سست ہیں' کو عام کرنا 'کچھ نوجوان سست لگتے ہیں' تک کم کیا جا سکتا ہے۔

کہانیوں کی جاندار اور 'حقیقت' کے علاوہ، وہ امکان کی عکاسی کرتے ہیں۔ ایک ٹیچر نے بتایا کہ کس طرح ایک اسکولی بدمعاش 'سوچ' کو بطور ہنر (صرف تنقیدی سوچ ہی نہیں) کی براہ راست تعلیم سے مکمل طور پر بدل گیا تھا۔ میں نے استاد کو اس کا خط دیکھا۔ اس میں اس نے لکھا: 'میں سوچتا تھا کہ میں اب کچھ بھی نہیں کرتا

میں جانتا ہوں کہ میں سوچنے میں اچھا ہوں۔' (اور وہ تھا۔)
ایسی کہانی کچھ بھی 'ثابت' نہیں کرتی لیکن یہ ایک امکان کو واضح کرتی ہے۔ امکان یہ ہے کہ جو نوجوان اسکول کے معمول کے مضامین میں اچھے نہیں ہیں وہ بالکل بھی بیوقوف نہیں ہیں بلکہ ممکنہ طور پر اچھے سوچنے والے ہیں۔ ایک بار جب انہیں یہ احساس ہو جاتا ہے تو ان کی عزت نفس بڑھ جاتی ہے اور انہیں اب غنڈہ گردی کرنے کی ضرورت نہیں رہتی۔
کہانیاں اصولوں کی وضاحت کر سکتی ہیں - یہی وجہ ہے کہ بائبل میں تمثیلیں موجود ہیں۔

کسی نے ایک بار مجھے کچھ پیچیدہ حسابات کے بارے میں بتایا کہ یہ دیکھنے کے لیے کہ راکٹ کا ایندھن کتنا لوڈ کیا گیا ہے۔ ایک دن کسی نے کھڑکی میں ڈالنے کا مشورہ دیا تاکہ وہ ایندھن کی سطح دیکھ سکیں۔ اصول یہ ہے کہ کام کرنے کا ایک آسان اور زیادہ سیدھا طریقہ ہو سکتا ہے۔

میلیتس میں، قدیم یونان میں، خودکشیوں کی وبا پھیلی ہوئی تھی۔ نوجوان خواتین نے سنا کہ ان کے ایک دوست نے خودکشی کر لی ہے اور انہوں نے بھی ایسا ہی کیا۔ اس بسٹیریا کو سینپٹ میں ایک پرانے ساتھی نے روکا جس نے یہ قانون متعارف کرایا کہ ہر خودکشی کرنے والے کی لاش کو برہنہ حالت میں بازار میں لے جایا جائے گا۔ اس کہانی سے بہت سے اصول نکالے جا سکتے ہیں۔ ان میں سے ایک باطل کی اہمیت ہے۔

ذاتی تجربے کی مثالیں خاص طور پر طاقتور ہیں۔ جب میں آکسفورڈ میں روڈس کا ایک نوجوان سکالر تھا تو آپ کو ایک مخصوص وقت تک کالج میں واپس آنا تھا۔ اگر آپ لندن میں کسی پارٹی میں گئے اور دیر سے واپس آئے تو آپ کو کالج میں داخل ہونا پڑے گا۔ ایک دھندلی رات میں لندن سے دیر سے واپس آیا۔ میں جانتا تھا کہ دو دیواروں پر چڑھنا ہے۔ چنانچہ میں دونوں دیواروں پر چڑھ گیا۔ میں نے خود کو دوبارہ باہر پایا۔ دھند میں میں ایک کونے میں اندر اور باہر چڑھ گیا تھا۔ لہذا جب آپ کو یقین ہو کہ آپ واضح اور درست کام کر رہے ہیں، تب بھی یہ جانچنے کے قابل ہے!

ایک فیکٹری میں پیکرز کے بارے میں ایک کہانی ہے جو پیکنگ کے عمل میں پرانے اخبارات کا استعمال کرتی تھی۔ مصیبت یہ تھی کہ کارکن پرانے اخبارات کے دلچسپ ٹکڑوں کو پڑھنے میں بہت زیادہ وقت صرف کرتے۔ انہوں نے نابینا پیکروں کو ملازمت دے کر مسئلہ حل کیا (اس لیے کہا جاتا ہے)۔

یہ یاد رکھنا ضروری ہے کہ کہانیاں کچھ ثابت نہیں کرتیں۔ لہذا طاقتور کہانیوں کا ایک سلسلہ کوئی بات ثابت نہیں کرتا۔ کہانیاں معاملات کو بیان کرتی ہیں اور امکانات بھی دکھاتی ہیں۔

تعمیر کریں۔

آپ کو وہ نقطہ پسند ہو سکتا ہے جو بنایا جا رہا ہے۔ نہ صرف آپ متفق ہیں اور معاون مواد فراہم کرنا چاہتے ہیں، بلکہ آپ اصل میں اس نکتے پر 'تعمیر' کرنا چاہتے ہیں۔

فرض کریں کہ کوئی 'نوجوانوں میں کامیابی کی ضرورت' کے بارے میں بات کر رہا ہے۔ اس نکتے کی تائید میں آپ یہ اعداد و شمار پیش کر سکتے ہیں کہ امریکہ میں 94 فیصد نوجوانوں نے کامیابی کو سب سے اہم چیز قرار دیا۔

ان کی زندگیوں میں۔

یہ حمایت ہے۔ پھر آپ اس نکتے پر استوار کریں اور یہ دیکھنے کی کوشش کریں کہ نوجوان اپنی کامیابی کا احساس کہاں سے حاصل کر سکتے ہیں۔ اگر ایک نوجوان کو تعلیمی یا کھیلوں کے شعبوں میں ہنر نہ دیا گیا اور وہ گٹار نہیں بجاتا تو کامیابی کہاں سے آتی؟ ایک ممکنہ علاقہ 'شوق' تھا۔ بوسکتا ہے کہ اسکول میں مشاغل کی حوصلہ افزائی اور ترقی کے لیے زیادہ سنجیدہ کوشش کی جا سکے۔

ہو سکتا ہے کوئی اور اس بارے میں بات کر رہا ہو کہ نوعمر کے لیے خود اعتمادی کتنی اہم ہے۔ آپ اتفاق کرتے ہیں اور پھر ایک نیا آئیڈیا پیش کر کے اس پر استوار کرتے ہیں۔ فرض کریں کہ ایک قاعدہ، یا تجاویز، اپنی جگہ موجود تھی جس کے تحت اسکول کے تمام پرنسپلوں کو اسکولوں سے فارغ التحصیل ہونے والے ہر بچے کے بارے میں 'کچھ مثبت بات' کرنے کی ضرورت تھی۔ ہو سکتا ہے کہ نوجوان مہربان، یا دوستانہ، یا وقت پر، یا مددگار تھا، یا لوگوں کو ہنسایا۔ اس کا مطلب یہ ہوگا کہ اساتذہ تعلیمی تقاضوں سے ہٹ کر مثبت پہلوؤں کو تلاش کرنا شروع کر دیں گے۔

توسیع کریں۔

ایک خیال تجویز کیا گیا ہے۔ آپ نہ صرف خیال کو قبول کرتے ہیں بلکہ اسے بڑھانے کی کوشش کرتے ہیں۔ خیال پیش کرنے والا شخص اس خیال کے مکمل امکانات کو محسوس نہیں کر سکتا، لہذا آپ اس شخص کو ان امکانات کو دیکھنے میں مدد کرتے ہیں۔ ایک بار پھر، یہ محض معاہدے سے بہت آگے ہے۔ خیال سے زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھانے کے لیے ایک تعاون پر مبنی کوشش ہے۔

شمالی اٹلی کے ویبیتو علاقے میں کہا جاتا ہے کہ ہر گیارہ افراد کے لیے ایک کاروبار ہے۔ یہ خطہ پوری یورپی یونین میں اقتصادی طور پر کامیاب ترین خطہ ہے۔ چھوٹے کاروبار قائم کرنے کا راز کیا ہے؟

مسائل میں سے ایک خطرہ ہے۔ کوئی تجویز کرتا ہے کہ کم سود والے قرضے (جو اٹلی میں استعمال ہوتے ہیں) لوگوں کو اپنا کاروبار قائم کرنے میں مدد فراہم کریں گے۔ آپ ایک اور آئیڈیا تجویز کر کے خطرے کو کم کرنے کی اس کوشش کو بڑھا سکتے ہیں۔ جب ایک چھوٹا کاروبار گر جاتا ہے، نقصانات کو ٹیکس کریڈٹ کے طور پر کسی دوسری کمپنی کو فروخت کیا جا سکتا ہے (جس کا ایک ہی فیلڈ میں ہونا ضروری نہیں ہے)۔ یہ ایک چھوٹا کاروبار قائم کرنے کے کچھ منفی پہلو کو دور کرتا ہے۔

آگے لے جانے

یہ واقعی 'کیا اگر' عمل کا ایک ورژن ہے۔

آپ تجویز کردہ آئیڈیا کو لیتے ہیں اور پھر اسے عملی طور پر اور مستقبل میں آگے بڑھائیں۔

یہ تجویز کیا جاتا ہے کہ الیکشن میں ہر ووٹر کا مثبت ووٹ اور منفی ووٹ دونوں ہونا چاہیے۔ منفی ووٹ 'کے خلاف' استعمال کیا جائے گا۔

امیدوار اور اس کا مطلب ہوگا: 'میں واقعی میں اس شخص کو حکومت میں نہیں چاہتا۔'
آپ عملی طور پر خیال کا تصور کرتے ہیں۔ انتہا پسندوں یا ظالموں کے لیے اقتدار میں آنا مشکل ہو سکتا ہے۔ ان کے حامی انہیں ووٹ دیں گے لیکن باقی سب انہیں منفی ووٹ دیں گے، جس سے مثبت ووٹ منسوخ ہو جائیں گے۔ ایک منفی اثر یہ ہو سکتا ہے کہ ایک پارٹی کے لوگ دوسری پارٹی کے سب سے زیادہ قابل شخص کو منفی ووٹ دیں گے۔

کسی چیز کو آگے لے جانے کا مطلب ہے تمام ممکنہ نتائج اور منظرناموں کو دیکھنا۔ یہ ایک حقیقی کھوج ہے نہ صرف ان پہلوؤں کی تلاش ہے جو نقطہ نظر کی حمایت کرتے ہیں۔

میں نے ایک بار مشورہ دیا تھا کہ مشرق وسطیٰ میں منگل کو تشدد سے پاک دن قرار دیا جائے گا۔ اس کا مطلب یہ ہوگا کہ لوگ منگل کو آرام کر سکتے ہیں اور منگل کا انتظار کریں گے۔ پھر وہ پوچھنے لگیں گے کہ ہر دن منگل کی طرح کیوں نہیں ہوتا اور امن کا حوصلہ بڑھایا جاتا۔ خیال کی ایک نظیر بھی موجود ہے۔ محمد ﷺ کے زمانے میں ہفتے میں ایک دن 'جنگ سے پاک' قرار دیا گیا اور اس دن آپ اونٹوں کی خرید و فروخت اور دیگر کاروبار کرتے تھے۔

ان تمام تجاویز میں ایک دلیل 'جنگ' کے بجائے تعاون پر مبنی ریسرچ کی روح ہے۔

ترمیم کریں۔

آپ پیش کردہ تجویز میں ترمیم کرنے کی پیشکش کر سکتے ہیں جو آپ کو پسند نہیں ہیں اور اس طرح تجویز کو آپ کے لیے زیادہ قابل قبول بنائیں۔ آپ اس تجویز میں ترمیم کر سکتے ہیں تاکہ آپ کے اندر موجود خامیوں اور خامیوں کو دور کیا جا سکے۔ آپ تجویز کو مزید مضبوط بنانے کے لیے اس میں ترمیم کر سکتے ہیں۔

ترمیم کی سب سے آسان شکلوں میں سے ایک یہ ہے کہ ایک وسیع عام کو کم مطلق بیان تک کم کرنے کی کوشش کی جائے (یہاں اور یہاں دیکھیں)۔ مثال کے طور پر: تمام جنسی مجرموں کو کاسٹ کیا جانا چاہئے۔

اس میں ترمیم کی جا سکتی ہے: کچھ جنسی مجرموں کے بارمونل علاج کی تحقیقات کے لیے ایک جگہ ہو سکتی ہے۔

میں نے ایک بار شمالی آئرلینڈ میں ایک دلچسپ خیال پیش کیا۔ تجویز یہ تھی کہ جب کوئی سیاسی جماعت الیکشن ہارے تو ہارنے والی پارٹی کو ووٹ دینے والے 10 فیصد کم انکم ٹیکس ادا کریں گے۔ منطق یہ ہے کہ اگر جیتنے والے ووٹرز کو ان کی پسند کی حکومت کے مطابق حکومت کرنی تھی تو ہارنے والوں کو کم ٹیکس دے کر معاوضہ دیا جائے گا! تاہم، ووٹر رجسٹریشن کی ضرورت ہوگی۔ اس خیال کو اچھی طرح سے پذیرائی نہیں ملی کیونکہ یونینسٹ، جو عام طور پر اسمبلی کی اکثریت بناتے ہیں، یہ نہیں دیکھتے تھے کہ دوسروں کو کیوں معاوضہ دیا جائے۔

اب اس خیال کو مزید عملی اور زیادہ بنانے کے لیے اس میں ترمیم کی جا سکتی ہے۔

قابل قبول ٹیکس کے فرق کی سطح کو تبدیل کیا جا سکتا ہے۔ یہ نظام صرف اس صورت میں استعمال کیا جا سکتا ہے جب ایک ہی پارٹی دو سے زیادہ مدت تک اقتدار میں رہی ہو۔
یہ آپ کے خیال ' اور 'میرے خیال ' کا معاملہ نہیں ہے۔ ایک بار جب کوئی آئیڈیا سامنے آجاتا ہے تو اسے مشترکہ طور پر تیار اور بہتر کرنا ہوتا ہے۔ اس سے دونوں فریق فائدہ اٹھاتے ہیں۔

خلاصہ کا جواب کیسے دیں۔

1. کسی بھی گفتگو کا مجموعی مقصد متفق ہونا، اختلاف کرنا، فرق پر اتفاق کرنا ہو سکتا ہے - اور ایک خوشگوار اور دلچسپ گفتگو کرنا۔

2. اگر آپ کو اس کے بارے میں کوئی شک ہے جو کہا گیا ہے، تو یہ ہے۔

وضاحت طلب کرنا ضروری ہے۔ غلط فہمی اور اختلافی مقاصد پر بحث کرنا وقت اور توانائی کا ضیاع ہے۔

3. حمایت معاہدے سے بالاتر ہے۔ آپ کسی ایسے نکتے کی حمایت کر سکتے ہیں جو اعداد و شمار سے، آپ کے اپنے تجربے سے، قدروں کے مشترکہ سیٹ سے بنایا گیا ہو وغیرہ۔

4. کہانیاں، مثالیں اور کہانیاں بحث میں جاندار اور حقیقت کا اضافہ کرتی ہیں۔ وہ آپ کے اپنے تجربے کی کہانیاں ہو سکتی ہیں یا وہ کہانیاں جو آپ نے سنی ہیں اور جو آپ کو متعلقہ سمجھتی ہیں۔

5. کہانیاں کچھ بھی 'ثابت' نہیں کرتی ہیں سوائے عام کرنے کے (استثناات دکھا کر)۔

6. کہانیاں اصولوں، عمل اور امکانات کو بیان کرتی ہیں۔ اے

جس عمل کی وضاحت کرنا پیچیدہ ہو سکتا ہے اسے ایک سادہ کہانی سے واضح کیا جا سکتا ہے۔

7. ہو سکتا ہے کہ آپ کسی ایسے نکتے سے اتفاق کرنے کے بجائے آگے بڑھنا چاہیں جو بنایا گیا ہے۔ آپ اسے مزید آگے لے جانے کے لیے اس نکتے پر تعمیر کرنا چاہیں گے۔

8. آپ کسی تجویز کو بڑھا کر اور تجویز کو بڑھا کر بڑھانا چاہیں گے۔

9. آپ تصور کر سکتے ہیں کہ کسی خیال کو حقیقی دنیا میں عملی جامہ پہنایا جا رہا ہے۔ آپ دیکھتے ہیں کہ کیا ہو سکتا ہے اور جو کچھ آپ دیکھتے ہیں اس کی وضاحت کریں: مثبت اور منفی دونوں معنوں میں۔

10. آپ کسی خیال کو مزید قابل قبول بنانے کے لیے اس میں ترمیم کرنا چاہیں گے۔ خود، مضبوط یا زیادہ عملی۔

11. ایک بار کوئی آئیڈیا ابھرنے کے بعد یہ 'آپ کے آئیڈیا' یا 'میرے آئیڈیا' کا معاملہ نہیں رہتا بلکہ ایک آئیڈیا کو بہتر اور جانچنا ہے۔

12. دلیل کی معمول کی 'جنگ' کی بجائے مشترکہ کوشش کی جا رہی ہے۔

موضوع کو دریافت کریں۔

6 سننے کا طریقہ

ایک اچھا سننے والا تقریباً اتنا ہی پرکشش ہوتا ہے جتنا کہ اچھا بولنے والا۔ اگر آپ سننا نہیں جانتے تو آپ خوبصورت دماغ نہیں رکھ سکتے۔

ایک اچھا سننے والا ظاہر کرتا ہے کہ وہ جو کچھ کہا جا رہا ہے اس پر توجہ دے رہا ہے۔

ایک اچھا سامع بولنے والے کا احترام کرتا ہے۔

ایک اچھا سننے والا یہ ظاہر کرتا ہے کہ وہ یا وہ جس چیز میں حقیقی طور پر دلچسپی رکھتا ہے۔

سننا ہے

ایک اچھا سننے والا جو کچھ سنا جاتا ہے اس کی قدر کرتا ہے اور یہ ظاہر کرتا ہے کہ اسے مل رہا ہے۔
قدر۔

مندرجہ بالا تمام چیزوں کا تعلق حقیقی رویوں سے ہے نہ کہ صرف دکھاوے کے رویوں سے۔

جب تک آپ ہر وقت بات نہیں کرتے، آپ کو سننا پڑے گا۔

لہذا، اسے اچھی طرح سے کریں اور سننے سے زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھائیں۔

بے صبری

سننے والے کے مقابلے میں کچھ چیزیں بدصورت ہوتی ہیں جو سننا نہیں چاہتا اور صرف اس لمحے کا انتظار کرتا ہے جب وہ بول سکتا ہے۔ یہ بے صبری عموماً بہت دکھائی دیتی ہے اور بولنے والے کے لیے ناگوار ہوتی ہے۔

اگر آپ کسی اور کی بات نہیں سننا چاہتے تو کوئی آپ کی بات کیوں سننا چاہے؟

آپ محسوس کر سکتے ہیں کہ آپ کو کیا کہنا ہے اس سے زیادہ اہم ہے۔

دوسروں کو کہنا ہے - لیکن یہ شاید دوسروں کی طرف سے اشتراک کردہ نقطہ نظر نہیں ہے۔

لہذا غور اور توجہ سے سنیں اور آپ کو اس سے زیادہ قیمت ملنی چاہیے۔

آپ صرف اپنی بات کرنے کے موقع کا بے صبری سے انتظار کر رہے ہیں۔

قدر حاصل کرنا

اگر آپ غور اور توجہ سے سنیں گے تو آپ کو بات کرنے سے زیادہ سننے کی قدر ملے گی۔

بات کرنے سے یہ ظاہر ہو سکتا ہے کہ آپ کتنے ہوشیار ہیں۔ بات کرنے سے دوسروں کو آپ کے خیالات کا قائل کیا جا سکتا ہے۔ بات کرنے سے آپ کو اپنی سوچ کو واضح کرنے میں مدد مل سکتی ہے۔ لیکن بات کرنا شاذ و نادر ہی آپ کو کچھ نیا دیتا ہے۔ دوسری طرف، سننا آپ کو نئے آئیڈیاز دے سکتا ہے - اگر آپ انہیں حاصل کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔

ایسی معلومات ہو سکتی ہیں جو آپ کو معلوم نہ ہوں۔ مثال کے طور پر، آپ یہ جان سکتے ہیں کہ کچھ ممالک سڑک کے دائیں طرف اور کچھ سڑک کے بائیں طرف کیوں چلاتے ہیں۔

نئے حقائق ہو سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر اعدادوشمار دے جا سکتے ہیں۔ آپ ان کو قبول کرنے سے پہلے ایک سوال کے ساتھ ان کی جانچ کر سکتے ہیں۔ کیا آپ جانتے ہیں کہ امریکی فوجداری مقدمات میں سے 95 فیصد پلی بارگیننگ سے طے پاتے ہیں؟ کیا آپ جانتے ہیں کہ بہت سے ممالک میں سڑک حادثات میں شراب نوشی کے مقابلے ڈرائیور کے سو جانے سے زیادہ لوگ مارے جاتے ہیں؟

ہوسکتا ہے کہ کوئی نقطہ نظر آپ نے پہلے نہ سنا ہو۔ تمباکو نوشی کرنے والے اپنے پنشن کا حصہ اسی طرح ادا کرتے ہیں جیسے ہر کوئی۔ لیکن تمباکو نوشی کرنے والے اکثر کم زندگی گزارتے ہیں (سگریٹ نوشی کی حد کے لحاظ سے آٹھ سال کم تک)۔ اس لیے تمباکو نوشی کرنے والے اکثر وہ پوری پنشن نہیں نکالتے جس میں انہوں نے حصہ ڈالا ہے۔ لہذا تمباکو نوشی غیر تمباکو نوشی کرنے والوں کو سبسڈی دے رہے ہیں - جو کہ ان کے لیے بہت پرہیزگاری ہے۔

نئی بصیرتیں اور ادراکات ہو سکتے ہیں۔ امریکہ میں جاپان کے مقابلے میں فی سر آبادی کے 27 گنا زیادہ وکیل ہیں۔ قانون یونیورسٹیوں میں سب سے زیادہ مقبول فیکلٹیوں میں سے ایک ہے۔ جاپان میں وکلاء کی کل تعداد جو پریکٹس کرنے کی اجازت دی گئی ہے وہ خود قانون کے ذریعہ محدود ہے۔ امریکہ میں اتنے وکیل کیوں؟ قانون کو ایک عام مقصد کی اہلیت کے طور پر دیکھا جاتا ہے جو دونوں بیک اپ کے طور پر کام کرتا ہے اور آپ کو دوسری چیزیں کرنے کی بھی اجازت دیتا ہے۔ یہ بھی ہو سکتا ہے کہ ذہین نوجوان جو ذہنی طور پر چیلنجنگ پیشہ چاہتے ہیں لیکن ریاضی کو پسند نہیں کرتے وہ قانون میں داخل ہو جاتے ہیں۔ قانون ان چند پیشوں میں سے ایک ہے جو گیٹ وے کی ضرورت کے طور پر ریاضی میں اعلیٰ مہارت کا مطالبہ نہیں کرتے ہیں۔

آپ نئے، متبادل تصورات حاصل کر سکتے ہیں۔ ہو سکتا ہے کہ آپ نے ہمیشہ کسی چیز کو ایک ہی انداز میں دیکھا ہو اور سننے کے ذریعے آپ کو معلوم ہو کہ اسی چیز کو دیکھنے کا ایک اور طریقہ بھی ہے۔ شاید آپ ریٹائرمنٹ کو آرام کرنے کا وقت سمجھتے ہیں۔ نیا خیال یہ ہے کہ، اس کے برعکس، یہ اور بھی زیادہ سرگرمی کا وقت ہے - لیکن وہ کام کرنا جو آپ ہمیشہ سے کرنا چاہتے ہیں اور کرنے کے قابل نہیں ہیں۔ ہو سکتا ہے آپ نے کسی شخص کی بدتمیزی کو جارحیت کے طور پر سمجھا ہو اور پھر اسے عدم تحفظ کا پردہ سمجھیں۔

آپ کو یہ دیکھنے میں قدر مل سکتی ہے کہ کس طرح ایک نقطہ نظر، جو آپ کے اپنے سے بالکل مختلف ہے، کو عقلی طور پر اکٹھا کیا جاتا ہے۔ آپ کسی ایسے شخص کو سن سکتے ہیں جو حقیقی طور پر یقین رکھتا ہے کہ زندگی کو ہر قیمت پر طول دینا وسائل کا اچھا استعمال نہیں ہے۔ کہا جاتا ہے کہ امریکہ میں صحت کی دیکھ بھال کے اخراجات کا تقریباً 75 فیصد زندگی کے آخری مہینے میں خرچ ہوتا ہے۔ آپ اسقاط حمل کے حوالے سے 'حامی انتخاب' اور 'زندگی کے حامی' خیالات سن سکتے ہیں۔

آپ کو یہ دریافت کرنے میں قدر مل سکتی ہے کہ مختلف لوگوں کے لیے کیا اہمیت ہے۔
یہ اقدار کیا ہیں؟ وہ ان اقدار کو کیسے چلاتے ہیں؟
کسی کو بیرے تلاش کرنے کے لیے کیچڑ کو چھانتے ہوئے اور کوئی ساحل کے ساتھ ساتھ چلتے ہوئے ڈرفٹ ووڈ کو دیکھ
رہا ہے۔ بیرے کے متلاشی کو ایک بیرے کی تلاش کے لیے کافی کیچڑ سے گزرنا پڑتا ہے۔ لیکن وہ شخص جانتا ہے کہ بیرا کیسا
لگتا ہے اور وہ بیرے کی مارکیٹ ویلیو (یا سیل ویلیو) جانتا ہے۔ یہ معلوم قیمت کی چیزوں کو تلاش کرنے کے مترادف ہے۔

تاہم، سمندر کے کنارے چلنے والا شخص ڈرفٹ ووڈ کو دیکھ رہا ہے کہ وہ 'معروف قدر' کی تلاش نہیں کر رہا ہے۔ یہ
شخص ڈرفٹ ووڈ کی غیر معمولی شکل میں 'قدر تلاش کرتا ہے'، جو ایک اچھا لیمپ، یا واکنگ اسٹک بنا سکتا ہے۔

اس لیے قدر کی تعریف اور شناخت کی جا سکتی ہے، یا یہ وہی چیز ہو سکتی ہے جو آپ کسی ایسی چیز
کے لیے لاتے ہیں جس سے قدر پیدا ہو۔ شاید آپ کے ذہن میں پہلے سے موجود کسی چیز کو ایک نئی قدر پیدا
کرنے کے لیے آپ کی سنائی دینے والی چیزوں کے ساتھ ڈال دیا جائے۔

نوٹس

استعمال ہونے والے الفاظ کو نوٹ کریں۔ خاص طور پر صفتوں کا خیال رکھیں۔
صفتیں تقریباً ہمیشہ سائیکس ہوتی ہیں۔ صفتیں آپ کو بتاتی ہیں کہ شخص معروضی حقیقت کے بجائے کیا
محسوس کرتا ہے۔ (یہاں دیکھیں۔)

یہ بہت بورنگ سفر تھا۔ (درحقیقت، مناظر خوبصورت تھے لیکن اس شخص نے یہ سب کچھ پہلے دیکھا تھا۔)

ریستوراں بہت پرکشش تھا۔ (حقیقت میں، ریستوراں بہت زیادہ شائستہ تھا اور
بلکہ بے ہودہ - کسی اور کی نظر میں۔)
وہ مغرور اور غافل ہے۔ (دراصل، وہ شخص شرمیلا اور محفوظ ہے۔)

جملے کے موڈ اور استعمال شدہ تشبیہات پر توجہ دیں۔ ان میں سے کچھ مستقبل میں خود کو استعمال کرنے کے لیے آپ
کے لیے کارآمد ثابت ہو سکتے ہیں۔

واپس دہرائیں۔

یہ سننے کا ایک بہت مفید حصہ ہے۔ آپ اسپیکر کو واپس دہراتے ہیں جو آپ کے خیال میں وہ شخص کہہ رہا ہے۔ اس
طرح کی تکرار اس بات کی نشاندہی کرتی ہے کہ آپ سمجھ گئے ہیں کہ کیا کہا گیا تھا۔ یہ آپ کے اپنے ذہن میں صورتحال
کو بھی واضح کرتا ہے۔ مثال کے طور پر:

میرا خیال ہے کہ میں نے آپ کو یہ کہتے سنا ہے کہ کساد بازاری طویل مدتی میں کاروبار کے لیے اچھی ہے۔
کیونکہ ناکارہ کاروبار مارے جاتے ہیں جس کی وجہ سے زیادہ مارکیٹ رہ جاتی ہے۔

کساد بازاری ختم ہونے پر موثر کاروبار۔ کیا یہ صحیح ہے؟
کیا آپ کہہ رہے ہیں کہ امریکہ شاید واحد صنعتی ملک ہے جو واقعی میں ہے۔
عزت اور کامیابی کی تعریف کرتے ہیں؟ کیا آپ یہ کہہ رہے ہیں کہ برطانیہ جیسے دوسرے ممالک میں
کامیابی کی خود بخود حسد ہے اور اسے نیچے لانے کی کوششیں کی جاتی ہیں؟
کیا میں نے آپ کا یہ کہنا سمجھا کہ عورتیں مردوں کے مقابلے بہتر ڈاکٹر بنا سکتی ہیں کیونکہ خواتین زیادہ
بدیہی ہوتی ہیں اور اس وجہ سے بہت سے عوامل کو مدنظر رکھنے کا امکان ہے؟

کیا آپ کا موقف ہے کہ جرم کی سزا میں اضافہ واقعی کوئی روک نہیں ہے اگر مجرموں کو لگتا ہے کہ ان کے
پکڑے جانے کا امکان بہت کم ہے؟

کیا آپ کہہ رہے ہیں کہ کوریائی تارکین وطن گروپ اچھی کارکردگی کا مظاہرہ کرتے ہیں کیونکہ ان کے پاس ایک ہے۔
'سیلف ہیلپ' گروپوں کا طاقتور ڈھانچہ جس کے ذریعے وہ ایک دوسرے کی مدد کرتے ہیں؟

جو کچھ سمجھا گیا ہے اس کا خلاصہ کرنا، مختصر کرنا، دوبارہ بیان کرنا اور فیڈ بیک کرنا اسپیکر کے لیے
چاپلوسی ہے، جو یہ جاننا چاہتا ہے کہ آیا اس کا پیغام موصول ہوا ہے یا نہیں۔

سوالات

سوالات سننے کا بہت حصہ ہیں۔ وہ توجہ اور دلچسپی ظاہر کرتے ہیں۔
وہ کچھ نکات کی مزید تلاش کی اجازت دیتے ہیں۔ وہ کسی بھی غلط فہمی کی وضاحت کی اجازت دیتے
ہیں۔ وہ اسپیکر کو ان نکات کی وضاحت کرنے کے قابل بناتے ہیں جو سننے والوں کے لیے دلچسپی کا باعث
معلوم ہوتے ہیں۔ ان کا استعمال چیزوں کو چیک کرنے کے لیے کیا جا سکتا ہے۔ مثال کے طور پر:

کیا وہ سرکاری اعداد و شمار ہیں یا بال پارک کا اندازہ؟
کیا مسٹر بارسلے نے واقعی آپ کی موجودگی میں یہ کہا تھا؟
آپ نے اسے اپنی آنکھوں سے دیکھا یا کسی کی کہی ہوئی بات پر آپ گزر رہے ہیں۔
تم؟
کیا یہ سائنسی حقیقت ہے؟

کیا اعداد و شمار درحقیقت تمباکو نوشی کرنے والوں کے بارے میں آپ کے بیان کی تائید کرتے ہیں؟

کیا یہ تمام عمر گروپوں پر لاگو ہوتا ہے یا صرف نوجوانوں پر (پہلے دی گئی سالگرہ کی وضاحت دیکھیں)؟

ان لوگوں کے مزید کتنے حادثات ہوں گے؟
اگر فرق صرف چند فیصد ہے تو یہ شماریاتی لحاظ سے اہم ہو سکتا ہے۔
لیکن زیادہ عملی قیمت نہیں ہے (جیسے انشورنس کے لیے زیادہ چارج کرنا)۔
اگر کوئی مقرر کہتا ہے، مثال کے طور پر: 'نیوزی لینڈ میں یہ پایا گیا ہے کہ شدید طور پر غیر فعال
خاندان کے بچوں کے مجرم بننے کے امکانات بڑھ جاتے ہیں،' تو یہ حیران کن نہیں ہوگا۔ اگر آپ پوچھتے ہیں کہ
بڑھے ہوئے موقع کی حد کیا ہے، تو آپ حیران رہ سکتے ہیں۔ ایسے بچے

ایسا لگتا ہے کہ مجرم بننے کے امکانات سو گنا زیادہ ہیں۔ یہ ایک بہت بڑی شخصیت ہے۔

مزید تفصیلات

آپ کسی ایسے نقطہ کے بارے میں مزید تفصیلات طلب کر سکتے ہیں جس میں خاص طور پر آپ کی دلچسپی ہو۔
مثال کے طور پر:

'کیا آپ مجھے ان کورین سیلف ہیلپ گروپس کے بارے میں مزید بتا سکتے ہیں؟ وہ کیسے کام کرتے ہیں؟' یہ
دلچسپی اور توجہ کو ظاہر کرتا ہے اور آپ کو اپنی سننے سے کہیں زیادہ قیمت حاصل کرنے کی اجازت دیتا ہے۔

ہو سکتا ہے کہ مقرر کوئی بات کرنے کی کوشش کر رہا ہو اور اس کے پاس یہ جاننے کا کوئی طریقہ نہیں ہے کہ اس
کی گفتگو کا کون سا حصہ اس کے سامعین کے لیے سب سے زیادہ دلچسپی کا حامل ہے۔ یہ سننے والوں پر منحصر ہے
کہ وہ مزید دلچسپ نکات کے بارے میں مزید تفصیلات حاصل کرنے کے لیے سوالات پوچھیں۔ ایک اور مثال کے طور پر:
'چین دنیا کا واحد ملک ہو سکتا ہے جہاں خواتین کی خودکشی کی شرح اب مردوں کی خودکشی کی شرح سے زیادہ ہے۔'
سوالات ہو سکتے ہیں:

کیا یہ حالیہ رجحان ہے؟

کیا اس کا تعلق فی خاندان کے ایک بچے سے ہے؟

کیا یہ تمام عمر گروپوں میں ہے؟

کیا سنگل اور شادی شدہ خواتین کے لیے اعداد و شمار یکساں ہیں؟

دو فوکس

جب آپ سنتے ہیں تو ہمیشہ کم از کم دو فوکس ہوتے ہیں۔

ہو سکتا ہے کہ بولنے والا کوئی نقطہ بنانے، رائے کا اظہار کرنے یا دلیل کا ایک رخ پیدا کرنے کی کوشش کر رہا ہو۔ آپ
کو اس پر توجہ دینے کی ضرورت ہے۔ اسپیکر کیا حاصل کرنے کی کوشش کر رہا ہے؟ اسپیکر یہ کتنی اچھی طرح سے
حاصل کر رہا ہے؟ کیا آپ اسپیکر کی بنیادی بات سے متفق ہیں؟ کیا اسپیکر قائل ہے؟

اسپیکر کے احترام کا مطلب یہ ہے کہ آپ وہی سن رہے ہیں جو اسپیکر 'کرنے کی کوشش کر رہا ہے'۔

ایک ہی وقت میں ایک دوسری توجہ ہے۔

ہم کہتے ہیں کہ آپ سڑک پر گاڑی چلا رہے ہیں اور آپ شہر 'B' جانا چاہتے ہیں۔

جب آپ گاڑی چلاتے ہیں تو آپ کسی پرانے گاؤں سے گزرتے ہیں یا آپ کسی تاریخی مقام سے گاڑی چلاتے ہیں۔ آپ
اس بات کو تلاش کرنا چھوڑ دیتے ہیں کہ آپ کی دلچسپی کس چیز نے پکڑی ہے۔

لہذا جب آپ سنتے ہیں تو، دوسری توجہ دلچسپی کے معاملات سے متعلق ہے جو آپ سنتے ہیں لیکن اس معاملے
سے براہ راست بہت کم مطابقت رکھتے ہیں جو اسپیکر بنانے کی کوشش کر رہا ہے۔ جب آپ کورین سیلف ہیلپ گروپس
کا حوالہ سنتے ہیں تو آپ ان کے بارے میں مزید جاننا چاہتے ہیں کیونکہ اس طرح کے سماجی ڈھانچے آپ کی دلچسپی
رکھتے ہیں۔

اگر آپ سنتے ہیں کہ حدیث میں نبی محمد (اپنے اقوال) میں 'سوچ' کے متعدد حوالہ جات ہیں تو آپ جاننا چاہیں گے کہ یہ حوالہ جات کیا ہیں۔

چال یہ ہے کہ اگر آپ سنتے سے پوری قدر حاصل کرنا چاہتے ہیں تو دونوں توجہ کو ذہن میں رکھیں۔ فرض کریں کہ آپ صرف مرکزی دلیل پر توجہ مرکوز کرتے ہیں۔ آخر میں آپ کو معلوم ہوا کہ آپ دلیل سے متفق نہیں ہیں۔ اگر آپ نے صرف دلیل پر توجہ مرکوز کی ہے تو آپ کو بہت کم فائدہ ہوا ہے۔ تاہم، اگر آپ نے جو کہا گیا ہے اس کے 'دلچسپی کے مواد' پر بھی توجہ مرکوز کی ہے، تو آپ نے اہم نئی معلومات، متبادل تصورات اور مختلف تجربات سیکھے ہوں گے (یہاں اور یہاں دیکھیں)۔

خلاصہ کیسے سنیں۔

1. سننے کی صلاحیت اور سننے سے لطف اندوز ہونا ایک خوبصورت ذہن کی نشوونما کا ایک اہم حصہ ہے۔

2. ایک اچھا سامع توجہ دیتا ہے اور جو کچھ کہا جا رہا ہے اس سے زیادہ سے زیادہ قیمت حاصل کرنے کی کوشش کرتا ہے۔ توجہ کے لیے دو توجہ مرکوز ہیں: وہ نکتہ جسے اسپیکر بنانے کی کوشش کر رہا ہے۔ اور جو کچھ کہا جا رہا ہے اس کی الگ قدر (اپنے طور پر)۔

3. سننے کا مطلب صرف اس وقت تک ہے صبری سے انتظار نہیں کرنا ہے جب تک کہ آپ خود بات نہ کر لیں۔

4. آپ کو نئی معلومات مل سکتی ہیں اور آپ سوالات کے ساتھ مزید معلومات کے لیے چہان بین کر سکتے ہیں۔

5. آپ کو ایک نیا نقطہ نظر مل سکتا ہے جو آپ کے سامنے نہیں آیا تھا۔ پہلے

6. نئی بصیرتیں اور ادراکات ہو سکتے ہیں جو متحرک ہیں۔

اسپیکر کی طرف سے۔

7. آپ کو یہ احساس ہو سکتا ہے کہ متبادل تصورات ہیں جو نئے ہیں۔

آپ کو

8. آپ اپنے نقطہ نظر سے بالکل مختلف نقطہ نظر کے پیچھے استدلال سیکھ سکتے ہیں۔

9. آپ سیکھ سکتے ہیں کہ لوگ ان اقدار کو کس طرح لاگو کرتے ہیں جو مختلف ہوتی ہیں۔

تمہارا اپنا۔

10. آپ کو استعمال کیے گئے الفاظ اور خاص طور پر ان صفتوں کو نوٹ کرنا چاہیے جو احساسات

کی نشاندہی کرتے ہیں۔

11. آپ کو اسپیکر کے سامنے وہی بات دہرانے کی عادت ڈالنی چاہیے جو آپ کے خیال میں آپ سمجھ گئے

ہیں۔ یہ مفید بھی ہے اور اہم بھی۔

12. آپ کو حقائق کی جانچ کرنے اور مزید پوچھنے کے لیے سوالات کا استعمال کرنا چاہیے۔

دلچسپی کے مقامات کے ارد گرد تفصیلات۔

7 سوالات

سوالات اہم ہیں کیونکہ وہ لوگوں کے درمیان بات چیت یا کسی بھی قسم کی بات چیت کے درمیان بات چیت کا ایک اہم ذریعہ ہیں (یہاں دیکھیں)۔

اگر ہمیں سوال کرنے کی اجازت نہ دی جائے تو دنیا کیسی ہوگی؟
یہ سوال آپ کسی سے بھی پوچھیں۔ اکثر لوگ جواب دیتے کہ زندگی بہت مشکل ہو گی۔ بات چیت کرنا مشکل ہوگا اور اگر دوسرے لوگ اس میں شامل ہوتے تو ہم جو چاہتے تھے اسے حاصل کرنا تقریباً ناممکن ہوگا۔

اصل جواب یہ ہے کہ اس سے تقریباً کوئی فرق نہیں پڑے گا۔
سوال صرف توجہ دلانے کا ایک طریقہ ہے۔ مثال کے طور پر: 'آپ کا نام کیا ہے؟' اس کا مطلب ہے: 'اپنے نام پر براہ راست توجہ!' یا

یہاں تک کہ، 'مجھے اپنا نام بتائیں۔'
'کون سا ملک کسی دوسرے ملک سے زیادہ چاکلیٹ کھاتا ہے؟' اس کا مطلب ہے: 'مختلف ممالک میں چاکلیٹ کھانے پر براہ راست توجہ دیں اور مجھے بتائیں کہ فہرست میں سب سے اوپر کون سا ہے۔'

لہذا ہم سوالات کا استعمال کرتے ہیں تاکہ کسی کو اس کی طرف توجہ دلائیں۔
کچھ ہم چاہتے ہیں یا جاننا چاہتے ہیں۔

یونانی فلسفی سقراط کو مانگنے میں بڑی شہرت حاصل تھی اور ہے۔
سوالات لیکن وہ کس قسم کے سوالات تھے؟

سقراط: اگر آپ اپنے بہترین کھلاڑی کا انتخاب کر رہے تھے تو کیا آپ اتفاق سے اس شخص کا انتخاب کریں گے؟ اگر آپ جہاز کے لیے بہترین نیویگیٹر کا انتخاب کر رہے تھے، تو کیا آپ اتفاقاً اس شخص کا انتخاب کریں گے؟

سننے والا: بالکل نہیں۔

سقراط: پھر ہم اپنے سیاستدانوں کو اتفاقاً کیوں چنتے ہیں (آخری دور میں)؟

سننے والے سے یہ کہنے کی توقع کی جاتی ہے کہ موقع سب سے زیادہ قابل لوگوں کو حاصل کرنے کا بہترین طریقہ نہیں ہے۔

یونانیوں نے موقع کو استعمال کرنے کی وجہ رشوت، بدعنوانی اور بدعنوانی سے بچنا تھا۔

دھڑے جن کا اینتھلیٹکس یا نیویگیشن سے کوئی تعلق نہیں ہے بلکہ ہر چیز کا سیاست سے تعلق ہے۔

سقراط نے بنیادی طور پر 'اہم سوالات' پوچھے۔ سننے والے نے قدم بہ قدم ایک سوال کا 'متوقع جواب' دیا اور یوں اسے اس نتیجے پر پہنچنا پڑا کہ سقراط نے سننے والے کی خواہش کی تھی۔

سقراط شاذ و نادر ہی کھلے سوالات پوچھتا تھا۔

ماہی گیری کے سوالات اور شوٹنگ کے سوالات

CORT پروگرام میں (یہاں دیکھیں) 'ماہی گیری کے سوالات' اور 'شوٹنگ سوالات' کے درمیان فرق کیا جاتا ہے۔

ایک شکاری بندوق لے کر نکلتا ہے۔ وہ ایک پرندے پر گولی چلاتا ہے۔ اس کے صرف دو ہی ممکنہ نتائج ہیں: وہ پرندے کو مارتا ہے یا وہ پرندے کو یاد کرتا ہے (معمولی ہٹ کو چھوڑ کر)۔ یہاں دو خصوصیات ہیں۔ ہم جانتے ہیں کہ آدمی کیا مقصد کر رہا ہے۔ ہم ممکنہ نتائج کی حد جانتے ہیں۔

ایک 'شوٹنگ سوال' میں، ہم ہدف کو جانتے ہیں۔ ہم ممکنہ نتائج کی حد بھی جانتے ہیں۔ 'ہاں' یا 'نہیں'۔ مثال کے طور پر:

کیا آپ آج صبح شاپنگ کرنے گئے تھے؟
کیا جارج ڈبلیو بش امریکہ کے چالیسویں صدر ہیں؟
آپ کورنیل گئے تھے، کیا آپ نہیں تھے؟

ان تمام سوالات کا جواب ایک سادہ سے 'ہاں' یا 'نہیں' میں دیا جا سکتا ہے۔ سائل کا یہی ارادہ ہے۔ شوٹنگ کے سوال کا ہمیشہ ہاں یا نہیں میں جواب دینے کے لیے ڈیزائن کیا جاتا ہے۔

شوٹنگ کے سوال کا بنیادی مقصد کسی چیز کی جانچ کرنا ہے، کہاں

جس چیز کی جانچ کی جانی ہے وہ ایک محدود رینج میں آتی ہے۔

اگر آپ جاننا چاہتے ہیں کہ کس مہینے میں کسی کی سالگرہ ہوئی تو آپ پوچھ سکتے ہیں: 'کیا آپ کی سالگرہ جنوری میں ہے؟' اگر آپ کو جواب نہیں ملتا ہے تو آپ پوچھیں گے: 'کیا آپ کی سالگرہ فروری میں ہے؟' اور اسی طرح سال کے تمام مہینوں میں جب تک آپ کو ہاں نہیں مل جاتی۔

یہ پوچھنا زیادہ کارآمد ہو سکتا ہے: 'کیا آپ کی سالگرہ سال کے پہلے چھ مہینوں میں آتی ہے؟' اگر جواب ہاں میں ہوتا تو آپ پوچھتے: 'کیا آپ کی سالگرہ سال کے پہلے تین مہینوں میں ہے؟' اس طرح درکار سوالات کی تعداد کافی حد تک کم ہو جائے گی۔

یقیناً یہ پوچھنا زیادہ آسان ہوگا: 'آپ کی سالگرہ کس مہینے میں آتی ہے؟' اب ہم 'ماہی گیری کے سوالات' کی طرف آتے ہیں۔ جب آپ مچھلی پکڑنے جاتے ہیں تو آپ ندی کے کنارے بیٹھتے ہیں اور اپنا چارہ ڈالتے ہیں۔ آپ بالکل نہیں جانتے کہ آپ کونسی مچھلی پکڑنے جا رہے ہیں یا آپ بالکل بھی کوئی مچھلی پکڑیں گے۔ یہ بہت زیادہ کھلا ہوا ہے۔

کسی خاص پرندے کو گولی مارنے سے زیادہ۔
لہذا، ماہی گیری کے سوالات کھلے ہوئے ہیں۔ سوال کرنے والا نہیں جانتا کہ کیا ہے۔
جواب دیا جائے گا۔ مثال کے طور پر:

امریکہ میں سب سے زیادہ مقبول لڑکی کا نام کیا ہے؟
سڈنی اولمپکس میں 100 میٹر ریس کس نے جیتی؟
سائنسائٹس کا بہترین علاج کیا ہے؟

تاہم، جوابات کی حد سوال کی نوعیت سے محدود ہے۔ مقبول ترین لڑکی کے نام کے بارے میں سوال کا جواب 'کارن فلیکس'
نہیں ہوتا۔

سوال پوچھنے والا شخص جواب جان سکتا ہے یا نہیں جانتا، یا اندازہ لگا سکتا ہے (میرے خیال میں ایسا ہی ہے)۔
جواب کبھی کبھی 'کوئی نہیں' ہو سکتا ہے لیکن یہ اب بھی شوٹنگ کے سوال سے مختلف ہے۔

ماہی گیری کا سوال: امریکہ کی خاتون صدر کون تھیں؟
جواب: کوئی خاتون صدر نہیں رہی۔

شوٹنگ سوال: کیا امریکہ کی کوئی خاتون صدر رہی ہیں؟

جواب: نہیں۔

اگر آپ کو شک ہے کہ آپ کے سوال کا جواب 'نہیں' ہو سکتا ہے تو آپ شوٹنگ کا سوال پوچھیں گے۔ اگر آپ کو اندازہ نہیں
تھا تو آپ ماہی گیری کا سوال پوچھیں گے۔
'امریکہ کے کتنے باپ بیٹے صدر ہو چکے ہیں؟ اور وہ کون تھے؟' اگر آپ بالکل جانتے ہیں کہ آپ کس چیز کی جانچ کرنا چاہتے
ہیں تو شوٹنگ کا سوال مناسب ہے۔ بصورت دیگر ماہی گیری کا سوال، کم از کم پہلے، زیادہ موثر ہے۔

'آپ جن اعداد و شمار کا حوالہ دے رہے ہیں اس کی تاریخ کیا ہے؟' یہ پوچھنے سے زیادہ موثر ہو سکتا ہے: 'کیا
یہ اعداد و شمار حالیہ ہیں؟'

ماخذ اور درستگی

سوالات کا واضح استعمال مثال کے طور پر اعداد و شمار، کہانیوں، رپورٹوں کے ماخذ اور صداقت کو جانچنا ہے۔ کیا کوئی
معروضی رپورٹ ہے جسے کوئی دیکھ سکتا ہے؟ اگر کوئی دلیل کچھ نکات پر منحصر ہے تو آپ کو ان نکات کا ماخذ چیک
کرنے کی ضرورت ہے۔ آپ کہہ سکتے ہیں: 'کیا یہ آپ کا براہ راست ذاتی تجربہ ہے یا آپ کسی اور کا حوالہ دے رہے ہیں؟'

معروضی پیمائش اور ذاتی رائے میں بڑا فرق ہے۔ یہاں تک کہ اگر آپ کو یقین ہے کہ ڈیٹا ایک سرکاری ذریعہ سے ہے، یہ ہمیشہ ایک سوال کے ساتھ چیک کرنے کے قابل ہے۔

مزید تفصیل

شاید سوالات کا سب سے زیادہ استعمال یہ ہے کہ کسی نقطہ کے بارے میں مزید تفصیل، یا وضاحت طلب کی جائے: 'کیا آپ مجھے اس کے بارے میں مزید بتا سکتے ہیں؟' معاملے کو مزید سمجھنے کے لیے آپ کو تفصیل کی ضرورت ہو سکتی ہے۔ مکمل طور پر آپ کو دلچسپی سے خالصتاً تفصیل کی ضرورت ہو سکتی ہے۔ جب اعداد و شمار دیے جاتے ہیں تو متعلقہ تفصیل جاننا ضروری ہو سکتا ہے۔ نمونہ کتنا بڑا تھا؟ کیا یہ مخلوط عمر کا گروپ تھا؟ کیا اعداد و شمار عمر اور جنس کے درمیان ہیں؟ سروے کیسے کیا گیا؟ یہ اعداد و شمار کو چیک کرنے کے لیے زیادہ نہیں ہے بلکہ اعداد و شمار سے مزید معلومات حاصل کرنے کے لیے زیادہ ہے۔

وضاحت

'کیا اس کے لیے کوئی وضاحت دی گئی ہے؟' اگر آپ کو پیشکش کی گئی ہے تو آپ سرکاری وضاحت طلب کر سکتے ہیں۔ آپ معلومات پیش کرنے والے شخص سے اس کی وضاحت کے لیے پوچھ سکتے ہیں۔ اس کے بعد آپ اپنی ممکنہ وضاحت پیش کرنے کے لیے آگے بڑھ سکتے ہیں۔ سائنس تمام مفروضوں کے بارے میں ہے، جو سمجھے جانے والے واقعات کی عارضی وضاحتیں ہیں۔

کبھی کبھی ایک وضاحت کی چھان بین کی گئی ہوگی اور درست ثابت ہوئی ہوگی۔ آپ کو یہ جاننے کی ضرورت ہے۔

متبادلات اور امکانات

'متبادل کیا ہیں؟' 'امکانات کیا ہیں؟'

متبادل اور امکانات کے چار درجے ہیں:

1. متبادل اور امکانات جن پر سرکاری طور پر غور کیا گیا ہے اور ان کی جانچ پڑتال کی گئی ہے۔

2. متبادل اور امکانات جو سرکاری ہیں لیکن ابھی تک نہیں ہوئے ہیں۔
چیک آؤٹ کیا

3. متبادل اور امکانات جو اسپیکر نے پیدا کیے ہیں لیکن
چیک آؤٹ نہیں کیا

4. وہ اضافی متبادل اور امکانات جو آپ، بطور سامع،

تجویز کر سکتے ہیں۔

امکانات پیدا کرنے کی صلاحیت بحث کو تقویت بخشتی ہے لیکن ہمیں اس یقین سے بھی آزاد کرتی ہے کہ کچھ 'ایسا ہی ہونا چاہیے' صرف اس لیے کہ ہم متبادل وضاحت کے بارے میں نہیں سوچ سکتے۔ (یہاں دیکھیں۔)

اسپیکر سے پوچھا جا سکتا ہے: 'کیا آپ اس امکان کو قبول کریں گے؟' بعض لوگوں کو اس بنیاد پر امکانات کی دشواری ہوتی ہے کہ اگر سب کچھ ممکن ہے تو کسی بھی فیصلے پر کیسے پہنچ سکتے ہیں؟ پھر بھی طریقہ کار کافی سیدھا ہے۔ 'غور' کے مرحلے میں آپ کو امکانات کو کھولنے کی ضرورت ہے۔ 'ایکشن' کے مرحلے میں آپ کو امکانات اور مخصوص اعمال تک محدود کرنے کی ضرورت ہے۔ آپ جلتی ہوئی عمارت کی چوٹی پر اس امید پر کھڑے نہیں ہوں گے کہ شاید بیٹ مین نیچے جھپٹ کر آپ کو بچا لے گا۔

ترمیم

ایک سننے والے کو اسپیکر کی طرف سے لی گئی انتہائی پوزیشن کے ساتھ مشکل ہو سکتی ہے۔ سننے والا تجویز کو مزید حقیقت پسندانہ اور زیادہ قابل قبول بنانے کے لیے اس میں ترمیم کرنا چاہتا ہے۔ وہ یا وہ کہہ سکتا ہے: 'کیا آپ اپنی تجویز میں اس ترمیم کو قبول کریں گے؟' کچھ بنیادی عناصر ہوسکتے ہیں جن میں اسپیکر بالکل بھی ترمیم نہیں کرنا چاہتا ہے۔ مثال کے طور پر، وہ چاہے گا کہ پولیس فورس نسلی اعتبار سے اتنی ہی متوازن ہو جتنی ان علاقوں میں جہاں فورس کام کرتی ہے۔ کیا اس کا مطلب یہ ہے کہ اس توازن کو حاصل کرنے کے لیے میرٹ کو ایک طرف رکھنا ہوگا؟ یہ براہ راست سوال کے طور پر پوچھا جا سکتا ہے۔ ایک ترمیم شدہ موقف یہ بھی ہے کہ 'میرٹ سمیت دیگر تمام چیزیں برابر ہوں تو نسلی توازن حاصل کرنے کی کوشش کی جائے۔ کیا آپ اس ورژن کو قبول کریں گے؟'

اسپیکر اس بنیاد پر اسے قبول نہیں کرسکتا ہے کہ اگر ترمیم کو قبول کرلیا جائے تو تعلیم اور ہنر کو بہتر بنانے کے لئے کوئی کوشش نہیں کی جائے گی۔
یا، 'کیا اس متبادل پر غور کیا گیا ہے؟'

متعدد انتخابی سوالات

سننے والا ایک سوال پوچھ سکتا ہے جس میں مقرر سے جوابات کی ایک محدود حد میں سے انتخاب کرنے کو کہا جاتا ہے۔ بہت سے مقررین اعتراض کریں گے اور دعویٰ کریں گے کہ جواب خانوں کے باہر، خانوں کے درمیان یا ایک سے زیادہ خانوں میں ہے۔

اس کے باوجود، وقتاً فوقتاً اس قسم کے سوال کو آزمانا مفید ہو سکتا ہے:
'آپ کے تجربے میں، کیا عورتیں کاروبار میں ہیں (a) مردوں سے زیادہ فیصلہ کن ہیں؛ (ب) مردوں سے کم فیصلہ کن؛ (ج) مردوں سے بالکل مختلف نہیں؟' اس کا جواب یہ ہو سکتا ہے کہ کوئی عمومی تصویر نہیں ہے بلکہ بہت زیادہ انفرادی تغیر ہے۔

ایک اور کثیر انتخابی سوال یہ ہو سکتا ہے: 'کیا آپ کہیں گے کہ دل کی بیماری کا تعلق ان عوامل میں سے کسی ایک سے بھی زیادہ ہے: (a) جینیات؛ (ب) نسل؛ (ج) طرز زندگی؛ (d) غذا؟'

اور دوسرا: 'مندرجہ ذیل موضوعات میں سے کس کا ذکر اکثر سیاستدان اپنے انتخابی وعدوں میں کرتے ہیں: (a) صحت؛ (ب) تعلیم؛ (ج) ٹیکس (d) روزگار؛ (e) اقتصادی ترقی؛ (f) جرم؟' اس کا جواب ہے 'تعلیم' اور تقریباً ہر امریکی صدر اپنے آپ کو 'تعلیمی صدر' ہونے کا اعلان کرتا ہے۔

کیا آپ کہیں گے کہ یہ معاشی عوامل تھے یا سماجی عوامل جنہوں نے نوعمروں میں جرائم کو جنم دیا؟

قدریں

لوگ اقدار کی بات کرنا پسند نہیں کرتے۔ یہ فرض کیا جاتا ہے کہ وہ ظاہر ہیں۔ یہ فرض کیا جاتا ہے کہ ہر کوئی ایک جیسی بنیادی اقدار کا اشتراک کرتا ہے - مثال کے طور پر آزادی۔ اقدار نجی ہیں اور اقدار کے بارے میں بات کرنا کچھ ایسا ہی ہے جیسے جنسی کے بارے میں بات کرنا۔

ہوسکتا ہے کہ آپ کو کوئی جواب نہ ملے لیکن یہ پوچھنا ممکن ہے کہ جب کوئی تجویز پیش کی جاتی ہے تو کون سی اقدار استعمال ہوتی ہیں: 'جیل اور سزا کے بارے میں آپ کے خیال میں آپ کی کلیدی اقدار کیا ہیں؟'

پیش کی جانے والی اقدار میں شامل ہو سکتے ہیں: انصاف؛ معاشرے کی حفاظت؛ روک تھام بحالی؛ مجرموں کی بحالی؛ معاشرے کی قیمت اگلا سوال درجہ بندی کے بارے میں پوچھ سکتا ہے - کون سی اقدار پہلے آتی ہیں؟ غالب اقدار کون سی ہیں؟

اقدار کے بارے میں سوالات کو ایک سے زیادہ انتخابی سوالات کے طور پر رکھا جا سکتا ہے: 'دہشت گردی کے حوالے سے انتہائی حساسیت کے دور میں، کس قدر کو پہلے آنا چاہیے: معاشرے میں معصوم لوگوں کا تحفظ یا انفرادی انسانی حقوق؟' یا: 'کون سا زیادہ اہم ہے، زیادہ اچھا یا انفرادی اخلاقی اصول (کیا جھوٹ بولنا جائز ہے اگر اس کا نتیجہ زیادہ اچھا ہو؟)؟'

آپ کی سوچ کی بنیاد؟

یہ ایک اہم سوال ہے۔ کوئی تجویز پیش کر رہا ہے۔ سننے والا سنتا اور سمجھتا ہے کہ کیا کہا جا رہا ہے۔ پھر سننے والا پوچھتا ہے: 'آپ کی سوچ (آپ کے احساسات، آپ کا فیصلہ، آپ کی تجویز) کی بنیاد کیا ہے؟'

اسپیکر محسوس کر سکتا ہے کہ اس نے پہلے ہی بنیاد واضح کر دی ہے۔ اسپیکر عمومیات میں بھی جواب دے سکتا ہے: (a) واضح وجہ؛ (ب) ذاتی تجربہ؛ (ج) عملیت پسندی؛ (d) کچھ کرنے کی ضرورت؛ (e) غصے کا احساس؛ (f) ہمدردی؛ (جی) انسانی اقدار

مزید سوالات کے ذریعے سامع اسپیکر بننے کی کوشش کر سکتا ہے۔

مزید واضح: کس چیز کے بارے میں غم و غصہ؟ ہمدردی کس کے لیے؟ کیا ذاتی تجربہ؟ کچھ کرنے کی کیا ضرورت ہے؟

سوالات کا خلاصہ

1. سوالات کسی بھی گفتگو یا بحث میں بات چیت کا ایک اہم ذریعہ ہیں۔ سامعین کو سوال پوچھنے کی کوشش کرنی چاہیے۔
2. ایک سوال کسی معاملے کی طرف توجہ دلانے کا ایک طریقہ ہے۔ سوال کسی چیز کا مطالبہ کرنے کا ایک شائستہ طریقہ ہے۔
3. 'شوٹنگ سوال' کے ساتھ، آپ جانتے ہیں کہ آپ کو جو جواب ملے گا وہ 'ہاں' یا 'نہیں' ہے۔ اس طرح کے سوال چیزوں کو چیک کرنے کے لیے استعمال ہوتے ہیں۔
4. ایک 'ماہی گیری کا سوال' زیادہ کھلا ہوا ہے۔ آپ نہیں جانتے کہ آپ کو کیا جواب ملے گا سوائے اس کے کہ اس کا تعلق سوال سے ہوگا۔
5. ایک سوال پوچھنے والا شخص جواب دے سکتا ہے، جواب نہیں جانتا، اندازہ لگا سکتا ہے یا سوال کو چیلنج کر سکتا ہے۔
6. سوالات کی درستگی اور معلومات کے ماخذ کو چیلنج کرنے کے لیے ضروری ہیں جو دلیل کی حمایت کے لیے استعمال کیے جا رہے ہیں۔
7. مزید تفصیل اور وضاحت طلب کرنے کے لیے سوالات بھی ضروری ہیں۔
8. ایک نقطہ کے ارد گرد۔
8. آپ وضاحت طلب کر سکتے ہیں چاہے وہ سرکاری ہو یا ذاتی۔
9. آپ متبادل اور امکانات کی درخواست کر سکتے ہیں اور اس کی تصدیق کر سکتے ہیں۔
10. آپ اپنی تجاویز معنی خیز ہیں۔
10. آپ چیک کر سکتے ہیں کہ آیا آپ کی پیش کردہ پوزیشن میں ترمیم قابل قبول ہے۔
11. آپ ایک سوال کو ایک سے زیادہ انتخاب والے سوال کے طور پر بنا سکتے ہیں۔
12. آپ زیر استعمال اقدار اور جو تجویز کیا جا رہا ہے اس کی بنیادی بنیاد کے بارے میں پوچھ سکتے ہیں۔ آپ کی سوچ کی بنیاد کیا ہے؟

8 متوازی سوچ - چھ ٹوپیاں

تقریباً دو ہزار چار سو سال سے ہم سوچنے کے طریقے کے طور پر دلیل سے مطمئن ہیں۔ یہ طریقہ یونانی گینگ آف تھری نے ڈیزائن کیا تھا: سقراط، افلاطون اور ارسطو۔

دلیل ایک بہترین طریقہ ہے اور اس نے ہماری اچھی خدمت کی ہے۔ ایک ہی وقت میں، جیسا کہ ہم نے دیکھا ہے، یہ غیر نفیس ہے۔ ہر فریق ایک 'کیس' بناتا ہے اور پھر اس کیس کا دفاع کرنے اور دوسرے 'کیس' کو غلط ثابت کرنے کی کوشش کرتا ہے۔ یہ مختصراً کہتا ہے: 'میں صحیح ہوں اور تم غلط۔' (باب 5 بھی دیکھیں۔)

دلیل میں حوصلہ زیادہ ہو سکتا ہے کیونکہ یہ ایک جارحانہ محرک ہے۔ موضوع کی اصل کھوج کم ہے۔ جیسا کہ باب 2 میں ذکر کیا گیا ہے، عدالت کی عدالت میں پراسیکیوٹر ان نکات کا ذکر نہیں کرے گا جو دفاعی کیس میں مدد کرتے ہیں اور یقینی طور پر انہیں تلاش کرنے کی کوشش نہیں کریں گے۔ دفاعی وکیل کے لیے بھی ایسا ہی ہے۔

ہم دلیل کا استعمال اس لیے نہیں کرتے کہ ہمارے خیال میں یہ ایک ایسا شاندار طریقہ ہے۔ بلکہ اس لیے کہ ہم کوئی دوسرا طریقہ نہیں جانتے۔

1985 میں میں نے 'متوازی سوچ' کا متبادل طریقہ ڈیزائن کیا، جو اب کاروبار اور تعلیم میں بڑے پیمانے پر استعمال ہوتا ہے: اسکول میں چار سال کے بچوں سے لے کر دنیا کی سب سے بڑی کارپوریشنوں میں سینئر ایگزیکٹوز تک۔ ایک کارپوریشن اپنے کثیر القومی پراجیکٹ کے مباحثوں پر تیس دن صرف کرتی تھی۔ متوازی سوچ کا استعمال کرتے ہوئے، وہ دو دن میں ایک ہی کام کرتے ہیں۔

ایک کان میں اجرت کے مذاکرات میں تین ہفتے لگتے تھے۔ متوازی سوچ کا استعمال کرتے ہوئے، وہ اب پینتالیس منٹ میں نتیجہ اخذ کر رہے ہیں۔ ایک اور موقع پر ایک یونین نے انتظامیہ سے کہا کہ انہوں نے مذاکرات سے انکار کر دیا جب تک کہ متوازی سوچ کا طریقہ استعمال نہ کیا جائے۔ ایم ڈی ایس، کینیڈا میں ایک کمپنی کا خیال ہے کہ انہوں نے متوازی سوچ کا استعمال کرتے ہوئے پہلے سال میں 20 ملین ڈالر کی بچت کی۔ یورپ کی سب سے بڑی کارپوریشن، سیمنز نے اندازہ لگایا کہ انہوں نے اس طریقہ کار کو استعمال کرتے ہوئے مصنوعات کی نشوونما کے وقت میں 50 فیصد کمی کی۔ امریکہ میں کچھ جج اپنے جیوریوں کو یہ طریقہ استعمال کرنے پر مجبور کر رہے ہیں۔ بہت امید افزا نتائج کے ساتھ۔

یہ طریقہ خاندانی بات چیت میں بڑے پیمانے پر استعمال ہوتا ہے کیونکہ یہ ہر ایک کی اجازت دیتا ہے۔

پارٹی اپنی سوچ کو آگے بڑھائے۔

متوازی سوچ 'انا سے چلنے والی' اور 'جنگ' سے بہت مختلف ہے۔

استدلال کا طریقہ۔ جو لوگ اس طریقہ کار کے عادی ہو چکے ہیں وہ دلیل کی طرف واپسی کو بہت قدیم سمجھتے ہیں۔

ایک اسکول میں عملے نے اس طریقہ کو اپنی گفتگو میں استعمال کیا اور ساتھ ہی ساتھ شاگردوں کو طریقہ سکھایا۔ ایک دن وہاں زائرین تھے جو اس طریقہ کو نہیں جانتے تھے، لہذا عملہ معمول کی دلیل پر واپس چلا گیا، اور یہ اطلاع دی کہ یہ دلیل اب خام اور غیر اطمینان بخش لگ رہی تھی۔

کوآپریٹو ایکسپلوریشن

تصور کریں کہ ایک مربع عمارت کے ارد گرد چار لوگ کھڑے ہیں۔ ہر شخص کو مختلف پہلو کا سامنا ہے۔ ہر شخص اس بات پر اصرار کرتا ہے کہ وہ جو دیکھتا ہے وہی عمارت کا صحیح منظر ہے۔ وہ واک ٹاکیز کے ذریعے بحث کرتے ہیں۔

متوازی سوچ میں ہر شخص عمارت کے ایک طرف چکر لگائے گا۔ اب وہ ہر ایک بیان کریں گے کہ انہوں نے کیا دیکھا۔ پھر وہ سب عمارت کے دوسری طرف گھومتے پھرتے اور جو کچھ انہوں نے دیکھا اسے دوبارہ بیان کرتے۔

تیسری طرف، اور پھر چوتھی طرف کے لئے ایک ہی طریقہ کار۔ لہذا، تمام فریق اس معاملے کو ایک ہی نقطہ نظر سے دیکھتے ہیں اور جو کچھ دیکھتے ہیں اسے بیان کرتے ہیں۔ آخر میں عمارت کی مکمل کھوج کی گئی ہے (معاملہ زیر بحث ہے)۔

کام کے طریقہ کار کے لیے یہ ضروری ہے کہ کسی بھی لمحے ہر کوئی ایک ہی سمت میں 'متوازی' دیکھ رہا ہو۔

دی سکس تھنکنگ ٹوپیاں

1985 میں میں نے بہتر سوچ کا سکس بیٹس طریقہ وضع کیا، ایک ایسا طریقہ جو آپ کو اپنی گفتگو کو بڑھانے اور ایک خوبصورت ذہن بنانے میں مدد دے گا۔

چھ رنگوں کی ٹوپوں کا استعارہ - سفید، سرخ، سیاہ، پیلا، سبز اور نیلا - مفکرین یا بحث کے اراکین کو سیدھ میں لانے کے لیے استعمال کیا جاتا ہے تاکہ وہ سب کسی بھی وقت ایک ہی سمت میں دیکھ رہے ہوں۔ یہ ضروری ہے کہ سب ایک ہی وقت میں ایک ہی ٹوپی پہنے ہوں۔ مختلف لوگوں کا مختلف ٹوپیاں پہننا بالکل غلط ہے۔

ٹوپیاں کیوں؟

آپ آسانی سے اور جان بوجھ کر ٹوپی پہن یا اتار سکتے ہیں۔

ٹوپوں کا سوچ کے ساتھ تعلق ہے - 'اپنی سوچ کی ٹوپی پہن لو' - ٹوپیاں کرداروں کی نشاندہی کرنے کے لیے استعمال کی جاتی ہیں - 'میری پولیس ٹوپی/میری والدین کی ٹوپی پہننا' وغیرہ۔

جسمانی ٹوپیاں ہونے کی ضرورت نہیں ہے۔ دنیا بھر کے بہت سے بورڈ رومز میں اب دیواروں پر ٹوپوں کے پوسٹر ہیں یا چھوٹی علامتی ٹوپیاں جو میز پر رکھی جا سکتی ہیں۔ ٹوپیاں، بہر حال، استعاراتی ہیں۔

سفید ٹوپی

سفید ٹوپی کاغذ اور کمپیوٹر پرنٹ آؤٹ کی تجویز کرتی ہے۔ سفید ٹوپی کا مطلب ہے 'معلومات'۔ جب سفید ٹوپی استعمال ہوتی ہے تو ہر کوئی معلومات پر توجہ مرکوز کرتا ہے۔

اب یہ معمول کی بات نہیں ہے کہ ایک شخص کچھ کہے اور دوسرا شخص اختلاف کرے۔ جب سفید ٹوپی استعمال میں ہوتی ہے، ہر کوئی معلومات پر توجہ مرکوز کر رہا ہوتا ہے -متوازی طور پر۔

ہم کیا جانتے ہیں؟

ہمیں کیا جاننے کی ضرورت ہے؟

کیا غائب ہے؟

ہمیں کون سے سوالات پوچھنے چاہئیں؟

ہم اپنی ضرورت کی معلومات کیسے حاصل کر سکتے ہیں؟

معلومات سخت حقائق سے لے کر، جن کی جانچ پڑتال کی جا سکتی ہے، نرم معلومات جیسے افواہوں اور ذاتی تجربے تک ہو سکتی ہے۔

اگر معلومات آپس میں متصادم ہیں تو دونوں ورژن ساتھ ساتھ نیچے رکھے جاتے ہیں۔

ایک دوسرے۔ مثال کے طور پر:

'نیویارک کے لیے آخری طیارہ 9.30 بجے روانہ ہوتا ہے'، اور 'نیویارک کے لیے آخری طیارہ 10.30 بجے روانہ ہوتا ہے'۔ دونوں ورژن نوٹ کیے گئے ہیں۔ جب یہ جانچنا ضروری ہو جاتا ہے کہ کون سا صحیح ہو سکتا ہے تو اس وقت یہ دیکھنے کی کوشش کی جاتی ہے کہ کون سا نسخہ درست ہے۔

اس میں شامل ہر فرد اب اس موضوع کو تلاش کرنے اور دستیاب معلومات اور مطلوبہ معلومات کو پیش کرنے کی پوری کوشش کر رہا ہے۔ اب یہ صرف ان معلومات کو تلاش کرنے کا معاملہ نہیں ہے جو آپ کے نقطہ نظر اور آپ کے کیس کے مطابق ہو۔

یہ ہر ایک سے 'شمال کی طرف دیکھنے' اور جو کچھ وہ دیکھتے ہیں اس کی اطلاع دینے کے مترادف نہیں ہے۔ اب ہر شخص کوشش کرتا ہے کہ وہ جو کچھ دیکھتا ہے اسے ممکن حد تک درست طریقے سے بیان کرے۔

سرخ ٹوپی

سرخ کو آگ اور گرم سمجھیں۔ سرخ ٹوپی جذبات، احساسات اور وجدان کی نمائندگی کرتی ہے۔

یہ ایک بہت اہم ٹوپی ہے۔ عام سوچ میں آپ کے احساسات اور جذبات کا اندر نہیں آنا چاہیے۔ یقیناً، جذبات اندر آتے ہیں - آپ انہیں محض منطق کا روپ دیتے ہیں۔ لہذا اگر جذبات کی اجازت نہیں ہے تو وہ پیش کردہ تمام سوچوں کو متاثر کرتے ہیں۔

سرخ ٹوپی جذبات اور احساس کی اجازت دیتی ہے۔ سرخ ٹوپی جذبات کو جائز بناتی ہے۔

اور انہیں ایک رسمی جگہ دیتا ہے:

مجھے یہ خیال بالکل پسند نہیں ہے۔

میرا احساس یہ ہے کہ یہ صرف کام نہیں کرے گا۔

میرا وجدان یہ ہے کہ قیمت بڑھانے سے مارکیٹ تباہ ہو جائے گی۔

میرا گٹ احساس ہے کہ یہ انتہائی خطرناک ہے۔

مجھے لگتا ہے کہ یہ وقت کا ضیاع ہے۔

ایک بہت اہم نکتہ یہ ہے کہ سرخ ٹوپی کے نیچے آپ کو اپنے 'احساسات' کی کوئی وجہ بتانے کی ضرورت نہیں

ہے۔ آپ صرف اپنے جذبات کا اظہار کریں۔ وہ آپ میں موجود ہیں۔ لہذا آپ ان کا اظہار کرتے ہیں۔ اس کی

وجہ یہ ہے کہ بہت سے معاملات میں احساسات کے پیچھے کی وجوہات واضح طور پر معلوم نہیں ہوتیں

(جیسا کہ وجدان میں) اور اس لیے لوگ اپنے جذبات کو سامنے نہیں لاتے اگر وہ وجوہات نہیں بتا سکتے، اس

لیے کوئی وجہ نہیں بتانی چاہیے۔ چاہے وجوہات معلوم ہیں

انترجشتھان میدان میں تجربے پر مبنی ہو سکتا ہے۔ مثال کے طور پر:

میرا وجدان یہ ہے کہ وہ کام کے لیے صحیح شخص ہے۔

میری بصیرت یہ ہے کہ اس منصوبے پر لاگت تیزی سے بڑھے گی۔

میرا وجدان یہ ہے کہ اس فیصلے کے پیچھے اندرونی دفتری سیاست ہے۔

میری بصیرت یہ ہے کہ اگلی سہ ماہی میں معیشت میں بہتری آنا شروع ہو جائے گی۔

انترجشتھان ایک پیچیدہ فیصلہ ہے۔ ہو سکتا ہے کہ مفکر ان تمام اجزا سے بھی واقف نہ ہو جو فیصلے میں

آتے ہیں۔ وجدان اکثر درست ہوتا ہے۔ لیکن ہمیشہ نہیں۔ جب انہوں نے عظیم آئن سٹائن کو ہائزن برگ کے غیر

یقینی اصول کے بارے میں بتایا تو آئن سٹائن نے جواب دیا کہ ان کی وجدان یہ تھی کہ فطرت اس طرح کام

نہیں کرتی اور 'خدا نے نرد نہیں کھیلا'۔ ایسا لگتا ہے کہ آئن اسٹائن کی وجدان غلط تھی۔

آخر میں وجدان صرف ذاتی تجربے اور ذاتی سوچ پر مبنی ہو سکتا ہے۔

بہر حال، وجدان ایک مفید جزو ہے، ایک مفید جز، سوچ میں۔ کچھ ایسے شعبے ہیں جہاں وجدان پر

فیصلے کرنے پڑتے ہیں کیونکہ اس کے علاوہ کوئی دوسرا راستہ نہیں ہے: 'میرا وجدان یہ ہے کہ یہ تجویز دونوں

فریقوں کے لیے قابل قبول نہیں ہوگی اور تنازعہ جاری رہے گا۔' یا: 'میری وجدان یہ ہے کہ یہ فیشن نہیں چلے

گا۔'

جب کسی چیز کو جانچنے کا کوئی دوسرا طریقہ نہیں ہوتا ہے تو پھر وجدان ایک اہم کردار ادا کرتا ہے۔

دوسرے اوقات میں انترجشتھان ایک جزو یا ایک عنصر ہوتا ہے جس کو مدنظر رکھا جائے۔

بلیک بیٹ

یہ عام رویے میں ٹوپیوں کا سب سے زیادہ استعمال ہوتا ہے۔ کالی ٹوپی 'تنقیدی سوچ' کی بنیاد ہے۔ لفظ

'تنقیدی' یونانی 'کریٹکوس' سے آیا ہے، جو

جج کا مطلب ہے، اور تنقیدی سوچ فیصلے کی سوچ ہے: کیا یہ صحیح ہے یا غلط؟ عام طور پر دلیل اور مغربی سوچ کی بنیاد کالی ٹوپی ہے۔

کالی ٹوپی ایک بہترین ٹوپی ہے اور شاید تمام ٹوپیوں میں سب سے زیادہ مفید ہے۔ کالی ٹوپی ہمیں غلط، غیر قانونی یا خطرناک کام کرنے سے روکتی ہے۔

میں سیاہ ٹوپی کے ساتھ 'احتیاط' کا لفظ استعمال کرنے کو ترجیح دیتا ہوں۔ دوسرے الفاظ ہو سکتے ہیں۔ 'محتاط' یا 'خطرے کی تشخیص' اور ہم خود سے پوچھ سکتے ہیں: 'کیا یہ مناسب ہے؟'

کیا یہ ہماری اقدار کے مطابق ہے؟

کیا یہ ہمارے وسائل کے مطابق ہے؟

کیا یہ ہماری حکمت عملی اور مقاصد کے مطابق ہے؟

کیا یہ ہماری صلاحیتوں کے مطابق ہے؟

کیونکہ کالی ٹوپی خطرات، خامیوں اور مسائل کی نشاندہی کر سکتی ہے، اس لیے یہ اسے 'خراب ٹوپی' نہیں بناتی۔ ایک ڈاکٹر جو بیماری کا علاج کرتا ہے اس لیے برا شخص نہیں ہوتا۔ ایک جہاز پر نظر رکھنے والا جو اشارہ کرتا ہے کہ آگے چٹانیں ہیں ایک بہترین شخص ہے۔

کالی ٹوپی کو مختلف طریقوں سے استعمال کیا جا سکتا ہے:

منطق میں غلطی کی نشاندہی کرنا (جس کی پیروی نہیں ہوتی (...غلطیوں اور کمزوریوں کی نشاندہی کرنے کے لیے غلط معلومات کی نشاندہی کرنا تاکہ ممکنہ مسائل کی نشاندہی کرنے کے لیے 'نیچے' کی نشاندہی کرنے کے لیے کوئی چیز کیوں موزوں نہیں ہے۔

عام طور پر سیاہ ٹوپی تمام 'احتیاط' پہلوؤں کا احاطہ کرتی ہے۔

پیلی ٹوپی

کالی ٹوپی دلیل اور دوسری جگہوں پر ہماری سوچ ثقافت کا بہت حصہ ہے۔ یہ بھی تعلیم کا بہت حصہ ہے۔ چونکہ تعلیم کا مقصد نوجوانوں کو یہ بتانا ہے کہ 'دنیا واقعی کیسی ہے'، اس لیے ضروری ہے کہ جب انہیں کچھ غلط ہوا ہو تو انہیں بتائیں۔

اس کے برعکس، پیلے رنگ کی ٹوپی کو تقریباً مکمل طور پر نظر انداز کیا جاتا ہے۔ پیلے رنگ کے نیچے

ٹوپی ہم اقدار، فوائد اور کیوں کچھ کام کرنا چاہئے تلاش کرتے ہیں۔

سوچ کے اس مثبت پہلو کو بڑی حد تک نظر انداز کیا جاتا ہے۔

ہمیں 'قدر کی حساسیت' کو فروغ دینے کی ضرورت ہے۔ اس کا مطلب ہے قدر کے لیے حساس ہونا۔ قدر کی حساسیت کے بغیر، تخلیقیت وقت کا ضیاع ہو سکتی ہے۔ میں تخلیقی میٹنگوں میں بیٹھا ہوں جہاں اچھے خیالات پیدا ہوئے، بلکہ لوگ بھی

خیالات پیدا کرنے والے اپنے خیالات کی پوری قدر نہیں دیکھ سکے۔
قدر کی حساسیت کا مطلب ہے کسی چیز کو اس میں اقدار تلاش کرنے کی نیت سے دیکھنا۔ ہم غلطی تلاش کرنے کے لیے بہت تیار ہیں - لیکن قدر تلاش کرنے کے لیے بالکل بھی تیار نہیں۔ تعصب مکمل طور پر منفی کی طرف ہے۔

پیلے رنگ کی ٹوپے کے تحت بڑی بصیرتیں ہو سکتی ہیں۔ لوگ اچانک ایسی اقدار دیکھتے ہیں جو انہوں نے پہلے کبھی نہیں دیکھی تھیں۔ اقدار کے بارے میں اچانک انکشافات ہو سکتے ہیں جو زیادہ واضح نہیں ہیں۔

پیلی ٹوپے پر کسی کو قیمت تلاش کرنے کی کوشش کرنے کی دعوت دیتی ہے۔
فرض کریں کہ کوئی شخص اس خیال کے خلاف ہے جو تجویز کیا گیا ہے۔
کالی ٹوپے کے نیچے وہ شخص اس خیال کے تمام خطرات اور نقصانات کی نشاندہی کرتا ہے۔ پھر پیلی ٹوپے کی باری ہے اور ہر ایک کو اقدار تلاش کرنی ہیں۔ اگر وہ شخص خیال میں کوئی قدر نہیں دیکھ سکتا لیکن باقی سب دیکھ سکتے ہیں، تو وہ شخص بیوقوف سمجھا جاتا ہے۔ اگر ہر کوئی قدر دیکھ سکتا ہے تو آپ قدر کیوں نہیں دیکھ سکتے؟ یہ دلیل سے بہت مختلف ہے، جہاں آپ اپنی پسند کے خیال میں قدر تلاش کرنے کے لیے بالکل بھی کوشش نہیں کرتے۔ پیلی ٹوپے کے نیچے ہر مفکر کو قدر تلاش کرنے کا چیلنج دیا جاتا ہے۔

دلیل میں آپ دلائل جیت کر دکھاتے ہیں، دوسرے نقطہ نظر پر حملہ کر کے اور اپنا دفاع کرتے ہیں۔ متوازی سوچ کے ساتھ آپ ہر ٹوپے کے نیچے بہتر کارکردگی کا مظاہرہ کرتے ہیں۔ لہذا کالی ٹوپے کے نیچے آپ کسی اور سے زیادہ احتیاط کے نکات کے بارے میں سوچتے ہیں، اور پیلے رنگ کی ٹوپے کے نیچے آپ کسی اور کے مقابلے میں زیادہ ویلیو پوائنٹس کے بارے میں سوچتے ہیں۔ اس طرح دستیاب دماغی طاقت اس موضوع کو دیانتداری اور اچھی طرح سے دریافت کرنے کی کوشش کر رہی ہے۔ اب کیس بنانے یا دلیل جیتنے کی بات نہیں رہی۔ عملی طور پر، دونوں طریقوں کے درمیان فرق بہت بڑا ہے۔

کیا آپ ایک مہنگی کار خریدیں گے اور پھر ٹینک میں کمتر گیس ڈالیں گے؟
اچھے دماغوں کو اونچی تنخواہ کیوں دی جائے اور پھر ان کی سوچ کا حصہ ہی کیوں ملے؟ چونکہ متوازی سوچ ہر مفکر کو کسی موضوع کے بارے میں 'مکمل اور معروضی' سوچنے کی ترغیب دیتی ہے، اس لیے یہ طریقہ کاروبار میں تیزی سے استعمال ہوتا جا رہا ہے۔

میز کے ارد گرد بیٹھے ہوئے بہت سے ہوشیار اور تجربہ کار لوگوں کے ساتھ بورڈ روم کی میٹنگ کا تصور کریں۔ کوئی بات کر رہا ہے اور کوئی حکمت عملی تجویز کر رہا ہے۔
باقی سب کیا کر رہے ہیں؟ زیادہ تر وہ جو کہا جاتا ہے اس میں غلطی تلاش کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ یہ انہیں اپنا حصہ ڈالنے اور اپنی انا کا استعمال کرنے کی اجازت دیتا ہے۔ دماغی طاقت کا کتنا بڑا ضیاع ہے کہ اسے صرف تنقیدی موڈ میں کام کرنے تک محدود رکھا جائے!

کیوں ہوشیار لوگوں کو زیادہ تنخواہیں دیں اور پھر اپنی سوچ کا صرف ایک حصہ استعمال کرنے کا انتخاب کریں؟

پودوں، نشوونما اور توانائی کے بارے میں سوچو۔ شاخوں اور انکرت کے بارے میں سوچو۔

تخلیقی توانائی کے بارے میں سوچو۔

سبز ٹوپے پیداواری ٹوپے ہے۔ سبز ٹوپے پیدا کرنے والی ٹوپے ہے۔

سبز بیٹ تخلیقی ٹوپے ہے۔

کالی اور پیلی ٹوپیاں فیصلے کی ٹوپیاں ہیں۔ سفید ٹوپے مانگتی ہے۔

معلومات۔ سرخ ٹوپے احساسات، جذبات اور وجدان کے لیے پوچھتی ہے۔

سبز ٹوپے آئیڈیاز، متبادل، امکانات اور ڈیزائن مانگتی ہے۔

ہم کیا کر سکتے ہیں؟ متبادل کیا ہیں؟

ایسا کیوں ہوا؟ ممکنہ وضاحتیں کیا ہیں؟ چیئرمن کہہ سکتے ہیں: 'ہمیں یہاں کچھ نئے آئیڈیاز کی ضرورت ہے۔' یا: 'آئیے

واضح متبادل اور کچھ نئے دونوں رکھتے ہیں۔' یا: 'ہمیں یہاں کچھ سبز ٹوپے سوچنے کی ضرورت ہے۔' سبز ٹوپے تخلیقی

صلاحیتوں کی دعوت ہے۔

تخلیقی صلاحیتوں کے اس وقت رونما ہونے کے بجائے جب ایک شخص کے پاس کوئی آئیڈیا ہو اور باقی سب اس آئیڈیا

پر کودنے اور اس پر حملہ کرنے کے لیے تیار ہو جائیں، تخلیقی صلاحیت اب ایک رسمی درخواست ہے۔ سبز ٹوپے کے نیچے

تخلیقی سوچ کے لیے ایک وقت، جگہ اور توقع ہوتی ہے۔ ہر ایک کو چیلنج کیا جاتا ہے اور 'مقام پر ڈال دیا جاتا ہے۔' آپ کو ایک

تخلیقی کوشش اور تخلیقی تعاون کرنے کی ضرورت ہے۔ اگر نہیں تو آپ خاموش رہیں۔

عملی طور پر جو بات خاص طور پر دلچسپ ہے، وہ یہ ہے کہ وہ لوگ جنہوں نے کبھی خود کو تخلیقی نہیں سمجھا،

اچانک ایک تخلیقی کوشش کرتے ہیں اور محسوس کرتے ہیں کہ وہ اس سے کہیں زیادہ تخلیقی ہیں جتنا کہ انہوں نے خود کو

سمجھا تھا۔

وہ لوگ جنہوں نے کبھی بھی تخلیقی خیال کو سنجیدہ میٹنگ میں شامل نہیں کیا تھا اب وہ محسوس کرتے ہیں کہ جب

تخلیقی صلاحیت ایک 'توقع' ہے تو وہ نئے آئیڈیاز پیدا کر سکتے ہیں۔

یہ ایسے خیالات ہوسکتے ہیں جو کہیں اور استعمال میں ہیں۔ وہ نئے آئیڈیاز ہو سکتے ہیں جو کسی شخص کے پاس

کچھ عرصے سے ہے۔ وہ نئے خیالات ہوسکتے ہیں جو وہاں اور پھر قدرتی تخلیقی صلاحیتوں کے ذریعے پیدا ہوتے ہیں۔ مثال کے

طور پر، وہ لیٹل سوچ ٹولز جیسے کہ اشتعال انگیزی اور بے ترتیب اندراج کے رسمی اور دانستہ استعمال کے ذریعے پیدا ہونے

والے نئے آئیڈیاز ہو سکتے ہیں۔

متبادل کی تلاش میں ہمیشہ واضح کو شامل کرنا چاہیے۔ اس کے بعد کم واضح متبادل کی تلاش اور نئے متبادل پیدا

کرنے کی کوشش کی جاتی ہے۔ سادہ اور تقریباً واضح خیالات غیر ملکی خیالات کی طرح کارآمد ہو سکتے ہیں۔

نئے آئیڈیاز ان آئیڈیاز سے لے کر ہو سکتے ہیں جو کہ بہت ہی منطقی ہوتے ہیں ایک بار جب ان کا اظہار ان خیالات کے

ذریعے کیا جاتا ہے جو ممکنہ طور پر ممکن ہیں اور آخر میں ان خیالات تک جو فنتاسی کی طرف ہیں (لیکن جو پھر بھی اچھے

خیالات کو بھڑکانے کا کام کر سکتے ہیں)۔

ایک بار جب تخلیقی صلاحیتوں کی عادت سبز ٹوپے کے ساتھ قائم ہو جاتی ہے، یہ ہے

حیرت ہے کہ یہ کتنا نتیجہ خیز ہوسکتا ہے۔

نیلی ٹوپ

'نیلی آسمان' اور جائزہ کے بارے میں سوچیں۔ نیلی ٹوپ آرکسٹرا کے موصل کی طرح ہے۔ نیلی ٹوپ کا کردار دوسری ٹوپوں کو منظم کرنا اور سوچ کو منظم کرنا ہے۔

نیلی ٹوپ عمل کے کنٹرول کے ساتھ کرنا ہے۔
بحث کے آغاز میں نیلی ٹوپ کے دو اہم کام ہوتے ہیں۔
ان میں سے پہلی توجہ اور مقصد کی وضاحت ہے۔

ہم یہاں کس لیے ہیں؟ ہم کیا سوچ رہے ہیں؟ آخر مقصد کیا ہے؟
شروع میں نیلی ٹوپ فوکس کی وضاحت کرتی ہے۔ متبادل فوکس یا یہاں تک کہ ذیلی فوکس پر غور
کیا جا سکتا ہے۔ ہر کوئی اس بحث میں اپنی تجاویز اور آراء کے ساتھ حصہ لے سکتا ہے۔ آخر میں اجلاس کا
چیرمین فیصلہ کرتا ہے۔

شروع میں نیلی ٹوپ کا دوسرا فنکشن ترتیب کو ترتیب دینا ہے۔
سیشن کے لیے ٹوپیاں ایک بار پھر یہ بحث کے لئے ایک معاملہ ہو سکتا ہے۔
ہم ٹوپوں کی کون سی ترتیب استعمال کرنے جا رہے ہیں؟
بحث کے دوران ہی نیلی ٹوپ میں زیادہ تر کنٹرول کا کام ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر:

ہم ابھی پیلی ٹوپ میں ہیں، آپ کا تبصرہ بلیک ٹوپ ہے۔ 'سرخ ٹوپ کے نیچے آپ صرف اپنے جذبات کا
اظہار کرتے ہیں، آپ وجوہات نہیں بتاتے
احساسات کے پیچھے۔
یہ سبز ٹوپ کا وقت ہے۔ ہمیں کچھ نئے آئیڈیاز کی ضرورت ہے۔

نیلی ٹوپ پہلے سے سیٹ کی گئی ٹوپوں کی ترتیب کو بھی ایڈجسٹ کر سکتی ہے۔ مثال کے طور پر، اگر سرخ ٹوپ
یہ ظاہر کرتی ہے کہ زیادہ تر لوگ اس خیال کو ناپسند کرتے ہیں تو کالی ٹوپ کو آگے رکھا جا سکتا ہے تاکہ لوگوں کو ان
کی ناپسندیدگی کی وضاحت کرنے کی اجازت دی جا سکے۔ تو ترتیب میں چھوٹی تبدیلیاں نیلی ٹوپ کے نیچے کی جاتی
ہیں۔

آخر میں نیلی ٹوپ کا ایک اہم کام ہوتا ہے۔ نیلی ٹوپ نتیجہ، خلاصہ، نتیجہ اور ڈیزائن کو ایک ساتھ
رکھتی ہے۔ ہم نے کیا حاصل کیا ہے؟

اگر کچھ حاصل نہیں ہوا تو اس کی وجہ سامنے رکھی جا سکتی ہے: 'ہمیں اس علاقے میں مزید
معلومات کی ضرورت ہے۔' یا: 'اس گندگی سے نکلنے کے طریقوں کے بارے میں تجاویز کی کمی ہے۔'

نیلی ٹوپ بھی آخر میں اگلا مرحلہ پیش کرتی ہے۔ یہ اگلا قدم مزید سوچ یا عمل کی شکل اختیار کر
سکتا ہے۔ اگر اضافی معلومات کی ضرورت ہو تو اس نئی معلومات کو حاصل کرنے کے طریقے طے کیے جاتے
ہیں۔

شروع میں نیلی ٹوپ اور آخر میں نیلی ٹوپ دو بک اینڈز کی طرح ہیں جو سوچ کو بریکٹ کرتے ہیں۔
ہم یہاں کس لیے ہیں؟ ہم نے کیا حاصل کیا ہے؟

اگرچہ نیلی ٹوپى بحث اور تجاویز کا خیر مقدم کرتی ہے، فائل
فیصلہ گروپ کا چیئرمین، سہولت کار یا لیڈر کرتا ہے۔

ٹوپوں کا استعمال

ٹوپیاں سوچ کی ایک قسم کی درخواست کی ایک مضبوط اور غیر جانبدار علامت فراہم کرتی ہیں۔
'یہ بہت اچھا سیاہ ٹوپى سوچ ہے، اب اس پر کچھ پیلے رنگ کی ٹوپى ہے۔' اپنی سرخ ٹوپى مجھے دو۔' یہاں سفید ٹوپى کیا
ہے؟' اس طرح کی درخواستوں کا اظہار عام زبان میں کیا جا سکتا ہے لیکن

چھ ٹوپوں کی مصنوعیت ایک مضبوط کوڈ فراہم کرتی ہے۔

'کچھ سبز ٹوپى، براہ مہربانی' صرف زیادہ تخلیقی سوچ کے لیے پوچھنے سے زیادہ مضبوط ہے۔

'آپ کی سرخ ٹوپى یہاں کیا ہے؟' کسی سے اپنے جذبات کا اظہار کرنے کے لیے کہنے سے زیادہ طاقتور ہے - جو وہ کرنے کے عادی
نہیں ہیں۔

لہذا ٹوپوں کو انفرادی طور پر ایک مخصوص قسم کی سوچ کی درخواست کرنے والے کوڈ کے طور پر استعمال کیا جا سکتا ہے۔

ٹوپوں کو کسی موضوع کی کھوج کے لیے پہلے سے سیٹ ترتیب کے طور پر بھی استعمال کیا جا سکتا ہے۔

ترتیب سوچ کے مقصد کے مطابق مختلف ہوگی: کھوج؛ مسئلہ حل؛ تخلیقی سوچ؛ تنازعات کے حل؛ ڈیزائن ان حالات میں سے ہر
ایک کے لیے ترتیب مختلف ہوگی۔

عام گفتگو میں ٹوپیاں بنیادی طور پر انفرادی طور پر استعمال ہوتی ہیں۔ وہ لوگ جو تنظیمی اور کاروباری مقاصد کے لیے
ٹوپوں کے استعمال کی مکمل تربیت چاہتے ہیں، اس کا اہتمام کیا جا سکتا ہے (دیکھیں www.aptt.com یا 207602 1779 (0)
+44 UK کو فیکس کریں۔

فائدے

ٹوپیاں دلیل کا متبادل فراہم کرتی ہیں۔ ٹوپیاں کسی موضوع کی مشترکہ تلاش کی اجازت دیتی ہیں۔ ٹوپوں
میں ہر فرد سے صرف ایک کیس بنانے اور اس کا دفاع کرنے کے بجائے کسی موضوع کو مکمل طور پر تلاش کرنے
کی ضرورت ہوتی ہے۔ ٹوپیاں سوچ کو تبدیل کرنے کا ایک تیز طریقہ فراہم کرتی ہیں۔ ٹوپیاں ایک خاص قسم کی
سوچ کی درخواست کرنے کا ذریعہ فراہم کرتی ہیں۔ ٹوپیاں دلیل کی انا اور جارحیت کو کسی موضوع کو اچھی
طرح سے دریافت کرنے کے چیلنج سے بدل دیتی ہیں۔ ٹوپیاں لوگوں سے بہترین فائدہ اٹھاتی ہیں۔

ٹوپوں کا استعمال کرتے ہوئے ملاقات کے اوقات کو پانچویں یا اس سے بھی کم کیا جا سکتا ہے۔ ٹوپیاں
سیکھنے اور استعمال کرنے میں آسان ہیں۔ ٹوپیاں چار سال کے بچوں اور سینئر ایگزیکٹوز کے ساتھ استعمال میں
ہیں۔ اب اس کی ضرورت نہیں رہی

دلیل کو صرف اس لیے استعمال کرنا کہ بحث کا کوئی دوسرا طریقہ نہیں
ہے۔

متوازی سوچ - چھ ٹوپوں کا خلاصہ

1. روایتی دلیل میں ہر فریق ایک مقدمہ تیار کرتا ہے اور پھر اس کیس کا دفاع کرنا اور دوسرے کیس پر حملہ کرنا چاہتا ہے۔ موضوع کی حقیقی کھوج محدود ہے۔
 2. متوازی سوچ دلیل کی جنگ کو مشترکہ سے بدل دیتی ہے۔ موضوع کی کھوج جیسا کہ تمام فریق کسی بھی معاملے میں 'متوازی' سوچتے ہیں۔ لمحہ۔
 3. سوچ کی سمت چھ رنگوں والی ٹوپوں سے ظاہر ہوتی ہے، جن میں سے ہر ایک سوچ کے انداز کی نشاندہی کرتی ہے۔ کسی بھی وقت سب نے ایک ہی رنگ کی ٹوپی پہن رکھی ہے۔ 'متوازی سوچ' سے یہی مراد ہے۔
 4. سفید ٹوپی معلومات پر توجہ مرکوز کرنے کی نشاندہی کرتی ہے۔ ہمارے پاس کیا ہے؟ ہمیں کیا چاہیے؟ ہم اپنی ضرورت کی معلومات کیسے حاصل کریں گے؟
 5. سرخ ٹوپی احساسات، جذبات اور بصیرت کے اظہار کی مکمل اجازت دیتی ہے اور احساسات کے پیچھے وجوہات بتانے کی ضرورت نہیں ہوتی۔
 6. کالی ٹوپی 'احتیاط' کے لیے ہے اور توجہ عیوب پر ہے، کمزوریاں، کیا غلط ہو سکتا ہے اور کیوں کچھ 'فٹ' نہیں ہوتا۔
 7. پیلی ٹوپی کے ساتھ توجہ اقدار، فوائد اور کچھ کیسے کیا جا سکتا ہے پر ہے۔
 8. سبز ٹوپی وقت، جگہ اور توقعات کو الگ کرتی ہے۔ تخلیقی کوشش۔ سبز ٹوپی کے نیچے ہر کسی سے ایسی کوشش کی توقع کی جاتی ہے۔
 9. نیلی ٹوپی سوچ کی تنظیم کے ساتھ کیا کرنا ہے۔ اس کا مطلب ہے توجہ مرکوز کرنا اور ایک ساتھ رکھنا
- نتیجہ
10. ایک مخصوص قسم کی سوچ کی درخواست کرنے کے لیے ٹوپوں کو واحد ٹوپی کے طور پر استعمال کیا جا سکتا ہے۔ یہ سوچ میں تیزی سے تبدیلی کی اجازت دیتا ہے۔
 11. کسی موضوع کو دریافت کرنے کے لیے ٹوپوں کو پہلے سے طے شدہ ترتیب کے طور پر بھی استعمال کیا جا سکتا ہے۔ ترتیب جس قسم کی سوچ کی ضرورت ہے اس کے ساتھ مختلف ہوگی۔
 12. ٹوپیاں اس بات کو یقینی بناتی ہیں کہ ہر کوئی اپنی سوچ کا استعمال کر رہا ہے۔ موضوع کو مکمل طور پر دریافت کرنے کے لیے۔ اگر آپ اپنا دکھاوا کرنا چاہتے ہیں تو اب ہر ٹوپی پر دوسروں کو آؤٹ پرفارم کر کے ایسا کریں۔

OceanofPDE.com

9 تصورات

تصورات سوچ کا ایک بہت اہم حصہ ہیں۔ اگر آپ خوبصورت دماغ حاصل کرنا چاہتے ہیں تو آپ کو تصورات کو سنبھالنے کے قابل ہونے کی ضرورت ہے۔ تاہم، زیادہ تر لوگوں کو 'تصورات' مبہم، تجریدی اور علمی معلوم ہوتے ہیں۔ یہ خاص طور پر ریاستہائے متحدہ میں ہے جہاں عملی، بینڈ آن، اب کرو ہدایات کی بھوک ہے۔

تصورات عملی نظریات کے والدین ہیں۔ اگر آپ کسی بچے کے والدین کو تلاش کر سکتے ہیں تو آپ اس بچے کے بھائی بہن اور یہاں تک کہ دوسرے رشتہ داروں کو بھی تلاش کر سکتے ہیں۔

ایک دفعہ کا ذکر ہے کہ آسٹریلیا کے ایک چھوٹے سے قصبے کے میئر نے مجھے بتایا کہ انہیں ان مسافروں سے پریشانی ہے جو صبح کے وقت شہر میں آتے ہیں اور سارا دن اپنی کاریں گلیوں میں کھڑی چھوڑ دیتے ہیں۔ اس کا مطلب یہ تھا کہ خریداروں کو دکانوں کا دورہ کرنے کے لیے پارک کرنے کے لیے کہیں بھی جگہ نہیں ملتی تھی۔

پارکنگ میٹر کا آپریٹنگ 'تصور' کیا ہے؟ تصور 'لوگوں کی پارکنگ کی ضرورت سے آمدنی حاصل کرنا' ہوسکتا ہے۔ ایسا ہو سکتا ہے لیکن شاید بنیادی مقصد نہیں ہے۔ ایک اور تصور 'ایک دن میں پارکنگ کی ایک بی جگہ استعمال کرنے کے لیے زیادہ سے زیادہ لوگوں کو حاصل کرنا' ہو سکتا ہے۔ یہ زیادہ امکان لگتا ہے۔

اب اگر یہ تصور ہے تو ہم اس تصور کو ایک اور طریقے سے 'عمل میں' لا سکتے ہیں: کوئی پارکنگ میٹر نہیں (سرماہ کی لاگت کو بچانا) اور آپ نشان زدہ جگہوں پر جہاں چابیں پارک کر سکتے ہیں۔ لیکن -آپ کو اپنی بیڈلائٹس پوری آن چھوڑنی ہوں گی!

آپ اپنی کار کو چند منٹوں سے زیادہ کھڑی نہیں چھوڑنا چاہیں گے کیونکہ آپ کی بیٹری ختم ہو جائے گی۔ لہذا لوگ پارک کریں گے، دکان میں بھاگیں گے اور جلد از جلد واپس جائیں گے۔ بلاشبہ، اس خیال میں بہت ساری عملی خامیاں ہیں، جیسے کہ بھولے بھالے لوگ، لیکن اسے کچھ مخصوص علاقوں میں لاگو کیا جا سکتا ہے۔

آپ ہمیشہ 'کھانا' کھاتے ہیں۔ لیکن کیا آپ واقعی میں کبھی 'کھانا' کھاتے ہیں؟
آپ ایسا نہیں کرتے۔ آپ سٹیک کھاتے ہیں، آپ چکن کھاتے ہیں، آپ اسٹرابیری کھاتے ہیں۔
آپ ہمیشہ کچھ مخصوص قسم کا کھانا کھاتے ہیں نہ کہ عام طور پر 'کھانا'۔
کھانا ایک تصور ہے۔ ایک بیمبرگر ایک عملی خیال ہے۔

تصورات سے پریشان کیوں؟

ایک تصور کی شناخت کی اہم اقدار میں سے ایک یہ ہے کہ یہ ہمیں تصور سے دوسرے خیالات کو 'نسل' کرنے کی اجازت دیتا ہے۔ ہوسکتا ہے کہ 'محدود پارکنگ کی جگہ کا زیادہ سے زیادہ استعمال حاصل کرنے' کے دوسرے طریقے ہوں۔

شہروں میں ٹریفک کی بھیڑ سے نمٹنے کی زیادہ تر کوششوں میں ایک بڑی خامی ہے۔ اگر لوگوں کی گاڑیوں کو گھر پر چھوڑنے سے ٹریفک کم ہو جاتی ہے، تو سب سے زیادہ فائدہ وہ لوگ ہوتے ہیں جو اپنی کاریں گھر پر نہیں چھوڑتے - اور اب ان کی سڑکیں صاف ہیں۔

لہذا ہم نے ایک 'تصوراتی مقصد' قائم کیا۔ ہم ان لوگوں کو کیسے انعام دیں گے جو اپنی کاریں گھر پر چھوڑ دیتے ہیں؟

ایک نقطہ نظر یہ ہے کہ ہر اس شخص سے جو شہر میں گاڑی چلانا چاہتا ہے ایک خصوصی اجازت نامہ خریدنا ہے، جسے ظاہر کیا جائے گا۔ ہر کار کا مالک ایسا ایک پرمٹ خریدنے کا حقدار ہے۔ شہر میں گاڑی چلانے کے لیے، تاہم، آپ کو درحقیقت تین اجازت ناموں کی ضرورت ہے۔ لہذا آپ کیا کرتے ہیں؟ آپ دو اضافی اجازت نامے کسی ایسے شخص سے خریدتے ہیں جو اپنی کار گھر پر چھوڑتا ہے۔ اس شخص کو اب شہر میں گاڑی نہ چلانے کے لیے 'معاوضہ ملتا ہے'۔ اگر اجازت نامے کی کمی ہے تو قیمت بڑھ جاتی ہے اور صرف وہی لوگ شہر میں داخل ہوسکتے ہیں جو زیادہ قیمت ادا کرنا چاہتے ہیں۔ آپریٹنگ تصور 'شہر میں گاڑی چلانے پر قیمت لگانا' ہے۔

'شہر میں گاڑی چلانے پر قیمت لگانے' کے تصور کو ایک اور طریقے سے محدود تعداد میں اجازت ناموں کی سادہ نیلامی کے ساتھ انجام دیا جا سکتا ہے۔ تاہم، یہ آخری خیال ان لوگوں کو انعام نہیں دیتا جو اپنی کاریں گھر پر چھوڑ دیتے ہیں۔

تصور کو منتخب کریں۔

آئیے ہم مندرجہ ذیل مثال لیتے ہیں: حادثہ انشورنس کا تصور کیا ہے؟

تصور یہ ہوسکتا ہے کہ خطرے سے دوچار ہونے والے تمام افراد ان میں حصہ ڈالتے ہیں۔

جو اصل میں حادثے کا شکار ہوتے ہیں۔

ایک اور مثال میں، گھریلو کتے اور بلیاں اور خرگوش 'پالتو جانور' کے تصور کے تحت آتے ہیں۔ اس میں کینریز اور

سفید چوہے بھی شامل ہو سکتے ہیں۔ آپ پالتو جانور کے تصور کی وضاحت کیسے کریں گے؟

آپ تجویز کر سکتے ہیں کہ یہ 'ایک زندہ مخلوق ہے جسے گھر میں پیار کرنے کے علاوہ کسی اور مقصد کے لیے رکھا گیا ہے'۔

یہ مکمل طور پر درست نہیں ہے کیونکہ آپ کی بلی چوبوں کو پکڑ سکتی ہے اور آپ کا کتا واچ ڈاگ کے طور پر کام کر سکتا ہے۔ اس لیے ہم اس تصور میں ترمیم کر سکتے ہیں: 'ایک زندہ مخلوق جسے گھر میں پیار کرنے کے بنیادی مقصد کے لیے رکھا گیا ہے (بشمول صحبت)!'۔

جب بھی آپ کسی کو بات کرتے ہوئے سن رہے ہوں تو آپ کو استعمال شدہ تصور کو منتخب کرنے کی کوشش کرنی چاہیے۔ یہ ایک قسم کا شارٹ ہینڈ ہے، ایک خلاصہ، جو کچھ کہا جا رہا ہے اس کا بنیادی جوہر ہے۔

تعلیم پر ایک بحث کریں جس میں تعلیم میں تبدیلیاں تجویز کی جائیں۔ آپ کو لگتا ہے کہ آپ نے تجویز کردہ تصور کی تبدیلی کو اس طرح منتخب کیا ہے: 'تعلیم کا پرانا تصور ایک لبرل ذہن تیار کرنا تھا جو مہذب تھا اور پھر کچھ بھی کرنا سیکھ سکتا تھا۔ اس "ذہن" کو تیار کرنے کے لئے بہت سارے مضامین سکھائے گئے تھے۔ نیا تصور نوجوانوں کو معاشرے میں کام کرنے اور معاشرے میں اپنا حصہ ڈالنے کے لیے تیار کرنا ہو سکتا ہے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ سوچنے کی صلاحیتوں پر زیادہ زور، یہ سیکھنا کہ معاشرے میں قدر کیسے پیدا ہوتی ہے، عملی ریاضی وغیرہ۔ کیا یہ صحیح ہے؟'

ایسے الفاظ ہیں جو بظاہر ان دو تصورات کو بیان کرتے ہیں: 'لبرل ایجوکیشن' اور 'یوٹیلیٹیرین ایجوکیشن'۔ بدقسمتی سے، لفظ 'افادیت پسند' ایک محدود منفی معنی رکھتا ہے۔ یہ تجویز کرتا ہے کہ آپ لوگوں کو فوری طور پر بڑھئی، پلمبر اور دکان کے معاون کے طور پر تعلیم دیں۔ یہ سوچنے کی مہارت سکھانے یا معاشرے میں قدر پیدا کرنے سے بالکل مختلف ہے۔ اکثر ایسا ہوتا ہے کہ اگر تصوراتی الفاظ موجود ہیں تو پھر ہم چیزوں کو ان معیاری طریقوں سے دیکھنے پر مجبور ہونے کا خطرہ مول لیتے ہیں۔ درحقیقت، تجویز کردہ تعلیم کی قسم 'لبرل تعلیم' اور 'افادیت پسند تعلیم' کے موجودہ تصورات کے درمیان آتی ہے۔

سوچ کی براہ راست تعلیم کے ساتھ بھی ایسا ہی ہوتا ہے۔ ماہرین تعلیم کہتے ہیں: 'فلسفہ ایسا کرتا ہے۔' یہ بالکل درست نہیں ہے۔ فلسفہ سوچ کے عملی کام نہیں سکھاتا ہے۔ یہاں تک کہ جب فلسفہ 'منطق' سکھاتا ہے، یہ روزمرہ کی سوچ کا صرف ایک چھوٹا سا حصہ ہے، جہاں ادراک منطق سے بھی زیادہ اہم ہے۔

جب آپ کو یقین ہے کہ آپ نے جو کہا جا رہا ہے اس سے تصور نکال لیا ہے، تو آپ ایک سوال پوچھ کر اس کی جانچ کر سکتے ہیں: 'مجھے لگتا ہے کہ یہاں کا تصور ... کیا یہ صحیح ہے؟'

مبہم

تصورات ہمیشہ مبہم نظر آتے ہیں۔ آپ بیمبرگر کا تصور کر سکتے ہیں۔ آپ ایک بیمبرگر دیکھ سکتے ہیں۔ آپ بیمبرگر چکھ سکتے ہیں۔ آپ بیمبرگر سے لطف اندوز ہو سکتے ہیں۔ آپ یہ چیزیں 'کھانے' کے مبہم تصور کے ساتھ نہیں کر سکتے۔ آپ کتے یا بلی کے بچے کو خریدنے کے لیے پالتو جانوروں کی دکان پر جا سکتے ہیں۔ آپ 'پالتو جانور' خریدنے کے مبہم خیال کے ساتھ نہیں جا سکتے۔

روزمرہ کی زندگی میں آپ شاید 'تصورات' کے بارے میں سوچے بغیر بہت اچھی طرح سے حاصل کر سکتے ہیں۔ لیکن اگر آپ نئے آئیڈیاز پیدا کرنا چاہتے ہیں، آگے بڑھنے کے طریقے وضع کرنا چاہتے ہیں یا پیچیدہ حالات کو سمجھنا چاہتے ہیں، تو آپ کو تصورات کے ساتھ کچھ مہارت پیدا کرنے کی ضرورت ہے۔

لفظ 'انعام' ایک تصور ہے۔ انعام مختلف شکلیں لے سکتا ہے: مسکراہٹ! استاد کی طرف سے دیا گیا ستارہ! مالیاتی انعام! ایک انعام! پہچان

فروغ انعام کوشش اور کامیابی کی تعریف ہے۔ تصور مبہم ہے لیکن بہت مفید اور بہت عملی ہے۔

کہتے ہیں کہ ایک آجر اپنے عملے کو انعام دینا چاہتا ہے۔ تصور پہلے آتا ہے اور پھر اسے یہ جاننے کی ضرورت ہوتی ہے کہ اسے کیسے کرنا ہے اور عملے کے لیے کس قسم کا انعام سب سے زیادہ معنی رکھتا ہے۔

آپ سفر پر روانہ ہوئے۔ آپ ان سڑکوں کو جانتے ہیں جو آپ کو لینے کی ضرورت ہے۔ آپ شعوری طور پر یہ نہیں کہتے کہ 'اب میں شمال کی طرف جا رہا ہوں۔' آپ جس سڑک کو جانتے ہیں اس پر چلتے ہیں اور ایسا ہوتا ہے کہ آپ شمال کی طرف جارہے ہیں۔

اگر، تاہم، آپ ایک طویل سفر پر نکل رہے ہیں اور سڑکوں سے واقف نہیں ہیں، تو ہدایات یہ ہو سکتی ہیں، 'شمال کی طرف بڑھیں جب تک کہ آپ کیسل فورڈ نہ پہنچ جائیں اور پھر مشرق کی طرف جائیں جب تک کہ آپ ٹیرنس نہ پہنچ جائیں۔' یہاں، وسیع سمتیں بہت اہم ہیں۔ تصورات کے ساتھ بالکل ایسا ہی ہے۔

جب آپ ان چیزوں سے نمٹ رہے ہیں جن سے آپ واقف ہیں آپ کو تصورات کی ضرورت نہیں لگتی ہے (حالانکہ وہ موجود ہیں)۔ جب آپ کم واقف معاملات سے نمٹ رہے ہوتے ہیں، تو تصورات بہت مفید ہو جاتے ہیں۔

مجھے "کھانا" خریدنے کو مت کہو۔ مجھے بالکل بتائیں کہ آپ مجھ سے کیا خریدنا چاہتے ہیں! آپ اپنے زیر جامہ پہن کر سڑک پر نہیں نکلتے، حالانکہ عام طور پر آپ زیر جامہ پہنتے ہیں۔ زیر جامہ نظر نہیں آتا لیکن ہر وقت موجود رہتا ہے۔

تصورات کے ساتھ بھی ایسا ہی ہے۔ وہ وہاں ہیں۔ وہ اُن عملی کاموں کی نشاندہی کرتے ہیں جو ہم کرتے ہیں - یہاں تک کہ جب ہم ان کے بارے میں ہوش میں نہ ہوں۔

تصور کی سطح

تصورات سے نمٹنے کے دوران یہ ایک اور مشکل ہے۔ ہم تصور کی کس سطح کا استعمال کرتے ہیں؟

'کھانا' ایک تصور ہے۔ لیکن 'پروٹین' بھی ایسا ہی ہے۔ آپ یہاں تک کہہ سکتے ہیں کہ 'اسٹیک' ایک تصور تھا کیونکہ اسٹیک کی بہت سی مختلف اقسام ہیں۔ لہذا ہمارے پاس تصور کی تین سطحیں ہیں بہت وسیع سے زیادہ مخصوص تک۔ آپ کیسے جانتے ہیں کہ کون سا لیول استعمال کرنا ہے؟

استعمال کرنے کے لیے تصور کی سطح کو منتخب کرنے کے لیے کوئی جادوئی اصول نہیں ہے۔ کبھی کبھی بہت وسیع سطح مناسب ہے۔ ایک امدادی ایجنسی کہہ سکتی ہے: 'لوگوں کو خوراک اور رہائش کی ضرورت ہے۔' یہ تجویز کر سکتا ہے کہ کسی بھی قسم کا کھانا کرے گا۔ آئرش آلو کے قحط میں (آلو کی فصلوں پر خرابی کی وجہ سے)، برطانوی حکومت نے گندم بھیجی، جو بیکار تھی کیونکہ آئرش لوگ گندم کا استعمال، پکانا یا کھانا نہیں جانتے تھے۔

مجموعی طور پر، بہت وسیع تصورات زیادہ استعمال نہیں ہوتے ہیں - سوائے مختلف تصورات کے برعکس، جیسے: 'کیا ہمیں تعلیم کو "انعام" کی بنیاد پر چلانا چاہیے یا "سزا" کی بنیاد پر؟' یہاں، بہت وسیع تصورات ایک مقصد کی تکمیل کرتے ہیں۔

دوسری انتہا پر ایسے تصورات ہیں جو اتنے مخصوص ہیں کہ وہ تقریباً ہیں۔

عملی خیالات. جبکہ 'اسٹیک' ایک تصور ہے اس میں مچھلی، چکن اور پاستا شامل نہیں ہیں۔ بہت زیادہ مخصوص تصورات کے ساتھ خطرہ یہ ہے کہ وہ سوچ کو تنگ کرتے ہیں۔

اگر آپ 'انعام' کے بجائے صرف 'مالی انعام' کے تصور کے لحاظ سے سوچتے ہیں تو آپ کو یہ احساس نہیں ہوگا کہ ایک مسکراہٹ، تعریف کا لفظ یا کسی قسم کی پہچان آپ کے عملے کے لیے پیسے سے زیادہ معنی رکھتی ہے۔

'کامیابی' ایک وسیع تصور ہے۔ نوجوانوں کو کامیابی کی ضرورت ہے۔ اگر ہم اس تصور کو 'کھیلوں میں کامیابی' تک محدود کر دیں تو ہم کھیلوں کی مزید سہولیات پیدا کر سکتے ہیں۔ لیکن بہت سے نوجوان ایسے ہیں جو کھیل میں دلچسپی نہیں رکھتے۔

کامیابی فراہم کرنے کے بہت سستے طریقے بھی ہو سکتے ہیں۔ تصورات کا عمومی اصول یہ ہے: نہ زیادہ وسیع اور نہ زیادہ مخصوص۔ عملی طور پر، آپ اس سطح کو تلاش کرنے کے لیے تصور کی مختلف سطحوں کو آزمائیں گے جو بظاہر بہترین کام کرتی ہے۔ آپ صحیح سطح کے لیے 'احساس' حاصل کرنے آتے ہیں۔

تصور کی اقسام

جس طرح تصور کی مختلف سطحیں ہیں اسی طرح تصور کی بھی مختلف اقسام ہو سکتی ہیں۔

کوئی نیا بزنس آئیڈیا لے کر آتا ہے۔ یہ بغیر کسی احاطے کے 'فاسٹ فوڈ' بنانا ہے۔ لہذا ایک مرکزی باورچی خانہ 'پیٹ کا کھانا' تیار کرتا ہے۔ یہ معیاری قسم، معیار اور قیمت کا کھانا ہے۔ کسی بھی کھانے کی جگہ پر کھڑکی میں ایک نوٹس ہو سکتا ہے کہ: 'ہم پیٹ کی قیمتوں پر پیٹ کا کھانا بھی پیش کرتے ہیں۔' یہاں کیا تصورات شامل ہیں؟

کاروباری تصورات ہیں۔ اپنی مہنگی جائیداد رکھنے کی ضرورت نہیں: آپ دوسرے لوگوں کی جگہیں استعمال کرتے ہیں۔ کیونکہ رینج محدود ہے اور پروڈکٹ معیاری ہے وہاں ضیاع کم ہے اور پیمانے کی معیشت زیادہ ہے۔ بہت سے کچن رکھنے کے بجائے آپ کے پاس ایک مرکزی کچن ہے۔ پھر 'برانڈنگ' کا تصور ہے۔ آپ برانڈ کی تشہیر میں اس طرح پیسہ لگا سکتے ہیں کہ کوئی انفرادی ریستوراں اس کا متحمل نہ ہو۔ برانڈ بھی وسیع پیمانے پر دستیاب ہے تاکہ گاہک برانڈ کی وفاداری کو فروغ دے سکیں۔

پھر کسٹمر ویلیو کے تصورات ہیں۔ بڑے برانڈ نام کی یقین دہانی ہے۔ اس کا مطلب ہے معیار اور پیشین گوئی: آپ جانتے ہیں کہ اصل آؤٹ لیٹ سے قطع نظر آپ کیا حاصل کر رہے ہیں۔ قیمت پر یقین دہانی ہے: آپ جانتے ہیں کہ اس کی قیمت آپ کو کیا ہوگی۔ درحقیقت، روایتی فاسٹ فوڈ چینز کے ساتھ تقریباً تمام اقدار دستیاب ہیں۔ ماحول کی ضمانت نہیں دی جا سکتی ہے حالانکہ اس کا تدارک معائنہ اور معیارات سے کیا جا سکتا ہے تاکہ نامناسب جگہوں کو پیٹ کا کھانا نہ ملے۔

ترسیل کا تصور موجود ہے۔ یہ کاروبار کا ایک اہم حصہ ہے کیونکہ 'ڈیلیوری' کے بغیر کوئی آئیڈیا بیکار ہے چاہے وہ کتنا ہی عظیم کیوں نہ ہو۔ ترسیل کا تصور دوسرے لوگوں کے احاطے کا استعمال کرنا ہے۔ ان تک پہنچانا

احاطے روزانہ کی بنیاد پر ہو سکتے ہیں، یا کم کثرت سے اگر پروڈکٹ کو ذخیرہ کیا جا سکتا ہے۔

کاروباری تصورات ہوسکتے ہیں: یہ منافع بخش کاروبار کیوں ہوگا؟ میکانزم یا ترسیل کے تصورات ہیں: یہ اصل میں کیسے ہوتا ہے؟ قدر کے تصورات ہیں: خریدار، کلائنٹ یا گاہک کے لیے حقیقی اور سمجھی جانے والی اقدار کیا ہیں؟ معلومات کے تصورات ہیں: لوگ اس کے بارے میں کیسے جان سکتے ہیں؟ قبولیت کے تصورات ہیں: لوگ اس خیال کو کیوں قبول کریں؟ مسابقت کے تصورات ہیں: حریف کیا کر سکتے ہیں اور اس سے ہم پر کیا اثر پڑے گا؟

مختصراً، تصور کی مختلف اقسام ہو سکتی ہیں۔ ہر علاقے کے اپنے تصورات ہو سکتے ہیں جس طرح ہر علاقے کے اپنے عملی نظریات ہو سکتے ہیں۔

ورزش کریں۔

تصورات مشکل ہیں۔ تصور کی عادت حاصل کرنا آسان نہیں ہے۔ لیکن خوبصورت ذہن کے اس اہم ترین جز سے پیچھے ہٹنے کے بجائے، تصور کی عادت کو پروان چڑھانے میں کچھ کوشش کرنا قابل قدر ہے۔ یہاں ایک ایسی مشق ہے جو صرف ایسی عادت پیدا کرنے میں مدد کرے گی۔

مندرجہ ذیل حالات میں سے ہر ایک میں تصور یا تصورات کو منتخب کرنے کی کوشش کریں۔ یہ خود کریں یا کسی اور (یا گروپ) کے ساتھ اپنی سوچ کا موازنہ کریں، اور بحث کریں۔ آپ کو ہمیشہ اہم آپریٹنگ تصور کو منتخب کرنے کی کوشش کرنی چاہئے۔ آپ ہر معاملے میں مختلف قسم کے تصور کو منتخب کرنے کی بھی کوشش کر سکتے ہیں:

بوٹلوں کی چھٹیاں

انٹرنیٹ کے جوتے ٹیلی فون سیڑھیاں اشتہارات بینکوں بار وکلاء

مکملیت

تصورات شاذ و نادر ہی مکمل ہوتے ہیں۔ تصورات بنیادی 'جوہر' کو پکڑتے ہیں لیکن تمام پہلوؤں کا احاطہ نہیں کر سکتے ہیں۔
درخت کا تصور کیا ہے؟

توانائی کے استقبال (سورج سے) اور پانی اور غذائی اجزاء کو مرکزی بنانے کا ایک طریقہ
(مٹی سے)
زمین (گھاس) پر پھیلنے سے زیادہ موثر انداز میں فوٹو حساس مواد (پتوں) کے حجم کو اکٹھا کرنے کا طریقہ۔

مسابقتی میں فوٹو حساس مواد کو زمین سے اوپر اٹھانے کا ایک طریقہ
ماحول (جھاڑیاں اور دوسرے درخت سورج کی روشنی کو روکتے ہیں)۔
ایک حیاتیاتی جاندار جو طویل مدتی قابل عمل ہے۔ کچھ درخت آٹھ سو سال تک زندہ رہتے ہیں۔ (گھاس کی زندگی سے موازنہ کریں)۔

ان میں سے ہر ایک درست تصور ہے۔ کوئی بھی پوری صورت حال کا احاطہ نہیں کرتا۔ اس کے بجائے متعلقہ تصورات کا مجموعہ ہے۔ آپ ان سب کو ایک ہی تصور میں جمع کرنے کی کوشش کر سکتے ہیں لیکن یہ پیچیدہ اور مکمل ہونے کا امکان ہے۔

اگرچہ وہ اوورلیپ کرتے ہیں، ایک تصور بالکل ایک تعریف جیسا نہیں ہے۔
Dalmatian کی تعریف 'سفید پس منظر پر سیاہ دھبوں کا کوٹ والا کتا' ہو سکتی ہے۔ بلاشبہ، ڈالمیٹین کے لیے اور بھی بہت کچھ ہے جیسا کہ کوئی بھی بریڈر آپ کو بتائے گا۔ درحقیقت، ڈالمیشین اپنے پیشاب میں ایک خاص کیمیکل تیار کرتے ہیں جو دوسرے کتے نہیں کرتے۔ ایک ڈالمیٹین کا تصور 'ایک حیرت انگیز نظر آنے والا کتا جو دوستانہ اور تربیت میں آسان ہے' ہو سکتا ہے۔

انتخاب کی تعریف 'لوگوں کے گروپ کی طرف سے انتخاب کا اظہار' ہو سکتی ہے۔ یہ تصور 'ایک طریقہ کار ہو سکتا ہے جس کے تحت انتخاب کرنے کا حق رکھنے والے اپنی پسند کا معروضی انداز میں اظہار کریں' اور اس انتخاب کے نتیجے کو قبول کرنے کی تیاری'۔ 'قبول کرنے کی تیاری' غیر ضروری معلوم ہو سکتی ہے لیکن درحقیقت ایک اہم جز ہے۔

موازنہ اور اس کے برعکس

ایک بار جب آپ تصورات سے نمٹتے اور جو کچھ کہا جا رہا ہے (یا لکھا گیا ہے) اس سے تصورات نکالنے میں آرام سے ہو جائیں تو آپ تصورات کا موازنہ اور ان کے برعکس کرنا شروع کر سکتے ہیں۔
یہ تصور اس سے کتنا مختلف ہے؟ کیا یہ دونوں بظاہر مختلف تصورات دراصل ایک جیسے ہیں، اور صرف ایک وسیع تر تصور کے اظہار ہیں؟ کیا واقعی تصور بدل گیا ہے یا یہ صرف ایک تغیر ہے؟ کیا اس تصور میں درحقیقت دوسرا تصور شامل ہے (مختلف سطح پر)؟ تصورات کے ساتھ کام کرنا ایک مختلف نقطہ نظر اور تاثر فراہم کرتا ہے۔

'پبلک ٹرانسپورٹ' کا تصور کیا ہے؟ کیا 'عوامی' حصہ اہم ہے؟
کیا اس کا مطلب 'اپنی ملکیت کے بغیر استعمال' کا تصور ہے؟ ایک چابی ہے۔

عوامی نقل و حمل کا جزو یہ حقیقت ہے کہ بہت سے لوگ نسبتاً چھوٹی سفری جگہ میں آگے بڑھ رہے ہیں؟
یہ اعلیٰ کثافت کا سفر ہے۔ اگر بس میں موجود ہر شخص کو باہر نکل کر اپنی گاڑی خود چلانی پڑتی، تو
اس سے کافی زیادہ جگہ لگ جائے گی۔

کیا تصور 'صرف ضرورت کے مطابق استعمال کے لیے ادائیگی' ہے؟ آپ کے پاس بس کا مالک ہونا، اسے گیراج
کرنے یا اسے برقرار رکھنے کی ضرورت نہیں ہے۔ ٹرانسپورٹ اب کم مقدار میں خریدی جا سکتی ہے۔
منفی تصورات بھی ہیں۔ پبلک ٹرانسپورٹ وقت اور نقطہ آغاز تک مانگ کے مطابق دستیاب نہیں ہے۔
منزل کے انتخاب کے حوالے سے محدود لچک ہے۔ کم رازداری ہے۔

تصورات کا خلاصہ

1. تصورات سوچ کا ایک بہت اہم حصہ اور کلید ہیں۔
ایک خوبصورت دماغ کا جزو۔
2. تصورات ایسے والدین کی طرح ہوتے ہیں جو بچوں (خیالوں) کی پرورش کرتے ہیں اور سڑکوں کے جنکشن کی طرح جو کئی دوسری سڑکیں کھولتے ہیں۔
3. تصورات خیالات پیدا کرنے اور آگے بڑھنے کے طریقے وضع کرنے میں اہم ہیں۔ جہاں کوئی روٹین دستیاب نہیں ہے وہاں تصورات ضروری ہیں۔
4. آپ کو جو کچھ کہا جا رہا ہے (یا پڑھا جا رہا ہے) اس کے پیچھے موجود تصور کو تلاش کرنے کی ضرورت ہے۔ یہاں کیا تصور ہے؟
5. ایک بار جب آپ تصورات کو چن لیں تو آپ ان کا موازنہ اور ان کے برعکس کر سکتے ہیں۔ کیا وہ واقعی مختلف ہیں؟ فرق کے نکات کیا ہیں؟
6. تصورات ہمیشہ مبہم لگتے ہیں کیونکہ ان کو استعمال کرنے سے پہلے مخصوص خیالات میں ترجمہ کرنا ہوتا ہے۔
7. آپ جو تصور استعمال کر رہے ہیں اس سے آگاہ ہوئے بغیر آپ کسی تصور کو استعمال کر سکتے ہیں۔
8. تصور کی مختلف اقسام ہو سکتی ہیں: کاروباری تصور؛ قدر کا تصور؛ میکانزم کا تصور؛ آپریٹنگ تصور، وغیرہ
جہاں نظریات ہیں وہاں تصورات بھی ہیں۔
9. بہت وسیع سے لے کر بالکل مخصوص تک تصور کی مختلف سطحیں ہیں۔ عام طور پر، درمیانی پرت سب سے زیادہ مفید ہے۔
10. تصورات ہمیشہ مکمل نہیں ہوتے ہیں لیکن ان میں اس کے اہم پہلو ہوتے ہیں جو سوچا یا کیا جا رہا ہے۔
11. تصورات، تعریفیں اور وضاحتیں اوورلیپ ہوتی ہیں۔ وضاحت اور الگ کرنے کے لیے تفصیل مکمل ہونے کی ضرورت ہے۔ تصورات جوہر کو کشید کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔
12. تصور کے لحاظ سے سوچنے کی مہارت صرف مشق کے ساتھ آتی ہے۔
آپ کے دماغ کا ایک حصہ اپنے آپ اور دوسروں کے ذریعہ استعمال ہونے والے تصورات کو دیکھنا اور نوٹ کرنا چاہئے۔

10 متبادل

متبادلات خوبصورت ذہن رکھنے کا ایک حصہ ہیں کہ وہ اپنے طور پر ایک باب کے مستحق ہیں حالانکہ ان کا ذکر پچھلے ابواب میں کیا گیا ہے (یہاں اور یہاں دیکھیں)۔ یہ تقریباً کہا جا سکتا ہے کہ ذہن کی خوبصورتی کا پیمانہ اس دماغ کی متبادل پیدا کرنے کی صلاحیت ہے۔ _____

متبادلات اتنے اہم کیوں ہیں؟

متبادل سختی کے برعکس ہیں۔ متبادل تلاش کرنے کے لیے تیار نہ ہونا ایک بہت ہی سخت ذہن کی نشاندہی کرتا ہے جو دنیا کے بارے میں بہتر نظریہ یا کام کرنے کے بہتر طریقے کی تلاش نہیں کرتا ہے۔ یہ تکبر اور دفاع پر مبنی سختی ہے۔

متبادل اطمینان کے برعکس ہیں۔ اگر آپ خوش ہیں جہاں آپ ہیں اور کسی بہتری کا تصور نہیں کر سکتے ہیں تو آپ متبادل تلاش کرنے کی کوئی کوشش نہیں کرتے ہیں - یا ان کو سننے کے لیے بھی۔ ترقی، توانائی، تبدیلی، بہتری اور آسانیاں سب متبادل کی تلاش پر مبنی ہیں۔

آپ جانتے ہیں کہ ایک مسئلہ ہے اور آپ اس سے چھٹکارا حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ اس لیے بہت زیادہ توجہ مسائل کے حل پر جاتی ہے اور لوگ مسائل کے حل پر بہت زیادہ وقت صرف کرتے ہیں۔

لیکن اگر کوئی مسئلہ نہ ہو تو کیا ہوگا؟ اگر آپ کے پاس پتھر نہیں ہے تو کیا ہوگا؟ جوتا؟ اگر آپ کے سر میں درد نہیں ہے تو کیا ہوگا؟ کیا سوچنے کی ضرورت ہے؟ ایک لحاظ سے، کچھ کرنے کا مناسب طریقہ ہونا اتنا ہی ایک مسئلہ ہے جتنا کہ ایک روایتی مسئلہ۔ کیا یہ مناسب طریقہ بہترین ہے؟ کیا ہمیں مزید سوچنے سے روک دیا جائے کیونکہ ہمارے پاس پہلے سے ہی کچھ کرنے کا طریقہ موجود ہے (یا کسی چیز کو دیکھنے)؟

بہتر

نوجوانوں کے لیے ایک ٹیلی ویژن گیم کا تصور کریں۔ فرش پر کچھ انڈے بکھرے ہوئے ہیں۔ وہ سرخ لکیر سے تقریباً بیس فٹ کے فاصلے پر بکھرے ہوئے ہیں۔ لڑکے ایک ٹیم کے طور پر جوڑے میں کام کرتے ہیں۔ کام یہ ہے کہ سرخ لکیر کے پیچھے تمام انڈے حاصل کیے جائیں - بغیر کسی کو توڑے۔ جیتنے والی ٹیم وہ ہے جو کام کو کم سے کم وقت میں مکمل کرتی ہے۔

ایک ٹیم میں، ہر لڑکا باہر جاتا ہے، ایک یا دو انڈے اٹھا کر سرخ لکیر پر واپس لے جاتا ہے۔ دونوں لڑکے آگے پیچھے بھاگتے ہیں، جتنا ہو سکے تیز ہونے کی کوشش کرتے ہیں۔

دوسری ٹیم میں، ایک لڑکا سرخ لکیر کے پیچھے کھڑا ہے اور دوسرا لڑکا انڈوں کے درمیان کھڑا ہے۔ انڈوں سے لڑکا انہیں ایک ایک کر کے اٹھاتا ہے اور دوسرے لڑکے کے پاس پھینکتا ہے، جو انہیں پکڑ کر سرخ لکیر کے پیچھے رکھتا ہے۔ ایک یا دو انڈے گر کر ٹوٹ جاتے ہیں۔

دوسری ٹیم میں، ایک لڑکا اپنی قمیض اتار رہا ہے۔ قمیض انڈوں کے ذریعے زمین پر رکھی جاتی ہے اور دونوں لڑکے قمیض پر انڈے لادتے ہیں۔ اس کے بعد ہر لڑکا قمیض کے ایک سرے کو پکڑتا ہے اور اسے جھولا کی طرح اٹھاتا ہے، وہ انڈوں کو سرخ لکیر پر لے جاتا ہے۔

ایک اور ٹیم میں، دونوں لڑکے اپنی قمیضیں اتار رہے ہیں۔ ہر لڑکا زمین پر اپنی قمیض پر انڈے لادتا ہے۔ پھر ہر لڑکا اپنی قمیض، اس پر پڑے ہوئے انڈے کے ساتھ، سرخ لکیر کی طرف گھسیٹتا ہے۔

یہ کام انجام دینے کے تمام متبادل طریقے ہیں۔ جیتنے والی ٹیم آخری ٹیم ہے۔

اس مخصوص صورت حال میں کوئی مقررہ، معمول یا معمول کا طریقہ نہیں ہے اس لیے اسے تلاش کرنا ایک چیلنج ہے، اور جیسا کہ رفتار دی گئی قدر ہے یہاں کوئی بھی نقطہ نظر جس میں رفتار میں اضافہ ہوتا ہے وہ ایک 'بہتر' طریقہ ہے۔

اس مثال میں، ایک 'بہتر' متبادل تلاش کرنے کی کوشش کرنا ادا ہوا۔ اس کا حقیقی زندگی سے کیا تعلق ہے؟

فرق کا پہلا نکتہ یہ ہے کہ زیادہ تر حقیقی زندگی کے حالات میں (مسائل کے علاوہ) کام کرنے کا ایک معروف طریقہ پہلے سے موجود ہے۔ یہ مقابلہ کی طرح 'راستہ ڈھونڈنے' کا معاملہ نہیں ہے۔ اگر آپ کو کوئی راستہ تلاش کرنا ہے تو آپ متبادل تلاش کرنے کی طرف مائل ہیں۔ اگر آپ کے پاس پہلے سے ہی آگے بڑھنے کا طریقہ ہے، تو آپ کو ایک بہتر طریقہ کیوں تلاش کرنا چاہئے؟ آپ ایسا صرف اس صورت میں کرتے ہیں جب آپ کو متبادل کی اہمیت کا احساس ہو اور آپ ان کو تلاش کرنے کے لیے متحرک ہوں۔

مقابلے میں 'رفتار' 'بہتر' کا پیمانہ تھا۔ حقیقی زندگی میں 'بہتر' کا صرف ایک پیمانہ ہونا نایاب ہے۔ بہتر طریقے سے کچھ کرنے میں بہت سی اقدار شامل ہو سکتی ہیں۔ لاگت ہے۔ رفتار ہے۔ حفاظت ہے۔

دوبارہ تربیت ہے۔ تبدیلی کی راہ میں رکاوٹ ہے۔ تبدیلی کے خلاف مزاحمت ہے۔ یہ سب اقدار اور عوامل ہیں جن پر غور کیا جانا چاہئے۔

بنیادی نکتہ یہ ہے کہ کچھ کرنے کا طریقہ ہونا اس کا مطلب نہیں ہے۔ ایسا کرنے کا بہترین طریقہ ہے۔

کئی سال پہلے، برطانیہ میں پوسٹ آفس کے لیے ایک سیمینار میں، میں نے مشورہ دیا تھا کہ ڈاک ٹکٹوں پر قیمت لگانے کی ضرورت نہیں ہے۔ ڈاک ٹکٹ پر صرف 'فرسٹ کلاس' وغیرہ کا ایک اشارے ہوگا۔ جب آپ نے ڈاک ٹکٹ خریدے تو آپ نے ڈاک ٹکٹ کی موجودہ قیمت ادا کی۔ ڈاک ٹکٹ کبھی نہیں بدلے۔ کچھ عرصے بعد پوسٹ آفس نے ایسا ہی کیا۔ میں ایک تعلق ثابت نہیں کر سکتا اور یہ کہ یہ میرا خیال تھا جس نے تبدیلی کو متحرک کیا، لیکن یہ حقیقت ہے کہ میں نے یہ خیال تجویز کیا تھا۔

تبدیلی دہائیوں کے روایتی طریقے سے دور تھی۔

1971 میں میں نے لندن میں شیل آئل کے لیے ایک ورکشاپ چلائی۔ میں نے مشورہ دیا کہ روایتی طریقے سے تیل کے کنوؤں کی کھدائی کے بجائے کوئی متبادل راستہ نکالا جائے۔ کنواں عمودی طور پر تیل بردار طبقے کی سطح پر اترے گا اور پھر سطح کے ساتھ افقی طور پر حرکت کرے گا۔ آج دنیا میں تقریباً ہر تیل کا کنواں اسی طرح کھودتا ہے۔ کیوں؟ کیونکہ ڈرلنگ کا یہ نیا طریقہ فی کنواں تین سے چھ گنا زیادہ تیل دیتا ہے۔ ایک بار پھر یہ تیل کی کھدائی کے بہت ہی قائم شدہ روایتی طریقہ کا ایک 'متبادل' تھا۔ میں یہ ثابت نہیں کر سکتا کہ یہ میری ورکشاپ تھی جس نے اس خیال کو متحرک کیا۔ دوسرے لوگ آزادانہ طور پر اس خیال پر کام کر رہے ہوں گے۔ بہر حال، خیال کے استعمال سے پہلے متبادل دیا گیا (کسی بھی ذریعہ سے)۔

مندرجہ بالا دونوں مثالوں میں چیزوں کو کرنے کے روایتی طریقے سے تیزی سے تبدیلی آئی ہے۔

واقعی تین مراحل ہیں:

1. انتہائی روایتی حالات میں بھی متبادل تلاش کرنے کی خواہش۔ کیونکہ کچھ طویل عرصے سے کیا گیا ہے اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ یہ بہترین طریقہ ہے۔ (جمہوریت ایک بہترین مثال ہے۔)

2. متبادل پیدا کرنے کی تخلیقی کوشش۔ ایک سے زیادہ

متبادل پیدا کیا جا سکتا ہے۔ اس کا انحصار تخلیقی مہارت اور لیٹرل سوچ جیسے رسمی عمل کے استعمال پر ہوگا (یہاں دیکھیں)۔

3. متبادل کی تشخیص۔ تشخیص کی پہلی سطح یہ دیکھنا ہے کہ آیا متبادل واقعی کام کرے گا اور قابل قبول ہے۔ تشخیص کا دوسرا درجہ اس بات کا تعین کرنا ہے کہ متبادل پیشکش سے کیا فوائد حاصل ہوتے ہیں اور کیا فوائد تبدیلی کی لاگت کی تلافی کے لیے کافی ہیں۔ تشخیص کی تیسری سطح ان مختلف متبادلات میں سے انتخاب کرنا ہے جو تیار کیے گئے ہیں۔

بہت سے لوگ محسوس کرتے ہیں کہ پورا عمل بہت کھلا ہے۔ ہو سکتا ہے کہ آپ بہت زیادہ کوششیں کریں اور کوئی بہتر متبادل نہ ملے۔ بہت سے لوگ محسوس کرتے ہیں کہ یہ عمل بہت زیادہ سوچ کا تقاضا کرتا ہے اور وہ اسے فراہم کرنے کو تیار نہیں ہیں۔ پھر خطرے کا عنصر ہے: فرض کریں کہ متبادل عملی طور پر بدتر نکلا؟

لہذا زیادہ تر لوگ متبادل کی تلاش نہ کرنا پسند کرتے ہیں۔ آپ کو کسی مسئلے کو حل نہ کرنے کا الزام لگایا جا سکتا ہے لیکن آپ کو کچھ کرنے کا بہتر طریقہ نہ ملنے کا الزام نہیں لگایا جا سکتا۔

عام گفتگو میں، ان میں سے کوئی خطرہ نہیں ہے۔ آپ یہ جانتے ہوئے ممکنہ متبادل تجویز کر سکتے ہیں کہ آپ ان متبادلات کا اندازہ لگانے یا ان پر عمل درآمد کے ذمہ دار نہیں ہوں گے۔ آپ اس میں زیادہ وسیع پیمانے پر رینج کر سکتے ہیں۔

آپ متبادل تلاش کریں کیونکہ حقیقت کا امتحان اتنا مضبوط نہیں ہے۔ یہ کافی ہے کہ آپ کا متبادل 'آواز' ممکن ہے۔ یہ کافی ہے کہ آپ کے متبادل کی طرف سے پیش کردہ فوائد قابل اعتماد لگتے ہیں۔ یہ، سب کے بعد، سوچ میں صرف ایک مشق ہے۔

PERCEPTION

مندرجہ بالا مثالیں عمل کے متبادل، کام کرنے کے متبادل طریقوں کا حوالہ دیتی ہیں۔ بہت سے لوگوں کے لیے، ادراک کے متبادل - چیزوں کو دیکھنے کے طریقے - اور بھی زیادہ اہم ہیں۔ ان متبادل تصورات سے مختلف اعمال اور رد عمل سامنے آتے ہیں۔

زیادہ تر کاروبار کساد بازاری کو ایک مسئلہ کے طور پر دیکھتے ہیں۔ فروخت میں کمی ہے اور فالتو کام کرنے کی ضرورت پڑ سکتی ہے۔ تاہم، چند کاروبار کساد بازاری کو دو طریقوں سے ایک موقع کے طور پر دیکھتے ہیں۔ پہلا یہ کہ یہ تحقیق اور یہاں تک کہ پیداوار میں سرمایہ کاری کرنے کا موقع ہو سکتا ہے لہذا جب کساد بازاری گزر جائے گی تو آپ کو اپنے حریفوں سے بہتر جگہ ملے گی۔ دوسرا یہ کہ کمزور حریفوں کو مارکیٹ سے باہر نکال دیا جائے گا۔

اسی طرح، جب کوئی بچہ بدتمیزی کرتا ہے، تو اسے اکثر نافرمانی، قوانین کو توڑنا یا بغاوت کے طور پر دیکھا جاتا ہے۔ اسے کاروباری جذبے کی علامت کے طور پر بھی دیکھا جا سکتا ہے۔

ایک شوق کو زیادہ مفید مطالعہ سے وقت نکالنے کے طور پر دیکھا جا سکتا ہے۔ ایک شوق کو حصولیابی کے لیے ایک علاقے کے طور پر بھی دیکھا جا سکتا ہے۔ ایک شوق کے ساتھ آپ خود کو درجہ بندی کرتے ہیں - یہ وہ نہیں ہے جو استاد کہتا ہے اہمیت رکھتا ہے۔

ایک شخص آپ سے بہت حسد کرنے لگتا ہے۔ کیا آپ اسے چالوسی کے طور پر دیکھ سکتے ہیں؟ تارکین وطن کو قومی وسائل پر نالی کے طور پر دیکھا جا سکتا ہے۔ تارکین وطن کو ایک قوم میں نئی توانائی کے انجیکشن کے طور پر بھی دیکھا جا سکتا ہے۔ شاید دو اہم ترین فلسفیانہ بیانات بنری فورڈ اور گروچو مارکس نے دیے تھے۔

جب بینری فورڈ بڑے پیمانے پر پیداوار شروع کر رہا تھا، تو اس نے اپنے صارفین سے کہا: 'آپ کوئی بھی رنگ لے سکتے ہیں جب تک کہ وہ سیاہ ہو۔' اس کی اصل وجہ یہ ہے کہ دوسرے پینٹ کو خشک ہونے میں زیادہ وقت لگتا ہے اور اس وجہ سے پیداواری عمل میں تاخیر ہوتی ہے۔ حقیقی زندگی میں، اس کا مطلب یہ ہے کہ اگر آپ جو چاہتے ہیں وہی دستیاب ہے، تو آپ بہت خوش رہ سکتے ہیں۔

گروچو مارکس نے مشہور کہا: 'میں کسی ایسے کلب سے تعلق نہیں رکھنا چاہتا جو مجھے ممبر کے طور پر قبول کرے۔' غالباً اس کا مطلب یہ تھا کہ کوئی بھی کلب جو اسے بطور ممبر قبول کرے گا اس میں شامل ہونے کے قابل نہیں تھا۔ حقیقی زندگی میں، اس کے تبصرے کا مطلب ہے کہ اگر آپ جو چاہتے ہیں، تعریف کے مطابق، ناممکن ہے، تو آپ کے خوش ہونے کا زیادہ امکان نہیں ہے۔

ہر شخص اپنے آپ کو ان دو ریمارکس کے درمیان سپیکٹرم کے ساتھ رکھ سکتا ہے۔ آخر میں ادراک کی بات ہے۔

ضروری نہیں کہ ایک مختلف تاثر بہتر تصور ہو۔ یہ اور بھی بدتر ہو سکتا ہے۔ لیکن ایک مختلف خیال ظاہر کرتا ہے کہ کسی چیز کو مختلف انداز میں دیکھنا ممکن ہے۔ اس سے یہ امکان بھی ظاہر ہوتا ہے کہ دوسرے لوگوں کو یہ مختلف خیال ہے۔

برطانیہ میں، دیوالیہ ہو جانا ایک تباہی ہے جس کے ساتھ ایک مضبوط سماجی بدنامی جڑی ہوئی ہے۔ USA میں اسے اضافی، اور شاید ضروری، کاروباری تجربے کے طور پر دیکھا جاتا ہے۔

جب میں نے کامیابی پر ایک کتاب لکھی اور اپنے شعبوں میں کامیاب ہونے والے مختلف لوگوں کے انٹرویو کیے تو برطانیہ میں کچھ لوگوں کا رویہ یہ تھا کہ شاید ان لوگوں نے دھوکہ دیا ہو۔ امریکہ میں اس کامیابی کی تعریف اور دلچسپی تھی کہ اسے کیسے حاصل کیا گیا۔

تاثرات کسی بھی وجہ سے مختلف ہوتے ہیں: پس منظر؛ ثقافت اقدار یا ذاتی تجربہ۔

متبادل تصورات تلاش کرنا عمل کے متبادل کورسز کی تلاش سے کہیں زیادہ مشکل ہے۔ یہ تصور کرنا بہت مشکل ہے کہ کوئی بھی صورتحال کو آپ سے مختلف انداز میں کیسے دیکھ سکتا ہے۔

کہیں، مثال کے طور پر، کوئی شخص کسی ایسے شخص کی گاڑی پر سرخ پٹی پینٹ کرنے کا مشورہ دیتا ہے جس نے تیز رفتاری جیسے ٹریفک جرم کا ارتکاب کیا ہو۔ یہ اس ڈرائیور کو شرمندہ کرے گا اور دوسرے ڈرائیوروں کو بھی خبردار کرے گا کہ وہ اس سے ہوشیار رہیں۔ پہلے تو یہ ایک اچھا خیال لگتا ہے۔ لیکن ایک اور تاثر بھی ہو سکتا ہے۔ کچھ ڈرائیورز زیادہ سے زیادہ پٹیاں جمع کرنا چاہیں گی تاکہ یہ ظاہر کیا جا سکے کہ وہ کتنی 'ماچو' ہیں۔ یہاں تک کہ نوجوانوں میں سب سے زیادہ پٹیاں رکھنے کا مقابلہ بھی ہو سکتا ہے۔ مزید یہ کہ لوگ اپنی سرخ پٹیاں خود پینٹ کر سکتے تھے۔ اس لیے ٹریفک جرائم کا ارتکاب 'مرئی کامیابی' کے طور پر دیکھا جا سکتا ہے۔

متبادل اقدار

متبادل اقدار کو سمجھنا ہمیشہ بہت مشکل ہوتا ہے۔ کوئی واقعی ان اقدار کو کیسے برقرار رکھ سکتا ہے جو آپ سے مختلف ہیں؟ (باب 12 بھی دیکھیں۔)

مغرب میں انفرادیت اور انا پر بڑا زور ہے۔ آپ حاصل کرتے ہیں۔ تم ناکام ہو جاؤ۔ آپ کو انعام دیا جاتا ہے۔ تمہیں سزا ملنی ہے۔ دن بھر یہی انا ہے۔ معاشرے کو ایک ڈھانچے کے طور پر دیکھا جاتا ہے جو افراد کو اپنی صلاحیتوں کو حاصل کرنے اور معاشرے میں حصہ ڈالنے کی آزادی دیتا ہے۔

جاپان میں گروپ پر زور دیا جاتا ہے۔ آپ فٹ ہیں۔ آپ باہر کھڑے نہیں ہیں۔ جیسا کہ ایک محراب میں ہوتا ہے، ہر پتھر اپنا کام پورا کرتا ہے لیکن محراب کے ہموار پروفائل میں خلل ڈالنے کے لیے باہر نہیں رہتا۔ کامیابی کا مطلب گروپ کی طرز پر فٹ ہونا ہے۔ دن بھر ایک بھی انا نہیں ہوتی۔ دن کے وقت ایک آدمی اچھا 'بزنس مین' ہوگا۔ شام کے وقت ایک مختلف گروہ ہوتا ہے اور وہ ایک 'سماجی آدمی' ہو سکتا ہے جو دوستوں کے ساتھ شراب پیتا ہے اور لڑکیوں کے بار میں جاتا ہے۔ پھر وہ گھر لوٹتا ہے اور ایک اچھا 'خاندانی آدمی' ہے۔ یہ ہیں

مختلف لوگ صرف ایک ہی نام اور ایک جیسے کپڑے رکھنے سے جڑے ہوئے ہیں،

وغیرہ

جب کوئی جاپانی کسی ناکامی یا رسوائی کی وجہ سے خودکشی کر لیتا ہے تو یہ چہرے کا نقصان نہیں ہوتا۔ یہ ہے کہ وہ شخص گروہی انا سے باہر ہو گیا ہے اور تکنیکی طور پر اب موجود نہیں ہے۔ خود کشی صرف صفائی کر رہی ہے۔

چینیوں کو جوا کھیلنا پسند ہے۔ کیا یہ پیسے کے ساتھ ان کے جنون کی وجہ سے ہے؟ شاید نہیں۔ چینی 'مذہب' اپنے دیوتاؤں اور سنتوں کے ساتھ مغربی ورژن سے بالکل مختلف ہے۔ چینی ثقافت میں خوش قسمتی، روحوں اور توہم پرستی پر زور دیا جاتا ہے۔ جب کوئی شخص جوا کھیلتا ہے، تو وہ واقعی روحوں کے ساتھ 'بات چیت' میں ہوتا ہے۔ اگر وہ شخص جیت جاتا ہے تو روہیں اسے دیکھ کر مسکرا رہی ہوتی ہیں۔ جب وہ شخص ہار جاتا ہے تو روہیں بھڑک اٹھتی ہیں اور آپ جوئے کی میز کو بھونچال پر نہیں چھوڑنا چاہتے۔

کچھ ثقافتوں میں عزت اور اعتماد بہت اہم اقدار ہیں اور کاروبار میں سب سے پہلے آتے ہیں۔ دوسری ثقافتوں میں عملیت پسندی اور 'بوشیار ہونا' اعلیٰ اقدار لگتے ہیں اور 'جس چیز سے آپ بچ سکتے ہیں' کا احترام کیا جاتا ہے۔

کچھ لوگ رازداری کی قدر کرتے ہیں۔ دوسرے لوگ تشہیر اور توجہ حاصل کرنے کو ترجیح دیتے ہیں۔ کچھ لوگ توجہ پسند کرتے ہیں۔ دوسرے توجہ سے گریز کرتے ہیں۔ کچھ لوگ امن پسند کرتے ہیں۔ دوسرے جوش و خروش کو ترجیح دیتے ہیں۔ کچھ استحکام پسند کرتے ہیں۔ دوسروں کو تبدیلی پسند ہے۔

متبادل پیدا کرنا

متبادل کہاں سے آتے ہیں؟

آئیے ایک معروف متبادل لیتے ہیں۔ جب آپ کھانے کے لیے باہر جانے کا فیصلہ کرتے ہیں۔ شام، وہاں کئی متبادل ریستوراں ہیں جنہیں آپ منتخب کر سکتے ہیں۔ پہلا قدم معلوم متبادل کو ذہن میں لانا ہے۔ اگر کوئی نہیں ہے یا آپ نے ان کو ختم کر دیا ہے، تو آپ کو نئے متبادل پیدا کرنے کی ضرورت ہے۔ تازہ متبادل پیدا کرنے کے لیے کچھ بنیادی طریقے ہیں۔ پہلا نقطہ نظر کچھ کرنے کا موجودہ طریقہ تلاش کرنا اور پھر تصور کی شناخت کرنا ہے (باب 9 دیکھیں)۔ پھر آپ پوچھتے ہیں: اس تصور کو عملی جامہ پہنانے کا اور کیا طریقہ ہو سکتا ہے؟

ایک تجویز ہے کہ فروخت بڑھانے کے لیے قیمتیں کم کی جائیں۔ یہاں کیا تصور ہے؟ یہ 'زیادہ سمجھی جانے والی قدر' ہو سکتی ہے۔ اس تصور کو اور کیسے پیش کیا جا سکتا ہے؟ ہم اسی قیمت پر مزید حجم دے سکتے ہیں۔ ایسے کوپن ہو سکتے ہیں جو دوسرے سامان پر چھوٹ دیتے ہیں۔ خریدے گئے سامان کے ساتھ مفت دینے والی اشیاء ہو سکتی ہیں۔ ایک اضافی سروس ہو سکتی ہے جیسے مفت انشورنس۔ ایک طویل گارنٹی ہو سکتی ہے۔ 'کیش بیک' ریفرنڈ ہو سکتا ہے۔

کیلیفورنیا میں ایک Cadillac ڈیلر نے ایک بار مجھے بتایا کہ جب اسٹاک مارکیٹ اچھی طرح سے چل رہی تھی تو لوگ Cadillac خریدنے سے بچکچاتے تھے کیونکہ وہ مارکیٹ میں اپنے فنڈز رکھنا چاہتے تھے۔ لہذا ایک عام رعایت کے بجائے I

Cadillac خریدنے کا ایک طریقہ تجویز کیا اور اس کے ساتھ ساتھ، اسٹاک مارکیٹ میں فنڈز رکھنے کا۔ خریدار کچھ حصص کی نشاندہی کرے گا۔ اس کے بعد ڈیلر ایک سال کے دوران حصص کی قیمتوں میں اضافے کو نوٹ کرے گا (کچھ متعین مدت)۔ اس کے بعد ڈیلر خریدار کو ان حصص پر بونے والا منافع واپس کر دے گا۔ کٹ آف کی حد ہو سکتی ہے۔ اس طرح سے فنڈز کو عملی طور پر مارکیٹ میں لگایا گیا - اس فائدہ کے ساتھ کہ حصص کی قدر میں کسی بھی کمی کو نظر انداز کر دیا جائے گا۔

یہ طریقہ عمل کے متبادل کے لیے اچھا کام کرتا ہے۔ تصور کے متبادل کے لیے دوسرے طریقوں کی ضرورت ہو سکتی ہے۔

آپ دوسری جماعتوں کے نقطہ نظر سے صورتحال کو دیکھنے کی کوشش کر سکتے ہیں۔ اگر گیس کی قیمتوں میں اضافہ کیا جاتا ہے، تو کیا خیال ہو سکتا ہے: ڈرائیورز؛ بس کمپنیاں؛ ٹرک کمپنیاں؛ تیل کمپنیاں؛ گیس اسٹیشن؛ شہر سے باہر ریستوراں؛ یا پولیس؟

طے شدہ شادیوں کے خیال کے بارے میں کیا خیال ہو سکتا ہے: کم پرکشش لوگ؛ تنہائی میں رہنے والے لوگ؛ بوڑھے لوگ؛ طلاق یافتہ افراد؛ یا شادی کے دلال؟

ایک اور نقطہ نظر معمول کے خیال کے برعکس لینا ہے۔ عام خیال یہ ہو سکتا ہے کہ سخت سزاؤں سے جرائم کی شرح کم ہو جائے گی۔ ایک اور خیال یہ ہے کہ گواہوں کو ختم کرنے کے لیے جرم زیادہ پرتشدد ہو سکتا ہے۔ جیل میں زیادہ وقت گزارنا ایک عام مجرم کو زیادہ سنگین مجرم میں بدل سکتا ہے۔ عدالتیں سزا سنانے سے گریزاں ہو سکتی ہیں اگر سزا کو سخت معلوم ہو۔

آداب کو عام طور پر اچھی چیز سمجھا جاتا ہے۔ لہذا آپ یہ دیکھنے کی کوشش کرتے ہیں کہ آداب کو کس طرح برا سمجھا جا سکتا ہے۔ آداب سیکھے جا سکتے ہیں اور مخلص ہونے کی ضرورت نہیں۔ لوگ آداب سیکھ سکتے ہیں اور پھر دوسرے لوگوں کو بیوقوف بنا سکتے ہیں۔ اگر ہر کوئی آداب پر عمل کر سکتا ہے، تو آپ کو کیسے پتہ چلے گا کہ جب کوئی حقیقی طور پر غور کرنے والا شخص ہے؟ آپ آداب کے بارے میں اپنا نظریہ بدلنے کے لیے نہیں آ سکتے۔ لیکن آپ کو یہ احساس ہو سکتا ہے کہ آداب بے غیرتی کو چھپا سکتے ہیں۔ متبادل اقدار کو دیکھنے کے لیے آپ کو ممکنہ اقدار کی پوری فہرست کو اسکین کرنے کی ضرورت ہے۔ ذاتی اقدار ہیں۔ مثال کے طور پر: اہمیت؛ محسوس کیا جا رہا ہے؛ خود اعتمادی؛ وقار؛ توجہ؛ عزت دی جا رہی ہے؛ تعریف کی جا رہی ہے؛ وفاداری پھر مادی اقدار ہو سکتی ہیں: پیسہ؛ فروغ کے امکانات؛ نئے رابطے؛ تشہیر؛ یا توئیق۔

اگر آپ کو کسی خاص ثقافت کا کوئی تجربہ نہیں ہے اور اس وجہ سے اس ثقافت کے بارے میں کوئی بصیرت نہیں ہے تو ثقافتی اقدار بہت زیادہ مشکل ہیں۔ آپ ہمیشہ براہ راست سوال پوچھ سکتے ہیں: یہاں کیا اقدار ہیں؟ یہ آپ کے لیے کیوں اہم ہے؟

ممکن

'ممکن' کی اہمیت باب 2 میں بیان کی گئی ہے (یہاں دیکھیں)۔ دی

سائنس کی ترقی یقین سے نہیں بلکہ 'ممکنہ' مفروضوں کے استعمال سے ہوئی ہے۔ کہا جاتا ہے کہ چینی سائنس اور ٹیکنالوجی، جو دو ہزار سال پہلے مغرب سے بہت آگے تھی، مفروضے کو تیار کرنے میں ناکامی کی وجہ سے پیچھے رہ گئی۔ کوئی مفروضہ اس وقت تک ثابت نہیں ہوتا جب تک وہ ثابت نہ ہو جائے۔ اس وقت تک یہ صرف 'ممکن' ہے۔ لیکن یہ 'ممکنہ' نئے شواہد کی تلاش میں ہماری رہنمائی کرتا ہے اور ہمیں تجربات کو ڈیزائن کرنے کی اجازت دیتا ہے۔

ایک جاسوس جرم کی ممکنہ وجہ کا تصور کرنے کے لیے ایک مفروضے کا استعمال کرتا ہے اور پھر اس مفروضے کے ذریعے آگے بڑھتا ہے۔

عمل اور خیالات کے متبادل مستقبل کے بارے میں ہیں۔ ہم اس بات کا یقین نہیں کر سکتے کہ کیا کوئی عمل یا خیال عملی طور پر کام کرے گا۔ کامیابی ممکنہ یا محض ممکن ہو سکتی ہے۔ لیکن ایک بار خیال سامنے آنے کے بعد اسے جانچا جاسکتا ہے اور یہاں تک کہ آزمائشی صورتحال میں بھی آزمایا جاسکتا ہے۔

وضاحت اور ادراک کے متبادل، تاہم، حال اور ماضی کے بارے میں ہیں۔ اس کی وجہ کیا ہے؟ یہ کس طرح سمجھا جا رہا ہے؟ ایک بار پھر ثبوت آسان نہیں ہوسکتا ہے لہذا ہمیں 'ممکن' کے ساتھ کام کر کے آغاز کرنا ہوگا، جہاں سے ہم ممکنہ اور پھر یقینی کی طرف بڑھنا چاہتے ہیں۔

جب امکان بہت دور ہو جاتا ہے تو یہ تصور بن جاتا ہے۔ اس کی اب بھی قدر ہو سکتی ہے، یا تو نئی سوچ کے لیے اشتعال انگیزی کے طور پر یا محض بحث کو زندہ کرنے کے لیے۔

متبادل کا خلاصہ

1. متبادل کی تلاش ایک خوبصورت ذہن کی بہت اہم سرگرمی ہے۔
2. متبادل کے بغیر ہمارے پاس سختی اور اطمینان ہے۔
3. کیونکہ ہمارے پاس کچھ کرنے کا مناسب طریقہ ہے اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ اس سے بہتر طریقہ نہیں ہو سکتا۔ اگر ہم کوشش کریں تو ہم اس سے بہتر راستہ تلاش کر سکتے ہیں۔
4. 'بہتر' کو صورتحال کی اقدار کے مطابق مختلف طریقے سے بیان کیا جا سکتا ہے۔
5. متبادل تلاش کرنے کی خواہش ہے۔ پھر ہے
- متبادل کی نسل۔ آخر میں متبادل اور انتخاب کی تشخیص ہے۔
6. کچھ کرنے کا نیا طریقہ منتخب کرنے کے لیے موجودہ طریقے سے واضح فوائد ظاہر کرنا چاہیے۔
7. متبادل تصورات یا دیکھنے کے طریقے ہو سکتے ہیں۔
- کچھ یہ مختلف فیصلے یا اعمال کی قیادت کر سکتے ہیں۔
8. تجربے، ثقافت اور شخصیت سے متعین اقدار کے متبادل سیٹ ہو سکتے ہیں۔
9. آپریٹنگ تصور کو تلاش کر کے اور پھر اس تصور کو عملی جامہ پہنانے کے دوسرے طریقے تلاش کر کے عمل کے متبادل پیدا کیے جاسکتے ہیں۔
10. ادراک کے متبادل مختلف طریقے آزما کر تلاش کیے جاتے ہیں۔
- نقطہ نظر یا جان بوجھ کر ایک مختلف تاثر پیدا کر کے اور اس کا جواز پیش کرنا۔
11. متبادل قدریں قدروں کی ایک رینج کے ذریعے اسکین کرنے سے - یا سوالات پوچھ کر پائی جاتی ہیں۔
12. متبادل کے لیے، شروع کرنے کے لیے امکان کافی ہے۔ اس کے بعد ہم یقینی تک پہنچنے کے لیے امکانی فریم ورک سے آگے بڑھنے کی کوشش کرتے ہیں۔

11 جذبات اور احساسات

جھ ٹوپوں کی کوڈنگ کا استعمال کرتے ہوئے ، یہ اب سرخ ٹوپی کا سامان ہے (یہاں دیکھیں)۔ سوچ میں جذبات اور احساسات کیسے آتے ہیں؟ کیا سوچ کو سرد اور غیر جذباتی نہیں ہونا چاہئے؟ جذبات اور احساسات اور خوبصورت ذہن رکھنے کا کیا تعلق ہے؟

اگر ہمارے پاس جذبات اور احساسات نہ ہوتے تو فیصلے یا انتخاب کرنا بہت مشکل ہوتا۔ منطق، اور خود سوچ، دنیا کو پیش کرنے کے صرف طریقے ہیں تاکہ ہم اپنی اقدار کو اپنے احساسات کے ذریعے لاگو کر سکیں۔

تصور کریں کہ آپ ایک کاروباری میٹنگ میں ہیں اور ایک منصوبہ پیش کیا گیا ہے۔ ایک شخص اس منصوبے کو منافع میں اضافہ، اپنے ذاتی وقار اور ترقی کے مواقع میں اضافہ کے طور پر دیکھتا ہے۔ ایک اور شخص، جو پرموشن میں دلچسپی نہیں رکھتا، اس منصوبے کو اپنے لیے خطرناک، پریشانی اور زیادہ کام کے طور پر دیکھتا ہے۔ معروضی طور پر، منصوبہ دونوں لوگوں کے لیے یکساں ہے لیکن احساسات مختلف ہیں۔ نتیجے کے طور پر ایک شخص جوش و خروش سے منصوبے کی حمایت کرتا ہے، لیکن دوسرا شخص اس منصوبے کا مقابلہ کرتا ہے۔

جذبات اور احساسات وہ طریقہ ہیں جس سے ہم کسی صورت حال پر اقدار کا اطلاق کرتے ہیں۔ ہماری اقدار کا احساس ہمارے احساسات کو ابھارتا ہے، جو پھر جذبات بن جاتے ہیں اگر وہ کافی مضبوط ہوں۔ (اقدار خود باب 12 میں شامل ہیں)۔

جذبات اور احساسات سوچ کو کیسے متاثر کرتے ہیں؟

کھانے کے اختتام پر آپ ایک شاندار میٹھی کھا سکتے ہیں، جو کھانا مکمل کرتا ہے۔ لیکن اگر آپ کے پاس میٹھا میٹھا شروع میں ہے تو آپ کا کھانا برباد ہوسکتا ہے۔ یہ جذبات اور احساسات کے ساتھ بہت یکساں ہے۔ یہ سب اس پر منحصر ہے کہ وہ کہاں آتے ہیں۔

سلیکٹیو پرسپیشن

ایک شوہر کو شک ہے کہ اس کی بیوی کا کوئی رشتہ ہے۔ جب بھی وہ شاپنگ کے لیے یا دوستوں کے ساتھ باہر ہوتی ہے تو اسے شک ہوتا ہے کہ وہ اپنے پریمی سے مل رہی ہے۔ جب وہ واپس آتی ہے، تو اس کے شکوک کی وجہ سے اس کا خیال ان چیزوں کو چنتا ہے جو اس کے عدم اعتماد کو تقویت دیتی ہیں: اگر وہ خریداری کرنے گئی تو وہ سامان کہاں ہے؟

ایک بیوی کو پتہ چلا کہ اس کے شوہر کا واقعی کوئی رشتہ ہے۔ وہ لڑکی بہت

اس سے ناراض ہوتا ہے اور ان کی شادی شدہ زندگی کی تمام تفصیلات کے بارے میں سوچتا ہے، چھوٹے چھوٹے واقعات کا انتخاب کرتا ہے جس سے یہ ثابت ہوتا ہے کہ اس نے کبھی اس سے محبت نہیں کی۔
دونوں مثالیں 'سلیکشن پرسپیشن' کو واضح کرتی ہیں۔
عدالت میں ایک پراسیکیوٹر تجویز کرنے کے لیے معلومات کے کچھ ٹکڑوں کا انتخاب کرے گا۔
گواہ ناقابل اعتبار ہے۔

ایک پورٹریٹ آرٹسٹ ان خصوصیات کو منتخب کرے گا اور بڑھا چڑھا کر پیش کرے گا جو بظاہر بیٹھنے والے کی شخصیت کو ظاہر کرتی ہیں۔

ایک ماہر عمرانیات رویے کے ان پہلوؤں کا انتخاب کرے گا جو کسی خاص معاشرے کے بارے میں پہلے سے تصور شدہ نظریہ کی حمایت کرتے ہیں۔

اگر آپ کسی سپر مارکیٹ میں سنتری تلاش کر رہے ہیں تو آپ کی آنکھیں باہر نکل آئیں گی۔

سنتری اگر آپ ناشتے میں سیریل تلاش کر رہے ہیں تو آپ کی آنکھیں اناج کا انتخاب کریں گی۔

بالکل اسی طرح، ہمارے جذبات اور احساسات 'ہماری توجہ کی طرف متوجہ ہوں گے' (یہاں اور یہاں دیکھیں) اور وہ منتخب کریں گے جو ہم دیکھنے کی توقع رکھتے ہیں۔ ہمارا خیال شاد و نادر ہی معروضی ہوتا ہے، یہ عام طور پر انتخابی ہوتا ہے۔

ایسا نہیں ہے کہ ہم ہر چیز کو واضح طور پر دیکھتے ہیں اور پھر اس بات پر زور دیتے ہیں کہ ہمارے احساسات ہمیں اہم ہونے کے لیے کہتے ہیں۔ ہمارے احساسات فلٹر کے طور پر کام کرتے ہیں لہذا ہم صرف وہی دیکھتے ہیں جو ہمارے احساسات ہمیں دیکھنے دیتے ہیں۔ مضبوط احساسات اور جذبات کا بنیادی خطرہ یہ ہے کہ وہ ہمارے ادراک کو کنٹرول کرتے ہیں۔ جب ہمارے ادراک کو اس طرح کنٹرول کیا جاتا ہے تو ہم مزید واضح طور پر نہیں دیکھ سکتے ہیں۔

یہاں کچھ مخمضے کی کیفیت ہے۔ احساسات ہمارے ادراک کو کنٹرول کر سکتے ہیں۔ پھر بھی احساسات کے بغیر ہمیں کسی بھی چیز کو سمجھنے میں دلچسپی نہیں ہوگی۔

ہمیں اپنی توجہ کو براہ راست اور وسیع کرنے کے لیے احساسات کی ضرورت ہے۔ لیکن اگر احساسات

بہت مضبوط ہیں وہ ہماری توجہ کو محدود اور تنگ کرتے ہیں۔

احساسات کے بغیر لوگ روبرو ہوں گے اور یہ زیادہ مزہ نہیں آئے گا۔

لیکن بے لگام جذبات اور مضبوط جذبات بھی زیادہ مزے کے نہیں ہوتے۔

جس طرح ایک کوچ مین چھ گھوڑوں کی ٹیم کو کنٹرول کرنے کا طریقہ سیکھتا ہے اسی طرح ہمیں احساسات کو 'منظم'

کرنے کا طریقہ سیکھنے کی ضرورت ہے تاکہ ہم ان سے لطف اندوز ہوں اور ان سے بہہ نہ جائیں۔ اگر سارے گھوڑے بولیں تو گاڑی تباہ ہو جاتی ہے۔

چوائس

آپ کو چھٹی کا انتخاب پیش کیا جاتا ہے۔ قیمت ہر معاملے میں یکساں ہے۔ دورانہ ایک ہی ہے۔ آپ ہر معاملے میں وقت کا انتخاب بھی کر سکتے ہیں:

ڈینیوب کے نیچے ایک کشتی پر کروڑ اور وینس کے بہترین

بوٹل میں قیام

کارنیول کے وقت ریو

بورا بورا اشنگٹنڈینی جزیرہ تابیٹی کے قریب ایک کیریبین

کروز

آپ کونسی چھٹی کا انتخاب کریں گے؟ کوئی اسکیٹنگ چھٹی یا میوزیکل فیسٹیول نہیں ہے، جو آپ کی خاص دلچسپی کے مطابق ہو۔ منطقی انتخاب کرنا مشکل ہو سکتا ہے کیونکہ قیمت، دورانیہ اور وقت ایک جیسے ہیں۔ آخر میں آپ چھٹی کا انتخاب کرتے ہیں جو سب سے اچھا لگتا ہے۔ یہ ایک جذباتی انتخاب ہے، اور انتخاب کرنے کے بعد آپ اسے معقول بنانے کی کوشش کر سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر 'یہ وہ چھٹی ہے جس کا مجھے کم سے کم امکان ہے'۔

بالآخر تمام انتخاب اور فیصلے احساسات اور جذبات کی بنیاد پر کیے جاتے ہیں۔ یہاں تک کہ جب چیزیں بہت منطقی لگتی ہیں تب بھی ایک جذباتی بنیاد موجود ہے۔ فرض کریں کہ آپ کو ایک دکان پر ایک لباس اور دوسری دکان میں کم قیمت پر ملبوسات نظر آتے ہیں۔ یقینی طور پر آپ کا سستا ورژن کا انتخاب بالکل منطقی ہے؟
پھر بھی بہت سے بنیادی احساسات ہیں:

آپ کو دھوکہ دینا پسند نہیں ہے آپ کو لگتا ہے کہ یہ آپ کی ہوشیاری ہے کہ آپ کو ایک سودا مل گیا ہے جس کے بارے میں آپ اپنے دوستوں کو بتانے کے منتظر ہیں آپ کو پیسہ ضائع کرنا پسند نہیں ہے آپ کو کامیابی کا احساس ہے

یہاں تک کہ جب یہ واضح نظر آتا ہے کہ ہمیں 'صحیح کام' کرنا چاہئے تب بھی بنیادی احساسات موجود ہیں۔ معلوم ہونے کا خدشہ ہو سکتا ہے۔ جرم کا احساس ہو سکتا ہے۔ یہاں تک کہ سستی بھی ہو سکتی ہے کیونکہ غلط کام کرنے سے زیادہ پریشانی ہو سکتی ہے۔ ہو سکتا ہے ہم کسی اخلاقی اصول کو توڑنا نہیں چاہتے کیونکہ اس سے مستقبل میں ہمارے لیے فیصلے مزید مشکل ہو جائیں گے۔

فیصلوں اور انتخاب کی جذباتی بنیاد سے آگاہ ہونا مفید ہے۔ جذبات اور احساسات کو روکنا اور صرف انتخاب یا فیصلے کے آخری مقام پر ان کا استعمال کرنا انتہائی مشکل ہے۔

صفت

صفتیں عام طور پر سائیکش ہوتی ہیں۔ صفتیں ہمیں بولنے والے کے سائیکش احساسات بتاتی ہیں۔ جب کوئی بہت زیادہ صفتیں استعمال کرتا ہے تو وہ کسی چیز کے بارے میں سختی سے محسوس کرتا ہے۔ (یہاں اور یہاں دیکھیں)۔ بدقسمتی سے، موضوعی صفتیں منطق کے لحاظ سے کچھ بھی شامل نہیں کرتی ہیں۔ معروضی صفتوں کی ایک جگہ ہوتی ہے۔ مثال کے طور پر، یہ 'بھاری' کیس آپ کی کمر کو دبا سکتا ہے۔

دوسری طرف، 'وہ شاندار کیس واقعی آپ کے انداز کے مطابق ہے'۔ اس کا مطلب صرف یہ ہے کہ اسپیکر کے خیال میں وہ کیس آپ کے انداز کے مطابق ہے۔ یہ چاپلوسی تو ہو سکتا ہے لیکن خود کیس کے بارے میں زیادہ کچھ نہیں کہتا۔

انگریزی زبان میں ان لوگوں کو بیان کرنے کے لیے متعدد صفتیں ہیں جو غیر روایتی اور حتیٰ کہ اختراعی طریقے سے کام کرتے ہیں: *slay*; *slay* چالاک چالاک چالاک۔ ان سب میں کافی مضبوط منفی عنصر ہے۔ کیوں

ہے

یہ؟ شاید اس لیے کہ ماضی کے زمانے میں انگریزی طبقاتی نظام چیزوں کو 'مناسب' طریقے سے انجام دینے پر زور دیتا تھا۔ حضرات نے کام کو تیز یا 'بہتر' طریقے سے کرنے کی کوشش نہیں کی۔ ایک اختراعی نقطہ نظر کی حوصلہ افزائی نہیں کی جانی تھی - آپ کبھی نہیں جان پائیں گے کہ یہ کہاں ختم ہو سکتا ہے!

صفتیں لوگوں اور ثقافتوں کے بارے میں بہت کچھ بتاتی ہیں۔
صفتیں جذبات کے اظہار کا سب سے آسان اور آسان طریقہ بھی ہیں۔

وہ رویہ وحشیانہ ہے۔

وہ طرز عمل قدیم ہے۔

یہ سلوک بہت خوبصورت ہے۔

یہ رویہ اتنا ظاہر کرتا ہے۔

کبھی کبھی، صحیح نقطہ پر صرف ایک صفت ڈال کر، آپ معاملے کے بارے میں اپنے احساس کی نشاندہی کر سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر، برطانوی رائٹٹی پر ہونے والی بحث میں، کوئی ایک مقام پر صفت 'عجیب' ڈال سکتا ہے۔ یہ بہت سارے احساس کا اظہار کرتا ہے۔ وہ شخص رائٹٹی مخالف نہیں ہے۔ اس شخص کو رائٹٹی کی حقیقی ضرورت نظر نہیں آتی۔ وہ شخص رائٹٹی میں قدر کو تفریح کے طور پر دیکھتا ہے۔ وہ شخص رائٹٹی کو ماضی کی ایک دلچسپ یاد سمجھتا ہے۔

انصاف پر بحث میں ہم یہ کہتے ہیں کہ کوئی صفت 'سست' داخل کرتا ہے۔ احساس یہ ہے کہ اگرچہ انصاف کی فراہمی میں کچھ غلط نہیں ہو سکتا ہے، لیکن یہ سارا عمل بوجھل اور ناکارہ ہے اور مہینوں اور سالوں تک چل سکتا ہے۔ اس سست روی کو حقیقی منفی کے طور پر دیکھا جاتا ہے جس میں کوئی چھٹکارا نہیں ہے۔ ایسے اوقات ہوتے ہیں جب 'سلو' کو ایک معروضی صفت کے طور پر استعمال کیا جا سکتا ہے (لندن کے لیے 'سست' ٹرین) اور ایسے اوقات ہوتے ہیں، جیسا کہ اوپر، جب اسے احساس کی نشاندہی کرنے کے لیے سائیکس صفت کے طور پر استعمال کیا جاتا ہے (یہ اس سے کہیں زیادہ 'سست' ہے۔ یہ واقعی ہونا چاہئے)۔

کوئی شخص جو سزائے موت کے خلاف ہے اسے یہ ظاہر کرنے کے لیے صفتیں استعمال کرنے کی ضرورت ہوگی کہ سزائے موت اس کی اقدار سے متصادم ہے۔ استعمال ہونے والی صفتیں ہو سکتی ہیں: primitive; ظالمانہ وحشیانہ یا غیر مہذب؟ اس کی وجہ یہ ہے کہ اعتراض براہ راست قدر کے نظام پر مبنی ہے۔ کوئی منطق نہیں ہے سوائے اس بحث کے کہ سزائے موت ایک رکاوٹ کا کام کرتی ہے یا نہیں۔

پہلا رد عمل

جب آپ پہلی بار کوئی خیال یا تجویز سنتے ہیں، تو امکان ہے کہ آپ کا پہلا ردعمل کسی احساس یا جذبات پر مبنی ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر:

میں اس سے راضی نہیں ہوں گا۔

مجھے یہ بالکل پسند نہیں ہے۔

یہ بہت ناانصافی ہے۔

اس قسم کے تبصرے اس سے مختلف ہیں:

مجھے نہیں لگتا کہ یہ عملی طور پر کام کرے گا۔

مجھے آپ کے خیال کا فائدہ نظر نہیں آتا۔

ایسا کرنا خطرناک ہوگا۔

یہ بھی احساس کے اظہار ہیں، لیکن یہ بدیہی احساسات ہیں یا خیال کی خوبی کے بارے میں اندازہ ہے کہ آیا یہ کام کرے گا یا نہیں۔ آپ اپنے آپ میں کسی خیال کو ناپسند کر سکتے ہیں چاہے وہ کام کرے یا نہ کرے۔

آپ ایک آئیڈیا بھی پسند کر سکتے ہیں لیکن اس کے بارے میں شک ہے کہ آیا یہ کام کرے گا۔

کیا پہلا ردعمل دینا کوئی معنی رکھتا ہے یا آپ کو اس وقت تک خاموشی سے انتظار کرنا چاہیے جب تک

کہ آپ پورا خیال نہ سن لیں اور اس کی وضاحت کے لیے سوالات بھی نہ پوچھ لیں (باب 7 دیکھیں)؟

یہ سب بحث کے مقصد اور ترتیب پر منحصر ہے۔ اگر یہ سنجیدہ بحث ہے تو بہتر ہوگا کہ غور سے سنیں، تحقیقاتی سوالات پوچھیں، تمام عوامل پر غور کریں اور پھر رائے کا اظہار کریں۔

زیادہ تر حالات میں جذبات کا ابتدائی اظہار گفتگو میں جاندار اضافہ کرتا ہے۔ یہاں تک کہ ایک مواصلاتی فائدہ بھی ہے۔ اگر خیال پیش کرنے والے شخص کو ابتدائی رائے ملتی ہے کہ آئیڈیا کس طرح موصول ہو رہا ہے تو وہ اس پر رد عمل ظاہر کر سکتا ہے۔ ہو سکتا ہے کہ خیال غلط سمجھا جا رہا ہو، اس لیے اسے مزید احتیاط سے سمجھانے کی ضرورت ہے۔ ہو سکتا ہے کہ سننے والے نے بہت جلد خیال کو ایک معیاری 'خانہ' میں ڈال دیا ہو جہاں یہ فٹ نہ ہو اس لیے اسے 'بکس' سے نکالنے کی ضرورت ہو۔

جب بھی میں اسکولوں میں سوچ سکھانے کی ضرورت کے بارے میں بات کرتا ہوں، سامعین ہمیشہ یہ سمجھتے ہیں کہ میں فیصلہ کن سوچ (تنقیدی) کے بارے میں بات کر رہا ہوں کیونکہ وہ بس اتنا ہی جانتے ہیں۔ اس لیے مجھے یہ بتانے کی بھرپور کوشش کرنی ہوگی کہ میں حقیقی دنیا میں سوچنے کی بات کر رہا ہوں - اور یہ بنیادی طور پر ادراک ہے۔

تأثراتی چہروں والے لوگوں کو پہلا ردعمل ظاہر کرنے کے لیے کچھ کہنے کی ضرورت نہیں ہے۔ ان کے چہروں کے تاثرات یہ سب کہہ رہے ہیں۔ سیلز لوگ ایسے لوگوں کے ساتھ معاملہ کرنے سے نفرت کرتے ہیں جن کے چہرے پر کوئی احساس نہیں ہوتا ہے۔ آپ کو کیسے معلوم کہ آپ کہیں بھی پہنچ رہے ہیں؟ آپ کیسے بتا سکتے ہیں کہ کون سے پوائنٹس گھر کو مار رہے ہیں؟ آپ دلچسپی کی سطح کا اندازہ کیسے لگا سکتے ہیں؟ اس فوری رائے کے بغیر آپ ان چیزوں میں سے کوئی کیسے کر سکتے ہیں؟

لہذا، مجموعی طور پر، احساسات اور جذبات کا ابتدائی اظہار کوئی بری چیز نہیں ہے۔

ایک تنازعہ میں، آپ خود کو کہاں پوزیشن دینا چاہتے ہیں؟ کیا آپ اس طرف رہنا چاہتے ہیں؟ یا اس طرف؟
یا کیا آپ تنازعات سے باہر اور سب سے بڑھ کر ظاہر ہونا چاہتے ہیں؟

یہ ایماندار ہونے کی بات ہے۔ اگر اس وقت آپ کے احساسات اور جذبات آپ کو کسی تنازعہ کے ایک یا دوسرے رخ پر رکھتے ہیں، تو آپ کو یہ ظاہر کرنے کی ضرورت ہے کہ آپ کہاں کھڑے ہیں۔

کیونکہ آپ نے اشارہ کیا ہے کہ آپ کہاں کھڑے ہیں اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ آپ ابتدائی دلیل کے ساتھ اس کا مقابلہ کرنے جا رہے ہیں۔ آپ اب بھی دوسرے نقطہ نظر کو سمجھنے کی حقیقی کوشش میں مسئلے کے دونوں اطراف (یہاں تک کہ چھ ٹوپوں کا استعمال کرتے ہوئے) تلاش کر سکتے ہیں۔ اس تفہیم سے آگے بڑھنے کے راستے کا ڈیزائن سامنے آسکتا ہے، جو دونوں نقطہ نظر کو ہم آہنگ کرتا ہے۔ اس میں ناکام ہونے سے، فرق کے نکات واضح طور پر بیان کیے جا سکتے ہیں۔

کسی مخصوص لمحے میں آپ کہاں کھڑے ہیں اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ آپ وہیں رہنا چاہتے ہیں۔ یہ صرف بحث کے نقطہ آغاز کی نشاندہی کرتا ہے:

'یہ وہ جگہ ہے جہاں میں ابھی کھڑا ہوں۔ میں آپ کی مدد کرنے کو تیار ہوں کہ آپ مجھے شفٹ ہونے پر راضی کریں۔' اگر دونوں فریق ایمانداری سے اس طرح سوچیں تو بات چیت زیادہ تعمیری ہو سکتی ہے۔

ایک بہت مشکل سوال ہے جو ہر کسی کو واقعی کسی بحث یا گفتگو میں خود سے پوچھنا چاہیے: 'کیا میں واقعی اس معاملے پر اپنا ذہن بدلنا چاہتا ہوں؟' ایماندارانہ جواب درکار ہے۔

ایک فطری خوف ہے کہ پیچیدہ 'وکیل قسم' کی دلیل سے آپ کا ذہن بدل سکتا ہے۔ اس بات کا خدشہ ہے کہ آپ کو غلط معلومات سے دھوکہ دیا جا سکتا ہے۔ یہ اور دوسرے خوف فطری ہیں۔ ایک ہی وقت میں سنے کے قابل ہونے اور اگر ضروری ہو تو اپنا خیال بدلنے کی حقیقی ضرورت ہے۔

کچھ پارلیمنٹ ایسے بنائے گئے ہیں کہ بال کے ہر طرف بینچ لگے ہوئے ہیں۔ اس کا مطلب ہے کہ آپ کو حکومت کی طرف یا اپوزیشن کی طرف ہونا پڑے گا۔ دیگر پارلیمانی نیم دائرہ یا ایفمی تھیٹر کے انداز میں تعمیر کی جاتی ہیں اس لیے وہاں 'ہم' اور 'انہیں' کا کوئی تعین نہیں ہوتا۔ کہا جاتا ہے کہ ایفمی تھیٹر کا انداز چھوٹی چھوٹی پارٹیوں کی حوصلہ افزائی کرتا ہے اور حکومت کو اتحادیوں پر انحصار کرنے پر مجبور کرتا ہے، جو کہ غیر مستحکم ہو سکتا ہے۔ آیا بال کی جسمانی شکل ان اختلافات کو بناتی ہے یا نہیں یہاں اہم نہیں ہے۔ اہم بات یہ ہے کہ آپ کو 'ہمارے ساتھ یا ہمارے خلاف' کی پوزیشن پر مجبور نہیں ہونا پڑے گا۔

کوئی بھی آپ کو اس پوزیشن پر مجبور نہیں کر سکتا۔ یہ آپ کی پسند ہے۔ آپ ایک نقطہ تک کسی خیال سے اتفاق کر سکتے ہیں، آپ بعض حالات میں کسی خیال سے اتفاق کر سکتے ہیں۔ آپ لوگوں کے ایک مخصوص حصے کے خیال سے اتفاق کر سکتے ہیں۔
آپ کچھ ترمیم کے ساتھ کسی خیال سے اتفاق کر سکتے ہیں (یہاں دیکھیں)۔

جذبات اور احساسات کا خلاصہ

1. جذبات اور احساسات سوچ کا بہت اہم حصہ ہیں۔
2. بالآخر، انتخاب اور فیصلے جذبات پر مبنی ہوتے ہیں۔
احساسات
3. جذبات اور احساسات ہماری اقدار کو جوڑنے کا ہمارا طریقہ ہیں۔
صورت حال
4. شدید جذبات یا احساسات ہمارے ادراک کو محدود کر سکتے ہیں۔ دی
نتیجے میں 'انتخابی ادراک' ہمیں صرف یہ دیکھنے کی اجازت دیتا ہے کہ ہمارے احساسات کے مطابق
کیا ہے۔
5. یہاں تک کہ سب سے زیادہ بظاہر منطقی انتخاب بھی، آخر میں،
احساسات پر منحصر ہے۔ اس میں بہت سے لطیف احساسات شامل ہیں۔
6. صفتیں عام طور پر موضوعی ہوتی ہیں اور اس کے بارے میں زیادہ بتاتی ہیں کہ ان کا صارف اس
معاملے کے بارے میں کیا محسوس کر رہا ہے۔ منطق یا معلومات کی جگہ ایک نقطہ بنانے کے لئے
استعمال ہونے والی صفتوں سے بچو۔
7. ایک بہت سنجیدہ بحث میں آپ اپنے جذبات ظاہر کرنے سے پہلے پہلے سننا چاہتے ہیں، اور سوالات
پوچھ سکتے ہیں۔
8. دیگر تمام معاملات میں آپ کے اظہار میں ایک نقطہ ہوسکتا ہے۔
ابتدائی احساسات کیونکہ یہ اسپیکر کو مفید رائے فراہم کرتا ہے۔
9. کسی تنازعہ میں آپ کو اپنی حقیقی پوزیشن دکھانی چاہیے: ایک پر
طرف یا دوسرا، یا سب سے اوپر۔
10. آپ کی ظاہر کردہ پوزیشن وہ ہے جہاں سے آپ شروع کرتے ہیں اور آپ اس سے بدل سکتے ہیں۔
11. آپ کو کسی خیال کے حق میں یا مخالف ہونے کی ضرورت نہیں ہے۔ آپ کو کچھ شرائط کے
تحت یا کچھ ترمیم کے ساتھ خیال پسند آسکتا ہے۔
12. آپ کو یہ فیصلہ کرنے کی ضرورت ہے کہ آیا آپ واقعی اس کے لیے تیار ہیں۔
آپ کا دماغ بدل گیا

12 اقدار

کون سا زیادہ قیمتی ہے: آئس کریم یا وٹامن سی کی گولیاں؟ ایک کی قیمت دوسرے سے زیادہ ہے۔ وٹامن سی کی طبی قدر زیادہ ہو سکتی ہے اور آئس کریم کی نہیں۔ کیا اس کا مطلب یہ ہے کہ وٹامن سی کی گولیاں زیادہ قیمتی ہیں؟

کیا قدر کے بارے میں سوال خود اشیاء کے بارے میں پوچھا جا رہا ہے، یا بعض حالات میں؟

وٹامن سی کی گولیاں بے حد قیمتی ہو سکتی ہیں، مثال کے طور پر، اگر کسی میں وٹامن سی کی کمی ہو اور ممکنہ طور پر اسکرووی ہو۔ (یہ طویل مہمات پر ملاحوں کے لیے ایک بہت سنگین مسئلہ تھا جب تک کہ کیپٹن کک (دوسروں کے درمیان) نے سفر پر تازہ چونا نہیں لیا۔) وٹامن سی بہت قیمتی ہو سکتا ہے اگر آپ کو زکام ہو، شاید۔

لیکن اگر آپ کے پاس مناسب خوراک ہے جس میں وٹامن سی کی اچھی فراہمی شامل ہے تو اضافی مقدار کی کوئی قیمت نہیں ہے اور صرف خارج ہوتی ہے۔

اگر آپ واقعی ایک آئس کریم کی طرح محسوس کرتے ہیں تو لطف اندوزی کی قدر زیادہ ہے، جیسا کہ وٹامن سی کے خلاف، اس خاص لمحے میں۔

دوسری طرف، اگر آپ کے پاس پیسے کی کمی تھی، تو یہ رقم وٹامن سی پر بہتر طور پر خرچ کی جا سکتی ہے۔ لیکن شاید آپ فلش محسوس کر رہے ہیں، ایسی صورت میں آپ کل آئس کریم لے سکتے ہیں اور وٹامن سی خرید سکتے ہیں، یا جب آپ اس کی ضرورت ہے۔

حالات

کیا اقدار حالات پر منحصر ہیں؟ جواب ہاں اور ناں دونوں میں ہے۔ بنیادی اقدار ہیں جو حالات کے ساتھ تبدیل نہیں ہوتیں۔ مثال کے طور پر، آپ کو کسی کو بھی قتل نہیں کرنا چاہیے جو بھی حالات ہوں۔ آپ کو کسی بھی حالت میں جھوٹ نہیں بولنا چاہئے (سچ میں، فلسفیوں نے ابھی تک اس کا فیصلہ نہیں کیا ہے)۔ آپ کو اپنے ساتھیوں کو دھوکہ نہیں دینا چاہئے۔ آپ کو اپنی عزت کا لفظ رکھنا چاہئے۔ اس طرح کی بنیادی اقدار مذہبی، سماجی اور ثقافتی ہیں اور ان کو تمام حوالوں سے کام کرنا چاہیے۔

قانون میں، کم کرنے والے حالات ہو سکتے ہیں جو سزا کو کم کر سکتے ہیں۔ اس کے باوجود ایک جرم سرزد ہوا ہے۔ میں قتل کے بارے میں کیا ہے

اپنے دفاع میں یا جنگ میں؟ کیا یہ قتل حالات کے اعتبار سے جائز نہیں ہے؟
دلیل یہ ہو گی کہ یہ قتل ہے لیکن 'قتل' نہیں ہے کیونکہ آپ اسے فائدے کے لیے نہیں کر رہے ہیں اور اس کی اجازت ہے۔

دیگر معاملات میں اقدار حالات کے ساتھ تبدیل نہیں ہوسکتی ہیں لیکن اقدار کی ترجیحات میں تبدیلی تصور کریں کہ آپ تاش کھیل رہے ہیں اور آپ نے محسوس کیا کہ آپ کا ایک دوست لگتا ہے۔ دھوکہ دہی آپ کیا کرتے ہیں؟ پیسے کی قدر ہے۔ کیونکہ آپ کا دوست دھوکہ دے رہا ہے آپ شاید پیسے کھو رہے ہیں۔

اخلاقی قدر ہے۔ کیا آپ کو صرف دھوکہ دہی پر آنکھیں بند کرنی چاہئیں؟ کیونکہ وہ شخص آپ کا دوست ہے؟ دوستی کی قدر ہے۔ کیا آپ کو اپنے دوست کی تذلیل کرنی چاہئے اور اس کی ساکھ کو تباہ کرنا چاہئے؟

دوستی کی قدر کا ایک اور پہلو بھی ہے۔ آپ کو اپنے دوست کی اجازت دینا چاہئے؟ دھوکہ دہی کی عادت اس وقت تک پیدا کریں جب تک کہ ایک دن وہ بڑے پیمانے پر پکڑا نہ جائے۔ پھر غیر یقینی کا عنصر ہے۔ آپ کو قطعی طور پر یقین نہیں ہے کہ وہ ہے۔ دھوکہ دہی اگر وہ نہیں ہے اور آپ اس پر الزام لگاتے ہیں، تو آپ کو اس کی دوستی کھونے کا خطرہ ہے۔ عملی طور پر آپ کھیل کو ختم کرنے کی کوشش کر سکتے ہیں اور پھر اسے بتائیں کہ کسی کو شک ہے کہ وہ دھوکہ دے رہا ہے۔ اگر آپ ایسا کرتے ہیں تو ایسا لگتا ہے کہ آپ براہ راست ملوث اخلاقی اقدار کی بجائے اپنے دوست کے لیے اپنی تشویش کو زیادہ ترجیح دے رہے ہیں۔

آپ جانتے ہیں کہ آپ کے دوست کی بیوی کا کوئی رشتہ ہے۔ کیا تمہیں اسے بتانا چاہیے؟ کیا آپ کو اسے بتانا چاہئے کہ آپ جانتے ہیں؟ یہاں ترجیحی اقدار کیا ہیں؟ کیا یہ آپ کا کاروبار ہے؟

ہم کہتے ہیں کہ پروموشن پر بحث ہوتی ہے اور آپ سے آپ کی رائے پوچھی جاتی ہے۔ آپ جانتے ہیں کہ آپ کے دوست کو پروموشن کی سخت ضرورت ہے۔ لیکن آپ یہ بھی جانتے ہیں کہ حریف امیدوار، جسے آپ پسند نہیں کرتے، زیادہ اہل ہے اور ایک بہتر انتخاب ہوگا۔ آپ کیا کرتے ہیں؟

ایمانداری کی قدر ہوتی ہے۔ اپنے دوست کی مدد کرنے کی قدر ہے۔ تنظیم کے منصفانہ ہونے کی قدر ہے۔ مندرجہ بالا صورت میں اقدار اس لحاظ سے متضاد معلوم ہوتی ہیں کہ اگر آپ ایک قدر کی پیروی کرتے ہیں تو آپ دوسری کی پیروی نہیں کرتے۔ اگر آپ پروموشن کے بارے میں ایماندار ہیں تو آپ اپنے دوست کی مدد نہیں کر رہے ہیں۔ ایک اور مثال لیں، آپ ایک گھر خرید رہے ہیں۔ کیا اقدار شامل ہیں؟

قیمت اور رہن حاصل کرنے کا امکان

کیا آپ کی بیوی اور گھر والوں کو گھر پسند ہے؟

کیا یہ کام کرنے کے لیے ایک طویل سفر ہے؟

کیا گھر کافی بڑا ہے؟

گھر کیسا لگتا ہے؟

کیا یہ آپ کے دوستوں کو متاثر کرے گا؟

خریداری کے بارے میں کیا خیال ہے؟

پڑوس میں اسکولوں کا کیا ہوگا؟

دوبارہ فروخت کی قیمت کیا ہوگی؟

کیا یہ ایک سمارٹ پڑوس ہے؟

کیا دیکھ بھال کے اخراجات زیادہ ہونے کا امکان ہے؟

کتنی مرمت اور دوبارہ سجاوٹ کی ضرورت ہے؟

کیا آپ کو گھر جمالیاتی طور پر پسند ہے؟

بچوں کے چلے جانے پر کیا آپ کو اتنے بڑے گھر کی ضرورت ہوگی؟

کیا آپ کو کچھ زیادہ مناسب ملنے کا امکان ہے؟

کیا جائیداد کی قیمتیں بڑھ رہی ہیں؟

کیا آپ انتظار کر سکتے ہیں اور کچھ اور آس پاس دیکھ سکتے ہیں؟

یہ فہرست طویل معلوم ہوتی ہے لیکن اس کتاب کے زیادہ تر قارئین مزید کئی عوامل کا اضافہ کر سکتے ہیں۔ اقدار کچھ وسیع زمروں میں گر سکتی ہیں: اپیل؛ سائز قیمت سہولت اور خاندان۔ ان تمام اقدار کو خاص حالات سے تبدیل کیا جا سکتا ہے۔

پیسے کی کمی کا مطلب یہ ہو سکتا ہے کہ قیمت ایک ترجیح بن گئی۔

ایک نوجوان خاندان کے لیے اسکولنگ کی ضرورت ایک ترجیح ہو سکتی ہے۔

اگر رشتہ دار آپ سے ملنے کی عادت میں ہوں تو گھر کا سائز ترجیح بن سکتا ہے۔

آپ کے شوہر یا بیوی کی خواہشات اولین ترجیح ہو سکتی ہیں اگر وہ آپ سے مختلف ہوں۔

اگر آپ بہت مسابقتی شخص ہیں تو دکھاوے کی ضرورت اولین ترجیح بن سکتی ہے۔

مختلف پارٹیاں

کسی بھی بحث میں اقدار کے کم از کم تین سیٹ ہوتے ہیں۔ آپ کی اقدار ہیں - چاہے آپ ان کے بارے میں پوری طرح سے ہوش میں ہیں یا نہیں۔ بحث میں دوسرے فریق (یا فریقین) کی اقدار موجود ہیں۔ ان لوگوں کی اقدار ہیں جو موجود نہیں ہیں لیکن جن کے بارے میں بات کی جا رہی ہے (مثال کے طور پر، تارکین وطن، ایگزیکٹوز، نوعمر، حقوق نسواں، بچے، بوڑھے لوگ)۔ اس آخری گروپ کو خود ہی شعبوں میں تقسیم کرنے کی ضرورت پڑ سکتی ہے۔

کیا آپ اپنی ذات کے علاوہ مختلف اقدار کے بارے میں کچھ جانتے ہیں؟ آپ سوالات پوچھ سکتے ہیں اور امکانات کو بڑھا سکتے ہیں۔ آپ فرض کر سکتے ہیں۔

بڑی قدریں جیسے زیادہ پیسے اور تحفظ کی خواہش۔ زیادہ تر مباحث اس خطوط پر آگے بڑھتے ہیں کہ دوسرے لوگوں کی اقدار آپ سے مختلف نہیں ہیں۔ اگر ہم اس میں شامل اقدار کو جاننے کے بارے میں محتاط ہوتے تو شاید ہمیں کسی بھی طرح کی بحث کرنا بہت مشکل لگتا!

ایک زمانے میں کیتھولک اسپین کی شرح پیدائش یورپ میں سب سے کم تھی۔ یہ حیران کن تھا کیونکہ کیتھولک چرچ کے ذریعہ پیدائش پر قابو پانے کے مصنوعی طریقوں کی اجازت نہیں ہے۔ کیا ہوربا تھا؟ یہ ہو سکتا تھا کہ چونکہ معیار زندگی بلند ہو رہا تھا، جوڑے زیادہ بچوں کی بجائے دوسری آمدنی کو ترجیح دیتے۔ نوجوان خواتین کی کام کرنے کی خواہش پر بھی ایسا ہی اثر پڑا ہوگا۔ ہوسکتا ہے کہ کم شرح پیدائش پریز سے حاصل کی گئی ہو۔ کسی موقع پر ذاتی، چرچ اور یہاں تک کہ حکومتی سطح پر بھی شاید قدر کے تصادم تھے۔

ذاتی اقدار

بنیادی اخلاقی اور مذہبی اقدار کے علاوہ دیگر اقدار کی ایک حد بھی ہے جو افراد کے لیے اہمیت رکھتی ہے۔ ان میں سے بہت سے 'غیر موجودگی' یا 'منفی اقدار' کے مخالف ہیں (یہاں دیکھیں):

عمل اور اظہار کی آزادی - ظالمانہ ذاتی تحفظ کی عدم موجودگی - جرم، تشدد اور دھمکیوں کی توجہ اور پہچان کی عدم موجودگی - گروپ میں قبولیت کو نظر انداز کیے جانے کی عدم موجودگی - دھونس کی غیر موجودگی اور وقار کو مسترد کیا جانا - ذلت کی خوشی کی عدم موجودگی - مصائب کے لطف اور دلچسپی کی عدم موجودگی - بوریٹ کی عدم موجودگی

قارئین اس فہرست کو بہت آگے بڑھا سکتے ہیں۔ اگر آپ سر درد میں مبتلا ہیں، تو سر درد کی عدم موجودگی ایک حقیقی قدر ہے۔ اگر آپ کو کبھی سر درد نہیں ہوتا ہے تو اس کی غیر موجودگی کوئی قیمت نہیں ہے۔

مندرجہ بالا کئی مثالوں میں قدر براہ راست موجود ہو سکتی ہے۔ مثال کے طور پر 'تسلیم' کو اپنے آپ میں ایک مضبوط قدر کے طور پر دیکھا جا سکتا ہے نہ کہ صرف نظر انداز کیے جانے کی عدم موجودگی۔

تنظیمی اقدار

کسی بھی تنظیم کی اقدار تنظیم کے مقصد اور تنظیم کو چلانے دونوں سے متعلق ہوتی ہیں۔

کاروبار کے لیے ایسی اقدار میں شامل ہو سکتے ہیں: منافع؛ کو واپس

شیئر ہولڈرز مسابقت؛ قیمت پر قابو؛ کارکردگی؛ گاہکوں کی اطمینان؛ مستقبل کے امکانات۔

سیاسی جماعت کے لیے اقدار میں شامل ہوں گے: ووٹ حاصل کرنا؛ عوامی تاثر؛ اسکینڈل سے آزادی؛ معلوم مقاصد؛ کرشماتی رہنما؛ دیگر جماعتوں سے ممتاز کیا جا رہا ہے۔

خاندان کے لیے اقدار یہ ہو سکتی ہیں: خاندان کا احساس؛ ہم آہنگی ایک دوسرے کی مدد کرنا؛ مسائل پر بات کرنے کی صلاحیت۔

معیار کی قدریں

سٹیل مضبوط ہونا چاہئے۔ شیشہ صاف ہونا چاہئے۔ ریسٹورانٹ کی سروس تیز اور درست ہونی چاہیے۔ پروازیں وقت کی پابندی ہونی چاہئیں۔ اشتہارات کو توجہ مبذول کرنی چاہیے۔ سبزیوں کو زیادہ نہیں پکانا چاہیے۔

معیار کا مطلب یہ ہے کہ جو کچھ بھی کیا جا رہا ہے اسے اس سمت میں اچھی طرح سے کیا جانا چاہئے جس کا مقصد ہے۔ گلابی سٹیل کا ہونا تفریحی اور اختراعی ہو سکتا ہے لیکن مضبوط ہونا سٹیل کا کام ہے لہذا اس سمت میں معیار اہمیت رکھتا ہے۔ ویٹر ریسٹوراں میں اوپیرا گا سکتے ہیں اور یہ تفریحی ہے، لیکن خدمت کا معیار وہی ہے جو واقعی اہمیت رکھتا ہے۔

معیار نیت اور توقع کے ساتھ کرنا ہے۔ کسی پروڈکٹ یا سروس کا کیا مقصد ہے؟ کسی پروڈکٹ یا سروس سے کیا توقع ہے؟ یہ دو چیزیں اس بات کی وضاحت کرتی ہیں کہ کون سا معیار فراہم کرنا چاہیے۔

اختراعی اقدار

جدت کا مطالبہ کرنا مشکل ہے۔ پھر بھی یہی ہوتا ہے فیشن کے ساتھ، گیجٹس کے ساتھ اور (بہت کم حد تک) موٹر کاروں کے ساتھ۔

یہاں تک کہ جب جدت کا مطالبہ یا توقع نہیں کی جاتی ہے، جب یہ ہوتا ہے تو اس کی تعریف کی جا سکتی ہے۔

روایت میں ایک قدر ہے اور یہ جان کر کہ آپ اس کی توقع کر سکتے ہیں جو آپ ہمیشہ جانتے ہیں۔ جدت میں بہتری کے لحاظ سے بھی قدر ہے اور جوش کے لحاظ سے بھی۔

کہا جاتا ہے کہ عظیم نپولین کے معاملات تھے۔ نوٹری ڈیم میں ایک خطبہ میں، کارڈینل نے ازدواجی وفاداری پر ایک خطبہ دیا، جس کے بعد نپولین نے انہیں ہفتے کے آخر میں ملک آنے کی دعوت دی۔ ناشتے میں خوبصورتی سے تیتھر پکایا جاتا تھا۔ دوپہر کے کھانے کے لیے وہاں تیتھر خوبصورتی سے پکایا گیا تھا۔ اگلی صبح ناشتے کے لیے ایک بار پھر تیتھر موجود تھا۔ کارڈینل نے کہا: 'یہ تیتھر واقعی ایک شاندار ڈش ہے - لیکن ہمیشہ تیتھر؟' کہا جاتا ہے کہ نپولین نے جواب دیا: 'ہمیشہ جوزفین؟' (اسکی بیوی)۔

اس خاص معاملے میں دیگر اقدار کو نیاپن پر ترجیح حاصل تھی، مثال کے طور پر،

مخلص.

ماحولیات (امپیکٹ) اقدار

تنہائی میں کچھ چیزیں موجود ہیں۔ ہم جو کچھ بھی کرتے ہیں اس کا اثر دوسرے لوگوں اور ماحول پر پڑتا ہے۔ اپنے وسیع تر معنوں میں 'ماحولیات' میں یہ تمام اثرات کی قدریں شامل ہیں۔

کیا فیکٹری کا اخراج دریا کو آلودہ کرتا ہے؟ کیا کسی چھوٹے شہر میں فیکٹری بند کرنے سے اس قصبے پر کوئی سنگین اثر پڑتا ہے؟ کیا گرین ہاؤس گیسوں کا اخراج گلوبل وارمنگ میں معاون ہے؟ کیا اس ڈیم سے مینڈک کی نایاب نسل کو خطرہ ہے؟

ماحولیات کے بہت سے مثبت اور تعمیری اقدامات ہیں، لیکن مجموعی طور پر ماحول کو 'نقصان' سے بچنے پر زور دیا جاتا ہے۔ یہ 'منفی' اثر والی اقدار کا شعور اور اجتناب ہے جو سب سے اہم ہے۔

تصوراتی اقدار

ادراک حقیقت ہے تب بھی جب یہ حقیقت نہیں ہے۔

تصور یہ ہے کہ آپ چیزوں کو کس طرح دیکھتے ہیں، اور آپ محسوس کرتے ہیں اور اس کے مطابق رد عمل ظاہر کرتے ہیں۔

آپ کیا دیکھتے ہیں - بنیادی حقیقت سے قطع نظر۔ (یہاں دیکھیں۔)

سیاسی جماعت کے لیے ادراک بہت اہمیت رکھتا ہے۔ اگر کوئی ایسا کام کیا جاتا ہے جو اچھی معنی خیز اور اہم ہو، اگر اسے خود غرضی کے ذریعے کیا جائے تو اس کی کوئی اہمیت نہیں ہے۔ امریکہ عالمی امن میں شاندار حصہ ڈالتا ہے، لیکن اکثر اسے اپنے مفاد میں سمجھا جاتا ہے۔ سیاسی 'اسپن ڈاکٹر' اپنا سارا وقت تاثرات کو سنبھالنے میں صرف کرتے ہیں۔ یہ کیسا لگتا ہے؟

یہ کیسے دیکھا جائے گا؟ یہ کیسے سمجھا جا سکتا ہے؟

مثال کے طور پر انصاف کرنا کافی نہیں ہے۔ انصاف ہوتا ہوا دیکھنا چاہیے۔ انصاف کا یہ روایتی نظریہ ادراک کی بے پناہ اہمیت کو واضح طور پر ظاہر کرتا ہے۔

پس ادراک کی قدریں وہ اقدار ہیں جو اس بات کا اظہار کرتی ہیں کہ کیا مقصود ہے۔ جو ارادہ کیا جاتا ہے وہ ہمیشہ سچ نہیں ہوسکتا ہے۔ جب کچھ برا ہوتا ہے، تو اس واقعے کے کسی اچھے پہلو کی طرف تاثر کو موڑنے کی کوشش کی جا سکتی ہے۔ ایسی صورت میں 'سچائی کے لیے تشویش' یا ایک قدر کے طور پر ایمانداری مفید ادراک کی اقدار کو اوور رائیڈ کر دے گی۔

جب آپ پرکشش انداز میں لباس پہنتے ہیں تو کیا آپ لوگوں کو دھوکہ دینے کی کوشش کرتے ہیں؟ بہترین ادراک کو ترتیب دینے کی کوشش دھوکہ نہیں ہے، حالانکہ انتہائی حد تک ایسا ہو سکتا ہے۔

منفی اقدار

یہ شرائط میں تضاد معلوم ہوتا ہے۔ اور یہ ایک تضاد ہے ، نہ کہ 'اچھی بری باتیں' کہنے کی طرح۔ پھر بھی ایسے فقرے کی عملی ضرورت ہے۔
ہم صرف لفظ 'نقصان' استعمال کر سکتے ہیں، لیکن جب اقدار کا اندازہ لگایا جا رہا ہو تو اس کا استعمال اقدار کو 'اثر' کے طور پر استعمال کیا جائے گا۔ یہ اثر ہمیشہ مثبت معنی میں ہوتا ہے جب تک کہ اسے 'منفی' اثر کے طور پر بیان نہ کیا جائے۔
ماحولیات کے اثرات کی تشخیص میں منفی اقدار کی ایک لمبی فہرست ہو سکتی ہے۔ جس طرح سے ایک کارپوریشن اپنے عملے کے ساتھ برتاؤ کرتی ہے اس میں منفی اقدار کی ایک لمبی فہرست ہو سکتی ہے۔ خاندانی تعلقات میں بہت سی منفی اقدار کی نشاندہی کی جا سکتی ہے۔

ہم واقعی میں 'منفی کامیابی' کا لفظ استعمال نہیں کرنا چاہیں گے لیکن اس بات کی نشاندہی کرنے کے لیے کسی اصطلاح کی ضرورت ہو سکتی ہے کہ کسی نے شاندار طریقے سے برا کیا ہو۔

چونکہ 'قدر' تشخیص کی ایک اصطلاح ہے، اس لیے ان منفی پہلوؤں کے لیے وہی لفظ استعمال کرنا معنی خیز ہے جن کا اندازہ لگایا گیا ہے۔ آپ کے ذہن میں آپ اسے ہمیشہ 'منفی اثرات' سے تشبیہ دے سکتے ہیں۔

قدروں کا خلاصہ

1. اقدار اس بات کا تعین کرتی ہیں کہ ہمیں کیا پسند ہے یا کیا نہیں، اقدار ہمارے انتخاب اور فیصلوں کا تعین کرتی ہیں۔

2. بنیادی (بنیادی) اقدار حالات سے تبدیل نہیں ہوتی ہیں۔

3. دیگر اقدار کی ترجیح کا تعین کیا جائے گا۔

4. صورت حال اگر آپ بھوکے ہیں تو آپ کی اقدار اس وقت سے مختلف ہوں گی جب آپ بھوکے نہ ہوں۔

5. ایسے اوقات ہوتے ہیں جب مختلف کے درمیان تصادم ہو گا۔

6. اقدار اور ایک انتخاب کرنا ضروری ہے۔

7. بحث میں، آپ کی اقدار، دوسروں کی قدریں ہوتی ہیں۔

8. بحث میں حصہ لینا اور تیسرے فریق کی اقدار کے بارے میں بات کی جا رہی ہے۔

9. ذاتی اقدار ہیں، جن میں سے بہت سے منفی اقدار کی عدم موجودگی کے طور پر بیان کیے گئے ہیں۔

10. مقصد اور دونوں لحاظ سے تنظیمی اقدار ہیں۔

11. تنظیم کے کام کاج۔

12. معیار کی قدریں ہیں۔

13. اختراعی اقدار ہیں۔

14. ماحولیات کی قدریں ہیں، جو ماحول پر کسی چیز کے اثرات کو وسیع معنوں میں اور تنگ معنوں میں بھی جانچتی ہیں۔

15. ادراک کی قدریں ہیں جن کا تعلق اس بات سے ہے کہ کسی چیز کو کیسے سمجھا جاتا ہے۔ یہ کیسا لگ رہا ہے؟

16. 'منفی قدر' کی اصطلاح کسی چیز کے 'منفی اثر' کے لیے استعمال ہوتی ہے۔

13 ڈائیورژن اور آف کورس

آف کورس گاڑیاں اس لیے ڈیزائن کی گئی ہیں کہ جب آپ سڑک سے نکلنے کا انتخاب کرتے ہیں تو آپ کو کھردری جگہ پر گاڑی چلانے کی اجازت دیتے ہیں۔ جب بات چیت 'آف کورس' ہو جاتی ہے تو آپ اس میں کیا کرتے ہیں؟

مصر کی معیشت پر بحث ہو رہی ہے۔ کسی نہ کسی طرح یہ نکتہ اٹھایا جاتا ہے کہ کیا آج کے مصری وہی نسل ہیں جو قدیم مصریوں نے ابرام بنائے تھے۔ یہ کلیوپیٹرا کی طرف جاتا ہے۔

مارک انٹونی کے بارے میں ایک کہانی ہے، جو جب کلیوپیٹرا کو آمادہ کر رہے تھے، رات کے کھانے سے پہلے نیل میں مچھلیاں پکڑتے تھے۔ کلیوپیٹرا غوطہ خوروں کو نیچے جا کر مارک انٹونی کے کانٹے پر مچھلی ڈالنے کے لیے پیسے دیتی، تاکہ جب وہ ان تمام مچھلیوں کے ساتھ واپس آئے تو وہ اسے اس کی کھیل کی صلاحیت پر مبارکباد دے سکے۔

'وہ خواتین کو مزید اس طرح نہیں بناتے ہیں،' کسی نے آہ بھری، اور گفتگو اب حقوق نسواں کی طرف بڑھ جاتی ہے۔ یہ مصری معیشت سے کافی دور ہے۔

آپ کو تبدیلیوں سے کیسے نمٹنا چاہئے؟ کیا آپ انہیں فوراً کاٹ دیں اور کہیں: 'ہم آج مصری معیشت پر بات کر رہے ہیں - کلیوپیٹرا کے بارے میں کوئی اعتراض نہیں۔' یا: 'آئیے اس موضوع پر واپس آتے ہیں جس کے بارے میں ہم بات کر رہے ہیں۔' شاید آپ کو موڑ سے لطف اندوز ہونا چاہئے، جہاں بھی یہ لے جا سکتا ہے۔ ہو سکتا ہے کہ کلیوپیٹرا کے بارے میں کہانیاں آج مصر کی معیشت سے زیادہ دلچسپ ہوں۔

مقصد

بہت کچھ بحث کے مقصد پر منحصر ہے۔ کیا یہ سوشل کاک ٹیل پارٹی چیٹ ہے یا کسی مسئلے کو دریافت کرنے کی سنجیدہ کوشش؟

ایک عملی اصول حسب ذیل ہیں: اگر بحث کا مقصد سنجیدہ ہو، اگر موڑ طویل نہ ہو، اور اگر اصل توجہ کی طرف لوٹنے کا پورا ارادہ ہو، تو موڑ کی اجازت دی جا سکتی ہے - بشرطیکہ ان میں سے زیادہ نہ ہوں۔ کسی بھی موڑ پر سختی سے قابو پانا سست اور بورنگ ہوگا۔

اگر بحث کا مقصد تفریح اور دلچسپی ہے تو اس پر عمل کریں۔

جب تک آپ کو کوئی ایسا نقطہ نظر نہیں آتا ہے جو دونوں فریقوں کے لیے دلچسپی کا باعث ہو۔ اس نقطہ کو روکیں اور دریافت کریں (یہاں دیکھیں)۔ یہ فرض کرنے کی ضرورت نہیں ہے کہ ابتدائی توجہ سب سے زیادہ دلچسپ ہونے والی ہے۔ اگر آپ کسی سڑک پر گاڑی چلا رہے ہیں اور کسی منزل تک پہنچنے کے لیے بہت جلدی میں نہیں ہیں، تو کیوں نہ آپ دلچسپ سائڈ سڑکوں پر چلنا چھوڑ دیں؟ (یہاں دیکھیں)۔

اگر، تاہم، آپ توجہ کو اکثر اور بہت تیزی سے تبدیل کرتے ہیں، تو پھر کسی بھی شعبے میں دلچسپی پیدا کرنے کا زیادہ موقع نہیں ہے۔ یہ ایک پارٹی میں ایک شخص سے دوسرے شخص کے منتقل ہونے کی طرح ہے اور کبھی بھی بات چیت شروع کرنے کے لئے کافی دیر تک نہیں رکتا ہے۔

بورنگ

بات چیت بورنگ بننے کی دو وجوہات ہیں۔ پہلا یہ کہ کسی کے پاس اس موضوع کے بارے میں کچھ کہنا نہیں ہے۔ دوسری وجہ یہ ہے کہ جو کچھ کہا جاتا ہے وہ معمول، ترش اور متوقع ہے۔ دونوں وجوہات گفتگو یا بحث میں شامل افراد کی براہ راست غلطی ہیں۔

موضوع کچھ بھی ہو، یہ ممکن ہونا چاہیے کہ کہنے کے لیے کچھ دلچسپ ہو۔ اندازہ ہو سکتا ہے۔ قیاس آرائیاں ہو سکتی ہیں۔ سوالات ہو سکتے ہیں۔ (باب 4 بھی دیکھیں)۔

آپ کو بیپوٹیمس کی ملاوٹ کی عادات کے بارے میں ایک دلچسپ بحث کرنے کے قابل ہونا چاہئے (چاہے وہ مختصر ہی کیوں نہ ہو)۔ ایسا کرنے کے لیے آپ کو ماہر حیاتیات بننے کی ضرورت نہیں ہے۔ راستے میں آپ، ایک موڑ کے طور پر، ذکر کر سکتے ہیں کہ بیپوٹیمس اپنی چھوٹی دم کو بہت تیزی سے گھما کر اور اسی وقت اپنی آنتیں خالی کر کے اپنے علاقے کو نشان زد کرتا ہے۔ اس طرح اخراج ایک وسیع علاقے میں بکھر جاتا ہے (جب گندگی پنکھے سے ٹکرا جاتی ہے)۔

کیا نر بیپوٹیمس میں خواتین کا حرم ہوتا ہے، نہ کہ برن یا والرس کی طرح؟ کیا مرد اور عورت کی جوڑی ہمیشہ کے لیے بند ہوتی ہے یا موسم کے لیے؟ کیا چمپینزی کی طرح کوئی 'غالب مرد' ہے؟ ممکنہ ماڈل کیا ہے؟ ممکنہ ماڈل کی تلاش میں آپ جانوروں کی بادشاہی میں دوسرے ماڈلز کے بارے میں اپنے علم میں لا سکتے ہیں۔

کیا مادہ بیپوٹیمس نر کا انتخاب طاقت یا شاید خوبصورتی کی بنیاد پر کرتی ہے (جیسا کہ پرندوں کی دنیا میں ہوتا ہے)؟ کیا عورت وفادار ہے یا اس کے کئی ساتھی ہیں؟

یہ سچ ہے کہ مخصوص معلومات کی کمی کی وجہ سے، اس طرح کی بحث عام طور پر حیپو پوٹیمس پرجاتیوں پر قائم رہنے کی بجائے عام حیوانیات کے رویے پر ہو سکتی ہے۔ اگر زیادہ مخصوص معلومات دستیاب نہ ہوں تو توجہ کا اس طرح کا وسیع ہونا ناگزیر ہے۔

اگر صرف ایک فریق کے پاس کسی موضوع پر معلومات ہیں تو سوال پوچھ کر بحث کو کھولنا دوسرے فریق کا کردار ہے۔ ان میں اشتعال انگیز سوالات شامل ہو سکتے ہیں:

کیا بیپو پوٹیمس زمین پر یا پانی میں جوڑتا ہے (جو آسان معلوم ہو سکتا ہے)؟
کیا تیاری کی نشاندہی کرنے کے لئے کسی بھی جنس کے ذریعہ کوئی ڈسپلے سگنل دیئے گئے ہیں؟
ملن کے لئے؟

کیا بیپو پوٹیمس باقاعدہ وقفوں سے موسم میں آتا ہے یا صرف اس وقت جب کسی مرد کی طرف سے بیدار کیا جاتا ہے؟
وہ کتنی بار ملتے ہیں؟

ان سوالات کی بنیاد کسی دوسرے جانوروں کے علاقے سے واقفیت سے لی جائے گی۔ جو کچھ کہا جا رہا ہے اس میں نکات اٹھا کر اور اس طرح کے نکات کے گرد وضاحت طلب کرنے سے بھی سوالات بنتے ہیں۔

کسی ایسے موضوع کو سننا جس کے بارے میں آپ کو کوئی خبر نہیں ہے، ممکنہ طور پر اس بات کو دہرانے سے زیادہ دلچسپ ہے جو آپ پہلے سے جانتے ہیں۔

روایتی

ٹیلی ویژن پر دکھائے جانے والے احتجاجی مارچ عام طور پر ہر پارٹی کو اپنے روایتی نعروں کے ساتھ ایک دوسرے کا سامنا کرتے ہوئے دکھاتے ہیں۔ بدقسمتی سے، بہت ساری گفتگو اور مباحثے ہیں جو ایک ہی فارمیٹ کا استعمال کرتے ہیں۔ ہر پارٹی کے اپنے مقررہ اور عام طور پر روایتی خیالات ہوتے ہیں، اور ہر فریق دوسرے کا مقابلہ کرتا ہے اور اپنے خیالات کو غالب کرنے کی کوشش کرتا ہے۔

اس کے باوجود کہ تعلیم کا دعویٰ کیا جا سکتا ہے، اس قسم کی دلیل یا بحث واقعی زیادہ دلچسپ نہیں ہے۔ خیالات کا تبادلہ دلچسپ ہوتا ہے - لیکن صرف اس صورت میں جب ہر فریق دوسرے کے خیالات میں حقیقی طور پر دلچسپی رکھتا ہو۔

ہم مختلف نقطہ نظر کیوں رکھتے ہیں؟

ہمارے نقطہ نظر کے درمیان فرق کا نچوڑ کیا ہے؟

کیا یہ مختلف نقطہ نظر مختلف اقدار، مختلف تجربے یا مختلف معلومات پر مبنی ہیں؟

فرق 'جنگ' اور 'ایپلور' میں ہے۔

روایتی نقطہ نظر کی تکرار بوزنگ ہے جب تک کہ نقطہ نظر کو ہم آہنگ کرنے اور آگے بڑھنے کا راستہ تیار کرنے کی کوشش نہ کی جائے: 'یہ معیاری نقطہ نظر ہیں۔ اب ہم آگے کیسے بڑھیں گے؟ کیا یہ ہم میں سے کسی ایک کا "صحیح" ہونا ہے یا ہم ترقی کر سکتے ہیں؟

میں نے ایک بار ایک ایگزیکٹو کی میز پر جانے کے لیے ایک نشان تجویز کیا تھا: 'اگر آپ نے کبھی اپنا خیال نہیں بدلا، تو کیوں؟' اگر آپ نے کبھی اپنا ارادہ نہیں بدلا تو آپ کے پاس صرف ایک نشانی ہو سکتی ہے جس میں کہا گیا ہے: 'پچھلے مہینے جیسی سوچ، وہی خیالات بھی!'
اسی طرح معیاری عہدوں کی تکرار اتنی دلچسپ نہیں ہے۔

نئے آئیڈیاز تجویز کرنے کی ضرورت ہے۔ مزید شکوک والے علاقوں کو کھولنے اور ان کو تلاش کرنے کی ضرورت ہے۔ ارادہ یہ ہونا چاہیے کہ بات چیت کے اختتام پر دونوں فریق اس سے زیادہ لے کر چلے جائیں جتنا کہ شروع میں تھا۔

'گلوبلائزیشن' پر ہونے والی بحث میں آپ کی رائے ہو سکتی ہے کہ ابھرتی ہوئی منڈیوں میں کارکنوں کا استحصال کیا جا رہا ہے کیونکہ انہیں جو اجرت دی جاتی ہے وہ مصنوعات کی آخری فروخت کی قیمت کے مقابلے میں کم ہے۔ وہ ایک پوزیشن ہے۔

دوسری پوزیشن یہ ہے کہ اگر مزدوروں کو تنخواہ دی جائے جو ان کی اپنی معیشت کے لیے نسبتاً زیادہ اجرت ہے، تو یہ ان کے لیے بہت فائدہ مند ہے۔ اگر اجرت ترقی یافتہ ممالک سے کم نہ ہوتی تو وہاں کام پہلے نہ ہوتا۔ کیا یہ بہتر ہوگا کہ اجرت زیادہ ہو لیکن کام نہ ہو؟

دونوں نقطہ نظر پر سختی سے بحث کی جا سکتی ہے۔ آگے بڑھنے کے طریقے وضع کرنے کی کوشش کی جا سکتی ہے۔ کوئی بھی فریق آگے بڑھنے کے لیے ایسے راستے تجویز کر سکتا ہے۔ مثال کے طور پر، کم اجرت کے جزو کو ظاہر کرنے کے لیے مصنوعات کی حتمی قیمت کم کی جا سکتی ہے۔ اس سے صارفین کو فائدہ ہو گا لیکن دوسرے مینوفیکچررز کو کاروبار سے باہر کر دے گا اور آخر کار دوسرے کارکنوں کو بھی۔ ایک اور خیال یہ ہوگا کہ کم اجرت کی وجہ سے کچھ منافع لیا جائے اور اسے ایک خصوصی 'امدادی فنڈ' میں ڈال دیا جائے تاکہ اس ضلع میں تعلیم یا صحت میں مدد کی جا سکے جہاں یہ کام کیا گیا ہو۔

ایک نیا خیال قابل قبول نہیں ہوسکتا ہے اور ممکن بھی نہیں ہے۔ اہم بات یہ ہے کہ خیال روایتی عہدوں کی محض تکرار سے آگے جانے کی کوشش ہے۔

کیا اس کا مطلب یہ ہے کہ دلائل جیتنا اہم نہیں ہے؟ دیانتداری سے اور مکمل طور پر موضوع کی کھوج کرنا اور کسی نتیجے پر پہنچنا شاید اپنی بات کو ثابت کرنے سے زیادہ اہم ہے۔ اگر دلیل جیتنا ضروری ہے تو کچھ نئے خیالات متعارف کرانے کی کوشش کریں۔ صرف پرانی چیزوں کو دہرانا واقعی بورنگ ہے۔

مزاح

مزاح ایک خوبصورت دماغ رکھنے کا ایک بہت اہم حصہ ہے۔ مزاح کے کئی کام ہوتے ہیں: مزاح چیزوں کو ہلکا کرتا ہے اور کچھ مزہ بڑھاتا ہے۔

مزاح نصف سنجیدہ ہے اور ایسی چیزوں کو کہنے کی اجازت دیتا ہے جنہیں سنجیدگی سے لیا جا سکتا ہے یا نہیں۔ سننے والا انتخاب کر سکتا ہے کہ تجویز کو سنجیدگی سے لینا ہے یا نہیں۔ اس سلسلے میں مزاح کی وہی قدر ہے جو پس منظر (تخلیقی) سوچ میں اشتعال انگیزی ہے (یہاں دیکھیں)۔

مزاح قیاس کی بھی اجازت دیتا ہے۔ کچھ بہت زیادہ امکان نہیں ہو سکتا ہے - لیکن یہ صرف ممکن ہے، مثال کے طور پر: 'شاید ہمارے پاس بیوٹی پولیس ہونی چاہیے؟'

اٹلی میں ایک سمندر کنارے قصبہ ہے جس میں بیوٹی پولیس ہے۔ اگر نظر نہ آئے
ایک بکنی میں اچھا ہے آپ کو ایک پہننے کی اجازت نہیں ہے!
جب مخصوص لطیفے متعارف کرائے جاتے ہیں تو انہیں متعلقہ ہونا چاہئے اور ایک نقطہ بنانا چاہئے۔ ایک
لطیفہ جسے محض بغیر کسی تعلق کے گھسیٹ لیا جاتا ہے ایک پریشان کن دخل اندازی ہے۔
فتناسی مزاح کی ایک شکل ہے۔ بے جا مبالغہ آرائی کے ذریعے ایک نکتہ اٹھایا جا سکتا ہے۔ اگر کسی ایگزیکٹو
کو ہر چیز کا مائیکرو مینیج کرنے کی عادت ہے، تو آپ کہہ سکتے ہیں کہ جب بھی کوئی اس کی گاڑی میں ایندھن
ڈالتا ہے تو وہ جاننا چاہتا ہے۔ کوئی بھی اس کے سچ ہونے پر یقین نہیں کرے گا لیکن اس سے بات بنتی ہے، جیسا
کہ: 'بوڑھا جو کسی نئے آئیڈیا کو نہیں پہچان سکے گا چاہے اس نے چمکدار گلابی توتو پہنا ہو اور اس کے سامنے
بینڈ اسٹینڈ کیا ہو۔'

یہ غلط عقیدہ ہے کہ سنجیدہ گفتگو میں ہر چیز جان لیوا سنجیدہ ہونی چاہیے۔ ایسا برگز نہیں ہے۔ مکمل
طور پر سنجیدہ گفتگو اتنی بورنگ ہو سکتی ہے کہ کسی کو یاد نہیں کہ کیا کہا گیا تھا۔ رفتار اور لہجے کی تبدیلی
بہتر تفہیم اور بہتر برقرار رکھنے کا باعث بنتی ہے۔

لطف اندوزی

آپ کو اپنے دماغ کے استعمال اور دوسرے لوگوں کے دماغ کے استعمال سے لطف اندوز ہونا چاہئے۔
صحیح ہونا ہی لطف کی واحد شکل نہیں ہے۔ نئے خیالات اور نئی بصیرت کو آگے بڑھانا خوشگوار ہے۔ اسی طرح
نئے خیالات اور نئی بصیرت کو سننا ہے۔
کسی چیز کو دیکھنے کے نئے طریقے تلاش کرنا خوشگوار ہے۔ اسی طرح نئی معلومات ہے۔

بات چیت ایک رقص کی طرح ہے۔ کسی اور کے ساتھ رقص کرنا زیادہ مزہ آتا ہے: دماغ کا رقص۔ اگر آپ کا
رقص کرنے والا ساتھی قدموں کو جانتا ہے تو یہ اور بھی لطف اندوز ہوتا ہے۔ اسی طرح، اگر دوسرے لوگ گفتگو
کے 'قواعد' کو جانتے ہیں تو یہ عمل زیادہ خوشگوار ہوتا ہے۔ اگر وہ قواعد نہیں جانتے ہیں تو وہ آپ کو یہ باور کرانے
کی کوشش کر سکتے ہیں کہ وہ 'صحیح' ہیں۔

بہت سے لوگ کھیل سے لطف اندوز ہوتے ہیں۔ وہ کسی معمولی مقصد کے لیے جسم کے استعمال سے
لطف اندوز ہوتے ہیں (جیسے گیند کو جال میں ڈالنا)۔ یہ سرگرمی ہے جو اہمیت رکھتی ہے - مقصد نہیں۔ لوگوں
کو اس 'اسپورٹی' طریقے سے اپنے دماغ کے استعمال سے کیوں لطف اندوز نہیں ہونا چاہئے؟ کیوں نہ سوچنے کا
مزہ نہ آئے؟ روڈن نے اپنے مشہور مجسمہ 'The Thinker' میں سوچ کو بھاری اور پختہ ظاہر کر کے بہت بڑا
نقصان کیا۔ یہ ہلکا اور مزہ بھی ہو سکتا ہے!

ڈائیورژن اور آف کورس سمیری

1. بحث کا بنیادی مقصد اس بات کا تعین کرے گا کہ آیا موڈ قابل قبول ہے یا نہیں۔ جب مقصد بہت سنجیدہ ہو تو پھر تبدیلیاں کم قابل قبول ہو سکتی ہیں۔
2. بشرطیکہ ڈائیورشنز زیادہ لمبے نہ ہوں اور یہ کہ اصل توجہ کی طرف واپسی ہو، ڈائیورشنز کسی بھی بحث میں لطف اندوز ہوتے ہیں اور اس کا خیر مقدم کیا جانا چاہیے۔
3. اگر کسی کے پاس موضوع کے بارے میں کچھ کہنا نہ ہو تو بحث ہمیشہ بورنگ ہوتی ہے۔ 'دلچسپی' کی عادت پیدا کرنا ضروری ہے، جس سے آپ کسی بھی موضوع کو دلچسپ تلاش کر سکتے ہیں۔
4. جہاں زیادہ معلومات نہ ہوں وہاں دلچسپی پیدا کی جا سکتی ہے۔
- سوالات اور قیاس آرائیوں سے۔ معروف مضامین والے علاقوں کے حوالے بھی ہو سکتے ہیں۔
5. صرف روایتی خیالات کو دہرانا بھی بورنگ ہو سکتا ہے۔ خیالات کے ایک سیٹ سے دوسرے کے خلاف جنگ کرنا بورنگ ہے۔
6. جہاں رائے کے شدید اختلافات ہوں اس اختلاف کی بنیاد کو تلاش کرنا دلچسپ ہو جاتا ہے۔
7. یہ ممکن ہو سکتا ہے کہ مخالف نظریات یا کم از کم اس کے ساتھ ہم آہنگ ہو۔ اصل فرق کو واضح کریں۔
8. کسی بھی گفتگو میں نئے خیالات کا بھی خیر مقدم کیا جاتا ہے کیونکہ وہ نئے ہیں اور معمول کی سوچ سے فرار فراہم کرتے ہیں۔ ایک خیال اشتعال فراہم کر سکتا ہے یہاں تک کہ اگر خیال ممکن نہ ہو۔
9. مزاح ایک بہت اہم جزو اور ایک اہم خصوصیت ہے خوبصورت ذہن۔
10. مزاح قیاس آرائیوں کی اجازت دیتا ہے اور چیزوں کو آدھے سنجیدہ اور آدھے مزاحیہ کے طور پر پیش کرنے کے قابل بناتا ہے۔
11. مزاح مبالغہ آرائی اور مضحکہ خیزی کو سنجیدہ بنانے کی اجازت دیتا ہے۔ نقطہ
12. بات چیت اور بحث کے لئے کے طور پر لطف اندوز ہونا چاہئے۔ دماغ جیسا کہ کھیل جسم کے لیے ہے۔

14 معلومات اور علم

ہر چیز کے بارے میں مکمل معلومات حاصل کرنا ناممکن ہے۔
گفتگو میں حصہ لینے کے لیے آپ کو کتنی معلومات کی ضرورت ہے؟ بحث کے لیے اپنے ذہن کو آراستہ کرنے کے لیے عام طور پر آپ کو کس قسم کی معلومات حاصل کرنی چاہیے؟

یہ کھلے عام سوالات ہیں جن کا کوئی قطعی جواب نہیں ہے۔
جب آپ چھٹی پر جاتے ہیں، تو آپ اپنی منزل کا انتخاب کرنے کے لیے کتنی معلومات جمع کرتے ہیں؟ کچھ لوگ تفصیلی معلومات جمع کرنے کی کوشش کر سکتے ہیں۔ دیگر قیمت، موسم اور تفریح کے بارے میں عمومی معلومات سے مطمئن ہیں۔

کتنا؟

کلوننگ پر بات چیت کرنے کے قابل ہونے کے لیے آپ کو کلوننگ کے بارے میں کتنا جاننے کی ضرورت ہے؟

آپ جانتے ہوں گے کہ برطانیہ میں ڈولی نامی بھیڑ کی کلوننگ کی گئی تھی۔ آپ جانتے ہوں گے کہ امریکہ میں سی سی نامی بلی کی کلوننگ کی گئی تھی۔ آپ کو کلوننگ کے بارے میں ایک دھندلا نقطہ نظر ہے۔ اگر آپ کلوننگ کے ماہر سے بات کر رہے ہیں، تو آپ کی گفتگو کا پہلو ذہین سننا، سوالات اور سیکھنا ہے:

کس طرح سے کلون شدہ شخص سیل ڈونر سے مماثل ہوگا؟

کیا شخصیتیں بھی ایسی ہی ہوں گی؟

کیا کلون شدہ شخص کے بچے ہو سکتے ہیں؟

اگر ڈونر سیل ایک بوڑھے شخص سے آیا ہے، تو کیا اس شخص کے تمام خلیے ہوں گے؟

پرانا

ایک سیل سے کتنے لوگوں کا کلون کیا جا سکتا ہے؟

وراثت کے معاملے میں شرعی حیثیت کیا ہوگی؟

اگر آپ کسی دلچسپ موضوع کے بارے میں جاننا چاہتے ہیں تو سوالات پیدا کرنا مشکل نہیں ہے۔ اس کے ساتھ ہی آپ دوسرے فریق کے لیے اسے مزید دلچسپ بنانے کے لیے کچھ بہر حال بحث پیدا کرنا چاہتے ہیں۔ لہذا آپ ابھرنے والے ایک نکتے پر توجہ مرکوز کر سکتے ہیں اور اسے دو طرفہ بحث میں ڈھالنے کی کوشش کر سکتے ہیں:

'کلون کیے گئے شخص کی شخصیت عطیہ کرنے والے سے کس حد تک ملتی جلتی ہوگی؟' اس سے شخصیت کے متعلق پورا سوال کھل جائے گا۔

جینز، پرورش اور حالات۔

اگر آپ کسی ایسے شخص کے ساتھ بات چیت کر رہے تھے جس کی کلوننگ کے بارے میں لاعلمی آپ کے اپنے آپ سے مماثل تھی، تاہم، آپ کو اس عمل کے عام نظریہ کی بنیاد پر بات کرنے کی ضرورت ہوگی:

آپ کلون کیوں بننا چاہیں گے؟
کون کلون بننا چاہے گا؟

اگر یہ عمل دستیاب اور سستا ہو گیا تو اس کا کیا اثر ہو گا۔

خاندانوں اور معاشرے پر؟

انسانی کلوننگ کے فوائد، اگر کوئی ہیں، کیا ہیں؟

اگر آپ جیتنے والے ریس کے گھوڑے کا کلون بناتے ہیں تو کیا اس کے نتیجے میں ریس کا گھوڑا بھی ہوگا۔
ایک فاتح؟

اگر آئن سٹائن کا کلون کیا گیا ہوتا تو اس کے نتیجے میں آنے والا شخص کیسا ہوتا؟

آپ کو کتنا جاننے کی ضرورت ہے اس کا انحصار موضوع پر ہے۔ کلوننگ کا موضوع اتنا غیر ملکی اور اتنا دلکش ہے کہ تقریباً کوئی بھی اس موضوع پر قیاس آرائی پر مبنی گفتگو کر سکتا ہے۔ لیکن اگر موضوع 'آرکڈز' ہوتا تو بات چیت کرنا مشکل ہوتا جب تک کہ کم از کم ایک شخص آرکڈز کے بارے میں کافی کچھ نہ جانتا ہو۔

کسی بھی صورت میں، آپ کو کسی ایسے موضوع کے بارے میں بات چیت کرنے پر کبھی مجبور نہیں کیا جاتا جہاں آپ کا علم بہت کم ہو یا پھر بھی نہ ہو۔ اگر دوسرے گفتگو کر رہے ہیں، تو آپ کبھی کبھار سوال سن کر اور پوچھ کر حصہ لے سکتے ہیں۔

ایک بری حکمت عملی یہ ہے کہ یہ دکھاوا کریں کہ آپ اس موضوع کے بارے میں کچھ جانتے ہیں جب آپ حقیقت میں بہت کم جانتے ہیں۔ آپ کو جلد یا بدیر پتہ چل جائے گا۔ اس طرح کی حکمت عملی آپ کو ایسے سوالات پوچھنے سے بھی روکتی ہے جو شاید احمقانہ لگتے ہوں اگر کسی ایسے شخص کی طرف سے آیا ہو جس سے موضوع کا کچھ علم ہو لیکن کسی ایسے شخص کی طرف سے قابل قبول ہو جس کا علم نہیں ہے۔

یہ کہنے میں کوئی مضائقہ نہیں: 'میں اس موضوع کے بارے میں کچھ نہیں جانتا، لیکن میں سننے اور سیکھنے کے لیے تیار ہوں۔' اکثر وہ لوگ جو کسی موضوع کے بارے میں بہت کچھ جانتے ہیں وہ توجہ سے سننے والے کو موضوع کی وضاحت کرنے میں لطف اندوز ہوتے ہیں۔ جیسا کہ آپ، ماہر، اپنے موضوع کی وضاحت کرتے ہیں، آپ کو تازہ بصیرتیں مل سکتی ہیں اور چیزوں کی وضاحت کے مزید طاقتور طریقے بھی تلاش کر سکتے ہیں۔

وقتاً فوقتاً سننے والے کو سنائی گئی باتوں کا خلاصہ کرنا چاہیے۔ اس سے اسپیکر کو یقین دلایا جاتا ہے کہ اسے سمجھا گیا ہے۔ یہ سننے والوں کے لیے معاملات کو واضح کرنے کے لیے بھی کام کرتا ہے۔ (یہاں دیکھیں۔)

زولو اصول

آپ ایک خاص مضمون کا انتخاب کرتے ہیں جس کے بارے میں زیادہ تر لوگوں کو زیادہ علم نہیں ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر، آپ Zulus کا انتخاب کر سکتے ہیں۔ اب آپ اس شعبے کے ماہر بن گئے ہیں۔ آپ اس موضوع پر بات کر سکتے ہیں۔

آپ وضاحت کر سکتے ہیں کہ کس طرح زولو زبان میں کوئی لفظ نہیں ہے۔ آپ صرف ہاں کے لیے لفظ استعمال کرتے ہیں اور غیر یقینی کی ڈگری کو ظاہر کرنے کے لیے حرف نکالتے ہیں۔ یہ انگریزی میں 'Ye-ee-s' کہنے کے مترادف ہے جو کافی شک کی نشاندہی کرتا ہے۔

آپ وضاحت کر سکتے ہیں کہ زولو مرد کس طرح بہت جنگجو ہیں اور چیتے کی کھالوں میں گھومتے پھرتے ہیں، لیکن یہ حقیقت میں ازدواجی نظام ہے اور خواتین زیادہ تر چیزوں کو کنٹرول کرتی ہیں۔ پھر آپ اس کا موازنہ دوسری ثقافتوں جیسے جاپان سے کر سکتے ہیں۔ دوسری بات چیت میں جن کا زولوس سے کوئی تعلق نہیں ہے آپ تلاش کر سکتے ہیں۔ اپنے مخصوص علم میں لائیں۔

ایسے دو یا تین شعبے ہو سکتے ہیں جن میں آپ خصوصی علم حاصل کرنے کے لیے نکلے ہیں۔ یہ Dalmatians کی افزائش ہو سکتی ہے یا برطانیہ میں Tulipmania کے مالی سکینڈلز۔ وقت کے ساتھ ساتھ آپ تقریباً کسی بھی گفتگو پر ان غیر ملکی علاقوں سے اسباق یا اصولوں کو لاگو کرنے میں بہت ماہر ہو جائیں گے۔

آئینے کی حکمت عملی

ایک بہت معروف مینجمنٹ کنسلٹنگ فرم کے بارے میں کہا جاتا ہے کہ وہ 'آئینے کی حکمت عملی' استعمال کرتی ہے۔ کنسلٹنٹس کو کسی کاروبار کی سینئر انتظامیہ کی طرف سے بلایا جاتا ہے کیونکہ کسی مسئلے یا دوبارہ ترتیب دینے کی ضرورت ہوتی ہے۔ کنسلٹنٹس اندر آتے ہیں اور تنظیم کے ارد گرد گھومتے ہیں، جو کچھ کہا جا رہا ہے اسے بہت غور سے سنتے ہیں۔

انہوں نے جو کچھ سنا ہے اس سے انہوں نے ایک رپورٹ جمع کی ہے جسے پھر سینئر انتظامیہ کو پیش کیا جاتا ہے۔

چونکہ کنسلٹنٹس زیادہ فیس وصول کر رہے ہیں، سینئر مینیجر اب رپورٹ پڑھتے ہیں اور سنتے ہیں کہ کیا کہا جا رہا ہے۔ ماضی میں ان کی اپنی تنظیم کے لوگ جو کچھ کہہ رہے تھے وہ شاید انہوں نے نہیں سنا ہوگا۔

اس قسم کی مشاورت ایک آئینے کے طور پر، جو واقعی پہلے سے موجود ہے، پیچھے کی عکاسی کر کے بہت مفید کردار ادا کرتی ہے۔ یہ بھی کہنا پڑتا ہے کہ چونکہ آئیڈیاز کنسلٹنٹس کے ذریعے سے گزرتے ہیں وہ ایک لحاظ سے کنسلٹنٹس کے تجربہ کار فیصلے سے 'توثیق شدہ' ہوتے ہیں۔

اسی طرح یہ ممکن ہے کہ کسی موضوع پر بہت سے مختلف لوگوں کی باتوں کو سنیں اور پھر اسے اپنے علم کی بنیاد بنانے کے لیے جمع کریں، جسے آپ استعمال کرنے کے لیے آزاد ہیں۔

ایک شخص سے جو کچھ آپ نے حال ہی میں دوسرے سے سنا ہے اسے دہرانا بالکل درست ہے۔ خطرہ یہ ہے کہ اگر پہلے شخص نے اسے غلط سمجھا ہے، تو بھی

آپ۔

بلاشبہ، آپ دوسروں سے حاصل کردہ علم میں اپنی تشریح یا ترجمہ شامل کر سکتے ہیں۔ یہ بالکل وہی ہے جو کنسلٹنٹس کو کرنے کے لئے ادا کیا گیا تھا۔

اگر آپ نے لوگوں کو کسی خاص فلم پر بحث کرتے سنا ہے، تو آپ تبصرے دہرا سکتے ہیں چاہے آپ نے فلم کبھی نہ دیکھی ہو۔ آپ اس بات کی نشاندہی کرنے کا انتخاب کر سکتے ہیں کہ یہ وہ ریمارکس تھے جو آپ نے سنے تھے۔

نالچ ان پٹ

آپ اپنے علم کا ان پٹ کہاں سے حاصل کرتے ہیں؟ آپ اپنے دماغ میں کیا کھلاتے ہیں؟ معلومات کے معمول کے ذرائع ہیں: اخبارات، کتابیں، لیکچرز، دوسرے لوگ، انٹرنیٹ، میگزین، یا کورسز۔ لیکن اس کے لیے دوبارہ نقطہ نظر ہونا چاہیے۔ ایک طرف دنیا میں کیا ہو رہا ہے اس کے بارے میں عام آگاہی ہے۔ یہ عام طور پر اخبارات، نیوز بلیٹن اور دوسرے لوگوں کی گفتگو کے ذریعے حاصل کیا جائے گا۔ دوسری طرف، دلچسپی کے مخصوص شعبے ہیں (چاہے زولو اصول ہی کیوں نہ ہوں) جنہیں آپ بہت زیادہ گہرائی میں تلاش کرتے ہیں - بعض اوقات انتہائی خصوصی معلومات کے لیے انٹرنیٹ کا استعمال کرتے ہیں۔

جب جاپانی سیاحوں سے پوچھا گیا کہ وہ کوئنز لینڈ، آسٹریلیا کیوں گئے تو 39 فیصد نے کہا کہ وہ 'کوآلا کو گلے لگانے' گئے تھے۔ اب کوئنز لینڈ میں شاندار برساتی جنگلات اور ساحل ہیں۔ لیکن اگر آپ جاپان واپس جائیں اور کہیں کہ زمین کی تزئین کی شاندار تھی، تو اس کا کوئی مطلب نہیں ہے۔ تاہم، اگر آپ ایک تصویر یا ویڈیو کلپ دکھاتے ہیں جس میں کوآلا کو گلے لگایا جاتا ہے، تو اس کا مطلب بہت زیادہ ہے۔ اس کہانی سے ایک اہم نکتہ پیدا ہوتا ہے۔

کسی موضوع کے بارے میں عمومی وسیع معلومات اتنی دلچسپ نہیں ہو سکتی ہیں جتنی کہ آپ نے پڑھی ہوں گی۔ ایسی چیزیں اکثر اخبار میں ایک چھوٹے سے پیراگراف سے زیادہ نہیں ہوتیں۔ گنیز بک آف ریکارڈز میں جگہ حاصل کرنے کے لیے ماسکو کے ایک پل پر تقریباً دو ہزار افراد بیک وقت بوسہ لے رہے ہیں۔

ان 'اعلیٰ دلچسپی' اشیاء کے گرد مکمل طور پر گفتگو کرنا مشکل ہوگا۔ تاہم، آئٹمز دوسری بات چیت کے لیے دروازہ کھول سکتے ہیں۔

ماسکو آئٹمز سے آپ مشہور ہونے کی ضرورت کی طرف بڑھ سکتے ہیں (پندرہ منٹ کے لیے بھی، جیسا کہ اینڈی واربول نے مشورہ دیا تھا) اور لوگ کیا کریں گے اس کا ذکر کہیں نہ کہیں ہو۔ آپ خود بھی 'بوسہ لینے' کی عجیب عادت کو دریافت کر سکتے ہیں۔ کیا یہ فیرومون کی منتقلی کا ایک طریقہ ہے؟

کسی بھی صورت میں، اس طرح کی اشیاء کیک میں کرینٹ کی طرح کام کرتی ہیں تاکہ اس میں دلچسپی کی مثالیں فراہم کی جا سکیں جو دوسری صورت میں کافی ٹھوس ہو سکتی ہیں۔ اس لیے ایسی اشیاء کا ذخیرہ تیار کرنا اور انہیں کسی بھی موقع کے لیے تیار رکھنا ہمیشہ قابل قدر ہے۔

کرنا

ایک اچھا باورچی کسی بھی اجزاء کے ساتھ بنا سکتا ہے۔ لامحدود اجزاء سے ایک اچھا کھانا اکٹھا کرنا مشکل نہیں ہے۔ اگر دونوں فریقین کو اس موضوع پر پوری طرح آگاہ کیا جائے تو زبردست گفتگو کرنا مشکل نہیں ہے۔ لیکن جس طرح ایک اچھا باورچی کسی بھی اجزاء سے کھانا تیار کر سکتا ہے اسی طرح ایک خوبصورت ذہن کسی بھی معلوماتی بنیاد سے بحث کو تیار کر سکتا ہے۔

آپ پروڈکشن کرتے ہیں اور یہ دیکھنے کے لیے تحقیقات کرتے ہیں کہ دلچسپی کے ممکنہ شعبے کہاں ہیں اور پھر آپ ان علاقوں کی پیروی کرتے ہیں اور انہیں کھولتے ہیں۔ کچھ لوگ بورنگ ہوتے ہیں اگر انہیں خود پر چھوڑ دیا جائے لیکن ایک ہنر مند گفتگو کرنے والے کے ہاتھ میں یہ لوگ اس سے زیادہ دلچسپ ہو جاتے ہیں جس کا انہوں نے کبھی تصور بھی نہیں کیا تھا۔

غیر فعال رد عمل کے بجائے پرو ایکٹو ہونے کی ضرورت ہے۔ یہ پیچھے بیٹھ کر کہنے کی بات نہیں ہے، 'میرے ساتھ مذاق کرو۔' یہ دیکھنا زیادہ مشترکہ طور پر کام کرنے کی بات ہے کہ محدود علمی بنیاد سے کیا کیا جا سکتا ہے۔

احساسات، اقدار اور قیاس آرائیاں کبھی بھی ناقص علمی بنیاد سے محدود نہیں ہوتیں۔ تخیل لامحدود ہے۔ آیا جو خیالات ابھرتے ہیں وہ حقیقت پسندانہ ہیں یا نہیں، یہ الگ بات ہے، لیکن بحث بہت مزے کی ہو سکتی ہے۔

جنت کے بارے میں گفتگو کا تصور کریں۔ کسی کے پاس کوئی خصوصی معلومات نہیں ہے۔ ہر ایک کے پاس فرشتوں اور موسیقی کے بارے میں کچھ مبہم خیالات ہیں۔ لہذا، ڈینٹ کی طرح، آپ اپنے تخیل کو استعمال کرنے اور جو کچھ آپ تخلیق کرتے ہیں اس پر بحث کرنے کے لیے آزاد ہیں۔

معلومات اور علم کا خلاصہ

1. آپ کو کسی موضوع پر بات کرنے کے لیے اس کے بارے میں مکمل اور مکمل معلومات کی ضرورت نہیں ہے۔
2. اگر دوسرے شخص کے پاس آپ سے زیادہ معلومات ہیں تو سنیں۔
3. آپ دلچسپی کا کوئی نکتہ بھی منتخب کر سکتے ہیں اور اس خاص نقطہ پر دو طرفہ گفتگو کر سکتے ہیں۔
4. کسی موضوع کے بارے میں اس سے زیادہ جاننے کا بہانہ کرنے کا کوئی فائدہ نہیں جتنا آپ واقعی کرتے ہیں۔ جہالت دراصل ایک مضبوط پوزیشن ہے۔
5. زولو اصول کے ساتھ آپ کسی غیر ملکی موضوع کے شعبے میں ماہر بن جاتے ہیں اور جب بھی ممکن ہو اس کے بارے میں بات کرتے ہیں۔
6. یہاں تک کہ جب آپ براہ راست Zulus کے بارے میں بات نہیں کر رہے ہیں تو آپ کر سکتے ہیں۔ اس علاقے سے پوائنٹس اور اسباق لے آئیں۔
7. آئینے کی حکمت عملی کے ساتھ آپ بہت زیادہ سنتے ہیں اور پھر جو کچھ آپ نے سنا ہے اسے واپس کر دیتے ہیں۔ آپ بہت سے مختلف ذرائع سے جمع کردہ اپنے علم کے طور پر دہرا سکتے ہیں۔
8. آپ کی معلومات کے ان پٹ کو منظم کرنے میں دوہری حکمت عملی کی ضرورت ہے۔ دنیا میں کیا ہو رہا ہے اس کے بارے میں عام طور پر آگاہی کی ضرورت ہے۔ گہری دلچسپی کے کچھ شعبے ہونے کی بھی ضرورت ہے، جنہیں آپ مزید اچھی طرح سے تلاش کریں۔
9. معلومات میں شعوری کوشش کرنے کی ضرورت ہو سکتی ہے۔ جمع کرنا اتفاق سے جو کچھ آتا ہے وہ کافی نہیں ہو سکتا ہے۔
10. زیادہ دلچسپی والی اشیاء کا ایک چھوٹا ذخیرہ بنانا مفید ہے جو نرالا ہو سکتا ہے۔ یہ ایک مدہم گفتگو کو مسالا دینے کا کام کرتے ہیں۔ وہ بہت سی مختلف بات چیت کے لیے نقطہ آغاز کے طور پر بھی کام کر سکتے ہیں۔
11. ایک اچھا گفتگو کرنے والا ایک دلچسپ بحث تخلیق کرتا ہے۔ جو بھی معلومات دستیاب ہیں۔
12. یہاں تک کہ جب بہت کم معلومات ہوں، تخیل اور قیاس آرائی بحث کی بنیاد فراہم کر سکتی ہے۔

15 رائے

کیا آپ کو رائے رکھنے کا حق ہے؟

آپ کو رائے رکھنے کا حق کب ہے؟

رائے رکھنے کا حق کس کو ہے؟

ایک انتہا پر ہمارے پاس ایک ایسا شخص ہوسکتا ہے جو a کے بارے میں بہت کم جانتا ہو۔

موضوع اور پھر بھی اس موضوع پر مضبوط رائے کے ساتھ سامنے آتا ہے۔

دوسری انتہا پر وہ ہے جو اچھی طرح سے باخبر ہے اور اس نے اس موضوع کے بارے میں بہت سوچا ہے،

لیکن رائے کا اظہار کرنے سے قاصر ہے۔

رائے ایک طرح کی معلومات، تاثرات، احساسات اور سٹو ہے۔

اقدار، ایک خاص ثقافت کے اندر مل کر پکائی جاتی ہیں۔

آپ کی رائے کیوں ہے؟

آپ یہ بھی پوچھ سکتے ہیں، 'لوگ کیوں ہیں؟' ایسی بحث کا تصور کیا جا سکتا ہے جس میں کسی کی رائے نہ ہو۔

موضوع کی باہمی کھوج ہے۔ تاہم، کسی وقت، اقدار کو منسلک کرنے کی ضرورت ہوتی ہے اور اس منسلک کا نتیجہ ایک رائے میں ہوتا ہے۔

ایسی آراء ہوسکتی ہیں جو بہت مضبوطی سے رکھی جاتی ہیں۔ عارضی رائے ہو سکتی ہے جو کہ ایک

طرح کی 'بولڈنگ پوزیشن' ہے جب تک کہ کوئی بہتر رائے نہ بن جائے۔ ایسی رائے ہو سکتی ہے جو کافی

مضبوطی سے رکھی گئی ہیں لیکن پھر بھی تبدیلی کے لیے کھلے ہیں۔

آپ کسی ریستوراں میں لیکن کسی مرحلے پر ایک وسیع مینو پر غور کر سکتے ہیں۔

آپ کو ایک خاص ڈش کا آرڈر دینا ہوگا - چاہے آپ دونوں کے درمیان پھٹے ہوں۔

ایک خوبصورت ذہن رائے بنانے کی صلاحیت رکھتا ہے اور ایسا کرنے سے نہیں ڈرتا۔

ایک ہی وقت میں، خوبصورت ذہن ہمیشہ اس رائے کی بنیاد کے بارے میں ہوش میں رہتا ہے۔ مزید برآں،

کسی بھی رائے کو تبدیل کرنے کے لیے کھلا ہے۔ یہ سائنسی مفروضے کے برعکس نہیں ہے۔ مفروضہ قطعی اور

قابل استعمال ہے - بصورت دیگر کوئی تجربہ کبھی ڈیزائن نہیں کیا جا سکتا تھا۔ پھر بھی مفروضہ صرف

'عارضی' ہے اور سائنس دان ہمیشہ ایک بہتر بنانے کی کوشش میں رہتا ہے (یہاں اور یہاں دیکھیں)۔

اگر آپ کسی اور کے مقابلے میں کسی موضوع پر زیادہ باخبر ہیں، تو کیا آپ کی رائے زیادہ درست ہے؟

ضروری نہیں، ادراک اور اقدار بھی ہیں۔

ابم یقیناً معلومات کا کوئی قطعی ٹکڑا ہو سکتا ہے جو ظاہر کرتا ہے کہ کوئی اور رائے آپ کی رائے سے زیادہ درست ہے۔

مثال کے طور پر، اگر آپ کو یقین ہے کہ طے شدہ شادی میں شراکت داروں کو شادی کے ساتھ گزرنے کے لیے 'مجبور' کیا گیا تھا، تو آپ کی رائے ہو سکتی ہے جو اس رواج کے سخت خلاف تھی۔ اگر، تاہم، آپ کو بتایا گیا کہ دونوں میں سے کوئی بھی ساتھی پیشکش کو ٹھکرا سکتا ہے، تو آپ کی رائے بدل سکتی ہے۔

اشتعال انگیز رائے

کچھ لوگ ایسے ہیں جن کا انداز ایک مضبوط رائے کے طور پر پیش کرنا ہے اور وہ واقعی اس کو مضبوطی سے نہیں رکھتے۔ اس کا مقصد دوسرے لوگوں کو بحث اور بحث پر اکسانا ہے۔ اس حکمت عملی میں میرٹ ہے، لیکن یہ خطرناک بھی ہے۔ آپ آسانی سے کسی بھی چیز کی بنیاد پر مضبوط رائے سے بھرے ہونے کی شہرت حاصل کر سکتے ہیں۔ ہو سکتا ہے کہ آپ کو ایک طرح کے 'جسٹر' کے طور پر سمجھا جائے لیکن آپ کو ہلکے وزن یا ہوا کے سر کے طور پر دیکھا جا سکتا ہے۔

بحث کو آگے بڑھانے کے لیے آپ شاید اشتعال انگیز رائے پیش کرنا چاہیں گے۔ تاہم، اس کی کوئی وجہ نہیں ہے کہ آپ اس کا اشارہ کیوں نہ کریں: 'فرض کریں کہ میں نے یہ اشتعال انگیز رائے پیش کی ہے... یا: 'یہ وہ نہیں ہے جو میں واقعی محسوس کرتا ہوں، لیکن فرض کریں کہ کسی نے یہ رائے پیش کی ہے... یا: 'یہ بحث کو آگے بڑھانے کے لیے ایک رائے... (یہاں دیکھیں۔)

ورزش کریں۔

یہاں فوری رائے میں ایک مشق ہے۔ مندرجہ ذیل مضامین میں سے ہر ایک کے لیے دیکھیں کہ آپ کیا فوری رائے پیش کر سکتے ہیں۔ پھر، ہر ایک موضوع کے لیے، جان بوجھ کر اشتعال انگیز رائے پیش کریں، جو آپ کی حقیقی رائے سے بہت دور ہو سکتی ہے:

دہشت گردی کے خلاف جنگ اسکولوں کا واؤچرز بے گھر بڑے
شاپنگ مالز یونیورسٹیوں کو شادی سے پہلے اکٹھے رہنا

ملک میں رہنے والے جسم فروشی کی قانونی حیثیت

نقطہ نظر

اگر آپ پہاڑ کی چوٹی پر کھڑے ہیں تو آپ کا ایک نقطہ نظر ہے۔ اگر آپ نیچے وادی میں کھڑے ہیں تو آپ کے پاس ایک اور ہے۔ اگر آپ ایک وسیع میدان (شاید مانیٹوبا) کے وسط میں کھڑے ہیں تو آپ کا دوبارہ نقطہ نظر مختلف ہوگا۔

اگر آپ ایک سفید فام متوسط طبقے کی خاتون ہیں، جن کی عمر چالیس سال ہے، ایک متمول مضافاتی علاقے میں رہتی ہے، تو آپ کا ایک نقطہ نظر ہے۔ اگر آپ کسی ناہموار محلے میں رہنے والی نوعمر لڑکی ہیں تو آپ کا نقطہ نظر دوسرا ہوگا۔

مشکل سوال یہ ہے کہ آپ کی رائے کتنی ذاتی ہونی چاہیے؟ یہ مشکل ہے کیونکہ بہترین رائے آپ کے تجربے، اقدار، ثقافت اور نقطہ نظر پر مبنی ہوگی۔ ایک ہی وقت میں، یہ ایک محدود نقطہ نظر ہوگا۔

اگر لوگ صرف اپنے نقطہ نظر پر اپنی رائے قائم کریں تو جمہوری سیاست کبھی نہیں چل سکتی۔ مجموعی طور پر، اقتدار میں لوگ ان بہت سے لوگوں کے مقابلے میں زیادہ امیر اور آرام دہ ہیں جن کے لیے وہ فیصلے کر رہے ہیں۔

اس لیے ضروری معلوم ہوتا ہے کہ دوسرے ممکنہ نقطہ نظر پر غور کیا جائے۔ ایسا کرنے سے کہنا آسان ہے۔ بے گھر منشیات کے عادی کے نقطہ نظر پر غور کرنا کتنا آسان ہوگا؟ یہ فرض کرنا کافی آسان ہوگا کہ ایسے شخص کو ضرورت ہوگی: پناہ؛ حمایت علاج؛ اور بحالی۔ اگرچہ یہ مناسب لگتا ہے کہ یہ حقیقت میں اس شخص کے نقطہ نظر سے دور ہو سکتا ہے، جو شاید کم قیمت پر منشیات تک آسان رسائی چاہتا ہو۔

اس مقام پر ہم یہ فیصلہ کرنے کے بجائے مشکل علاقے میں داخل ہو جاتے ہیں کہ دوسرے لوگوں کے لیے کیا بہتر ہے، چاہے یہ وہ نہیں جو وہ خود چاہتے ہیں۔ اسے کرنے کی ضرورت پڑ سکتی ہے۔

جب آپ کسی الیکشن میں ووٹ دیتے ہیں تو آپ 'اپنی رائے' کو ووٹ دیتے ہیں۔ آپ ان لوگوں کی اکثریت کی طرف سے ووٹ نہیں دیتے جن کا نقطہ نظر آپ سے مختلف ہو سکتا ہے۔ اگر ان میں سے ہر ایک اپنی رائے کو ووٹ دے تو جمہوریت اس رائے کو مدنظر رکھے گی۔

کیا ایک عام بحث انتخابات کی طرح ہے، یا حکومت میں رہنے کی طرح؟ اگر سابق، تو آپ اپنے نقطہ نظر سے براہ راست بات کرنے میں مکمل طور پر جائز ہیں۔ شاید آپ زیادہ ٹیکس ادا نہ کرنے کو ترجیح دیں گے یہاں تک کہ اگر رقم فلاح و بہبود کے لیے جا رہی ہو، مثال کے طور پر۔ اگر کوئی بحث زیادہ حکومت کی طرح ہے، تو دوسری طرف، آپ غور کرنا چاہیں گے کہ 'زیادہ تر لوگوں کے لیے' یا 'مجموعی طور پر قوم کے لیے' کیا بہتر ہے۔

سوال آسان نہیں ہے کیونکہ آپ اس سے کہیں بہتر پیش کر سکتے ہیں۔

ہر کسی کو مدنظر رکھنے کے بجائے اپنے نقطہ نظر سے رائے۔
ایک وقت تھا جب امریکہ تنہائی پسند دکھائی دیتا تھا اور باقی دنیا کی فکر نہیں کرتا تھا۔ ایسا لگتا ہے کہ ڈرامائی
طور پر بدل گیا ہے۔

پہلی امریکی بین الاقوامی پولیسنگ کارروائی اس وقت ہوئی ہو گی جب امریکہ نے طرابلس کی
جنگوں (1801) سے (1805) میں باربری کورسیئرز (بحری قزاقوں) پر حملہ کرنے کے لیے بحیرہ روم میں ایک
بحری دستہ بھیجا تھا۔ اس طرح طرابلس کا تذکرہ میرینز کے جنگی گیت میں آتا ہے!

کیا آپ دنیا کے شہری ہیں، اپنے ملک کے، یا اپنے شہر یا مضافاتی علاقے کے؟ آپ اپنے بیان کردہ نقطہ نظر کے مطابق
مختلف رائے پیش کر سکتے ہیں:

یہ میری ذاتی رائے ہے...

اس کو قومی نقطہ نظر سے دیکھیں تو یہ میری رائے ہے...
انسانیت اور انسانی اقدار کے نقطہ نظر سے یہ میری رائے ہو گی۔

...

اگر ہر کوئی ایک سے زیادہ آراء پیش کرتا ہے تو یہ زیادہ بوجھل ہو سکتا ہے۔ لہذا آپ اپنی رائے کو ایک ذاتی
رائے میں ضم کرنے کی کوشش کریں گے۔ اگر نہیں، تو آپ کو نقطہ نظر کا اشارہ کرنا چاہئے۔

رائے بدل رہی ہے۔

یہ خوبصورت ذہن کا ایک اور اہم پہلو ہے۔ کسی رائے کو تبدیل کرنے سے انکار کرنا ایک سختی کی طرف اشارہ ہے جو خوبصورتی
سے دور ہے۔

آپ کو کب تک کسی رائے پر قائم رہنا چاہیے؟ آپ کو اپنی رائے بدلنے کے لیے کیا چیز ملے گی؟

تبدیلی کی دو بنیادی اقسام ہیں۔ سب سے آسان وہ ہے جہاں آپ اپنی رائے میں ترمیم کرتے ہیں - آپ
اسے کم کر سکتے ہیں۔ زیادہ مشکل تبدیلی وہ ہے جہاں آپ اپنی رائے کو الٹ دیں یا کسی اور کی رائے کو
قبول کریں۔

رائے بدلنا کبھی بھی کمزوری کی علامت نہیں ہوتا۔ اس کے برعکس، یہ کھلی سوچ کا مظاہرہ کرنے کے چند طریقوں
میں سے ایک ہے جو ایک خوبصورت ذہن میں ضروری ہے۔ اپنی رائے بدلنے سے بڑھ کر کھلی معروضی سوچ کا کیا بہتر مظاہرہ
ہو گا۔ اپنی رائے کا دفاع کرنا فطری ہے۔ اپنی رائے کو تبدیل کرنا بہت آگے جاتا ہے۔

اگر ہر کوئی رائے بدلنے کے لیے تیار ہوتا، تو بات چیت بہت زیادہ تعمیری اور انا کی لڑائیوں کی طرح بہت کم ہوتی۔

نئی معلومات

نئی معلومات رائے کی تبدیلی کی ممکنہ طور پر سب سے طاقتور وجہ ہے۔

یہ بھی سب سے زیادہ قابل قبول ہے۔

اگر آپ یہ سمجھتے ہیں کہ فوجداری مقدمات میں مدعا علیہ کی نمائندگی بہت کم ہوتی ہے، اور پھر آپ کو معلوم ہوتا ہے کہ 95 فیصد فوجداری مقدمات پلی بارگیننگ کے ذریعے طے کیے جاتے ہیں، تو آپ کی بات بہت کمزور ہو جاتی ہے۔ آپ یقیناً یہ بحث کر سکتے ہیں کہ ملزم پلی بارگیننگ کا انتخاب کرتا ہے کیونکہ وہ جانتا ہے کہ عدالت میں نمائندگی ناقص ہے۔

سویڈن میں 50 فیصد بچے غیر شادی شدہ ماؤں کے ہاں پیدا ہوتے ہیں۔ آپ کی رائے یہ ہو سکتی ہے کہ یہ خاندانوں کی ٹوٹ پھوٹ، اور اخلاقی معیارات کی خرابی کی نمائندگی کرتا ہے۔ اگر آپ کو اب یہ اطلاع ملی کہ بعد میں بہت سی ماؤں نے اپنے بچے کے باپ سے شادی کر لی تو آپ کی رائے بدل سکتی ہے۔

اگر آپ کی رائے ہے کہ نیویارک میں جرائم بڑھ رہے ہیں اور پھر کسی نے آپ کو بتایا کہ اعداد و شمار سے ظاہر ہوتا ہے کہ یہ واقعی کم ہو رہا ہے، تو آپ اپنی رائے بدل سکتے ہیں۔

کم مکمل

وسیع پیمانے پر عمومیات بنانے کا ہمیشہ ایک بہت بڑا فتنہ ہوتا ہے۔ (یہاں، یہاں، یہاں اور یہاں دیکھیں۔)

تمام سیاستدان کرپٹ ہیں۔ ان سب کی قیمت بہت زیادہ ہے۔

اس سے زیادہ اہم: 'مجھے شبہ ہے کہ شاید کچھ بدعنوان سیاست دان ہوں گے۔'

بحث کے دوران آپ کی عمومیات آہستہ آہستہ کم ہو سکتی ہے۔

مندرجہ ذیل لائنوں کے ساتھ:

تمام سیاستدان کرپٹ ہیں زیادہ تر سیاستدان کرپٹ

ہیں سیاستدانوں کی اکثریت کرپٹ ہے بہت سے

سیاستدان کرپٹ ہیں کچھ سیاستدان کرپٹ ہیں چند

سیاستدان کرپٹ ہیں چند سیاستدان کرپٹ ہیں

آپ آخر کار اس سپیکٹرم کے ساتھ کہاں رکتے ہیں اس کا انحصار ثبوتوں اور آراء پر ہوتا ہے، جو آپ کے سامنے

رکھیں - اور آپ کی سننے کی خواہش۔

'سب' سے 'زیادہ سے زیادہ' اور یہاں تک کہ 'بہت سے' میں تبدیلی اتنی مشکل نہیں ہے۔

اس سے آگے بڑھنا مشکل ہے کیونکہ یہ پوری رائے کو تباہ کر دیتا ہے۔

قدر کی تبدیلی

رائے تبدیل کی جا سکتی ہے اگر آپ کو احساس ہو - یا اگر یہ آپ کو تجویز کیا گیا ہے - کہ

آپ جو اقدار استعمال کر رہے ہیں وہ عالمگیر نہیں ہو سکتے۔
یہ ہو سکتا ہے کہ دوسری ثقافتیں مطابقت پر زیادہ اہمیت رکھتی ہوں۔
رومانوی محبت۔ لہذا طے شدہ شادیوں کے بارے میں آپ کی رائے خالصتاً ذاتی ہے۔
آپ اس بات پر اصرار کر سکتے ہیں کہ دوسرے لوگوں کے پاس وہی اقدار ہونی چاہئیں جو آپ کے پاس ہیں، اور
پھر بھی یہ محسوس کریں کہ وہ نہیں رکھتے۔
پھر ایسے لوگ ہیں جو خلاصہ میں کچھ اقدار رکھتے ہیں: عام طور پر یا دوسرے لوگوں کے لئے۔ لیکن جب
یہ مقامی یا ذاتی ہو جائے تو اقدار بدل جاتی ہیں۔
ایک ایسے ملک کو لے لیں جو لبرل سوچ اور دیکھ بھال میں ایک رول ماڈل کے طور پر دیکھا جاتا ہے۔ لیکن
جب صومالی مہاجرین کو اس ملک میں رکھا گیا تو ان کا استقبال نہیں کیا گیا۔ اظہار NIMBY اس کا اظہار
کرتا ہے۔ ہو سکتا ہے کہ آپ نئے کوڑے کے ڈھیر یا ونڈ فارم کے حق میں ہوں، لیکن اگر یہ آپ کے پچھلے صحن میں
ہونا ہے تو آپ اس کے حق میں نہیں ہیں۔

سیاست میں اظہار NIME ہے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ ایک سیاست دان سب میں ہے۔
بعض تبدیلیوں کے حق میں لیکن الیکشن کے وقت نہیں: میرے الیکشن میں نہیں۔

موازنہ اور فرق

جیسا کہ اس کتاب میں بہت سے دوسرے نکات پر ذکر کیا گیا ہے، ایک دوسرے کے ساتھ رائے قائم کرنے
میں بہت زیادہ قابلیت ہے۔ دونوں آراء کا اظہار ایمانداری اور واضح طور پر کیا گیا ہے۔

اس کے بعد آپ اوورلیپ اور معاہدے کے نکات دیکھ سکتے ہیں۔
پھر آپ فرق کے نکات دیکھ سکتے ہیں۔ بعض اوقات فرق بڑا ہو سکتا ہے اور بعض اوقات فرق معمولی ہو
سکتا ہے۔
اس کے بعد آپ فرق کا ماخذ یا اصلیت تلاش کر سکتے ہیں (مختلف
معلومات، مختلف تجربہ، مختلف ادراک، مختلف اقدار)۔
آپ دونوں آراء میں ترمیم کر کے یا مزید معلومات کے تبادلے کے ذریعے اختلافات کو دور کرنے کی کوشش کر
سکتے ہیں۔
اگر آپ 'مشترکہ رائے' حاصل نہیں کر سکتے ہیں تو پھر بھی آپ اختلاف کے نکات پر متفق ہو سکتے ہیں۔
عام طور پر فرق ایک مختلف اندازے کی وجہ سے ہوتا ہے کہ اگر کچھ تبدیلی یا مداخلت کی جائے تو کیا ہو سکتا
ہے۔

مثال کے طور پر: 'میرا ماننا ہے کہ زبان پیچیدہ حالات کو بیان کرنے کے لیے ناکافی ہے اور اگر ہمارے پاس
آفاقی "صورت حال کا ضابطہ" ہوتا تو ہم فوری طور پر صورتحال سے آگاہ کر سکتے تھے۔ آپ کو یقین ہے کہ اگر
صحیح طریقے سے استعمال کیا جائے تو زبان ایسا کرنے کی پوری صلاحیت رکھتی ہے۔ میں وہاں آپ سے اتفاق
کر سکتا ہوں لیکن پھر مجھے لگتا ہے کہ صرف چند لوگ ہی زبان کو "صحیح طریقے سے" استعمال کریں گے اور
اس لیے کوڈز زیادہ تر لوگوں کی زندگی کو آسان بنا دیں گے۔'

رائے کا خلاصہ

1. ایک مضبوط رائے جو بہت کم پر مبنی ہو ایک انتہا ہے۔ جب آپ کو اچھی طرح سے آگاہ کیا جائے تو رائے دینے سے انکار کرنا دوسری انتہا ہے۔ درمیان میں کہیں رہنا بہتر ہے۔

2. ایک رائے مقامی ثقافت میں معلومات، اقدار، احساسات اور تجربے سے پیدا ہوتی ہے۔

3. بطور ایک مضبوط رائے پیش کرنا مفید ہو سکتا ہے۔

اشتعال انگیزی لیکن آپ جو کچھ کر رہے ہیں اس کا اشارہ دینا بہتر ہے۔

4. آراء ایک نقطہ نظر پر مبنی ہیں جو کہ سیٹ ہے

جن حالات میں آپ کو رکھا گیا ہے۔

5. آپ اپنے ذاتی نقطہ نظر کی بنیاد پر رائے پیش کرنے کا انتخاب کر سکتے ہیں اور اسے

دوسروں پر چھوڑ سکتے ہیں کہ وہ ایسا ہی کریں۔

6. ہو سکتا ہے کہ آپ اپنی رائے پیش کرنا چاہیں کہ کیا ہو سکتا ہے۔

بہترین 'عام طور پر' یا سب کے لیے۔

7. آپ کو رائے کی نوعیت کا اشارہ دینا چاہئے: ذاتی یا زیادہ

جنرل

8. ایک خوبصورت ذہن ہمیشہ رائے بدلنے کے لیے تیار رہتا ہے۔ یہ ایک

ایک خوبصورت دماغ کی خصوصیت۔

9. نئی معلومات کے ذریعے رائے تبدیل کی جا سکتی ہے۔

10. ایک رائے کو وسیع عام سے کم کیا جا سکتا ہے۔

کم مکمل فارم۔

11. ایک رائے کو دوسرے کی قبولیت کے ذریعے تبدیل کیا جا سکتا ہے۔

اقدار

12. ایک دوسرے کے ساتھ ساتھ مختلف آراء رکھی جائیں۔ اس کے بعد فرق کی بنیاد کو تلاش کرنے اور مفاہمت پر اثر انداز ہونے کی کوشش کی جاتی ہے۔ اگر نہیں، تو اختلاف کے نکات پر اتفاق ہو سکتا ہے۔

16 رکاوٹ

آپ کی بات کرنے کی باری کب ہے؟

کیا آپ اس وقت تک انتظار کر سکتے ہیں جب تک کہ آپ کی بات کرنے کی باری نہ آئے؟

کیا رکاوٹ ضروری ہے، یا صرف برا سلوک؟

اگر کوئی آپ کو مسلسل روک رہا ہے، تو اس سے آپ جو کچھ کہنا چاہ رہے ہیں اس کا دھاگہ ٹوٹ جاتا ہے۔ ہموار منطقی پیشرفت ہونے کے بجائے اب تبصرے کے الگ الگ جزیرے ہیں۔ انہیں ایک مربوط پورے میں جوڑنا مشکل ہو سکتا ہے۔

تصور کریں کہ ایک فنکار تصویر بنا رہا ہے۔ قریب کھڑا وہ شخص ہے جو فنکار کے کام میں مسلسل خلل ڈال رہا ہے۔ مداخلت کرنے والا مشورہ دے سکتا ہے کہ کسی چیز کو کیسے پینٹ کیا جانا چاہئے۔ مداخلت کرنے والا اس پر تنقید کر سکتا ہے جو کیا جا رہا ہے۔ مداخلت کرنے والا پینٹ برش کو بھی پکڑ سکتا ہے اور اپنا ورژن داخل کر سکتا ہے۔ فنکار کے خوش ہونے کا امکان نہیں ہے۔ پینٹنگ ان رکاوٹوں کا شکار ہو سکتی ہے۔ گفتگو میں خلل ڈالنا شاید ہی اتنا سنگین ہوتا ہے جتنا کہ لیکن رکاوٹ اب بھی ایک رکاوٹ ہے۔

عام طور پر، رکاوٹ ایسی چیز نہیں ہے جس کی حوصلہ افزائی کی جائے۔ ہو سکتا ہے، تاہم، ایسے مواقع ہوں جہاں مداخلت مفید اور ضروری بھی ہو۔

میری باری

گفتگو کوئی لیکچر یا یک زبان نہیں ہے۔ یہ ایک مکالمہ اور تعامل ہونا چاہئے۔ اگر ایک شخص آگے بڑھتا ہے، تو اس سے دوسرے لوگوں کو اپنے خیالات اور رائے کے اظہار کا بہت کم موقع ملتا ہے۔

جب آپ ٹیلی ویژن شو میں مہمان ہوتے ہیں، تو پیش کنندہ اپنے چہرے کے تاثرات سے اشارہ کرتا ہے کہ اب آپ کے چپ رہنے کا وقت ہے۔ اگر مہمان آگے بڑھتا ہے، تو یہ سامعین کے لیے بورنگ ہو سکتا ہے اور پیش کنندہ کو کافی 'ایئر ٹائم' نہیں ملتا ہے۔

ایک عام گفتگو میں چہرے پر بے صبری کا اظہار کرنا زیادہ مشکل ہوتا ہے، بظاہر بہت بدتمیزی کا۔

آپ عارضی رکاوٹیں بنانے کی کوشش کر سکتے ہیں، جو صرف اس کے لیے ڈیزائن کیے گئے ہیں۔ اشارہ کریں کہ آپ بولنے کا موقع چاہتے ہیں: 'ہاں... لیکن...! میرے خیال میں...'

تاہم، اس طرح کی مداخلتیں شاذ و نادر ہی کام کرتی ہیں۔ کوئی جو جانے کا عادی ہو۔
lon اور lon سے یا اس کے مختصر کرنے کی کوششوں کو نظر انداز کرنے کے لئے بھی استعمال ہوتا ہے۔
میں نے ایک بار پیرس میں یونیسکو کے اجلاس کا اہتمام کیا۔ کئی بہت نامور مقررین تھے جن کے کہنے کے لیے اہم
باتیں تھیں۔ ہر ایک کو پندرہ منٹ مختص کیے گئے تھے - جو کہ شاید زیادہ وقت نہ گزرا ہو۔ پہلا اسپیکر پینتالیس منٹ
تک چلا۔ سب بہت بے صبرے ہو رہے تھے۔ لہذا میں نے بعد میں بولنے والوں کے لیے سگنلنگ سسٹم کا اہتمام کیا۔
میں نے کوکا کولا کی تین بوتلیں ایک میز پر رکھ دیں جو آس پاس بیٹھے ہر شخص کو دکھائی دے رہا تھا۔ جب
اسپیکر کے پاس پانچ منٹ رہ جاتے تو میں اٹھ کر بوتلوں میں سے ایک نکال دیتا۔ جب اسپیکر کا وقت ہوتا تو میں
دوسری بوتل نکال دیتا۔ جب اسپیکر پانچ منٹ سے زیادہ چل چکا تھا اور واقعی میں چپ رہنے کی ضرورت تھی، میں نے
آخری بوتل ہٹا دی۔ سسٹم نے میٹنگ کے بقیہ حصے میں اچھی طرح کام کیا۔

ایک انگریز اسکوائر کی کہانی ہے جو گاؤں کے چرچ میں وائکر کے طویل واعظوں سے تھک گیا تھا۔ اسکوائر منبر کے
بالکل سامنے ایک پیو میں بیٹھا تھا۔ جب خطبہ شروع ہوا تو اسکوائر نے اپنے سامنے بینچ پر پانچ پاؤنڈ کے تین نوٹ (ان
دنوں ایک بڑی رقم) رکھ دی۔ یہ رقم خدمت کے اختتام پر وکر کو دی جانی تھی۔ ہر دس منٹ بعد اسکوائر ایک ایک نوٹ
نکال کر واپس اپنی جیب میں ڈال دیتا۔ اگر خطبہ تیس منٹ سے زیادہ جاری رہا تو عطیہ سب ختم ہو گیا۔

اس کتاب کے آخر میں مذکور کنورسیشن کلب میں (یہاں دیکھیں) اس بات کی نشاندہی کرنے کے لیے ایک رسمی
طریقہ کار موجود ہے کہ اب وقت آگیا ہے کہ چپ رہو اور کسی اور کو بات کرنے کا موقع دیا جائے۔

جب آپ اپنا حصہ ڈالنے کے لیے اپنی باری کا بے صبری سے انتظار کرتے ہیں، آپ کو احساس ہوتا ہے کہ جب کوئی آگے
بڑھتا ہے تو یہ کتنا پریشان کن ہوتا ہے۔ لہذا جب آپ کی بات کرنے کی باری ہے، آپ کو اب اس کے بارے میں ہوش میں
رہنا چاہیے اور اپنے آپ کو ایسا کرنے سے روکنا چاہیے۔

تقریر کرنے کے بجائے (فیڈل کاسٹرو چار گھنٹے جاری رہتا ہے)، اپنے آپ کو ایک وقت میں ایک نکتہ تک محدود رکھیں۔
اگر آپ کئی نکات کا تذکرہ کرنا چاہتے ہیں تو اسے عنوانات کے طور پر کریں اور پھر بعد میں ان پر واپس آئیں۔

کچھ لوگ اشارہ کرتے ہیں کہ وہ چار نکات بنانا چاہتے ہیں اور اس کا استعمال کسی کو روکنے کے لیے کرتے ہیں جب
تک کہ وہ چاروں کو تفصیل سے مکمل نہ کر لیں۔ نکات کا ذکر کرنا اور بعد میں ان پر واپس آنا کافی ہے۔

EGO رکاوٹیں

زیادہ تر رکاوٹیں انا پر مبنی ہوتی ہیں۔ آپ کا نوٹس لیا جانا چاہتے ہیں۔ آپ توجہ حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ آپ اہم بننا چاہتے
ہیں۔ آپ یہ دکھانا چاہتے ہیں کہ آپ اسپیکر سے زیادہ ہوشیار ہیں۔

کچھ لوگ ایسے ہوتے ہیں جو اس بنیاد پر سارا وقت خلل ڈالتے ہیں۔ وہ

پیشانی کن سے بدتر ہیں - وہ مشتعل ہیں۔ آس پاس کا ہر شخص اس شخص سے بہت تنگ آ جاتا ہے۔ یہ صرف مناسب ہے کہ اسپیکر کو وہ نکتہ تیار کرنے دیا جائے جو وہ بنانے کی کوشش کر رہا ہے۔

ایک مقرر کے طور پر، یا یہاں تک کہ ایک تماشائی کے طور پر، آپ اس طرح کی رکاوٹوں کو ختم کرنے میں اچانک ہو سکتے ہیں: 'میں جو کہہ رہا ہوں اسے ختم کرنے جا رہا ہوں۔' یا: 'وہ جو کہہ رہی ہے اسے ختم کرنے دیں۔'

رکاوٹوں کو بڑھانا

اس طرح کی رکاوٹوں کا مطلب اچھا ہے۔ ان کا مقصد اس نکتے کو بڑھانا اور بڑھانا ہے جو بنایا جا رہا ہے: 'اور کیا زیادہ ہے...! رکاوٹ ذاتی تجربے سے مثالیں پیش کر سکتی ہے۔ رکاوٹ اعداد و شمار پیش کر سکتا ہے۔ رکاوٹ نئے تاثرات پیش کر سکتی ہے۔

رکاوٹ اقدار کو لاگو کرنے کی کوشش کر سکتی ہے۔ وسیع کرنے والی رکاوٹیں عام طور پر (لیکن ضروری نہیں کہ) فطرت میں 'سپورٹنگ' ہوتی ہیں۔ آپ جو نکتہ بنایا جا رہا ہے اس سے اتفاق کرتے ہیں اور آپ ایسے مواد اور تبصرہ کو شامل کر کے نکتہ کو بڑھانا چاہتے ہیں جو اس نکتے کی تائید کرتے ہیں۔ (یہاں دیکھیں۔) اگر کوئی زولو ثقافت میں مادری نظام کے بارے میں بات کر رہا ہے، تو آپ شامل کر سکتے ہیں کہ دوسرے افریقی قبائل میں بھی ایسا ہی ہے۔ یہ متوازی تبصرے ہیں، جو کہی جانے والی باتوں کی نہ تو حمایت کرتے ہیں اور نہ ہی چیلنج کرتے ہیں۔ اگر مقرر بعض واقعات کا فیصلہ کرنے میں مشکل کی مثال پیش کرتا ہے۔ اولمپک گیمز میں، آپ مزید مثالیں دینے کے لیے مداخلت کر سکتے ہیں۔ اگر امپلیفائنگ رکاوٹیں بہت لمبی ہیں، تاہم، وہ اب بھی جو کہا جا رہا ہے اس کے دھاگے کو تباہ کر سکتے ہیں۔ کسی بھی موقع پر کہی جانے والی ہر بات کو نہ کہنے میں کچھ ضبط نفس کی ضرورت ہو سکتی ہے۔

رکاوٹیں چیلنج کریں۔

چیلنج کی رکاوٹیں جائز اور اہم ہیں، لیکن ان سے نمٹنا مشکل ہے۔ ایسے وقت ہوتے ہیں جب کوئی ایسا کہتا ہے جو صریحاً غلط ہے۔ ایک اقتباس غلط شخص سے منسوب کیا جا سکتا ہے۔ ہو سکتا ہے کہ شخص صحیح ہو لیکن اقتباس خود غلط ہو سکتا ہے۔ اگر کوئی کہے کہ نیس کا قصبہ اٹلی میں ہے تو یہ غلط ہوگا (حالانکہ یہ ایک وقت میں اطالوی تھا)۔ اگر کوئی یہ کہے کہ مسلمانوں کو ایک سے زیادہ بیویاں رکھنے کی ترغیب دی گئی ہے تو یہ غلط ہوگا (اجازت وہی نہیں ہے جس کی حوصلہ افزائی کی جاتی ہے)۔ اگر کوئی یہ کہے کہ بل کلنٹن امریکہ کے انتیسویں صدر تھے تو غلط ہوگا۔

اگر غلطی چھوٹی اور غیر اہم ہے تو آپ اسے تصحیح میں رکاوٹ ڈالنے کے بجائے گزرنے دینا چاہیں گے۔ لیکن اگر غلطی دلیل میں مرکزی تھی تو آپ اسے گزرنے نہیں دینا چاہیں گے۔ تو آپ مداخلت کرتے ہیں - جتنا ممکن ہو شائستگی سے: 'کیا آپ کو یقین ہے؟ میں نے سوچا کہ نائس فرانس میں ہے۔'

'میں سمجھتا ہوں کہ مسلمانوں کو کچھ شرائط کے تحت اجازت ہے۔

ایک سے زیادہ بیویاں ہیں۔ یہ وہی نہیں ہے جیسا کہ ایسا کرنے کی حوصلہ افزائی کی جاتی ہے۔'

'ہو سکتا ہے میں غلط ہوں لیکن کیا بل کلنٹن اڑتالیسویں صدر نہیں تھے؟' چیلنج کی ایک اور قسم ہے جہاں حقیقت کی کوئی واضح غلطی نہیں ہے لیکن منطق کی غلطی ہوسکتی ہے۔ ہو سکتا ہے کہ کچھ ضروری طور پر کسی اور چیز کی پیروی نہ کرے - جیسا کہ دعویٰ کیا گیا ہے۔ اس میں ایک وسیع عامیت ہو سکتی ہے جسے چیلنج کرنے کی ضرورت ہے، مثال کے طور پر (باب 2 دیکھیں)۔ اختلاف رائے کو رکاوٹ کے طور پر ظاہر کیا جا سکتا ہے یا آپ اپنے اختلاف رائے کا اظہار کرنے کے موقع کا انتظار کر سکتے ہیں۔

اکثر آپ اعداد و شمار اور اعدادوشمار کو چیلنج کرنا چاہیں گے۔ اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ آپ جانتے ہیں کہ وہ غلط ہیں۔ آپ اعدادوشمار کا ماخذ جاننا چاہتے ہیں۔ آپ جاننا چاہتے ہیں کہ وہ کتنے حالیہ ہیں۔ آپ نمونے کا سائز جاننا چاہیں گے۔ آپ یہ جاننا چاہیں گے کہ وہ کس آبادی پر درخواست دیتے ہیں، مثال کے طور پر۔

چیلنج کا ہمیشہ مطلب ہوتا ہے: میں آپ کو اس سے دور نہیں ہونے دوں گا۔

یہ ضروری نہیں کہ کوئی دلیل یا 'حملہ آور' چیلنج ہو۔ آپ واقعی کسی چیز کے بارے میں یقین کرنا چاہتے ہیں اور پوچھ سکتے ہیں: 'یہ ایک بہت اہم نکتہ ہے۔ وہ اعدادوشمار بہت اہم ہیں۔ کیا میں پوچھ سکتا ہوں کہ وہ کہاں سے آئے ہیں اور کتنے حالیہ ہیں؟' 'یہ ایک سب سے دلچسپ نقطہ ہے۔ یہ کس کے اعداد و شمار ہیں؟'

فوری یا بعد میں

بعض اوقات آپ محسوس کر سکتے ہیں کہ جہاں رکاوٹ کی ضرورت ہے اس مقام پر مداخلت کرنا بہت ضروری ہے۔ آپ محسوس کر سکتے ہیں کہ اپنی باری کا انتظار کرنا اور پھر ماضی میں اپنی بات بتانا کافی نہیں ہے۔ عملی طور پر آپ کے پاس تین انتخاب ہیں:

1. اس وقت تک انتظار کریں جب تک کہ آپ بات نہ کر لیں اور پھر چیلنج، اصلاح یا اضافہ کریں۔ دو افراد کی بات چیت میں ایسا کرنا آسان ہے کیونکہ آپ کی باری جلد آنے والی ہے۔ کثیر الجماعتی گفتگو میں آپ کو بات کرنے میں اتنی دیر لگ سکتی ہے کہ بات غیر متعلقہ معلوم ہوگی۔

2. مداخلت کریں اور جو کچھ کہنا ہے وہ کہیں۔ یہاں خطرہ یہ ہے کہ اگر آپ کے پاس کہنے کے لیے بہت کچھ ہے، تو آپ کی مداخلت سے سوچ کی لائن کی ہم آہنگی مکمل طور پر ختم ہو سکتی ہے جسے آگے بڑھایا جا رہا ہے۔ لوگوں سے یہ توقع کرنا غیر حقیقی ہے کہ وہ اس بات کو یاد رکھیں گے جو رکاوٹ سے پہلے کہی گئی تھی اور اس پر عمل کرتے رہیں گے۔

3. متعلقہ مقام پر اپنی مداخلت کریں لیکن اپنی پوری تقریر نہ کریں۔ آپ صرف اس نقطہ کو 'سگنل' کریں گے جسے آپ بعد میں بنائیں گے۔

مثال کے طور پر:

میں اس وقت آپ سے متفق نہیں ہوں۔ میں بعد میں اس پر واپس آؤں گا۔
مجھے نہیں لگتا کہ طلاق سے متعلق یہ اعداد و شمار درست ہیں۔ میں آپ کو بتاؤں گا کہ میں انہیں بعد میں کیوں
چیلنج کرنا چاہتا ہوں۔

آپ اسے اس طرح دیکھ سکتے ہیں۔ لیکن آپ اسے اس طرح بھی دیکھ سکتے ہیں...
یہ واحد ممکنہ وضاحت نہیں ہے۔ ایک اور وضاحت ہے جس کا امکان اس سے بھی زیادہ ہوسکتا ہے۔ میں
اس پر بعد میں آؤں گا۔

اسپیکر آپ کو اپنی بات کرنے کی اجازت دینے کے لیے اپنی مرضی کے کسی مقام پر توقف کر سکتا ہے۔ بصورت
دیگر آپ کو اس وقت تک انتظار کرنا پڑے گا جب تک کہ آپ اپنے وعدے پر عمل کرنے کے لیے دوبارہ بولیں۔

شک

ہم نے دیکھا ہے کہ آپ یہ دعویٰ کرنے میں مداخلت کر سکتے ہیں کہ کچھ غلط ہے۔ آپ کسی چیز کو چیلنج کر
سکتے ہیں۔ آپ کسی نقطہ کو بڑھانے یا اس کی حمایت کرنے کی کوشش کر سکتے ہیں۔
آپ شکوک و شبہات کا اظہار کرنے میں بھی مداخلت کر سکتے ہیں:

میں اس دلیل سے کبھی خوش نہیں ہوں۔
یہ دی گئی معمول کی وضاحت ہے لیکن میں کبھی کبھی سوچتا ہوں کہ کیا یہ صحیح ہے۔
ہم نے ہمیشہ یقین کیا ہے کہ ایسا ہونا چاہیے، صرف اس لیے کہ ہم اس قابل نہیں ہو سکے۔
ایک اور امکان کے بارے میں سوچنا۔

ثبوت بعض اوقات متبادل کے بارے میں سوچنے میں تخیل کی کمی سے زیادہ نہیں ہوتا ہے۔

مالٹا کے جزیرے میں پراگیتہاسک پتھر کے زمانے کے باقیات کی ایک بڑی تعداد موجود ہے۔ درحقیقت، دنیا کا
سب سے قدیم آزاد انسان ساختہ ڈھانچہ مالٹا کے جزیرے میں ہے۔ قدیم ترین باقیات میں بظاہر 'کارٹ ٹریک'
ہیں جو چٹان میں گٹے ہوئے متوازی نالیوں پر مشتمل ہیں اور کچھ فاصلے تک پھیلے ہوئے ہیں۔

کیونکہ یہ پٹریاں ریلوے لائن کی یاد دلاتی ہیں، ہمیشہ یہ خیال کیا جاتا رہا ہے کہ وہ کسی نہ کسی طرح
کی نقل و حمل کے لیے استعمال ہوتے تھے۔ مجھے اس پر شک ہے۔ پہلے کی ایجاد سے پہلے 'لینیئر فیکٹریز' ہونا
ضروری تھا۔ اس کا مطلب ہے کہ آپ نے کسی چیز کو پیسنے کے لیے نالی کے ساتھ گھسیٹ لیا (چاے کلہاڑی بو
یا مکئی بھی)۔ تو دوسرے متوازی ٹریک کا کیا ہوگا؟ یہ استحکام کے لیے تھا - ایک طرح کا آؤٹ ٹرگر۔ یقیناً،
دونوں پٹریوں کو پھر فعال کیا جا سکتا ہے اور دونوں کو پیسنے کے لیے استعمال کیا جا سکتا ہے۔ یہ ایک سنجیدہ
امکان ہے۔

کبھی کبھی ایسا لگتا ہے کہ اگر آپ خاموش رہتے ہیں تو آپ اس سے اتفاق کر رہے ہیں۔

اسپیکر۔ جب ایسا نہیں ہے تو اسے اس طرح نہیں سمجھا جانا چاہئے۔ جب ہر کوئی ظاہری اتفاق میں سر
بلا رہا ہوتا ہے تو آپ کو یہ بتانے کے لیے مداخلت کرنا پڑ سکتی ہے کہ آپ دوسری صورت میں محسوس کرتے
ہیں: 'مجھے اس کے بارے میں کچھ شبہات ہیں۔ میں بعد میں ان کی وضاحت کروں گا۔' اتفاق، اختلاف،
اختلاف، شک اور 'ناقابل یقین' ہے۔

غیر قانع کا مطلب کھلا ذہن ہے جس نے ابھی تک کوئی رائے یا فیصلہ نہیں بنایا ہے۔

رکاوٹ کا خلاصہ

1. رکاوٹیں عام طور پر بدتمیز ہوتی ہیں اور جو کچھ کہا جا رہا ہے اس کے بہاؤ کو توڑ دیتا ہے۔ لہذا رکاوٹ کے لئے ایک بہت اچھی وجہ کی ضرورت ہے۔
2. اگر کوئی صرف جاری و ساری ہے، تو اس بات کی نشاندہی کرنے کی ضرورت ہو سکتی ہے کہ بات چیت ایک دو طرفہ معاملہ ہے۔ اسی وجہ سے، وہ شخص نہ بنیں جو چل رہا ہے۔
3. رکاوٹیں اکثر 'انا سے چلنے والی' ہوتی ہیں۔ کوئی بننا چاہتا ہے۔ محسوس کیا یا اہم محسوس ہوا۔ کوئی یہ دکھانا چاہتا ہے کہ وہ بولنے والے سے زیادہ ہوشیار ہے۔
4. وسعت دینے والی رکاوٹیں کسی نقطہ کے ارد گرد وضاحت کرنے کی کوشش کرتی ہیں۔ مزید معلومات یا مثالیں پیش کرنا۔
5. رکاوٹوں کو بڑھانا اس نقطہ کے لیے 'سپورٹ' پیش کر سکتا ہے یا صرف متوازی معلومات پیش کر سکتا ہے۔
6. چیلنج کی رکاوٹیں اہم اور اکثر جائز ہوتی ہیں۔
7. آپ نشاندہی کر سکتے ہیں کہ حقیقت میں کچھ غلط ہے۔
8. آپ منطق میں غلطیوں کی نشاندہی کر سکتے ہیں۔ آپ اس کی نشاندہی کر سکتے ہیں۔ کچھ ضروری نہیں ہے کہ پیروی کریں۔
9. آپ بڑے پیمانے پر عموماً پر عمل کر سکتے ہیں۔
10. آپ مداخلت کر سکتے ہیں اور اپنا پورا نکتہ پیش کرنے کی کوشش کر سکتے ہیں یا آپ یہ اشارہ دے سکتے ہیں کہ آپ بعد میں مکمل بات کریں گے۔
11. آپ شک کا اظہار کرنے کے لیے مداخلت کر سکتے ہیں۔
12. جب حالات یہ بتاتے ہیں کہ خاموشی کو جو کچھ کہا جا رہا ہے اس سے اتفاق سے تعبیر کیا جا سکتا ہے، تو آپ کو دوسری صورت میں اشارہ کرنے کے لیے مداخلت کرنے کی ضرورت پڑ سکتی ہے۔

17 رویہ

سیلف امیج اور رویہ عام طور پر ایک ساتھ چلتے ہیں۔
اگر آپ 'بوشیار شخص' ہیں جس کو ہمیشہ درست ہونا پڑتا ہے، تو آپ بحث کرنے والے ہوں گے اور دوسروں کو یہ دکھانے کا ارادہ کریں گے کہ آپ کتنے بوشیار ہیں۔
آپ سب سے چھوٹے نکات پر حملہ کرنے کا انتخاب کریں گے جن سے آپ متفق نہیں ہیں بجائے اس کے کہ ان اہم نکات پر توجہ مرکوز کریں جن سے آپ اتفاق کر سکتے ہیں۔ آپ ہمیشہ دوسرے لوگوں کی طرف سے پیش کردہ معلومات کو چیلنج کریں گے اور پھر اپنی معلومات کے ساتھ اس میں سرفہرست رہنے کی کوشش کریں گے۔ آپ شاذ و نادر ہی نئے آئیڈیاز پیش کریں گے کیونکہ نیا آئیڈیا ایک خطرہ ہے اور اس پر حملہ کیا جا سکتا ہے۔ آپ خود کو تنقید تک محدود رکھنے کو ترجیح دیں گے کیونکہ اس سے آپ خود کو برتر لگتے ہیں اور آپ کو تنقید کے لیے کھلا نہیں چھوڑتے۔ اگر کوئی آئیڈیا پیش کیا جاتا ہے، تو آپ یہ ظاہر کرنے کے لیے 'ہاں، لیکن...' کے ساتھ تیار ہوں گے کہ یہ خیال اتنا اچھا نہیں ہے۔ آپ کسی سے بھی اتفاق کرنے میں ہچکچاہٹ محسوس کریں گے کیونکہ متفق ہونا آپ کے اعلیٰ ہونے کے امکانات کو بھی کم کر دیتا ہے۔ یہاں تک کہ آپ بہت عام بیانات بھی کہہ سکتے ہیں گویا وہ گہری فلسفیانہ بصیرت ہیں۔ مختصر میں، آپ کو بوشیار ہونے اور دوسروں کو متاثر کرنے کی کوشش کرنے میں لطف آئے گا کہ آپ کتنے بوشیار ہیں۔

ذہن کے بارے میں کوئی بہت خوبصورت چیز نہیں ہے جس میں ہمیشہ صحیح رہنا اور دوسرے لوگوں کو نیچے رکھنا پڑتا ہے۔ رویہ ہے جیت، جیت اور جیت۔
پھر ایک ایسے شخص کا رویہ ہے جو اس بات پر دلالت کرتا ہے کہ وہ اکیلا ہی 'حقیقی انسانی اقدار' کا محافظ ہے: 'دلیل پر کوئی اعتراض نہ کریں۔ معلومات پر کوئی اعتراض نہ کریں۔ آخر میں حقیقی انسانی اقدار کو اس مسئلے کا فیصلہ کرنا چاہیے۔'

اگر آپ ایسے شخص ہیں، تو آپ یہ ظاہر کرنے کے لیے کسی بھی موقع سے فائدہ اٹھاتے ہیں کہ آپ کے پاس جو اقدار ہیں وہ واقعی فیصلہ کن مسئلہ ہیں۔ باقی سب کچھ گڑبڑ کر رہا ہے۔ یہاں اقدار کا تکبر ہے جس طرح پہلی قسم میں منطق کا تکبر ہے۔ ایک تجویز ہے کہ ہر چیز کا فیصلہ احساسات اور اقدار اور وجدان سے کیا جانا چاہیے۔ اگر آپ کا دل صحیح جگہ پر ہے اور اگر آپ کا مطلب ٹھیک ہے تو آپ کے فیصلے اور فیصلے درست ہونے کے پابند ہیں۔ آپ اکیلے ہی مسئلے کے دل کو دیکھ سکتے ہیں۔ آپ دلائل کو صرف غلط پوزیشنوں کو منطقی بنانے اور دوسرے لوگوں کو ان پوزیشنوں کی درستگی پر قائل کرنے کی کوشش کے طور پر دیکھتے ہیں۔ اقدار کے ساتھ کوئی دلیل نہیں ہوسکتی ہے کیونکہ آپ صحیح اقدار رکھتے ہیں۔ دوسرے لوگوں کی بات سننے کی بھی ضرورت نہیں ہے۔

رویہ راستبازی میں سے ہے۔ آپ کو اپنے موقف کا دفاع کرنے کی ضرورت نہیں ہے کیونکہ آپ صحیح ہیں۔ آپ صحیح ہیں کیونکہ آپ کے پاس صحیح اقدار ہیں۔

پھر وہ شخص ہے جو گونگا کھیلتا ہے۔ اگر آپ گونگا کھیلتے ہیں تو آپ بہت کچھ سے بچ سکتے ہیں۔ آپ کے پاس کوئی عہدہ ہونا ضروری نہیں ہے اور کوئی آپ کے خیالات پر حملہ کرنے والا نہیں ہے۔ آپ انتہائی غیر معمولی سوالات پوچھ سکتے ہیں اور اس سے بچ سکتے ہیں۔ آپ دوسرے لوگوں کی باتوں کو قبول کرنے کے لیے بے چین ہیں اور ان سے اتفاق کرنے کے لیے بے چین ہیں۔ آپ کامل سننے والے ہیں لیکن آپ کے پاس حصہ ڈالنے کے لیے بہت کچھ نہیں ہے۔ آپ کو ایسے لوگ بھی مل سکتے ہیں جو آپ کے لیے افسوس کا اظہار کرتے ہیں۔ ایسے لوگ آپ کا ساتھ دیں گے اور آپ کا نقطہ نظر قائم کریں گے یا آپ کو رائے بھی دیں گے۔ آپ کو اپنی ساری سوچ خود کرنے کی ضرورت نہیں ہوگی۔ یہ رویہ بے بسی میں سے ایک ہے اور یہ پرکشش اور موثر دونوں ہو سکتا ہے۔

پھر ایسے لوگ ہیں جو بہت، بہت معقول ہیں۔ درحقیقت، وہ اتنے معقول ہیں کہ وہ کبھی بھی کسی عہدہ کا عہد نہیں کر سکتے کیونکہ وہ ہمیشہ دوسری پوزیشن کو اتنی واضح طور پر دیکھتے ہیں۔ وہ ان تمام نکات کو قبول کرتے ہیں جو بغیر دلیل کے پیش کیے جاتے ہیں۔ سب کچھ ممکن ہے۔ کچھ بھی یقینی نہیں ہے۔ بہت کم امکان بھی ہے۔ ایسا لگتا ہے کہ کوئی اقدار یا احساسات نہیں ہیں اور اگر وہ موجود ہیں تو وہ اتنے متوازن ہیں کہ وہ کسی انتخاب یا فیصلے کی بنیاد نہیں بن سکتے۔ مجموعی اثر ایک نقشے کا ہے جو بہت سے راستے دکھاتا ہے لیکن کبھی ایک خاص راستہ نہیں دکھاتا ہے۔

رویہ جذبات پر عقل کی فتح ہے۔

پھر بدمعاشی ہے۔ اس شخص کے لیے، بات چیت دوسرے لوگوں کو دھونس دینے کا صرف ایک سماجی طور پر قابل قبول طریقہ ہے۔ بدمعاش ہر چیز کو چیلنج کرتا ہے۔ تمام معلومات ممکنہ طور پر غلط اور بہترین طور پر متعصب ہیں۔ بدمعاش کا موبائل اور تاثراتی چہرہ ہے۔ زیادہ تر غنڈہ گردی دراصل اس وقت ہوتی ہے جب بدمعاش سن رہا ہوتا ہے۔ بدمعاش کے چہرے کے تاثرات طنز، شک، کفر اور یہاں تک کہ جو کچھ بھی کہا جا رہا ہے حقارت ڈالتے ہیں۔ اس کا مقابلہ کرنا کافی مشکل ہے کیونکہ حقیقت میں کچھ نہیں کہا گیا ہے اور آپ شاید ہی کسی کے چہرے کے تاثرات پر حملہ کر سکتے ہیں: 'آپ کے تاثرات سے معلوم ہوتا ہے کہ آپ کو میری بات پسند نہیں آئی۔ کیا معاملہ تھا؟' 'اوہ، واقعی کچھ بھی نہیں۔' بدمعاش بات چیت کے مواد میں کم سے کم دلچسپی نہیں رکھتا ہے۔ بدمعاش صرف اس بات میں دلچسپی رکھتا ہے کہ اس کا دوسروں پر کیا اثر پڑتا ہے۔

بدمعاش کا رویہ یہ ہے کہ بات چیت دھونس کا ایک اور ذریعہ ہے۔

پھر ٹوڈی ہے۔ بحث میں سب سے زیادہ طاقتور، سب سے اہم یا ہوشیار ترین شخص سے اتفاق کرنے کے لئے تیار ہے۔ اس طرح ٹوڈی ایک اتحادی کے طور پر ساتھ لے جانے کی کوشش کرتا ہے، کی کوٹ ٹیل پر

دوسرا شخص ٹوٹی کے بارے میں واضح طور پر کوئی چیز ہو سکتی ہے لیکن یہ ہمیشہ ظاہر نہیں ہوتا ہے۔ ایسا لگتا ہے کہ ایک معقول شخص دوسرے معقول شخص سے اتفاق کر رہا ہے۔ یہ صرف اس صورت میں ہے جب آپ نے ایک گروپ سے دوسرے گروپ میں رد عمل کو تبدیل کرتے ہوئے دیکھا ہے کہ آپ کو کچھ شک ہو سکتا ہے۔

'تم بہت ٹھیک کہہ رہے ہو۔' ٹوٹی سوالوں کے جواب دینا پسند نہیں کرتا کیونکہ اس بات کا خطرہ ہے کہ طاقتور اتحادی کی طرف سے جواب منظور نہ کیا جائے۔ سوالات کو ساتھ دیا جا سکتا ہے: 'آپ اس سوال کا جواب کیسے دیں گے؟' رویہ طاقت کے کھیل کا ہے۔ اگر بات چیت طاقت کے بارے میں ہے، تو کیوں؟

سب سے طاقتور اتحادی نہیں ہے؟

پھر کوئی اختراعی یا خیالات رکھنے والا شخص ہو سکتا ہے۔ اختراع کرنے والا روایتی آراء اور دلائل سے بیزار ہوتا ہے۔ اختراع کرنے والا ایک نئے، تخلیقی اور غیر معمولی خیال کے ساتھ آنے کے موقع کا انتظار کر رہا ہے۔ یہ ایک نیا خیال یا مسئلہ کو دیکھنے کا طریقہ ہو سکتا ہے۔ نیا آئیڈیا ایک تجویز کردہ حل ہو سکتا ہے جو اس سے آگے بڑھتا ہے جو تجویز کیا گیا ہے۔ اختراع کرنے والا باشعور ہوتا ہے کہ چاہے اس کے نئے خیالات براہ راست قابل قبول نہ ہوں، خیالات فکر کی نئی لکیریں کھولنے کے لیے اشتعال کا کام کر سکتے ہیں۔ جدت کرنے والا حقیقت میں دلیل پر عمل کرنے کی زحمت نہیں کرتا۔ ایک باز کی طرح، اختراع کرنے والا انتظار کر رہا ہے کہ جب کوئی مناسب موقع ملے۔ اختراعی کسی بھی بحث میں ایک مفید عنصر ہوتا ہے لیکن کردار کو حد سے زیادہ کیا جا سکتا ہے۔

اگر ہر لمحے صرف مختلف ہونے کے لیے نئے آئیڈیاز تجویز کیے جائیں تو بات چیت فینسی ڈریس پریڈ میں بدل سکتی ہے۔

جدت پسند کا رویہ یہ ہے کہ صرف نئے خیالات ہی مزے دار ہیں اور دلیل بورنگ ہے۔

پھر وہ شخص ہے جس نے یہ سب دیکھا اور سنا ہے۔ ایک متاثرہ تھکاوٹ اور بوریٹ ہے۔ دلیل کی کسی بھی سطر کو 'پرانی ٹوپی' سمجھا جاتا ہے۔ نئے خیالات کو 'وبی پرانے خیالات' سمجھا جاتا ہے۔ ایسا شخص بہت کم حصہ ڈالتا ہے اور کسی بھی بات چیت میں نالی ہے۔ ایک 'منفی جوش' ہے، جو کسی بھی حقیقی جوش کو جذب اور مار ڈالتا ہے۔ اس شخص کا مطلب یہ ہے کہ یہ ہر کسی کا فرض ہے کہ وہ اسے کچھ نئے خیالات سے محظوظ کرے۔

رویہ متاثرہ بوریٹ کا ہے۔

جنگ کا رویہ

یہ رویہ کسی بھی گفتگو کو دو فریقوں کے درمیان لڑائی کے طور پر دیکھتا ہے جس میں سے ہر ایک کا نقطہ نظر ہوتا ہے۔ اہم بات جنگ جیتنا ہے۔

موضوع کی کھوج یا نئے خیالات کی نشوونما بالکل اہم نہیں ہے۔

محبت اور جنگ میں سب جائز ہے اور اسی طرح جنگی رویہ کے ساتھ ہے۔ معلومات

روک دیا جاتا ہے اگر یہ دوسرے نقطہ نظر کی حمایت کرے گا۔ (یہاں، یہاں، یہاں اور یہاں دیکھیں۔)

یہ رویہ عدالت میں وکلاء کے رویہ کے بالکل قریب ہے۔ یہ جیت بار کا رویہ ہے۔ صرف ایک فاتح ہونے والا ہے۔ اگر خوشامد کی پیشکش کی جاتی نظر آتی ہے تو یہ صرف ایک طرف سے آگے بڑھنے اور دوسرے کو پھنسانے کی ایک چال ہے۔

کوئی رحم نہیں ہے۔ شکست خوردہ فریق کو واضح طور پر شکست تسلیم کرنا ہوگی۔

ایگو پاور گیم

یہاں بحث کو ایک میدان کے طور پر دیکھا جاتا ہے جس میں انا کی طاقت کا استعمال کرنا ہے۔ بحث یا گفتگو کا غلبہ ہونا ہے۔

یہ تسلط 'جنگ موڈ' میں حاصل نہیں کیا جاتا ہے۔ اس کے برعکس، اتحادیوں کو آپ کی طرف لے جانے کے لیے کافی سمجھوتہ ہوسکتا ہے۔

جب تک آپ غالب کردار کے طور پر ابھرتے ہیں، آپ کو دلیل جیتنے کی ضرورت نہیں ہے۔

حکمت عملی میں تبدیلی اور طریقہ کے مطابق حکمت عملی میں تبدیلی ہو سکتی ہے۔

چیزیں ترقی کرتی ہیں۔ غلبہ 'جیتنے' سے ایک مختلف تصور ہے۔

الیکشن میں، پاور گیم کھیلنے والا شخص 'پاپولسٹ' ہو سکتا ہے اور سب سے زیادہ ووٹ حاصل کر سکتا ہے۔

سیکھنے والا رویہ

یہاں شخص کچھ سیکھنے کی واضح نیت کے ساتھ بحث میں داخل ہوتا ہے۔ یہ آپ کو صحیح ثابت کرنے یا دوسروں کو اپنے نقطہ نظر پر قائل کرنے کا معاملہ نہیں ہے۔ سیکھنے کا ارادہ ہے۔ نئے آئیڈیاز ہو سکتے ہیں۔ نئی بصیرت اور انکشافات ہو سکتے ہیں۔ نئی معلومات ہو سکتی ہیں۔ سوچ کی نئی لکیریں ہوسکتی ہیں۔ اگر آخر میں آپ کچھ نیا سیکھ کر وہاں سے جا سکتے ہیں، تو آپ نے اپنا وقت ضائع نہیں کیا۔

ایکسپلورر کا رویہ

یہ وہی رویہ ہے جو کسی متلاشی کا نئے ساحلوں تک پہنچنے کا ہے۔ ایک موضوع ہے جس کی کھوج کی جائے۔ کچھ دلچسپ ذہن اس موضوع کو باہمی تعاون سے کیسے تلاش کر سکتے ہیں؟ مختلف نقطہ نظر ہوں گے جس طرح مختلف متلاشی کسی جزیرے کے گرد مختلف مقامات پر اتر سکتے ہیں۔ کیا ان مختلف نقطہ نظر کو مزید مکمل تصویر دینے کے لیے ایک ساتھ رکھا جا سکتا ہے؟

ایکسپلورر کو ہر چیز کو قبول کرنے کی ضرورت نہیں ہے اور وہ معلومات اور خیالات کو چیلنج کر سکتا ہے۔ لیکن ایسا کرنے میں ایکسپلورر کو سچائی میں دلچسپی ہے، بحث کے پوائنٹس اسکو کرنے میں نہیں۔ ایکسپلورر کا مقصد ایک مکمل اور مکمل تصویر پیش کرنا ہے۔ باقی سب کو اس مقصد کے حصول میں اتحادی کے طور پر دیکھا جاتا ہے۔

تعمیری رویہ

یہ ایکسپلورر کی طرح ہے لیکن ایک بڑے فرق کے ساتھ۔ ایکسپلورر کا رویہ موضوع کو جانچنے اور اسے واضح طور پر پیش کرنے کی کوشش کرتا ہے۔ تعمیری رویہ 'کچھ کرنے' کی کوشش کرتا ہے۔ تعمیری رویہ 'آگے کا راستہ وضع کرنے' کی کوشش کرتا ہے۔ تعمیری رویہ کے لیے صرف کچھ جاننا ہی کافی نہیں ہے۔ "کچھ کرنے کی بھی ضرورت ہے۔

René Descartes کا مشہور قول ہے: 'مجھے لگتا ہے، اس لیے میں ہوں۔' پھر میرا اپنا ایک اقتباس ہے: 'میں کرتا ہوں، اس لیے مجھے فرق پڑتا ہے۔' عکاسی کافی نہیں ہے۔ آگاہ ہونا ضروری ہے لیکن کافی نہیں۔

تعمیری ہونے اور آگے بڑھنے کا راستہ وضع کرنے کی ضرورت ہے۔

تفریحی رویہ

بات چیت اور بحث دماغ کا ایک پرلطف استعمال ہے، بالکل اسی طرح جیسے کھیل جسم کا ایک پر لطف استعمال ہے۔ لہذا گفتگو یا بحث کا بنیادی مقصد اس سے لطف اندوز ہونا اور دوسروں کو اس سے لطف اندوز ہونے میں مدد کرنا ہے۔ (یہاں دیکھیں۔) ایسے وقت بھی آسکتے ہیں جب یہ کافی نہیں ہوتا ہے اور سنجیدہ فیصلے لینے پڑتے ہیں۔ تاہم، مجموعی طور پر، ایک بات چیت یا بحث اپنے آپ میں ایک اختتام ہے، بالکل اسی طرح جیسے جنگل میں ٹہلنا اپنے آپ میں ایک خاتمہ ہوسکتا ہے۔ چہل قدمی آپ کو جسمانی طور پر فٹ رکھ سکتی ہے۔ اسی طرح بحث آپ کو ذہنی طور پر تندرست رکھ سکتی ہے۔

'کون پرواہ کرتا ہے؟' رویہ

اگر آپ دوسرے لوگوں کے ساتھ ہونے جا رہے ہیں تو آپ صرف کھڑے ہو کر ایک دوسرے کو گھور نہیں سکتے۔ سماجی رویے کا تقاضا ہے کہ آپ ایک دوسرے سے بات کریں۔ یہ سانس لینے کی طرح ہے۔ یہ صرف ہوتا ہے۔ ہمیں سانس لینے کے بارے میں شعوری طور پر سوچنے کی ضرورت نہیں ہے اور ہمیں بات کرنے کے بارے میں سوچنے کی ضرورت نہیں ہے۔ جو بھی چٹ چٹ ذہن میں آئے گا وہ مناسب مواصلت فراہم کرے گا۔ آپ پچھلے ہفتے کی پارٹی یا کسی تازہ ترین گپ شپ کے بارے میں بات کر سکتے ہیں۔ یہ دوسرے لوگوں کے ساتھ تعامل ہے جو اہمیت رکھتا ہے۔ نہیں کہ کیا کہا جاتا ہے۔

یہ بالکل ایسا ہی ہے جیسے کہ لوگوں کو ویسے بھی کھانا ہے تو اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ کیا پکا ہے۔

اگر آپ کو دوسرے لوگوں کے ساتھ بات چیت کرنے میں مزہ آتا ہے، تو آپ جو کہا گیا ہے اس سے لطف اندوز ہو کر اس خوشی کو دگنا کر سکتے ہیں۔ بصورت دیگر آپ ایک دوسرے پر قہقہے لگا سکتے ہیں۔ آپ اپنی شکل کو پرکشش بنانے کی زحمت کرتے ہیں، اپنی گفتگو کو دلکش بنانے کی زحمت کیوں نہیں کرتے؟

رویہ کا خلاصہ

1. رویہ خود کی تصویر سے بہت زیادہ تعلق رکھتا ہے۔
2. 'بوشیار' شخص ہے جسے کسی اور سے زیادہ درست اور زیادہ چالاک ہونا چاہیے۔
3. 'اقدار کا محافظ' ہے جو اصرار کرتا ہے کہ صرف اہمیت کی اہمیت ہے اور وہ صحیح اقدار کو جانتا ہے۔
4. وہ شخص ہے جو گونگا کھیلتا ہے اور ہمدردی کو دعوت دیتا ہے اور مدد.
5. ایسے لوگ ہیں جو اتنے معقول ہیں کہ وہ کبھی کسی نتیجے یا رائے پر نہیں پہنچ پاتے۔
6. بد معاش بات چیت کو دھونس کے صرف ایک اور ذریعہ کے طور پر استعمال کرتا ہے۔
7. ٹوڈی اپنے آپ کو یا خود کو گروپ کے سب سے طاقتور شخص کا ساتھ دیتا ہے۔
8. اختراع کرنے والا صرف تجویز کرنے کے مواقع تلاش کرتا ہے۔
تخلیقی نئے خیالات.
9. بور شخص بور ہونے اور یہ سب سننے پر اثر انداز ہوتا ہے۔
پہلے
10. جیت بار کا جنگی رویہ ہے۔ انا پاور گیم ہے جہاں تسلط نیت ہے۔
11. سیکھنے والا رویہ ہمیشہ کچھ نیا سیکھنے کی کوشش کرتا ہے۔
12. متلاشی رویہ سچائی کی تلاش اور مکمل طور پر سمجھنے کی کوشش کرتا ہے۔
معاملہ.
13. تعمیری رویہ آگے بڑھنے کا راستہ تیار کرنے کی کوشش کرتا ہے۔
14. تفریحی رویہ گفتگو کو تفریح کے طور پر دیکھتا ہے۔
15. 'کون پرواہ کرتا ہے؟' رویہ کا خیال ہے کہ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے۔
بات چیت یا بحث میں کیا کہا جاتا ہے۔

18 شروع اور عنوانات

آپ بات چیت کیسے شروع کرتے ہیں؟ تم کیا بات کرتے ہو؟
عام سماجی چٹ چٹ ہے:

نیا بچہ کیسا ہے؟

کیا آپ نے میکسیکو میں اپنی چھٹی کا لطف اٹھایا؟

یہ کالج میں کیسا ہے؟

مجھے آپ کی خالہ کے انتقال کا سن کر افسوس ہوا۔

اس قسم کے تبادلے ایک بہت ہی مفید سماجی کام انجام دیتے ہیں اور کسی بھی دوسری قسم کی گفتگو کی طرح اہم ہیں۔
لیکن جب سلام پھیر دیا گیا اور خبروں اور گپ شپ کا تبادلہ ہوا تو پھر کیا؟

آپ کمرے میں موجود لوگوں کے بارے میں بات کر سکتے ہیں۔ آپ کمرے کے بارے میں یا کھڑکی سے
دیکھنے کے بارے میں بات کر سکتے ہیں۔ پھر کیا؟

موجودہ موضوعات

ایک چھوٹے سے شہر میں کوئی مقامی سکینڈل یا کوئی آنے والی تبدیلی ہو سکتی ہے۔ ہو سکتا ہے کوئی مقامی فیکٹری اپنے
دروازے بند کر رہی ہو یا الیکشن ہو جائیں۔ ہو سکتا ہے کوئی رسیلی گپ شپ ہو یا کوئی سنگین جرم ہو۔

بڑی برادریوں میں، اس بات کا امکان نہیں ہے کہ ایک ہی مسئلہ ہو گا۔

سب کا ذہن ہے، اس لیے کچھ موجودہ موضوع تلاش کرنے کی ضرورت ہے۔

موضوعات کا ایک بڑا ذریعہ خبریں ہیں۔ خبر ریڈیو، ٹیلی ویژن یا اخبار میں پہنچائی گئی ہو گی۔ دن کے کاغذ کے ذریعے
ایک فوری اسکین کئی ممکنہ عنوانات فراہم کرے گا۔ اگر دوسرے شخص نے کسی چیز کے بارے میں پڑھا ہے تو اس پر فوراً
بحث کی جا سکتی ہے۔ اگر دوسرے شخص نے موضوع کے بارے میں نہیں پڑھا ہے تو آپ کو اس کی وضاحت کرنی ہوگی۔
اس طرح کی وضاحت میں جواز ہے کیونکہ یہ ایک موجودہ موضوع ہے خواہ دوسرے شخص کو اس کا علم نہ ہو۔ آپ یہ کہہ
کر شروعات کر سکتے ہیں: 'آج کے اخبار میں یہ کہانی تھی... یا: 'کیا آپ نے ٹیلی ویژن پر اس بارے میں رپورٹ دیکھی ہے...'

جاری موضوعات

انتخابات کا حصہ ایک آسان جاری موضوع فراہم کرتا ہے۔ اولمپک گیمز جیسے ایونٹس ہوں گے۔ ہو سکتا ہے کہ شمشان گھاٹ کے بارے میں ایسی کہانیاں چل رہی ہوں جنہوں نے اس میں لائی گئی لاشوں کو جلانے میں کوتاہی کی۔ مشرق وسطیٰ میں تشدد ایک جاری موضوع ہو سکتا ہے۔ ایچ آئی وی یا کلوننگ کے بارے میں خبریں ان موضوعات کو جاری رکھ سکتی ہیں۔ اس طرح گفتگو کو کھولنے کی کوشش کریں:

...

کے بارے میں تازہ ترین خبریں پڑھیں
میں ہونے والی پیشرفت کے بارے میں آپ کا کیا خیال ہے؟
میں اسے دیکھ کر حیران رہ گیا۔

...

آپ کو معلوم ہو سکتا ہے کہ دوسرا فریق اس معاملے پر آپ سے زیادہ یا آپ سے کم جانتا ہے۔ ایک معاملے میں آپ سوالات پوچھتے ہیں اور دوسری صورت میں آپ دوسرے فریق کو معاملے پر تیزی لانے کے لیے آگے لاتے ہیں۔

ایک مفروضہ ہے کہ ہر کوئی ایک اہم جاری موضوع کے بارے میں جانتا ہے اور اس لیے اس پر بحث کرنے میں دلچسپی ہے۔ یہ دلچسپی صرف دوسرے لوگوں کے ساتھ موضوع پر مزید بات چیت کے لیے مواد فراہم کرنے میں ہو سکتی ہے۔

آپ کیا کرتے ہیں؟

یہ کلاسک نقطہ نظر ہے اور یہ ایک اچھا ہے۔ دوسرا شخص آپ کو اپنا کام یا کام کا علاقہ بتاتا ہے۔ اس کے بعد آپ ذہین سوالات پوچھتے ہیں اور آہستہ آہستہ پورے علاقے کو دریافت کرتے ہیں۔ مثال کے طور پر:

...

کیا یہ سچ ہے کہ مجھے کبھی سمجھ نہیں آئی کہ کیوں...

...

جب سب سے مشکل علاقے کون سے ہوں تو کیا ہوتا ہے۔

...

کچھ لوگ اپنے کام کے بارے میں بات کرنے سے لطف اندوز ہوتے ہیں لیکن دوسروں کو یہ بہت بورنگ لگتا ہے۔ کسی بھی صورت میں، آپ کو سوال واپس بھیجنے کے لیے تیار رہنا ہوگا:

میں استعمال شدہ کاربن فروخت کرتا ہوں۔ آپ کے بارے میں کیا خیال ہے؟

میں ایک جونیئر اسکول میں پڑھاتا ہوں۔ تم کہاں کام کرتے ہو؟

میں ایک راکٹ سائنسدان ہوں۔ تم کیا ہو؟

آپ کو اپنے کام کے شعبے کے بارے میں دلچسپی کے ساتھ بات کرنے کے لیے تیار رہنا چاہیے۔ تم

اس پر پہلے سے کام کر لینا چاہیے تھا اور آپ کے ذہن میں ان شعبوں کی نشاندہی کر لینی چاہیے تھی جن میں دوسرے لوگوں کی دلچسپی کا امکان ہے:

لوگوں کو ڈسک جاکی کے بارے میں کیا احساس نہیں ہے۔

...

یہ بہت مشکل ہو جاتا ہے جب

یہ بہت مشکل ہوتا ہے جب آپ اپنی زندگی لوگوں کو یہ بتانے کی کوشش میں گزارتے ہیں کہ وہ کیا سوچتے ہیں۔ پہلے سے جانتا ہوں۔

مریضوں کی دیکھ بھال آسان حصہ ہے۔ مشکل حصہ یہ ہے کہ سرجری میں آپ کو یہ جاننا ہوگا کہ آپ کیا کر رہے ہیں کیونکہ آپ واپس جا کر دوبارہ کوشش نہیں کر سکتے۔

آنے والی گفتگو کو کسی خاص قبضے کے علاقے میں رہنے کی ضرورت نہیں ہے۔ یہ صرف نقطہ آغاز ہوسکتا ہے۔ ایک گفتگو جو اشتہارات کے پیشے کو دیکھتے ہوئے شروع ہوتی ہے قائل کرنے کی اخلاقیات کی طرف بڑھ سکتی ہے۔ کیا قائل کرنا اخلاقی اور قانونی طور پر جائز ہوگا اگر یہ واقعی کارآمد ہوتا؟

مکمل طور پر ایک طرفہ گفتگو سے بچنے کے لیے، خالی طرف والا شخص بحث کے لیے نکات کا انتخاب کرتا ہے جس میں وہ اپنا حصہ ڈال سکتا ہے۔

غلط آغاز

جب بات چیت خراب ہو تو آپ کیا کرتے ہیں؟ کسی بھی فریق کے پاس کہنے کو بہت کچھ نہیں ہے اور نہ ہی اس موضوع میں دلچسپی ہے۔ کیا آپ جدوجہد کرتے ہیں اور امید کرتے ہیں کہ دلچسپی بڑھے گی یا آپ اس موضوع کو جلد از جلد چھوڑ دیتے ہیں؟ عام طور پر، پرچم لگانے والے مضمون سے باہر نکلنا شاید بہتر ہے۔ کی امید دلچسپی کی حوصلہ افزائی بہت حقیقت پسندانہ نہیں ہے۔

اگر آپ موجودہ بحث سے باہر گفتگو کی ایک نئی لائن نکال سکتے ہیں، تو یہ شاید سب سے بہتر ہے کیونکہ یہ ناکامی کو تسلیم نہیں کرتا ہے۔ آپ ہوائی اڈے کی سیکورٹی میں اضافہ پر بحث کر رہے ہیں۔ آپ نئے الٹرا ساؤنڈ سکیننگ سسٹم کا ذکر کرتے ہیں جو کپڑوں کے ذریعے دیکھ سکتا ہے۔ یہ آپ کو سویڈن میں ہونے والی اس تحقیق کی طرف لے جاتا ہے جس سے پتہ چلتا ہے کہ حاملہ خواتین کے متعدد الٹرا ساؤنڈ اسکین غیر پیدائشی بچے کے دماغ کو کم سے کم نقصان پہنچا سکتے ہیں۔ اس کم سے کم نقصان کا دعویٰ کیا گیا اشارہ بائیں ہاتھ والے بچوں کے عام تناسب سے بہت زیادہ ہے۔ اس کے نتیجے میں اس بات پر غور کیا جاتا ہے کہ بائیں ہاتھ سے دماغ کو نقصان کیوں ہونا چاہئے۔ کیا یہ تمام بائیں ہاتھ پر لاگو ہوتا ہے؟ کئی امریکی صدور بائیں ہاتھ سے کام کر چکے ہیں دوسرے اوقات میں آگے بڑھنے کا کوئی راستہ نظر نہیں آتا:

...

یہ کہیں نہیں مل رہا ہے۔ آئیے بیپوٹیمس کی ملاوٹ کی عادات کے بارے میں بات کرتے ہیں۔

مجھے کلون شدہ بلی کے بارے میں بات کرنے سے کہیں زیادہ دلچسپی ہے۔
نئے میٹر۔

نئے لیڈز

سنجیدہ گفتگو میں آپ کو آن ٹریک رہنے کی ضرورت ہے۔ وہ لوگ جو مسلسل بات چیت کو دور کرنے کی کوشش کرتے ہیں وہ پریشان کن ہو سکتے ہیں۔ آپ اس کے بجائے وہ چلے گئے اور کہیں اور تفریح کریں۔

تاہم، زیادہ تر گفتگو سنجیدہ نہیں ہوتی اور دلچسپی آن ٹریک رہنے سے زیادہ اہم ہوتی ہے۔ نئی سمتیں اور لیڈز کسی بھی وقت ہو سکتی ہیں۔ کیا آپ ان کی پیروی کرنا چاہتے ہیں؟ کیا آپ ایک نئی سمت شروع کرنا چاہتے ہیں؟ (باب 13 بھی دیکھیں۔)

بعض اوقات نئی سمت کسی ایسے علاقے کی طرف جاتی ہے جس کے بارے میں آپ کچھ جانتے ہیں یا ایسا علاقہ جس میں واقعی آپ کی دلچسپی ہے (چاہے آپ اس کے بارے میں بہت کم جانتے ہوں)۔ کبھی کبھی نئی سمت اپنے آپ میں دلچسپ لگتی ہے۔

پنشن کے بارے میں گفتگو کا تصور کریں۔ کوئی تجویز کرتا ہے کہ آپ کو اپنی موت کی مطلوبہ تاریخ بتانی چاہیے اور اس کے مطابق آپ کی پنشن کو ایڈجسٹ کیا جائے گا۔ یہ اس بات پر غور کرنے کی طرف لے جاتا ہے کہ آیا لوگ اصل میں خود کو مرنے کی 'مرضی' کرتے ہیں۔ جب ایک عقیدت مند جوڑے میں سے ایک پارٹنر کا انتقال ہو جاتا ہے، تو دوسرے ساتھی کی جلد ہی موت ہو جاتی ہے۔ دوسری طرف ایسے لوگ ہیں جو لڑتے ہیں اور مرنے سے انکار کرتے ہیں، یہاں تک کہ جب وہ بہت بیمار ہوتے ہیں۔ یوگا یا کسی اور طریقے کے ذریعے، کیا اپنے آپ کو مرنے کی تربیت دینا ممکن ہے؟ کیا کچھ ثقافتیں حقیقت میں ایسا کرتی ہیں؟ جب آسٹریلیا میں مقامی باشندے کسی شخص پر 'بڈیوں کی نشاندہی کرتے ہیں'، مثال کے طور پر، وہ شخص اکثر مر جاتا ہے۔ آخر میں، مقامی ڈائن ڈاکٹروں کا پنشن سے بہت کم تعلق ہے۔

شکل دینا

یہ دانستہ موڑ کی ایک شکل ہے۔ ایک ایسا علاقہ ہے جس کے بارے میں بات کرنے سے آپ لطف اندوز ہوتے ہیں۔ ایک ایسا علاقہ ہے جو بظاہر دوسرے لوگوں کو دلچسپی دیتا ہے (یا تجربہ بتاتا ہے)۔ آپ جان بوجھ کر بات چیت کو اس سمت میں لے جانے کی کوشش کرتے ہیں۔

تصور کریں کہ آپ طلاق کی بلند شرح کے بارے میں بات کر رہے ہیں۔ کسی نے ذکر کیا ہے کہ تحقیق سے پتہ چلتا ہے کہ خواتین عام طور پر طلاق کا آغاز کرتی ہیں۔ تحقیق سے یہ بھی پتہ چلتا ہے کہ خواتین کی طلاق شروع کرنے کی بنیادی وجہ 'جب وہ اپنے شوہر پر اثر انداز نہیں ہو پاتی ہیں'۔ اگر آپ کا شوہر وہی نہیں کرتا جو آپ اسے بتاتے ہیں - ایک نیا حاصل کریں! اس سے معاشرے میں خواتین کا مقام بلند ہوتا ہے۔ جاپان میں بظاہر خواتین پس منظر میں ہیں لیکن ان کے پاس بہت زیادہ طاقت ہے: وہ تمام مالیات اور خاندانی اخراجات کو کنٹرول کرتی ہیں۔ یہ زولو معاشرے کی طرف لے جاتا ہے۔ اور آپ ہر وقت زولوس کے بارے میں بات کرنا چاہتے تھے۔ آپ نے شکل دی۔

بات چیت Zulus کے ساتھ ختم کرنے کے لئے۔

اسی طرح: 'ہم سنتری کے بارے میں بات کر رہے تھے۔ سنتری ہمیں وٹامن سی فراہم کرتی ہے۔ لیکن سنتری صرف مخصوص موسموں میں ہی آگتے ہیں۔ دوسرے موسموں میں لوگ اپنا وٹامن سی کہاں سے حاصل کرتے ہیں؟ مثال کے طور پر افریقہ میں لوگ اپنا وٹامن سی کہاں سے حاصل کرتے ہیں؟ زولوس کو ان کا وٹامن سی کہاں سے ملتا ہے؟ اب زولوس کے بارے میں بات کر رہے ہیں، کیا آپ جانتے ہیں کہ...'

اس طرح آپ کو زولو اصول کی طرف واپس رہنمائی ملی ہے!
اگر کوئی خاص شخص صرف ایک خاص موضوع کے بارے میں بات کرنا چاہتا ہے، تاہم، یہ بورنگ ہو سکتا ہے۔ اگر ہر گفتگو کو اسی موضوع کی طرف رہنمائی کی جاتی ہے، تو دوسرے اس سے دور رہنے کو ترجیح دے سکتے ہیں۔

کچھ لوگ اپنے علاقوں میں گفتگو کی رہنمائی کرنے میں بہت ماہر ہوتے ہیں۔

ترجیح دیتے ہیں وہ باریک بینی سے کرتے ہیں اور اس میں کوئی حرج نہیں۔

غصہ اور جذبات

کچھ ایسے عنوانات ہوسکتے ہیں جو عام طور پر یا صرف کچھ لوگوں میں بہت زیادہ غصہ اور جذبات کو جنم دیتے ہیں۔ یہ بھی ہو سکتا ہے کہ موضوع کسی خاص شخص میں اس جذبات کو ابھارتا ہو۔ دوسرے الفاظ میں، موضوع کے بارے میں بہت زیادہ 'سرخ ٹوپی' ہے (یہاں دیکھیں)۔

کیا آپ کو موضوع کے ساتھ رہنا چاہئے یا آپ کو موضوع کو تبدیل کرنا چاہئے؟
ہوسکتا ہے کہ آپ مضبوط جذبات کے پیچھے اسباب کی چھان بین اور دریافت کرنا چاہیں۔

آپ فیصلہ کر سکتے ہیں کہ مضبوط جذبات کسی بھی خوشگوار گفتگو کو روکتے ہیں۔

آپ ایسے جذبات کو بھڑکانے سے بھی لطف اندوز ہو سکتے ہیں۔

انتخاب آپ کا ہے۔ آپ کو یہ دیکھنے کے لئے چیلنج محسوس ہوسکتا ہے کہ جذبات کے پیچھے کیا ہے۔ اگر آپ کو یہ نرمی سے کرنے کے لیے کافی اعتماد ہے، تو اس میں کچھ قدر ہو سکتی ہے، یہاں تک کہ دوسرے فریق کے لیے بھی۔ لیکن اگر آپ کو حساس طریقے سے ایسا کرنے کی اپنی صلاحیت پر یقین نہیں ہے تو بہتر ہے کہ موضوع کو چھوڑ دیں اور کسی اور موضوع کی طرف بڑھیں۔ اشتعال کی خاطر اشتعال انگیزی نہ خوبصورت ہے اور نہ ہی مہربان۔

بور

اگر کوئی 'میرے ساتھ تفریح کرنے' کے رویے کے ساتھ بیٹھتا ہے، تو آپ اس حکم کو مسترد کر سکتے ہیں۔ مسکرائیں اور آگے بڑھیں۔ ایک شخص جو جان بوجھ کر بور ہونا چاہتا ہے اسے اس استحقاق کی اجازت ہونی چاہئے۔ کوئی وجہ نہیں ہے کہ آپ کو اس عمل میں استعمال کرنے پر اتفاق کیوں کرنا چاہیے۔

آغاز اور عنوانات کا خلاصہ

1. مبارکبادیں، ذاتی خبروں کا تبادلہ اور عمومی طور پر سوشل چٹ چٹ کا اپنے آپ میں بہت اہم کردار ہے۔ جب یہ ہو چکا ہے تو بات چیت کے ساتھ آگے بڑھنے کی ضرورت ہے۔
2. موجودہ مقامی موضوعات ہوسکتے ہیں جو کمیونٹی میں ہر کسی کو معلوم ہوں۔
3. بڑی برادریوں میں موجودہ موضوعات کو خبروں سے لیا جا سکتا ہے، مثال کے طور پر، اخبار کو سکین کر کے۔
4. کچھ ایسے موضوعات ہو سکتے ہیں جن کے بارے میں ہر کوئی جانتا ہو۔
5. یہ پوچھنا کہ دوسرا شخص 'کیا کرتا ہے' ایک محفوظ اسٹینڈ بائی اوپننگ ہے۔ اس موضوع کو پوری گفتگو پر حاوی ہونے کی ضرورت نہیں ہے لیکن یہ دوسروں تک لے جا سکتا ہے۔
6. اگر بات چیت کہیں نہیں پہنچ رہی ہے، تو بہتر ہے کہ مضامین کو تبدیل کر کے دوبارہ شروع کیا جائے۔
7. اگر گفتگو کا کوئی سنجیدہ مقصد نہیں ہے، تو کھولنے اور نئی سمتوں پر عمل کرنے کے لیے تیار رہیں جو مزید دلچسپ علاقوں کی طرف لے جاتے ہیں۔
8. آپ کسی ایسے علاقے تک پہنچنے کے لیے بات چیت کو 'شکل' بنانے کی کوشش کر سکتے ہیں جس کے بارے میں آپ واقعی بات کرنا چاہتے ہیں۔ ایسا نہ کرنے کی کوشش کریں کہ ہر ایک کو بور کرنے کے لیے اکثر ایسا کریں۔
9. جہاں کوئی موضوع شدید غصہ یا جذبات کو ابھارتا ہے، آپ اس کے پیچھے اسباب تلاش کرنے کے لیے، حساسیت کے ساتھ تلاش کر سکتے ہیں۔
ورنہ کسی اور موضوع کی طرف رجوع کریں۔
10. اگر کوئی شخص بور ہونے کا فیصلہ کرتا ہے، تو آپ پر اس قسم کی خدمت پیش کرنے کی کوئی ذمہ داری نہیں ہے۔ مسکرائیں اور آگے بڑھیں۔
11. اپنی دلچسپی کے شعبوں کو تیار کرنا اور ایسے علاقوں کے بارے میں بات کرنے کا طریقہ جاننا خوبصورت ذہن کی ایک اور خوبی ہے۔
12. واقعی ایک ماہر گفتگو کرنے والا کسی بھی موضوع سے دلچسپی پیدا کر سکتا ہے۔

نتیجہ

خوبصورت جسم اور خوبصورت چہرہ عمر اور بوڑھے ہوتے ہیں۔ ایک خوبصورت دماغ عمر نہیں بڑھاتا اور درحقیقت اور بھی خوبصورت بن سکتا ہے۔ خوبصورت جسم اور خوبصورت چہرہ بغیر خوبصورت دماغ کے بورنگ ہو سکتا ہے۔ خوبصورت جسم یا خوبصورت چہرے کے بغیر ایک خوبصورت ذہن اب بھی پرکشش ہو سکتا ہے۔

یہ کتاب ایک خوبصورت ذہن کی نشوونما کے بارے میں ہے۔ اس کا مطلب ہے ایک ایسا ذہن جو دوسروں کے ساتھ اپنے لیے بھی پرکشش ہو۔ یہ صرف ایک کونے میں بیٹھ کر خوبصورت خیالات رکھنے کی بات نہیں ہے۔ یہ عمل میں ایک خوبصورت دماغ ہے۔ عمل ایک پیچیدہ مسئلہ کو حل کرنے کا نہیں ہے بلکہ بحث اور گفتگو میں کسی موضوع کو تلاش کرنے کا عمل ہے۔ یہ اسی تناظر میں ہے کہ دوسرے لوگ دیکھ سکتے ہیں کہ آپ کا دماغ کتنا خوبصورت ہو سکتا ہے۔

اگرچہ گفتگو ہی ایک موضوع ہے جو کتاب کے ذریعے چلتا ہے، لیکن اس تناظر میں سیکھی گئی سوچنے کی عادات اور مہارتیں جب بھی آپ کو اپنے دماغ کو استعمال کرنا ہوں، لاگو کیا جا سکتا ہے۔

یہ کتاب کوئی ناول نہیں ہے جسے آپ تیزی سے پڑھتے ہیں کہ یہ سب کیسے کام کرتا ہے۔ آپ مختلف حصوں میں بار بار واپس جا سکتے ہیں۔ اگر آپ کسی ایسے شخص کو لے جاتے ہیں جس نے کبھی ٹینس کا کھیل نہیں دیکھا ہو، تو وہ شخص تھوڑی دیر بعد غور کرے گا کہ وہ ٹینس کے کھیل کو 'سمجھتا' ہے۔ لیکن ٹینس کے کھیل کو سمجھنا ٹینس کا کھیل کھیلنے جیسا نہیں ہے۔ لہذا آپ کو کتاب میں بیان کردہ عادات پر عمل کرنے اور ان کا مشاہدہ کرنے کی ضرورت ہے۔ اپنے آپ کو عمل میں دیکھیں۔ دوسروں کو عمل میں دیکھیں اور جو کچھ آپ کتاب میں پڑھتے ہیں اس سے منسلک کریں۔ اس طرح آپ اپنی مہارت کو بڑھاتے ہیں۔ اس طرح آپ ایک خوبصورت ذہن تیار کرتے ہیں۔

میں نے جو لکھا ہے اس سے آپ اتفاق کر سکتے ہیں۔ آپ میری تحریر سے اختلاف کر سکتے ہیں۔ آپ اپنے تجربے سے یا آپ کی اپنی شخصیت کے مطابق جو کچھ میں نے لکھا ہے اس میں ترمیم کرنے کی کوشش کر سکتے ہیں۔ آپ کچھ نکات کو بڑھانا چاہتے ہیں۔ آپ ان نکات کو استعمال کر سکتے ہیں جنہیں میں نے اپنے ذہن میں مزید سوچنے کی تحریک دی ہے۔ آپ جو کچھ میں نے لکھا ہے اس میں سے کچھ یا سبھی کو نظر انداز کرنے کا انتخاب کر سکتے ہیں۔ یہ ہمیشہ آپ کا انتخاب ہونا چاہئے۔

لطف اندوزی

کھیل لطف اندوز ہوتا ہے۔ آپ کے دماغ کا استعمال آپ کے جسم کے استعمال کی طرح خوشگوار کیوں نہیں ہونا چاہئے؟ گفتگو اور بحث میں آپ کے دماغ کا استعمال پر لطف ہونا چاہیے۔ یہ تفریح کی ایک شکل ہونی چاہیے۔ جب آپ اپنے دماغ کو استعمال کرنے کی مشق کرتے ہیں، تو آپ اس استعمال سے لطف اندوز ہوتے ہیں اور ساتھ ہی ساتھ اپنی سوچ کی مہارت کو اور بھی خوبصورت ذہن کی طرف بڑھاتے ہیں۔ آپ اتفاق اور اختلاف سے لطف اندوز ہوسکتے ہیں۔ آپ مختلف ہونے اور مختلف اقدار کو لاگو کرنے سے لطف اندوز ہوسکتے ہیں۔

آپ سوالات پوچھنے اور سیکھنے سے لطف اندوز ہو سکتے ہیں کہ کب مداخلت کرنی ہے اور کب مداخلت نہیں کرنی ہے۔

تصور کریں کہ آپ ٹینس کھیل رہے ہیں اور ساتھ ہی ساتھ اپنے آپ کو ٹینس کھیلتے ہوئے ایک ویڈیو بھی دیکھ سکتے ہیں۔ یہ اس کتاب میں بیان کردہ مہارتوں کے ساتھ ایسا ہی ہے۔ آپ ان کے استعمال سے لطف اندوز ہو سکتے ہیں اور اسی وقت، آپ خود کو ان کا استعمال کرتے ہوئے دیکھ سکتے ہیں۔

مہارت

ہماری سوچ اور گفتگو کی فطری عادات، جس میں دلیل کی 'جنگ' پر زور دیا جاتا ہے اور لوگوں کو غلط ثابت کرنے کی کوشش ہوتی ہے، بالکل بھی خوبصورت نہیں۔ جنگ کبھی خوبصورت نہیں ہوتی۔ غلبہ حاصل کرنے کی کوشش کرنے والی انا بالکل بھی خوبصورت نہیں ہے۔

یاد رکھنے کی سب سے اہم بات یہ ہے کہ اس کتاب میں جو کچھ بھی پیش کیا گیا ہے وہ سوچنے کے 'مہارت' کا حصہ ہے۔ آپ کو اعلیٰ IQ کی ضرورت نہیں ہے۔ آپ کو اچھی طرح سے تعلیم یافتہ ہونے کی ضرورت نہیں ہے۔ آپ کو معلومات سے بھرپور ہونے کی ضرورت نہیں ہے۔

کوئی بھی ایک خوبصورت ذہن تیار کر سکتا ہے اگر وہ ایسا کرنے کا ارادہ کرے۔

بات چیت کلب

گفتگو کا کلب لوگوں کا ایک گروپ ہے جو گفتگو کے فن کی مشق کرنے اور اس سے لطف اندوز ہونے کے لیے مستقل بنیادوں پر ملنے پر راضی ہوتا ہے۔
دوبرا زور ہے۔ ایک ان صلاحیتوں کو بہتر بنانا ہے جو ایک خوبصورت دماغ دیتے ہیں۔ دوسرا زور گفتگو میں ذہن کے استعمال سے لطف اندوز ہونے پر ہے۔

کلب کے ممبران سبھی ایک خاندان سے، یا دوسرے خاندانوں، پڑوسیوں، کام کے ساتھیوں، دوستوں سے ہو سکتے ہیں۔
یا لائبریری یا دیگر جگہوں پر نوٹس کے ذریعے بھی اکٹھے ہو سکتے ہیں۔ اہلیت صرف یہ ہے کہ ایک رکن اس زبان کو بولنا اور سمجھنا چاہے جو استعمال ہونے والی ہے (زبان میں بہترین ہونے کی ضرورت نہیں ہے)، اور حوصلہ افزائی۔ حوصلہ افزائی کلیدی قابلیت ہے۔ اگر تمام ممبران حوصلہ افزائی کریں تو کلب کامیاب ہوگا۔

نمبرز

مثالی طور پر، ایک کلب چھ افراد پر مشتمل ہونا چاہیے، لیکن ایک سے چھ تک کوئی بھی تعداد ممکن ہے۔
اگر صرف ایک شخص ہو تو آپ گفتگو کیسے کریں گے؟ آپ کو ایک ٹیپ ریکارڈر کی ضرورت ہے اور پھر آپ اس میں بات کرتے ہیں، بات چیت کے دونوں اطراف سے کام کرتے ہیں۔ پھر آپ ریکارڈنگ واپس چلائیں اور دیکھیں کہ کیا ہو رہا ہے۔

چھ سے زیادہ لوگ ہو سکتے ہیں لیکن اس کا مطلب یہ ہو گا کہ بہت سے اراکین تب 'سامعین' کی پوزیشن میں ہوں گے اور حصہ ڈالنے کے بجائے مشاہدہ کریں گے۔ اگر ایسا ہے تو ان کی تعداد کی کوئی حد نہیں ہے۔

عام طور پر، اگر بہت سارے لوگ ہیں، تو یہ بہتر ہوگا کہ تقسیم ہو جائیں۔
الگ الگ گروپ جن میں سے ہر ایک اپنا سیشن چلاتا ہے۔

ریگولرٹی

یہ بہت ضروری ہے کہ ملاقاتیں ایک ہی وقت میں باقاعدگی سے ہوں۔

اور، ترجیحی طور پر، ایک ہی جگہ پر۔ چیزوں کو جاری رکھنے کے لئے باقاعدگی اور رسم اہم ہے۔

میٹنگز کی فریکوئنسی اراکین کی خواہشات پر منحصر ہے، ہفتے میں ایک بار، پندرہ دن میں ایک بار یا مہینے میں ایک بار ہو سکتی ہے۔ مثال کے طور پر، ملاقاتیں ہر منگل کی شام چھ سے آٹھ بجے تک ہو سکتی ہیں۔ میٹنگ ہر مہینے کی پہلی جمعرات کو ہو سکتی تھی۔ پندرہ روزہ ملاقاتوں کو یاد رکھنا بہت مشکل ہے۔

ملاقاتیں دو سے تین گھنٹے تک ہونی چاہئیں۔ اگر کم لوگ ہوں تو مختصر ملاقاتیں ہو سکتی ہیں۔
طویل ملاقاتیں تھکا دینے والی اور بورنگ بھی ہو جاتی تھیں۔

آرگنائزر

یہ کلیدی شخص ہے۔ یہ وہ شخص ہے جو پہلے کلب کو قائم کرتا ہے اور جو اسے جاری رکھتا ہے۔ یہ ایک ایسا شخص ہے جو حوصلہ افزا، توانائی بخش اور ایک اچھا منتظم ہے۔ اگر کوئی شخص ان خصوصیات کا حامل ہو تو وہ شخص منتظم رہتا ہے۔ کردار کو گھمایا نہیں جاتا۔ مخصوص اجلاسوں کی صدارت گھوم سکتی ہے لیکن مجموعی تنظیم کی ضرورت نہیں ہے۔ اگر ایک سیشن کے لیے بھی ناقص تنظیم ہو تو چیزیں بہت جلد ٹوٹ جاتی ہیں۔

سیشن کے دوران ہی، منتظم اس سیشن کے لیے بھی منتظم کے طور پر کام کر سکتا ہے۔ قابلیت اہم ہے۔ سیشن کے دوران سخت نظم و ضبط کی ضرورت ہے ورنہ سیشن بے ترتیب بحث میں بدل سکتا ہے۔

چیزوں کو ایک ساتھ رکھنا منتظم پر منحصر ہے۔ اگر گروپ چاہے تو سیشن کے لیے منتظم کا کردار گھوم سکتا ہے۔ تاہم، یہ خطرناک ہو سکتا ہے، اور اس کی سفارش نہیں کی جاتی ہے۔

فارمیٹ

سیشن کی ایک سخت شکل اور ساخت ہے۔ عام طور پر، ایسے شرکاء ہوتے ہیں جو گفتگو میں حصہ لیتے ہیں اور پھر ایسے مبصرین ہوتے ہیں جو کہی گئی باتوں کا مشاہدہ کرتے اور اس پر تبصرہ کرتے ہیں۔

جو لوگ کنورسیشن کلب قائم کرنا اور رجسٹر کرنا چاہتے ہیں وہ مکمل تفصیلات فارمیٹ اور ڈھانچہ اس پر حاصل کر سکتے ہیں: www.edwarddebono.com/conversationclubs

ایجنڈا اور عنوانات

رجسٹرڈ کلبوں کو تجویز کردہ عنوانات اور ایجنڈوں کا باقاعدہ پیکیج ملے گا۔ انہیں ان کو استعمال کرنے کی ضرورت نہیں ہے اور وہ یقیناً اپنا ایجنڈا بنا سکتے ہیں۔ بشرطیکہ وہ کچھ اہم ہدایات کو ذہن میں رکھیں۔

ایک ایجنڈا جو آپ کو دیا جاتا ہے اس کا فائدہ یہ ہے کہ آپ مشکل مضامین سے نمٹنے کے لیے 'مجبور' ہوتے ہیں جو شاید آپ نے دوسری صورت میں کبھی نہیں منتخب کیے ہوں۔ اس طرح ارکان کو ان کی سوچ میں چیلنج کیا جاتا ہے۔

کامیابی

کامیابی کے کئی درجے ہیں:

1. کلب کے باقاعدہ سیشن کا انعقاد اور لطف اندوز ہونا اور مہمانوں کو مدعو کرنے کے قابل ہونا۔

2. 'مبصرین' کے تبصروں کو سننا اور یہ دیکھنا کہ بات چیت کی مہارت کیسے تیار ہوتی ہے۔

3. خیالات، شواہد اور اقدار کے لیے ایک خاص اسکورنگ سسٹم کا استعمال۔

4. ان کلبوں کے مختصر نتائج انٹرنیٹ پر شائع کرنا ممکن ہو سکتا ہے جو اپنے سیشن کے نتائج جمع کراتے ہیں۔

ان کلبوں کے ذریعے سوچنا ایک مشغلہ بن جاتا ہے اور آپ کو کامیابی کا احساس ملتا ہے جو تمام شوق فراہم کرتے ہیں۔

یہ نوٹ کرنا ضروری ہے کہ کامیابی ایک بحث کرنے والے گروپ کی کامیابی جیسی نہیں ہے جہاں 'جیت' یا 'بار' کامیابی کا پیمانہ ہے۔ بات چیت کے کلب میں ہر کوئی جیتتا ہے۔ اگر لوگوں کا ایک گروپ تیراکی کرتا ہے تو وہ سب تیر سکتے ہیں۔ یہی کارنامہ ہے۔ آپ کو کارنامے دکھانے کے لیے دوڑ لگانے کی ضرورت نہیں ہے۔

کراس وزٹس

رجسٹرڈ کلبوں کو ایک دوسرے کے ساتھ رابطے میں رکھا جائے گا اور وہ مخلوط سیشن کے لیے ایک دوسرے سے ملنے کا انتخاب کر سکتے ہیں۔ ہر کوئی قواعد کو جانتا ہو گا اور اسے قواعد کے اندر کھیلنے کا تجربہ ہو گا۔

بیلے کو تیرہ بنیادی مراحل سے بنایا گیا ہے۔ یہ وہ فریم ورک ہے جس کے اندر آپ تخلیقی ہونے کے لیے نکلے ہیں۔ یہ وہ فریم ورک ہے جس کے اندر آپ آزاد ہیں۔

اسی طرح، بات چیت کے فریم ورک کے بغیر کچھ سیشنز شاندار ہوں گے لیکن بہت سے مزید گڈز ہوں گے۔

نوجوانوں کو سیشنز میں حصہ لینے کے لیے مدعو کیا جا سکتا ہے تاکہ چھوٹی عمر میں مفید عادات سیکھیں۔

سرگرمیوں کی حد

معلوماتی پیکج ایک کے دوران ممکنہ سرگرمیوں کی ایک رینج پیش کرے گا۔

اجلاس.

مثال کے طور پر، ایک مشق ہو سکتی ہے جس میں بحث میں حصہ لینے والوں کو توقف دیا جاتا ہے اور دوسروں سے کہا جاتا ہے کہ وہ 'تصورات کو چنیں' جو آگے کیا جا رہا ہے۔

کسی اور موقع پر 'فرق بیان کرنے کی درخواست ہو سکتی ہے۔

دو نقطہ نظر کے درمیان.

اس طرح اس کتاب میں بیان کردہ ہنر کو سیکھا اور تیار کیا جا سکتا ہے۔

بات چیت میں کچھ کہنے کے علاوہ اور بھی بہت کچھ ہے۔

رجسٹرڈ کلبوں کو 'دی ایڈورڈ ڈی ہونو کنورسیشن کلب' کے نام سے جانا جائے گا۔ یہ برانڈنگ کے مقصد اور ان کلبوں کو دوسری تنظیموں سے ممتاز کرنے کے لیے ہے۔

اسی وجہ سے لیپل بیجز ان لوگوں کے لیے دستیاب کرائے جائیں گے جو دوسروں کو یہ بتانا چاہتے ہیں کہ وہ ملاقات کرتے ہیں کہ ان کا تعلق بات چیت کے کلب سے ہے اور اس لیے وہ قواعد کی پابندی کرتے ہیں۔

بات چیت کے کلبوں کے بارے میں مزید معلومات کے لیے www.edwarddebono.com دیکھیں یا

www.edwdebono.com.

یہ ای بک کاپی رائٹ مواد ہے اور اسے کاپی، دوبارہ تیار، منتقل، تقسیم، لیز، لائسنس یا عوامی طور پر کسی بھی طرح سے انجام یا استعمال نہیں کیا جانا چاہیے، سوائے اس کے کہ پبلشرز کے ذریعہ تحریری طور پر اجازت دی گئی ہو، جیسا کہ ان شرائط و ضوابط کے تحت اجازت دی گئی ہے جن کے تحت اسے خریدا گیا تھا۔ یا جیسا کہ قابل اطلاق کاپی رائٹ قانون کے ذریعہ سختی سے اجازت دی گئی ہے۔ اس متن کی کوئی بھی غیر مجاز تقسیم یا استعمال مصنف اور ناشر کے حقوق کی براہ راست خلاف ورزی ہو سکتی ہے اور اس کے مطابق ذمہ دار قانون کے مطابق ذمہ دار ہو سکتے ہیں۔

ورژن 1.0

ایپب آئی ایس بی این 9781407029122

www.randomhouse.co.uk

13 14 15 16 17 18 19 20

کاپی رائٹ © 2004 McQuaig Group Inc.

ایڈورڈ ڈی بونونے کاپی رائٹ، ڈیزائن اور پیٹنٹس ایکٹ 1988 کے مطابق اس کام کے مصنف کے طور پر پہچانے جانے کے اپنے اخلاقی حق پر زور دیا ہے۔

جملہ حقوق محفوظ ہیں۔ کاپی رائٹ کے مالک کی پیشگی اجازت کے بغیر اس اشاعت کا کوئی حصہ دوبارہ تیار نہیں کیا جا سکتا، بازیافت کے نظام میں ذخیرہ کیا جا سکتا ہے، یا الیکٹرانک، مکینیکل، فوٹو کاپی، ریکارڈنگ یا دوسری صورت میں کسی بھی شکل میں منتقل نہیں کیا جا سکتا۔

پہلی بار 2004 میں برطانیہ میں شائع ہوا۔

ورمیلین، ایبری پریس کا ایک نقش

رینڈم ہاؤس یو کے لمیٹڈ

رینڈم ہاؤس

20 ووکسال برج روڈ

لندن SW1V 2SA

رینڈم ہاؤس یو کے لمیٹڈ رج۔ نمبر www.randomhouse.co.uk

954009

برٹش لائبریری سے اس کتاب کے لیے ایک CIP کیٹلاگ ریکارڈ دستیاب ہے۔

آئی ایس بی این: 9780091894603

OceanofPDF.com



OceanofPDF.com