سلسلہ مطبوعات ۳۸

سلسلہ مونوگراف ۲

معاشرتی نفسیات

پروفیسر ڈاکٹر سی اے قادر

0321
4477828

مغربی پاکستان اردو اکیڈمی لاہور

سلسلہ مونو گراف ۲
سلسلہ مطبوعات ۳۸

معاشرتی نفسیات

از

پروفیسر ڈاکٹر سی ۔ اے ۔ قادر
سابق اقبال پروفیسر و صدر شعبہ
پنجاب یونیورسٹی ، لاہور

شائع کردہ
مغربی پاکستان اردو اکیڈمی ، لاہور

[جملہ حقوق بحق مغربی پاکستان اردو اکیڈمی لاہور محفوظ ہیں]

یہ کتاب یا اس کا کوئی حصہ بصورت نقل و ترجمہ
مغربی پاکستان اردو اکیڈمی لاہور کی تحریری اجازت
کے بغیر نہیں چھاپا جا سکتا۔

طبع اول -- -- [illegible] ۱۹۶۳
طبع دوم -- -- [illegible] ۱۹۸۱ء
تعداد اشاعت -- -- [illegible] ([illegible])
قیمت -- -- [illegible] (اٹھارہ) روپے

ناشر : مغربی پاکستان اردو اکیڈمی، لاہور
طابع : محمد خالد سعید، ناظم مطبع
مطبع: نیو لائٹ پریس، ۳۰ - افتخار بلڈنگ
چوبرجی ، لاہور

فہرست

پیش لفظ	از ڈاکٹر سید عبداللہ	(ہ)
دیباچہ	از پروفیسر ڈاکٹر سی - اے - قادر	(و)
پہلا باب	**: تعارف ، مسائل اور طریق کار**	۱—۱٦
	موضوعات ۱	
	تعامل ۲	
	نفسیات اور معاشرتی نفسیات ... ۳	
	معاشرتی نفسیات اور معاشریات ... ٦	
	تاریخی پس منظر ۷	
	معاشرتی نفسیات کا میدان ۱۱	
	معاشرتی نفسیات کا طریق کار ... ۱۲	
	تجربی طریق کار ۱۳	
دوسرا باب	**: مشارکت**	۱۷—۲۹
	تعمیر شخصیت کا معاشرتی پس منظر ۱۹	
	جمعیت ۱۹	
	خاندان ۲۰	
	اطاعت شعاری ۲۱	
	جارحیت ۲۲	
	نقل ۲۳	
	عوضی مشارکت ۲۵	
	تماثل ۲٦	
	ضمیر ۲۷	

سٹیج ڈر ۲۷
الحاق ۲۸
کارنامہ ۲۹

تیسرا باب : معاشرتی ماحول کا ادراک اور جائزہ ... ۳۰—۴۰
ادراک کا مسئلہ ۳۱
دوسروں کے متعلق تاثرات قائم کرنا ۳۴
معاشری امور کا اندازہ لگانا ... ۳۶
معاشری درجہ بندی ۳۸
معاشری حصہ ۳۹

چوتھا باب : زبان اور ابلاغ ... ... ۴۱—۵۲
الفاظ کے فریضے ۴۲
الفاظ کے معنی ۴۳
معنی اور آموزش ۴۴
الفاظ اور ابلاغ ۴۶
زبان کی اہمیت ۴۸
زبان اور شخصیت ۴۹
زبان اور ثقافت ۴۹

پانچواں باب : شخصیت اور کلچر ... ... ۵۳—۶۲
شخصیاتی نمونے ۵۴
منصب اور رول (Role) ۵۷
ثقافت ، رول (Role) اور شخصیت ... ۶۱

چھٹا باب : قومی خصائص ... ... ۶۳—۷۰
قومی ثقافت ۶۳
قومی کردار اور انفرادی اختلافات ۶۶
قطعہ دار اقترابات ۶۸

ساتواں باب : قیادت		۷۱—۸۴
قیادت کی خصوصیات	۷۱	
قیادت کا پیدا ہونا	۷۲	
قیادت کے فرائض	۷۴	
قیادت کے ابعاد	۷۸	
جمہوری اور آمرانہ قیادت ...	۸۰	
قائد، مقتدیوں کی نظر میں	۸۳	
آٹھواں باب : فرد اور جماعت		۸۵—۱۰۰
نقالی	۸۶	
ایما	۸۷	
ہجوم اور گروہ	۹۰	
معاشری تسہیل	۹۳	
مطابقت	۹۴	
معاشرہ پیمائی	۹۶	
گروہی حرکیات	۹۶	
نواں باب : رویے اور آراء		۱۰۱—۱۱۳
رویوں کی تعمیر	۱۰۲	
تسبیک	۱۰۲	
رویوں اور آراء کی پیمائش	۱۰۴	
شمار رائے عامہ	۱۰۵	
رویوں کے پیمانے	۱۰۶	
پراپیگنڈا	۱۰۹	
پراپیگنڈا کے اصول	۱۱۱	
دسواں باب : تعصب		۱۱۴—۱۲۴
تعصب طبعی امر ہے	۱۱۴	
نسلی مرکزیت	۱۱۶	

تعصب ، اکتسابی امر ہے ... ۱۱۷
تعصبات بطور حکمت عملی ... ۱۲۰
تعصب اور شخصیت ۱۲۲

فرہنگ اصطلاحات ۱۲۵

پیش لفظ

معاشرتی نفسیات پر یہ کتابچہ جون ۱۹۷۳ء میں ہماری مونوگراف سکیم کے تحت مرتب ہو کر شائع ہوا تھا اس مضمون کے طلبا اور قارئین میں بہت پسند کیا گیا جس کے نتیجے میں اب اس کا دوسرا ایڈیشن شائع ہو رہا ہے، اس سے فاضل مصنف پروفیسر ڈاکٹر سی ۔ اے قادر کا اپنے مضمون نفسیات پر کامل عبور ہونے کا ثبوت ملتا ہے اور ان کی ہر کتاب اہل علم سے خراج تحسین حاصل کر لیتی ہے ۔ ڈاکٹر صاحب موصوف اکیڈمی کی جس خلوص اور محبت سے سرپرستی فرما رہے ہیں اس کے لیے ہم ان کے شکر گزار ہیں اور اس مضمون کے اساتذہ اور طلبہ کو بھی ممنون ہونا چاہیے ۔ فقط

(ڈاکٹر) سید عبداللہ

(پروفیسر ایمریطس)
المأمن اردو نگر
ملتان روڈ، لاہور

۱۱ نومبر ۱۹۸۱ء

دیباچہ

آج کل کے جمہوری دور میں معاشری نفسیات کی ضرورت اور اہمیت روز بروز بڑھ رہی ہے - فرد اور ملت کا رشتہ بڑا گہرا ہوتا ہے - اسے زیادہ استوار اور بامعنی بنانے کی ضرورت ہر ترقی پذیر ملک میں محسوس کی جا رہی ہے - پاکستان بھی ترقی پذیر ملک ہے - یہاں کے کئی ایک مسائل جنہیں سیاسی خیال کیا جاتا ہے دراصل گروہی اور معاشری ہیں - اگر ان مسائل کا جائزہ معاشری نفسیات کی رو سے پیش کیا جائے تو معاملات سلجھنے کی توقع ہو سکتی ہے -

اس مانو گراف میں کوشش کی گئی ہے کہ معاشری حقائق کو سائنسی تجربوں اور سائنسی شواہد کی وساطت سے پیش کیا جائے - لہذا ہر معاشرتی امر کے لیے تجربہ یا تجربے پیش کیے گئے ہیں - لیکن چونکہ پاکستان میں گروہی زندگی پر ابھی کوئی تجربے نہیں ہوئے اس لیے چار و ناچار دوسرے ملکوں کے تجربوں اور غیر ملکی مصنفین کے نظریوں کا سہارا لینا پڑا - جہاں کہیں ایسا کیا گیا حوالہ یا سند ضرور دی گئی - ہمارے ہاں سند یا حوالہ پیش کرنے کا رواج نہیں - اس لیے ہماری تصنیفات زیادہ قابل اعتبار نہیں ہوئیں - اس مانو گراف کو مستند اور قابل اعتبار بنانے کے لیے حوالوں کا جا بہ جا ذکر کیا گیا ہے -

مانو گرافوں کے سلسلہ میں یہ دوسرا مانو گراف ہے - پہلا صنعتی نفسیات تھا - یہ سلسلہ مغربی پاکستان اردو اکیڈمی، لاہور نے ڈاکٹر سید محمد عبداللہ مدظلہ' کی زیر نگرانی شروع کیا ہے - میں سید صاحب کا حسب دستور ممنون و مشکور ہوں - وہ اپنی مفید تجاویز سے نوازتے رہتے ہیں - مجھے اپنی چھوٹی بیٹی رخسانہ کا بھی شکریہ ادا کرنا ہے جنہوں نے پروف پڑھنے اور فرہنگ بنانے میں میری مدد کی - نیو لائٹ پریس بھی شکریہ کا مستحق ہے انہوں نے طباعت کا کام بڑی تیزی اور شوق سے کیا -

چودھری عبدالقادر

لاہور
۱۰ جون ۱۹۷۳ء

پہلا باب

تعارف، مسائل اور طریق کار

(Definition, Problems and Methods)

یہ کچھ دستور سا بن گیا ہے کہ علم کا مطالعہ کرتے وقت شروع میں اس کی تعریف اور مقاصد بیان کر دیے جاتے ہیں۔ لیکن بعض لوگ اس طریق کار سے اختلاف رکھتے ہیں[1]۔ ان کا کہنا ہے کہ جو تعریف ابتدا میں بیان کی جاتی ہے وہ بعد میں غلط ثابت ہو جاتی ہے یا اسے بدلنا پڑتا ہے۔ لہذا تعریف کی بجائے ان موضوعات (Topics) کا ذکر کر دینا چاہیے جو اس علم سے متعلق ہوں۔ یہ طریق کار معاشرتی نفسیات کے لیے نہایت مناسب ہے کیونکہ اسے تحلیلی نفسیات کی طرح ایک نظام (System) نہیں کہا جا سکتا اور نہ ہی اسے تجربی نفسیاتی اصولوں کا اطلاق علم کہہ سکتے ہیں۔ براؤن کا کہنا ہے کہ ۱۹۶۴ء تک جن مضامین کو معاشری نفسیات کا موضوع گردانا گیا وہ ہیں[2]

۱- زبان اور تسبیک (Language and Stereotypes)

۲- ادراک ، یاداشت اور تحریک (Perception, Memory and Motivation)

۳- اشخاص کا ادراک (Perception of Persons)

۴- ابلاغ اور رائے کی تبدیلی (Communication and Opinion Change)

۵- بین الاشخاص اثرات (Interpersonal Influences)

۶- گروہ حوالہ (Reference Group)

۷- اوضاعی فشار (Situational Stress)

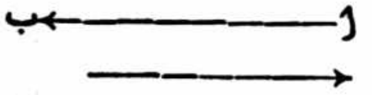
۱- معاشرتی نفسیات مصنفہ راجر براؤن، نیویارک، ۱۹۶۵ء صفحہ XIX -

۲- Readings in Social Psychology مولفہ Society for the Pscyhological Studies of Social Issues نیویارک، ۱۹۵۸ء) -

۸- بچے کی مشارکت (Socialisation of the Child)
۹- معاشرتی طبقہ بندی (Social Stratification)
۱۰- کردار اور کشمکش کردار (Role and Role Conflict)
۱۱- قیادت (Leadership)
۱۲- گروہی ساخت اور عمل (Group Structure and Process)
۱۳- بین گروہی کشمکش اور تعصبات ۔

آج کل رائے کی تبدیلی کو رویہ کی تبدیلی (Attitude Change) اور گروہی عمل کو گروہی حرکیات (Group Dynamics) کہا جاتا ہے یعنی اصطلاحات میں تبدیلی آ گئی ۔ گو مفہوم میں کوئی تبدیلی واقع نہیں ہوئی ۔ بعض لوگ ان موضوعات میں کچھ اضافہ چاہیں گے اور بعض ان میں تخفیف ۔ اب اگر ان موضوعات کی بناء پر معاشرتی نفسیات کے متعلق کچھ کہنا ہو تو صرف یہ کہا جا سکتا ہے کہ معاشرتی نفسیات کا تعلق ان ذہنی کوائف سے ہے جن کی تشکیل ماضی یا حال کے لوگوں کے تعامل (Interaction) سے ہوتی ہے ۔

تعامل کی وضاحت کرتے ہوئے کمبل ینگ (Kimball Young) کہتا ہے[1] کہ تعامل سے مراد یہ ہے کہ ایک شخص کا رد عمل (Response) دوسرے کے لیے مہیج (Stimulus) کا کام دیتا ہے ۔ اور اس مہیج کا رد عمل پہلا شخص پیش کرتا ہے یہ تعلق دوگیرہ (Dyad) ہوگا ۔



معاشرتی نفسیات میں تین بنیادی انسانی روابط کا ذکر آتا ہے یعنی ایک انسان کا دوسرے انسان سے ، ایک انسان کا گروہ سے اور ایک گروہ کا دوسرے گروہ سے ۔ پہلا رابطہ بین الاشخاصی ہے ۔ اس رابطہ میں یک جہتی ہوتی ہے اور لوگ ایک دوسرے کو بڑی بے تکلفی سے پکارتے ہیں اور اپنا یارانہ اور دوستانہ کئی طریقوں سے ظاہر کرتے ہیں ۔ دوسرا رابطہ شخص اور گروہ کا ہے ۔ گروہ سے شخص کی توقعات وابستہ ہوتی ہیں اور وہیں سے تقسیمِ کار کے

۱- ملاحظہ ہو اس کی کتاب "معاشرتی نفسیات" لنڈن ۱۹۵۷- صفحہ ۱-۳ ۔

اصول پر اسے منصب ملتا ہے ۔ گروہ کے شرکاء میں وحدت اور یگانگت کا تصور ہوتا ہے ۔ اسی لیے بعض گروہ ، ادارے (Institutions) بن جاتے ہیں ۔ ان کے قوائد و ضوابط ہوتے ہیں جو ہر ممبر کو ماننے ہوتے ہیں ۔

منصب ، تعلق اور قرب کی بناء پر گروہوں کو ابتدائی (Primary) اور ثانوی (Secondary) میں تقسیم کیا جاتا ہے ۔ اس کے علاوہ درون گروہ (In-Group) اور بیرون گروہ (Out-Group) کی بھی تقسیم موجود ہے ۔ اول الذکر کے ساتھ فرد کا تعلق اور اشتراک بڑا گہرا ہوتا ہے ۔ مؤخرالذکر کے بارے میں فرد کا رویہ بے توجہی ، احتراز اور معاندت کا ہوتا ہے ۔ ابتدائی اور ثانوی گروہوں میں دونوں قسم کے تعلقات یعنی کشش اور منافرت پائے جاتے ہیں ۔

ہر گروہ ، ادارے کی صورت اختیار نہیں کر پاتا ۔ مثلاً بچپن کے دوستانے ہلکے پھلکے ہوتے ہیں ۔ اگر انہیں دھرایا نہ جائے تو جلد ختم ہو جاتے ہیں ۔ اس کے خلاف یک قومی ریاست (Nation State) جو فی زمانہ نہایت ہی اہم درون گروہ کا درجہ اختیار کر چکی ہے ۔ اس کی ساخت وسیع و عریض ہوتی ہے ۔ اس کی روایات بڑی کہنہ اور پختہ ہوتی ہیں اور ہر فرد کو اس کی فوقیت اور برتری کا یقین ہوتا ہے ۔ یک قومی ریاستیں دو اقدار کے گرد گھومتی ہیں ۔ ایک تو حاکمیت (Soverignity) ہے اور دوسری قوم کا کردار اور شعار (Ethics of Nationalism) ۔ درون گروہ اور یک قومی ریاست کے درمیان مختلف قسم کے درون گروہ ادارے ہیں ۔ مثلاً خاندان ، تعلیمی ادارے ، سیاسی تنظیمیں ، معاشی مجالس ، تفریحی کلبیں وغیرہ وغیرہ ۔

معاشرتی ارتقاء میں اول ابتدائی گروہ آتے ہیں ۔ بڑی مدت تک یعنی جب تک لوگ شہروں میں بسنا شروع نہیں کر دیتے ۔ ابتدائی گروہوں کا دور دورہ تھا ۔ لوگ بڑے پیار اور محبت سے رہتے تھے ۔ سارا گاؤں ایک کنبے کی مانند ہوتا تھا ۔ ایک کا غم سب کا غم ہوتا تھا اور ایک کا سکھ سب کا سکھ ہوتا تھا ۔ لیکن جب شہر آباد ہو گئے ، تقسیم کار کا اصول آ گیا اور لوگوں کی وفاداریاں مختلف اداروں سے منسلک ہو گئیں ۔ تب ثانوی گروہ وجود میں آئے ۔

تیسرا رابطہ جس کا ذکر معاشرتی نفسیات میں آتا ہے وہ ایک گروہ کا

دوسرے گروہ سے ہے۔ ایک وقت تھا جب ماہرین نفسیات اور معاشریات (Sociology) گروہ کے وجود سے انکاری تھے - یہ وہ زمانہ تھا جب گروہی ذہن (Group Mind) اور گروہی شعور (Group Consciousness) موضوع بحث تھے - آج کل گروہ کے وجود کو تسلیم کر لیا گیا ہے - افراد کے تعامل سے گروہ بنتے ہیں لہذا انہیں اکائی کہہ سکتے ہیں - جیسے فرد اکائی ہے ویسے ہی گروہ بھی اکائی ہے - ایک گروہ کا دوسرے گروہ سے تعلق بتلاتے وقت ہمیں لا محالہ ثانوی گروہوں کی طرف آنا پڑتا ہے - اس کی مثالیں آپ کو قوموں کی جنگوں اور معاشی تنظیموں کی مسابقت (Competition) میں ملیں گی - اسی طرح جب رائے عامہ کی تشکیل ذرائع عامہ (Mass Media) سے کی جاتی ہے تو ہمیں جدید معاشرے کی پیچیدگیوں کا علم ہوتا ہے -

تعامل دو سطح پر ہوتا ہے ایک تو حسبدی (Bodily) سطح پر اور دوسرا ابلاغ (Communication) کی سطح پر - جب دو آدمی مکوں سے لڑتے ہیں یا مل جل کر کوئی گاڑی کھینچ رہے ہوتے ہیں - تو یہ تعامل حسبدی ہے لیکن جب رابطہ تحریر یا تقریر سے ہو یعنی جہاں زبان اور رمز وکنایہ کا استعمال ہو وہاں ابلاغ کی سطح پر تعامل ہو رہا ہوتا ہے - زبان کا استعمال ہی انسانوں کو حیوانوں سے جدا کرتا ہے اور ثقافت میں اس کا بڑا اہم کردار ہے -

نفسیات اور معاشرتی نفسیات - بعض لوگوں کا کہنا ہے کہ نفسیات اور معاشرتی نفسیات کی تقسیم بالکل بے بنیاد ہے - کیونکہ فرد کے بغیر معاشرہ اور معاشرہ کے بغیر فرد سمجھ میں نہیں آ سکتا - فرائڈ کا کہنا ہے کہ گو نفسیات کا تعلق فرد کی ذات سے ہے لیکن شاذ و نادر ہی ایسا ہوتا ہے جب نفسیات بین شخصی یا معاشری تعلقات کو نظر انداز کر سکے - ہر فرد کی ذہنی زندگی میں دوسرا شخص بطور نمونہ، مددگار، دشمن یا شے کے داخل ہوتا ہے اس لیے نفسیات شروع سے ہی معاشرتی نفسیات ہوتی ہے[1] لیکن آٹو کلائنبرگ (Otto Klineberg) کا کہنا ہے کہ مماثلت کے باوجود نفسیات اور معاشرتی

۱- ملاحظہ ہو اس کی کتاب Group Psychology and the Analysis of the Ego (۱۹۲۲ء) -

نفسیات میں تفریق کی جا سکتی ہے[1] کیونکہ نفسیات میں کئی ایک ایسے موضوعات ہیں مثلاً حافظہ، ادراک وغیرہ جن میں معاشرتی عنصر بالواسطہ داخل ہوتا ہے اور جو معاشرتی عنصر کے حوالے کے بغیر سمجھ میں آ سکتے ہیں ۔ لیکن آجکل کی تحقیق نے ثابت کر دیا ہے کہ ان نفسی کوائف پر بھی معاشرتی رنگ چڑھا ہوا ہے۔ لہذا معاشرتی نفسیات میں ان کوائف پر بحث کرتے ہوئے ہمیں معاشرتی عنصر کو اجاگر کرنا ہوگا ۔ اس لیے ان دونوں علوم میں تفریق کرنے کی بجائے بعد (Dimension) تیار کی جانی چاہیے جس کے ایک سرے پر تمثال مابعد (After Images)، ظلمت پذیری (Dark Adàptation)، مشروطی انعکاسی افعال (Conditioned Reflex Movements) جیسے نفسی کوائف ہوں اور دوسرے سرے پر کوئی بین نسلی منصوبہ ہوں جن کا اثر افراد کے رویوں پر دیکھا جائے مثلاً یو ۔ این ۔ او (U. N. O.) یا کوئی اور عالمی ادارہ جس میں مختلف اقوام کے لوگ ممبر ہوں ۔ اس بُعد میں گو یہ کہنا مشکل ہوگا کہ کس مقام پر معاشرتی عناصر نمایاں حیثیت اختیار کر گیا ۔ لیکن اس کے باوجود ہر مقام پر معاشرتی عناصر نظر آئیں گے ۔ فرق زاویۂ نگاہ اور اہمیت کا ہے ۔ اگر کسی نفسی عمل میں معاشرتی عنصر کو اہمیت دے دی جائے تو اس کا ذکر معاشرتی نفسیات میں آنا چاہیے اور اگر معاشرتی عنصر کو نظر انداز کیا جا سکتا ہو اور نفسی کیفیت بذات خود سمجھ میں آ سکتی ہو تو اس کا ذکر نفسیات میں ہوگا ۔ فرق صرف اس امر کا ہوگا کہ کس پہلو سے ذہنی زندگی کو لیا جا رہا ہے ۔

کریچ (Krech)، کرچ فیلڈ (Crutchfield) اور بیلوچی (Ballachey) کا کہنا ہے کہ معاشرتی کردار پر خالص علمی نقطہ نگاہ سے بحث کرتے وقت معاشرتی نفسیات کو عمومی نفسیات (General Psychology) کا سہارا لینا پڑتا ہے[2] ۔ بھلا ہم بین شخصی تعلقات (Inter-personal) اور ایک انسان کا دوسرے انسان سے تعلق کیسے سمجھ سکتے ہیں جب تک کہ ہمیں انسانوں کی ضروریات اور مقاصد کا علم نہ ہو یا جب تک ہم یہ نہ جان لیں کہ وہ ادراک

۱۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب معاشرتی نفسیات، نیویارک ۱۹۶۵ء، صفحہ ۵ ۔

۲۔ ملاحظہ ہو ان کی کتاب "معاشرہ میں فرد" نیویارک ۱۹۶۲ ۔

کیسے کرتے ہیں اور سوچتے اور سیکھتے کیسے ہیں - ادراک ، تحریک اور وقوف کے اصولوں کو سمجھ لینے کے بعد ہم یہ اندازہ لگا سکیں گے کہ معاشرتی مقاصد کیسے بنتے ہیں - ہم گروہوں اور ایک دوسرے کو کس نگاہ سے دیکھتے ہیں اور ہم معاشرتی کردار کیسے حاصل کرتے ہیں -

معاشرتی نفسیات بحیثیت اطلاقی علم کے - معاشرتی نفسیات کے عملی پہلو کا تعلق معاشرتی مسائل سے ہے - ان مسائل کی مثالیں جرائم ، طلاق، گروہی کشمکش اور تعصبات سے دی جا سکتی ہیں - ان مسائل کو الگ الگ لے کر ان کا حل نہیں ڈھونڈا جا سکتا - ہر مسئلہ کا دوسرے مسائل سے تعلق ہوتا ہے - یہ تعلق نارمل اور غیر نارمل دونوں طرح کا ہو سکتا ہے - نسبت (Nisbet) کہتا ہے[1] کہ معاشرتی مسائل کو اکثر لوگ ناسور سمجھتے ہیں اور اس سلسلہ میں قانون دان اور پولیس مین کو طبیب - ان کا خیال ہے کہ یہ لوگ اس ناسور کو کاٹ کر پھینک دیں گے - لیکن یہ غلط ہے کیونکہ ہر مسئلہ کا تعلق سارے معاشرے، اس کی اقدار اور اداروں سے ہوتا ہے - اس لیے جب تک معاشرے کے گستالٹ کو نہ سمجھ لیا جائے تب تک کوئی معاشرتی مسئلہ سمجھ میں نہیں آ سکتا - نسبت کہتا ہے کہ کوئی جرم لے لیں مثلاً چوری ، خودکشی ، طلاق یا عصمت فروشی اس کا تجزیہ کرتے وقت یا حل ڈھونڈتے ہوئے یہ امر منکشف ہوگا کہ یہ جرم یا جرائم ہمارے معاشرے کے نارمل اداروں کا نتیجہ ہیں - مثلاً طلاق اس لیے عام ہو گئی ہے کہ لوگ زیادہ آزادی پسند ہو گئے ہیں - تعصبات کا جواز بھی قومی احساس میں ملتا ہے وغیرہ وغیرہ - پس معاشرتی نفسیات کے ماہرین کو عمومی نفسیات کا سہارا لا محالہ لینا پڑتا ہے - کوئی مسئلہ ایسا نہیں جو خالصتاً غیر نارمل ہو اور اس کا کوئی نارمل پہلو نہ نکلتا ہو -

معاشرتی نفسیات اور معاشریات (Sociology) - جیسا گہرا تعلق نفسیات اور معاشرتی نفسیات کا ہے ویسا ہی گہرا تعلق معاشرتی نفسیات اور معاشریات

۱- ملاحظہ ہو اس کی کتاب **Contemporary Social Problems** ، نیویارک ۱۹۶۱ء -

کا ہے۔ اس میں کچھ شک نہیں کہ معاشریات کا سروکار گروہوں اور اداروں سے ہے اور نفسیات کا افراد سے لیکن چونکہ گروہ بھی افراد سے بنتے ہیں اور افراد گروہوں میں بستے ہیں لہذا ان دونوں علوم میں کئی باتیں متشرک پائی جائیں گی۔ لیکن اگر ان دونوں میں فرق کرنا مطلوب ہو تو یہ کہا جا سکتا ہے کہ اگر مسئلہ جھتوں (Gangs) اور جھتوں کے کردار کا ہو تو معاشریاتی ماہر تو جھتوں کی معاشی اور معاشرتی زندگی سے سروکار رکھے گا۔ نیز قانون اور اداروں سے ان کا تعلق دریافت کرے گا۔ ان کی جغرافیائی تقسیم کو دیکھے گا اور ان تمام عناصر کا اثر ان کی ذات میں ڈھونڈے گا۔ لیکن معاشرتی نفسیات کا ماہر جھتوں کے افراد کی طرف متوجہ ہوگا۔ ان کی دماغی اور شخصی خصائص کا مطالعہ کرے گا اور یہ بھی دیکھے گا کہ افراد کی زندگیوں پر جھتہ بندی کے کیا اثرات ہوتے ہیں۔ لیکن یاد رہے کہ اس فرق کو قائم رکھنا بڑا مشکل امر ہے۔ نہ معاشریاتی ماہر افراد کو بھول سکتا ہے اور نہ ہی معاشرتی نفسیاتی ماہر گروہوں، ٹولیوں اور جھتوں کو۔ جب یہ دونوں ماہر عملی میدان میں قدم رکھتے ہیں تو ان میں کوئی فرق نظر نہیں آتا۔ یوں اصولی طور پر یہ کہنا صحیح ہوگا کہ معاشریات کا تعلق گروہی کردار سے ہے اور معاشرتی نفسیات کا گروہوں میں افراد کے کردار سے ہے۔

تاریخی پس منظر۔ چونکہ باقی علوم کی طرح نفسیات کا منبع فلسفہ ہے لہذا اس کے کئی بنیادی مسائل کی نشاندھی فلسفیوں نے کر رکھی ہے۔ مثلاً یونانیوں کے ہاں فطرت انسان پر بحث موجود ہے۔ ارسطو کا کہنا ہے کہ انسان ایک حیاتیاتی جانور ہے اور اس کے افعال ورثہ (Heredity) کی بناء پر سمجھے جا سکتے ہیں اس کے برخلاف افلاطون کہتا تھا کہ انسان معاشرے کی پیداوار ہے اور اس کی ذات کو مناسب تعلیمی اور معاشریاتی اداروں سے بدلا جا سکتا ہے۔ یہ بحث آج بھی جاری ہے۔

زمانہ جدید میں اس بحث کا آغاز ہابس (Hobbes) سے ہوتا ہے[۱]۔ ہابس کا کہنا ہے کہ معاشرے کے بغیر انسان کا وجود ناقص، کمزور، وحشیانہ اور تنہائی کا مارا ہوا ہوتا ہے۔ ہابس پہلا معاشرتی نفسیاتی ماہر ہے جس نے انسانی

۱۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب Levithan جو ۱۶۵۱ء میں شائع ہوئی۔

احتیاجاتِ کی فہرست تیار کی ۔ اس فہرست میں بھوک ، پیاس ، جنس ، خوف اور جاہ طلبی کا ذکر ہے ۔ ان احتیاجات کا منشاء لذت کی طلب اور اذیت سے احتراز ہے ۔ انسان کی ذات میں خود غرضی اور حرص پوشیدہ ہے اور اگر اس کے مضر اثرات سے بچنا ہو اور لوگوں نے امن چین سے رہنا ہو تو خواہشات کو منظم کرنا ہوگا ۔ اور یہ معاشرہ کا کام ہے ۔

اس نظریہ کے خلاف روسیو (Roussean) کا نظریہ ہے جو انسان کو فطرتاً بے غرض ، نیک اور پاکیزہ خیال کرتا ہے اور کہتا ہے کہ اسے خراب کرنے والا تو موجودہ تہذیب و تمدن ہے یہ جھگڑا پرانے فلسفیوں میں بھی موجود تھا اور آج کل کے فلسفیوں میں بھی ۔

جب ۱۸۵۹ء میں ڈارون (Darwin) کی کتاب "Origin of Species" شائع ہوئی تو اس سے علمی دنیا میں ایک تہلکہ مچ گیا اور معاشرتی نفسیات کی کئی راہیں کھل گئیں ۔ ڈارون کے نظریہ کے زیر اثر فرانس گالٹن (Francis Galton) نے ذہنی امتیازات کے ارثی عناصر ڈھونڈھنے شروع کیے ۔ گالٹن کی اولین دلچسپی تو فطانت کی ارثی ترسیل (Hereditary Transmission) میں تھی لیکن اس کا یہ بھی عقیدہ تھا کہ جرم پسندی ، پاگل پن اور دیگر خرابیاں اور برائیاں بھی ورثہ میں منتقل ہوتی ہیں ۔ چونکہ گالٹن نے ورثہ کے مقابلہ میں ماحول کو کوئی اہمیت نہیں دی ۔ معترضین کو اس نظریہ سے شدید اختلاف ہے ۔ لیکن اس خامی کے باوجود گالٹن نے جو انفرادی امتیازات کے سلسلہ میں تحقیق کی اسے نظر انداز نہیں کیا جا سکتا اور پھر انفرادی نفسیات تو معاشرتی نفسیات کی ایک اہم شاخ ہے ۔

ڈارون کے نظریہ کا دوسرا اثر خود معاشرتی علوم پر تھا ۔ اسی نظریہ کی بدولت معاشرتی علوم نے ارتقائی طریق کار اختیار کیا ۔ یہ درست ہے کہ ڈارون سے پہلے کامٹے[1] اور کارل مارکس[2] کی تحریروں میں ممولی طریق کار کی جھلک پائی جاتی ہے ۔ لیکن اس طریق کار کو صحیح معنوں میں رائج کرنے کا سہرا

۱۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب Law of Three Stages ۔

۲۔ ملاحظہ ہو اس کی تصنیف The Communist Manifesto ۔

ہربرٹ اسپنسر (Herbert Spencer) کے سر پر ہے[1]۔ ہربرٹ اسپنسر کا کہنا ہے کہ معاشرتی کردار مختلف ادوار سے گذرتا ہے اور اس ارتقاء کے اپنے اصول ہیں۔ جیسے حیاتیات میں مرکب افعال کو سادہ افعال کے حوالہ سے سمجھا جاتا ہے ویسے ہی معاشریات میں مرکب اداروں کو سادہ اداروں کے حوالے سے سمجھنا چاہیے اور ان کے ارتقاء کے اصولوں کو ملحوظ خاطر رکھنا چاہیے۔ اسپنسر کی وجہ سے ہر معاشرتی علم میں ارتقائی طریق کار کو مقبولیت حاصل ہوئی۔ چنانچہ ٹیلر (Tayler) نے مذہب کے ارتقائی مدارج روحیت (Animism) سے لے کر واحدانیت (Monotheism) تک متعین کیے۔ اور یہی اسلوب مارگن (Morgan) نے معاشیات میں، ہیڈن (Haddon) نے فنون میں اور لیوباک (Lubbock) نے شادی کے سلسلہ میں اختیار کیا۔

انیسویں صدی کے آخر میں ایک اور شے نے معاشرتی علوم کو متاثر کیا۔ یہ اثر فرانسیسی مفکروں سے آیا۔ فرانسیسیوں کے سامنے مسئلہ یہ تھا کہ گروہ افراد کو کیسے کنٹرول کرتے ہیں اور افراد، گروہ کو کیسے متاثر ہیں۔ ٹارڈی (Tarde) نے نقل (Imitation) کی مدد سے اور لی [illegible] نے ایما (Suggestion) کے ذریعہ سے معاشرتی کردار کو سمجھنے کی کوشش کی۔ ان دونوں پر چارکوٹ (Charcot) کی طب نفسی (Psychiatry) کے اثرات واضح ہیں۔ لی بان نے معاشرتی نفسیات کو الگ وجود بخشا اور عام نفسیات سے اس کا دائرہ کار الگ تجویز کیا۔ اس سلسلہ میں ڈرخیم (Durkheim) کا نام خاص طور پر قابل ذکر ہے۔ وہ کہتا ہے کہ فرد کا معاشرے سے الگ کوئی وجود نہیں۔ خودکشی کے سلسلہ میں ڈرخیم کی تحقیق اس کے عام نظریہ کی توثیق کرتی ہے۔

معاشرتی نفسیات پر پہلی کتاب ای۔اے۔ راس (E.A. Ross) نے ۱۹۰۸ء میں لکھی[2] اور پھر ولیم میکڈوگل (William McDougall) نے اسی سال Introduction to Social Psychology۔ راس بڑی حد تک ٹارڈی کے نظریہ نقل سے متاثر ہوا۔ ولیم میکڈوگل نے جبلت کے نظریہ کو معاشرتی

۱۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب Principles of Sociology۔

۲۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب Social Psychology۔

کردار کا اساس بنایا ۔ ولیم میکڈوگل کی تحقیقات نے معاشرتی علوم کی دنیا میں تہلکہ مچا دیا اور بڑی دیر تک نفسیات اور معاشریات میں میکڈوگل کا ڈنکا بجتا رہا ۔ پھر اس کے خلاف رد عمل شروع ہوا ۔ پہلا حملہ معاشرتی علوم کے ماہرین سے ہوا ۔ ان کا کہنا ہے کہ حیاتیاتی عناصر کے علاوہ (جبلات کا شمار حیاتیاتی عناصر میں ہے) خود معاشرتی عناصر بڑا اہم کردار ادا کرتے ہیں ۔ دوسرا حملہ کرداریوں (Behaviourist) سے ہوا اور تیسرا ماہرین انسانیات (Anthropologists) سے ۔ مؤخرالذکر نے ثقافت کی اہمیت پر زور دیا ۔

حال میں معاشرتی نفسیات پر سب سے زیادہ اثر تجربی ، اثباتی اور ریاضیاتی طریقوں سے پڑا ہے ۔ اس ضمن میں پہلی تحقیق جرمن مفکرین کی ہے جنہوں نے تجربی طریقوں سے دریافت کیا کہ طلباء اکیلے کتنا کام کرتے ہیں اور دوسروں کی موجودگی میں کتنا کام کرتے ہیں ۔ موڈی (Moede) نے رقابت اور مسابقت کا تجربی مطالعہ کیا ۔ ایف ۔ ایچ ۔ ال پورٹ (F.H. Allport) نے معاشرتی کردار پر متعدد تجربے کیے اور اپنی تحقیق ۱۹۲۰ء میں شائع کی[1] ۔ ۱۹۳۱ء میں مرفی اور مرفی (Murphy and Murphy) نے "Experimental Social Psychology" شائع کی تو اس میں ساری تحقیق موجود تھی ۔ ۱۹۵۱ء میں جاہودا ۔ ڈیوٹش اور کک (Jahoda, Deutsch and Cook) نے تمام تجربی طریقوں کا ذکر کیا ۔

آج کل کی معاشرتی نفسیات میں تین اہم میلانات موجود ہیں :

۱۔ **تقابلی** (Comparative) ۔ معاشرتی نفسیات کے ماہرین کا خیال ہے کہ کسی کردار کا ایک ہی ثقافت میں جائزہ لینا کافی نہیں بلکہ مختلف ثقافتوں اور معاشروں میں اس کردار کو دیکھنا چاہیے اور اس کردار کے معاشریاتی اور نسلیاتی اسباب کو مدنظر رکھنا چاہیے ۔

۲۔ **تجربی** (Experimental) ۔ معاشرتی نفسیات میں زیادہ سے زیادہ تجربی ، اثباتی اور ریاضیاتی طریق کار کا استعمال ہو رہا ہے ۔ جتنے زیادہ تجربے ہوں اتنا ہی بہتر خیال کیا جاتا ہے ۔

۱۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب Social Psychology ۔

۳۔ اطلاقی (Applied) ۔ معاشرتی نفسیات کے اصولوں اور نتائج کا استعمال عملی زندگی میں ہو رہا ہے ۔

یاد رہے کہ یہ میلانات الگ الگ نہیں بلکہ اکثر مل جل جاتے ہیں ۔ مثلاً نسلی رشتوں کی تحقیق میں تینوں طریقوں کو بروئے کار لانے کی ضرورت ہے ۔

معاشرتی نفسیات کا میدان (Field of Social Psychology)

معاشرتی نفسیات کا میدان دن بدن بڑھ رہا ہے اور اس کے مسائل میں اضافہ ہورہا ہے لہذا حتمی طور پر اس کا میدان متعین نہیں ہو سکتا ۔ عارضی طور پر یہ کہا جا سکتا ہے کہ اس کے مسائل حسب ذیل ہیں[1] :

۱۔ **عام نفسیات اور معاشرتی نفسیات کا ایک دوسرے پر اثر** ۔ اس ضمن میں دریافت کیا گیا ہے کہ جن کیفیات مثلاً ادراک ، تحریک ، حافظہ اور ہیجانی کردار کو محض عام نفسیات کے موضوعات قرار دیا گیا ہے ان کی تہہ میں بھی معاشرتی اسباب و عناصر موجود ہیں اور جن موضوعات کو خالصتاً معاشرتی سمجھا گیا ہے مثلاً نقل ، ایما ، تعصبات وغیرہ کو انہیں بنیادی نفسیاتی تصورات مثلاً اموزش اور ادراک میں تبدیل کیا جا سکتا ہے ۔

بچوں کی مشارکت (Socialisation of the Child) ۔ ثقافت اور شخصیت اس سلسلہ میں اس سارے عمل کا مطالعہ ہوتا ہے جس کے ذریعہ بچہ مشارکتی نوجوان یا بالغ بنتا ہے ۔ یہاں پر تقابلی طریقہ کام آتا ہے کیونکہ صرف ایک ثقافت میں بچے کو دیکھنے سے کام نہیں چلتا ۔

۳۔ **انفرادی اورگروہی اختلاف (Individual and Group Differences)** ۔ اس سلسلے میں قومی کردار (National Character) کا مسئلہ بڑا اہم ہے ۔ ہر قوم کا اپنا کردار ہے ۔ قومی اور بین‌الاقوامی سطح پر یہ مسئلہ بڑا اہمیت رکھتا ہے ۔

۴۔ **روئے اور ارا (Attitudes and Opinions)** ۔ تحقیق ابلاغ ۔ تجزیہ مافیہ اور پراپیگنڈہ (Communication Research, Content Analysis, and

---

۱۔ ملاحظہ ہو "Social Psychology" مصنفہ Otto Klineberg ۔ نیویارک ۱۹۵۴ء صفحہ ۱۴ - ۱۶ ۔

(Propaganda) معاشرتی نفسیات کا یہ حصہ بڑی نمایاں حیثیت رکھتا ہے - اس میں رویوں کو ناپا جاتا ہے - رائے دہی کے طریقوں (Polling Devices) ، سروے تکنیک (Survey Techniques) اور ذرائع عامہ (Mass Media) کا مطالعہ ہوتا ہے - پھر رائے عامہ کے تجزیہ مافیہ کے لیے ریاضیاتی طریقے وضع کیے جاتے ہیں - پراپیگنڈہ اور رائے عامہ پر تفصیلی بحث ہوتی ہے -

۵- معاشرتی تعامل - گروہی حرکیات - معاشرہ پیمائی - قیادت - (Social Interaction, Group Dynamics, Sociometry, Leadership)

معاشرتی تعامل میں گروہی حرکیات کو کافی اہمیت حاصل ہے - گروہی تفاعل ، گروہی تشکیل اور قیادت میں گروہی حرکیات سرگرم عمل ہوتے ہیں - اسی طرح معاشرتی کردار کو بھی اہمیت حاصل ہے - اگر گروہی حالات میں افراد کے کردار کا جائزہ لینا ہو تو افراد کا معاشرتی پہلو مد نظر رکھنے کی ضرورت ہے -

۶- معاشرتی امراضیات (Social Pathology) - جیسے افراد مریض ہوجاتے ہیں ویسے معاشرے بھی مریض ہو جاتے ہیں اور جیسے افراد کو صحت مند بنانے کی ضرورت ہوتی ہے ویسے معاشروں کو بھی صحت مند بنانا ہوتا ہے - اس سلسلے میں خطا (Delinquency) اور جرم پر بحث ہوتی ہے - بین گروہی مخاصمت ، تعصبات اور نسلی امتیازات بھی زیر بحث لائے جاتے ہیں -

۷- گھریلو اور بین الاقوامی سیاست (Politics, Domestic and International) - سیاست کا دور دورہ اندرون ملک بھی ہے اور بیرون ملک بھی - آج کل دونوں جگہوں پر سیاست گندہ ہو گئی ہے - اسے صاف کرنے کی ضرورت ہے -

معاشرتی نفسیات کا طریق کار (Methods of Social Psychology)

اثباتی علوم کا انحصار دو امور پر ہے - ایک تو قابل تصدیق مواد کو اکٹھا اور دوسرا اس مواد کے بل بوتے پر نظری یا فکری نظام قائم کرنا ہے - ترقی یافتہ علوم میں یہ دونوں فریضے متوازن طور پر ادا ہوتے ہیں - مشاہدات سے فرضیہ اور تعمیات وضع ہوتے ہیں اور ان فرضیوں اور تعمیات سے نئے مشاہدے معرض ظہور میں آتے ہیں - اس طرح پرانے فرضیوں اور تعمیات میں رد و بدل ہوتا ہے اور سائنس آگے بڑھتی ہے - اس عمل کے نتیجے پر

مضبوط نظری نظام پیدا ہوتا ہے جس کی بنیاد تجربی مواد پر ہوتی ہے۔

پیشتر اس کے کہ سائنس اس ترقی یافتہ مقام پر پہنچے یہ ضروری ہے کہ مواد فراہمی (Data Collection) اور تشکیل تعمیات (Theory Construction) میں مناسب ربط قائم کر لیا جائے۔ معاشرتی نفسیات میں ابھی تک یہ متعین نہیں ہو سکا کہ آیا مواد فراہمی کی ضرورت ہے یا تشکیل تعمیات کی یا دونوں کی۔ بعض لوگوں کا خیال ہے کہ معاشرتی نفسیات کو صرف مواد اکٹھا کرنا چاہیے اور اس کے لیے جدید تکنیکیں استعمال کرنی چاہیں۔ تعمیات پر وقت ضائع نہیں کرنا چاہیے۔ فرضیے (Hypotheses) تب ہی بن سکتے ہیں جب حقائق اکھٹے ہو جائیں اور انفرادی اور گروہی کردار کی تشریح کے لیے مواد دستیاب ہو جائے۔ اجزائی تجزیاتی اقتراب (Factor Analytic Approach) اسی مفروضے پر کام کرتی ہے[1]۔ بیلز (Bales) اور اس کے ساتھیوں کا بھی یہی نکتہ نگاہ ہے۔ وہ مشاہدے کا معیاری طریقہ وضع کرتے ہیں اور پھر گروہی افراد کے تعامل کو مختلف زمروں (Categories) میں پیش کرتے ہیں[2]۔

اس موقف کے برخلاف وہ لوگ ہیں جو کہتے ہیں کہ تحقیق کا منشاء مسائل کی تشکیل اور نشاندھی ہے۔ اس میں نظریوں اور فرضیوں کو بڑی اہمیت حاصل ہے۔ کیونکہ انہی کی مدد سے پتہ چلتا ہے کہ کن حقائق اور مشاہدات اور کس تجربی طریق کار کی ضرورت ہے۔ میدانی نظریہ (Field Theorists)، وقوفی نظریہ (Cognitive Theorist) اور تجزیہ نفس کے ماہرین اس نقطہ نگاہ کی توثیق کرتے ہیں۔

متذکرہ بالا بیان سے یہ نہیں سمجھ لینا چاہیے کہ نظریوں اور مواد کا جھگڑا ہر قسم کے اشتراک کو خارج کر دیتا ہے۔ کیونکہ کئی ایسے طریقے ہیں جو

۱۔ ملاحظہ ہو آر۔ بی۔ کیٹل کا مضمون Concepts and Methods in the Measurements of Group Syntality، رسالہ نفسیاتی ریویو ۱۹۴۸ء۔

۲۔ ملاحظہ ہو اس کا مضمون "Interaction Process Analysis—A Method for the Study of Small Groups" - یہ مضمون Readings میں ہے جو امریکہ میں ۱۹۵۰ء میں چھپی۔

دونوں کی ضرورت پر زور دیتے ہیں ۔ مثلاً جو لوگ نظریوں پر زور دیتے ہیں ان کے ہاں تصورات (Concepts) کے نوعیت پر اختلاف ہے بعض کہتے ہیں کہ ان، تصورات کی بنیاد براہ راست مشاہدات اور حقائق پر ہونی چاہیے اور بعض کہتے ہیں کہ تصورات کو مشاہدات کی حد سے آگے بڑھ جانا چاہیے اور ان کا تعلق تعقلات اور نظریوں کی وساطت سے بالواسطہ مشاہدات سے ہونا چاہیے ۔ ایسے ہی جو لوگ تجربوں اور مشاہدات سے آگے نکل گئے ہیں اور تعمیات پر جا پہنچے ہیں وہ بھی مواد اور تعمیات دونوں پر زور دیتے ہیں ۔

لیکن اس اشتراک کے باوجود نظری (Theoretical) اور تجربی (Empirical) طریق کار کے تقاضے الگ الگ ہیں ۔ مشاہدات یعنی تجربی طریقے سے پتہ چلتا ہے کہ کسی مظاہر کے کون کون سے متغیرات (Variables) ہیں ۔ لیکن نظری طریقے سے جہاں تعمیات یا فرضیوں سے ابتدا کی جاتی ہے ہمیں صرف ایک یا دو متغیرات لینے پڑتے ہیں اور ان کی مقدار کو کم و بیش کرنا ہوتا ہے ۔ اس سے نئے نظریوں کے پیدا ہونے کا امکان ہے ۔ اول الذکر یعنی تجربی طریقے سے ایسے مسائل کا علم ہوتا ہے جن کی طرف توجہ ابھی تک نہیں گئی ۔ بس دونوں طریقے اپنی اپنی جگہ پر مفید ہیں ۔ مشاہدات کا دائرہ بھی وسیع ہونا چاہیے اور نظریات کا بھی ۔ مواد کی فراہمی بھی ضروری ہے اور نظریات کی تعمیر بھی ۔

تجربی طریق کار کی حسب ذیل صورتیں ہو سکتی ہیں :

۱۔ تجربی لیبارٹری مطالعات (Experimental Laboratory Studies) ۔
اس طریق کار میں متغیرات کو منضبط حالات میں دیکھا جاتا ہے ۔ افراد اور گروہوں کے کردار کو لیبارٹری میں مطالعہ کیا گیا ہے ۔ کالج کے طلباء کو معمول بنا کر مفید نتائج حاصل کیے گئے ہیں ۔ تجربہ کنندہ خود گروہوں کی تشکیل کرتا ہے اور ان گروہوں کو منضبط حالات (Controlled Conditions) میں کام کرنے کو کہا جاتا ہے ۔

۲۔ میدانی مطالعہ (Field Study) ۔ تجربی لیبارٹری مطالعات کے طریقہ کے خلاف میدانی مطالعہ کا طریقہ ہے ۔ اس طریق کار کا منشاء افراد کے مجموعوں یا گروہوں کو زندگی کے اصل حالات میں دیکھنا ہے ۔ لہذا ان کے

افعال و کردار میں کوئی تبدیلی نہیں کی جاتی اور نہ ان کو لیبارٹری میں لا کر مصنوعی حالات میں دیکھا جاتا ہے ۔ اس طریق کار کی کئی شکلیں ہیں ۔

(الف) کسی منظم جماعت یا گروہ کی روزمرہ کی زندگی کا مشاہدہ کیا جاتا ہے اور کیفی مواد (Qualitative Data) فراہم کیا جاتا ہے ۔ کبھی تو کسی گروہ کا خاص کردار مثلاً اس کے مذہبی رسومات اور کبھی ساری قوم کا خاص کردار مثلاً اس کے سیاسی رویے دیکھے جاتے ہیں اور انہیں قلمبند کر لیا جاتا ہے ۔

(ب) کسی گروہ یا جماعت کا کمی مواد (Quantitive Data) سوالناموں ، انٹرویو یا دوسرے پیمائش کے طریقوں سے حاصل کیا جاتا ہے ۔

(ج) کسی مجموعہ افراد کا کوئی تابع متغیر (Dependent Variable) لے کر کمّی (مقداری) مواد حاصل کیا جاتا ہے ۔ مثلاً عمر ، جنس یا معاشی طبقہ لیا جا سکتا ہے یا معاشرتی رویہ ، نفسی خصائص اور خاص تجربات ۔

۳۔ قدرتی تجربہ (Natural Experiments) ۔ اس طریق کار میں پہلے دونوں طریقوں سے فائدہ اٹھایا جا سکتا ہے ۔ مثلاً معاشرے میں کوئی تبدیلی آ جاتی ہے ۔ اس کی اندرونی یا خارجہ پالیسی بدل جاتی ہے ۔ اسے شکست یا فتح نصیب ہوتی ہے یا کوئی صنعتی انقلاب رونما ہوتا ہے تو ماہر معاشرتی نفسیات اُس تبدیلی کا اثر قوم یا گروہ یا جماعت پر دیکھتا ہے ۔ یہ تبدیلی ایک متغیرہ کی حیثیت رکھتی ہے لیکن اس متغیرہ کو خود پیدا نہیں کیا گیا بلکہ یہ خود بخود رونما ہوا ہے ۔ ریسرچ کرتے وقت یہ خیال رکھنا ہوگا کہ جن مشاہدات کو اس تیدیلی کا نتیجہ سمجھا گیا ہے وہ واقعی اس تبدیلی سے معرض ظہور میں آئے ہیں ۔ لہذا مناسب ضابطات (Controls) اور پڑتال (Checks) کی ضرورت ہے ۔

۴۔ میدانی تجربہ (Field Experiment) ۔ چونکہ نیچرل تجربہ میں مناسب ضابطات کا انتظام آسان کام نہیں لہذا میدانی تجربے کا طریق کار اختیار کیا جاتا ہے ۔ قدرتی حالات میں خود تبدیلی پیدا کی جاتی ہے ۔ تاکہ فرضیہ (Hypothesis) کی تصدیق یا تکذیب ہو سکے ۔ یا کسی نئی پالیسی یا نئے پلان کی آزمائش ہو سکے ۔ اس منضبط تجربے میں ریسرچ کے تقاضوں کو سامنے رکھ کر تبدیلی یا تبدیلیاں پیدا کی جاتی ہیں ۔

۵- نیچرل لیبارٹری تجربہ (Natural Laboratory Experiment) -
بعض اوقات افراد یا گروہوں کو ان کے ماحول سے علیحدہ کرکے ایسے ماحول میں لے جایا جاتا ہے جہاں ان پر آسانی سے تحقیق ہو سکتی ہے - نیا ماحول یوں تو لیبارٹری سے ملتا جلتا ہے - فرق صرف اتنا ہے کہ یہاں افراد کے باہمی تعلقات کو مصنوعی طریقے سے پیدا نہیں کیا جاتا اور یہ طریق کار بھی وہیں مفید رہتا ہے جہاں متغیرات کو مصنوعی طریقے سے پیدا نہ کیا جا سکتا ہو - مثلاً افراد اور گروہوں کے درمیان دوستانہ یا معاندانہ تعلقات -

یہ پانچوں طریقے ایک دوسرے کی ضد نہیں - بلکہ ریسرچ میں کئی ایک کو اکٹھا کیا جا سکتا ہے - اور اگر کوئی ماہر ایک طریقے کو استعمال کرتا ہے تو اس کا یہ مطلب نہیں کہ باقی طریقے اس کی نظر میں فضول ہیں -

دوسرا باب

مشارکت

(Socialization)

یہ نفسیات کا عام اصول ہے کہ ہماری شخصیت کی تعمیر اور نشو و نما کا انحصار بڑی حد تک دوسرے لوگوں کے میل جول اور ان کے ساتھ معاشرتی روابط پر ہوتا ہے - مشارکت کا عمل بچپن سے شروع ہوتا ہے اور تادم مرگ جاری رہتا ہے - ہمارے خیالات اور احساسات کا معتدبہ حصہ معاشرے کے خیالات اور احساسات کے مانند ہوتا ہے - نوزائیدہ بچہ اپنے ماحول سے متاثر ہوتا ہے اور آہستہ آہستہ ماحول کے مطابق ڈھلتا چلا جاتا ہے ، اس کے افعال و کردار - لب و لہجہ ، احساسات اور تاثرات کم و بیش وہی ہوتے ہیں جو معاشرے کے دوسرے لوگوں کے ہوتے ہیں - جب بچہ سکول یا کالج میں داخل ہوتا ہے یا تعلیم سے فارغ ہو کر کسی ادارے کا رکن بن جاتا ہے تو وہاں کے معاشرتی ماحول سے متاثر ہوتا ہے اور وہی کچھ بن جاتا ہے یا بننے کی کوشش کرتا ہے جو دوسرے ہوتے ہیں -

مشارکت کے عمل میں مشابہت یا مماثلت دکھائی دیتی ہے اور عموماً مشارکت کے میدان میں تحقیق کرنے والے صرف مشابہت کو دیکھتے ہیں - اختلافات کو نظر انداز کر دیتے ہیں - وہ اس امر کو بھول جاتے ہیں کہ یہ کوئی ضروری نہیں کہ مولوی کا بچہ مولوی ہو یا ڈاکٹر کا بچہ ڈاکٹر ہو - لڑکے اپنے باپ کے اور لڑکیاں اپنی ماں کے الٹ نکل آتی ہیں - معاشرے میں باغی لوگ بھی ہوتے ہیں - انہیں اپنے معاشرے کے طور طریقے اور اقدار پسند نہیں آتے اور ان سے انحراف کر جاتے ہیں - وہ اپنی ڈیڑھ اینٹ کی مسجد الگ بنا لیتے ہیں اور اسی مسجد میں اپنی زندگی گزار دیتے ہیں -

اس میں کچھ شک نہیں کہ ہر معاشرہ کی کوشش ہوتی ہے کہ باغیوں کو اپنے راستے پر لائے اور ان کو دوسرے لوگوں کے ہم شکل بنا دے - اس

مطلب کے لیے تعلیمی اور تربیتی درسگاہیں ہوتی ہیں جو معاشرہ کا ضابطہ حیات، تہذیب و تمدن، طور طریقے، رسومات اور اعتقادات نئی پود کو دیتی ہیں۔ اس کے علاوہ ہر معاشرے کے قتاری حربے (Pressure Tactics) یا دباؤ کے طریقے ہوتے ہیں بعض دانستہ اور بعض نادانستہ جن کی وجہ سے معاشرے کے خلاف بغاوت کرنا آسان کام نہیں ہوتا بلکہ تطبیق ہی مناسب رہتی ہے۔ اس کے علاوہ معاشرہ اپنے دستور حیات کے علاوہ کوئی متبادل طریقہ پیش نہیں کرتا۔ لہذا اگر کوئی شخص معاشرے سے بغاوت کرے تو اسے کوئی دوسرا راستہ بھی نہیں سوجھتا۔ اس لیے چار و نچار معاشرے کی ڈگر پر چلنا پڑتا ہے۔

مشارکت کا عمل سمجھنے کے لیے ہمیں ای۔ ایچ۔ شین (E H. Schein) کی طرف متوجہ ہونا پڑتا ہے[1] جس نے چینیوں کے ہاتھوں امریکی قیدیوں کی سرگذشت لکھی ہے۔ وہ کہتا ہے کہ پہلے چینیوں نے کوشش کی کہ امریکیوں کی اپنی مشارکت کو ختم کیا جائے یعنی ان کے ذہن صاف کیے جائیں۔ اس عمل کو اعدام مشارکت (De-socialization) کہتے ہیں۔ پھر انہوں نے کوشش کی کہ ان قیدیوں کی مشارکت نو (Re-socialization) ہو اور یہ لوگ چینیوں کے مانند ہوجائیں۔ انہوں نے قیدیوں کو ایک دوسرے سے الگ کیا تاکہ ان کے دوستانے قائم نہ رہیں اور بالکل اجنبیوں کی طرح رہیں۔ اس طرح وہ دل کی بھڑاس بھی نہیں نکال سکتے تھے اور ایک دوسرے پر اعتماد بھی نہیں کرسکتے تھے کیا پتہ کہیں دوسرا جاسوس ہی نہ ہو۔ لہذا ہر ایک بات کرتے ڈرتا تھا۔ بات اور خصوصاً راز دارانہ بات تو دوستوں سے ہوسکتی ہے اور جہاں اجنبی ہی اجنبی ہوں کوئی دل کی بات کیوں کہے گا اور سازش کیسے بنائے گا۔ اس کے بعد چینیوں نے بڑی ہوشیاری سے امریکی نظام کی برائیاں اور اپنے نظام کی خوبیاں بیان کرنی شروع کیں۔ یہ تعلیم صرف لیکچروں تک محدود نہ تھی بلکہ قیدیوں کو عملی کام بھی کرنا ہوتا تھا۔ انہیں اپنے گناہوں کا اعتراف کرنا ہوتا تھا اگر وہ قید کا چھوٹے سے چھوٹا قانون بھی

١۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب Psychiatry، ١٩٥٦ء۔

توڑتے تھے تو انہیں سب کے سامنے جرم کا اقرار کرنا پڑتا تھا ۔ اس کے بعد ان قیدیوں کا رشک کا جذبہ ابھارا گیا ۔ جو قیدی چینیوں سے مل جاتے تھے انہیں انعامات ملتے تھے ، اذیتوں سے رہائی ہو جاتی تھی اور چھوٹا موٹا منصب بھی مل جاتا تھا ۔

الغرض قیدیوں کو تنہائی کا احساس دے کر، انہیں ڈرا دھمکا کر، لالچ دے کر اور مسلسل پراپیگنڈا سے پہلی مشارکت سے چھڑانے کی کوشش اور نئی مشارکت کے لیے تیار کیا ۔ عرف عام میں اسے دماغ شوی (Brain-washing) کہتے ہیں ۔ شین (Schein) کا کہنا ہے کہ یہ عمل کوئی خصوصی نوعیت کا نہیں بلکہ روزمرہ کا عمل ہے اور مشارکت انہی عوامل سے پیدا کی جاتی ہے ۔ شین کہتا ہے کہ جہاں تک جنگی قیدیوں کا تعلق ہے چینی پراپیگنڈا ناکام رہا ۔ کیونکہ قیدی پختہ سال اور پختہ فکر تھے ۔ انہیں بدلنا آسان کام نہ تھا ۔ جونہی وہ واپس لوٹے اپنی پرانی مشارکت پر آ گئے ۔ چند ایک قیدیوں پر ضرور اثر ہوا ۔ لیکن وہ خود ضعیف الاعتقادی کے مریض تھے اور ان کی جڑیں اپنے معاشرہ میں مضبوط گھڑی ہوئی نہیں تھیں ۔

تعمیر شخصیت کا معاشرتی پس منظر (The Social Context of Personality Formation) ۔

۱۔ جمعیت (Community) ۔ یوم ولادت سے ہی بچہ پر معاشرتی اثرات پڑھنے شروع ہو جاتے ہیں ۔ آہستہ آہستہ وہ لوگوں کے نام اور ان کے کردار سے آشنا ہو جاتا ہے ۔ کچھ لوگوں اور گروہوں کے ساتھ روابط قائم کر لیتا ہے ۔ ان روابط کے تحت اس کی عادتیں بنتی ہیں اور قوت فکر و فیصلہ پروان چڑھتی ہے ۔ یہی لوگ ۔ گروہ یا روابط ، بچہ کے لیے بعد میں ماڈل یا نمونہ کے طور پر کام آتے ہیں ۔

اس سلسلہ میں راجر ۔ جی ۔ بارکر (Roger G. Barker) اور ہربرٹ ۔ ایف ۔ رائٹ (Herbert F. Wright) نے تحقیق کی ہے[1] ۔ انہوں نے معاشرتی اثرات کا جائزہ لیتے وقت اشخاص کو اہمیت نہیں دی بلکہ معاشرتی اوضاع (Social

---

۱۔ ملاحظہ ہو ان کی کتاب Midwest and its Children ۔

(Settings) کو ۔ اس تحقیق کا مرکزی خیال یہ ہے کہ بچہ پر اثرات ان لوگوں کے پڑتے ہیں جو ان اوضاع سے تعلق رکھتے ہیں ۔ مثلاً گھر ایک سیٹنگ (Setting) ہے ۔ سکول دوسری سیٹنگ ہے ۔ کھیل کا میدان اور سیٹنگ ہے ۔ ہمجولیوں سے نشت برخاست اور سیٹنگ ہے وغیرہ وغیرہ ۔ بارکر نے امریکی اور انگلیسی شہر کے اوضاع کی گنتی کی ہے[۱] ۔ اس کا کہنا ہے کہ امریکی شہر میں ہر ۱۵۷ شہریوں کے لیے ۵۷۹ معاشرتی اوضاع ہیں اور انگلیسی شہر میں ہر ۱۳۰۰ شہریوں کے لیے ۴۹۴ معاشرتی اوضاع ہیں ۔ اس فرق کا اثر امریکی اور انگلیسی کردار پر پڑتا ہے ۔ مڈویسٹ (امریکہ شہر) میں ایک اوسط بچہ اپنے معاشرے میں ۴۸۴ ذمہ دار منصبوں پر کام کرتا ہے لیکن یارڈیل (انگریزی شہر) میں صرف ۲۰۷ ۔ اسی طرح مڈویسٹ میں نوجوان ۱۶۲۶ ذمہ دار منصبوں پر کام کرتا ہے اور انگریز نوجوان صرف ۴۰۷ پر ۔ چونکہ امریکی شہروں میں معاشرتی اوضاع کثرت سے ہیں لہذا یہاں بچوں اور بالغوں کو ذمہ دار منصبوں پر پہنچنے کے زیادہ مواقع نصیب ہوتے ہیں ۔ اس کے علاوہ امریکہ میں قریباً تمام اوضاع ہر شخص کے لیے کھلے ہیں اس لیے ہر بچہ ہر سیٹنگ سے متفید ہو سکتا ہے ۔

بارکر اور رائٹ کا کہنا ہے کہ انہی معاشرتی اوضاع سے کیرکٹر بنتا ہے معاشرتی اوضاع تو کم ہی بدلتے ہیں لیکن اشخاص اپنے ماحول کی وجہ سے ضرور بدل جاتے ہیں ۔ بارکر نے اس سلسلہ میں ایک اصول بیان کیا ہے وہ کہتا ہے کہ ہر سیٹنگ مناسب ترین شرکا کی مقدار (Optimal Number) مانگتی ہے اور اگر شرکا کی تعداد کم ہو تو بچوں پر زیادہ دباؤ پڑے گا اور یہ دباؤ مختلف النوع ہو گا ۔ یہی وجہ ہے کہ امریکی بچہ زیادہ ذمہ داری کے کام کرتا ہے۔ امریکی شہروں میں معاشرتی اوضاع زیادہ ہیں اور شرکا کم ۔ اسی لیے امریکی لوگ ہوشیار ، چست ، پرامید اور ملنسار ہوتے ہیں لیکن تشویش زدہ بھی ۔

۲۔ خاندان (Family) ۔ بچہ پر سب سے زیادہ اثر خاندان کا ہوتا ہے ۔ اس سلسلہ میں جو ریسرچ ہوئی ہے اسے خاصی مشکلات کا سامنا کرنا پڑتا ہے ۔

۱۔ ملاحظہ ہو The Nebraska Symposium in Motivation ۱۹۶۰ء ۔

کیونکہ یہاں پر صرف بچہ اور اس کے لواحقین کا تعلق ہی نہیں بلکہ بچہ کی اپنی پختگی (Maturation) اور کنبہ کی اپنی نفسیات کو بھی دخل ہے۔ لہذا بچہ کی مشارکت پر ریسرچ کرتے وقت بچہ کے ارثی کوائف اور اس کے مدارجِ پختگی کے علاوہ معاشرتی اور ماحولی عناصر کو بھی لینا ہوگا۔

بی - وٹنگ (B. Whiting) نے ایک ریسرچ کا ذکر کیا ہے جو چھ مختلف اقسام کی کلچر میں کی گئی ہے[1] - ان کلچر کا تعلق شمالی انڈیا، اوکینوا (Okinawa)، میکیسو، افریقہ، فلپائن اور شمال مشرق امریکہ سے تھا - ہر کلچر سے بچے لیے گئے - اور بچوں کے متعلق ان کے لواحقین سے پوچھا گیا تاکہ معاشرتی اثرات کی وسعت اور شدت کا علم ہو سکے - اس مواد کا شماریاتی طریقہ سے تجزیہ کیا گیا - معلوم ہوا کہ سب کلچر میں بچہ پر ماؤں کا اثر سب سے زیادہ ہوتا ہے - اس لیے ہر بچہ کے لیے خاندانی اوضاع (Family settings) یکساں نہیں ہوتے - ان اوضاع کو سات زمروں (Categories) میں پیش کیا جا سکتا ہے:

۱- بچہ سے ذمہ داری کے تقاضے - یعنی کون سے فرائض اسے سونپے جاتے ہیں؟

۲- ماؤں کے بچوں کی نسبت مثبت جذباتی رویے - یعنی تعریف، پیار و محبت، مارپیٹ سے احتراز وغیرہ -

۳- خاندان اور خاندان سے باہر بچہ کی جارحیت اپنی ہمجولیوں پر کیسے روکی جاتی ہے یا اس پر کیسے کنٹرول کیا جاتا ہے؟

۴- والدین کے متعلق بچہ کا غم و غصہ - والدین بچوں کی نافرمانی کو کیسے روکتے یا کنٹرول میں رکھتے ہیں؟

۵- مائیں بچوں کی دیکھ بھال کس حد تک کرتی ہیں؟

۶- مائیں بڑے بچوں کی دیکھ بھال کیسے کرتی ہیں؟

۷- ماؤں کی اپنی جذباتی پختگی - کیا وہ جلدی آپے سے باہر تو نہیں ہو جاتیں -

۱- اطاعت شعاری (Compliance) - بچوں کی اطاعت شعاری پر تحقیق

۱- ملاحظہ ہو اس کی کتاب Six Cultures, Studies of Child Rearing، نیویارک ۱۹۶۳ء -

اوہایو (Ohio) میں ہو رہی ہے[1] - اس تحقیق سے پتہ چلا ہے کہ شروع شروع میں بچوں کی نسبت کچھ کہا نہیں جا سکتا کہ وہ اطاعت شعار ہوں گے یا نہیں - چنانچہ اگر اس امر کا علم بھی ہو جائے کہ ماں باپ بچہ کو کیسے سزا یا انعام دیتے ہیں تو بھی نہیں کہا جا سکتا کہ سکول میں یہ بچہ اطاعت شعار ہوگا یا گستاخ - ہاں بڑے بچوں کے متعلق کہا جا سکتا ہے کہ سزا کے مقابلہ میں انعامات انہیں اطاعت شعاری کی طرف زیادہ مائل کرتے ہیں -

جوں جوں بچے بڑے ہوتے ہیں ان کے کردار میں یکسانیت آتی جاتی ہے - نرسری سکول کے درجہ تک وہ ماں باپ اور بڑوں کا حکم مانتے ہیں - لیکن ہمجولیوں کا حکم ماننے سے کبھی کبھی انکار بھی کر دیتے ہیں - اور اگر کوئی بچہ اس عمر میں ہمجولیوں کا بھی اطاعت گذار ہو تو وہ جسمانی مدد ، جذباتی سہارا اور تحسین چاہتا ہے - جو بچہ صرف بڑوں کا حکم مانے اور بڑوں کے بغیر اپنا کام خود نہ کر سکے اس میں جارحیت اور غلبہ (Dominance) کے میلانات کم ہوتے ہیں - آٹھ سال کے بچے میں اطاعت یا غلبہ پسندانہ رجحانات صاف نمایاں ہو جاتے ہیں -

اطاعت شعاری کے میلان میں اموزش کو بڑا دخل ہے - سزا اور انعامات کے زیر اثر بچے اطاعت شعاری کی عادات پیدا کرتے ہیں - یہ عادتیں سکول میں پختہ ہو جاتی ہیں - اطاعت شعاری کا کردار ایک قسم کی الاتی اموزش (Instrumental Learning) ہے - تجزیہ نفس کے ماہرین یہاں پر اختلاف کریں گے اور کہیں گے کہ اطاعت شعاری کی اصل وجہ والدین کے اوامر و نواہی کو درون ساز (Internalize) کرنا ہے - اس سے کردار میں یکسانیت آتی ہے اور تضاد رفع ہو جاتے ہیں - علاوہ ازیں اوڈیپس (Oedipus) اور ایلیکٹرا (Electra) الجھنوں کا حل بھی اس طرح ہو جاتا ہے -

۲- جارحیت (Aggressiveness) - جن بچوں میں اطاعت شعاری کا میلان پایا جاتا ہے ان میں جارحیت کم ہوتی ہے - لیکن آج کل جارحیت کا رحجان

۱- ملاحظہ ہو وی - جے - کرینڈال (V. J. Crandall) ، ایس اولینز (S. Orlians) اور اے رابسن (A. Rabson) کی کتاب Child Development ، ۱۹۵۸ء -

بڑھتا جا رہا ہے۔ اس کی کیا وجہ ہے؟ اسباب تو بہرحال ماحول اور بچوں کی سرشت میں ڈھونڈنے ہوں گے۔ اس سلسلہ میں لیونارڈ ڈوب (Leonard Doob) کا نظریہ ہے[۱] کہ خیبت (Frustration) اور جارحیت کا چولی دامن کا ساتھ ہے۔ اس نظریے کا کہنا ہے کہ جارحیت سے پہلے خیبت کا موجود ہونا ضروری ہے لیکن خیبت کا جارحیت پیدا کرنا ضروری نہیں کیونکہ اطاعت شعاری کا جذبہ اسے روک سکتا ہے۔ تحقیق نے ثابت کیا ہے کہ یہ نظریہ بالکل درست نہیں۔ کسی سبب کے بغیر بھی جارحیت ہو سکتی ہے۔ پھر یہ سادیت (Sadism) ہو سکتی ہے اس کے علاوہ کچھ لوگ خیبت سے زیادہ متاثر ہوتے ہیں اور کچھ کم اور اس طرح ان کی جارحیت بھی گھٹتی بڑھتی ہے۔ پھر جارحیت کئی قسموں کی ہے۔ مثلاً جارحیت کے جائز طریقے بھی ہیں اور ناجائز بھی۔ جارحیت کھیلوں سے بھی نکالی جا سکتی ہے اور دھینگا مشتی سے بھی۔

جارحیت ظاہر کرنے کے کئی طریقے ہیں: (۱) اکثر جارحیت کی تشفی استبدالی (Displaced) ہوتی ہے۔ مثلاً ملازم اپنے آقا سے جھڑک کھا کر اپنا غصہ بال بچوں پر نکالتا ہے۔ یا بچہ والدین سے مار کھا کر اپنا غصہ اپنے کتے پر نکالتا ہے۔ (۲) اتخفاف (Attenuation)۔ مثلاً اگر کوئی گالی دے تو اس کا جواب حقارت آمیز الفاظ میں دے دیا جائے یا محض بدلہ لینے کی خواہش دل میں رکھ لی جائے۔ اتخفاف میں ردعمل ہلکا یا نرم ہوتا ہے۔ (۳) اظلال (Projection) مثلاً بچہ اپنے میں جارحیت تسلیم نہ کرے بلکہ دوسروں کو جارح کہے۔ یعنی اپنی جارحیت دوسروں پر تھوپ دے۔

بچوں میں جارحیت کیسے پیدا ہوتی ہے۔ اس سلسلے میں رابرٹ سیرز (Robert Sears) اور اس کے ساتھیوں کی تحقیق قابل غور ہے[۲]۔ ان کا کہنا ہے کہ ان گھروں کے بچے زیادہ جارح ہوتے ہیں جہاں جارحیت کے متعلق

۱۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب Frustration and Aggression، ییل یونیورسٹی پریس، ۱۹۳۹ء۔

۲۔ ملاحظہ ہو آر۔ آر۔ سیرز (R. R. Sears)، ای۔ ای۔ میکاوبی (E. E. Maccoby) اور ایچ۔ لیون (H. Levin) کی کتاب Patterns of Child Rearing ۱۹۵۷ء۔

احکام روادارانہ (Permissive) ہوں یعنی ان پر سختی سے عمل نہ کیا جائے اور جہاں سزائیں بڑی سخت ہوں ۔ برخلاف اس کے ان گھروں کے بچے کم جارح ہوں گے جہاں جارحیت کے متعلق احکام کی پابندی سختی سے کی جائے لیکن سزائیں سخت نہ ہوں ۔

جن بچوں میں جارحیت ترقی کر جائے اور وہ عمر میں بڑے ہو جائیں تو ان میں تصادمی میلان (Conflict Drive) نمودار ہوتی ہے ۔ وہ جارحیت کا مظاہرہ بھی کرتے ہیں اور ساتھ ہی ساتھ اس کے خطرناک نتائج سے بھی ڈرتے ہیں ۔ تصادمی میلان کے نظریہ کو فرز حیدر (Fritz Heider) نے تصورات کے میدان میں ۔ لیون فیسنگر (Leon Fesinger) نے فیصلہ کے بعد تنافر (Dissonance) کے اثر پر اور چارلس اوس گڈ (Charles Osgood) نے مختلف معاشرتی دباؤں کی مغائرت (Incongruity) کے سلسلہ میں استعمال کیا ہے ۔ اور مشارکت کے ہر طریقہ میں اسے مفید پایا ۔ چنانچہ اب سوال یہ پیدا ہو گیا ہے کہ جارحیت کم کرنے کے لیے تصادمی میلان کو گھٹانا چاہیے یا سزا و جزا کے اثرات کو ۔

سیرز نے جارحیت کے بارے میں جنسی فرق بھی بیان کیا ہے ۔ وہ کہتا ہے کہ لڑکوں کی جارحیت خلاف معاشرہ راستہ اختیار کرتی ہے ۔ لڑکیوں کی جارحیت اخفاف قسم کی ہوتی ہے ۔ لڑکیوں کی جارحیت نمایاں نہیں ہوتی اور ان کو اپنی اور دوسروں کی جارحیت پر جلد تشویش ہوتی ہے ۔

۴۔ **نقل (Imitation)** - میکڈوگل (McDougall) کے نزدیک نقل ایک بنیادی فطری تقاضا ہے اور مشارکت کا عمل اس کی بدولت ظہور پذیر ہوتا ہے آج کل نقل کو فطری تقاضا نہیں سمجھا جاتا ۔ نیل ملیر (Neal Miller) اور جان ڈالرڈ (John Dollard) کا کہنا ہے[1] کہ نقل ایک عادت ہے جسے صلہ اور جزا کے ذریعہ سیکھا اور سکھایا جا سکتا ہے ۔ پھر اس کے متعلق ہدایات بھی دی جا سکتی ہیں مثلاً ایک لیڈر اپنے پیروکاروں کو سمجھا سکتا ہے کہ فلاں فریضہ کیسے ادا ہونا چاہیے اور پیروکار اپنے رہنما کی ایک جیسی

۱۔ ملاحظہ ہو ان کی کتاب Social Learning & Imitation ، ییل یونیورسٹی پریس، ۱۹۴۱ء ۔

پیروی کریں گے۔ تقلید کے لیے کون سی چیز درکار ہے اس کے متعلق رسل چرچ (Russull Church) کا تجربہ ملاحظہ ہو جو چوہوں پر ہوا۔ نقل کرتے وقت چوہے کچھ اشارے (Cues) تاڑ لیتے ہیں اور انہی کی مدد سے نقل کرتے ہیں۔ فرض کیا کہ کوئی بچہ اپنی ماں کو پانی میں پتھروں پر چلتے دیکھتا ہے۔ ماں پھسلنے والے پتھروں کو چھوڑ کر دوسروں پر پاؤں رکھتی ہے۔ بچہ کو نظر آتا ہے جیسے اس کی ماں بڑے پتھروں کو چھوڑ رہی ہے اور دوسروں پر پاؤں رکھتی ہے۔ پس اگلے روز جب بچہ کو پانی پار کرنا ہوگا تو خواہ ماں اس کے ساتھ ہو یا نہ ہو وہ بڑے پتھروں کو چھوڑ کر دوسروں پر پاؤں رکھے گا اور پانی پار کر لے گا۔ معاشرہ میں فیشن، کھیلوں، مہارتوں، بولنے کے طور و طریقے اسی طرح منتقل ہوتے ہیں۔ یعنی کسی اشارے کو پکڑ لیا جاتا ہے اور اسی کی مدد سے نقل کی جاتی ہے[1]۔

۴۔ **عوضی مشارکت (Vicarious Socialization)**۔ بالغوں کی نسبت بچے زیادہ جلد بازی اور آسانی سے نقل کرتے ہیں اور بچوں میں سب سے بڑا بچہ نقل اتارنے میں باقی بچوں کی نسبت زیادہ طاق ہوتا ہے۔ پہلے بچہ کو سیکھانے کے لیے ماں باپ کے پاس بہت وقت ہوتا ہے۔ جو بچے بعد میں پیدا ہوتے ہیں ان کے لیے ماں باپ اتنا وقت نہیں نکال سکتے۔ پھر بچے نقل کے لیے اشارے سیکھ جاتے ہیں۔ ان کی مدد سے وہ پوری نقل اتارتے ہیں خواہ نمونہ ان کے سامنے ہو یا نہ ہو۔ یہی اشارے عضوی مشارکت کی بنیاد بنتے ہیں۔ فرض کیا کسی بچے کو کچھ سکھایا جا رہا ہے اور ایک دوسرا بچہ دور سے یہ عمل دیکھ رہا ہے۔ پہلا بچہ تو سکھانے سے سیکھتا ہے اور دوسرا دیکھنے سے۔ ممکن ہے کہ دوسرا پہلے کی نسبت بہتر سیکھ جائے اور نقالی یا تقلید بہتر کر سکے۔ دوسرے کی نقالی کو عضوی مشارکت کہتے ہیں۔ کھیل کا انسٹرکٹر چند ایک کھلاڑیوں کو سکھا رہا ہوتا ہے اور باقی دور سے دیکھ رہے ہوتے ہیں۔ دیکھ کر سیکھنے والوں کی نقالی عضوی مشارکت ہے۔

۱۔ ملاحظہ ہو چرچ کا مضمون J. Compar, Physical, Psychol
۱۹۵۷ء شمارہ ۵۰، صفحہ ۳۔

۵- مماثل (Identification) - فرائڈ کے زیر اثر مماثل کا تصور، عموماً غیر نارمل حالات میں استعمال کیا جاتا ہے لیکن نارمل حالات میں بھی اس کیفیت کو دیکھ سکتے ہیں - اگر بچے کے دل میں یہ خواہش موجود ہو کہ وہ اس شخص کی تقلید کرے جیسے وہ چاہتا ہے تو یہ مماثل ہوگا - اس تقلید سے وہ اس شخص کی مثل ہوجائے گا - مثلاً بچے صلہ یا جزا کے بغیر اپنے والدین کے کردار، احساسات اور خیالات کی پیروی کرتے ہیں - لڑکے باپ کی اور لڑکیاں ماں کے مانند بن جاتے یا جاتی ہیں - ایسے ہی زندگی میں جو لوگ پسند آتے ہیں ان سے مماثلت اختیار کر لی جاتی ہے - ہمارے معاشرے میں آج کل نوجوان لڑکے اور لڑکیاں فلمی ہیرو اور ہیروین سے مماثل اختیار کر رہے ہیں -

جان ڈبلیو - ایم - وائٹنگ (John W. M. Whiting) نے مماثل کے متعلق رشک (envy) کا نظریہ پیش کیا ہے - اس کا کہنا ہے کہ لوگ اور خصوصاً بچے اس شخص کی تقلید کرتے ہیں جو ان میں رشک یا رقابت کا جذبہ پیدا کرسکے[1] بچہ جب اپنے والدین کے متعلق سوچتا ہے تو وہ اسے مربی اور محسن نظر آتے ہیں - لیکن اگر ان میں سے کوئی ایک یا دونوں ہی ایسے ہوں جو اس کی ضرورتیں روک سکتے ہوں، کھیلنے سے منع کر سکتے ہوں یا ڈرا دھمکا سکتے ہو تو پھر ان کے متعلق اس کے دل میں حسد یا رقابت کا جذبہ پیدا ہوگا اور وہ اس کی یا ان دونوں کی تقلید کرے گا - پیار اور محبت کرنے والے باپ کو حیرانی ہوتی ہے کہ کیسے اس کا بچہ جابر باپ کی نقالی کررہا ہے - اسی طرح جو افسر اپنے ماتحتوں سے دور رہتے ہیں - ان کے ماتحت وفادار اور تابعدار ہوتے ہیں - دوری سے حسد اور رقابت کا جذبہ ابھرتا ہے - لیکن یاد رہے کہ بعض دفعہ جو دل میں ہوتا ہے وہ باہر نہیں نکلتا - مثلاً ایک لڑکا اپنی ماں کو گھر میں مالک و مختار دیکھتا ہے - روپے پیسے پر اس کا دخل ہے، بچوں کے معاملے میں اسی کی چلتی ہے - یہ لڑکا دل میں تو اپنی ماں کی تقلید کرے گا لیکن ہمجولیوں کے طعن و تشنیع سے اپنی حرکات و سکنات کو ایک حد سے آگے اپنی ماں جیسی نہیں بنا سکے گا -

---

۱- ملاحظہ ہو اس کی کتاب Personality Development in Children، ۱۹۶۰ء -

۹- ضمیر (Conscience) - لوگوں نے ضمیر کو بھول بھلیاں بنا رکھا ہے - لیکن اس کے متعلق کوئی مشکل نہیں - نیک اور بدکردار کیلئے سزا اور جزا ، مشروطیت (Conditioning) اور عوضی مشارکت سے سیکھی جاتی ہے - البتہ ضمیر کے متعلق جو غور طلب امر ہے وہ یہ ہے کہ لوگ بدکردار یا مجرم کیسے بن جاتے ہیں - کیوں ہم ایسے کام کرتے ہیں جو ہمیں نہیں کرنے چاہئیں - ڈبلیو - ایف - ہل (W. F. Hill) کا کہنا ہے[۱] کہ اکثر یہ فعل خود تعزیری (Self-Criticism) ہوتا ہے - اس کا مطلب ایسے سزا دینے والوں کی تلاش ہے جو ہمارے اعتراف جرم کو قبول کر سکیں اور ہمیں ایسی سزائیں دیں جو ہماری تسکین کا باعث بن جائیں - مجرم ایسے جرم کرتا ہے جیسے اسے تکلیف پانے کی خواہش ہے - اس نے کسی قانون کو توڑا ہے یعنی کسی قانون کو تکلیف پہنچائی ہے - تاکہ اس کا ذہنی کھچاؤ یا گھٹن دور ہو جائے - کچھ لوگ کہتے ہیں کہ بعض اوقات اعتراف جرم ایسا تسکین آور فعل بن جاتا ہے کہ مجرم بار بار گناہ کرتا ہے اور اقبال جرم کی لذت حاصل کرتا ہے -

۷- سٹیج ڈر (Stage Fright) - بعض اشخاص ، لوگوں ، جلسوں ، جلوسوں اور کلبوں سے گھبراتے ہیں اور بعض اشخاص ان کے متلاشی رہتے ہیں اور جب انہیں کسی جلسہ میں تقریر کرنی ہوتی ہے تو بڑے خوش ہوتے ہیں - ایلن پیاؤو (Allan Paivio) نے بچوں پر تجربے کیے ان تجربوں کا مقصد بچوں کی حسیت (Sensitivity) اور ان کی ابتدائی تربیت کے درمیان تعلق دریافت کرنا تھا[۲] - اس کا کہنا ہے کہ اگر والدین اپنے بچوں کو زیادہ نہ ماریں ، ان کے افعال و کردار کو سراہیں اور اکثر انہیں جزا یا انعامات دیں تو بچوں میں سٹیج ڈر کم ہوگا - بخلاف اس کے اگر بچوں کو مار پڑتی رہے - انہیں لعن طعن ہوتی رہے اور ان کے کاموں کی تعریف نہ کی جائے تو انہیں سٹیج ڈر زیادہ ہوتا ہے - تقلید اور تماثل کو بھی یہاں پر دخل ہے - کیونکہ ملنسار والدین کے بچے بھی ملنسار ہوتے ہیں - سٹیج ڈر سے اندازہ لگایا جا سکتا ہے کہ کوئی شخص کتنا عرصہ

۱- ملاحظہ ہو Psychol, Rev ، ۱۹۶۰ء ، شمارہ ۶۷ ، صفحہ ۳۱۷-۳۳۱ -

۲- ملاحظہ ہو J. Personality ، ۱۹۵۹ء ، شمارہ ۲۷ ، صفحات ۱-۱۷ -

جلسہ کے سامنے ٹھہر سکے گا یا خطاب کر سکے گا ۔ اگر کوئی شخص جلد خود شعوری (Self-consciousness) کا شکار ہو جاتا ہو تو وہ زیادہ دیر تقریر نہ کر سکے گا ۔ کچھ لوگ تقریر کرنے کی خواہش بھی رکھتے ہیں اور جلسوں سے گھبراتے بھی ہیں ۔ ایسے لوگ تقریر کرتے وقت بڑی غلطیاں کرتے ہیں ۔ سٹیج ڈر سے یہ بھی علم ہو جاتا ہے کہ کوئی بچہ کھیلوں میں کتنی دل چسپی لے گا ۔

۸۔ **الحاق (Affiliation)** ۔ سیٹنلے شاسٹر (Stanley Schachter) نے دریافت کیا ہے کہ مشارکت کا تعلق ترتیب ولادت پر بھی ہے ۔ وہ کہتا ہے کہ جب حالات مخدوش یا تشویش ناک ہوں تو پہلے یا واحد بچے کی خواہش ہوتی ہے کہ لوگ اس کے پاس رہیں لیکن ترتیب ولادت میں بعد میں آنے والے بچے اپنے فکر اور اندیشوں کو اپنے تک محدود رکھتے ہیں اور چرچا نہیں کرتے ۔ چنانچہ چوتھا بچہ دوسرے بچے سے زیادہ اخفا پسند ہوتا ہے ۔ شاسٹر کہتا ہے کہ پہلے یا واحد بچے کا اپنے والدین پر بہت زیادہ انحصار ہوتا ہے ۔ والدین بھی لاڈ پیار سے اسے خراب کر دیتے ہیں ۔ لہذا جب تکلیف آتی ہے تو وہ دوسروں کا سہارا ڈھونڈتا ہے ۔ دوسرے بچے چونکہ لاڈ پیار کے عادی نہیں ہوتے ۔ اسلئے تکلیف میں دوسروں کی مدد کے خواستگار نہیں ہوتے ۔ بلکہ اپنا دکھ درد اپنے سینے میں چھپائے رکھتے ہیں ۔ شاسٹر کا یہ بھی کہنا ہے کہ پہلے بچے جب جوان ہو جاتے ہیں تو دوسرے بچوں کی نسبت انہیں نفسیاتی طب کی زیادہ ضرورت ہوتی ہے ۔ دوسرے بچے اپنے مسائل کا حل خود ڈھونڈتے ہیں اور بادہ خوروں کی زیادہ تعداد انہی بچوں سے نکلتی ہے ۔ پھر یہ بھی دیکھا گیا ہے کہ پہلا یا واحد بچہ اچھا ہوا باز نہیں بنتا ۔ کیونکہ اس کی ذات میں تشویش موجود ہوتی ہے[1] ۔ انہی خطوط پر ہیرلڈ ۔ ایچ ۔ کیلی (Harold H. Kelley) نے مزید تحقیق کی ہے وہ کہتا ہے کہ پہلا بچہ اپنے منصوبوں کی تکمیل میں ایسے وسائل اختیار کرتا ہے جس سے دوسرے ناراض نہ ہوں ۔ لیکن اور بچے لوگوں کی رضا مندی یا ناراضگی

۱۔ ملاحظہ ہو The Psychology of Affiliation ، سیٹورڈ ، ۱۹۵۹ ۔

کی پرواہ نہیں کرتے - وہ اپنا منصوبہ پورا کرنا چاہتے ہیں خواہ آسان ہی کیوں نہ گر پڑے -

۸- کارنامہ انجام دینے کی ضرورت (Achievement Need) - اس ضرورت پر کافی ریسرچ ہوئی ہے - ڈیوڈ میک کلیلینڈ (David McClleland) اور جان ڈبلیو - ایٹکنسن (John W. Atkinson)[1] نے اس تحقیق میں ہر قسم کی تکنیک استعمال کی ہے - ڈیوڈ میک کلیلینڈ نے موضوعاتی تجربی ادراک کی آزمائش (Thematic Apperception Test) سے کام لیا ہے - وہ معمول کو تصویریں دکھاتا ہے اور جو کہانیاں ان تصویروں پر بنتی ہیں ان میں دیکھا جاتا ہے کہ آیا معمول نے اعلیٰ مقام پر پہنچنے کی کوشش کا ذکر کیا ہے یا نہیں - جن لوگوں میں اس کا ذکر نہیں ہوتا وہ روپیہ یا ناموری کی خاطر کام کرتے ہیں - میرین - آر - وِنٹر باٹم (Marian R. Winterbottom) کا کہنا ہے کہ جن بچوں کو شروع سے ہی اپنا کام خود کرنے کی عادت پڑ جاتی ہے ان میں کارنامہ انجام دینے کی خواہش زیادہ ہوتی ہے - جو بچے ہر امر میں والدین کے دست نگر رہتے ہیں ان میں یہ خواہش کم ہوتی ہے[2] - برنارڈ روزن (Bernard Rosen) اور رائے - ڈی - انڈریڈ (Ray D'Andrade) کہتے ہیں کہ جن بچوں کے والدین اپنے بچوں کے سامنے اچھے مقاصد رکھتے ہیں اور تحصیل پر شاباش دیتے ہیں ان بچوں میں کارنامے انجام دینے کی خواہش ہوتی ہے -

اوپر ہم نے چند طریقے بیان کئے ہیں جن سے مشارکت کا عمل رونما ہوتا ہے اس سلسلہ میں بچوں کا ذکر آیا ہے - اس سے یہ نہیں سمجھ لینا چاہیے کہ یہ عمل بچپن میں ختم ہو جاتا ہے - مشارکت کا عمل تو ساری زندگی جاری رہتا ہے اور ہر عمر کے تجربے اور اموزش بچپن کی مشارکت پر اثر انداز ہوتے ہیں اس میں تغیر و تبدل لاتے رہتے ہیں - لیکن یاد رہے کہ بچپن کے تجربے آسانی سے نہیں بدلتے بعد کے تجربے اثر انداز تو ضرور ہوتے ہیں لیکن بچپن کے مشارکت کے عمل کو رد نہیں کر سکتے -

---

۱- ملاحظہ ہو ان کی کتاب The Achieving Society ، پرنسٹن ۱۹۶۱ء -

۲- ملاحظہ ہو Handbook of Social Psychology ، ۱۹۵۴ ، صفحات ۶۵۵ - ۶۹۲ ، مصنفہ جی - لنڈزے (G. Lindzey) -

تیسرا باب

معاشرتی ماحول کا ادراک اور جائزہ

(Perceiving and Judging Social Events)

معاشرہ میں رہتے ہوئے ہمارا تمام نفسیاتی نظام معاشرے کی زد میں آ جاتا ہے۔ ہمارا ادراک معاشرتی بن جاتا ہے۔ ہمارا حافظہ معاشرتی بن جاتا ہے و علیٰ ہذا القیاس دوسرے نفسیاتی کوائف کا بھی یہی حال ہے۔ اس سلسلہ میں ایک اہم سوال یہ ہے کہ ہم معاشرتی اطلاعات کیسے وصول کرتے ہیں یعنی معاشرتی تہیجات (Social Stimulii) کی کیسے تشریح کی جاتی ہے اور دوسروں کو دانستہ یا نادانستہ طور پر کیسے اطلاع دی جاتی ہے۔

یہاں پر کئی ایک مشکلات کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ اول تو یہ کہ معاشرتی اطلاعات کی تشریح مختلف طریقوں پر ہوتی ہے مثلاً اگر راگ و رنگ کی پارٹی ہو رہی ہو تو کسی شخص کے لیے تو یہ پارٹی کیف آور ہوسکتی ہے اور کسی کے لیے سخت بوریت کا باعث اور پھر جو پارٹی شروع میں لطف آور ہو وہ بعد میں بے لطف اور تکلیف دہ بھی ہوسکتی ہے۔ یعنی خود انسان کا جائزہ بھی مستقل نہیں ہوتا۔ اس میں رد و بدل ہوتی رہتی ہے۔ دوم یہ کہ دوسروں تک ایک ہی اطلاع پہنچانے کے کئی طریقے ہو سکتے ہیں مثلاً اگر خفگی کا اظہار کرنا ہو تو کئی طریقے اختیار کیے جا سکتے ہیں۔ اگر ہم کسی سے ناراض ہو جائیں تو ملنا جلنا کم کر دیتے ہیں یا اس کے خلاف واہی تباہی بکنا شروع کر دیتے ہیں یا اس کے دشمنوں سے مل کر اس کی برائیاں کرتے ہیں وغیرہ وغیرہ۔ غرضیکہ موقع محل دیکھ کر مناسب رویہ اختیار کیا جاتا ہے۔ سوم یہ کہ اطلاعات وصول کرنے کے راستے اطلاعات بھیجنے کے راستوں سے مختلف ہوتے ہیں۔ مثلاً ہم کسی کی گفتگو سن کر یا حرکات دیکھ کر یہ کہہ سکتے ہیں کہ فلاں آدمی ہماری مخالفت کر رہا ہے۔ حالانکہ خود وہ شخص یہ نہ سمجھ رہا ہو کہ اس کی اس قسم کی گفتگو یا طور طریقے مخالفت کے آئینہ دار ہوں گے۔ لہذا ادراک کو ترسیل سے الگ رکھنا ہوگا۔

ادراک کی ناکامی (Failure of Perception) - یونس کوپر (Eunice Cooper) اور ماری جہاودا (Marie Jahoda) نے[1] ایک آدمی کا کارٹون بنایا ہے جو تعصبات کا مذاق بڑے مضحکہ خیز انداز میں اُڑا رہا ہے - لیکن اس کارٹون کو اگر خود کوئی متعصب انسان دیکھے تو اسے تضحیک کا پہلو دکھائی نہیں دیتا اور یہ دوسرے آدمیوں کو بڑا عجیب لگتا ہے - بعض دفعہ یہ غلطیاں المیہ کا باعث بھی بن جاتی ہیں - مثلاً مجسٹریٹ کو پتہ نہیں لگتا کہ کب یہ غیض و غضب سے بھرا ہوا جلوس توڑ پھوڑ اور قتل و غارت پر اتر آئے گا - ایسے ہی عوام کو اپنی انگلیوں پر نچانے والے یا سیاسی اقتدار کے بھوکے لوگ ایسی تبدیلیاں لاتے ہیں جن کے نتائج کا بروقت نوٹس نہیں لیا جاتا - مثلاً عوام میں آہستہ آہستہ افواہیں پھیلائی جاتی ہیں اور اسکا علم ہی نہیں ہونے پاتا کہ کب یہ افواہیں غیض و غضب کا ذریعہ بن جائیں گی - حزبِ مخالف کی طاقت کو خفیہ معاہدوں سے کم کیا جاتا ہے اور اس صورت حال کا علم حزبِ مخالف کو بالکل نہیں ہونے دیا جاتا -

معاشرتی نفسیاتی ماہروں کا فرض ہے کہ وہ ان عوامل کا ذکر کریں جن کے تحت معاشرتی ماحول کا صحیح یا غلط اندازہ لگایا جاتا ہے - انہیں یہ بھی بتلانا چاہیے کہ ہم دوسروں کے جذبات، احساسات اور نیّات کا کیسے محاسبہ کرتے ہیں -

ادراک کا مسئلہ - ادراک کے سلسلے میں دو چیزوں کا خیال رکھنا ہوگا ایک تو دیکھنا، سننا یا محسوس کرنا ہوگا اور دوسرا جن چیزوں کو ہم دیکھتے، سنتے یا محسوس کرتے ہیں ان کے متعلق ہمارا رد عمل کیا ہے - پہلی صنف کو ادراک (Perception) کہنا چاہیے اور دوسری کو وقوف (Cognition) - ڈانلڈ کیمپ بل (Donald Campbell) کا کہنا ہے[2] کہ ادراک اور وقوف میں گہرا تعلق ہے - مثلاً ایٹمی جنگ کو اگر کہدیں کہ یہ

۱- ملاحظہ ہو J. Psycol، ۱۹۴۷ء، شمارہ ۲۳، صفحات ۱۵ - ۲۵ -

۲- ملاحظہ ہو اس کی کتاب Psychology—A Study of a Science، نیویارک ۱۹۶۳ء، جلد چہارم -

خطرناک ہے تو لفظ خطرناک سے ہمارا رویہ عیاں ہو جاتا ہے۔ جب ہم کسی کھلاڑی کے خلاف اپنا بہترین کھلاڑی بھیجیں تو اس نے مدمقابل کے کھلاڑی کی عظمت کا ادراک ہو جاتا ہے۔

اس امر پر بھی ریسرچ ہوئی ہے کہ آیا معمول (Subject) نے ادراک بھی کیا ہے یا نہیں۔ اگر کسی شخص کے متعلق بار بار گفتگو کی جائے یا اس کی موجودگی میں اس کے متعلق ہمارا رویہ بدل جائے تو اس کا مطلب یہ ہوتا ہے کہ ہم نے اس شخص کا ادراک کیا ہے۔ گفتگو یا بحث و مباحثہ کے دوران کسی بڑے آدمی کو داخل کر دیا جاتا ہے۔ اس کے بعد تجربہ کنندہ یہ دیکھتا ہے کہ آیا اس شخص کی آمد سے موضوع بحث پر کچھ اثر پڑا ہے یا نہیں یا دوسرے اشخاص اپنے طرز گفتگو یا طرز استدلال کو بدلے ہیں یا نہیں۔ بعض بے حس لوگ تو ان غیر معمولی عوامل سے متاثر نہیں ہوتے لیکن اکثر لوگ اثر لیے بغیر نہیں رہتے۔

یاد رہے کہ معاشرتی حالات پر زیادہ تجربے نہیں ہو سکتے۔ لیبارٹری میں انقلاب یا توڑ پھوڑ یا نعرہ بازی کی کیفیت پیدا نہیں کی جا سکتی اور نہ ہی اس کیفیت کو منظم طور پر گھٹایا بڑھایا جا سکتا ہے۔ لیکن کوئی آدمی ایسے تجربوں کی اہمیت سے انکار نہیں کر سکتا۔ کیونکہ معاشرتی حالات میں اگر ادراک کی صحیح کیفیت کا علم ہو جائے تو حالات پر قابو پایا جا سکتا ہے۔ مختلف لوگوں کا معاشرتی ادراک مختلف ہوتا ہے۔ اس کا انحصار گذشتہ اموزش پر بھی ہے۔ مثلاً تحکم پسندانہ گھروں کے بچے تحکم پسندی کو بآسانی بھانپ لیتے ہیں اور جمہوری گھروں کے بچے ایسا ادراک ذرا مشکل اور دیر سے کرتے ہیں۔

ان مشکلات کے باوجود معاشرتی نفسیات کے ماہرین نے خاصے تجربے کیے ہیں۔ ایک تجربہ تکنے (Line of Regard) کے متعلق ہے۔ یہ عام مشاہدے کی بات ہے کہ بعض لوگ اور خصوصاً بچے یہ بالکل پسند نہیں کرتے کہ انہیں گھور کر یا بغور دیکھا جائے۔ عورتیں تو اس معاملہ میں خاصی حساس واقع ہوئی ہیں۔ جیمز گبسن (Games Gibson) اور این ڈینیل سن (Ann Danielson) نے ایک عورت کو چھ مختلف زاویوں سے دیکھنے اور دیکھنے کے دوران اپنے

۱- ملاحظہ ہو Amer J. Psychol، ۱۹۶۳ء۔

سر کو تین مختلف پوزیشنوں پر رکھنے کی تربیت دی[1] - یہ عورت مختلف زاویوں سے دیکھتی تھی اور جن لوگوں کو دیکھ رہی تھی ان سے پوچھا جاتا تھا کہ آیا وہ دیکھے گئے ہیں یا نہیں - تجربہ کندگان نے معلوم کیا کہ روشنی کی کمی بیشی کے باوجود معمول صحیح جواب دے رہے تھے - یعنی انہیں پتہ چل جاتا تھا کہ کوئی انہیں گھور کر دیکھ رہا ہے -

اسی ضمن میں ایک اور دلچسپ تجربہ ریلف ایکسلین (Ralph Exline) نے کیا - یہ تجربہ باہمی بصری تعامل (Mutual Visual Interaction) پر تھا - اس تجربہ میں ۴۸ معمول لئے گئے اور ان کے ایک دوسرے کو خود بخود یعنی یونہی 'تکنے' کے عمل کی پیمائش کی گئی - اس کے بعد ایک آدمی کے کہنے پر ان لوگوں پر دھوکا دہی کا الزام لگایا گیا - یہ آدمی تجربہ کنندہ سے ملا ہوا تھا اور یہ الزام اس نے تجربہ کی خاطر لگایا - اس الزام کے بعد اب دوبارہ ان کے ایک دوسرے کے 'تکنے' کے عمل کو ناپا گیا - معلوم ہوا کہ جن لوگوں کا شمار میکاولی پن (Machiavellianism)[2] میں اونچا تھا ان کے تکنے میں کوئی فرق نہیں آیا اور جن کا شمار نیچا تھا ان میں فرق پڑ گیا - اس تجربہ سے یہ ثابت ہوا کہ معاشرتی ادراک میں خود انسان کا اپنا کردار بھی نمایاں حیثیت رکھتا ہے -

یاد رہے کہ تکنے اور تکے جانے کے عمل ایک جیسے نہیں - بعض لوگ تکنے میں ماہر ہوتے ہیں لیکن انہیں یہ پتہ نہیں چلتا کہ وہ تکے جا رہے ہیں - تکنے کا عمل تکے جانے کے عمل سے مختلف تقاضے رکھتا ہے لیکن یہ دونوں عمل ایک ساتھ ہی ہوتے ہیں - جب کوئی آدمی تکتا ہے تو دوسرا 'تکا' جاتا ہے اور اگر ان دونوں میں غلطی ہو جائے تو معاملہ بگڑ جاتا ہے -

چہرے کا ادراک - چہرے سے رویوں، جذبات اور احساسات کا علم ہو جاتا ہے - چہرے کے اتار چڑھاؤ اور اس کی مختلف صورتوں سے ذہن کی

۱- ملاحظہ ہو Amer J. Psychol ، شمارہ ۲۶ -

۲- میکاولی پن سے مراد دوسرے لوگوں کو اپنی مطلب براری کے لیے استعمال کرنا ہے -

کیفیات کا اندازہ لگایا گیا ہے۔ ماہرین نفسیات نے چہرے کی مختلف حالتوں کی تصویریں لی ہیں اور لوگوں سے پوچھا ہے کہ ان حالتوں سے وہ کن جذبات کا اندازہ لگاتے ہیں۔ اس سلسلہ میں رابرٹ وڈورتھ (Robert Woodworth) کی ریسرچ قابل ذکر ہے۔ اس کا کہنا ہے کہ جذباتی اظہار سات اقسام کا ہو سکتا ہے: (۱) محبت، مسرت، انبساط۔ (۲) حیرانگی۔ (۳) ڈر اور تکلیف۔ (۴) غصہ اور عزم۔ (۵) نفرت۔ (۶) حقارت۔ (۷) دیگر جذبات۔ وڈورتھ کا کہنا ہے کہ چہرے کی تصویروں سے جذبات کا اندازہ کرتے وقت صرف ایک زمرے (Category) کا فرق پڑ سکتا ہے یعنی اگر تصویر نفرت کی ہو تو معمول اسے غصہ یا حقارت بتلا سکتا ہے لیکن محبت یا حیرانگی وغیرہ نہیں کہے گا۔ ہیرالڈ شولس برگ (Harold Schlosberg) نے اس ریسرچ کو آگے بڑھایا ہے[1] وہ کہتا ہے کہ چہرے کے سلسلہ میں صرف تین ابعاد ہیں۔ مسرت اور عدم مسرت، قبولیت اور رد اور آمادہ کرنا یا بھڑکانا (Arousal) اس کی تصدیق ایچ۔ ٹرائن ڈس (H. Triandis) اور ڈبلیو۔ ڈبلیو لیمبرٹ (W. W. Lambert) کی تحقیقات سے بھی ہوئی ہے[2]۔

چہرے دیکھ کر دوسروں کے کردار کے بارے میں پیش گوئی کی جا سکتی ہے۔ مثلاً سامعین کے چہرے اور ان کا اتار چڑھاؤ یا رنگ دیکھ کر مقرر اندازہ لگا سکتا ہے کہ اس کی تقریر کا کیا اثر ہوا ہے اور سامعین کا رویہ اب کیا ہوگا؟ مناسب اثر پیدا کرنے کے لیے مقرر کو بھی اپنے چہرے پر مختلف حالتیں وارد کرنی ہوتی ہیں۔

دوسروں کے متعلق تاثرات قائم کرنا (Forming Impressions of Others)۔

اس بارے میں تحقیقات ابھی ابتدائی منازل پر ہے۔ ایش (Asch) نے زبان یعنی الفاظ کے رول پر ریسرچ کی ہے[3]۔ اس نے دو گروپ بنائے۔ ایک کو کہا

۱۔ ملاحظہ ہو Psychol. Rev ۱۹۵۴ء، شمارہ ۶۱، صفحات ۸۱-۸۸۔
۲۔ ملاحظہ ہو J. Abnorm Soc. Psychol، شمارہ ۵۶، صفحات ۳۲۱-۳۸۲۔
۳۔ ملاحظہ ہو J. Abnorm Soc. Psychol ۱۹۴۶ء، صفحات ۲۵۸-۲۹۰۔

کہ وہ مندرجہ ذیل الفاظ سے شخصیت کا اندازہ لگائے:

محنتی ، ہنرمند ، ذہین ، گرم جوش (Warm) ، پکے ارادے والا ، پریکٹیکل ، محتاط ۔

دوسرے گروہ کو بھی یہی فہرست الفاظ دی گئی لیکن گرم جوش (Warm) کی جگہ سردمہر (Cold) کا لفظ ڈال دیا گیا ۔ دونوں گروہوں کے تاثرات مختلف تھے ۔ ان کے تاثرات کا محور گرم جوش اور سرد مہر بن گیا اور باقی الفاظ نے ذیلی حیثیت اختیار کر لی ۔ ایش (Asch) کی ریسرچ یہ بات واضح نہیں کر سکی کہ کیسے کچھ الفاظ تو مرکزی حیثیت اختیار کر لیتے ہیں اور باقی ذیلی یا غیر ضروری ۔ یہ مسئلہ جولیس وشنر (Julius Wishner) کی تحقیق نے حل کیا ہے[1] ۔ اس کا کہنا ہے کہ کسی لفظ کا مرکزی یا ذیلی حیثیت اختیار کرنا ان علائق یا رشتوں پر منحصر ہے جو اس لفظ کو باقی الفاظ سے ہیں ۔ اگر یہ رشتہ بدل دیا جائے تو ذیلی لفظ مرکزی حیثیت اختیار کر جاتا ہے ۔ اس نے معلوم کیا کہ ایک فہرست میں تو خلیق (Polite) کا لفظ مرکزی حیثیت اختیار کیے ہوئے ہے اور دوسری میں نہیں ۔ ان دونوں فہرستوں میں باقی الفاظ مختلف ہیں ۔ پس ہر لفظ اپنا تاثر چھوڑتا ہے ۔ اگر معمول کو مختلف قسم کی اطلاعات دے دی جائیں اور اس کے ساتھ یہ بھی علم حاصل ہو کہ ان اطلاعات سے معمول کو کیا کچھ کرنے کو کہا گیا ہے یا ان اطلاعات کو وصول کرتے وقت معمول کا کیا موڈ ہوگا تو ہم معمول کے تاثر کا اندازہ لگا سکتے ہیں ۔ اگر صابن فروخت کرنے والا صابن کے بارے میں عمدہ الفاظ بیان کر رہا ہو لیکن سامعین کسی قومی المیہ کی وجہ سے آزردہ اور مضمحل ہوں تو اس کی ساری اشتہار بازی عبث جائے گی اور اگر وہ موڈ کا اندازہ بھی لگائے اور اسے کنٹرول بھی کرے تب بھی وہ یقینی طور پر نہیں کہہ سکے گا کہ اس کا اشتہار کامیاب رہے گا ۔ کیونکہ موڈ تو بدلتے رہتے ہیں اور پھر موڈ کا تعلق انسان کی دلچسپیوں اور رویوں سے ہے جنہیں کسی طرح نظر انداز نہیں کیا جا سکتا ۔

تاثرات وصول کرتے وقت دوران احساسی (Empathy) کو بڑا دخل ہے ۔

۱- ملاحظہ ہو .Psycho Rev ، ۱۹۶۰ء ، صفحات ۹۶ - ۱۱۲ -

بروفرون برینر (Brofrenbrenner) کے مطابق درون احساسی کی کامیابی دو عوامل پر منحصر ہے[۱]۔ ایک تو گروہ کے عام احساسات اور جذبات سے واقفیت پر اور دوسرے خاص افراد کے احساسات اور ارادوں کے علم پر۔ لیکن ان دو عوامل کے باوجود بھی درون احساسی کی بنا پر کوئی اندازہ لگانا آسان کام نہیں۔ مثلاً اگر پانچ چھ آدمی کسی صورت حال کا جائزہ لے رہے ہوں تو یہ ضروری نہیں کہ درون احساسی کا عمل سرگرم کار ہو۔ درون احساسی کے علاوہ بھی تو مفاہمت ہو سکتی ہے۔ اگر آپ کوئی سے پانچ آدمی چن لیں اور انہیں کوئی اندازہ لگانے کے لیے کہیں تو آپ ان کے اندازہ کی پیش گوئی کر سکیں گے بشرطیکہ آپ کو اس مسئلہ کے بارے میں رائے عامہ کا علم ہو۔

درون احساسی کے متعلق ایک سوال یہ بھی ہے کہ دوسروں کو اپنی درون احساسی کا علم کیسے پہنچایا جاتا ہے؟ بعض آدمی اس معاملہ میں خاصے ہوشیار ہوتے ہیں۔ وہ باتوں باتوں میں جتلا جاتے ہیں کہ وہ کیسے ان کے ہمدرد ہیں یا ان کے خیالات سے ہم آہنگی رکھتے ہیں یا ان کے خیالات کو سمجھ رہے ہیں۔ ہر مقرر، نفسی معالج اور سیاسی رہنما میں یہ صفت ہونی چاہیے۔

معاشری امور کا اندازہ لگانے کی شرائط۔ یہ علم ہمیں کیسے ہوتا ہے کہ فلاں آدمی نیک نیت یا بد نیت ہے۔ یعنی وہ ہم پر نیکی کرنا چاہتا ہے یا ہمیں نقصان پہنچانا چاہتا ہے۔ الفرڈ بالڈون (Alfred Baldwin) اور نینا لیمبرٹ (Nina Lambert) نے اس مسئلہ پر تحقیق کی ہے[۲] وہ کہتے ہیں کہ ہمیں اس شخص کی نفسیات سے واقفیت ہونی چاہیے اور اس امر کی بھی کہ آیا معاشرے میں جو فیصلے ہوتے ہیں اس کا علم بھی اس شخص کو ہے یا نہیں۔ یہ تحقیق کسی حتمی نتیجے پر نہیں پہنچی۔ اس نے کچھ مفروضوں کی نشاندہی ضرور کی ہے جو اس سلسلہ میں مدد دے سکتے ہیں۔ مثلاً وہ کہتے ہیں کہ اگر کسی شخص کے سامنے دو متبادل راستے ہوں لیکن دونوں ایک جیسے ہوں تو

۱۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب Talent and Society، پرنسٹن ۱۹۵۸ء، دوسرا باب۔

۲۔ ملاحظہ ہو کارنل یونیورسٹی کا رسالہ Ithaca، مضمون Judgments of Benevolence and Malevolence، ۱۹۶۲ء۔

ان میں جونسا راستہ بھی وہ انتخاب کرتا ہے اس سے اس کی اچھی یا بری نیت کا کچھ پتہ نہیں چل سکتا اور پھر ہر آدمی اپنی بھلائی چاہتا ہے۔ کوئی خود کو نقصان پہنچانا نہیں چاہتا ۔ اس کے علاوہ ہر آدمی کی کوشش ہوتی ہے کہ وہ ایسا راستہ اختیار کرے جس کے نتائج ہر شخص کے لیے مساوی ہوں۔ ان مفروضات پر عمل کرنے سے کچھ تھوڑا سا علم ہو جائے گا کہ آیا دوسرا شخص نیکی کرے گا یا تکلیف دے گا ۔

اس سلسلہ میں معاشرے کے کوڈ یا قوانین اخلاق و روایات کا بھی علم ہونا چاہیے ۔ جو رویہ ایک شخص کی نیک نیتی کو ظاہر کرتا ہے وہ دوسرے کی بد نیتی کی غمازی کرے گا ۔ جس چیز کی غیروں سے توقع ہوسکتی ہے اسی چیز کی اپنوں سے توقع نہ کی جا سکتی ۔

یہاں پر ایک اور تحقیق بھی قابل غور ہے ۔ یہ معاشری اسباب دریافت کرنے سے تعلق رکھتی ہے۔ ریسرچ کرنے والے جان تھابوٹ (John Thibaut) اور ہنری ریکن (Henry Riecken) تھے[1] ۔ فرض کیا آپ نے دو آدمیوں کو خون دینے کے لیے آمادہ کرنا ہے۔ ان میں سے ایک آدمی تو Ph.D ہے اور دوسرا فرسٹ ایر کا طالب علم ۔ دونوں ہی خون دینے کے لیے تیار ہو جاتے ہیں ۔ سوال یہ ہے کہ یہ کیوں دونوں خون دینے پر آمادہ ہو گئے ۔ آپ کہتے ہیں کہ ایک تو Ph.D تھا اور خود سمجھ دار تھا اور دوسرے کو میں نے دلائل سے قائل کر دیا ۔ یعنی Ph.D کے سلسلہ میں تو سبب اندرونی (Internal) تھا اور فرسٹ ایر کے طالب علم کے سلسلہ میں بیرونی (External)۔ اس کا مطلب یہ ہوا کہ سبب بتلاتے وقت ہم انسان کا رتبہ اور منصب کو دیکھتے ہیں ۔کیونکہ اگر ان دو آدمیوں کا رول بدل دیا جائے یعنی جسے Ph.D کہا گیا ہے وہ تو فرسٹ ایر کا طالب علم بن جائے اور جو فرسٹ ایر کا طالب علم ہے وہ Ph.D بن جائے تو سبب کی نوعیت بدل جاتی ہے ۔ جس کا سبب پہلے اندرونی تھا اس کا سبب اب بیرونی ہوجاتا ہے اور جس کا سبب پہلے بیرونی تھا اس کا سبب اب اندرونی ہو جاتا ہے ۔

ایسا ہی ایک اور بڑے کام کا تجربہ ان لوگوں نے کیا ۔ ایک سپروائزر

۱۔ ملاحظہ ہو J. Person ، ۱۹۵۵ء، صفحات ۱۱۳ - ۱۳۲ -

کو دو ماتحتوں کا کام دیکھنا تھا - ویسے تو دونوں کا کام ایک جیسا تھا لیکن تجربہ کنندہ نے سپروائزر کو کہہ دیا کہ وہ الف کے کام پر کڑی نگرانی رکھے - نتیجہ اس کا یہ ہوا کہ گو الف اور ب کے کاموں میں کوئی فرق نہیں تھا لیکن محاسبہ کرتے ہوئے سپروائزر نے کہا کہ ب کا کام شوق سے (اندرونی سبب) ہے اور الف کا کام اس کی اپنی نگرانی (بیرونی سبب) سے - حالانکہ یہ بات نہیں تھی - یہ سب کچھ تو تجربہ کی خاطر تجربہ کنندہ نے کیا تھا - کچھ عرصہ کے بعد جب دوبارہ اسی سپروائزر کو وہی دو ماتحتوں کا کام دیکھنے کو کہا گیا تو اس کا وہی پرانا رویہ قائم رہا -

اس تجربہ سے ایک نتیجہ یہ نکلتا ہے کہ آمرانہ حکومت لوگوں کی اطاعت اور فرماں برداری حاصل کرنے کے لیے تشدد کا راستہ اختیار کرتی ہے اور اس کا خیال یہ ہوتا ہے کہ لوگ اس کی خود بخود اطاعت نہیں کر رہے (اندرونی سبب) بلکہ یہ تو اس کی سختی کا نتیجہ ہے (بیرونی سبب) - لہذا جو لوگ خود بخود اطاعت کر رہے ہوتے ہیں یعنی بغیر کسی بیرونی دباؤ کے حکومت کی تابعداری کرتے ہیں انہیں بھی آمر سمجھتا ہے کہ وہ اس کی کڑی نظم و نسق کی بدولت فرماں بردار ہیں - پس وہ زیادہ سے زیادہ تشدد کرتا چلا جاتا ہے اور نتیجہ اس کا بغاوت ہوتا ہے -

بعض لوگوں کا کہنا ہے کہ جو لوگ ہمیں متاثر کرتے ہیں انہیں ہم پسند کرتے ہیں - لیکن یہ بیان کچھ ایسا صحیح نہیں - تجربوں سے ثابت ہوا ہے کہ (۱) کچھ لوگ ایسے آدمیوں کو پسند کرتے ہیں جو ایک دوسرے کو متاثر کر سکیں - (۲) کچھ لوگ ایسے لوگوں کو پسند کرتے ہیں جنہیں وہ خود متاثر کر سکیں - (۳) کچھ لوگ ان لوگوں کو پسند کرتے ہیں جو انہیں متاثر کریں اور (۴) کچھ لوگوں کی اس سلسلہ میں کوئی خاص پسند یا نہ پسند نہیں ہوتی -

معاشری درجہ بندی (Social Hierarchies) - معاشرہ میں ہر انسان کا مقام ایک جیسا نہیں ہوتا - کسی کا حکم چلتا ہے اور کسی کا حکم نہیں چلتا - پھر کسی کا حکم کسی خاص شخص یا اشخاص پر چلتا ہے دوسروں پر نہیں چلتا - ہر انسان کو اس درجہ بندی کا احساس ہونا چاہیے - بچوں کو علم

ہونا چاہیے کہ گھر میں ماں کی چلتی ہے یا باپ کی یا دونوں کی یا کسی اور کی - درجہ بندیوں کی کئی اقسام ہو سکتے ہیں - فرض کیا کہ ایک گروپ میں چار افراد الف ، ب ، ج ، د ہیں - الف ، ب کو متاثر کرتا ہے ب ، ج کو اور ج ، د کو - یہ گروپ تو فوجی نظام کی طرح ہے جس میں ہر بڑا اپنے سے چھوٹے پر حکم چلاتا ہے - ایک اور گروپ میں الف تو ب کو متاثر کر رہا ہے لیکن ب کا ج اور د پر کوئی اثر نہیں - ایک اور گروپ میں الف ، ب کو متاثر کر رہا ہے اور ب ، الف کو - ج ، د کو متاثر کر رہا ہے اور د ، ج کو - لیکن ان جوڑوں کا ایک دوسرے پر کوئی اثر نہیں -

کلنٹن ڈی سوٹو (Clinton De Soto) نے اس سلسلہ میں تجربہ کیا[1] وہ کہتا ہے کہ پہلی درجہ بندی جو فوجی نظام کی مانند ہے اسے دوسری درجہ بندیوں کے مقابلہ میں آسانی سے سمجھ لیا جاتا ہے - انسانی فطرت کا تقاضا ہے کہ معاشری نظام کو سمجھنے کے لیے کوئی کوڈ یا ترتیب ہو اور جہاں کہیں یہ کوڈ یا ترتیب نہیں ہوتی وہاں خود ایسا کوڈ بنا لیا جاتا ہے اور اسی کوڈ کے مطابق عمل کیا جاتا ہے -

یاد رہے کہ دوستانہ تعلقات میں اوپر نیچے کا رشتہ نہیں ہوتا - اگر ایک شخص دوسرے کو اپنے راز بتلاتا ہے تو دوسرا بھی اپنے راز پہلے کو بتلاتا ہے - ایسا نہیں ہو سکتا کہ ایک شخص تو اپنے راز بتلاتا چلا جائے اور دوسرا محض سنتا ہی رہے - ایسا شخص نفسی معالج تو ہو سکتا ہے لیکن دوست نہیں کہلا سکتا -

معاشری حصہ (Social Contribution) - فرض کیا کہ مختلف لوگوں میں کسی موضوع پر بحث ہو رہی ہے اور آپ نے دیکھنا ہے کہ اس بحث میں مختلف لوگوں کا کیا کردار تھا یا انہوں نے موضوعِ گفتگو کو کیا کچھ دیا ؟ عام طور پر جو شخص زیادہ باتیں کرتا ہے اسے کہہ دیا جاتا ہے کہ اس کا حصہ بڑا اہم اور کثیر تھا - لیکن باتیں کرنے کے علاوہ گفتگو میں ایمائی (Suggestive)

۱- ملاحظہ ہو J. Abnorm Soc. Psychol ، ۱۹۶۰ء ، صفحات ۴۱۷ - ۴۲۱ -

وصف بھی ہوتا ہے ۔ ان دونوں اوصاف پر ایچ ۔ڈبلیو۔ ریکن (H. W. Ricken) نے تجربہ کیا[1] اس تجربہ میں تجربہ کنندہ شرکا مجلس کو اشارے (Suggestions) دے رہا تھا ۔ اس نے دیکھا کہ اگر اشارہ زیادہ باتیں کرنے والے کو ملا ہے تو لوگ اس اشارے یا تجویز کو ماننے کے لیے تیار ہوجاتے تھے ۔ لیکن اگر وہی اشارہ کسی کم گو کو دیا گیا تو اس کا اثر بہت کم ہوتا ہے ۔ ہاں اگر اس کم گو کو کوئی باتونی تائید کرنے والا مل جائے تو اثر خاصہ ہو جاتا تھا ۔ جب بحث کے شرکا سے پوچھا گیا کہ بحث میں کس کا حصہ کثیر تھا تو باتونی جس نے تجویز کو پیش کیا اور منوا لیا ۸۲ فیصد ووٹ لے گیا اور کم گو جس نے تجویز کو پیش کیا اور منوا بھی لیا اسے ۶۰ فیصد ووٹ ملے ۔ اس کے علاوہ شرکائے بحث کا یہ بھی خیال تھا کہ بحث کا زیادہ حصہ بسیار گو کا مرہون منت ہے ۔ تجربوں نے یہ ثابت کیا ہے کہ اگر کم گو کی حوصلہ افزائی کی جائے یعنی اسے کہہ دیا جائے کہ تم اچھا بول رہے ہو اور مناسب اور موزوں گفتگو کر رہے ہو تو وہ زیادہ بولے گا ۔

اکثریتوں کے بارے میں محاکمے (Judgments of Majority) - فرض کیا کہ متنازعہ فیہ مسئلہ میں اس امر کا اندازہ لگانا ہو کہ اکثریت کدھر ہے ۔ اگر شروع میں اکثریت کسی جانب نہ ہو یعنی ۴۰ کے گروہ میں ۲۰ تو حق میں ہوں اور ۲۰ مخالفت میں تو لیون لیوی (Leon Levy) کا کہنا ہے کہ اکثریت کا پتہ تب چلے گا جب نسبت ۳۰—۱۰ کی ہو[2] اور اگر اندازہ لگانے والا خود اس مسئلہ میں الجھا ہوا ہے یعنی اس کا شمار تائید یا ردکرنے والوں میں ہو تو پھر اکثریت کی نسبت زیادہ ہونی چاہیے ۔

۱۔ ملاحظہ ہو Sociometry ، ۱۹۵۸ء ، صفحات ۳۰۹ - ۳۲۱ ۔

۲۔ ملاحظہ ہو Percept mot. Skills ، ۱۹۶۰ء ، صفحات ۲۳۳-۲۴۲ ۔

چوتھا باب

زبان اور ابلاغ

(Language and Communication)

انسان کو حیوان ناطق کہا جاتا ہے۔ اس نے الفاظ کی دنیا بنائی ہوتی ہے اور وہ اس دنیا میں اسی طرح رہتا ہے جیسے انسانوں اور مادی اشیاء کی دنیا میں اور جس قسم کے تعلقات اس کے انسانوں اور مادی اشیاء سے ہیں اسی قسم کے تعلقات اس کے الفاظ سے ہیں۔ الفاظ کو وہ آلے کے طور پر استعمال کرتا ہے اور ان سے اپنا اور دوسرے لوگوں کا کردار قابو میں رکھتا ہے۔ اس آلے کی بنیادی خصوصیت اس کی معاشرتی صفت ہے۔ زبان یا الفاظ کے ذریعہ ہم اپنے خیالات، احساسات اور تاثرات دوسروں تک پہنچاتے ہیں اور الفاظ ہی کے ذریعے دوسروں کے خیالات، احساسات اور تاثرات سے اطلاع پاتے ہیں۔

ترقی یافتہ زبان تو ذریعہ ابلاغ ہے ہی۔ آپ اگر ننھے منھے بچوں کے ٹوٹے پھوٹے الفاظ لیں تو ان میں سے بھی بین شخصی (Inter-personal) خاصیت کی بو آتی ہے۔ پیاجے (Piaget) نے بچوں کی زبان کے دو فریضے گنوائے ہیں[1]: ایک معاشرتی (Social) اور دوسرا ذاتی (Ego-centric)۔ معاشرتی میں تو بچہ دوسروں سے مخاطب ہوتا ہے لیکن ذاتی میں وہ خود سے مخاطب ہوتا ہے اور دوسروں کی پروا نہیں کرتا۔ پیاجے کا کہنا ہے کہ معاشرتی زبان سات سال کے بعد آتی ہے۔ لیکن ملر (Miller) اس تحقیق سے اتفاق نہیں کرتا۔ وہ کہتا ہے کہ شروع سے ہی بچے کی زبان کا ۹۰ فیصد حصہ معاشرتی ہوتا ہے[2]۔ روسی معالج نفسی وگوسکی (Vigotsky) کا بھی یہی خیال ہے۔

۱۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب The Language and Thought of the Child، نیویارک، ۱۹۲۶ء۔

۲۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب Language and Communication، نیویارک، ۱۹۵۱ء۔

وہ کہتا ہے کہ بچہ کی جس زبان کو ذاتی کہا گیا ہے وہ بھی دراصل معاشرتی ہی ہے[1] -

چونکہ زبان ایک اہم بین شخصی یعنی معاشرتی اظہار کا ذریعہ ہے اس لیے زبان کی ساخت اور اس کے معاشرتی فریضوں پر غور کرنا ضروری ہے -

الفاظ کے فریضے (The Functions of Words) - زبان تین فریضے ادا کرتی ہے - یہ اشیاء کی (۱) بطور علامت یا (۲) بطور صفت فریضے ادا کرنے کے علاوہ (۳) خود بھی معروضی شئے بن جاتی ہے -

اشیاء کی علامت بننے سے مراد یہ ہے کہ یہ اشیاء کی نمائندگی کرتی ہے اور ان کی نشاندہی کرتی ہے - مثلاً جب میں مظفر کا نام لیتا ہوں تو لفظ مظفر ایک انسان کی نمائندگی اور نشاندہی کرتا ہے - پس لفظ مظفر ایک انسان کی علامت بن جاتا ہے - اکثر اوقات تو الفاظ خارجی اشیاء یا موضوعی کیفیات کی علامتیں بنے ہوئے ہیں لیکن بعض اوقات یہ علامتوں کی علامتوں کا کام بھی دیتے ہیں مثلاً + علامت ہے جمع کی جب کہ جمع خود بھی ایک علامت ہے - یاد رہے کہ علامتی علم سراسر اکستابی ہوتا ہے - جب مظفر سے ایک خاص شخص مقصود ہو تو اس علامت کا رشتہ کسی خاص انسان سے منسلک کرنا اموزش یا تجربہ کی بنا پر ہے - یہی حال دیگر علامتوں کا ہے - ہر علامت کا اپنا اشارہ اور مطلب ہوتا ہے - یہ اشارہ یا مطلب سیکھنا پڑتا ہے اور اس پر لوگوں کا اتفاق ہونا چاہیے - لوگوں سے مراد تمام بنی نوع انسان نہیں بلکہ کوئی خاص گروہ یا طبقہ ہے - دیکھنے میں آیا ہے کہ مختلف گروہوں میں علامتوں کے معانی ایک جیسے نہیں ہوتے اور نہ ہی علامتیں ایک جیسی ہوتی ہیں -

الفاظ اشیاء کی صفت بھی بن جاتے ہیں - پیاجے (Piaget) اور وگوٹسکی (Vigotsky) کا کہنا ہے کہ اکثر بچے ناموں کو اشیاء کی صفت گردانتے ہیں - یہ رحجان ان پڑھ لوگوں میں بھی پایا جاتا ہے - ان پڑھ عورتیں اپنے خاوندوں

۱- ملاحظہ ہو اس کا مضمون Thought and Speech ، رسالہ Psychiatry ، ۱۹۳۹ء -

کا نام دوسروں کو نہیں بتلاتیں کہ کوئی ان پر جادو ٹونا نہ کر دے ۔ اس رحجان سے سیاست دان اور اشتہار باز فائدہ اٹھاتے ہیں ۔ وہ اشیاء اور انسانوں کو ایسے الفاظ سے سجاتے ہیں کہ لوگ سمجھنے لگتے ہیں کہ جو صفات الفاظ کے ذریعے بیان ہو رہی ہیں ان کے حامل سچ مچ وہ اشیاء یا انسان ہیں ۔

الفاظ خود بھی شئے کی حیثیت اختیار کر جاتے ہیں ۔ جیسے اشیا کے بارے میں ہمارا رد عمل ہوتا ہے ویسے الفاظ کے بارے میں بھی ہوتا ہے ۔ مثلاً اگر طوفان آ جائے تو ہر شخص ہوشیار ہو جائے گا اور کوئی نہ کوئی رد عمل دکھائے گا ۔ ایسے ہی جب کوئی شخص ہمارے متعلق کوئی الفاظ استعمال کرتا ہے ، بکواس کرتا ہے یا گالی دیتا ہے تو ہمارا رد عمل ظاہر ہوتا ہے ۔ روزمرہ کی زندگی میں ہماری سرگرمیوں کا منبع اکثر الفاظ ہی ہوتے ہیں ۔ الفاظ کے ذریعے ہم دوسروں کی دنیا بدل دیتے ہیں ۔ آج کل مارکسزم کے زیر اثر سامراجیت ، سرمایہ داری ، محنت کش جیسے الفاظ چل پڑے ہیں ۔ ان الفاظ سے عوام کی ذہنیت بدل گئی ہے اور ان کی فکر کی دنیا نئی اور جدید ہو گئی ہے ۔

الفاظ کے معنی ۔ ظاہر ہے کہ الفاظ کے معنی ہونے چاہیں ۔ معنی کے بغیر تو الفاظ اپنی قدر و قیمت کھو بیٹھتے ہیں اور ان کا مطلب فوت ہو جاتا ہے ۔ معنی سے مراد الفاظ کا صحیح استعمال اور ان کے بارے میں مناسب رد عمل ہے ۔ بعض لوگوں نے معنی کو تعبیری (Denotative) اور بعض نے تضمینی (Connotative) کہا ہے ۔ تعبیری معنی سے مراد اشیا اور ارادات کی جانب براہ راست اشارہ کرنا ہے ۔ تعبیر سے مراد ہی اشیاء کی صحیح اور براہ راست شناخت ہے ۔ ریاضیات اور سائنس کی زبان تعبیری زبان ہے ۔ اسی لیے اسے انگریزی میں Thing-language کہا جاتا ہے ۔ عام زبان اکثر و بیشتر تضمینی ہوتی ہے ۔ اس کے ساتھ تصورات اور احساسات کا پلندا بندھا ہوتا ہے اور کئی قسم کے شعوری اور لاشعوری رویے بندھے ہوئے ہوتے ہیں ۔ دو الفاظ کے تعبیری معنی تو ایک ہو سکتے ہیں ۔ لیکن تضمینی معنی جدا جدا ۔ سیاست دان ، مبلغ ، پارٹی مقرر اور پراپیگنڈا کرنے والے تضمینی معنی سے فائدہ اٹھاتے ہیں اور الفاظ کے ذریعے خیالات اور احساسات بھڑکاتے ہیں ۔

معانی کی پیمائش کا پیمانہ آس گڈ (Osgood) اور اس کے ساتھیوں نے وضع کیا ہے[1]۔ اسے معنوی فرق (Semantic-differential) کا پیمانہ کہا جاتا ہے[2]۔ آس گڈ کا کہنا ہے کہ معنی کثیرالابعاد (Multi-dimensional) ہوتے ہیں ۔ موٹی موٹی بُعد تین ہیں : (۱) تقویمی (Evaluative) جو اچھے ، برے ، قیمتی ، فضول یا خوشگوار ۔ ناگوار کے پیمانے سے ظاہر ہوتا ہے ۔ (۲) توانائی (Potency) جو زورآور ، کمزور ، بڑے ، چھوٹے یا بھاری ، ہلکے کے پیمائش سے ظاہر ہوتا ہے ۔ (۳) فعلیت (Activity) جو فاعل ، منفعل ، تیز ، سست یا تند ، مدھم کے پیمانے سے ظاہر ہوتا ہے ۔ ان تینوں معانی میں تقویمی معنی غالب ہوتا ہے ۔

معنی اور اموزش ۔ اس امر کا ذکر اوپر آ چکا ہے کہ الفاظ کے معنی سیکھنے ہوتے ہیں ۔ ایک ہی لفظ کئی مطالب میں استعمال ہوتا ہے اور جب تک ان مطالب کو سیکھ نہ جائے تب تک ان کا علم نہیں ہو سکتا اور پھر الفاظ کے مطالب بدلتے رہتے ہیں ۔ خود انسان کے اپنے تجربے میں بعض الفاظ کچھ کے کچھ معانی کے حامل بن جاتے ہیں ۔ پھر مختلف ثقافتوں کو لیں ۔ وہاں پر بھی الفاظ کے معانی مختلف نظر آئیں گے ۔ مارگرٹ میڈ (Margret Mead) کا کہنا ہے کہ مردوں اور عورتوں کے تجربات اس قدر مختلف ہوتے ہیں کہ ان کے لیے شادی، محبت اور ماں کے معانی ایک جیسے نہیں ہوتے ۔ اس لیے ان موضوعات پر ان کی آپس میں گفتگو کبھی معنی خیز ثابت نہیں ہوتی[3] ۔ اس کے علاوہ یہ بات بھی پایہ ثبوت تک پہنچ چکی ہے کہ مختلف طبقوں کے لیے الفاظ کے مطالب ایک جیسے نہیں ہوتے ۔ مثلاً غریب کے لیے محنت کا لفظ تکلیف دہ ہوتا ہے لیکن درمیانہ طبقے کے انسان کے لیے پر مسرت ہوتا ہے ۔

۱۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب The Measurement of Meaning ، أربانا ، ۱۹۵۷ء ۔

۲۔ پیمانہ کے لیے دیکھیے Individual in Society ، مصنف- Crutchfield- Krech اور Ballachey ، نیویارک ، ۱۹۶۲ء ، صفحہ ۲۸۰ ۔

۳۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب Male and Female—a Study of the Sexes in a Changing World ، نیویارک ، ۱۹۴۹ء ۔

معنی کا تعلق حوالہ (Context) یا سیاق و سباق سے بھی ہوتا ہے۔ ہر آدمی اپنے گذشتہ تجربے کی بنا پر الفاظ کے معانی متعین کرتا ہے۔ اگر کسی شخص کو حاجیوں سے تلخ تجربہ ہوا ہو تو وہ حاجی کا لفظ اچھے معنی میں استعمال نہیں کرے گا۔ پھر ہر لفظ کی لسانی اکائی (Utterance Unit) ہوتی ہے اور اس کے معنی کا انحصار اس اکائی پر ہوتا ہے۔ فقرہ ایک اکائی ہے اور فقرے میں لفظ کا مطلب اس کے مقام سے متعین ہوتا ہے۔ اگر الفاظ کی ترتیب بدل دی جائے تو مطلب کچھ کا کچھ ہو جاتا ہے اور اگر الفاظ کا حوالہ (Context) موجود نہ ہو تو پھر انسان خود ایک داخلی لسانی حوالہ (Internal Verbal Context) بن جاتا ہے۔ اس سلسلہ میں موسیر (Mosier) نے تجربہ کیا ہے[1]۔ اس تجربے سے ثابت ہوتا ہے کہ داخلی لسانی حوالے کی بڑی اہمیت ہے۔ کسی لفظ کو موافق یا غیر موافق کہتے ہوئے داخلی لسانی حوالے ہی کام آتے ہیں۔ داخلی لسانی حوالوں کے علاوہ غیر لسانی حوالے (Non-verbal) بھی ہوتے ہیں۔ یہ بھی معنی کے سلسلہ میں بڑا نمایاں کردار ادا کرتے ہیں۔ مقرر کے چہرے کا اتار چڑھاؤ، اس کے حرکات و سکنات، ماحول اور موجودہ سرگرمیاں معنی کو متعین کرنے میں بڑا مدد دیتی ہیں اور داخلی غیر لسانی حوالے یعنی فرد کی جذباتی اور ہیجانی کیفیت بھی بہت اہم ہوتی ہے۔ غصہ اور پیار میں خواہ الفاظ ایک ہوں لیکن مطلب ایک نہیں رکھتے۔

چرچ (Church) کہتا ہے کہ معنی کا تعلق کردار سے ہے اور جب اسے کردار سے الگ کرکے سمجھنے کی کوشش کی جاتی ہے تب انسانی ذہن طرح طرح کی مشکلات میں گرفتار ہو جاتا ہے۔ جب کوئی لفظ بولا جاتا ہے تو بولنے والے کا مطلب یہ ہوتا ہے کہ سامع کو کیا کرنا ہوگا یا کیا بننا ہوگا۔ لغات میں دیے ہوئے معانی محض تجریدات (Abstractions) ہیں۔ چرچ کا کہنا ہے کہ ہمیں اشاروں (Signs) اور علامتوں (Symbols) میں فرق کرنا چاہیے۔ اشارے تو روایتی ہوتے ہیں اور ان کے معنی بھی مقرر اور طے شدہ ہوتے ہیں

۱۔ ملاحظہ ہو اس کا مضمون J. Soc. Psychol، ۱۹۴۱ء، مضمون کا عنوان ہے A Psychometric Study of Meaning ۔

مثلاً اگر ہونٹوں پر انگلی رکھ دی جائے تو اس کا مطلب ہوتا ہے خاموش رہو۔ علامتوں کے مطالب کا انحصار حوالے پر ہے اور جب تک حوالہ سمجھ میں نہ آ جائے علامتوں کا مطلب سمجھ میں نہیں آ سکتا۔ بعض دفعہ اشارے بھی علامتیں بن جاتی ہیں۔ مثلاً آنکھ جھپکنا ایک فطری تقاضا ہے لیکن اگر اس کی صورت آنکھ مارنا ہو جائے تو پھر یہ علامت بن جاتا ہے اور اس کا مطلب صرف حوالے سے سمجھ میں آ سکتا ہے[1]۔

اس بحث سے ثابت ہو گیا ہوگا کہ معانی کا انحصار حوالے پر ہوتا ہے۔ اس لیے ہر شخص ایک ہی لفظ سے ایک ہی معنی نہیں لیتا۔ لیکن یاد رہے کہ ایک ہی ثقافت سے تعلق رکھنے والے لوگ چونکہ ایک ہی قسم کے تجربوں سے گذرتے ہیں ان کے لسانی اور غیر لسانی حوالے تقریباً ایک جیسے ہو جاتے ہیں۔ لہذا ان کے لیے الفاظ کے معانی تقریباً ایک جیسے ہی ہوتے ہیں۔

الفاظ اور ابلاغ (Words and their Communication) - الفاظ کی نوعیت اور فریضہ سمجھ لینے کے بعد ابلاغ کا مسئلہ آسان ہو جاتا ہے۔ ابلاغ بین شخصی رشتہ کا نام ہے۔ اس میں دو یا دو سے زیادہ شخص ایک دوسرے کو متاثر کرتے ہیں۔ ابلاغ وصول کرنے والے کا رد عمل ابلاغ پہنچانے والے کے لیے مہیج کا کام دیتا ہے اور اس طرح ابلاغ کا سلسلہ جاری رہتا ہے۔ گفتگو کے دوران ہر آدمی بطور مہیج اور رد عمل کے کام کرتا ہوا دکھائی دیتا ہے۔ الفاظ ان کے درمیان گھومتے پھرتے نظر آتے ہیں۔ ایک آدمی بات کرتا ہے پھر دوسرا کچھ کہتا ہے پھر تیسرا۔ علیٰ ہذا القیاس۔ گفتگو کا سلسلہ اس طرح جاری رہتا ہے۔ معاشرتی تعامل کا انحصار لوگوں کے الفاظ اور اعمال کے صحیح مطالب متعین کرنے پر ہے۔ جب ہم بات کر رہے ہوتے ہیں تو صرف دوسرے شخص کے الفاظ ہی نہیں سنے جاتے بلکہ اس کا رویہ بھی دیکھا جاتا ہے اور لفظوں کی تہہ میں مخفی معنی کو بھی سمجھا جاتا ہے۔

ابلاغ کا مقصد تبھی حل ہوتا ہے جب اطلاع کو ٹھیک طرح پر سمجھ لیا جائے۔ ابلاغ میں ایک تو اطلاع دہندہ ہوتا ہے اور دوسرا اطلاع یا بندہ۔ اگر

۱۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب Language and Discovery of Reality، نیویارک، ۱۹۶۱ء۔

اطلاع دہندہ کی اطلاع کو اطلاع یابندہ اسی طرح سمجھ لیتا ہے جس طرح اطلاع دی گئی ہو تو ابلاغ کا مقصد حل ہو جاتا ہے۔ اس کا علم رویے سے ہوجاتا ہے اگر میں کسی کو کہوں کہ لو دیکھو عید کا چاند نکل آیا اور وہ منہ اٹھا کر آسمان کی طرف دیکھنا شروع کر دیتا ہے تو میں سمجھوں گا کہ میری بات سمجھ لی گئی ہے۔ لیکن جہاں خیالات کو سمجھنے کا معاملہ ہو وہاں بڑی دقت کا سامنا کرنا ہوتا ہے۔ وہاں اطلاع یا بندہ کا رد عمل دیکھا جاتا ہے۔ لیکن اس رد عمل کی تشریح یا فہم میں مغالطہ ہو سکتا ہے۔ اگر میں کسی پھول کو خوبصورت کہتا ہوں اور دوسرا میرا منہ تکنا شروع کر دیتا ہے تو یہ ردعمل انکار کا بھی ہوسکتا ہے، حیرانی کا بھی اور میرے خیالات جانچنے کا بھی کہ آیا میں واقعی پھول کو خوبصورت کہہ رہا ہوں۔

یہاں سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ جب افہام و تفہیم کا معاملہ ذاتی ہے اور جب ابلاغ کے راستے میں اندرونی اور بیرونی رکاوٹیں حائل ہو سکتی ہیں تو اس امر کا کیسے یقین ہو سکتا ہے کہ جو اطلاع کوئی شخص دینا چاہتا ہے وہ صحیح طور پر دوسرے کے پاس پہنچ گئی ہے۔ اس سلسلہ میں کرچ (Krech) اور اس کے ساتھیوں کا خیال ہے کہ اگر ضرورتیں، عقاید اور رویے ایک جیسے ہوں تو یہ مشکل حل ہو سکتی ہے[1] وہ کہتے ہیں کہ جن لوگوں کی ضرورتیں، عقاید اور رویے یکساں ہوں یا دوسرے الفاظ میں جن لوگوں کے تجربوں میں یکسانیت پائی جاتی ہے وہ ایک دوسرے کی بات، خیالات یا احساسات سمجھنے میں دقت محسوس نہیں کریں گے اور غلطی بھی نہیں کریں گے۔ میسرمین (Masserman) بھی اس نظریہ کی تائید کرتا ہے[2] لیکن اس کے باوجود غلطیاں ہوجاتی ہیں اور کاذب ابلاغ (Pseudo Communication) سرزد ہوتا ہے۔ یہ کچھ ضروری نہیں کہ اطلاع دہندہ اور اطلاع یابندہ کو کاذب ابلاغ کا علم ہو جائے۔ اکثر اوقات صحیح ابلاغ نہیں ہو رہا ہوتا اور

۱- ملاحظہ ہو ان کی کتاب Individual in Society، ۱۹۶۲ء، صفحہ ۲۸۹۔

۲- ملاحظہ ہو اس کی کتاب Principles of Dynamic Psychiatry، فلیڈیلفیا، ۱۹۴۶ء۔

فریقین کو پتہ بھی نہیں چلتا ۔ اس سے کئی غلط فہمیاں پیدا ہو جاتی ہیں ۔ اسباب ان کے بالعموم دو ہوتے ہیں : (۱) فریقین کے تجربے ایک جیسے نہیں ہوتے اور (۲) فریقین ایک ہی طریقے سے صورت حال کو دیکھ نہیں رہے ہوتے ۔

صورت حال کا جائزہ لیتے وقت ہر شخص کا اپنا زاویہ نگاہ ہوتا ہے اس کا حوالہ (Context) بھی منفرد ہوتا ہے اور پھر اس کی ذاتی خواہشات بھی دخل اندازی کرتی ہیں ۔ لہذا کوئی دو شخص بھی ایک ہی صورت حال کو ایک ہی طرح سے نہیں دیکھیں گے ۔ اس ضمن میں روتھ لس برگرر (Roethlisberger) اور ڈکسن (Dickson) نے تحقیق کی ہے[1] ۔ ان کا کہنا ہے کہ لسانی اور غیر لسانی حوالوں کا اثر ابلاغ پر ہوتا ہے ۔ لہذا صورت حال کا ایک ہی طریقہ سے سمجھنا بہت مشکل ہے ۔

اس کے علاوہ صورت حال پر تشویش (Anxiety) کا بھی اثر پڑتا ہے ۔ اگر واقعات ایسے ہوں جو اطلاع دہندہ کے لیے پریشان کن ہوں تو ان کی اطلاع دیتے وقت سب سے پہلے اسے اپنی پریشانی کو کم کرنا چاہیے ورنہ صحیح رپورٹ نہیں دے سکے گا اور ایسے الفاظ استعمال کرے گا جو اس کی پریشانی کو دبائیں یا پوشیدہ رکھیں یا اسے بڑھا چڑھا کر دوسروں سے رحم کی بھیک مانگیں وغیرہ وغیرہ ۔ سلیوان (Sullwan) کا کہنا ہے کہ تشویش سے ابلاغ کے راستے رک جاتے ہیں[2] ۔

زبان کی اہمیت ۔ اگر زبان کی اہمیت کا اندازہ لگانا ہو تو مندرجہ ذیل سوالات کا جواب دینا ہو گا ۔ کیا فرد کے ذخیرہ الفاظ اور اس کی گفتگو سے اس کی شخصیت کا علم ہو سکتا ہے ؟ کیا انسان کے وقوف (Cognition) پر زبان کا اثر ہوتا ہے ؟ کیا زبان سے کلچر کا پتہ لگتا ہے اور کیا زبان ، کلچر کی تشکیل کرتی ہے ؟

۱۔ ملاحظہ ہو ان کی کتاب Management and the Worker ، کیمبرج ، ۱۹۳۹ء ۔

۲۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب The Psychiatric Interview ، نیویارک ، ۱۹۵۰ء ۔

زبان اور شخصیت ۔ انسان کے لسانی طرز سے اس کی شخصیت آشکار ہوتی ہے ۔ سینفورڈ (Sanford) نے کئی لوگوں کی تقریریں لیں اور ان کا تجزیہ کیا ۔ وہ کہتا ہے کہ فرد کے لسانی اور غیر لسانی رویے میں ہم آہنگی ہوتی ہے[۱] ۔ کارزے بسکی (Korzybski) نے بھی اس نظریہ کی تائید کی ہے ۔ وہ کہتا ہے کہ اختلال ذہنی کی تہہ میں زباندانی کی ناقص عادتیں پائی جاتی ہیں مثلاً اگر کوئی شخص ارسطو کے جامد تصورات آج کل کی تیز رفتار اور جلد بدلنے والی دنیا پر چسپاں کرے تو وہ ناموزوں شخص (Misfit) ہو جائے گا ۔ کئی دفعہ ذہنی بیماریوں سے زبان دانی کی عادتیں خراب ہو جاتی ہیں ۔ اس سے ثابت ہوا کہ زبان اور شخصیت کا گہرا تعلق ہے[۲] ۔

۲۔ زبان اور ثقافت ۔ ان کے ایک دوسرے کے ساتھ دو تعلقات ہیں ۔ زبان ، ثقافت کی آئینہ دار بھی ہے اور ثقافت کو متعین بھی کرتی ہے ۔ یعنی ایک لحاظ سے زبان ، ثقافت کو اشکار کرتی ہے اور دوسرے لحاظ سے ثقافت کو پیدا کرتی ہے ۔ اس میں کسی کو شک نہیں کہ زبان سے لوگوں کی دلچسپیوں اور مشاغل کا علم ہوتا ہے ۔ مثلاً عربی زبان میں اونٹ کے لیے کوئی چھ ہزار الفاظ ہیں اور اسکیمو زبان میں برف کے لیے بے شمار الفاظ ہیں ۔ ان الفاظ کی بہتات سے عربوں اور اسکیمو لوگوں کی ثقافت کا علم ہو جاتا ہے ۔ پھر یہ امر بھی قابل غور ہے کہ سوسائٹی کا ہر طبقہ ایک جیسی زبان نہیں بولتا ۔ مزدوروں اور مالکوں کی زبان ایک جیسی نہیں ہوتی ۔ اس طرح شرفا اور عوام کی زبان میں زمین آسمان کا فرق ہوتا ہے ۔

زبان صرف ثقافت کو عیاں ہی نہیں کرتی بلکہ اس کی تشکیل بھی کرتی ہے ۔ فان ہمبولٹ (Van Humboldt) کا کہنا ہے کہ معاشرے کے لسانی طرز سے اس کے نظریہ کائنات کا پتہ لگایا جا سکتا ہے ۔ یہی خیال سپر (Saper)

۱۔ ملاحظہ ہو Psychol Bull ، ۱۹۴۲ء میں اس کا مضمون Speech and Personality ۔

۲۔ ملاحظہ ہو Science and Sanity ، سائنس پریس، امریکہ ، ۱۹۴۱ء ۔

میں پایا جاتا ہے[۱]۔ اس کا کہنا ہے کہ انسان جب حقیقت سے رشتہ جوڑتا ہے تو اسے زبان کی ضرورت ہوتی ہے اور وہ لاشعوری طور پر حقیقت کی تعمیر اپنے گروپ کے لسانی طرز کی بنیادوں پر کھڑا کرتا ہے۔ سپر (Saper) کے نظریے سے بہت لوگوں نے اختلاف کیا ہے۔ لیکن اگر اس نظریے کی صداقت پایہ ثبوت کو پہنچ جائے تو ہم لسانی اختلافات سے لوگوں کے کرداری اختلافات کا علم حاصل کر سکیں گے۔ اس نظریہ کی تائید میں وورف (Wherf) کہتا ہے کہ ہر کلچر اپنے طور پر کائنات یا حقیقت کو دیکھتی ہے۔ اس کے ثبوت میں جو شوائد وورف پیش کرتا ہے وہ کلیۃً لسانی ہیں۔ اس کا دعویٰ ہے کہ زبان کی بناوٹ سے علم ہو جاتا ہے کہ حقیقت کا ادراک کیسے ہو رہا ہے۔ مثال کے طور پر وورف نے ہوپی زبان (Hopi Language) کو لیا ہے اور اس کی اپنی خصوصیات بیان کی ہیں جو انگریزی زبان میں موجود نہیں۔ وورف کا کہنا ہے کہ اس فرق کی وجہ سے ہوپی کلچر کا سمجھنا انگریزوں کے لیے مشکل ہو گیا ہے[۲]۔ برنسٹائن (Bernstien) بھی اس خیال سے متفق ہے[۳]۔

سپر (Saper) کے نظریے کے مخالفین میں براؤن (Brown) اور لینی برگ (Lenneberg) کا شمار ہے۔ ان کا کہنا ہے کہ یہ کوئی ضروری نہیں کہ زبان کی ساخت سے وقوف کی ساخت یا کائنات کے نظریہ کا علم ہو[۴]۔ ہوجر (Hoijer) کہتا ہے کہ لسانی طور طریقے ہمارے ادراک اور خیالات کو متعین نہیں کرتے بلکہ دیگر ثقافتی طریقوں سے مل کر ادراک اور خیالات کو خاص نہج

۱۔ ملاحظہ ہو اس کا مضمون The Status of Linguistics as a Science ، رسالہ Language ، ۱۹۲۹ء۔

۲۔ ملاحظہ ہو اس کا مضمون Language, Thought and Reality ، مؤلفہ J. B. Carrol میں اس کتاب کا سن تصنیف ۱۹۵۶ء اور مطبع نیویارک۔

۳۔ ملاحظہ ہو اس کا مضمون A Public Language—some Sociological implications of a linguistic form ، رسالہ کا نام Brit. J. Sociol ۱۹۵۹ء۔

۴۔ ملاحظہ ہو ان کا مضمون A Study in Language and Cognition ، رسالہ J. Abnom. soc. Psychol ، ۱۹۵۷ء۔

پر ڈال دیتے ہیں[1] - لہذا سپیر (Saper) کا نظریہ محض ایک مفروضہ ہے اور مفروضہ سے زیادہ اس کی کچھ حیثیت نہیں -

سپیر (Saper) کے نظریہ پر موافقین اور مخالفین کے دلائل سننے کے بعد اگر فیصلہ کرنا ہو تو پھر سائنسی تجربہ کی طرف لوٹنا ہوگا - سائنسی تجربہ تو لیبارٹری شرائط کے تحت کیا جاتا ہے - اس میں ایک لسانی طرز لینا ہوگا اور دیکھنا ہو گا کہ آیا اس کا تعلق کسی غیر لسانی وقوف (Non-linguistic Cognitive Process) سے ہے یا نہیں - خالی یہ کہہ دینا کہ لسانی اختلافات کے ساتھ وقوفی اختلافات چلتے ہیں ، کافی نہیں - سائنسی ذریعہ سے لسانی طرز اور غیر لسانی وقوفی عمل کا تعلق ثابت کرنا چاہیے - اس سلسلہ میں براؤن (Brown) اور لینی برگ (Lenneberg) کے تجربے بڑے اہمیت رکھتے ہیں[2] - ان تجربوں سے معلوم ہوتا ہے کہ زبان کا کردار پر گہرا اثر پڑتا ہے - لیکن یہ تجربے حتمی طور پر سپیر (Saper) کے نظریے کی تائید نہیں کرتے - اس میں تو کچھ شک نہیں کہ شخصیت اور کلچر کا زبان سے بڑا گہرا تعلق ہے - لیکن اس سلسلہ میں کس کو علت کہیں اور کسے معلول - اس کا فیصلہ کرنا آسان کام نہیں - یوں یہ بات اظہر من الشمس ہے کہ ثقافت کی ترویج اور نشو و نما میں زبان کا کردار بڑا اہم ہے اور پھر ایک نسل سے دوسری نسل تک ثقافت کا لے جانا یا نسل بہ نسل منتقل کرنا بھی زبان کے بغیر ممکن نہیں - ہال ول (Hallowell) کہتا ہے کہ الفاظ سے ہی سوسائٹی اپنی مطالب اور اقدار کی دنیا ایک نسل سے دوسری نسل تک منتقل کرتی ہے - یہ ترسیل (Transmission) ہی انسانی نسل میں ربط اور تسلسل قائم رکھتی ہے[3] -

---

۱- ملاحظہ ہو ان کا مضمون The relation of Language to Culture ، کتاب Anthropology Today ، مولفہ A. L. Kroeber ، شکاگو ، ۱۹۵۳ء -

۲- ملاحظہ ہو ان کا مضمون A Study in Language and Cognition، رسالہ J. Abnorm. Soc. Psychol ، ۱۹۵۴ء -

۳- ملاحظہ ہو اس کا مضمون Culture, Personality and Society ، کتاب Anthropology Today ، مولفہ A. L. Kroeber میں ، شکاگو پریس ، ۱۹۵۳ء -

مثلاً ہر گروہ کی اپنی مخصوص زبان ہوتی ہے ۔ قانون کی زبان اپنی ہے ، فلسفہ
کی زبان اپنی ۔ اس خاص زبان کے بغیر علم کے خاص نکتے بیان نہیں کیے
جا سکتے ۔ خاص زبانیں ڈاکوؤں ، چوروں کی بھی ہوتی ہیں ۔ اگر اس زبان
کو اپنے حوالے سے خارج کرکے استعمال کیا جائے تو مضحکہ خیز صورت حال
پیدا ہو جاتی ہے ۔ ایلکن (Elkin) نے فوجیوں کی زبان کا مطالعہ کیا ہے ۔ اس
میں دو قسم کے الفاظ ہیں : ایک تو وہ ہیں جو تمام یونٹ یا فوج میں مروج
ہوتے ہیں لیکن ان کا فوج سے تعلق نہیں ہوتا ۔ انہیں وہ Fashion Expres-
sions کہتا ہے اور دوم وہ جو سیکھے جاتے ہیں اور ان کا استعمال فوج میں
کرنا ہوتا ہے انہیں وہ Habitual Expressions کہتا ہے ۔ مثلاً دوم
عالمی جنگ میں جہاں امریکی فوج کو قیام کرنا پڑا وہاں انہوں نے فاحشہ
عورتوں کے لیے الفاظ تراشے ۔ مثلاً torches ، queens وغیرہ اور آپس میں
گفتگو کرتے وقت انہی الفاظ سے فاحشہ عورتوں کو یاد کرتے تھے لیکن
Habitual Language یعنی اکتسابی زبان میں ایسے الفاظ شامل تھے جو
فوجی کے تصور ذات (Self image) کو ظاہر کرتے تھے اور اس کی اپنی
یونٹ سے مطابقت (identification) کے آئنہ دار تھے ۔

یہ خاص زبانیں بھی گروہ کے مشترکہ تجربات کی غمازی کرتی ہیں ان سے
مشترک دلچسپیوں اور فکر مندیوں کا علم ہوتا ہے ۔ اس خاص زبان سے گروہ
میں ابلاغ کی آسانیاں پیدا ہو جاتی ہیں اور گروہ میں یک جہتی جنم لیتی ہے
اور پختہ سے پختہ تر ہوتی جاتی ہے ۔

پانچواں باب

شخصیت اور کلچر

(Personality and Culture)

بعض لوگوں کو 'شخصیت اور کلچر' کی لسانی ساخت پر اعتراض ہے کیونکہ لفظ 'اور' سے یہ تاثر ہوتا ہے کہ شخصیت اور کلچر دو الگ الگ اکائیاں ہیں، حالانکہ یہ ٹھیک نہیں۔ کلچر کا وجود شخصیتوں میں ملتا ہے اور شخصیت کی تعمیر اور نمو کلچر کے بغیر ممکن نہیں۔ اس لیے شخصیت اور کلچر کے درمیان لفظ 'اور' لگانے کی بجائے نشان اِتّصال (Hyphen) لگانا چاہیے۔ یعنی شخصیت۔کلچر، نشان الحاق سے شخصیت اور کلچر کا ناقابل ربخت رشتہ ظاہر ہو جائے گا۔

کروبر (Kroeber) اور وائٹ (White) کو اس رائے سے اتفاق نہیں۔ وہ کلچر اور شخصیت کو الگ الگ وجود دیتے ہیں اور اپنے دعویٰ کے ثبوت میں دو دلائل پیش کرتے ہیں۔ (۱) ان کا کہنا ہے کہ افراد تو ختم ہو جاتے ہیں لیکن ثقافت قائم رہتی ہے اور رواں دواں رہتی ہے۔ (۲) ہر ثقافت میں کبھی کبھار ایسے فطین انسان پیدا ہو جاتے ہیں جو اپنی ایجادات اور خیالات سے ثقافت کو بدل دیتے ہیں'۔

کروبر کے بیان سے یہ نہیں ثابت ہوتا کہ شخصیت اور کلچر کا آپس میں کوئی رشتہ نہیں۔ البتہ اس رشتہ کو متعین کرنا ضروری ہے۔ لنٹن (Linton) کہتا ہے کہ ہر ثقافت میں کچھ تو کلیے (Universals) ہوتے ہیں جن کا اطلاق ہر فرد پر ہوتا ہے۔ پھر کچھ جزئے (Specialities) ہوتے ہیں جن کا اطلاق خاص گروہوں پر ہوتا ہے، مثلاً فوجیوں یا طلباء پر۔ پھر کچھ متبادلات

۱۔ ملاحظہ ہو Anthropology، مصنفہ A. L. Kroeber، ۱۹۴۸ اور The Science of Culture مصنفہ L. A. White، ۱۹۴۹ء۔

(Alternatives) ہوتے ہیں جن میں سے کسی ایک کو اختیار کرنا ہوتا ہے اور پھر کچھ منحرف (Variant) ہیں جن کا اطلاق چند افراد یا گروہ کے ایک چھوٹے سے حلقہ پر ہوتا ہے۔ السانیات (Anthropology) میں اکثر بحث کلیات سے ہوتی ہے اور نفسیات میں افراد اور ان کے خصوصی یا انفرادی کردار سے۔

شخصیاتی نمونے اور ثقافتی تکامل (Personality Types and Cultural Integration) - جیسے افراد کی شخصیتوں میں فرق ہوتا ہے ویسے ثقافتوں میں بھی فرق ہوتا ہے۔ لیکن اختلاف کے باوجود مماثل اوصاف بھی ملتے ہیں۔ ان اوصاف کی بنا پر افراد اور ثقافتوں کو مختلف اقسام (Types) یا نمونوں میں رکھا جاتا ہے پہلی تقسیم تو نٹشے (Neitzche) کی تجویز کردہ ہے۔ یونانی ٹریجڈی کے مطالعہ کے بعد نٹشے اس نتیجہ پر پہنچا کہ دو مختلف قسم کے طرز حیات ہیں۔ ایک تو اُپالوی (Appolonian) ہے اور دوسرا ڈایانیوی (Dionysian) اول الذکر میں حد بندی، تناسب اور غلبہ کے اوصاف پائے جاتے ہیں۔ موخرالذکر میں جبلتوں کی آزاد تشفی، بے قید و بند زندگی، شراب نوشی وغیرہ کے اوصاف ملتے ہیں۔ نٹشے نے خود اس تقسیم کو انسانوں کے مختلف گروہوں پر استعمال نہیں کیا لیکن روتھ بینیڈک (Ruth Benedict) نے کیا[1]۔ اس کا کہنا ہے کہ ارزونا اور نیو میکسیکو کے پیوبلو انڈین تو اُپالوی ہیں لیکن ان کے اردگرد کے باشندے ڈایانیوی ہیں۔ اس تقسیم پر اعتراض یہ کیا جاتا ہے کہ کوئی بھی کلچر مکمل طور پر تکامل یافتہ (Integrated) نہیں ہوتی۔ اس لیے اسے کوئی خاص لیبل دے دینا صحیح نہیں۔ اس کے علاوہ ایک ہی کلچر کو ایک نقطہ نگاہ سے تو اُپالوی کہا جا سکتا ہے اور دوسرے نقطہ نگاہ سے ڈایانیوی۔

ایک اور تقسیم سی۔ جی۔ ینگ (C. G. Young) نے کی ہے۔ وہ کہتا ہے کہ انسان یا تو بیرون بین (Extraverts) ہوتے ہیں یا درون بین (Introverts)۔ بیرون بین ہمیشہ خارجی دنیا اور اس کی دلچسپیوں اور

۱۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب Patterns of Culture، ۱۹۳۴ء۔

مشاغل میں الجھا رہتا ہے ۔ درون بین کی کائنات اس کے اپنے خیالات اور افکار ہوتے ہیں ۔ مثلاً فوجی آدمی ، سیاست دان اور ریفارمر تو اکثر و بیشتر بیرون بین ہوتے ہیں ۔ لیکن شاعر ، فلسفی اور سائنسدان درون بین ۔ ینگ کا کہنا ہے کہ ان دو اقسام کے علاوہ تیسری بھی ہے جسے وہ دو بین (Ambivert) کہتا ہے ۔ اس میں بیرون بین اور درون بین دونوں کے اوصاف پائے جاتے ہیں ۔ ینگ سمجھتا ہے کہ ان اختلافات کے وجوہ ارثی (Inherited) ہوتے ہیں[1] ۔ لیکن پلانٹ (Plant) کہتا ہے کہ ان اختلافات کے اسباب وراثت (Heredity) کے علاوہ ماحول میں بھی پائے جاتے ہیں[2] ۔ بعض لوگوں نے ینگ پر اعتراض کیا ہے اور کہا ہے کہ کوئی شخص بھی خالصتاً درون بین یا بیرون بین نہیں ہوتا ۔ لیکن یہ کوئی اعتراض نہیں ، کیونکہ ینگ خود اس امر کا معترف ہے کہ درون بین اور بیرون بین کے علاوہ ایک تیسری قسم دو بین کی ہے جس میں درون بینی اور بیرون بینی دونوں پائے جاتے ہیں ۔

ایک اور تقسیم تحلیل نفسی کے ماہرین نے پیش کی ہے ۔ اس تقسیم کی بنیاد بچہ کی شیر خواری (Suckling) پر ہے ۔ ابراہام (Abraham) کہتا ہے کہ اس بناء پر لوگوں کو دو گروہوں میں بانٹ سکتے ہیں ایک تو ہے شفہی رجائی (Oral optimist) اور دوسرا ہے شفہی قنوطی (Oral pessimist) ۔ اگر بچے کا رضاعی دور آرام اور چین سے گذرا ہو اور دودھ کے سلسلہ میں اسے کوئی دقت نہ ہوئی ہو جیسے بچوں کو عام طور پر دودھ چھڑانے کے وقت ہوتی ہے تو بچہ رجائی ، تفکرات سے آزاد اور تن آسان ہوگا ۔ اور اگر رضائی دور بے چینی سے گذرا ہو یعنی ماں نے اچھی طرح یا خوش خوش دودھ نہ پلایا ہو یا دودھ چھڑاتے وقت سختی کی ہو تو بچہ قنوطی ہو جائے گا ، مطالبات پیش کرتا رہے گا اور دست نگری (Dependency) کا مظاہرہ کرتا رہے گا[3] ۔ ایم ۔ میڈ (M. Mead) نے بھی اس امر کی تصدیق کی ہے ۔ اس کا

۱۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب Psychological Types ، ۱۹۲۶ء ۔

۲۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب Personality and the Cultural Pattern ، ۱۹۳۷ء ۔

۳۔ ملاحظہ ہو اس کے Selected Papers ، ۱۹۲۷ء ۔

کہتا ہے میلینسین (Melanesian) اقوام میں کچھ لوگ تو شفہی رضائی ہیں اور کچھ لوگ شفہی قنوطی - پہلے لوگوں کی ماؤں نے خوب دودھ پلایا اور خوشی سے پلایا اور دوسروں کو تنگی اور غصہ سے دودھ ملا - اول الذکر لوگ تو ہشاش بشاش، کھلے دل کے، یاروں کے یار تھے - موخرالذکر دشمنی اور عناد سے بھرے ہوئے[1] -

فرائڈ (Freud) لوگوں کی تقسیم مبرزی (Annal) بناء پر کرتا ہے - وہ کہتا ہے کہ بچے بول وبراز میں غیر معمولی دلچسپی کا مظاہرہ کرتے ہیں - لہذا ایک وصف جو اس دلچسپی سے پیدا ہوتا ہے وہ نظم و نسق (Orderliness) کا ہے - بچے یا تو فعّال ، مستقل مزاج اور چاق و چوبند ہوں گے یا منفعل ، تاخیر پسند، ٹال مٹول کرنے والے - دوسرا وصف کفایت شعاری (Parsimony) کا ہے جو لالچ اور کنجوسی کی شکل اختیار کر جاتا ہے - اس کی وجہ یہ ہوتی ہے کہ بول و براز کو روپے پیسے یا عطیات کی علامت سمجھ لیا جاتا ہے - تیسرا وصف ضد (Obstinacy) کا ہے جو بغاوت اور سرکشی کی صورت اختیار کر سکتا ہے - روحیم (Roheim) کو اس تقسیم پر اعتراض ہے[2] - لیکن لابار (La Barre) کہتا ہے کہ اس نظریے کی رو سے جاپانی کردار کو سمجھنے میں بڑی مدد ملتی ہے[3] -

ریسمین (Riesman) شخصیتوں کے تین اقسام بتلاتا ہے - (۱) روایت پسند (Tradition Oriented) جس میں مشرقی معاشرہ آئے گا - (۲) درون ہدایتی (Inner-directed) جس کی مثال پیوریٹن (Puritan) میں ملتی ہے اور (۳) برون ہدایتی (Outer-directed) جس کی مثال امریکیوں میں ملتی ہے -

کلائن برگ (Klineberg) کا کہنا ہے کہ یہ سبھی کے سبھی نمونے

۱- ملاحظہ ہو اس کی کتاب Sex and Temperament in Three Primitive Societies ، ۱۹۳۵ء -

۲- ملاحظہ ہو اس کا مضمون Psycho-analysis of Primitive Cultural Types ، رسالہ Internale J. Psychoanal ، ۱۹۳۲ء -

۳- ملاحظہ ہو اس کا مضمون Some Observations on Character-Structures in the Orient, The Chinese' رسالہ Psychiatry ، ۱۹۴۶ء -

ناقص اور قابل اعتراض ہیں ۔ کیونکہ کوئی کلچر بھی ان پر پوری نہیں اترتی ۔ جیسے افراد کے اسلوب زندگی میں مشترک شخصیاتی عناصر کے باوجود اختلاف پایا جاتا ہے اسی طرح ثقافتوں میں بھی مشترک اوصاف کے باوجود واضح اور بین فرق دیکھا جاتا ہے[1] ۔ ہر ثقافت میں افراد پر کچھ فرائض واجب آتے ہیں ۔ جس سے اس کا رول (Role) اور منصب (Status) بنتا ہے ۔

منصب اور رول (Status and Role) ۔ یوں تو منصب اور رول کے تصورات شروع سے ہی معاشرتی نفسیات میں موجود ہیں لیکن ان کی اہمیت کو اجاگر کرنے والا لنٹن (Linton) ہے ۔ وہ کہتا ہے کہ جو مقام معاشرہ میں کسی فرد کو حاصل ہوتا ہے وہ اس کا منصب ہے اور جو اقدار ، رویے اور کردار یعنی جو ثقافتی تقاضے اور مراعات اس منصب سے وابستہ ہیں وہ رول کہلائیں گے ۔ اگر رول میں ظاہری افعال و کردار پر زور دیا جائے تو اس سے منصب کا فعال پہلو سامنے آتا ہے جس کا مطلب یہ ہوتا ہے کہ کسی منصب کے ساتھ کون کون سے حقوق اور فرائض ہیں ۔ مثلاً معلمی کے منصب کے ساتھ کچھ فرائض منسلک ہیں ۔ ان فرائض کو بجا لانا معلم کا رول کہلائے گا ۔ جیسے فلم میں مختلف لوگوں کے مختلف رول ہوتے ہیں ویسے ہی سوسائٹی میں مختلف لوگوں کے مختلف رول ہوں گے[2] ۔

منصب اور رول کے ساتھ عمر کا سوال پیدا ہوتا ہے ۔ عمر کی ہر منزل کے اپنے تقاضے ہوتے ہیں ۔ انہیں پورا کرنا ہوتا ہے ۔ یہ تقاضے بچپن سے ہی شروع ہوجاتے ہیں ۔ میڈ (Mead) کا کہنا ہے کہ نیو گنی کی مانس (Manus) قوم میں بچپن سے ہی جسمانی مہارت پر زور دیا جاتا ہے ۔ بچوں کو کئی جسمانی کرتب سکھلائے جاتے ہیں اور ان سے خود اعتمادی کی توقع رکھی جاتی ہے ۔ بچوں کو جسمانی لحاظ سے چوق و چابند رہنا ہوتا ہے اور ہر خطرے کا مقابلہ بہادری سے کرنا ہوتا ہے ۔ لیکن چونکہ ان بچوں پر معاشرتی ڈسپلن سخت نہیں ہوتا اور انہیں

۱۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب Social Psychology، نیو یارک ، ۱۹۵۴ء ، صفحہ ۳۶۲ ۔

۲۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب The Cultural Background of Personality ، ۱۹۴۵ء

لاڈ پیار میں رکھا جاتا ہے - لہذا وہ ذرا ذرا سی بات پر والدین کی نافرمانی پر اتر آتے ہیں[1] - اس کے برخلاف کڈ (Kidd) نے افریقہ کے کافیر بچوں کا مطالعہ کیا - وہ بڑے سلجھے ہوئے، مودب اور پیار والے بچے تھے - انہیں والدین سے کبھی مار نہیں پڑتی تھی- وہ ہر محفل میں والدین کے ساتھ ہوتے تھے لہذا انہیں کبھی محرومی کا شکار نہیں ہونا پڑتا[2] - میڈ (Mead) کا کہنا ہے کہ سموا (Samoa) میں شروع سے ہی بچوں پر ذمہ داری لاد دی جاتی ہے- پانچ چھ سال سے بڑے بچوں کو چھوٹے بچوں کی دیکھ بھال کرنی پڑتی ہے - سموا میں اس بات کا خیال رکھا جاتا ہے کہ بچے اپنی عمر سے پہلے بڑے نہ ہو جائیں - یعنی بڑوں جیسی باتیں یا بڑوں جیسے طور طریقے اختیار نہ کر لیں -

سٹینلے ہال (Stanley Hall) کا کہنا ہے کہ بلوغت پر پہنچ کر ہر بچے کا رول واضح ہو جاتا ہے - یوں سن بلوغت ہر لحاظ سے مشکل دور ہے اور خاص توجہ کا محتاج - سٹنیلے ہال کے مطابق بلوغت کے دس اوصاف ہیں - (۱) خیالی پلاؤ پکانا ، اپنے آپ میں مگن رہنا - (۲) خواب ، التباسات اور تخیلہ کا وجود میں آنا - (۳) خود تنقیدی ، شک و شبہ - (۴) انفرادیت کا پرزور مظاہرہ - (۵) بھرپور نقالی - (۶) ڈرامائی رول ، بناوٹ اور تصنع - (۷) حماقتیں ، بے وقوفیاں اور بے راہ روی - (۸) نیا گفتگو کا شعور - (۹) دوستوں کی بھرمار - (۱۰) توانائی کا اتار چڑھاؤ (گھڑی میں تولہ ، گھڑی میں ماشہ) ، جذباتی اور تعقلی لچک - سٹینلے ہال کہتا ہے کہ بلوغت پر ایغو کے مختلف عناصر کے رشتے ٹوٹ جاتے ہیں یا منتشر ہو جاتے ہیں اور اس لیے اس دور کی ذہنی کیفیت ہیسٹریا اور پاگل پن سے ملتی جلتی ہے - بالغوں کے ذہنی انتشار کا ایک سبب منصب (Status) کے بارے میں غیر یقینی ہے - پاکستان میں بالغوں کے لیے روزگار کے مواقع بہت کم ہیں لہذا انہیں اپنے مستقبل کے بارے میں بڑی پریشانی رہتی ہے[3] -

---

۱- ملاحظہ ہو Mead کی کتاب Coming of Age in Samoa، ۱۹۲۸ء

۲- ملاحظہ ہو اس کی کتاب Savage Childhood ، ۱۹۰۶ء-

۳- ملاحظہ ہو Stanley Hall کی کتاب Adolescence ، ۱۹۰۸ء-

سن بلوغت پر پہنچنے پر ایک اور پریشانی کا سامنا کرنا پڑتا ہے ۔ بچے کے سامنے اب اخلاق کے دو معیار آ جاتے ہیں ۔ ایک تو بزرگوں کا معیار ہے اور دوسرا اس کے اپنے ہمجولیوں اور ساتھیوں کا ۔ دوسرے ثقافتی معیار کو ثقافت ہمبران (Peer-cultures) کہا جاتا ہے ۔ بسا اوقات ان دو معیاروں میں خاصہ تفاوت ہوتا ہے اور بعض اوقات تو یہ فرق تضاد کا رنگ اختیار کر جاتا ہے ۔ ٹالکوٹ پارسنز (Talcot Parsans) اسے ثقافت نوجوانان (Youth Culture) کا نام دیتا ہے[1] ۔ نئی نسل عموماً ثقافت نوجوانان کو اپناتی ہے اور معاشرہ کی مروجہ ثقافت کو حقارت کی نگاہ سے دیکھتی ہے ۔ یوں تو ثقافت نوجوانان کوئی واضح شئے نہیں ہوتی لیکن نوجوان نسل کے لیے اس کی بڑی اہمیت ہوتی ہے اور ان معاشروں میں جہاں آزادی پر زور دیا جاتا ہے یا جہاں آزادی کو ابھی حاصل کیا گیا ہے ۔ اس ثقافت کا اثر نوجوان ذہین پر خاصہ گہرا پڑتا ہے ۔

بلوغت پر جنسی جذبات ابھر آتے ہیں ۔ جسم اور ذہن دونوں ہی نئے نئے ہیجانات کا آماجگاہ بن جاتے ہیں ۔ ان سے خاصی پریشانی ہوتی ہے ۔ لیکن یہ پریشانی صرف ان معاشروں میں شدت اختیار کرتی ہے جہاں جنسی تشفی کے نارمل طریقے موجود نہ ہوں اور جنس کو بری طرح دبایا جائے ۔ لیکن نارمل حالات میں بھی بچوں کو جنسی خواہشات کی تشفی کے راستے میں خاصی مشکلات کا سامنا کرنا پڑتا ہے ۔ میڈ (Mead) کا کہنا ہے کہ ہر سوسائٹی میں جنسی مشکلات نہیں ہوتیں ۔ مثلاً سموا (Samoa) کی لڑکیوں میں میڈ کو یہ مشکلات دکھائی نہیں دیں ۔ وہاں کوئی بغاوت نہیں ہے اور نہ ہی لڑکیوں کے کردار میں کوئی عصبانیت (Neuroses) موجود ہے ۔ اس معاشرہ میں شادی بیاہ کے متعلق واضح قوائد و ضوابط موجود ہیں اور ہر لڑکی کی شادی ہوجاتی ہے ۔ پس لڑکیوں کو شادی کے سلسلہ میں کوئی پریشانی نہیں ہوتی ۔ میڈ (Mead)

۱- ملاحظہ ہو اس کا مضمون Age and Sex in the Social Structure of the United States ، کتاب Personality in Nature, Society and Culture ، مولفہ C. Kulckholm, D. M. Schneider, H. A. Murray ، ۱۹۵۳ء ۔

کا کہنا ہے کہ بالغوں کی پریشانیاں نفسیاتی ہیجانات کے باعث نہیں ہوتیں بلکہ معاشرتی ماحول کی وجہ سے۔

قدیم سوسائٹیوں میں پریشانی کی وجہ کچھ یہ بھی تھی کہ بلوغت پر پہنچنے پر کوئی کارہائے نمایاں کرنے پڑتے تھے۔ کوئی بہادری، جوانمردی کے کام۔ وگرنہ بالغ کو بالغ تصور نہیں کیا جاتا تھا۔ یہ کام خاصے سخت اور صبر آزما ہوتے تھے۔ نوجوانوں کو یہ کام کرتے ہوئے بڑی دلیری اور سفاکی کا مظاہرہ کرنا ہوتا تھا۔ آسٹریلیا کے قدیم باشندوں میں بلوغت پر لڑکوں کو ختنے کرانے ہوتے تھے دانت اکھڑوانے ہوتے تھے۔ جسمانی تکالیف سہنی ہوتی تھیں اور اُف تک نہیں کرنا ہوتا تھا۔

بچوں اور بالغوں کے بعد جب کبرسنی یا بڑھاپے کی طرف آتے ہیں تو یہاں بھی بڑے مسائل نظر آتے ہیں۔ بوڑھوں کی اپنی پریشانیاں ہیں۔ ان کو بھی منصب چاہیے۔ پاکستان میں بوڑھوں کو عزت اور مقام حاصل ہے لہذا یہاں انہیں وہ پریشانی نہیں جو بوڑھوں کو یورپی یا امریکی سوسائٹی میں ہے۔

ہر معاشرے میں لڑکے اور لڑکیوں کے الگ الگ رول ہیں۔ شروع سے ہی ان کی تربیت الگ طریقے پر ہوتی ہے۔ لیکن آج کل لڑکیوں کو پریشانی کا سامنا کرنا ہوتا ہے۔ ایک طرف تو لڑکیوں کو نسوانیت کی تعلیم دی جاتی ہے یعنی انہیں بچوں، شادی، امور خانہ داری وغیرہ میں دلچسپی لینی چاہیے، خاوندوں کا مطیع ہونا چاہیے اور دوسری طرف انہیں مردوں کے برابر لا کھڑا کیا جاتا ہے اور ان سے وہی توقع کی جاتی ہے جو مردوں سے۔ لہذا جدید دور میں لڑکیوں کو سمجھ نہیں آتا کہ انہیں کیا کرنا چاہیے۔ یعنی انہیں روایتی عورت بننا چاہیے یا ماڈرن گرل۔ مصیبت دونوں طرف ہے۔ درمیانی راستے کوئی نظر نہیں آتا[۱]۔

منصب کا تعلق طبقاتی امتیازات سے بھی ہے۔ ہر معاشرے میں مختلف طبقے ہوتے ہیں اور ہر طبقے کی اپنی مقتضیات ہیں۔ ادنیٰ، اوسط اور اعلیٰ

۱۔ ملاحظہ ہو M. Kamarovsky، کا مضمون Cultural Contradictions and Sex Roles رسالہ Amer. J. Social، ۱۹۴۶ء۔

درجے کے طبقوں کے تقاضے ایک جیسے نہیں۔ لہذا کسی طبقہ میں کوئی پریشانی ہوگی کسی میں کوئی، اور کسی میں شاید کوئی بھی نہ ہو۔ پھر منصب کا تعلق روپے پیسے، خاندان، سیاسی اقتدار، کوٹھیوں اور جائداد پر بھی ہے۔ اس کے علاوہ ملت سکونت بھی منصب اور رول کو متعین کرتی ہے۔ سینٹرز (Centres) نے اس ضمن میں تجربہ کیا ہے۔ اس نے گیارہ سو آدمی کا انٹرویو لیا اور ان سے کہا کہ وہ اپنا معاشرتی طبقہ بتلائیں۔ ۳ فی صد نے اعلیٰ، ۴۳ فی صد نے محنت کش (Working) ۱ فی صد نے ادنیٰ، ۱ فی صد نے کہا کہ وہ طبقاتی امتیازات کو نہیں مانتے اور ۱ فی صد نے کہا کہ وہ اس سوال کا جواب نہیں دے سکتے۔ ان لوگوں کو سوالات کے مورچہ (Battery of questions) کا جواب دینا تھا۔ سینٹرز کہتا ہے کہ خود انسان کا اپنا خیال اور اس کا پیشہ دونوں ہی منصب کو متعین کرتے ہیں۔ لیکن اس سلسلہ میں پیشہ زیادہ قابل اعتبار ہے[1]۔ لیکن اس کا یہ مطلب نہیں کہ انسان کے خیالات اور رویوں کو نظر انداز کیا جا سکتا ہے۔ ہیمنڈ (Hammond) نے بھی اسی قسم کی ریسرچ آسٹریلیا میں کی ہے۔ اس کا نتیجہ بھی یہی ہے۔ وہاں پر بھی محنت کشوں نے اپنے آپ کو درمیانہ طبقہ میں شمار کیا۔ پاکستان میں محنت کشوں کا شمار ادنیٰ طبقہ میں آئے گا۔ یہاں درمیانہ طبقہ آہستہ آہستہ ختم ہو رہا ہے[2]۔ پس منصب کا تصور محض معروضی ہی نہیں بلکہ موضوعی بھی ہے۔ ہائی من (Hymen) کا کہنا ہے کہ جب لوگوں سے ان کا منصب دریافت کیا جائے تو وہ اپنے دوستوں، ہم پیشہ لوگوں، ہمسائیوں کے حوالے سے جواب دیتے ہیں اس لیے ایسے لوگوں کو حوالہ گروہ (Reference Groups) کہا جاتا ہے۔

ثقافت، رول اور شخصیت۔ ثقافت اور شخصیت کو یکجا کرنے والا عنصر رول کہلاتا ہے۔ ہر منصب کے ساتھ رول ہے اور رول سے مخصوص

۱۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب The Psychology of Social Classes، ۱۹۴۹ء۔

۲۔ ملاحظہ ہو Readings in Social Psychology مولفہ New Combe and Hartley، ۱۹۵۲ء میں Hammand کا مضمون بعنوان Stratification in an Australian Society۔

کردار، رویے اور عقاید، اصول اور ضوابط مراد ہیں۔ لیکن رول کے باوجود انفرادی امتیازات قائم رہتے ہیں ۔ دو ڈاکٹروں کا رول ایک جیسا ہوگا لیکن فرد ہونے کی حیثیت سے وہ دونوں منفرد شخصیت رکھتے ہیں ۔ زندگی میں کئی عناصر کام کرتے ہیں۔ منصب اور رول ان میں سے صرف دو ہیں۔ ان کے علاوہ بھی کئی اور ہیں ۔

چھٹا باب

قومی خصائص

(National Characteristics)

قومی خصائص کا مسئلہ آج کل کی دنیا میں خاصی اہمیت حاصل کر گیا ہے۔ یونیسکو نے بھی بین الاقوامی افہام و تفہیم کی ترویج کی خاطر کئی ایسے منصوبے بنا رکھے ہیں جن کا مقصد باہمی کھچاؤ کو سمجھنا اور اسے دور کرنے کے لیے لائحہ عمل مرتب کرنا ہے۔ لیکن یہ مسئلہ ہے بڑا ٹیڑھا کیونکہ اس کا تعلق قومی خصائص کے تعین سے ہے۔ بارزن (Barzun) تو اس کوشش کو ناممکن قرار دیتا ہے۔ وہ کہتا ہے کہ جو کتاب کوئی نہیں لکھ سکتا وہ کتاب قومی خصائص کی ہے۔ لیکن تاریخ، عمرانیات، معاشریات اور فلسفہ کے کئی ماہرین کو بارزن کی رائے سے اختلاف ہے اور انہوں نے قومی خصائص پر تحقیق کی ہے۔ انہوں نے تین راستے اختیار کیے ہیں۔ ایک راستہ سالمیت (Holism) کا ہے جس کا منشا قومی ثقافت کو بحیثیت مجموعی لینا ہے اور اس کا اثر شخصیت پر دیکھنا ہے۔ دوسرا راستہ کسی قوم کے افراد کا مطالعہ کرنا ہے۔ ان کی مماثلت اور ان کے اختلافات کا جائزہ لینا ہے اور اسی طرح ساری قوم میں مختلف خصائص کی کثرت یا عدمِ کثرت کا اندازہ لگانا ہے۔ اس طریق کار سے علم ہوتا ہے کہ کوئی خاصیت بھی کسی قوم میں کلیۃً موجود نہیں ہوتی۔ تیسرا راستہ درمیانی راستہ ہے۔ اس میں نہ ساری قوم کو، نہ اکیلے اکیلے فرد کو لیا جاتا ہے بلکہ ساری قوم کے ایک جز یا گروہ کو لے لیا جاتا ہے اور اس گروہ یا جز کا بغور مطالعہ کیا جاتا ہے۔

یوں تو یہ راستے الگ الگ ہیں لیکن مل جل بھی جاتے ہیں اور کئی ماہرینِ معاشریات دو یا دو سے زیادہ طریق کار استعمال کر رہے ہیں۔

قومی ثقافت بحیثیت مجموعی (National Culture as a Whole)۔ ماہرینِ انسانیات نے قدیم معاشروں کا مطالعہ کرتے وقت کئی مفید تکنیک اور طریقے

وضع کیے ہیں ۔ انہیں جدید معاشروں کے سلسلہ میں بھی استعمال کیا جا سکتا ہے ۔ مارگرٹ میڈ (Margaret Mead) کا کہنا ہے کہ ماہرینِ انسانیات کے پاس معروضی اور بے لوث طریقے موجود ہیں اور ان سے پیچیدہ سے پیچیدہ معاشروں کا مطالعہ ممکن ہے[1] ۔ امریکیوں کا قومی کردار مطالعہ کرتے ہوئے وہ والدین اور بچہ کے تعلقات ، ابتدائی تربیت ، جارحانہ کردار کی مختلف قسمیں اور کامیابی کے معیار دیکھتی ہے ۔ وہ کہتی ہے کہ ہر امریکی جارحانہ انداز سے کامیابی کی جانب بڑھتا ہے ۔ والدین بھی بچے کو تبھی پیار دیتے ہیں جب اس میں حاصل کرنے (Achievement) ، کامیابی پانے یا کارنامہ ادا کرنے کا جذبہ پیدا ہو ۔ گورر (Gorer) نے بھی امریکی کردار کا جائزہ انہی خطوط پر کیا ہے ۔ وہ کہتا ہے کہ امریکیوں میں آزادی کی روح بڑی ترقی کر گئی ہے ۔ معاشرے میں عورتوں کا اثر رسوخ بڑھ گیا ہے ، گھروں میں ماں کا کردار بڑا اہم ہے ، سکولوں کی استانیاں بھی عموماً عورتیں ہیں ۔ اس لیے امریکیوں کے کیرکٹر میں نسوانیت کا عنصر غالب ہوتا جاتا ہے[2] ۔ روتھ بینیڈیکٹ (Ruth Benedict) نے جاپانی کردار کا تجزیہ کیا ہے ۔ وہ کہتی ہے کہ ہر جاپانی اپنا جائز مقام حاصل کرنا چاہتا ہے ۔ اس سے فرائض کا تصور پیدا ہوتا ہے ۔ والدین ، بادشاہ اور افسران کے بارے میں جو فرائض فرد کے ہیں انہیں احسن طریقے پر بجا لانا ہر جاپانی کی سرشت میں داخل ہے ۔

بعض لوگ قومی کردار کا مطالعہ کرتے وقت کسی نظریہ کا بھی سہارا لے لیتے ہیں ۔ مثلاً گورر (Gurer) نے تحلیل نفسی کا سہارا لیا اور اسی مصنف نے روسی کردار کا مطالعہ کرتے وقت کرداری نفسیات سے مدد لی ۔ واٹسن (Watson) کا کہنا ہے کہ اگر بچہ کی آزادی کو محدود کرنے کی کوشش کی جائے تو اس میں جارحیت پیدا ہو جاتی ہے ۔ گورر کہتا ہے کہ روسی کردار کو ان بنیادوں پر سمجھنا چاہیے ۔ برکنر (Bricknor) کہتا ہے کہ جرمن قوم خبط عظمت (Paranoia) کی شکار ہے اور اسی بنیاد پر لیڈر کا انتخاب کرتی ہے[3] ۔

۱۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب And Keep Your Powder Dry، ۱۹۴۲ء۔
۲۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب The American People ، ۱۹۴۸ء ۔
۳۔ ملاحظہ ہو اس کتاب Is Germany Incurable ، ۱۹۴۳ء ۔

لیکن شیفنر (Schaffner) خبط عظمت کا نظریہ چھوڑ کر جرمن کردار کی جڑیں خاندانی روابط میں ڈھونڈتا ہے ۔ وہ کہتا ہے کہ جرمن بچے کا اپنے باپ کے متعلق اعتماد ، احترام اور تابعداری کا رویہ ہوتا ہے ۔ یہی رویہ اس کا ہٹلر (Hitler) کے متعلق تھا ۔ ہٹلر کو بھی وہ جرمن قوم کا باپ خیال کرتا تھا[1] ۔

سالمیت (Holism) کے طریق کار پر کئی اعتراض کیے گئے ہیں ۔ پہلا اعتراض تو یہ ہے کہ کیا یہ عام خصائص واقعی عام ہیں ؟ کیا ان کی بنیاد امور فی الواقع پر ہے ؟ اگر جاپانیوں کے متعلق یہ کہا جائے کہ ان کی مائیں اپنے بچوں کے بول و براز پر سخت پابندیاں لگاتی ہیں تو سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ آیا یہ مشاہدہ صحیح ہے ۔ مختلف محققوں کے مشاہدے مختلف ہوتے ہیں اور بعض دفعہ غلط یا جزوی مشاہدے کی بناء پر ایک نظریہ گھڑ لیا جاتا ہے اور اسے سائنسی رنگ دے دیا جاتا ہے ۔ دوسرا اعتراض یہ ہے کہ اگر مشاہدہ صحیح بھی ہو تو سوال پیدا ہوگا کہ آیا یہ حقائق منفرد اور خصوصی (Unique) بھی ہیں ۔ اگر روس میں بچوں پر پابندیاں ہیں تو آیا یہ پابندیاں صرف روس میں ہی ہیں یا اور کہیں بھی ہیں ۔ اگر ایسی پابندیاں اور ملکوں میں بھی پائی جاتی ہوں تو پھر وہاں ایسا قومی کردار کیوں نہیں ملتا ۔ اگر جرمنی میں بچے باپ کا احترام اور تابعداری کرتے ہیں تو چین میں بھی یہی حال ہے ۔ اب کیا وجہ ہے کہ جرمنی میں تو ہٹلر پیدا ہو جائے لیکن چین میں پیدا نہ ہو ۔ تیسرا اعتراض یہ ہے کہ اگر قومی کردار متعین بھی ہو جائے تو بھی سوال پیدا ہوتا ہے کہ کہاں تک یہ وصف عمومی ہے ۔ کیا یہ وصف کسی خاص طبقے کا تو نہیں ؟ اگر لوگ اس سے انحراف کرتے ہیں تو ان کی فیصد تعداد کتنی ہوگی ۔ یہ ضرور معلوم ہونا چاہیے کہ آیا سارے جاپانی والدین اپنے بچوں کو سختی سے بول و براز کی عادتوں کے پابند کرتے ہیں ، آیا سب جرمن تحکم پسند ہیں ، آیا تمام امریکی مائیں اپنے بچوں کو مقررہ اوقات پر دودھ پلاتی ہیں اور ان کی خواہشیات کی پروا نہیں کرتیں ۔ اس قسم کے سوال بڑے اہم ہیں لیکن اکثر انہیں نظرانداز کر دیا جاتا ہے ۔

۱۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب Father Land ، ۱۹۴۸ء ۔

قومی کردار اور انفرادی اختلافات (National Characteristics and Individual Variations) - اس سلسلہ میں کئی طریقے استعمال ہوتے ہیں - پہلا طریقہ تو پبلک آرا کا مطالعہ ہے - اس مطالعہ میں اکثریتی اور اقلیتی دونوں فریقین کے نمائندے آ جاتے ہیں - اس مطالعہ میں ایک مشکل کا سامنا کرنا ہوتا ہے اور وہ مشکل تشریح الفاظ کے بارے میں ہے - ۱۹۴۸ء میں ایک مطالعہ جرمنی اور برازیل کے باشندوں پر ہوا - سوال تھا کہ کیا تم خدا پر ایمان رکھتے ہو ؟ برازیل کا ۹۶ فیصد مثبت اور جرمنوں کا ٦٦ فیصد مثبت جواب تھا - یہاں دیکھنا یہ ہے کہ آیا دونوں نے خدا کے لفظ کو ایک طرح سمجھا بھی ہے یا نہیں اور پھر خدا کا تعلق ان کے دوسرے مذہبی عقائد سے ایک جیسا ہے یا نہیں - ۱۹۴۷ء میں ایک اور مطالعہ پھانسی کی سزا کے متعلق ہوا - کینیڈا اور نیدرلینڈ کے باشندوں سے پوچھا گیا کہ آیا یہ سزا ملنی چاہیے - جن لوگوں کا انٹرویو ہوا ان میں سے ٦٨ فیصد کینیڈا اور ۲۵ فیصد نیدرلینڈ کے باشندوں نے مثبت میں جواب دیے - یہاں پر بھی سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ آیا سزائے موت (Capital punishment) کی اصطلاح سمجھنے میں تو فریقین میں اختلاف نہیں تھا ؟

اسی تکنیک کو ذرا بدل کر استعمال کیا جا سکتا ہے - ڈی - وی - میک گران ہام (D. V. McGranham) نے امریکی اور جرمن طلباء سے پوچھا کہ اگر باپ ظالم یا بے رحم ہو تو آیا بچے گھر سے بھاگنے میں حق بجانب ہوں گے ؟ ۵۰ فیصد جرمنوں اور ۳۰ فیصد امریکیوں نے مثبت میں جواب دیا - جس کا مطلب یہ ہوا کہ امریکیوں کے مقابلہ میں جرمن باپ کی اتھارٹی کو زیادہ مانتے ہیں[1] -

شیفنر (Schaffner) نے فقرے مکمل کرنے کی تکنیک استعمال کی ہے مثلاً اس فقرے کو مکمل کرنے کو کہا جاتا ہے - نوجوان کی اپنے باپ کی مخالفت .... اکثر جرمن طلباء نے مکمل کرتے ہوئے لکھا "ناقص تربیت کا نتیجہ ہے"۔

۱- ملاحظہ ہو J Abnorm. Soc Psychol ، ۱۹۴٦ء میں میک گران ہام کا مضمون A Comparison of Social Attitudes among American and German Youth -

"اخلاق کی کوتاہی ہے"۔ "قابل مذمت ہے" وغیرہ وغیرہ ۔ جس سے ثابت ہوا کہ جرمن لوگ باپ کی اتھارٹی کو تسلیم کرتے ہیں[۱]۔

رورشاہ (Rorschach) تکنیک بھی استعمال کی جاتی ہے ۔ ایبل (Abel) اور سو (Hsu) نے چینیوں اور امریکیوں کے قومی خصائص اس تکنیک سے معلوم کیے ہیں[۲]۔

منضبط اظلالی آزمائش (Controlled Projective Tests) کا استعمال کے لگ (Kaldigg) نے کیا ہے ۔ اس نے جرمن اور انگریز بچوں کو ایسے بچہ کی تصویر دکھائی جو ناظرین کی طرف پشت کیے بیٹھا تھا ۔ ان بچوں سے پوچھا گیا کہ بچہ کیا چاہتا ہے ؟ کن سے یہ کھیلے گا ؟ یہ بچہ کیا سوچتا یا کیا خیال کر رہا ہے ؟ جوابات سے جرمن اور انگریز بچوں کے مختلف قومی کردار کا علم ہوا ۔ جرمن بچے بزدلوں سے نفرت کرتے ہیں اور انگریز بچے لچے لفنگوں ، شیخی خوروں اور لڑکیوں سے ۔ اس کے علاوہ جرمن بچے بدنی سزا کے اتنے مخالف نہ تھے جتنے انگریز بچے تھے اور پھر انگریز بچوں کے مقابلہ میں جرمن بچے زیادہ روایت زدہ اور قدامت پسند تھے[۳]۔

طب نفسی اور تحلیل نفسی سے بھی قومی کردار کے بارے میں مفید مواد دستیاب ہوتا ہے ۔ اس مواد کو انٹرویو کرتے وقت سامنے رکھا جاتا ہے ۔ ہنری ۔ وی ۔ ڈیکس (Henry V. Dicks) نے جرمن قیدیوں کا انٹرویو لیا ۔ اس کا کہنا ہے کہ جرمن قوم میں لگن ، اتھارٹی کا احترام ، منصب کا خیال ، مطابقت ، نئے حالات میں پریشانی جیسے اوصاف پائے جاتے ہیں ۔ لیکن چونکہ یہ ریسرچ قیدیوں پر ہوئی اس لیے قابل اعتماد نہیں ہو سکتی ۔ کیونکہ قیدی ایک تو گھروں سے دور ہوتے ہیں اور زبوں حالی میں وقت گذار رہے ہوتے

۱۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب Father Land ، ۱۹۴۸ء ۔

۲۔ ملاحظہ ہو Rorschah Res. Exch. and J. Projective Techniques ، ۱۹۴۹ء میں ان کا مضمون Some Aspects of Personality of Chinese as Revealed by the Rorschah Test ۔

۳۔ ملاحظہ ہو British J. Psychol ، ۱۹۴۸ء میں اس کا مضمون Responses of German and English Secondary School Boys to a Projection Test ۔

ہیں اور دوسرے جو اجنبی تحقیق کر رہے ہوتے ہیں وہ قبیلوں کے ساتھ کوئی رشتہ قائم نہیں کر سکتے -

انفرادی طریق کار کی کئی خوبیاں ہیں- یہ معروضی، تجربی، تصدیق پذیر اور ریاضیاتی ہوتا ہے- اسی لیے ماہرین نفسیات اسے پسند کرتے ہیں- لیکن ماہرینِ انسانیات کا کہنا ہے کہ کلچر کے سلسلہ میں ریاضیات کامیاب نہیں رہتی- تجزیہ سے فائدہ حاصل نہیں ہوتا کیونکہ اس سے گسٹالٹ گم ہو جاتا ہے- ہر ثقافتی نمونے کا اپنا گسٹالٹ ہے اور جب ریاضیات کی مدد سے اس گسٹالٹ کو منتشر کر دیا جاتا ہے تو سالمیت (Holism) کو نقصان پہنچتا ہے -

قطعہ دار اقترابات (Segmental Approaches) - قطعہ دار مطالعات (Segmental Studics) میں قوم میں سے کسی گروہ کو چن لیا جاتا ہے- یہ گروہ قدیم بھی ہو سکتا ہے اور جدید بھی - ایسا ایک مطالعہ لنڈز (Lynds) نے مڈل ٹاؤن پر کیا - اس شہر کی کل آبادی چالیس ہزار نفوس پر مشتمل تھی- اسے امریکی آبادی کا نمائندہ سیمپل لے لیا گیا - لنڈز کا کہنا ہے کہ اس آبادی کی چھ خصوصیات ہیں- (۱) روزگار کمانا - (۲) گھر بنانا - (۳) بچوں کی تربیت کرنا - (۴) تفریح، کھیل کود اور فنون - (۵) مذہب اور (٦) گروہی مشاغل- اس مطالعہ سے لنڈز نے نتیجہ نکالا کہ امریکی لوگوں کو روزگار کمانے، روپیہ پیسہ حاصل کرنے کا غم کھائے جا رہا ہے- شروع سے ہی بچوں کو اپنے مستقبل کی فکر لگی ہوئی ہوتی ہے -

جب دوبارہ لنڈز نے اسی آبادی کا مطالعہ کیا تو اس نے قدامت پسندی اور ہر نئے خیال کی مخالفت کا رجحان پایا - اس نے یہ بھی دیکھا کہ ترقی کی خواہش بڑی شدت اختیار کر گئی ہے - افراد کو اپنی جماعت پر ناز ہے- رتبہ کی خواہش پائی جاتی ہے اور نیک نامی حاصل کرنے کی آرزو بھی ہے[1] -

انہی خطوط پر سٹیورڈ (Steward) نے بھی تحقیق کی - وہ کہتا ہے کہ بعض محقق اس امر کو بھول جاتے ہیں کہ جس جماعت کا وہ مطالعہ کر رہے ہیں

۱- ملاحظہ ہو اس کی کتاب Middle Town ۱۹۲۹ اور Middle Town in Transition، ۱۹۳۷ء -

وہ دنیا میں اکیلی نہیں بلکہ قومی اور بین الاقوامی سطح پر اس کے تعلقات دوسرے اشخاص یا اقوام سے ہیں۔ اس کے علاوہ ہر محقق کا اپنا زاویہ نگاہ ہوتا ہے اور ممکن ہے یہ زاویہ تحقیق کو محدود کر رہا ہو[۱]۔

لوئس (Lewis) نے میکسیکو کے ایک گاؤں کا مطالعہ کیا ہے اور شماریاتی اور رورشاہ (Rorschach) طریقوں کا استعمال بھی کیا ہے۔ اس گاؤں کا مطالعہ پہلے ریڈ فیلڈ (Redfield) کر چکا تھا لیکن اس نے شماریاتی اور رورشاہ طریقے نہیں برتے تھے۔ لوئس کا مطالعہ بتلاتا ہے کہ اس گاؤں کے لوگ اتنے خوش، محفوظ، تعاون پسند اور دوست دار نہیں تھے جتنے ریڈ فیلڈ نے خیال کیا تھا[۲]۔ اس سے ظاہر ہوا کہ جب تحقیق میں ریاضیاتی اور اظلالی طریقوں کو شامل کر لیا جاتا ہے تو تحقیق بہتر ہو جاتی ہے اور نتائج زیادہ قابل اعتماد ہو جاتے ہیں۔

قطعہ دار تحقیق کا دوسرا طریقہ ثقافتی پیداوار (Cultural Product) کے مافیہ کا تجزیہ (Content Analysis) ہے۔ یہ تجزیہ کیفی (Qualitative) اور کمی (Quantitative) دونوں ہی ہو سکتا ہے۔ کراسیور (Kracauer) نے جرمن فلموں کا تجزیہ کیا اور دیکھا کہ ان میں اتھارٹی کے احترام پر زور دیا گیا ہے۔ حتیٰ کہ بد اتھارٹی کو بھی روایتی انداز میں پیش کیا گیا ہے[۳]۔ ولفن سٹائن (Wolfenstien) اور لیٹز (Leites) نے امریکی فلموں کا تجزیہ کیا ہے[۴]۔ جرمن اور امریکی فلموں کا مقابلہ میک گران ہان (Mc-Granhan) اور وائن (Wayne) نے کیا ہے۔ انہوں نے ۱۹۲۷ء کی پچاس فلموں لیں اور دیکھا کہ جرمنوں کے مقابلہ میں امریکی فلموں میں محبت اور ذاتی اخلاق پر زیادہ زور ہے اور سیاسی اور سماجی مسائل پر کم۔ اس کے علاوہ امریکی فلموں کا انجام

۲۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب Area Research : Theory and Practice، ۱۹۵۰ء۔

۳۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب Life in a Mexican Village : Tepoztlan Revisited، ۱۹۵۱ء۔

۴۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب From Catigari to Hitler، ۱۹۴۷ء۔

۱۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب Movies—A Psychological Study، ۱۹۵۰ء۔

زیادہ خوشگوار ہوتا ہے ۔ ان کا تعلق ماضی کی نسبت حال سے زیادہ ہے اور ان میں ایسے اداکاروں کی تعداد زیادہ ہے جو بعد میں اصلاح کر لیتے ہیں ۔ جرمن فلموں میں عورتیں کم کام کرتی ہیں اور اگر کرتی ہیں تو مرد نظر آتی ہیں ۔

اس طریقِ تحقیق میں کئی خوبیاں ہیں ، لیکن کئی برائیاں بھی ہیں ۔ مثلاً فلموں سے ساری کلچر کا پتہ نہیں چلتا ۔ صرف ان لوگوں کی کلچر کا علم ہوتا ہے جو فلمیں دیکھتے ہوں اور اس کے علاوہ سنسر بورڈ کے ضوابط اور پابندیوں کا ۔ کیونکہ فلمیں بنانے والوں کو ایک طرف تو اپنے ناظرین کا خیال رکھنا ہوتا ہے اور دوسری طرف سنسر بورڈ کا ۔ کیونکہ اگر فلمیں ناظرین کے مذاق یا سنسر بورڈ کے قوائد و ضوابط کے مطابق نہ ہوں تو فیل ہو جائیں گی یا پاس نہیں ہوں گی ۔ اس لیے فلموں سے ملک کی کلچر کا اندازہ لگانا صحیح نہیں ۔

قومی خصائص مطالعہ کرنے کے تینوں طریقے زیر بحث لائے گئے ہیں ۔ ہر ایک طریقے میں خوبیوں بھی ہیں اور خامیاں بھی۔ لہذا بہترین طریقے یہ ہے کہ ان سب کو ملا لینا چاہیے اور سب سے استفادہ حاصل کرنا چاہیے ۔ میڈ (Mead) کا کہنا ہے کہ تحقیقی طریقے میں چار مراحل ہیں ۔ (۱) ایسا مفروضہ قائم کرنا جس میں منضبط اور منظم مواد استعمال ہو سکے ۔ (۲) موزوں اور منتخب مواد کے حوالے سے اس مفروضے کی چھان بین ہوسکے۔ (۳) سمپلی تکنیک (Sampling Techniques) کے ذریعہ سے خصائص یا کسی خاص فعل کی کثرت یا عدم کثرت کا اندازہ لگایا جا سکے اور (۴) نتیجہ کی صحت، پیش گوئی اور تجربے کی مدد سے متعین ہو سکے۔ ان مراحل سے کسی ماہر کو اختلاف نہیں۔ کلائن برگ (Klineberg) کہتا ہے کہ تحقیق کرتے وقت ان تبدیلیوں کو ضرور نوٹ کرنا چاہیے جو زمانہ گذرنے پر معاشرے میں رونما ہوتی ہیں ۔ اس کے علاوہ مخلوط تہذیبی مقابلے (Cross-Cultural Comparisons) بھی ہونے چاہیں تاکہ کلچر کے خاص پہلوؤں کا ٹھیک اندازہ ہو سکے[1] ۔

۱۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب Social Psychology، ۱۹۵۴ء ۔

ساتواں باب

قیادت

(Leadership)

جیسے انسانوں اور انسانی گروہوں کی مختلف قسمیں ہیں ویسے ہی لیڈر اور لیڈری کردار کی بھی کئی قسمیں ہیں۔ یوں تو قیادت ہر گروہ میں ہوتی ہے لیکن جو قائد ابھرتا ہے اس کی کچھ خصوصیات ہوتی ہیں اور ان خصوصیات کا تعلق گروہ کی نفسی معاشری کیفیات سے ہوتا ہے۔ اسی لیے جو قائد ایک گروہ یا ایک قسم کے حالات میں پیدا ہوتا ہے وہ دوسرے گروہ میں یا حالات بدلنے پر نہیں رہتا۔

لیڈر یا قائد کی کیا پہچان ہے؟ اس مطلب کے لیے دو طریقے برتے جاتے ہیں: (۱) گروہ کے ممبروں سے دریافت کیا جا سکتا ہے کہ وہ گروہ میں کسی شخص کو سب سے زیادہ با اثر پاتے ہیں یا (۲) جن اشخاص کا اس گروہ سے تعلق نہیں ان سے استفسار کیا جا سکتا ہے کہ وہ کس آدمی کو اس گروہ میں لیڈر یعنی سب سے زیادہ با اثر پاتے ہیں۔ دونوں صورتوں میں قیادت کا معیار اثر و رسوخ ہے۔ پس قائد اسی شخص کو کہا جائے گا جو گروہی کردار پر اثرانداز ہو۔ اس تعریف سے تین نتائج برآمد ہوتے ہیں:

۱۔ کسی حد تک گروہ کے تمام افراد ایک دوسرے کے لیے لیڈر ہیں کیونکہ ہر فرد دوسرے فرد کو کسی نہ کسی صورت میں متاثر کر رہا ہوتا ہے۔

۲۔ قیادت بین شخصی (Inter personal) کردار کا نام ہے۔ یہ رشتہ لیڈر اور مقتدیوں کے درمیان ہوتا ہے۔ لیڈر مقتدیوں پر اثرانداز ہوتا ہے اور مقتدی لیڈر پر۔ ہے تھارن (Haythorn) کا کہنا ہے کہ لیڈر کی خصوصیات مقتدیوں کی خصوصیات کا آئنہ دار ہوتی ہیں۔ تحکم پسند معاشرے

کا لیڈر تحکم پسند ہوتا ہے اور جمہوری معاشرے کا لیڈر خود جمہوری ہوتا ہے[1] -

۳- لیڈر کو سرکاری سربراہ سے الگ رکھنا چاہیے - لیڈر تو ذاتی اثر و رسوخ سے بنتا ہے - سرکاری شعبوں کے سربراہ اثر سے نہیں بلکہ لیاقت، اہلیت یا مدت ملازمت (Seniority) کی بناء پر بنتے ہیں -

قیادت کا پیدا ہونا - بعض دفعہ قیادت چند ہاتھوں میں سمٹ سمٹا کر محدود ہو جاتی ہے - یہ صورت حال خاص طور پر قدیم اور غیر متغیر گروہوں میں ہوتی ہے - لیکن متغیر اور متحرک گروہوں میں قیادت بدلتی رہتی ہے - نئے قائد پیدا ہوتے ہیں اور پرانے اپنا اثر و رسوخ کھو بیٹھتے ہیں -

جب کوئی گروہ بڑھ جاتا ہے اور اس کے فرائض میں اضافہ ہو جاتا ہے تو وہاں پر قیادت کا سلسلہ رونما ہوتا ہے - چوٹی پر سب سے بڑا قائد ہوتا ہے، پھر اس سے کم اثر والا، پھر اس دوسرے سے کم اثر والا - اس طرح قیادت کا ایک سلسلہ قائم ہو جاتا ہے - نچلی سطح پر مقتدی ہوتے ہیں جن کا کام قائدوں کی تابعداری کرنی ہوتی ہے - سب سے بڑا قائد عموماً ڈکٹیٹر کا رتبہ اختیار کر جاتا ہے - لیکن یہ کچھ ضروری نہیں کیونکہ اس سلسلہ میں قیادت کو اس طرح بھی متعین کیا جا سکتا ہے کہ ہر چھوٹا بڑا قائد اپنی جگہ پر ذمہ دار ہو -

گروہوں کے پیچیدہ ہونے پر ہی قائد پیدا نہیں ہوتے بلکہ دیکھنے میں آیا ہے کہ قائد اس وقت ظاہر ہوتے ہیں جب گروہی مقاصد پورے نہ ہو رہے ہوں یا جب گروہ کو کوئی بیرونی خطرہ لاحق ہو - ایسی حالت میں گروہ کی خود سمجھ میں نہیں آتا کہ کیا لائحہ عمل اختیار کیا جائے یا کس طرح خطرے سے بچا جا سکتا ہے - ایسی حالت میں اگر گروہ کو یقین ہو جائے کہ کوئی شخص ان کی کشتی کو منجدھار سے پار کر سکتا ہے یا گروہی مقاصد کو پورا کر سکتا ہے تو وہ لیڈر بن جائے گا - ایسے شخص میں بہادری، شجاعت، سوجھ بوجھ یا خود اعتمادی ہونی چاہیے - خطرے کی نوعیت، قیادت کی ترتیب پر

۱- ملاحظہ ہو J. Abnorm. Soc. Psychol، ۱۹۵۶ء میں اس کا مضمون The Effect of Varying Combinations of Authoritarian and Equilitarian Leaders and Followers -

اثرانداز ہوتی ہے۔ بحران (Crisis) کے زمانہ میں مضبوط قیادت کی ضرورت پڑتی ہے۔ تاریخ بتلاتی ہے کہ جب حکومت میں انقلابی تبدیلیوں کی ضرورت ہو تب ڈکٹیٹر آدھمکتے ہیں۔ اور جن سیاست دانوں کو حکومت کی آرزو ہوتی ہے وہ ملک میں بحران پیدا کر دیتے ہیں اور اپنے غلبہ کو برقرار رکھنے کے لیے وقتاً فوقتاً بحران پیدا کرتے رہتے ہیں۔

لیٹن (Leighton) نے دوسری عالمی جنگ کے جاپانی اور امریکی قیدیوں کا مطالعہ کیمپوں میں کیا۔ اس کا کہنا ہے کہ چونکہ قیدی تنہائی کی زندگی بسر کر رہے تھے اور شدید بحران کا شکار تھے مزید براں ان پر بے حسی بھی طاری تھی اس لیے وہ ہر قسم کے اثر قبول کرنے کے لیے تیار تھے۔ یعنی خواہ کیسی ہی قیادت کیوں نہ ہو قیدی اسے بے چون و چرا تسلیم کر لیں گے[۱]۔ اگر گروہ کثیر مسائل میں پھنسا ہوا ہو تو کئی قائدین درکار ہوتے ہیں۔ لیکن اگر مسائل سہل ہوں تو قیادت چند آدمیوں کے ہاتھوں مرکوز ہو جاتی ہے اور اگر مسائل بالکل ہی سہل ہوں تو کسی قیادت کی ضرورت محسوس نہیں کی جاتی۔

جب معاشرے کو اندرونی یا بیرونی خطرہ ہو تو اس وقت لیڈر پیدا ہو جاتے ہیں۔ اگر ذیلی گروہوں (Subgroups) میں تضاد یا چپقلش ہو تو توازن اقتدار قائم کرنے کے لیے کوئی لیڈر ابھر آتا ہے۔ جب ذیلی گروہوں کے تضادات ختم ہو جاتے ہیں تب چھوٹے چھوٹے قائد تو ختم ہو جاتے ہیں اور گروہی قائد باقی رہ جاتا ہے۔ کروکٹ (Crockett) نے تجربی شواہد سے ثابت کیا ہے کہ جب گروہ میں ناانصافی ہو تو پرانے قائدین کو برطرف کر دیا جاتا ہے اور نئے قائد پیدا ہو جاتے ہیں۔ اس نے کانفرنسوں کا مطالعہ کیا اور دیکھا کہ جن کانفرنس کے گروہوں میں مقاصد کے متعلق اتفاق نہیں ہوتا یا مقاصد تک پہنچنے کے ذرائع متعین نہیں ہوتے وہاں نئے لیڈر پیدا ہو گئے[۲]۔ اسی ضمن میں کروکٹ کہتا ہے کہ جب سرکاری شعبہ کا سربراہ نالائق

۱۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب The Governing of Men ، پرنسٹن ، ۱۹۴۵ء۔

۲۔ ملاحظہ ہو اس کا مضمون J. Abnom. Soc. Psychol ، ۱۹۵۵ء میں بعنوان Emergent leadership in small decision-making groups .

ہو اور قیادت کے فرائض سرانجام نہ دے سکے تو نیا لیڈر پیدا ہو جاتا ہے۔ یعنی اگر سرکاری افسر پالیسیاں نہ بنا سکیں یا معاملات کو نہ سنبھال سکیں تو نئے لیڈر پیدا ہو جائیں گے۔

لیڈر کا تعلق قومی تقاضوں سے بھی ہے۔ اگر قوم کو اقتدار، عزت یا مادی فوائد کی ضرورت ہوگی تو قائد پیدا ہو جائے گا اور اگر قوم میں کوئی امنگ نہیں ہے تو ظاہر ہے قائد پیدا نہیں ہوگا اور قوم اپنی موت خود مر جائے گی۔ کوئی قائد مقتدیوں کے بغیر نہیں ہو سکتا اور کوئی مقتدی قائد کے بغیر نہیں رہ سکتے۔

قیادت کے فرائض۔ یہ فرائض تو کئی اقسام کے ہوتے ہیں۔ ان کا انحصار زیادہ تر موقعہ و محل اور ان کی نزاکت پر ہوتا ہے۔ جمہوری قائد اور تحکم پسند قائد کے فرائض میں خاصا فرق ہوتا ہے لیکن اس کے باوجود قیادت کی کچھ ایسی ذمہ داریاں ہیں جو ہر حال میں سرانجام دینی ہوتی ہیں وہ حسب ذیل ہیں:

۱۔ **قائد بطور سربراہ انتظامیہ (The Leader as Executive)** ۔ پارٹی کا سربراہ پارٹی کی انتظامیہ کا سربراہ ہوتا ہے۔ یہ اس کا فرض ہے کہ وہ پارٹی کی سرگرمیوں کو منظم کرے اور پارٹی کے لیے مضبوط، قابل عمل پروگرام مرتب کرے۔ یہ پروگرام وہ خود مرتب کر سکتا ہے یا کسی اور شخص کو اس کی ترتیب پر مامور کرسکتا ہے۔ لیکن دونوں صورتوں میں ذمہ داری اسی کی ہوتی ہے۔ بعض قائد اپنی ذمہ داریوں میں دوسروں کو شریک نہیں بنانا چاہتے۔ وہ ساری اتھارٹی اپنی ذات میں مرکوز رکھتے ہیں۔ ایسے قائد یا تو قوم کے راستے میں پتھر بن کر بیٹھ جاتے ہیں یا دوسروں کو ابھرنے کا موقعہ نہیں دیتے۔ دوسری صورت کا نتیجہ خلاء ہے کیونکہ جب یہ قائد اپنی جگہ سے ہٹ جائے گا تو کوئی دوسرا اس کی جگہ سنبھالنے والا نہیں ملے گا۔

۲۔ **قائد بطور پلان بنانے والے کے (The Leader as Planner)** ۔ قائد کا یہ فرض بھی ہے کہ وہ اپنے منشور کو عملی جامہ پہنانے کے لیے تجاویز مرتب کرے۔ منشور میں تو صرف نظریات اور عندیات کا ذکر ہوتا ہے۔ ان نظریات کو صورت حال پر چسپاں کرنے کے لیے عملی تدابیر کی ضرورت ہوتی

ہے۔ یہ تدابیر کچھ تو حال سے تعلق رکھیں گی اور کچھ مستقبل سے۔ کوئی پروگرام بھی فوری طور پر پورا نہیں ہو سکتا۔ اس لیے قائد کو چاہیے کہ وہ اپنے منشور میں سے ان تجاویز کی نشان دہی کرے جو فوری طور پر زیر عمل لائی جا سکتی ہیں اور ان تجاویز کی بھی جو بالاقساط زیر عمل لائی جائیں گی۔ قائد کو سارے منصوبے کا علم ہوتا ہے وہی اس کی تکمیل کی راہیں تجویز کر سکتا ہے۔

۳۔ **قائد بطور پالیسی بنانے والے کے (The Leader as Policy-maker)** - قائد کے اہم ترین فرائض میں سے پالیسیوں کو تشکیل دینا ہے۔ قائد ہی پارٹی کے اغراض و مقاصد وضع کرتا ہے اور ان پر کاربند ہونے کے طریقے بتلاتا ہے۔ ان پالیسیوں کے منابع تین ہو سکتے ہیں :

(الف) سب سے بڑی قیادت تو پالیسی بناتی ہے اور پھر اس پر عمل درآمد کی خاطر چھوٹی قیادتوں کے پاس بھیج دیا جاتا ہے۔ ملٹری میں پالسی تو کمانڈر انچیف بنائے گا لیکن بنانے کے بعد جرنیلوں کو بھیج دے گا، جرنیل کپتانوں کے پاس۔ اس طرح پالیسی اوپر سے بن کر نچلی سطح تک آجاتی ہے۔

(ب) پالیسی نچلی سطح پر بنتی ہے۔ یعنی عوام پالیسی بناتے ہیں اور قائد کو اسے اپنانا ہوتا ہے۔ اس صورت میں قائد بھی پالیسی بنانے میں شریک ہوتا ہے۔

(ج) قائد خود پالیسی بناتا ہے۔ یعنی پالیسی نہ اوپر سے اور نہ نچلی سطح سے ابھرتی ہے بلکہ خود قائد کی اپنی ذات سے۔

لیکن منبع خواہ کچھ ہی ہو اصلی ذمہ داری ہرحالت میں قائد کی ہوتی ہے۔

۴۔ **لیڈر بطور ماہر کے (The Leader as Expert)** - دوسروں کے مقابلہ میں لیڈر کے پاس معلومات اور مہارتیں زیادہ ہوتی ہیں۔ اسی لیے ہر شخص صلاح مشورے کے لیے اسی کی طرف لوٹتا ہے۔ آج کل جب کہ تخصص (Specialisation) کا زمانہ ہے۔ ہر پارٹی میں ٹیکنیکل ایکسپرٹ اور سائنس دان موجود ہوتے ہیں اور لوگ انہی سے مشورے کرتے ہیں مثلاً زراعت، صنعت، معیشت، منصوبہ بندی وغیرہ کے ماہر ہر پارٹی میں ہونے چاہئیں تاکہ پارٹی

کو ماہرانہ مشورہ دستیاب ہوتا رہے۔

۵۔ لیڈر بطور بیرونی نمائندے کے (The Leader as External Group Representative)۔ چونکہ پارٹی کا ہر ممبر دوسری پارٹیوں سے روابط قائم نہیں رکھ سکتا اور پارٹی کا امیج (Image) دوسروں تک نہیں پہنچا سکتا۔ لہذا لیڈر کا یہ بھی فرض ہے کہ وہ پارٹی کی نمائندگی کرے اور پارٹی کا امیج دوسروں تک پہنچائے۔

۶۔ لیڈر بطور ناظم تعلقات داخلی (The Leader as Controller of Internal Relations)۔ پارٹی کی تفصیلات کا سب علم قائد کو ہوتا ہے اس کا فرض ہے کہ وہ پارٹی کے اندرونی معاملات سمجھے اور انہیں معمول پر رکھے۔ جب داخلی امور خراب ہو جاتے ہیں تو پارٹی کی دیواروں میں شگاف پڑ جاتے ہیں اور بدنظمی رونما ہوتی ہے۔

۷۔ لیڈر بطور افسر جزا و سزا (The Leader as Purveyer of Rewards and Punishments)۔ ایک لیڈر کو جزا و سزا کے ذریعے اپنی پارٹی پر پورا تسلط حاصل ہو جاتا ہے۔ جزا و سزا کے کئی طریقے ہیں مثلاً اگر پارٹی کے ہاتھوں لوٹ کھسوٹ کا مال آ جائے تو اسے ممبران میں تقسیم کرنا ہوتا ہے یا اگر پارٹی برسراقتدار آ جائے تو وزارتیں، عہدے اور انعامات بانٹنے ہوتے ہیں اور اگر کوئی ممبر پارٹی کے خلاف بغاوت کر دے، اس کے منشور کی مخالفت کرے تو اس سے عہدہ چھیننا ہوتا ہے یا اسے پارٹی سے نکالنا ہوتا ہے۔ غرضیکہ انعام و اکرام اور سزا کے لاکھوں طریقے ہیں جو قائد استعمال کرتا ہے اور جن کی مدد سے اس کی گرفت پارٹی پر مضبوط رہتی ہے۔

۸۔ لیڈر بطور ثالث کے (The Leader as Arbitrator and Mediator)۔ لیڈر کو ثالثی کا کام بھی کرنا ہوتا ہے۔ اسے صلح صفائی بھی کرنی پڑتی ہے۔ اگر پارٹی میں اختلاف رونما ہو جائے تو جھگڑا ختم کرنا ہوتا ہے۔ اس حالت میں لیڈر خود ہی ثالث اور منصف ہوتا ہے۔

۹۔ لیڈر بطور نمونہ یا مثال کے (The Leader as Examplar)۔ لیڈر کو مثالی کردار پیش کرنا ہوتا ہے مثلاً جنگ میں جو کمانڈر خود کمان کو

سنبھال کر اپنی زندگی کو خطرے میں ڈالتا ہے ، اس کی فوج اس کی نیک مثال سے ضرور متاثر ہوتی ہے ۔ ایسے ہی علمائے دین کے لیے ضروری ہے کہ وہ اپنی زندگیاں پاک اور صاف رکھیں تا کہ دوسرے متاثر ہوں اور ان کے نقش قدم پر چلیں ۔

۱۰۔ لیڈر بحیثیت گروپ علامت کے (The Leader as Symbol of the Group) ۔ ہر وہ چیز جو گروپ کو اکائی بنائے گروپ کی وحدت و یگانگت میں اضافہ کرتی ہے مثلاً گروپ کی یونیفارم ، بلے اور نام گروپ کو وحدت بخشتے ہیں ۔ قائد کا بھی یہی رول ہے ۔ وہ بھی اپنے گروپ کا نشان ہوتا ہے ۔ ممبر آتے جاتے رہتے ہیں لیکن اس کی حیثیت پارٹی میں کم و بیش مستقل ہوتی ہے ۔

۱۱۔ قائد بطور انفرادی ذمہ داری کے بدل کے (The Leader as Substitute for Individual Responsibility) ۔ قائد کا کام فیصلہ دینا اور فیصلہ کرنا ہے ۔ لہذا ممبران کو ضرورت محسوس نہیں ہوتی کہ وہ خود کسی چیز کا فیصلہ کریں ۔ افراد اس ذمہ داری سے پاک ہو جاتے ہیں اور صرف قائد کی ہی ذمہ داری رہ جاتی ہے کہ وہ فیصلے کرے ۔ لائحہ عمل بنائے ، مسائل سمجھے ، پالیسیاں تشکیل کرے وغیرہ وغیرہ ۔ ایرک فرام (Eric Fromme) کا کہنا ہے کہ آزادی سے بھاگنے کا ایک طریقہ یہ ہے کہ لوگ اپنی ذمہ داریاں قائد کو سونپ دیتے ہیں اور خود سبکدوش ہوجاتے ہیں ۔

۱۲۔ قائد بطور صاحب فکر کے (The Leader as Ideologist) ۔ قائد کی ذات اپنی پارٹی کے لیے بڑی اہم ہے ۔ قائد صرف پالیسیاں اور لائحہ عمل ہی تشکیل نہیں کرتا بلکہ پارٹی کے لیے اس کی ذات ، اقدار ، عقاید اور اصولوں کا منبع بھی ہوتی ہے ۔ وہ آئیڈیالوجی بناتا ہے اور دوسرے لوگ اسے من و عن تسلیم کرتے ہیں ۔ جب اطلاعات کے سارے ذرائع قائد کے قبضے میں ہوتے ہیں تب قائد ہی ہر چیز کا سرچشمہ بن جاتا ہے ۔ اس کی ہدایات مذہب کا روپ اختیار کر لیتی ہے ۔

۱۳۔ قائد بطور باپ کے (The Leader as Father Figure) ۔ پارٹی ممبران کے لیے قائد کی حیثیت باپ کی سی ہوجاتی ہے ۔ جیسے بچے باپ کی تابعداری

کرتے ہیں ، باپ سے تطبیق (Identification) چاہتے ہیں اور باپ کے ساتھ جذباتی لگاؤ رکھتے ہیں اسی طرح پارٹی ممبران بھی اپنے قائد کا احترام اور تابعداری کرتے ہیں اور اس کی ذات سے والہانہ عشق رکھتے ہیں اور اگر قائد میں باپ جیسی صفات نہ ہوں تو پھر یہ صفات خود بھر دی جاتی ہیں اور خیال کیا جاتا ہے کہ قائد ان صفات کا واقعی حامل ہے -

۴۔ قائد بطور قربانی کے بکرے کے (The Leader as Scapegoat) - باپ کی طرح لیڈر کے لیے بھی دو جذبی (Ambivalent) رویہ ہوتا ہے - باپ کو پیار بھی کیا جاتا ہے ، نفرت بھی - پارٹی کے کچھ لوگ تو قائد پر جان دیتے ہیں اور کچھ لوگ مخالف ہوتے ہیں - مخالفین میں ان لوگوں کا شمار ہوتا ہے جو مایوس ، نا آسودہ اور غیر مطمئن ہوتے ہیں - جیسے سکے کے دو پہلو ہیں ، ویسے قیادت کے بھی دو رخ ہیں - چونکہ قائد کے کندھوں پر تمام پارٹی کی ذمہ داری ہوتی ہے - اگر وہ اپنے مقصد میں ناکام ہو جاتا ہے تو لوگ اسے مورد الزام ٹھہراتے ہیں -

قیادت کے ابعاد (Dimensions of Leadership Behaveour) - ہالپن (Halpin) اور وائنر (Winer) نے قیادت کا مطالعہ اجزائی تجربے (Factor-analysis) کے طریقے سے کیا ہے[۱] - ان کا کہنا ہے کہ قیادت کے سلسلے میں دو ابعاد بڑی اہم ہیں : (۱) التفات (Consideration) (۲) ہدایت اور ہدایت (Initiating and Directing) - پہلی بُعد کا تعلق پارٹی ممبران میں پارٹی مقاصد کے لیے شوق پیدا کرنا اور ترغیب دلانی ہے اور انہیں اپنے اندر نظم و نسق اور یک جہتی قائم رکھنے کا احساس دلانا ہے - دوسری بُعد کا تعلق گروپ مقاصد کے حصول کے لیے ذرائع اختیار کرنا اور گروپ کی مختلف سرگرمیوں میں ہم آہنگی پیدا کرنا ہے -

جو قائد پہلی بُعد میں اونچا مقام حاصل کرتا ہے اس کا جھکاؤ ممبروں کی طرف ہوتا ہے - وہ اچھے کام کا صلہ دیتا ہے ، گروپ میں یک جہتی قائم رکھتا

۱- ملاحظہ ہو ان کا مضمون A Factional Study of the Leader behaviour descriptions ، کتاب کا نام Leader behaviour—its Descriptions and Measurements مولفہ R. M. Stogdill اور A. E. Coons ، ۱۹۵۷ء -

ہے ، لوگوں سے مشورے کرتا ہے اور منصوبہ بنانے وقت یا مقاصد متعین کرتے وقت پارٹی ممبران کی شرکت کا خواہاں ہوتا ہے۔ جس قائد کا اس بُعد پر مقام نیچا ہو وہ غلط کام پر سزا دیتا ہے۔ دوسروں کے جذبات کا احترام نہیں کرتا۔ لوگوں سے صلاح مشورہ نہیں کرتا اور اپنے فیصلوں کی وضاحت نہیں کرتا۔

جب پارٹی پر مصیبت کا وقت آتا ہے تب دوسرے بُعد یعنی ہدایت اور ہدایت کی ضرورت ہوتی ہے۔ اس میں پالیسی بنانے ، پالیسوں پر عمل کرانے کے فرائض آتے ہیں۔ جس قائد کا اس بُعد پر اونچا مقام ہوتا ہے وہ پارٹی کو نئے تصورات دیتا ہے ، اپنے رویہ کی وضاحت کرتا ہے ، اپنے رول کو صاف صاف بتلاتا ہے ، کارکردگی کا معیار قائم رکھتا ہے اور حصول مقاصد کے لیے معیاری راستے اختیار کرتا ہے۔

ایک اچھے قائد کو ان دونوں ابعاد پر اونچا مقام حاصل کرنا چاہیے۔ جب کوئی قائد دونوں مقاصد کو پورا کرنے سے قاصر ہو تب دو قائد پیدا ہو جاتے ہیں۔ ایک تو متخصص کار (Task Specialist) ہوتا ہے اور دوسرا متخصص حفاظت (Maintenance Specialist)۔ اس کی مثال بیلیز (Bales) نے ایک مباحثہ گروپ (Discussion Group) سے دی ہے[۱]۔ اس گروپ میں ۳۵ اشخاص شامل تھے۔ ہر گروپ کو چار دفعہ ملنا تھا اور ہر مجلس کے بعد شرکاء سے پوچھا جاتا تھا۔ (۱) کہ کس شخص نے بہترین خیالات پیش کیے۔ (۲) کس شخص نے گروپ کی بہترین رہنمائی کی۔ (۳) آپ نے کس شخص کو پسند کیا اور (۴) آپ نے کس شخص کو ناپسند کیا۔ بیلیز نے دیکھا کہ پہلی مجلس میں جن لوگوں کو پسند کیا گیا وہ شخص وہ تھے جنہوں نے بہترین خیالات دیے اور گروپ کی رہنمائی کی۔ لیکن چوتھی مجلس کے بعد یہ کیفیت نہیں رہی۔ اب جس آدمی نے بہترین خیالات دیے اور گروپ کی رہنمائی کی وہ تو ناپسندیدہ بن گیا اور جو شخص دوسرے یا تیسرے نمبر پر

۱۔ ملاحظہ ہو اس کا مضمون The Equilibrium problem in small groups ، کتاب کا نام Working Papers in the Theory of Action ، مولفہ T. Parson, R. F. Bales اور E. A. Shils ، فری پریس ، ۱۹۵۳ء۔

آیا وہ پسندیدہ بن گیا - بیلیز کا کہنا ہے کہ گروہ میں دو قسم کی قیادت ابھری ، ایک تو کام کی (Task Specialist) اور دوسری گروہ کی حفاظت ، اور برقرار رکھنے کی (Maintenance Specialist) - متخصص کار تو بہترین خیالات دیتا ہے اور گروپ کی رہنائی کرتا ہے - اس لیے اس کے برتاؤ میں قدرے سختی اور بعض دفعہ جارحیت بھی ہوتی ہے - پس لوگ اسے پسند نہیں کرتے - لیکن متخصص حفاظت کا کام گروپ کی الجھنوں اور تکلیفوں کو دور کرنا ہے تاکہ گروپ کی یک جہتی برقرار رہے - اس لیے وہ پسند کیا جاتا ہے - گھروں میں باپ کا رول تو (Task Specialist) کا ہوتا ہے اور ماں کا (Maintenance Specialist) کا - اس لیے بچے باپ کو اتنا پسند نہیں کرتے جتنا ماں کو -

جمہوری اور آمرانہ قیادت (Authoritarian and Democratic Leader-ship) - آمرانہ قیادت میں سارا اقتدار آمر کے ہاتھوں ہوتا ہے ، وہی گروپ پالیسی تشکیل کرتا ہے - وہی حصول مقاصد کی منازل کا علم رکھتا ہے - وہی ممبروں کی سرگرمیوں پر نگاہ رکھتا ہے - وہی ممبروں کے تفاعل میں ہم آہنگی پیدا کرتا ہے - وہی آخری کورٹ آف اپیل ہے اور وہی سزا اور جزا کا منبع ہے - اس لیے وہ ہر ممبر کی تقدیر کا ٹھیکہ دار ہوتا ہے - جان بوجھ کر ہر آمر اپنی بقا کے لیے کچھ ایسے حالات پیدا کرتا ہے جنہیں بدلنے پر رضامند نہیں ہوتا - اس مقصد کے لیے اسے کئی تکنیک آتی ہیں - وہ گروپ مقاصد بناتے وقت ممبروں کو شامل نہیں کرتا - انہیں چھوٹے چھوٹے مقاصد میں الجھائے رکھتا ہے اور انہیں اس وہم میں گرفتار رکھتا ہے کہ اس کی رہنمائی ، ایک لمبے عرصہ کے لیے ازبس ضروری اور ناگزیر ہے - اس کنٹرول میں ممبروں کی ذمہ داری محدود اور جزوی ہوتی ہے اور ان کا رویہ دست نگری اور تابعداری کا ہوتا ہے -

ممبران کے درمیان ایک آمر براہ راست افہام و تفہیم کا رشتہ قائم نہیں ہونے دیتا - بلکہ اس کا منشا یہ ہوتا ہے کہ ہر قسم کا رابطہ اسی کے وسیلہ سے قائم ہو - اسی لیے ممبران کے درمیان شخصی رابطے قائم نہیں ہوتے اور گروپ آہستہ آہستہ اپنی مقبولیت سے ہاتھ دھو بیٹھتا ہے اور اگر آمر گروپ سے

علیحدہ ہو جائے، کسی حادثہ کا شکار ہو جائے، مر جائے یا کسی کے ہاتھوں بک جائے تو گروپ میں انتشار پھیل جاتا ہے اور بعض اوقات تو گروپ ختم ہو جاتا ہے۔

اگر آمرانہ گروپ کا نقشہ تیار کیا جائے تو آمر کا مقام مرکز میں ہوگا۔ چھوٹے گروہوں میں تو ممبران اور آمر کا رابطہ بالمشافہ (Face to face) ہوتا ہے لیکن اگر گروہ وسیع ہو جائے اور اس کا جال تمام ملک یا غیر ممالک میں پھیل جائے تو افسر شاہی کا نظام معرض وجود میں آتا ہے۔ اوپر سب سے اعلیٰ آمر ہوتا ہے، پھر اس کے بعد چھوٹا آمر اور پھر اس سے چھوٹا آمر۔ حتیٰ کہ نچلی سطح آ جاتی ہے۔ اس نظام میں سخت نظم و نسق رکھنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ ورنہ گروپ کے رشتے ڈھیلے پڑ جاتے ہیں اور انتشار کا خطرہ لاحق ہو جاتا ہے۔ ان حالات میں آمر کو کڑی نگرانی رکھنی ہوتی ہے۔ اس کا سی۔آئی۔ڈی کا انتظام پختہ، دور رس اور موثر ہونا چاہیے۔ تاکہ گروپ کی چھوٹی سی چھوٹی بات کا اسے علم ہو سکے۔ لیکن یاد رہے کہ آمرانہ نظام میں سازشیں ضرور جنم لیتی ہیں۔ جتنا سخت نظام ہوگا ردعمل کے طور پر اتنی سخت سازش ہوگی۔ بلکہ اس سے بھی زیادہ سخت تاکہ کامیاب ہو سکے۔

جمہوری قائد کے اختیارات آمرانہ قائد سے کم نہیں ہوتے لیکن اس کی تکنیک مختلف ہوتی ہے۔ وہ ممبران کا اشتراک اور تعاون چاہتا ہے۔ گروپ کے مقاصد ان کے صلاح مشورے سے مرتب کرتا ہے۔ ذمہ داری کو اپنی ذات تک محدود نہیں رکھتا بلکہ تمام گروپ میں بانٹ دیتا ہے۔ اس کی کوشش ہوتی ہے کہ ممبران کا آپس میں اعتماد بڑھے اور ان کے روابط مستحکم ہوں۔ گروپ کے تناؤ کو کم کرتا ہے اور ایسی افسر شاہی سے پرہیز کرتا ہے جس میں مراعات اور اقتدار کا مرکز کوئی واحد شخص یا ادارہ بن جائے۔ اگر اس قیادت کا نقشہ تیار کیا جائے تو جمہوری قائد کو یقیناً مرکزی حیثیت حاصل ہوگی لیکن اس کے ساتھ چھوٹے گروپ بھی ہوں گے جن کے اپنے لیڈر ہوں گے اور ان لیڈران کا آپس میں رابطہ ہوگا۔

آمرانہ قیادت میں تو قائد ڈکٹیٹر کا درجہ اختیار کر جاتا ہے لیکن جمہوری قیادت میں وہ گروپ کا ایجنٹ ہوتا ہے اور پر اس میں گروپ سے

صلاح مشورے کرتا ہے اور گروپ کی منظوری حاصل کرتا ہے۔ آمرانہ قیادت میں تو آمر کے بغیر گروپ زندہ نہیں رہ سکتا لیکن جمہوری قیادت کی کامیابی اس امر پر منحصر ہے کہ آیا گروپ اس جمہوری قائد کے بغیر زندہ رہ سکتا ہے یا نہیں[1]۔ بعض ریسرچ سے ثابت ہوا ہے کہ جمہوری قیادت میں بنسبت آمرانہ کے لوگ زیادہ آمادگی (Motivation) ظاہر کرتے ہیں۔ لیکن یہ ریسرچ قطعی اور حتمی نہیں۔ کیونکہ کچھ اور ریسرچ سے ثابت ہوا ہے کہ آمرانہ قیادت میں بھی لوگ شوق اور لگن سے کام کرتے ہیں۔ بیلی (Baily) کا کہنا ہے بعض ورکرز تو جمہوری قیادت کی مخالفت کرتے ہیں۔ اس نے چند ایک طلباء کو لیا جنہیں فرسودہ نظام تعلیم اور آمرانہ نظام نے بے دست و پا بنا رکھا تھا۔ بیلی نے انہیں ذمہ دار اور آزاد بنانا چاہا لیکن طلباء کو یہ بات پسند نہ آئی۔ وہ کہتے تھے کہ راہنمائی کرنا استاد کا کام ہے۔ ان کا کام تو تابعداری کرنا ہے[2]۔ سنگر (Singer) اور گولڈ مین (Goldman) اس نتیجے پر پہنچے ہیں کہ انشقاق ذہنی کے مریض کا ہدایتی (Directive) طریقہ سے علاج معالجہ کیا جائے تو کامیابی ہو جاتی ہے[3]۔ پھر تحقیق سے یہ بھی ثابت ہے کہ جب لوگ جذباتی طور پر پریشان ہوں اور بحران میں پھنسے ہوتے ہوں تب انہیں آمرانہ قیادت پسند آتی ہے۔ کیونکہ آمر، گروپ کو فیصلہ کرنے کی ذمہ داری سے آزاد کرکے خود اپنے کندھوں پر یہ ذمہ داری لے لیتا ہے۔ پیک (Peak) کا کہنا ہے کہ بوجھ سے دبے ہوئے لوگ آمرانہ قیادت کے

۱۔ تفصیل کے لیے دیکھیے R. Lippitt اور R K. White کا مضمون An Experimental study of Leadership and Group life، کتاب کا نام Readings in Social Psychology، مولفہ E. E. Macoby، T. M. New-comb اور E. L. Hartley، نیویارک ۱۹۵۸ء۔

۲۔ ملاحظہ ہو Bailey کا مضمون A classroom evaluation of the Case method of teaching human relations، کتاب کا نام case method and administration مولفہ R. K. Andrews، ہارورڈ یونیورسٹی پریس، ۱۹۵۳ء۔

۳۔ ملاحظہ ہو اس کا مضمون Experimentally contrasted social atomospheres in group psychotherapy with chronic schizophrenics رسالہ کا نام .J. Soc. Psychol، ۱۹۵۳ء۔

متمنی ہوتے ہیں[1] - لینزیٹا (Lenzetta) کہتا ہے کہ جب لوگ پریشان ہوں تو جارحیت پسند لوگوں کے لیے قیادت کے مواقع پیدا ہو جاتے ہیں -

قائد ، مقتدیوں کی نظر میں (The Follower's perception of the Leader) -

۱- مقتدی چاہتے ہیں کہ قائد ان میں سے ایک ہو - وہ پارٹی کا ممبر ہونا چاہیے - اس کے رویے ، خیالات اور امنگیں باقی ممبران جیسی ہونی چاہئیں -

۲- دوسرے لوگوں کی نسبت قائد کو گروپ کا زیادہ ممبر ہونا چاہیے - مقتدی صرف یہ ہی محسوس نہ کریں کہ وہ ہم میں سے ایک ہے (One of us) بلکہ ہم میں سے بہت زیادہ ایک ہے (Most of us) یعنی جتنی لگن اس کو گروپ مقاصد سے ہے اور کسی کو نہیں - اسی طرح گروپ کے اقدار اور رویے جیسے اس کی ذات میں رچے بسے ہیں اور کسی کی ذات میں نہیں - گو قائد کا کام گروپ کے ساتھ چلنا ہے - لیکن وہ اپنے اثر و رسوخ اور ذہانت سے گروپ مقاصد میں تبدیلی بھی پیدا کر سکتا ہے - لیکن یاد رہے کہ اس کی اور عام گروپ کی ذہانت میں بڑا فرق نہیں ہونا چاہیے - کیونکہ اگر ایسا ہو تو (۱) قائد غیر نظر آئے گا اور (۲) اس کی اپنی دلچسپیاں اسے گروپ مسائل سے دور رکھیں گی -

۳- لیڈر کو گروپ کا عمدہ ترین ممبر ہونا چاہیے - لیڈر اپنے گروپ کے لیے مثال یا نمونہ کی حیثیت رکھتا ہے - اگر اس کا اپنا کردار اعلیٰ نہ ہوگا اور اس کی ذہانت بہتر نہ ہوگی تو وہ گروپ کی رہنمائی نہیں کر سکے گا -

۴- لیڈر کو مقتدیوں کے توقعات کے ساتھ چلنا ہوگا - چونکہ قائد کا کام ذمہ داری کے فرائض سرانجام دینا ہوتا ہے اور گروپ میں اس کی حیثیت باپ کی سی ہوتی ہے لہذا وہی قائد کامیاب ہوگا جو گروپ کی دست نگری، سرپرستی اور دیگر احتیاجات کی تشفی کر سکے - جو لیڈر اپنے گروپ کی امنگوں کو پورا کرنے کی صلاحیت نہیں رکھتا وہ اپنا اعتماد کھو بیٹھتا ہے -

---

۱- ملاحظہ ہو اس کا مضمون Observations on the characteristics and distribution of German Nazis ، رسالہ کا نام Psychol Mongr، ۱۹۴۵ء -

قیادت کے خواص - لیڈروں کے کوئی خاص خواص نہیں ہوتے - لیکن کچھ لوگوں کا کہنا ہے کہ لیڈر کو مقتدیوں کے مقابلہ میں زیادہ ذہین ہونا چاہیے، لیکن بہت زیادہ ذہین نہیں اور پھر اسے زیادہ تطابق یافتہ (Adjusted)، غلبہ پسند (Dominant) ، زیادہ بیروں بیں (Extrovert) ، زیادہ نر (Masculine) اور کم قدامت پسند (Conservative) ہونا چاہیے - اسے انسانی روابط کا علم بھی آنا چاہیے - ظاہر ہے یہ صفات پہلے سے موجود نہیں ہوتیں بلکہ جب قیادت ہاتھ آ جاتی ہے تو یہ صفات پیدا ہو جاتی ہیں یا ابھر آتی ہیں -

آٹھواں باب

فرد اور جماعت

(The Individual in the Group)

فرد اور جماعت کا تعلق قیادت کے سلسلہ میں بھی زیر بحث آیا ہے - لیکن اس موضوع پر الگ بحث کی بھی ضرورت ہے - اس ضمن میں ماہرینِ معاشری نفسیات روبرو (Face to face) یا ابتدائی (Primary) گروہوں کا ذکر کرتے ہیں - کولے (Cooley) کے مطابق ابتدائی گروہ وہ ہوگا جس میں 'رو بہ رو' یگانگت اور تعاون بدرجہ اتم موجود ہوتا ہے - ان گروہوں کی حیثیت اس لحاظ سے مرکزی ہوتی ہے کہ فرد کے مقاصد اور معاشری فطرت کی تشکیل انہی کی بنیاد پر ہوتی ہے[1] - ہومنز*(Homans) کہتا ہے کہ گروہ سے مراد وہ افراد ہیں جو ایک عرصہ تک ایک دوسرے سے تعلقات رکھتے ہیں - یہ اشخاص تعداد میں اتنے تھوڑے ہوتے ہیں کہ ہر شخص دوسرے سے رو بہ رو سلسلۂ ابلاغ میں منسلک ہوتا ہے - بالفاظ دیگر ان افراد کا تعلق براہ راست ہوتا ہے نہ کہ کسی واسطہ کے ذریعے سے[2] - ہومنز کی تعریف پر اعتراض یہ وارد ہوتا ہے کہ اس نے 'عرصہ' کی قید لگا دی ہے حالانکہ بعض اوقات کچھ آدمی محض تھوڑے عرصہ کے لیے اکٹھے ہو جاتے ہیں اور ایک دوسرے پر اثر ڈال دیتے ہیں - مثلاً تجربی مطالعوں میں عارضی گروپ بنائے جاتے ہیں اور ان کا باہمی تعامل ملاحظہ کیا جاتا ہے -

بعض دفعہ تو تجربہ کنندہ خود گروہوں کو تشکیل دیتا ہے اور بعض دفعہ اسے اپنے مطلب کے گروہ کسی جگہ مل جاتے ہیں - فیسٹنگر (Festinger) کا کہنا ہے کہ سائنس دان تجربی لحاظ سے ایسے گروہ بنا لیتا ہے جن کا وجود

۱- ملاحظہ ہو اس کی کتاب Social Organization، ۱۹۰۹ء -

۲- ملاحظہ ہو اس کی کتاب The Human Group، ۱۹۵۰ء -

حقیقی دنیا میں نہیں ملتا ۔ ان مطالعوں کا فائدہ یہ ہوتا ہے کہ کسی ایک متغیر (Variable) کو لے کر اسے گھٹایا یا بڑھایا جا سکتا ہے ۔ اسے دوسرے متغیرات سے الگ بھی کیا جا سکتا ہے اور اس طرح اس عنصر کے عمل سے کماحقہ واقفیت حاصل ہو سکتی ہے ۔

جہاں تک ممکن ہو چھوٹے گروہوں کو مناسب سیاق و سباق یا حوالے (Context) میں ملاحظہ کرنا چاہیے ۔ چھوٹے گروہوں کی جڑیں اپنی معاشری ماحول میں ہوتی ہیں ۔ لہذا اس ماحول کو کسی صورت بھی نظرانداز نہیں کرنا چاہیے ۔

نقالی (Imitation) ۔ ایک وقت تھا جب کہ نقالی کو جبلت تصور کیا جاتا تھا ۔ چنانچہ ولیم جیمز (William James) ، بالڈون (Baldwin) اور میکڈوگل (McDougall) اسے فطری ارثی تقاضا مانتے تھے ۔ میکڈوگل اسے فطری تقاضا تو کہتا تھا لیکن جبلت کہنے کے لیے تیار نہ تھا کیونکہ اس کا کوئی مخصوص کردار نہیں ہوتا اور حالات کے مطابق تبدیل بھی ہو جاتا ہے ۔ لیکن ولیم جیمز اور بانڈون اسے جبلت کہتے تھے ۔ اس نظریے کو گیبرئیل ٹارڈی (Gabriel Tarde) نے معاشری علوم کا اساس بنایا ۔ اس کا کہنا ہے کہ معاشری کردار کی تہہ میں حیاتیاتی عوامل کارفر نہیں ہوتے بلکہ ان کی بنیاد نقالی پر ہے جو فطری تقاضا ہے ۔

اس موقف پر کئی لوگوں نے اعتراضات کیے ۔ براؤن (Brown) کا کہنا ہے کہ نقالی بذات خود کوئی تقاضا نہیں ۔ نقالی اس وقت کی جاتی ہے جب کسی فطری یا اکتسابی جذبے کی تسکین نقالی سے ممکن ہو ۔ جو لڑکی کسی فلمی ہیروئین کی نقالی کرتی ہے وہ نقالی برائے نقالی نہیں کر رہی بلکہ اس لیے کہ نقالی سے اسے فلمی ہیروئین جیسا طرز حیات مل جائے گا یا اس کے حسن و زیبائش میں اضافہ ہوگا یا اس کے چاہنے والوں کی تعداد بڑھ جائے گی وغیرہ وغیرہ[1] ۔ فری مین (Freeman) اور آل پورٹ (Allport) بھی اس خیال

۱۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب Psychology and the Social Order ، ۱۹۳۶ء ۔

کی تائید کرتے ہیں ۔ ملر (Miller) اور ڈالرڈ (Dollard) نے اس سلسلہ میں ایک تجربہ کیا ہے یہ تجربہ اموزش پر تھا ۔ تجربہ کنندگان نے دو بچے لیے ۔ ایک کو بتا دیا کہ مٹھائی کس ڈبہ میں ہے اور دوسرے کو یہ اطلاع نہیں دی ۔ دیکھنا یہ تھا کہ آیا لاعلم بچہ ، باعلم بچے کی پیروی کرتا ہے یا نہیں ۔ پہلی آزمائش (Trail) میں تو ۷۷ فیصد لاعلم بچوں نے باعلم بچوں کی پیروی نہیں کی ۔ لیکن جب انھیں پتہ چل گیا کہ کس طرح بعض بچے یقینی طور پر مٹھائی کے ڈبوں تک پہنچ جاتے ہیں تو سب بچوں نے ان کی نقالی شروع کر دی[۱] ۔ جب اس امر کی تصدیق ہو جائے کہ نقالی ذریعہ کامیابی ہے تو پھر نقالی کا اثر دوسرے افراد تک پھیل جاتا ہے اور نئے حالات میں بھی یہی طریقہ اختیار کیا جاتا ہے ۔

کئی دفعہ جب ہم کسی امر کو نقالی سے تعبیر کرتے ہیں تو وہ نقالی نہیں ہوتی بلکہ کردار میں مشابہت پائی جاتی ہے اور وہ بھی اس وجہ سے کہ صورت حال ایک جیسی ہوتی ہے مثلاً کھانے کے بعد جب ایک آدمی اٹھتا ہے تو دوسرے بھی اٹھ جاتے ہیں ۔ یہ اس وجہ سے نہیں کہ وہ نقالی کر رہے ہوتے ہیں بلکہ اس وجہ سے کہ سب نے کھانا کھا لیا ہوتا ہے اور اب انہیں اٹھنا ہی تھا ۔

پس نقالی کو جبلت کہنے کا کوئی جواز نہیں ۔ لیکن اس امر سے انکار بھی نہیں کیا جا سکتا کہ نقالی سے معاشری کردار میں مشابہت اور یکسانیت آ جاتی ہے ۔

ایما (Suggestion) ۔ ایما اور نقالی میں فرق کرنا آسان نہیں ۔ ولیم سٹرن (William Stern) کا کہنا ہے کہ نقالی کی نسبت ایما میں کردار ، اعلیٰ اور پیچیدہ ہوتا ہے کیونکہ اس میں تشریح (Interpretation) کی ضرورت پڑتی ہے جو نقالی میں نہیں ہوتی ۔ مثلاً اگر کوئی بچہ دوسرے کو تالی بجاتا دیکھ کر خود تالی بجائے تو یہ نقالی ہوگی لیکن اگر دوسرے کو روتا دیکھ کر خود رونا شروع کر دے تو یہ ایما ہوگا ۔ اس فرق کو آل پورٹ (Allport) نہیں

۱۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب Social Learning and Imitation ، ۱۹۴۲ء ۔

مانتا کیونکہ خفیف تنویم (Hypnosis) میں اگر معمول کو کہا جائے کہ وہ گر رہا ہے تو وہ گرنے لگتا ہے۔ آل پورٹ کہتا ہے کہ ایما میں چون و چرا کے بغیر بات کو قبول کر لیا جاتا ہے۔

مرفی (Murphy) اور نیوکومب (Newcomb) نے کہا ہے[۱] کہ ایما کے تین مفہوم ہیں :-

۱- یکساں حالات میں پہلے جیسے ردعمل کا رجحان۔ قطع نظر اس امر کے کہ یہ ردعمل موزوں ہے یا ناموزوں۔

۲- جس سرگرمی کا آغاز ہو چکا ہے اس میں مشغول رہنا۔ یہ تجربہ کنندہ کے ایما سے ہو سکتا ہے بشرطیکہ وہ یہ سمجھے کہ سرگرمی جاری رکھنے سے معمول کو اپنے فعل کی ناموزونیت سے آشنائی نہیں ہوگی۔

۳- معاشرتی محرکات مثلاً کسی شخص کے خوف، محبت یا دست نگری کی وجہ سے وہی عقائد رکھنا یا وہی کردار دکھلانا جو اس شخص کے ہوں۔

پہلے دو مفہوم الگ الگ نظر نہیں آتے کیونکہ بسا اوقات یہ ایک دوسرے میں مل جاتے ہیں۔ بنے (Binet) کا کہنا ہے کہ اگر معمول کو دو لکیریں دکھائی جائیں جو بتدریج کچھ عرصے تک بڑھتے چلی جائیں اور پھر نہیں بڑھیں تو معمول اس وقت بھی انہیں بڑھتا کہتا ہے جب کہ وہ بڑھ نہیں رہی ہوتیں۔ یہ ردعمل عادت کی بدولت بھی ہے اور اس رجحان کے تحت بھی کہ جو سرگرمی شروع ہو چکی ہے وہ جاری ہے۔ ایولنگ (Aveling) اور ہارگریوز (Hargreaves) کا کہنا ہے کہ پہلے دو اور تیسرے مفہوم میں اصل فرق یہ ہے کہ پہلے دو میں ایما کا منبع یا تو گذشتہ کردار ہے یا کوئی صورت حال۔ لیکن تیسرے مفہوم میں اس کا منبع کوئی فرد یا افراد کا گروہ ہے[۲]۔

ایما کا تیسرا مفہوم وقار (Prestige) پر مبنی ہے۔ کئی تجربے بتلاتے ہیں

۱- ملاحظہ ہو اس کی کتاب Experimental Social Psychology، ۱۹۳۷ء۔

۲- ملاحظہ ہو ان کا مضمون Suggestibility with and without Prestige in Children، رسالہ Brit J. Psychol، ۱۹۲۱ء۔

کہ وقار کی بناء پر کئی خیالات غیر ناقدانہ طریقے پر قبول کر لیے جاتے ہیں اور وقار ہی کی بناء پر اعلیٰ شخصیت کے احساسات اور کردار کی پیروی کی جاتی ہے۔ اس سلسلہ میں ایک احتیاط کی ضرورت ہے۔ جو شخص کسی خاص شعبہ میں نمایاں مہارت رکھتا ہے اور عزت کی نگاہ سے دیکھا جاتا ہے اسے اپنے شعبہ میں تو وقار حاصل ہے۔ لیکن اگر کسی دوسرے شعبے میں اسے بطور سند پیش کیا جائے تو وہ قابل اعتبار نہیں رہے گا۔ مثلاً اگر کسی شخص کا فلسفہ کے میدان میں مقام اونچا ہے تو سیاسیات کے میدان میں اس کی رائے کچھ وقعت نہیں رکھے گی۔ پس یہ خیال کرنا کہ چونکہ اس شخص کا اپنے شعبہ میں وقار ہے لہذا ہر جگہ اس کا وقار ہوگا، خام خیالی ہے۔ اس کے علاوہ گروہ کی نوعیت کو بھی دیکھنا ہوتا ہے۔ لوئیس (Lewis) کا کہنا ہے کہ اکثریتی رائے کو ہمیشہ احترام کی نگاہ سے نہیں دیکھا جاتا۔ مختلف سیاسی پارٹیوں سے تعلق رکھنے والے افراد ایک دوسرے کی آرا کو درخور اعتنا نہیں سمجھتے[۱]۔ لارج (Lorge) نے جیفرسن (T. Jefferson) کا جملہ **I hold that a little rebellion, now and then, is a good thing, and as necessary in the political field as storms are in the physical.** چند ایک زیر تجربہ افراد کو دیا اور کہا کہ یہ جملہ جیفرسن (Jefferson) کا ہے، اپنا رد عمل بتائیے۔ پھر انہیں کہا کہ یہ جملہ لینن (Lenin) کا ہے، اب رد عمل کیا ہوگا۔ دونوں صورتوں میں ردعمل ایک جیسا تھا۔ لارج نے نتیجہ نکالا کہ معمول دونوں اشخاص کو بطور 'وقار' مانتے ہیں۔ لارج کا کہنا ہے کہ اگر 'وقار' کو بدل دیا جائے تو رد عمل بھی بدل جاتا ہے۔ ایش (Asch) کو اس تجربہ کے نتائج سے اختلاف ہے۔ اس نے زیر تجربہ افراد کو کہا اس جملے کے معانی بیان کریں۔ ایک نے کہا کہ بغاوت سے اس کی مراد ہوشیاری اور سیاسی حقوق کا استعمال ہے۔ دوسرے نے کہا کہ لینن روسی بغاوت کا جواز پیش کر رہا ہے اور ہر بغاوت کو بالقوہ خیر قرار دیتا ہے۔ پس ایش (Asch) کہتا ہے کہ جب مصنف کا نام تبدیل کر دیا گیا تو گو ردعمل میں بظاہر کوئی فرق نظر

۱۔ ملاحظہ ہو اس کا مضمون An Approach to Attitude Measurement، رسالہ کا نام Psychol League Journal، ۱۹۳۸ء۔

نہیں آیا لیکن چونکہ جملے کا مفہوم بدل گیا اور اس کے مافیہ میں فرق آ گیا اس لیے رد عمل درحقیقت ایک جیسا نہیں رہا[1] -

ایما کا منبع ہمیشہ بیرونی نہیں ہوتا - کبھی اندرونی بھی ہوتا ہے مثلاً کوئے (Coue) نے ایما کا طریقہ نکالا تھا جسے خود ایمائی (Self-suggestion) کہتے ہیں - وہ مریض کو ایک جملہ بار بار دہرانے کو کہتا تھا اور مریض شفایاب ہو جاتا تھا - کلائن برگ (Klinberg) کہتا ہے کوئے کے طریقے میں ایما کا منبع بالکل اندرونی نہیں کیونکہ جملہ دہراتے وقت مریض دراصل کوئے کے خیالات کو قبول کر رہا ہوتا ہے[2] -

ہجوم اور گروہ (The Crowd and the Group) - نفسیات ہجوم کا آغاز گس ٹیو لی بان (Gustave LeBon) سے ہوتا ہے - جس کا خیال تھا کہ ہجوم میں افراد کا کردار ، احساسات اور تصورات بالکل اس کردار ، احساسات اور تصورات سے مختلف ہوتے ہیں جو افراد کے انفرادی حیثیت میں ہوتے ہیں - لہذا وہ کہتا ہے کہ ہجوم کو محض افراد کا مجموعہ نہیں کہنا چاہیے بلکہ وہ ایک مختلف اکائی یا وجود ہے - لی بان اس کے تین اسباب بیان کرتا ہے : (۱) گروہ میں ناقابل تسخیر طاقت کا احساس ہوتا ہے - اس لیے گروہ میں ضمیر کا قابو ڈھیلا پڑ جاتا ہے اور سزا کا خوف جاتا رہتا ہے - کردار ابتدائی اور قدیم (Primitive) شکل اختیار کر جاتا ہے - (۲) نقالی (Imitation) کا دور دورہ ہوتا ہے اور (۳) گروہ میں ایما پذیری بدرجہ اتم موجود ہوتی ہے - ان عناصر کی بدولت گروہ میں وحدت آ جاتی ہے لیکن ذہانت اور شرافت کی سطح کم ہو جاتی ہے - گروہ کا کردار خطرناک بن جاتا ہے اور افراد ہیرو کے رنگ میں ظاہر ہوتے ہیں[3] - سکاٹ (Scott) بھی اس رائے سے اتفاق رکھتا ہے - وہ کہتا ہے کہ گروہ حد درجہ کا جذباتی اور ایما پذیر ہوتا ہے - اس میں شخصی ذمہ داری کا فقدان ہوتا ہے - سوچنے کی قوت کم ہو جاتی ہے اور کردار

۱- ملاحظہ ہو اس کی کتاب Social Psychology ، ۱۹۵۲ء -

۲- ملاحظہ ہو اس کی کتاب Social Psychology ، نیویارک ۱۹۵۴ء -

۳- ملاحظہ ہو اس کی کتاب The Crowd ، ۱۸۹۶ء -

ترقی یافتہ سطح سے گر کر نچلی سطح پر آ جاتا ہے[1]۔ ای۔ ڈی مارٹن (E. D. Marton) نے گروہ کے کردار کو غیر طبعی (Abnormal) نفسیات کی مدد سے بیان کیا ہے۔ وہ کہتا ہے کہ گروہ میں فاترالذہن (Psychopath) کی طرح دبے ہوئے جذبات واگذار ہو جاتے ہیں۔ عظمت اور اذیت کا خبط نمودار ہو جاتا ہے۔ صحیح محرکات سے لاعلمی ہوتی ہے اور کردار ابتدائی سطح کی جانب رجعت کر جاتا ہے[2]۔

اس موقف سے ایف۔ ایچ۔ آل پورٹ (F. H. Allport) نے اختلاف کیا ہے۔ وہ کہتا ہے کہ بنیادی طور پر افراد اور گروہ کے کردار میں کوئی فرق نہیں۔ گروہ میں بھی افراد وہی کچھ کرتے ہیں جو وہ فرداً فرداً کرتے ہیں۔ گروہ میں کچھ افعال کے رونما ہونے کی آسانیاں ضرور پیدا ہو جاتی ہیں۔ لیکن کوئی نیا کردار معرض ظہور میں نہیں آتا۔ یہ سچ ہے کہ گروہ میں ہیجان کی فروانی ہو جاتی ہے۔ بڑے آدمیوں کے اشتراک سے ایما پذیری بڑھ جاتی ہے اور افراد میں اطاعت کی خاصیت میں اضافہ ہوجاتا ہے لیکن اس کا یہ مطلب نہیں کہ گروہ کا کوئی الگ وجود ہے اور اس کا کردار، افراد کے کردار سے مختلف نوع کا ہے[3]۔ مائر (Meier)، مے ننگا (Mennenga) اور سٹولز (Stoltz) نے اس سلسلہ میں تجربہ کیا ہے۔ یہ تجربہ طلباء پر ہوا۔ ان طلباء کو کہا گیا کہ کسی لڑکی کو اغوا کر لیا گیا ہے اور لوگ مجرموں کا پیچھا کر رہے ہیں۔ کچھ طالب علم تو اس جھمیلے میں شریک نہیں ہونا چاہتے تھے صرف مدد دینا چاہتے تھے۔ کچھ سمجھانا بجھانا چاہتے تھے اور کچھ گروہ میں شامل ہو کر لڑکی کو بچانا چاہتے تھے۔ تجربہ کندگان نے دیکھا کہ جو طلباء گروہ میں شامل ہونا چاہتے تھے ان میں اکثریت نوجوانوں، بیروں بینوں اور گرجا گھر جانے والوں کی تھی۔ اس میں عورتوں کی نسبت، مردوں کے مقابلہ میں زیادہ تھی۔

۱۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب The Psychology of Public Speaking، ۱۹۰۷ء۔

۲۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب The Behaviour of Crowds، ۱۹۲۰ء۔

۳۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب Social Psychology، ۱۹۲۴ء۔

تجربہ کنندگان کا کہنا ہے کہ گروہ میں لوگ اپنی عادات ، رویوں اور خیالات کے مطابق کام کرتے ہیں[1] -

کلائن برگ (Klinberg) کا کہنا ہے کہ معاملہ بین بین ہے - کیونکہ یہ امر فی الواقع ہے کہ گروہ میں افراد کا کردار بدل جاتا ہے - گروہ میں جذباتیت زیادہ آ جاتی ہے - امتناعات (Inhibition) ٹوٹ جاتی ہیں اور سزا کا خوف نہیں رہتا - پھر گروہی خیالات کو غیر ناقدانہ طریقے پر قبول کرنے کی صلاحیت میں بھی اضافہ ہو جاتا ہے - لیون (Lewin) کا کہنا ہے کہ ہمیں افراد کو جامد ہستیاں نہیں خیال کرنا چاہیے - بلکہ یہ حرکی ہستیاں ہیں اور حالات کے تحت بدل جاتی ہیں چونکہ گروہ بھی ایک صورت حال ہے - لہذا افراد کے کردار کا متاثر ہونا لازمی ہے[2] - اس خیال کی تائید گسٹالٹ مکتب فکر میں بھی ملے گی - کیونکہ گسٹالٹ ماہرینِ نفسیات کے مطابق کُل ہمیشہ اجزا سے مختلف ہوتا ہے اور اجزا پر اثر انداز ہوتا ہے - لیکن اس کا یہ مطلب نہیں کہ اجزا کی اپنی کوئی ہستی نہیں ہوتی - افراد کی اپنی روایات ، اپنا کردار اور اپنی شخصیتیں ہوتی ہیں جو گروہ میں بھی برقرار رہتی ہیں -

گروہی کردار کا دائرہ صرف ان گروہوں تک ہی محدود نہیں جو چند افراد پر مشتمل ہوتے ہیں - بلکہ ان تمام ذہنی وباؤں (Mental Epidemics) کی بھی تشریح کرتا ہے جو ہڑتالوں ، جنگی جنون یا اور عجیب و غریب صورتوں میں ملک یا دنیا کے بہت بڑے حصے میں پھیل جاتے ہیں - مثلاً یورپ میں صلیبی جنگوں کا جنون ۱۰۰۰ صدی سے لے کر ۱۳۰۰ صدی کے آخیر تک رہا - جادو اور بھوت پریت کا ڈر سارے یورپ پر دور وسطیٰ میں چھایا رہا - اسی طرح آج کل مذہبی احیاء کی تحریکوں اور مارکسزم کا زور شور مختلف ملکوں میں پھیلا ہوا ہے - ان میں آپ گروہ جیسا کردار دیکھیں گے - ان میں

۱- ملاحظہ ہو ان کا مضمون An Experimental Approach to the Study of Mob Behaviour ، رسالہ کا نام J. Abnorm, Soc. Psychol ، ۱۹۳۱ء -

۲- ملاحظہ ہو اس کی کتاب A Dynamic Theory of Personality ، ۱۹۳۵ء -

جذبات کی فراوانی ہے - عقل و دلیل کی کمی ہے - ایما پذیری بہت زیادہ ہے - شخصی ذمہ داری کا فقدان ہے اور نقالی حد سے زیادہ بڑھی ہوئی ہے - فیشن کے معاملے میں بھی یہی حال ہے - آج کل قلمیں اور مونچھیں بڑھانے کا شوق مضحکہ خیز حد تک بڑھ گیا ہے - ایسے ہی لباس کے جدید سٹائل ہیں - جب تک یہ علم ہو کہ معاشرہ کی اکثریت ایک طرز کو پسند کرتی ہے تب تک لوگ اس طرز کو غیر ناقدانہ طریقے پر اختیار کیے جاتے ہیں -

معاشری تسہیل (Social Facilitation) - افراد پر گروہ کا اثر دیکھنے کے لیے تجربے کیے گئے ہیں - موڈ (Moede) نے دیکھا کہ گروہ میں تکلیف برداشت کرنے کی طاقت بڑھ جاتی ہے - اس نے دو لڑکوں کو لیا جو ایک دوسرے کے دشمن تھے - جب انہیں ایک دوسرے کے سامنے سزا دی گئی تو انہوں نے مردانہ وار سزا کو برداشت کیا اور کم چیخے چلائے - موڈ کا کہنا ہے کہ سزا کا احساس بڑی حد تک موضوعی ہوتا ہے اور اس لیے اسے کنٹرول کیا جا سکتا ہے - موڈ یہ بھی کہتا ہے کہ گروہ کی موجودگی میں فالتو توانائی آ جاتی ہے - شاید اس کا باعث ہیجانی غلو ہو جس میں عضویاتی توانائی کی مقدار زیادہ ہو جاتی ہے - پھر گروہ میں کام بھی زیادہ کرنا ہوتا ہے، گو اس سے کام کی صحت اور خاصیت میں کمی آ جاتی ہے[1] - ایف - ایچ - آل پورٹ (F. H. Allport) نے بھی اس سلسلے میں تجربے کیے اور اس کے نتائج بھی موڈ کی تحقیقات کی تائید کرتے ہیں -

موڈ اور آل پورٹ کی ریسرچ میں دو عناصر کارفرما نظر آتے ہیں - ایک تو براہ راست معاشری تسہیل کا ہے اور دوسرا مسابقت (Competition) کا - ان دو پہلوؤں کو ڈیشئیل (Dashiel) نے علیحدہ کرنے کی کوشش کی ہے - اس کا کہنا ہے کہ مسابقت کا پہلو، معاشری پہلو کی نسبت افراد کے کردار پر زیادہ اثر انداز ہوتا ہے[2] - لہذا آل پورٹ اور موڈ کے تجربوں میں معاشرتی تسہیل کی بجائے مسابقت کا پہلو غالب نظر آتا ہے -

---

۱- ملاحظہ ہو اس کی کتاب Experimentelle Massenpsychologie، ۱۹۲۰ء -

۲- ملاحظہ ہو اس کا مضمون An Experimental Analysis of Same Group Effects، رسالہ کا نام J. Abn and Soc. Psychol ۱۹۳۰ء -

مسابقت کے علاوہ ایک اور امر بھی قابل غور ہے - پیپٹون (Pepitone) نے تجربوں سے معلوم کیا ہے کہ اگر کسی کام کو اہم ، غیر اہم یا کم اہم کہہ دیا جائے تو جس کام کو اہم کہا جاتا ہے وہ دوسروں کی نسبت جلد سرانجام پاتا ہے - اسی طرح کم اہم کام غیر اہم کے مقابلہ میں تیزی سے سرانجام پائے گا اور غلطیاں بھی کم ہوں گی - کام کی اہمیت کے ساتھ ذمہ داری کا احساس آتا ہے - لہذا جتنا اہم کام ہوگا اتنی ہی ذمہ داری سے سرانجام پائے گا -

مسابقت اور اہمیت کے پہلو ہر ثقافت میں ایک جیسے نظر نہیں آئیں گے بلکہ بعض معاشروں میں تو مسابقت کو نفرت سے دیکھا گیا ہے اور دکھ برداشت کرنے کا سراہا گیا ہے - پھر جو لوگ ذہنی امراض میں مبتلا ہوتے ہیں ان کی کارکردگی گروہ میں کم ہو جاتی ہے - ٹری وث (Travis) نے بتلایا ہے کہ ہکلے (Stutterer) گروہ کی بجائے علیحدگی میں بہتر کام کرتے ہیں[1] -

مطابقت (Conformity) - ہر گروہ مین مطابقت کی طرف میلان پایا جاتا ہے اور جو لوگ گروہی اصولوں اور طور طریقوں سے اختلاف کرتے ہیں وہ بہت تھوڑے ہوتے ہیں کارٹ رائٹ (Cartwright) اور زینڈر (Zander) کے مطابق اس انحراف کے وجوہات یا تو شخصیت میں پنہاں ہوتے ہیں یا گروہی عوامل میں جو مختلف لوگوں کو مختلف طریقوں سے متاثر کرتے ہیں - پھر خود لوگ بھی ان گروہی اثرات کو مختلف طریقوں سے لیتے ہیں - ایک ہی اثر کو بعض لوگ تو خوشی سے قبول کر لیتے ہیں اور بعض اسے رد کر دیتے ہیں[2] -

جو شخص اپنی ثقافت سے انحراف کرتا ہے وہ ساری ثقافت کی مخالفت

۱- ملاحظہ ہو اس کا مضمون The Influence of the Group upon the Stutterer's Speed in Free Association ، رسالہ کا نام J. Abn and Soc. Psychol ، ۱۹۲۸ء -

۲- ملاحظہ ہو ان کی کتاب Group Dynamics ، ۱۹۵۳ء -

نہیں کرتا بلکہ اس کے چند حصوں کی ۔ مثلاً اسے مذہبی رسوم پر اعتراض ہو سکتا ہے یا اسے تعلیمی نظام پسند نہیں آتا یا اسے سیاسی فضا اچھی نہیں لگتی وغیرہ وغیرہ ۔ اور یہ بھی دیکھا گیا ہے کہ قابل اعتراض ثقافتی پہلوؤں کو زیر بحث لاتے ہوئے وہ روایتی دلائل سے کام چلاتا ہے ۔ اس کا لسانی طرز، استدلالی طریقہ، جمالیاتی اور اخلاقی رویے سب روایتی رہتے ہیں ۔ پس ثقافت سے کلیتہً باغی ہو جانا قریب قریب محال ہے ۔ اس کے چار وجوہات پیش کیے جا سکتے ہیں :

۱۔ گروہ میں ایما پذیری ہوتی ہے ۔ پھر گروہ کو اہمیت بھی حاصل ہوتی ہے لہذا جو آرا اور نظریے گروہ سے آتے ہیں انہیں بلا چون و چرا قبول کر لیا جاتا ہے ۔

۲۔ چونکہ افراد کو اپنے رسم و رواج کے علاوہ کسی دوسرے رسم و رواج کا علم نہیں ہوتا ۔ اس لیے اگر وہ اپنے رسم و رواج کو ترک کر دیں تو ایک خلا پیدا ہو جاتا ہے جو بڑا تکلیف دہ ہوتا ہے ۔ آج کل حمل و نقل کے ذرائع سہل اور تیز ہو گئے ہیں، لہذا ایسے افراد کی تعداد کم ہوتی جا رہی ہے جو اپنے رسم و رواج کے علاوہ کسی دوسرے رسم و رواج سے شناسائی نہ رکھتے ہوں لیکن چونکہ اپنے رسم و رواج اور طور طریقوں کی جڑیں ماضی میں گڑی ہوئی ہوتی ہیں لہذا انہیں اکھاڑنا آسان کام نہیں ہوتا ۔

۳۔ جو شخص اپنی ثقافت سے انحراف کرتا ہے وہ کئی حقوق سے محروم ہو جاتا ہے ۔ اگر اس کا انحراف معاشرے کے سیاسی یا معاشی پہلو سے تعلق رکھتا ہے تو جو حقوق سیاست یا معشیت سے تعلق رکھتے ہوں ان سے منحرف شخص محروم ہو جائے گا اور یہ بھی خاصی تکلیف دہ چیز ہے ۔

۴۔ انحراف کرنے والے اشخاص کو معاشرہ سزائیں دیتا ہے ۔ ان کا حقہ پانی بند ہو جاتا ہے ۔ لوگ ان سے راہ و رسم نہیں رکھتے ۔ مذاق بھی اڑاتے ہیں اور طرح طرح کے طعنے بھی دیتے ہیں ۔

اسی لیے اگر مطابقت کی بناء پر گراف بنایا جائے تو اکثر لوگوں کا شمار مطابقت کے کونے پر ہوگا ۔ عدم مطابقت کے کونے پر کوئی شخص ہی ہوگا ۔

یہ گراف تماکسی (Symmetrical) نہیں ہوگا بلکہ عدم تماکسی (asymmetrical) ہوگا¹ -

معاشرہ پیمائی (Sociometry) - معاشرہ میں لوگوں کے باہمی تعلقات معلوم کرنے کے لیے معاشرہ پیمائی کی تکنیک استعمال کی جاتی ہے - اس تکنیک کی بنیاد انتخاب (Choice) پر ہے - جماعت میں ہر طالب علم سے پوچھیے کہ وہ کس کے پاس بیٹھنا پسند کرے گا پھر اس کا ایک چارٹ بنا لیجیے - اس چارٹ سے پتہ چلے گا کہ کچھ طالب علم کلیدی حیثیت رکھتے ہیں - ان کے پاس اکثر طالب علم بیٹھنا پسند کریں گے اور کچھ منفصل (isolates) ہوتے ہیں جن کی چاہت کسی کو نہیں ہوتی - اگر جماعت میں طلباء کو اپنی پسند کے طلباء کے پاس بٹھلا دیا جائے تو جماعت کی فضا بہت بہتر ہو جاتی ہے اور پھر جو لوگ ایک جگہ پر منفصل ہیں وہ دوسری جگہ پر منفصل نہیں رہیں گے - کوئی نہ کوئی تو جماعت میں انہیں پسند کرے گا - انہیں ایسے لوگوں کے ساتھ بٹھلا دینا چاہیے -

اس تکنیک سے طبقاتی خلیج کا بھی علم ہوجاتا ہے - امریکی سکولوں میں جہاں سفید اور سیاہ فام طلباء اکٹھے پڑھتے ہیں وہ جلد ہی طبقاتی امتیازات کا شکار ہو جاتے ہیں - سفید فام طالب علم تو سفید فام کو پسند کرتے ہیں اور سیاہ فام ، سیاہ فام کو -

دفتروں اور تعلیمی اداروں میں ملازمین کو بھرتی کرتے وقت اگر صلاحیت کے ساتھ قبولیت (Acceptability) کو بھی پیش نظر رکھا جائے تو گروہ یا ادارے کی کارکردگی پر خوشگوار اثر پڑتا ہے -

گروہی حرکیات (Group Dynamics) - معاشری نفسیات کا یہ شعبہ کرٹ لیون (Kurt Lewin) سے شروع ہوتا ہے - اس کا کہنا ہے کہ قطع نظر اس امر کے کہ گروہ کی سرگرمیاں کیا ہیں یا گروہ کے مقاصد کیا ہیں ہم گروہی زندگی کے متعلق اصول وضع کر سکتے ہیں - مثلاً خواہ کوئی

۱- ملاحظہ ہو Allport کا مضمون The J. Curve Hypothesis of Conforming Behaviour ، رسالہ کا نام J. Soc. Psychol ، ۱۹۳۴ء -

گروہ کلاس روم ، فیکٹری یا کمیٹی روم سے تعلق رکھے اس کی پیداواری (Productivity) کا اندازہ لگایا جا سکتا ہے - اسی طرح خواہ مذہب، نسل، جنس یا قومیت کچھ ہی ہو ہم دوستی اور معاندت کے محرکات متعین کر سکتے ہیں - ایسے ہی گروہی مسائل جو تعمیر یا تخریب کا باعث بنتے ہوں انہیں معلوم کیا جا سکتا ہے - یہ تمام مسائل گروہی حرکیات کی ذیل میں آتے ہیں اور ان پر کافی ریسرچ ہو رہی ہے - چند ایک نتائج حسب ذیل ہیں :

گروہی فیصلے (Group Decision) - لیون اور اس کے رفقاء نے تجربوں سے معلوم کیا کہ لیکچر کے مقابلہ میں باہمی افہام و تفہیم (Group Discussion) کے طریقے زیادہ کامیاب ہوتے ہیں - ایک تجربہ میں چند عورتوں کو بعض اشیائے خوردنی پر لیکچر دیے گئے اور دیکھا گیا کہ ان عورتوں میں سے صرف تین فیصد نے ان اشیاء کو خورد و نوش میں شامل کیا پھر کچھ اور عورتوں کو انہی اشیائے خوردنی پر بحث اور گفتگو کا موقعہ دیا گیا - انہوں نے خود ان کے فوائد دیکھے اور جو شکوک ان کے دلوں میں پیدا ہوئے انہیں ایک انسٹریکٹر (Instructor) کی مدد سے رفع کردیا گیا - ان عورتوں میں سے ۳۲ فیصد نے ان اشیاء کو اپنے خورد و نوش میں شامل کیا[۱] - اس سے ثابت ہوا کہ گروہی بحث کا طریقہ لیکچر سے زیادہ موثر رہتا ہے - گروہی بحث میں انسان کی اپنی ذات یا ایغو شامل ہو جاتی ہے جو لیکچر میں نہیں ہوتی -

۲- گروہی پیداواری (Group Productivity) - گروہی فیصلوں اور آنا (Ego-Involvement) کو گروہی پیداواری کے سلسلہ میں بھی آزمایا گیا ہے - کوش (Cosh) اور فرنچ (French) بیان کرتے ہیں کہ ایک فیکٹری میں جب کوئی تبدیلی کی جاتی ، اس کی مخالفت ہوتی اور کار گزار کام چھوڑ کر چلے جاتے - اس رجحان کو روکنے کے لیے تجربے کیے گئے - کارگزاروں کے تین گروہ بنائے گئے : ایک کنٹرول گروہ جس سے تبدیلی کے متعلق کوئی صلاح مشورہ نہیں کیا گیا - انہیں صرف تبدیلی اختیار کرنے کے متعلق کہا گیا ہے - دوسرے

۱- ملاحظہ ہو Cartwright اور Zander کی کتاب Group Dynamics، ۱۹۵۳ء -

گروہ میں چند آدمیوں سے صلاح مشورہ کیا گیا اور تیسرے گروہ میں سبھی لوگوں کو صلاح مشورے یا بحث و تمحیص میں شامل کیا گیا۔ بعد میں دیکھا گیا کہ کنٹرول گروپ میں تبدیلی کے بارے میں سخت مخالفت تھی۔ دوسرے گروپ میں مخالفت کم تھی اور موافقت بلکہ شرکت زیادہ تھی۔ تیسرے گروپ میں شرکت اور تعاون بہت زیادہ تھا[1]۔

۳۔ گروہی تعامل (Group Interaction)۔ اس ضمن میں رو بہ رو گروہ کی تشکیل پر غور ہوتا ہے اور جس طریقے سے افراد ایک دوسرے پر اثر انداز ہوتے ہیں اس کی تحقیق کی جاتی ہے۔ رو بہ رو گروہ کی مثال کانفرنسوں، کمیٹی میٹنگز (Committee Meetings) اور اسٹڈی گروہوں (Study Groups) میں ملتی ہے۔ بیلز (Bales) نے ایسے گروہوں کے تعامل کو ۱۲ زمروں میں رکھا ہے اور بطور بعد (Dimension) کے اسے ظاہر کیا ہے۔ اول نمبر پر تو یکجہتی (Solidarity) ہے جس سے مراد دوسروں کے رتبہ کا خیال رکھنا۔ دوسروں کی مدد اور دوسروں کی مناسب داد دینا ہے۔ بارھویں نمبر پر (Antagonism) ہے جس سے مراد دوسروں کو نیچا دکھانا، خود کا تحفظ کرنا اور اپنی آنا کا مظاہرہ کرنا ہے۔ کانفرنس کے شرکاء کا ریکارڈ رکھا جاتا ہے۔ دیکھا یہ جاتا ہے کہ کس حد تک کوئی ممبر مددگار یا دشمن ثابت ہوا، کس کا اشتراک مثبت تھا اور کس کا منفی۔ کس نے تعاون کیا اور کس نے مخالفت۔ کون اپنی آنا جتلا رہا تھا اور کون دوسروں کا احترام کر رہا تھا[2]۔ ادائیگی فرائض کی بناء پر بھی گروہ کا تجزیہ کیا جاتا ہے۔ بین (Benne) اور شیٹز (Sheats) نے کام کی بنا پر گروہ کو تین حصوں میں تقسیم کیا ہے۔ پہلے زمرہ میں وہ شرکاء داخل ہیں جو کام کو چلاتے ہیں اور گروہی سرگرمیوں کو منظم کرتے ہیں۔ اس میں ابتدا کرنے والے، سکیم

۱۔ دیکھیے ان کا مضمون Overcoming Resistance to Change، کتاب کا نام Readings in Social Psychology، مولفہ Swanson، Newcomb اور Hartley، ۱۹۵۲ء۔

۲۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب Interaction Process Analysis، ۱۹۵۰ء۔

بنانے والے، معلومات مہیا کرنے والے (Initiator-Contributor) شامل ہیں اور معلومات حاصل کرنے والے، وضاحت طلب کرنے والے اور مزید حقائق (Facts) مانگنے والے یعنی (Information Seeker) بھی - دوسرے زمرے میں ان لوگوں کا شمار ہے جو گروہ کی بقا کے لیے کام کرتے ہیں ، اس کی تعمیر و تشکیل میں حصہ لیتے ہیں اور گروہ کو بحیثیت گروہ کے زندہ رکھتے ہیں - اس زمرہ میں پیرو کاروں ، صلح صفائی کرنے والوں اور حوصلہ دلاسا دینے والوں (Encourgers, Harmonizers and Followers) کا شمار ہے - تیسرے زمرے میں وہ لوگ ہیں جو شرکاء کی ذاتی احتیاجات کو پورا کرتے ہیں - گروہ میں کوئی شخص جارح (Aggressor) ہوتا ہے - کوئی نام و نمود کا متمنی (Recognition Seeker) اور کوئی کھیل تماشے کا خواہشمند - ان سب لوگوں کی خواہشات اور امنگیں پوری ہونی چاہئیں تاکہ گروہ قائم رہے[۲] - اس تکنیک سے پتہ چل جاتا ہے کہ کیسے کوئی گروہ تو کامیاب ہو جاتا ہے اور کسی کو ناکامی کا منہ دیکھنا پڑتا ہے -

۴- **گروہی نقل و حرکت (Group Locomotion)** - اس ضمن میں موضوع تحقیق یہ امر ہے کہ کوئی گروہ اپنے مقاصد کے حصول میں کسی مقام پر پہنچا ہے - تحقیق اس بارے میں ہوئی ہے کہ کون سے عناصر یا عوامل گروہی بحث و تمحیص یا کانفرنس کو کامیاب بناتے ہیں اور کون ناکام - فوری زو (Fouriezos)، ہٹ (Hutt) اور گوٹزکو (Guetzkow) کا کہنا ہے کہ جو اشخاص لف آنا (Self-involvement) میں گرفتار ہوتے ہیں اور ہر قیمت پر اپنی ذات کا اثبات چاہتے ہیں، وہ کانفرنس کو کامیاب نہیں بنا سکتے - وہ کانفرنس کی ہر کارکردگی پر اعتراضات کریں گے اور گروہ میں تضاد ، بدگمانی اور تناؤ کا باعث بنیں گے[۱] -

۵- **گروہی اتصال (Group Cohesiveness)** - اتصالی گروہ وہ ہے

۲- ملاحظہ ہو ان کا مضمون Functional Roles of Group Members رسالہ کا نام J. Sol. Issues، ۱۹۴۸ء -

۱- ملاحظہ ہو ان کا مضمون Group Attraction and Membership، کتاب کا نام Group Dynamics، مولفہ Cartwright اور Zander، ۱۹۵۳ء -

جس کے شرکاء یہ محسوس کرتے ہیں کہ وہ گروہ کے ہیں اور گروہ ان کا ہے۔ فسٹنگر (Festinger) کا کہنا ہے کہ گروہ کی کشش بڑھانے میں کئی عوامل کو دخل ہے۔ مثلاً ایک تو یہ ہے کہ گروہ افراد کو مقاصد حل کرنے میں مدد دے۔ دوم ان سرگرمیوں کو بھی فروغ دے جو افراد کی دلچسپی کا موجب ہوں۔ سوم افراد کی ان امنگوں کو بھی پورا کرے جن کا انحصار بین شخصی تعلقات پر ہے۔ فسٹنگر کہتا ہے کہ بعض دفعہ معمولی معمولی حالات بھی اتصال میں ممد یا مخالف ثابت ہوتے ہیں مثلاً اگر کوئی دوست پڑوس سے گھر چھوڑ کر دور چلا جائے تو فاصلہ کی وجہ سے اتصال میں کمی آ جاتی ہے۔ بخلاف اس کے اگر کوئی قریب میں آ بسے تو قربت کی وجہ سے اس کے ساتھ تعلقات قائم ہو جاتے ہیں[1]۔

۶- **گروہی ابلاغ (Group Communication)**- فسٹنگر نے گروہی ابلاغ کے متعلق کئی مفروضے قائم کیے ہیں۔ وہ کہتا ہے کہ ابلاغ بعض معاشرتی دباؤ کے زیر اثر ہوتا ہے۔ مثلاً اگر کوئی جھگڑا اٹھ کھڑا ہو تو گروہی سلامتی اور بقا کے لیے اس جھگڑے کو نمٹانا ہوتا ہے اور بحث مباحثہ کی ضرورت محسوس ہوتی ہے۔ بعض دفعہ فلاح عامہ سے کوئی امر تعلق رکھتا ہے اس پر بھی گفت و شنید اور بحث مباحثہ کی ضرورت محسوس ہوتی ہے۔ جس قدر گروہ میں یک جہتی زیادہ ہوگی اسی قدر گروہ میں باہمی گفت و شنید کے مواقع زیادہ ہوں گے۔ اگر کسی شخص کے متعلق خیال ہو کہ اس کی کچھ اہمیت نہیں تو اس سے مشورہ نہیں کیا جاتا[2]۔

اس مختصر سی بحث سے ظاہر ہو گیا ہوگا کہ گروہی حرکیات کا موضوع کس قدر مفید اور نتیجہ خیز ہے۔

۱- ملاحظہ ہو اس کی کتاب Social Pressures in Informal Groups ۱۹۵۰ء۔

۲- ملاحظہ ہو اس کا مضمون A Study of Rumour—Its Origin and Spread، کتاب کا نام Human Relations، ۱۹۴۸ء۔

نواں باب

رویے اور آراء
(Attitudes and Opinions)

معاشرتی نفسیات میں ہمیشہ سے رویوں اور آراء کو خاص اہمیت دی گئی ہے اور بعض لوگوں نے تو معاشرتی نفسیات کی تعریف ہی رویوں کے حوالے سے کی ہے - آل پورٹ (Allport) کہتا ہے کہ اس کی وجہ یہ ہے کہ رویوں اور آراء کا مسئلہ وراثت اور ماحول کے تنازعے سے الگ کرکے زیر بحث لایا جا سکتا ہے - یعنی رویوں کو وراثت کے بغیر یا حیاتیاتی منابع کا ذکر کیے بغیر سمجھا اور سمجھایا جا سکتا ہے - لیکن مور (Moore) کہتا ہے کہ یہ نقطہ نظر صحیح نہیں - اس نے سیاسی رویوں کے پیچھے حیاتیاتی محرکات کی نشان دہی کی ہے[1] - اس موضوع کی اصل اہمیت کی وجہ یہ ہے کہ اس کے تحت رائے عامہ ، پراپیگنڈا ، گروہی فسادات ، معاشی حسد اور مذہبی عقاید جیسے مفید مضامین کا ذکر آتا ہے -

جن نفسی کیفیات کا تعلق انسانی اقدار سے ہوتا ہے ، وہ رویے کہلاتی ہیں - آل پورٹ (Allport) کے مطابق رویوں کو نفسی اور جسمانی آمادگی (Readiness) کہا جا سکتا ہے - رویوں کی تنظیم تجربہ کرتا ہے - اور ان سے فرد کے ردعمل پر گہرا اثر پڑتا ہے - نیو کومب (Newcomb) کے مطابق رویوں کا تعلق تو افعال سے ہے اور آراء کا عقاید اور عندیات سے - رویوں سے پتہ چلتا ہے کہ کوئی شخص کس قسم کا فعل کرے گا اور آراء سے اس امر کا کہ کس قسم کے خیالات وہ قبول کرے گا - عام طور پر آراء اور رویے ساتھ ساتھ چلتے ہیں - رائے عامہ کے مطالعوں (Studies) کو رویوں کا مطالعہ بھی کیا گیا ہے[2] -

---

۱- ملاحظہ ہو اس کا مضمون Innate Factors in Radicalism and Conservatism ، رسالہ کا نام J. Abn and Soc. Psychology ، ۱۹۲۹ء -

۲- ملاحظہ ہو Newcomb کی Social Psychology ، ۱۹۵۰ء -

آل پورٹ کا کہنا ہے کہ رویوں کی تعمیر میں چار عناصر کارفرما نظر آتے ہیں :

۱- پہلا عنصر تو تجربے کا ہے - مثلاً عورتوں کو مردوں کے متعلق اور مردوں کو عورتوں کے متعلق کافی تجربہ ہے اور اس تجربہ کی بنا پر ان کے جنسی رویے بنتے ہیں -

۲- مندرجہ بالا تجربے کو طبقاتی امتیازات اور تفکیک (Segregation) سے تقویت ملتی ہے - مثلاً اسلامی معاشرے میں عورتوں اور مردوں کے اخلاط پر پابندیاں موجود ہیں اور ان کے میل جول کے مواقع بہت کم ہیں لہذا اس معاشرے میں عورتوں اور مردوں کے متعلق صحیح یا غلط رویے فروغ پاتے رہتے ہیں -

۳- جرحہ (Trauma) یا ڈرامائی تجربہ سے بھی رویے بن جاتے ہیں - مثلاً اگر حبشی کسی امریکی لڑکی کو زبردستی بھگا لے جائے اور اس کی عصمت دری کرے تو یہ جرحی تجربہ ہوگا اور اسی کی بنا پر ساری امریکی قوم کا حبشیوں کے بارے میں رویہ بن جائے گا -

۴- بعض رویے والدین ، استادوں ، ہمسروں کی نقالی سے حاصل ہوتے ہیں - معاشرہ میں رہ کر ہم افعال و کردار ، خیالات اور احساسات کی طرح رویے بھی لقالی میں حاصل کر لیتے ہیں -

ان چار اسباب کے علاوہ ایک اور بھی سبب ہے جس کی نشاندہی فرائڈ اور اس کے معتقدین نے کی ہے - ان کا کہنا ہے کہ خاندانی تعلقات (Family Relationships) بھی کئی رویوں کو جنم دیتے ہیں - لاس ویل (Lasswell) نے اس تکنیک کو کئی سیاسی لیڈروں کی زندگیوں کا تجزیہ کرتے ہوئے استعمال کی[1] اور ایرک فرام (Eric Fromme) نے ثابت کیا ہے کہ لوگوں کے سیاسی تحریکوں کے بارے میں اگر رویوں کو سمجھنا ہو تو ان کے خاندان کا نظامِ اقتدار دیکھنا چاہیے -

تسبیک (Stereotypes)

آراء کے سلسلے میں تسبیک کی بڑی اہمیت ہے - والٹر لپمین (Walter

---

۱- ملاحظہ ہو اس کی کتاب Psycho-pathology and Politics، ۱۹۳۰ء-

(Lipmann) کا کہنا ہے کہ ہمارے ذہن میں پہلے سے ہی اشیا ، حالات اور انسانوں کے متعلق تمثالات یا تصورات موجود ہوتے ہیں۔ ہم جو کچھ دیکھتے ہیں اس کے ساتھ یہ تمثالات شامل ہو جاتے ہیں ۔ ان تمثالات کی بنیاد توہمات ، تعصبات اور ناکافی شہادت پر ہوتی ہے۔ لیکن اس کے باوجود ان کی صحت کے بارے میں شک نہیں گذرتا ۔ تسبیک میں تمثالات کا تعلق گروہ یا جماعت سے ہوتا ہے مثلاً ہمارے ہاں عورتوں کے متعلق کئی تمثالات موجود ہیں جہاں عورت کو دیکھا ناقص العقل، جذباتی ، متلون مزاج جیسے تصورات سے اس کو رنگ دیا ۔ ایسے ہی سیاستدانوں ، سرمایہ داروں ، ہندوؤں اور یہودیوں کے بارے میں تسبیک ہیں ۔

مجرم کے تسبیک پر چارلس گورنگ (Charles Goring) نے تحقیق کی ہے۔ اس نے ایک آرٹسٹ کو کہا کہ وہ اپنے ذہن سے مجرموں کی تصویریں بنائے پھر ان سب تصاویر کو ملا کر ایک مرکب تصویر (Composite Picture) بنا لی گئی یہ تصویر ان تصورات کے قریب تھی جو عام آدمی نے مجرموں کے بارے میں بنا رکھی ہے پھر کچھ اصل مجرموں کی تصویریں بنائی گئیں اور انہیں بھی اکٹھا کرکے ان سے مرکب تصویر بنائی ۔ یہ تصویر پہلی تصویر سے بالکل مختلف تھی جس سے ثابت ہوا کہ ہمارے تسبیک حقیقت کے مطابق نہیں ہوتے[۱] ۔ عام طور پر کہا جاتا ہے کہ ان تسبیک میں کچھ تو صداقت ہونی چاہیے ورنہ ہر خاص و عام میں یہ کیوں مقبول ہو جاتے ہیں ۔ لیکن تحقیق نے ثابت کر دیا ہے کہ اکثر تسبیک یونہی مقبول ہو جاتے ہیں اور ان کی تہہ میں کوئی صداقت نہیں ہوتی[۲] ۔ اس لیے معاشری زندگی کی صحت کے لیے ضروری ہے کہ ہر تسبیک کی صداقت پرکھی جائے اور اس کی مقبولیت پر نہ جایا جائے ۔

تسبیک کا اثر حافظہ اور ادراک پر پڑتا ہے ۔ اس لیے اس کی اہمیت سے

۱۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب The English Convict، ۱۹۱۳ء۔

۲۔ ملاحظہ ہو Schoenfeld کا مضمون An Experimental Study of some Problems Relating to Stereotypes، رسالہ کا نام Arch. Psychol ۱۹۳۲ء۔

کوئی انسان انکار نہیں کر سکتا - جیسے ہمارے تسبیک ہوتے ہیں ویسے ہی ہمارے ادراک ہوتے ہیں گویا کہ تسبیک کی عینک پہن کر ہم اشیاء اور انسانوں کو دیکھتے ہیں - تسبیک کے سلسلہ میں الفاظ بھی نمایاں کردار ادا کرتے ہیں - سٹیگنر (Stagner) نے فاشسٹ رویوں پر تجربہ کیا - اس نے دیکھا کہ ۴۷ فیصد لوگوں نے فاشسٹ جرمنی اور اس کی پالیسوں پر ناپسندیدگی کا اظہار کیا - لیکن جب سوالنامے کی صورت میں فاشسٹ لفظ استعمال کیے بغیر ایسے سوالات بنائے گئے جو فاشسٹ رجحانات کے مظہر تھے تو اب ناپسندیدگی کی مقدار خاصی کم ہو گئی[۱] -

رویوں اور آرا کی پیمائش (The Measurement of Attitudes and Opinions)

پیمائش کے بارے میں کئی لوگوں نے شکوک و شبہات کا اظہار کیا ہے - لہذا سب سے پہلے یہ سوال اٹھتا ہے کہ رویوں کے اغراض و مقاصد کیا ہیں ؟

۱- سمت (Direction) - مثلاً کیا ہم عورتوں کو مساوی حقوق دینے کے حق میں ہیں یا نہیں ؟ کیا ہم پارلیمانی نظام کے حق میں ہیں یا اس کی مخالفت میں ہیں ؟

۲- مقدار (Degree) - کیا عورتوں کو ہر معاملے میں مساوی حقوق ملنے چاہئیں یا چند ایک معاملات میں ؟ کیا الف ، ب سے بہتر امیدوار ہے یا بہت بہتر ؟

۳- شدت (Intensity) - پارلیمانی نظام کے بارے میں ہمارے احساسات کس قدر شدید ہیں ؟ کتنے لوگ اس کے لیے کٹ مرنے کو تیار ہیں ؟

۴- استقامت (Consistency) - اگر ہم آزادی رائے کے حق میں ہیں تو کیا یہ آزادی اقلیتوں کو بھی دینے کے لیے تیار ہیں ؟

۵- بروز (Salience) - اپنی رائے کے اظہار کے لیے ہم کس قدر تیار ہیں ؟ کیا حکمران پارٹی کے ڈر سے ہماری زبانیں تو بند نہیں ہو جائیں گی ؟

۱- ملاحظہ ہو اس کا مضمون Fascist Attitudes—An Exploratary Study ، رسالہ کا نام J. Soc. Psychol ، ۱۹۰۶ء -

شمار رائے عامہ (Public Opinion Polls)

رویوں کی پیمائش کے سلسلہ میں شمار رائے عامہ کو بڑا مقام حاصل ہے ۔ یہ شمار الیکشن سے قبل لیا جاتا ہے اور اس کے بل بوتے پر پیشگوئی کی جاتی ہے کہ الیکشن میں کون امیدوار جیتے گا ۔ اس تکنیک کی پہلی کامیابی ۱۹۳۶ء میں ہوئی جب گیلپ (Gallup) ، روپر (Roper) اور کراسلے (Crossley) نے روز ویلٹ کی کامیابی کے متعلق پیش گوئی کی اور یہ پیش گوئی سچی ثابت ہوئی ۔ اس کے بعد ۱۹۴۸ء میں اس طریق کار کی ناکامی سامنے آئی ۔ شمار رائے عامہ سے ڈیوی (Dewey) کی کامیابی کے متعلق پیش گوئی کی گئی تھی ۔ لیکن یہ پیش گوئی غلط ثابت ہوئی ۔

گیلپ (Gallup) اور رائے (Rea) کا کہنا ہے کہ الیکشن سے قبل رائے عامہ کا شمار دراصل کوئی اہمیت نہیں رکھتا کیونکہ الیکشن کے نتائج کا دار و مدار تو ووٹنگ پر ہوتا ہے نہ کہ چند سیمپلوں پر جن کا انٹرویو کیا گیا ہو ۔ لیکن یہ اعتراض صحیح نہیں ۔ ان شمار کی اپنی اہمیت ہے اور جو خامیاں بتلائی جاتی ہیں ان کو رفع کیا جا سکتا ہے ۔ مثلاً بعض دفعہ سیمپل صحیح نہیں ہوتے ۔ آخری وقت پر جو ووٹنگ میں تبدیلیاں ہوتی ہیں انہیں مدنظر نہیں رکھا جاتا ۔ اور اس بات کا علم نہیں ہوتا کہ فی الواقع کون کون لوگ ووٹ ڈالیں گے اور پھر ان لوگوں کا نوٹس بھی نہیں لیاجاتا ۔ جو کہتے ہیں کہ 'پتہ نہیں' ۔ علاوہ ازیں رویے کی شدت کا احساس بھی نہیں ہوتا ۔ بعض لوگ تو بیماری کی حالت میں ووٹ ڈالنے جائیں گے اور بعض ٹھیک ٹھاک ہونے کے باوجود ووٹ ڈالنے کی زحمت گوارا نہیں کرتے ۔ سوالنامے بھی بعض اوقات مبہم ہوتے ہیں ۔ اگر سوال یہ ہو کہ آیا عورتوں کو آزادی ملنی چاہیے؟ تو یہ سوال مبہم ہے کیونکہ آزادی سیاسی بھی ہو سکتی ہے ، معاشی بھی ، بیاہ شادی کے معاملہ میں بھی ۔ جب تک آزادی کا لفظ معین نہ کر لیا جائے یہ سوال غیر واضح رہے گا اور اس کے جوابات ہاں یا نہ کے باوجود بھی کوئی معانی نہیں رکھیں گے ۔

رائے عامہ کے شمار میں دو احتیاطیں ضروری ہیں :

۱- بعض دفعہ قبل الیکشن شمار (Pre-election Poles) سے الیکشن متاثر ہو جاتی ہے - لہذا احتیاط کی ضرورت ہے -

۲- اگر شمار دو امیدواروں کے درمیان چار پانچ فیصد کا فرق بتلائے تو پھر کوئی پیش گوئی نہیں ہو سکتی - یہ فرق اتنا معمولی ہے کہ حالات کے ذرا سا بدلنے سے نتیجہ اِدھر اُدھر ہو سکتا ہے -

رویوں کے پیمانے (Attitude Scales)

ایک سوال سے رویے کی مقدار (Degree) کا علم نہیں ہو جاتا - جب دو شخص پارلیمانی نظام کے حق میں ہوں لیکن ایک اس کے حق میں زیادہ ہو اور دوسرا کم - تو اس فرق کو ناپنے کے کئی طریقے ہیں :

۱- قبل تجربی پیمانہ (Apriori Scale) - یہ پیمانہ منطقی انداز سے بنایا جاتا ہے - ہر بُعد (Dimension) کے دو کنارے ہوتے ہیں - ایک سب سے اُونچا اور دوسرا سب سے نیچا - مثلاً ایک کونے پر اعلیٰ ترین اور دوسرے کونے پر اَدنیٰ ترین ہو سکتا ہے - زیر تجربہ افراد کو کہا جاتا ہے کہ اس سکیل پر جو اعلیٰ ترین سے ادنیٰ ترین تک بتدریج آتی ہے آپ فلاں چیز یا فلاں شخص کو کہاں رکھیں گے ؟ اس قسم کے سکیل مختلف قوموں اور نسلوں کا اندازہ لگانے کے لیے بنائے گئے ہیں - ایک سکیل جو بہت مشہور ہوا ہے اس کا نام Bogardus Social Distance Scale ہے - اس سکیل میں مثال کے طور پر جو رویے پاکستانیوں کے ہندوؤں یا یہودیوں کے بارے میں ہیں ان کا پتہ لگایا جا سکتا ہے یا شعیوں کے غیر شعیوں کے متعلق ہیں یا احمدیوں کے غیر احمدیوں کے متعلق ہیں[1] -

۲- نفسی - طبعی یا تعقلی پیمانہ (Psycho-physical or Rational Scale) - اس پیمانے کا سہرا تھرسٹون (Thurstone) کے سر ہے - اس نے ایک ہی رویے کے متعلق سینکڑوں بیانات وضع کیے - پھر ان بیانات کو منصفین (Judges) کے حوالہ کیا گیا کہ وہ انہیں ترتیب دیں اور جو فضول نظر آئیں انہیں

۱- ملاحظہ ہو Bogardus کا مضمون A Social Distance Scale، رسالہ کا نام Sociol and Soc. Res، ۱۹۳۳ء -

چھوڑ دیں - اس پیمانہ میں گیارہ زمرے (Categories) ہیں - اس پیمانے میں نشان لگا کر زیر تجربہ افراد نے اپنا رویہ ظاہر کرنا ہوتا ہے[1] -

۲- ایک تکنیک لیکرٹ (Likert) نے وضع کی ہے - یہاں پر تجربہ کنندہ خود ہی بیانات اکھٹا کرتا ہے اور خود ہی ترتیب دیتا ہے - ہر شق کے متعلق پانچ سوالات ہوتے ہیں : (۱) زور سے تائید کرتا ہوں - (۲) صرف تائید کرتا ہوں - (۳) فیصلہ نہیں کر سکتا - (۴) نامنظور کرتا ہوں - (۵) سختی سے نامنظور کرتا ہوں[2] -

ان کے علاوہ بھی کئی پیمانے ہیں - ان پر اعتراضات اسی قسم کے وارد ہوتے ہیں جو شمار رائے عامہ پر ہوئے تھے اور ان کا جواب بھی اسی طریقے سے دیا جاتا ہے جو شمار رائے عامہ کے بارے میں اختیار کیا گیا - بعض دفعہ یہ بھی دیکھنے میں آیا ہے کہ لوگوں کے قول اور فعل میں فرق ہوتا ہے - یعنی ان کے جوابات کچھ ہوتے ہیں اور فعل کچھ اور - لاپیر (La Piere) نے اس مشکل کو یوں بیان کیا ہے - ایک چینی اور اس کی بیوی کے ساتھ لاپیر نے امریکہ کے کوئی ڈھائی سو ہوٹلوں کا سفر کیا - جہاں بھی گئے ہوٹل والوں نے چینیوں کی بڑی آؤ بھگت کی اور خیر سگالی کا مظاہرہ کیا - بعد میں لاپیر نے ان ہوٹل والوں سے پوچھا کہ آیا وہ چینیوں کو اپنے ہاں ملازم رکھ لیں گے - صرف ۱۲۸ جواب آئے اور ان میں سے ۹۱ فیصد نفی میں تھے - اس تحقیق سے ثابت ہوا کہ سوالنامے کے جوابوں سے اصلی ردِ عمل کا علم نہیں ہو سکتا[3] - لیکن اس تحقیق سے یہ نتیجہ نہیں نکال لینا چاہیے کہ رویوں کے پیمانے فضول ہیں - کاٹز (Katz) کا کہنا ہے کہ ان پیمانوں سے لوگوں کے نظام افکار اور اوصاف کا علم ہو جاتا ہے[4] -

---

۱- ملاحظہ ہو اس کی کتاب The Measurement of Attitude، ۱۹۲۹ء -

۲- ملاحظہ ہو اس کا مضمون A Technique for the Measurement of Attitudes، رسالہ کا نام Arch. Psycho.، ۱۹۳۲ء -

۳- ملاحظہ ہو اس کا مضمون Attitudes and Actions، رسالہ کا نام Social Forces، ۱۹۳۴ء -

۴- ملاحظہ ہو اس کا مضمون Attitude Measurement as a Method in Social Psychology، رسالہ کا نام Soc. Forces، ۱۹۳۷ء -

سروے ریسرچ (Survey Research) شمار رائے عامہ اور رویوں کے پیمانوں کے نقائص سے بچنے کے لیے سروے ریسرچ کا طریقہ اختیار کیا جاتا ہے - اس کی کامیابی کا انحصار سیمپل پر ہے - سیمپل تین طرح سے لیے جاتے ہیں :

۱- قطار سیمپل (File Sampling) - فرض کیا کہ یونیورسٹی کے تین ہزار طلباء میں سے ۳۰۰ کا سیمپل لینا ہے تو طلباء کو حروف تہجی کی بنا پر ترتیب دے دیں اور ہر دسویں طالب علم کو چن لیں -

۲- کوٹا سیمپل (Quota Sampling) - اگر قبل الیکشن سیمپل بنانا ہو تو کل آبادی کا سیمپل لینا چاہیے لیکن اس سیمپل میں ہر گروہ کی نمائندگی ہونی چاہیے یعنی عورتوں ، مردوں ، نوجوانوں ، پروفیسروں ، ڈاکٹروں ، انجینئروں ، تاجروں ، مزدوروں وغیرہ کی -

۳- رقبہ سیمپل (Area Sampling) - یہ سیمپل محقق کی صوابدید پر چھوڑ دیا جاتا ہے - مثلاً وہ جگہیں جو اس نے دیکھنی ہوں گی ، جن لوگوں سے اس نے ملنا ہوگا ، جو ریکارڈ اس نے مطالعہ کرنے ہوں گے ان سب کا انتخاب وہ خود کرتا ہے -

تیسرا طریقہ بہترین رہتا ہے - اس میں سوالنامے بنائے جاتے ہیں - اور صرف ایک ہی سوال پر اکتفا نہیں کیا جاتا بلکہ ایک ہی مضمون پر کئی سوالات کیے جاتے ہیں - سوالات بے قید (Open End) ہوتے ہیں - یعنی یہ نہیں کہ ہاں یا نہ میں جواب دینا ہوگا یا صرف پانچ جوابات میں سے کسی ایک پر نشان لگانا ہوگا - ان سوالات کا خاصہ یہ ہوتا ہے کہ عام سے مخصوص کی جانب آتے ہیں مثال کے طور پر دیکھیے :

(الف) آپ کے معاشرے کا کیا حال ہے ؟

(ب) کیا آپ کے معاشرے کے کوئی خاص مسائل ہیں ؟

(پ) آپ کے معاشرے کے مختلف طبقات ایک دوسرے کے ساتھ کیسا سلوک کرتے ہیں ؟

(د) عیسائیوں کے بارے میں کیا خیال ہے ؟

پینل تکنیک (Panel Method)

بعض دفعہ صرف موجودہ رجحانات کو ہی دیکھنا مقصود نہیں ہوتا بلکہ رویوں کی سمت (Direction) بھی دیکھنی ہوتی ہے ۔ اس لیے ایک ہی فرد کا جائزہ مختلف اوقات پر لیا جاتا ہے ۔ مثلاً ہر پانچ سال بعد لیا جائے ۔ اس سے تبدیلیوں کا علم ہو جاتا ہے اور اس امر کا بھی کہ آیا یہ شخص یا گروہ جامد ہے یا وقت کے ساتھ بدل رہا ہے ۔ قوموں کے متعلق بھی اس قسم کا جائزہ لیا جا سکتا ہے ۔

انطلابی طریقے (Projective Technique)

رورشاہ (Rorschach) اورموضوعاتی تجربی ادراک (.T.A.T) کی آزمائشوں کی کامیابی دیکھ کر انہیں رویوں کے سلسلہ میں بھی استعمال کیا گیا ہے ۔ پروش ہالسکی (Proshansky) نے کچھ مزدوروں کو تصویریں دکھلائیں اور ان تصویروں پر کہانیاں بنانے کو کہا ۔ ان کہانیوں سے اس نے مزدوروں کی الجھنوں کا اندازہ لگایا ۔ ایک ہی تصویر پر دو مزدوروں کے ردعمل مختلف تھے ۔ ایک نے کہا کہ کیوں حکومت مزدوروں کی دیکھ بھال نہیں کرتی ۔ مزدوروں کو عموماً نظر انداز کر دیا جاتا ہے اور گلنے سڑنے دیا جاتا ہے ۔ دوسرے نے کہا یہ لوگ بیہودہ اور گندے ہوتے ہیں کیونکہ اپنی حقیر کھائی میں مکن رہتے ہیں'1 ۔

پراپیگنڈا (Propaganda)

پراپیگنڈا کا لاطینی ماخذ (Pro-pagare) ہے جس کا مطلب پودوں کو پھلنے پھولنے اور اپنی نوع بڑھانے کے لیے زمین میں گاڑنا ہے ۔ پس پراپیگنڈا کا مطلب پیدا کرنا ، زیادتی، وفور اور وسعت ہے ۔ لہذا پراپیگنڈا کا لغوی معنی خود بخود اُگ آنا نہیں بلکہ خود کسی شے کو اُگانا ، پیدا کرنا یا بڑھانا ہے ۔ اس لیے کمبل ینگ (Kimball Young) کہتا ہے کہ پراپیگنڈا سے مراد

۱۔ ملاحظہ ہو اس کا مضمون A Projective Method for the Study of Attitudes، رسالہ کا نام J. Abn and Social Psychol، ۱۹۴۳ء ۔

خیالات ، آرا اور رویوں کی اشاعت ہے لیکن سامعین یا قاری کو اس اشاعت کے صحیح محرکات اور اسباب سے آگاہ نہیں کیا جاتا ۔

پراپیگنڈا کا لفظ عام طور پر برے معنی میں استعمال کیا جاتا ہے ۔ اس سے مراد رویوں کو قابو میں لانا اور ان کو اپنی مرضی کے مطابق ڈھالنا ہے ۔ اسی لیے لوگ پراپیگنڈا اور تعلیم میں فرق کرتے ہیں ۔ تعلیم کا منشا صداقت کا حصول ہے اور پراپیگنڈا کا تعلق صداقت سے نہیں ہوتا بسا اوقات دانستہ یا نادانستہ طور پر لوگوں کے خیالات اور رویوں کو بدلنے اور ان کو حکام وقت کی مرضی کے مطابق تشکیل دینے کا فریضہ پراپیگنڈا سے لیا جاتا ہے ۔ فری مین (Freeman) کا کہنا ہے کہ تعلیم اور پراپیگنڈا میں فرق کرنا آسان کام نہیں ۔ حساب جیسی بے ضرر کتاب میں جو سوال ہوتے ہیں وہ بھی موجودہ سرمایہ داری نظام کی توثیق کرتے ہیں ۔ ان میں کئی سوال سود ، منافع ، تجارتی لین دین ، بجٹ ، روزنامچہ ، بہی کھاتہ وغیرہ سے تعلق رکھتے ہیں جو براہ راست یا بالواسطہ موجودہ سرمایہ داری نظام کی بنیادوں پر پیدا ہوتے ہیں[1] ۔ اریکامن (Erika Mann) نے بھی نازی ریاضی کتب میں سے کئی مثالیں اکٹھی کی ہیں جن سے نازی جرمن کے فوجی عزائم کا پتہ چلتا ہے[2] ۔ لیکن اس اعتراض کا جواب یہ دیا جا سکتا ہے کہ ریاضی کی کتابوں میں جان بوجھ کر پراپیگنڈا کی کوشش نہیں کی گئی اور پراپیگنڈا وہی ہوتا ہے جو سوچی سمجھی سکیم کے تحت ہو ۔ لہذا تعلیم اور درسی کتب کو پراپیگنڈا کے دائرے سے خارج کر دینا چاہیے لیکن اگر تعلیم اور درسی کتب کو پراپیگنڈا کے طور پر استعمال کیا جائے یعنی سوچی سمجھی سکیم کے تحت لکھوایا جائے اور پڑھایا جائے اور غرض صداقت کی تلاش اور اشاعت نہ ہو تو تعلیم محض پراپیگنڈا بن جاتی ہے ۔

---

۱ ۔ ملاحظہ ہو The Dynamics of Prejudice، مصنفہ Bettelheim اور Janowitz، ۱۹۵۰ء ۔

۲ ۔ ملاحظہ ہو Race, Attitudes and Education، مصنفہ E. G. Malherbe، ۱۹۴۶ء ۔

پراپیگنڈا کے اصول (The Principles of Propaganda)

۱۔ دوب (Doob) کے مطابق پہلا اصول پراپیگنڈا کا منشا (Intention of the Propaganda) ہے۔ دانستہ پراپیگنڈا میں تو منشا کا علم ہو جاتا ہے، لیکن نادانستہ میں نہیں ہوتا۔ اس اصول پر اعتراض یہ ہے کہ اگر پراپیگنڈا کے لیے دانستہ ہونا ضروری نہیں تو دانستہ اور نادانستہ پراپیگنڈا کی تمیز مٹ جاتی ہے۔

۲۔ اصول ادراک (Perception)۔ پراپیگنڈا کار (Propagandist) کا مقصد یہ ہوتا ہے کہ لوگ اس کا پیغام سمجھیں اور باقی تمام چیزوں کو چھوڑ کر صرف اسی کا ادراک کریں۔ لہذا اس مطلب کے لیے کئی طریقے اختیار کیے جاتے ہیں۔ ٹماٹو جوس کا اشتہار دینے والا ایک حسین و جمیل لڑکی کو ٹماٹو جوس پیتا دکھاتا ہے یا مشتہر اپنے اشتہار کو بار بار دکھاتا ہے یا اس کا بار بار اعلان کیا جاتا ہے یا کسی اور تکنیک سے اسے جاذب نظر بنایا جاتا ہے۔

۳۔ پراوپیگنڈا کی قسم (Type of Propaganda)۔ پراپیگنڈا تین قسم کا ہوتا ہے اور پراپیگنڈا کار کسی ایک یا تینوں کو بیک وقت استعمال کر سکتا ہے۔

(الف) اشکار (Revealed)۔ اس پراپیگنڈا میں ایما کا استعمال براہ راست ہوتا ہے اور شروع سے ہی پراپیگنڈا کا مقصد عیاں ہوتا ہے۔

(ب) تاخیری اشکار (Delayed Revealed)۔ اس پراپیگنڈا میں کچھ ملت کے بعد مقصد کا علم ہوتا ہے۔ اس ملت میں مناسب روپے پیدا ہو جاتے ہیں۔ مثلاً جنگ کے دوران پہلے تو حب الوطنی کے جذبے ابھارے جائیں گے اور پھر بھرتی کے لیے نوجوانوں کو ابھارا جائے گا۔

(پ) مخفی پراپیگنڈا (Concealed Propaganda)۔ یہ پراپیگنڈا بالواسطہ ہوتا ہے اور اصلی مقصد کو کبھی نہیں بتلایا جاتا۔ مثلاً حبیب بنک صرف خوراک زیادہ اُگاؤ کے اشتہار دیتا رہے اور اپنا مطلب کبھی نہ بتائے لیکن لوگ اس کا اصل مطلب سمجھ جاتے ہیں۔

(ج) ملحقہ رویوں کا اصول (Principle of Related Attitude) ۔ پراپیگنڈا کار ہمیشہ ان ملحقہ رویوں کو برانگیختہ کرتا ہے جو مقصد براری کے لیے ممد و معاون ثابت ہو سکتے ہیں ۔ مثلاً جمہوری نظام میں ووٹ حاصل کرنے کے لیے پہلے ملٹری آمریت کا خوف لوگوں کے دلوں میں پیدا کرنا چاہیے ۔ اور اگر وکلاء کا ووٹ حاصل کرنا ہو تو کہنا چاہیے کہ وکالت کا پیشہ ایک عظیم پیشہ ہے اور اس نے انسانی تہذیب میں نمایاں کردار ادا کیا ہے ۔

(د) خواہش کردہ تکامل (Desired Integration) - دوب (Doob) کے مطابق اس مقصد کے لیے جذباتی مشروطیت (Emotional Conditioning) کی ضرورت ہوتی ہے ۔ مثلاً عید کارڈوں کو زیادہ تعداد میں بیچنے کے لیے ایکٹرسوں کی تصویریں بنا دی جائیں ۔ اسی طرح جب صابن کو کوئی خوبصورت لڑکی استعمال کرتے دکھائی جاتی ہے تو توجہ صابن کی جانب کھچ جاتی ہے اور صابن کے لیے مناسب رویہ بھی پیدا ہو جاتا ہے ۔

(ڈ) غیر یقینی کا دائرہ (Sphere of Unpredictability) ۔ جب تک پروپیگنڈا کا مقصد حل نہیں ہوتا ، غیر یقینی کا عالم رہتا ہے ۔ لوگوں کے رویوں کا علم نہیں ہوتا اور اگر بالفرض یہ پراپیگنڈا کسی شے کے متعلق ہو تو اسی قسم کی دوسری اشیاء پہلے ہی مارکیٹ میں موجود ہوتی ہیں ۔ مثلاً اگر جٹ پاؤڈر بنانے والوں نے پراپیگنڈا کرنا ہو تو انہیں علم ہونا چاہیے کہ سرف کا پہلے پراپیگنڈا ہو رہا ہے ۔ غیر یقینی کو دور کرنے کے لیے وقار ایما (Prestige Suggestion) سے فائدہ اٹھایا جاتا ہے ۔ کسی قومی نعرہ سے کام لیا جاتا ہے یا پھر سارے ابلاغ کے ذرائع پر قابو کر لیا جاتا ہے ۔ جیسے حکومتیں کرتی ہیں یا پراپیگنڈا کو پیدائش سے شروع کر دیا جاتا ہے جیسے مذہب میں ہوتا ہے ۔ اسی طرح غیر یقینی کا دائرہ تنگ سے تنگ تر ہوجاتا ہے اور بالاخر مٹ جاتا ہے ۔

(ذ) ترغیب کا اصول (Principle of Persuasim) ۔ بڑے لوگوں کو پراپیگنڈا کا ذریعہ بنا لیا جاتا ہے ۔ مثلاً کسی نامور ایکٹرس کو سرخی پاؤڈر کے اشتہار سے منسلک کر دیا جائے یا کسی نامور آدمی کو پلان سے وابستہ کر لیا جائے ۔

(و) مخالف پراپیگنڈہ (Counter Propaganda) - نہ صرف اپنا پراپیگنڈا کرنا ہوتا ہے بلکہ مخالف پراپیگنڈا کا جواب بھی دینا ہوتا ہے - جنگ کے دنوں میں ایک تو حکومتیں اپنا پراپیگنڈا کرتی ہیں اور دوسرے دشمن کے پراپیگنڈا کا جواب دیتی ہیں[1] -

۱- ان اصولوں کے لیے ملاحظہ ہو L. W. Doob کی کتاب Propaganda، ۱۹۳۵ء -

دسواں باب

تعصب

(Prejudice)

تعصب کے لیے انگریزی لفظ (Prejudice) ہے۔ اس سے مراد پہلے ہی کسی چیز کے بارے میں فیصلہ کر لینا اور اس فیصلہ کے تحت اس چیز کے بارے میں خیالات اور رویے بنا لینا ہے۔ تعصب مثبت بھی ہو سکتا ہے اور منفی بھی اور یہ ہر شے کے متعلق ہو سکتا ہے۔ مثلاً ہمارا تعصب جدید موسیقی کے حق میں بھی ہو سکتا ہے اور مخالفت میں بھی۔ تعصب نسلوں، قوموں اور اقلیتوں کے بارے میں بھی ہوتا ہے اور اصل میں جس تعصب کا ذکر اکثر آتا ہے اس کا تعلق تو قوموں اور نسلوں سے ہی ہوتا ہے لیکن اگر بغور دیکھا جائے تو تعصب کا تعلق صرف قوم اور نسل سے ہی نہیں ہوتا بلکہ اور بھی کئی اشیا سے۔ دراصل زندگی میں بے شمار امور ہیں جن کی بناء پر تعصب کا مظاہرہ ہوتا ہے۔ ذیل میں چند ایک نظریوں کا ذکر آتا ہے جس سے یہ حقیقت واضح ہو جائے گی۔

۱۔ تعصب ایک طبعی امر ہے (Prejudice as Natural)۔ عام طور پر کہا جاتا ہے کہ تعصب تو انسانی سرشت کا خاصہ ہے اور جب بھی دو گروہ ایک دوسرے کے اتصال میں آئیں گے تعصب ضرور پیدا ہوگا۔ جہاں معاشرہ مختلف النوع ہو وہاں ایک دوسرے کے خلاف تعصب کا پیدا ہونا لازمی امر ہے۔

گیڈنگ (Giddings) کا دعویٰ ہے کہ اپنے جیسے لوگوں کو پسندیدگی کی نگاہ سے دیکھا جاتا ہے اور اپنے سے مختلف کو ناپسندیدگی کی نگاہ سے[1]۔ فلسفی رائس (Royce) بھی یہی کہتا ہے[2]۔ درون گروہی (In-Group) اور

۱۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب The Principles of Sociology، ۱۸۹۶ء۔
۲۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب Race Questions : Provincialism and Other American Problems ، ۱۹۰۸ء۔

برون گروہی (Out-Group) کی تمیز بھی اسی امر کی طرف اشارہ کرتی ہے۔ اور سمر (Summer) کا نظریہ نسلی مرکزیت (Ethno-Centricism) بھی اسی حقیقت کی غمازی کرتا ہے[1]۔

متذکرہ بالا تعریف میں کلیدی لفظ 'اپنے جیسے' ہے۔ جب تک اس لفظ کی وضاحت نہ کی جائے تعصب کے معنی صاف نہیں ہوں گے۔ سوال یہ ہے کہ کن اوصاف کی بناء پر لوگ ایک جیسے یا ایک دوسرے سے مختلف ہو جاتے ہیں۔ ایک جواب تو رنگ ہے۔ مثلاً امریکی حبشی اپنے رنگ کی بناء پر ایک دوسرے کی مثل ہیں اور سفید بام امریکیوں سے مختلف۔ اور رنگ ہی کی بناء پر وہ تعصب کے شکار ہیں۔ وہ بھی تعصب کرتے ہیں اور خود بھی دوسروں کے تعصب کے شکار رہتے ہیں۔

لیکن اگر غور سے دیکھا جائے تو محض رنگ ہی تعصب کی بناء نہیں بنتا۔ مثلاً ہندوؤں اور مسلمانوں، رومن کیتھولک اور پراٹسٹنٹ، کے ایک دوسرے کے خلاف تعصبات رنگ کی وجہ سے نہیں ہیں۔ بچہ خواہ ہندو ہو یا مسلمان، عیسائی ہو یا یہودی، بدھ ہو یا جینی کسی قسم کا کوئی تعصب کسی کے بارے میں نہیں رکھے گا۔ بچے اکٹھے کھیلتے ہیں، اکٹھے اُٹھتے بیٹھتے ہیں اور رنگ کا یعنی کوئی گورا ہے اور کوئی کالا، کوئی گندمی ہے یا کوئی سانولا، کبھی خیال تک بھی نہیں آتا۔ بعد میں یہ امتیازات ابھرتے ہیں اور تعصبات کی بنیاد بنتے ہیں۔ جس سے ثابت ہوا کہ تعصبات قدرتی اور فطری جذبے نہیں ہوتے بلکہ اکتسابی رویے ہیں۔ مورینو نے سکول کے بچوں کو پوچھا کہ وہ جماعت میں کس کے پاس بیٹھنا پسند کریں گے۔ اس نے دیکھا کہ بچوں میں رنگ یا نسل کا بالکل کوئی خیال نہیں۔ وہ اپنے ساتھی بلا لحاظ رنگ و نسل منتخب کر رہے تھے[2]۔

لف کیڈو ہیرن (Laf-cadio Hearn) کا کہنا ہے کہ ثقافتی اختلافات

۱- ملاحظہ ہو اس کی کتاب Folkways، ۱۹۰۶ء۔

۲- ملاحظہ ہو Who Shall Survive، مصنفہ J. L. Moreno، ۱۹۵۳ء۔

تعصبات کا موجب بنتے ہیں ۔ جاپانیوں اور امریکیوں کے تعصبات کی وجہ ان کے مختلف ثقافتی نظام ہیں؛ لیکن یہ نظریہ بھی کلیۃً صحیح نہیں ۔ محض ثقافتی اختلافات ہی قوموں کے غیر عقلی معاندانہ رویوں کے سبب نہیں بن سکتے ۔

۴۔ نسلی مرکزیت (Ethno-Centricism) کے نظریہ میں بھی کئی خامیاں ہیں ۔ اس حقیقت سے کوئی انکار نہیں کر سکتا کہ ایک گروہ سے تعلق رکھنے والے افراد عموماً دوسرے گروہ سے تعلق رکھنے والے افراد کو شک و شبہہ کی نگاہ سے دیکھتے ہیں ۔ لیکن یہ بھی یاد رہے کہ ایسی مثالیں بھی ملتی ہیں جہاں درون گروہ (In-Group) میں مختلف قسم کے لوگ شامل ہوتے ہیں اور ایک دوسرے کو شک کی نگاہ سے نہیں دیکھتے خود امریکہ اس کی مثال ہے اور پھر برون گروہ (Out-Group) کے افراد کے ساتھ اکثر لوگوں کے دوستانہ بڑے گہرے اور پائیدار ہوتے ہیں ۔ پاکستان بننے سے پہلے ہندوؤں اور مسلمانوں کے شخصی اور انفرادی سطح پر بڑے گہرے تعلقات ہوتے تھے ۔ ایک اور وجہ یہ بھی ہے کہ قدیم معاشروں میں نسلی بناء پر تعصبات کا نشان نہیں ملتا اور موجودہ معاشرہ میں بھی نسلی امتیازات کو کچھ زیادہ اہمیت نہیں دی جاتی ۔ ہر فرد اور ہر گروہ کے اپنے تعصبات ہیں مثلاً امریکہ کی نسبت برازیل میں حبشیوں کے خلاف کم تعصبات ہیں ۔

اس سلسلہ میں تحلیل نفسی کے ماہرین نے بھی ایک نظریہ پیش کیا ہے ۔ فرائڈ کا کہنا ہے کہ ہر انسان میں موت کی جبلت (Death Instinct) موجود ہے ۔ جس کا تقاضا ہے کہ کسی دوسرے کے خلاف معاندت کا اظہار کیا جائے ۔ یہی جبلت خود کشی کی طرف لی جاتی ہے یعنی معاندت کا نشانہ خود انسان کی اپنی ذات بن جاتی ہے ۔ فرانز الیگزینڈر (Franz Alexander) کا کہنا ہے کہ بچپن کی محرومیوں سے جذباتی کشمکش پیدا ہوتی ہے ۔ بعد میں یہی کشمکش کدورتوں اور دشمنیوں کا باعث بنتی ہے اور اظلال (Projection) کا راستہ اختیار کر جاتی ہے ۔ کہا یہ جاتا ہے کہ میں تو نفرت نہیں کرتا ، دوسرا

۱۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب Glimpses of Unfamiliar Japan ، ۱۸۹۴ء ۔

نفرت کرتا ہے یا میں تو متعصب نہیں ، دوسرا تعصب کا مارا ہوا ہے[1] ۔ اس نظریہ کو لے کر ڈالرڈ (Dollard) نے کہا ہے کہ معاشرے میں ہر انسان محرومیوں کا شکار ہے لیکن وہ اپنا غصہ اپنے معاشرے کے خلاف نہیں نکال سکتا لہذا دوسرے معاشرے کو قربانی کا بکرا (Scape-goat) بنا کر اپنا غصہ نکالتا ہے[2] ۔ کلائن برگ (Klinberg) کا کہنا ہے کہ یہ نظریہ مغالطہ دوری (Circular Definition) کا شکار ہے ۔ تعصب کی توجیہہ تو موت کی جبلت سے کرتا ہے اور موت کی جبلت کی نشان دہی تعصب سے کرتا ہے[3] ۔ کلائن برگ کا خیال ہے کہ جذبہ جارحیت کے علاوہ تعصبات کے اسباب انسانوں کے جغرافیائی ، معاشی اور مذہبی حالات میں بھی پائے جاتے ہیں ۔ لہذا فرائڈ کے نظریہ کو قبول نہیں کیا جا سکتا ۔ اس نظریے سے جنگیں بھی لابدی ہو جاتی ہیں ۔ حالانکہ دنیا میں کئی ایک معاشرے ہیں جہاں جنگیں کبھی نہیں ہوئیں اور بہتر کئی جنگیں تو معاشی اور سیاسی وجوہات کی بنا پر ہوئی ہیں نہ کہ محرومیوں سے نجات پانے کے لیے ۔

۲۔ تعصب ایک اکتسابی امر ہے (Prejudice as 'Learned') ۔ اکثر لوگوں کا خیال ہے کہ تعصب ایک اکتسابی امر ہے اور جس طرح اموزش سے رویے، سیکھ لیے یا حاصل کر لیے جاتے ہیں ویسے ہی تعصب کو بھی سیکھ لیا جاتا ہے ۔ آل پورٹ[4] (Allport) اور لاسکر[5] (Lasker) بھی اس خیال کی تائید کرتے ہیں ۔ بوگارڈس (Bogardus) کا کہنا ہے کہ بعض دفعہ بن دیکھے ہی ناپسندیدگی کے رویے بن جاتے ہیں ۔ اس نے ایک تحقیق

۱۔ ملاحظہ ہو اس کا مضمون Psycho-analysis and Social Disorganisation ، رسالہ کا نام Amer. J. Social ، ۱۹۳۷ء ۔

۲۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب Caste and Class in a Southern Town ، ۱۹۳۷ء ۔

۳۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب Social Psychology ، ۱۹۵۴ء ۔

۴۔ ملاحظہ ہو اس کا مضمون Attitudes ، کتاب کا نام Handbook of Social Psychology ، مولفہ Murchison ، ۱۹۳۵ء ۔

۵۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب Attitudes in Children ، ۱۹۲۹ء ۔

کا ذکر کیا ہے ۔ اس نے طلباء کو کہا گیا کہ وہ ترکوں کے بارے میں اپنا رویہ ظاہر کریں ۔ گو ان طلباء کا کبھی ترکوں سے واسطہ نہیں پڑا تھا لیکن اکثر نے ناپسندیدگی کا رویہ ظاہر کیا ۔ وجہ یہ تھی کہ ان طلباء نے ترکوں کے مظالم کی کہانیاں پڑھ رکھی تھیں اور انہی کہانیوں سے ان کا رویہ بن گیا تھا[1] ۔ ہارٹلے (Hartley) نے بھی اسی قسم کی ریسرچ کی ہے ۔ اس نے طلباء سے مختلف قوموں کے بارے میں رویے دریافت کیے ۔ اس فہرست میں تین جعلی قوموں کے نام بھی درج تھے ۔ اکثر طلباء نے ان تین جعلی قوموں کے بارے میں بھی شدید ناپسندیدگی کا رویہ ظاہر کیا[2] ۔ تسبیک (Stereotypes) کو زیر بحث لاتے ہوئے لاپیری (LaPeire) کی تحقیق کا ذکر ہوا تھا ۔ اس تحقیق سے پتہ چلا تھا کہ لوگوں کے بارے میں ہمارے تمثالات ان کی اصلی شکل و صورت سے نہیں ملتے ۔ کلائن برگ (Klinberg) کا کہنا ہے کہ جیسا تجربہ ہمارا کسی فرد یا قوم کے بارے ہوتا ہے ویسے ہی ہمارے تعصبات ان کے بارے میں بنتے چلے جاتے ہیں اور بعض دفعہ وجوہات کچھ اور ہوتے ہیں اور بتلائے کچھ اور جاتے ہیں ۔ مثلاً مہاجرت (Immigration) کو عموماً پسند نہیں کیا جاتا اور وجہ یہ دی جاتی ہے کہ مہاجر چور اُچکے ہوتے ہیں ۔ نئی ثقافت کو قبول کرنے کی صلاحیت نہیں رکھتے ۔ جرائم کرتے ہیں اور معاشرے میں کئی مسائل پیدا کر دیتے ہیں ۔ مہاجروں کی یہ تصویر بالکل من گھڑت ہوتی ہے یعنی جن خصوصیات کی بناء پر کسی شخص یا قوم کو رد کیا جا سکتا ہے وہ خصوصیات مہاجروں کو سونپ دی جاتی ہیں اور اسی بناء پر مہاجرت کے قوانین سخت سے سخت تر بنا دیے جاتے ہیں ۔

تعصبات کے سلسلہ میں دو ادارے بڑے اہم ہیں : ایک گھر اور دوسرا مدرسہ ۔ ریمرز (Remmers) اور ویلٹمین (Weltman) کی تحقیقات سے پتہ چلتا ہے کہ تعصبات گھر اور مدرسے سے سیکھے جاتے ہیں لیکن گھر کا حصہ مدرسے سے کہیں زیادہ ہے ۔ شمار رائے عامہ سے ظاہر ہوا کہ چھوٹے بچوں کے

---

۱ - ملاحظہ ہو اس کی کتاب Immigration and Race Attitude ، ۱۹۲۸ء ۔

۲ - ملاحظہ ہو اس کی کتاب Problems in Prejudice ، ۱۹۴۶ء ۔

تعصبات استادوں کی نسبت والدین سے زیادہ ملتے ہیں لیکن جوں جوں بچے بڑے ہوتے جاتے ہیں استادوں کا اثر نمایاں ہوتا جاتا ہے اور بچوں کے تعصبات اپنے استادوں کے مثل ہو جاتے ہیں[1]۔ مینسکی (Manske) کی ریسرچ بھی اس نظریہ کی تائید کرتی ہے ۔ مینسکی نے نصابی کتب سے اقلیتوں کے بارے میں چند استادوں کو پڑھانے کو کہا ۔ اس نے دیکھا کہ اگر استاد کا اقلیتوں کے بارے میں اپنا رویہ ہمدردانہ ہے تو طلباء کا بھی یہی رویہ ہو جاتا ہے اور اگر خود اس کا اپنا رویہ معاندانہ ہے تو طلباء بھی اسی رنگ میں رنگے جاتے تھے[2] ۔

ذرائع عامہ (Mass-Media) جن میں اخبارات ، رسائل ، کتب ، ٹی وی ، ریڈیو وغیرہ کا شمار ہے تعصبات کے سلسلہ میں بڑا اہم کردار ادا کرتے ہیں ۔ بریل سن Berilson اور سالٹر Salter نے ۱۹۳۷ء سے لے کر ۱۹۴۳ء تک کی کہانیاں کا جو آٹھ رسائل میں چھپی تھیں تجزیہ کیا ۔ اس نے دیکھا کہ ان کہانیوں میں حبشیوں اور مہاجروں کے متعلق جو خیالات ظاہر کیے گئے تھے وہ اچھے نہیں تھے اور جو الفاظ امریکیوں کے لیے استعمال کیے گئے وہ ان کی تعریف کر رہے تھے ۔ حبشیوں کو جاہل مطلق ، یہودیوں کو مکار ، ائرش کو جذباتی کہا گیا ۔ امریکیوں کے لیے ایسے طعنہ آمیز الفاظ استعمال نہیں کیے گئے ۔ ایسی لٹریچر نہ صرف تعصبات کو ہوا دیتی ہے بلکہ انہیں پختہ بنا دیتی ہے[3] ۔

تعصبات کے سلسلہ میں کریچ (Krech) اور کرچ فیلڈ (Crutchfield) ماحولی تائیدی عناصر (Environmental Supports) کا بھی ذکر کرتے ہیں ۔ ان میں مثلاً حبشیوں کا پست معیار زندگی، ان کا مختلف طرز زیست،

۱۔ ملاحظہ ہو ان کا مضمون Attitude Inter-Relationships of Youth, Their Parents and Their Teachers ، رسالہ کا نام J. Social Psychol ، ۱۹۴۷ء۔

۲۔ ملاحظہ ہو Theory and Problems of Social Psychology ، مصنفہ D. Krech اور R. S. Crutchfield ، ۱۹۴۸ء ۔

۳۔ ملاحظہ ہو ان کا مضمون Majority and Minority Americans ، رسالہ کا نام Public Opinion Quarterly ، ۱۹۴۶ء ۔

اور خود ملک کے باشندوں کے اعتقادات اور خیالات ، تعصبات کو مضبوط کرتے ہیں - اس کے علاوہ اگر شودروں کی طرح اقلیتوں سے نامل ورتن (Non-co-operation) یا علیحدگی اختیار کر لی جائے تو تعصبات کے لیے اور زمین ہموار ہو جاتی ہے -

۳- تعصبات بطور حکمت عملی کے (Prejudice as a means to Practical Ends) - تعصبات سے بھرے ہوئے معاشرے کو کئی فائدے پہنچتے ہیں - سب سے بڑا فائدہ تو معاشی ہے - اگر شودروں کو مہذب معاشرے سے باہر نکال دیا جائے اور ان کی پیداواری صلاحیتوں پر پابندیاں لگا دی جائیں تو ظاہر ہے انہیں استحصال کرنے کا موقعہ ہاتھ آئے گا اور غالب عنصر کو پھلنے پھولنے کا موقع دستیاب ہو جائے گا - جب ہندوؤں نے پاکستان بننے سے پہلے مسلمانوں کے ساتھ شودروں جیسا سلوک روا رکھا ، ان پر تجارت کے راستے مسدود کردیے اور سرکاری ملازمتوں کا دائرہ تنگ کر دیا تو مسلمان تو مفلوک الحال ہو گئے اور ہندوؤں کی تجوریاں سیم و زر سے بھر گئیں - ایسے ہی جب اقوام یورپ سارے ایشیا پر چھا گئیں تو انہوں نے دیسیوں (Natives) کے خلاف طرح طرح کے تعصبات پھیلا کر دل کھول کر استحصال کیا -

فرائڈ کا کہنا ہے کہ انسان تعقیل (Rationalisation) سے کام لیتا ہے یعنی اپنے جواز میں زمین آسمان کے قلابے ملا دیتا ہے اور اپنی سچائی میں ایسے وجوہ پیش کرتا ہے جو درحقیت وجوہ نہیں ہوتے یورپی اقوام نے سفید فام لوگوں کی ذمہ داری (Whiteman's Burden) کا نظریہ بنایا ہوا تھا جس کا مطلب یہ تھا کہ ایشائی اور افریقی اقوام کو مہذب بنانے کی ذمہ داری ان کو سونپی گئی ہے اور اسی ذمہ داری کے تحت وہ ایشیا اور افریقہ میں پاؤں پھیلا رہے ہیں اور اپنی تہذیب کی تبلیغ کر رہے ہیں - اس طریقے سے کہنا وہ یہ چاہتے تھے کہ وہ ایک طرح سے غیر ترقی یافتہ اقوام پر احسان کر رہے ہیں نہ کہ ان کا استحصال ، کیونکہ ان کا مقصود پست اقوام کو اٹھانا اور ان کی فلاح و بہبود کے لیے کام کرنا ہے - شریک (Schrieke) کا کہنا ہے کہ شروع میں جب چینی امریکہ میں آئے تو ان کے جذبات خیر سگالی کے تھے - لیکن جب ان لوگوں نے تجارت شروع کر دی اور امریکیوں کے ہم پلہ کام کرنے لگے تو خیر سگالی

بدل کر نفرت ہو گئی اور تعصبات کا موجب بن گئی[1] - چینیوں کے نام رکھے گئے - انہیں سخت سست کہا گیا - یہ سب تعقیل تھی - اصل وجہ معاشی تھی - اگر چینی دست نگر رہتے اور امریکیوں کی فیکٹریوں میں بطور مزدور ہی کام کرتے رہتے تو ان کی تعریف ہوتی - جونہی وہ تجارت میں آئے مفاد پرست ، خود غرض ، لیچڑ وغیرہ بن گئے -

تعصبات سے دوسرا فائدہ قربانی کا بکرا (Scape-goat) پالنا ہے - ہمیں اپنی خامیوں ، کوتاہیوں ، مصیبتوں اور محرومیوں کا ذمہ دار کسی نہ کسی کو تو ٹھہرانا ہوگا اور اس کے لیے کسی شخص یا گروہ کی ضرورت ہوتی ہے اگر یہ شخص یا گروہ نہ ہو تو ہماری زندگی میں خلا پیدا ہو جائے گا - اب ہم کس کو اپنی خامیوں اور حماقتوں کا ذمہ دار ٹھہرائیں گے ؟ مسلمان اقوام نے عیسائیوں اور یہودیوں کو اپنی ناکامیوں کا موجب قرار دیا اور خود اپنی بغل میں جھانک کر کبھی نہ دیکھا - کئی ملکی تنازعے اسی رجحان یعنی Scape-goat سے بنتے ہیں اور طے نہیں ہو پاتے - کیونکہ اگر یہ ختم ہو جائیں تو پھر قوموں کے پاس کچھ نہیں رہ جاتا جس کے بل بوتے پر وہ خارجی یا درون ملک پالیسی کو طمطراق سے پیش کر سکیں - شکست کے بعد لوگوں کا یہی رویہ ہوتا ہے وہ خود اپنے آپ کو شکست کا ذمہ دار قرار نہیں دیتیں بلکہ Scape-goat تلاش کرتی ہیں تاکہ ذلت اور پستی کے احساس سے بچ جائیں اور جس قوم کو اپنی شکست کا ذمہ دار گردانتی ہیں اس کے خلاف ہر قسم کے تعصبات کھڑے کر دیں -

تعصبات سے تیسرا فائدہ خود اعتمادی ، رتبہ میں بلندی اور ذاتی اہمیت ہے - یہ کہہ کر کہ دشمن رذیل ، کمینہ اور مکار ہے ہمیں اپنی اخلاقی بلندی کا جھوٹا احساس ہو جاتا ہے - ہماری اہمیت بھی بڑھ جاتی ہے اور کھویا ہوا وقار بھی حاصل ہو جاتا ہے - جن الفاظ سے ہم ہندوؤں کو یاد کرتے ہیں ان کی صداقت کے متعلق کبھی تحقیق نہیں ہوئی - لیکن ان کے استعمال سے ہمارے شکست خوردہ دلوں کو ضرور طمانیت حاصل ہوتی ہے - اس لیے ان الفاظ کر

۱- ملاحظہ ہو اس کی کتاب Alien Americans ، ۱۹۳٦ء -

برقرار رکھا جاتا ہے ۔ ڈالرڈ (Dollard) کا کہنا ہے کہ اس سے جنسی فائدہ ہوتا ہے ۔ جن لوگوں کے خلاف ہمیں تعصب ہوتا ہے انہیں لڑکیاں تو نہیں دیتے لیکن ان کی لڑکیاں لے آتے ہیں ۔ پاکستان میں کئی ایسی مثالیں مل جائیں گی ۔[1]

۴۔ تعصبات کا شخصیت سے تعلق (Prejudice as Dimension of a Personality) ۔ تجربوں سے ثابت ہوا ہے کہ تعصب کے پیچھے متعصب شخصیت موجود ہوتی ہے ۔ مرفی (Murphy) اور لیکرٹ (Likert) کا کہنا ہے کہ جو شخص کسی ایک کے خلاف تعصب رکھتا ہے وہ کئی دوسروں کے خلاف بھی تعصب رکھے گا[2] ۔ ہارٹلی (Hartely)[3] کا بھی یہی خیال ہے اور جو تحقیقات آڈرنو (Adorno)، فرینکل برنس وک (Frenkol Burns Wik) اور سینفورڈ (Sanford) نے کی ہے اس کا بھی لب و لباب یہی ہے[4] ۔ ان کا کہنا ہے کہ تعصب کے پیچھے قدامت پسندی، تحکم پسندی، اقتدار کی ہوس، سختی اور جارحیت جیسے محرکات ملتے ہیں اور متعصب شخص ہر اقلیت کے خلاف تعصبات رکھتا ہے ۔ وہ ضرورت سے زیادہ حب الوطنی جتلاتا ہے ۔ سیاست اور معاشیات میں قدامت پسند ہوتا ہے اور مزاج کا فاشسٹ ہوتا ہے ۔ فلاورمین (Flowerman) نے یوں متعصب شخصیت کا نقشہ کھینچا ہے ۔ متعصب شخص حددرجہ کا تقلید پسند ہوتا ہے ۔ دنیا کو دشمن اور خطرہ سے پر سمجھتا ہے ۔ جب تک لیڈر مضبوط ہو اس وقت تک بڑی وفاداری سے اس کی تابعداری کرتا ہے ۔ یوں یہ بڑا جامد، غیر متغیر قسم کا انسان، تخیلات سے خالی، اپنے گروہ کی برتری جتلانے والے اور دوسرے گروہوں

۱۔ ملاحظہ ہو Caste and Class in a Southern Town، مصنفہ J. Dollard، ۱۹۳۷ء ۔

۲۔ ملاحظہ ہو ان کی کتاب Public Opinion and the Individual، ۱۹۳۸ء ۔

۳۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب Problems in Prejudice، ۱۹۴۶ء ۔

۴۔ ملاحظہ ہو ان کی کتاب The Authoritarian Personality، ۱۹۵۰ء ۔

میں نقائص ڈھونڈنے والا، لکیر کا فقیر، نعرہ بازی کا شیفتہ، غیر جمہوری اور اخلاقی حیثیت سے سخت گیر ہوتا ہے[1]۔ آل پورٹ (Allport) اور کریمر (Kramer) نے کہا ہے کہ متعصب شخص کا فلسفہ حیات 'جنگل' کا قانون ہے۔ وہ دنیا کو خطرہ کا مقام دیکھتا ہے۔ خود وہ تحکم پسند اور جاہ طلب ہوتا ہے اور اپنے ماتحتوں کے ساتھ اسے کوئی ہمدردی نہیں ہوتی[2]۔

تعصبات کو کم کیسے کیا جا سکتا ہے؟ اس سلسلہ میں تین امور کو مد نظر رکھنا چاہیے۔ (۱) چونکہ تعصبات کے کئی اسباب ہوتے ہیں لہذا انہیں دور کرنے کے لیے مختلف اطراف سے حملہ کرنا ہوگا۔ (۲) ہمارے حملوں یا تعصبات کم کرنے کی تکنیک کا براہ راست تعصبات کے اسباب سے تعلق ہونا چاہیے اور (۳) چونکہ تعصبات کے مختلف اسباب کا ایک دوسرے سے گہرا تعلق ہوتا ہے لہذا مختلف تکنیک ایک ساتھ استعمال ہونی چاہیں۔

تعصبات کے خلاف قوانین نافذ کیے جا سکتے ہیں۔ لوگوں کو سمجھایا جا سکتا ہے۔ تعلیم کا طریقہ بدلا جا سکتا ہے نصاب میں روا داری، عالمی دوستی اور انسانی برادری کے اسباق داخل کیے جاسکتے ہیں اور ٹی۔وی، ریڈیو، اخبارات اور دیگر ذرائع عامہ کو بھی تخفیف تعصبات کا وسیلہ بنایا جا سکتا ہے۔ یہ سچ ہے کہ محض تعلیم اور ابلاغ عامہ سے تعصبات دور نہیں ہوتے[3]۔ لیکن خواہ مخواہ مایوس ہونے کی بھی کوئی وجہ نہیں۔ روز (Rose)[4] اور گرین (Green) نے دریافت کیا ہے کہ جب نصاب میں مناسب تبدیلی کی گئی تو حبشی طلباء کے بارے میں امریکی طلباء کے تعصبات کم ہوگئے۔

۱۔ ملاحظہ ہو اس کا مضمون Portriat of the Authoritarian Man، رسالہ کا نام N. Y. Times Mag، اپریل ۱۹۵۰ء۔

۲۔ ملاحظہ ہو ان کا مضمون Some Roots of Prejudice، رسالہ کا نام J. Psychol، ۱۹۴۶ء۔

۳۔ ملاحظہ ہو Katz کا مضمون Psychological Barriers to Communication، رسالہ کا نام Ann. Amer. Acad, Polit. Soc. Sci.، ۱۹۴۸ء۔

۴۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب A Studies in Reduction of Prejudice، ۱۹۴۷ء۔

فلموں کو بھی اس مطلب کے لیے استعمال کیا جا سکتا ہے۔ تھرسٹون (Thurstone) نے فلموں کے ذریعہ تعصبات بدلے[۴]۔ ملنے جلنے اور میل ملاپ سے بھی تعصبات کم ہو جاتے ہیں۔ ایف۔ ٹی سمتھ (F. T. Smith) نے دیکھا کہ پند و نصائح کی بجائے اگر طلباء کو اکھٹے رہنے کا موقع فراہم کیا جائے تو تعصبات کم ہو جاتے ہیں[۵]۔ اگر مختلف اقوام اور گروہوں کو ایک دوسرے کے نزدیک آنے کے مواقع مل جائیں تو کئی کدورتیں دور ہو جاتی ہیں اور بھائی چارہ پنپتا ہے۔ اگر مختلف گروہوں کو مل جل کر دشمن کے خلاف لڑنا پڑے یا ایک ہی آبادی میں رہنا ہو تو تعصبات کم ہو جاتے ہیں۔

غرضیکہ اگر تعصبات سیکھے جا سکتے ہیں تو انہیں دور کرنے کے طریقے بھی سیکھے جا سکتے ہیں۔ تعصبات اگر فطری ہوتے تو دور کرنا ناممکن ہوتا لیکن ایسی کوئی بات نہیں۔ متذکرہ بالا طریقوں پر اگر عمل کیا جائے تو تعصبات کم ہو جاتے ہیں۔ لیکن اس میں شک نہیں کہ یہ کام اتنا آسان نہیں جتنا نفسیات اور معاشریات کے علوم تاثر دیتے ہیں۔

۴۔ ملاحظہ ہو اس کی کتاب Motion Pictures and the Social Attitudes of Children، ۱۹۳۳ء۔

۵۔ دیکھیے ان کا مضمون An Experiment in Modifying Attitudes towards the Negroes، رسالہ کا نام Teacher College Contribs to Education، ۱۹۴۳ء۔

فرہنگ اصطلاحات

Attitude	رویہ
After-Images	تمثال مابعد
Applied Science	اطلاقی علم
Animism	روحیت
Anthropology	انسانیات
Adaptation	تطبیق
Adjustment	تسویہ
Aggressiveness	جارحیت
Attenuation	انخفاف
Affiliation	الحاق
Achievement	کارنامہ
Arousal	بھڑکاؤ
Activity	فعلیت
Abstractions	تجریدات
Anxiety	تشویش
Alternatives	متبادلات،
Appolonian	اپالوی
Ambivert	دوبیں
Annal	مبرزی
Arbitrator	ثالث
Autoritarian	آمرانہ
Abnormal	غیر طبعی
Acceptability	قبولیت
Antagonism	معاندت
Aggressor	جارح
Aprioi Scales	قبل تجربی پیمانے

Behaviour	کردار
Behaviorism	کرداریت
Brain-Washing	دماغ شوئی
Battery of Questions	سوالات کا مورچہ
Communication	ابلاغ
Conflict	کشمکش
Co-operation	اشتراک ـ تعاون
Competition	مسابقت
Conditioning	مشروطیت
Comparative	تقابلی
Communication Research	تحقیق ابلاغ
Content Analysis	تجزیہ مافیہ
Categories	زمرے
Cognitive Theory	وقوفی نظریہ
Controlled Conditions	منضبط حالات
Controls	ضابطات
Checks	پڑتال
Community	جمعیت
Compliance	اطاعت شعاری
Conflict Drive	تصادمی میلان
Cue	اشارہ
Connotative	تضمنی

Context	حوالہ
Culture	ثقافت
Cultural Product	ثقافتی پیداوار
Cross-Cultural Comparisons	مخلوط تہذیبی مقابلے
Crisis	بحران
Conservative	قدامت پسند
Composite Picture	مرکب تصویر
Consistency	استقامت
Concealed	مخفی
Counter Propaganda	مخالف پراپیگنڈا
Circular Definition	مغالطۂ دوری
Definition	تحدیدی تعریف
Dyad	دوگروہ
Division of Work	تقسیم کار
Dimension	جہت
Dark Adaptation	ظلمت پذیری
Developmental Method	نموئی طریق کار
Delinquency	خطا
Data Collection	مواد فراہمی
Dependent Variable	تابع متغیر
De-socialisation	اعدام مشارکت
Dominance	غلبہ
Displaced Aggression	استبدالی جارحیت
Dissonance	تنافر
Denotative	تعبیری
Dionysian	ڈایانیوی
Dependency	دست نگری
Directive	ہدایتی
Discussion Group	مباحثہ گروپ
Democratic	جمہوری
Delayed	تاخیری
Environment	ماحول
Experimental	تجربی
Emotion	ہیجان
Empathy	درون احساسی
Ego-Centric	ذاتی ۔ خود مرکزی
Evaluative	تقویمی
Extravert	برون بیں
Ego-involvement	لف انا
Ethno-Centricism	نسلی مرکزیت
Environmental Supports	ماحولی تائیدی عناصر
Factual	اثباتی
Facts	حقائق
Factor Analytic Approach	اجزائی تجزیاتی اقتراب
Field Theory	میدانی نظریہ
Family	خاندان
Frustration	خیبت ۔ محرومی
Face to Face	بالمشافہ ۔ رو بہ رو
Follower	مقتدی
Facilitation	تسہیل
Group Structure	گروہی ساخت
Group Dynamics	گروہی حرکیات

Introvert دروں بیں

Inner-directed دروں ہدایتی

Individual Variations انفرادی اختلافات

Initiative پہل

Inhibitions امتناعات

Isolate منفعل

Immigration مہاجرت

Language زبان

Leader قائد ۔ لیڈر

Leadership قیادت

Learning اموزش

Methods طریق کار، اسلوب، منہاج

Memory حافظہ

Motivation تحریک ۔ آمادگی

Mental Processes ذہنی کوائف

Mass Media ذرائع عامہ

Monotheism واحدانیت

Maturation پختگی

Multi-dimensional کثیرالابعاد

Misfit ناموزوں

Manifesto منشور

Maintenance-Specialist متخصص حفاظت

Mental Epidemics ذہنی وبائیں

Nation State قومی ریاست

National Character قومی کردار

Non-verbal غیر لسانی

Neuroses عصبانیت

Group Mind گروہی ذہن

Group Consciousness گروہی شعور

General Psychology عمومی نفسیات

Gangs جتھے

Group Cohesiveness گروہی اتصال

Heredity ورثہ

Hereditary Transmission ارثی ترسیل

Hypothesis مفروضہ

Hierarchy درجہ بندی

Hyphen فصال اتصال

Holism کاملیت

Hypnosis تنویم

Interpersonal بین شخصی

Influences اثرات

Interaction تعامل

Institution ادارہ

In-Group دروں گروہ

Individual Differences انفرادی امتیازات

Immitation نقل

Instrumental Learning آلاتی اموزش

Internalization دروں سازی

Incongruity منافرت

Identification مماثل ۔ مطابقت

Integration تکامل

National Characteristics	قومی خصائص
Opinion	رائے
Out-Group	برون گروہ
Optimal Number	مناسب ترین تعداد
Oral Optimist	شفہی رجائی
Oral Pessimist	شفہی قنوطی
Obstinacy	ضد
Outer-directed	برون ہدایتی
Open-end	بے قید
Problems	مسائل
Perception	ادراک
Process	عمل
Prejudice	تعصب
Primary Group	ابتدائی گروہ
Psychiatry	طب نفسی
Propaganda	پراپیگنڈا
Pressure Tactics	فشاری حربے
Projection	اظلال
Permissive	رواداراند
Potency	توانائی
Pseudo-Communication	کاذب ابلاغ
Personality Types	شخصیاتی نمونے
Peer-Culture	ثقافت سمیراں
Paranoia	خبط عظمت
Projective Tests	اظلالی آزمائش
Primary	ابتدائی
Prestige	وقار
Psychopath	فاترالذہن
Public Opinion Polls	شمار رائے عامہ
Psycho-Physical Scale	نفسی طبعی پیمانہ
Qualitative Data	کیفی مواد
Quantitative Data	کمی مواد
Reference Group	گروہ حوالہ
Role	کردار
Role Conflict	کشمکش کردار
Response	ردعمل
Relation	رابطہ ، علاقہ ، رشتہ
Reflex Movements	انعکاسی افعال
Research	تحقیق
Researcher	محقق ، تحقیق کار
Re-Socialisation	مشارکت نو
Rational Scale	تعقلی پیمانہ
Revealed	اشکار
Rationalisation	تعقیل
Social Psychology	معاشری نفسیات
Stereotype	تبسیک
Situational Stress	اوضاعی فشار
Socialisation	مشارکت
Stratification	طبقہ بندی
Social	معاشری
Stimulus	مہیج
Secondary Group	ثانوی گروہ
Soverignity	حاکمیت

Self-Suggestion خود ایمائی
Stuttering ہکلا پن
Segregation تنکیک
Salience بروز
Topics موضوعات
Technical Term اصطلاح
Theory Construction
تشکیل تعمیات
Theoretical نظری
Thematic Apperception Test
موضوعاتی تجربی ادراک کی آزمائش
Transmission ترسیل
Tradition-Oriented روایت پسند
Task-Specialist متخصص کار
Utterance Unit لسانی اکائی
Universal کلیہ
Value قدر
Variables متغیرات
Vicarous Socialization
عوضی مشارکت
Visual Interaction بصری تعامل
Verbal لسانی
Variant منحرف
Verifiability تصدیق پذیری
Youth-Culture ثقافت نوجوانان

Sociology معاشریات
Suggestion ایما
Social Interaction گروہی تعامل
Sociometry معاشرہ پیمائی
Social Pathology
معاشری امراضیات
Social Setling معاشرتی اوضاع
Sadism سادیت
Self-Criticism خود تعزیری
Sensitivity حسیت
Self-Consciousneness
خود شعوری
Social Stimulii معاشری تہیجات
Semantic Differential
معنوی فرق
Signs اشارے
Symbol علامت
Self-Image تصور ذات
Specialities جزئیے
Status منصب
Segmental Approaches
قطعہ دار اقترابات
Seniority مدت ملازمت
Sub-Groups ذیلی گروہ
Specialisation تخصص
Scape-Goat قربانی کا بکرا

مغربی پاکستان اردو اکیڈمی لاہور کی مطبوعات

۱- برق و مقناطیس از پروفیسر حمید عسکری ۱۰/-
۲- انسائیکلوپیڈیا طبیعیات فی جز -/۳ تین اجزا کا مجموعہ ... ۱۰/-
۳- سائنسی موضوعات نمبر ۲ (۱۹۶۲ء) ۲/۵۰
۴- سائنسی موضوعات نمبر ۳ (۱۹۶۳ء) ۲/-
۵- سائنسی موضوعات نمبر ۴ (۱۹۷۰ء) ۱۰/-
۶- اڑن مشین ... ... ۳/- ۷- مصنوعی سیارے ... ۳/-
۸- ایٹم اور ایٹمی توانائی ... ۲/۵۰ ۹- ایکس ریز ۱/۵۰
۱۰- سیم و تھور ... ۲/- ۱۱- حیاتین ۲/-
۱۲- حشرات الارض اور وہیل ۵/-
۱۳- مبادی نباتیات (حصہ اول) ۳/- ۱۴- حیوانیات (حصہ اول) ۴/۵۰
۱۵- نفسیات از پروفیسر ڈاکٹر چودھری عبدالقادر طبع چہارم ۳۵/-
۱۶- ہمارے جانور از رشید طاہر ۳/۵۰
۱۷- آواز از ڈاکٹر عبدالبصیر پال ۳/-
۱۸- قاموس الاصطلاحات مرتبہ شیخ منہاج الدین (طبع ثانی)... (زیر طبع)
۱۹- جوہری توانائی ... ۸/- ۲۰- مصنوعی نسل کشی ۴/-
۲۱- نظام شمسی ... ... ۷/- ۲۲- سائنس اور زراعت ... ۶/-
۲۳- نظام انہضام ... ... ۶/- ۲۴- کیمیاوی سامان حرب ... ۸/-
۲۵- نباتیات از پروفیسر وہاب اختر عزیز ۱۰/-
۲۶- عسکری نفسیات از پروفیسر ڈاکٹر چودھری عبدالقادر ۹/۵۰
۲۷- تاریخ علم الادویہ و ادویہ سازی از پروفیسر ڈاکٹر محمد امین ... ۱/-
۲۸- الیکٹرانکس از لیفٹننٹ کرنل اعجاز احمد خان ۵/-
۲۹- آسان حیوانیات از پروفیسر وہاب اختر عزیز ۶/-
۳۰- نباتاتی فعلیات از پروفیسر وہاب اختر عزیز ۶/-
۳۱- صنعتی نفسیات از پروفیسر ڈاکٹر چودھری عبدالقادر ۸/-
۳۲- نموئی نفسیات " " " " ۱۲/-
۳۳- اپالو از محمد گلستان ۹/-
۳۴- اعشاریائی تقسیم و نظام کتب خانہ از سید اختر حسن ۱۶/-
۳۵- معاشریات از پروفیسر ڈاکٹر چودھری عبدالقادر ۸/-
۳۶- مسائل اقبال از پروفیسر ڈاکٹر سید عبداللہ ۱۴/-
۳۷- مبادیات جینیات از پروفیسر منصورالحسن گیلانی و ڈاکٹر عبدالرحمن ۱۰/-
۳۸- نفسیات تسویہ از پروفیسر ڈاکٹر چوہدری عبدالقادر (طبع سوم) ۲۲/-
۳۹- سخن ور نئے اور پرانے از ڈاکٹر سید عبداللہ (حصہ اول) -/۱۴ حصہ دوم زیر طبع
۴۰- گائے بھینسوں کا تولیدی نظام و مصنوعی نسل کشی ۲۵/-
۴۱- جرمیات (Criminology) از ڈاکٹر سی - اے قادر ۱۶/-
۴۲- اضافیت کا نظریہ اشکال بابت کلاک ۲۰/-
۴۳- نفسیات اطفال از ڈاکٹر سی - اے قادر ۱۸/-