ABC CERTIFIED
باقاعدہ تصدیق شدہ اشاعت
اللہ کی دھرتی پر استحصال کرنیوالوں کیخلاف بر سر پیکار
THE DAILY SADA -E- DHARTI RAHIMYAR KHAN
چیف ایڈیٹر فہمیدہ نوز مان
روزنامہ صدائے دھرتی
رحیم یار خان
پاکستان
dailysadaedharti@gmail.com
https://dailysadaedhartinews.blogspot.com
شمارہ نمبر 101 | بروز منگل 19 جنوری 2021ء۔ صفحات 4۔ قیمت 10 روپے | جلد نمبر 20

حقائق اور ہمارے ذہن"

"حقائق ہمارے ذہنوں کو تبدیل کیوں نہیں کرتے" اگر میں اس جملے کو مزید واضح کرنا چاہوں تو میرے سوالات ہوں گے کہ جب ایک سیاست دان کرپشن کرتا ہے تو لوگ دوبارہ اُسے ووٹ دینے کے لئے کیوں راضی ہو جاتے ہیں؟ جب ایک مزہبی سکالر اپنے مزہبی عقائد کو پسِ پشت ڈال کر اپنے دنیاوی، معاشرتی اور سیاسی مقاصد حاصل کرنے کے لئے مزہب یا مزہبی طبقے کا استعمال کرتا ہے تو لوگ اس کی تابعداری کیوں کرتے ہیں؟ جب ایک پیر لوگوں کو گمراہ کر رہا ہوتا ہے تو لوگ اس کی پیروی کیوں کرتے ہیں؟ میں یہ واضح کرتا چلوں کہ میرا بات کرنے کا مقصد ملکی سیاست پر بات کرنا نہیں بلکہ وہی سوال ہے کہ "حقائق ہمارے ذہنوں کو تبدیل کیوں نہیں کرتے ."ایک بات یہ بھی ہے کہ سیاست ایک شعبہ تھا اور مزہب زندگی گزارنے کا طریقہ، جبکہ اب ہم نے مزہب کو بھی ایک شعبہ (پروفیشن) بنا دیا ہے . ہر پروفیشن میں اُس کے ماہر ہوتے ہیں جن میں سے بعض ٹھیکیدار بن جاتے ہیں اور اپنی من مرضی کرتے ہیں . یہ ٹھیکیدار سیاست، صحافت، مزہب اور عبادت میں بہت سارے جھوٹ بولتے ہیں . وہ جھوٹ جو خود بولنے والا بھی تسلیم کرتا ہے مگر وہ لوگوں کو حقائق پر مبنی اصل بات نہیں بتاتے کیوں کہ اگر وہ ایسا کرتے ہیں تو لوگ ان کی پیروی چھوڑ دیں گے اور ان کا چورن بکنا بند ہو جائے گا.

حقائق پر کچھ باطل کا پردہ آ ہی جاتا ہے
حقیقت آشنا لیکن حقیقت پا ہی جاتا ہے

تو سکے کا ایک رخ یہ بھی ہے کہ لوگ آپ کو اصل حقائق کی طرف لاتے ہی نہیں ہیں جو آپ کے ذہن کو تبدیل کر سکیں یا آپ کو سوچنے پر مجبور کریں . جبکہ ایسے حقائق بعض اوقات انسان کو ریاست یا مزہب کے باغی بھی بنا دیتے ہیں. دوسری بات یہ کہ جب آپ کو کوئی جانتا، پسند کرتا یا اعتماد کرتا ہے تو وہ بنیادی خیال پر یقین رکھتا ہے . آپ زندگی کے بیشتر شعبوں میں پہلے ہی ان سے متفق ہوتے ہیں جس پر کہ آپ کو اپنا خیال بدلنا

تحریر: عمر اشرف

چاہیئے . لیکن اگر کوئی اس چیز کے متعلق آپ کے سامنے کوئی متفرق طور پر ایک بنیاد پرست خیال کی تجویز پیش کرے تو آپ کے لئے اسے کریک پوسٹ کی حیثیت سے مسترد کرنا آسان ہے . اس امتیازی تصویر کو سمجھنے کا ایک طریقہ یہ بھی ہے کہ سپیکٹرم پر اعتقادات کا نقشہ بنایا جائے . اگر آپ اس سپیکٹرم کو 10 اکائیوں میں تقسیم کرتے ہیں اور آپ اپنے آپ کو پوزیشن 7 پر رکھتے ہیں تو پھر پوزیشن 1 پر کسی کو راضی کرنے کی کوشش کرنے میں ذرا بھی سمجھداری نہیں ہے . فاصلہ بہت وسیع ہے . جب آپ پوزیشن 7 پر ہوتے ہیں تو، آپ کا وقت ایسے لوگوں کے ساتھ جڑنے میں بہتر ہوتا ہے جو پوزیشن 6 اور 8 پر ہیں، انہیں آہستہ آہستہ اپنی سمت لانا یا راضی کرنا آسان ہے . میرا یہ تصویر کھینچنے کا مقصد یہ ہے کہ جب آپ کسی کے ذہن کو تبدیل کرنے کی کوشش کرتے ہیں یعنی آپ اس کا عقیدہ یا نظریہ تبدیل کر رہے ہیں . حقائق ہمارے ذہنوں کو تبدیل ہی اس لئے نہیں کر پاتے کیونکہ ہم اپنے عقائد اور نظریات سے پیچھے نہیں ہٹنا چاہتے اگر آپ اس غرض سے کسی سے بحث کریں تو زیادہ تر لوگ جیتنے کے لئے بحث کرتے ہیں نہ کہ سیکھنے کے لئے . جب آپ اس لمحے میں ہوں تو آسانی سے یہ بھول سکتے ہیں کہ اس کا مقصد دوسری طرف سے جڑنا، ان کے ساتھ تعاون کرنا، ان سے دوستی کرنا، اور انہیں اپنے اندر ضم کرنا ہے۔ ہم جیتنے میں اتنے پھنس چکے ہیں کہ ہم جڑنا بھول جاتے ہیں . آپ کو لوگوں کے ذہنوں کے اختلافات کی عزت کرنی چاہیئے . اگر آپ کو لگتا ہے کہ کچھ لوگ برے خیالات کے مالک ہیں تو آپ کو ان پر تنقید نہیں کرنی چاہیے ویسے بھی آپ لوگوں کے برے خیالات پر تنقید کیوں کرنا چاہتے ہیں؟ شاید، آپ برے خیالات پر تنقید کرنا چاہتے ہیں کیونکہ آپ کے خیال میں اگر کم لوگوں نے ان پر یقین کریں تو دنیا بہتر ہو جائے گی . دوسرے لفظوں میں، آپ کے خیال میں اگر لوگوں نے چند اہم موضوعات پر اپنا خیال بدل لیا تو دنیا میں بہتری آئے گی. اگر مقصد اصل میں ذہنوں کو تبدیل کرنا ہے، تو مجھے یقین نہیں ہے کہ دوسری طرف تنقید کرنا بہترین نقطہ نظر ہے . ہمیں اس دوران میں ایک بات ہمیشہ یاد رکھنی چاہیے کہ بحث کرنا اور جیتنا اس شخص کی حقیقت کو توڑتا ہے جس سے آپ بحث کر رہے ہیں . اپنی حقیقت کو کھو دینا بہت تکلیف دہ ہوتا ہے تو آپ اس لئے مہربانی کریں. آپ جس کے ساتھ مہربانی کرتے ہیں اس کا مطلب ہے آپ اس شخص کے ساتھ خاندانی سلوک کر رہے ہیں . یہ حقیقت میں کسی کا ذہن تبدیل کرنے کا ایک اچھا طریقہ ہے . دوستی کو فروغ دو کیونکہ اگر کبھی حقائق ہمارے ذہنوں کو تبدیل نہیں بھی کرتے تو دوستی کرتی ہے.

جولیا گالف کے مطابق یہاں بہت سے لوگ ایک فوجی کی طرح کام کرتے یا سوچتے ہیں . ایک فوجی اپنی حکمت عملی سے حملہ کرتا ہے اور ان لوگوں کو شکست دیتا ہے جو اُس سے مختلف ہیں . مگر ایک سکاؤٹ (مخبر) اس دوران ایک دانشمند متلاشی کی طرح ہوتا ہے . وہ لوگوں میں مکمل مل جاتا ہے اور دوسروں کے ساتھ آہستہ آہستہ علاقے کا نقشہ بنانے کی کوشش کرتا ہے . اگر آپ چاہتے ہیں کہ آپ لوگوں کے عقائد و نظریات کو تبدیل کریں یا انہیں اپنائیں تو آپ کو ایک سکاؤٹ کی طرح زیادہ اور ایک فوجی کی طرح کم کام کرنا ہوگا.