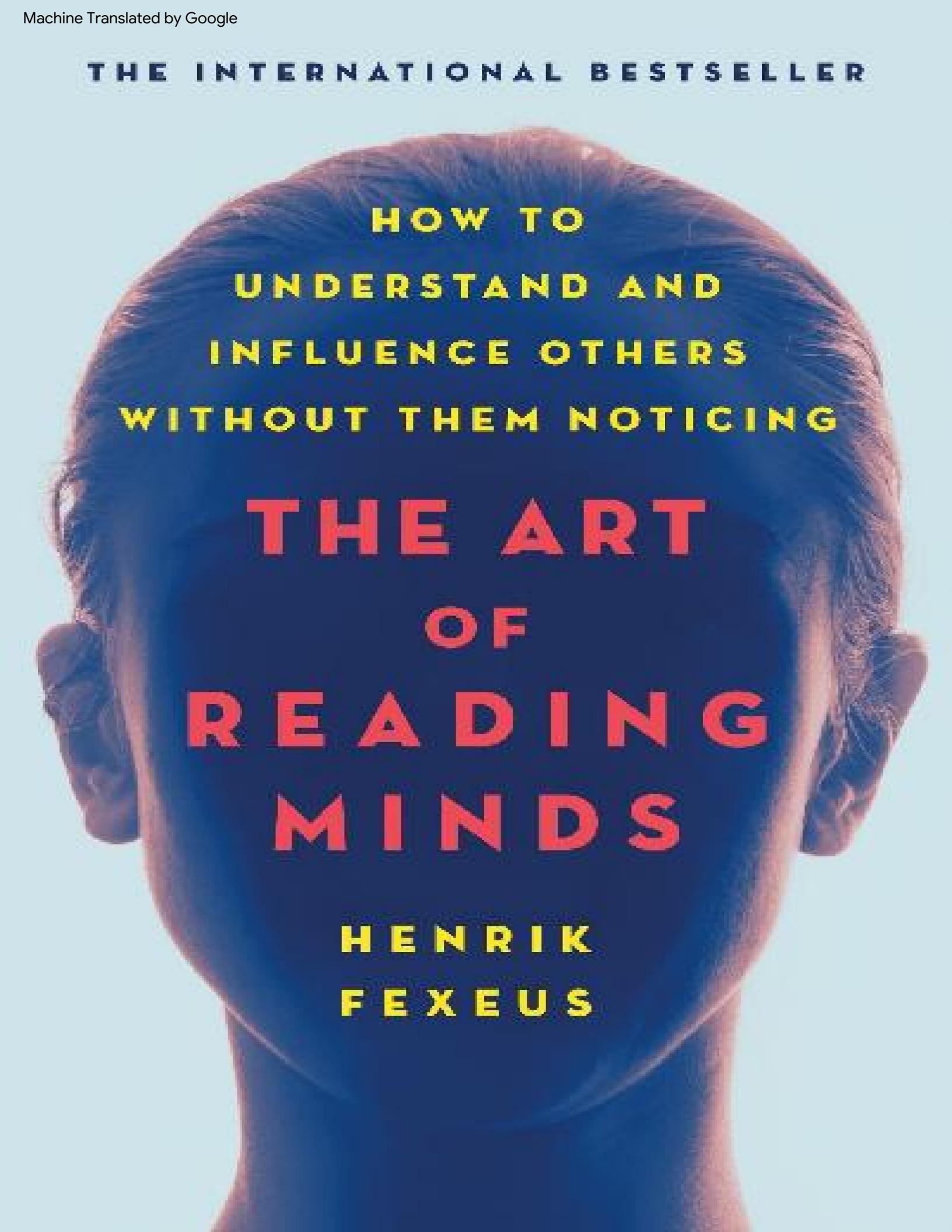


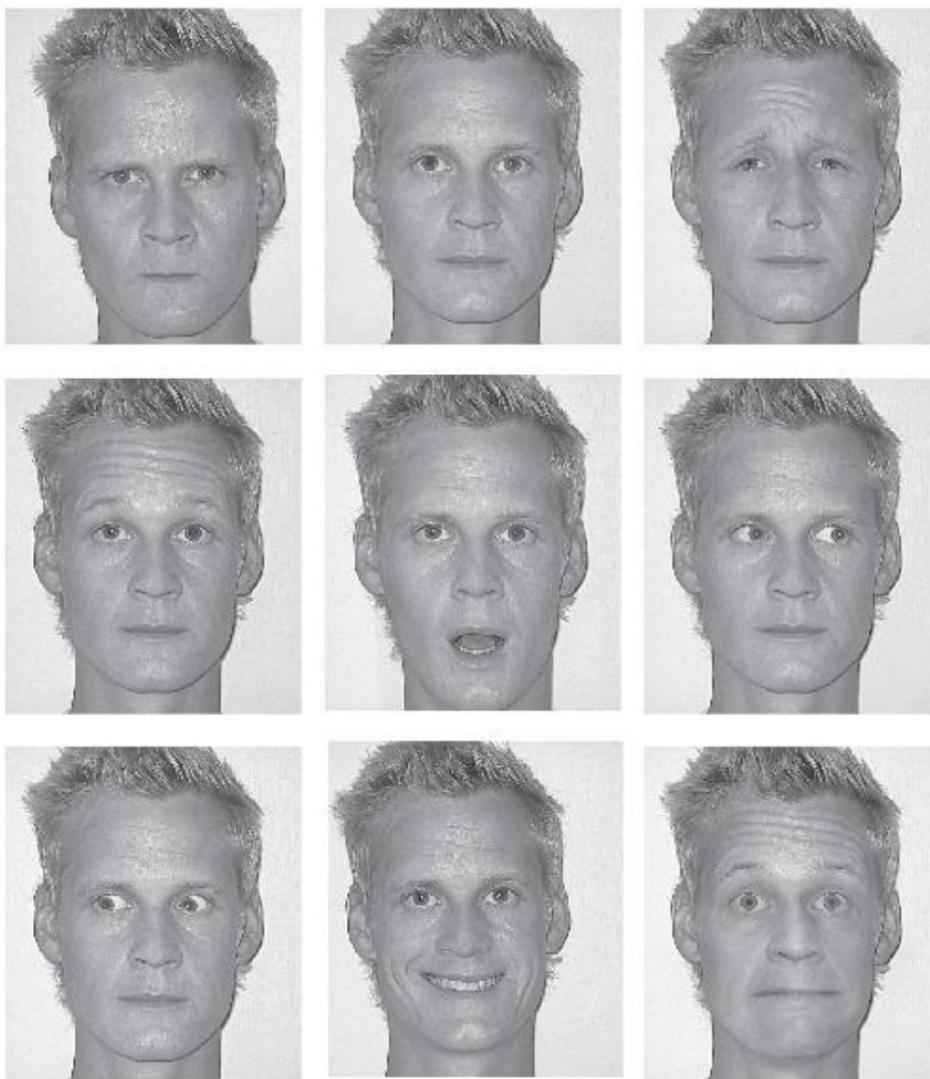
THE INTERNATIONAL BESTSELLER



HOW TO
UNDERSTAND AND
INFLUENCE OTHERS
WITHOUT THEM NOTICING

THE ART
OF
READING
MINDS

HENRIK
FEXEUS



THE ART OF READING MINDS

How to Understand and Influence
Others Without Them Noticing

HENRIK FEXEUS

Translated by Jan Salomonsson



[پڑھنا شروع کرو۔](#)

[فہرست کا خانہ](#)

[مصنف کے بارے میں](#)

[کاپ، رائٹ، صفحہ۔](#)

یہ سینٹ مارٹن پریس ای بک خریدنے کے
لئے آپ کا شکریہ۔

خصوصی پیشکشیں، بونس مواد، اور نئی ریلیز اور دیگر زبردست
ریڈز کے بارے میں معلومات حاصل کرنے کے لئے، بمارے نیوز لیٹرر کے لئے
سائن اپ کریں۔

[Sign Up](#)

us.macmillan.com/newslettersignup یا

[پر آن لائن ملبر۔](#)

[مصنف](#) پر ای میل اپ ڈیٹس کے لئے، یہاں کلک کریں۔

مصنف اور ناشر نے یہ ای بک آپ کو صرف آپ کے ذاتی استعمال کے لیے فراہم کی یہ۔ آپ کسی بھی طرح سے اس ای بک کو عوامی طور پر دستیاب نہیں کر سکتے ہیں۔ کاپی رائٹ کی خلاف ورزی قانون کے خلاف ہے۔ اگر آپ کو یقین ہے کہ اس ای بک کی کاپی جو آپ پڑھ رہے ہیں مصنف کے حق اشاعت کی خلاف ورزی کرتی ہے، تو براہ کرم پبلیشور کو اس پر مطلع کریں:-
us.macmillanusa.com/piracy.

میرے بچوں سیباسٹین، نیمو اور میلو کے لیے، جو مجھے بر روز یہ سمجھنے میں مدد کرتے ہیں کہ مجھے
ابھی بھی مواصلات کے بارے میں کتنا سیکھنا ہے۔

اب ڈیٹ شدہ ایڈیشن کا دیباچہ

پیارے قارئین، The Art of Reading Minds کے اس بالکل نئے ایڈیشن میں خوش آمدید۔

چونکہ آپ اور میں ایک دوسرے کے لیے نئے بیں، اس لیے ایک مختصر پس منظر ترتیب دے سکتا ہے۔ انسانی رویے اور نفسیات میں میری دلچسپی پرائمری اسکول میں شروع ہوئی۔ دوسرے بچوں کے ساتھ میل جوں کرنے کی اپنی کوششوں میں، مجھے ایک مستقل، پریشان کن احساس تھا کہ باقی سب کو دوسروں کے ساتھ بات چیت کرنے کا طریقہ کے عنوان سے ایک دستی موصول ہوا ہے، اور یہ کہ جس دن اسے دیا گیا میں گھر پر تھا۔

میں ساتویں جماعت تک سماجی طور پر عجیب و غریب تھا۔ اور، یقیناً، اس کا مطلب یہ تھا کہ مجھے بہت زیادہ منتخب کیا گیا، جس کے نتیجے میں میں نے اپنے آپ سے کچھ سوالات پوچھنا شروع کیے: میرا رویہ دوسروں سے کیسے مختلف تھا؟ میرے مخالفوں نے ایسا کیوں کیا جیسا انہوں نے کیا؟ بمارے اعمال اور تعاملات کو کس چیز نے متاثر کیا؟

میں نے اپنی بالغ زندگی کا بیشتر حصہ ان سوالات کے جوابات تلاش کرنے کی کوشش میں گزارا ہے۔ میں نے تھیٹر، اشتہارات، فلسفہ، میڈیا، نفسیات اور مذہب جیسے متنوع شعبوں میں پہلی کے ٹکڑوں کی تلاش کی۔ نتیجے کے طور پر، میں نے انسانی رویے کی کافی وسیع تفہیم جمع کی، اور آخر کار میں نے اسے جادو سے اپنی محبت کے ساتھ جوڑ دیا۔ میں وہ بن گیا جسے "ذنبی ماپر" کہا جاتا ہے۔ ٹی وی ڈراموں کی دنیا سے باہر، ایک ذنبی ماپر وہ بتا ہے جو نفسیات کو دھوکہ دیں اور غلط سمت کے ساتھ جوڑ کر یہ وہ بیدا کرتا ہے کہ وہ ذنبوں کو پڑھنے اور دوسروں کو مافوق الفطرت سطح پر متاثر کرنے کے قابل ہے۔ میں نے اپنے علم کو خالصتاً تفریح کے لیے استعمال کیا، کیونکہ میں نہیں سوچتا تھا کہ کسی اور کو انسانی رویے کے "حقیقی" کاموں میں دلچسپی ہے۔ میں نے سوچا کہ سب پہلے ہی جانتے ہیں۔ پتہ چلتا ہے کہ میں دوبارہ غلط تھا۔

مجھے جلد بن بادی لینگویج اور غیر زبانی بات چیت کے بارے میں بات کرنے کو کہا گیا۔ اس کتاب کا اصل ورژن ان پہلی بات چیت کو وسعت دینے کی کوشش تھی۔ جیسا کہ میں نے کہا، میں نے سوچا کہ اس میں صرف مٹھی بھر لوگوں کی دلچسپی ہوگی۔ وہ مٹھی بھر نصف ملین قارئین نکلے، دنیا کے کوئے کوئے سے، جنہوں نے اس کتاب کو پینتیس مختلف زبانوں میں پڑھا۔

(ایک دبائی سے زیادہ اور ان گنت لیکچرز کے بعد، میں اب بھی اس حقیقت پر صدمے کی کیفیت میں ہوں۔)

مجھے یہ حد فخر ہے کہ سینٹ مارٹن پریس اب آپ اور ریاستہائے متحده میں دیگر قارئین کے لیے پیش کر رہا ہے۔ اس کو منانے کے لیے، میں نے کتاب کو مکمل طور پر نظر ٹانی اور اپ ڈیٹ کر دیا ہے، ایک ایسا ورژن بنایا ہے جو پہلے کبھی شائع نہیں ہوا تھا۔ مجھے امید ہے کہ آپ اس سے لطف اندوز ہوں گے۔

—بینریک فیکسیس، اسٹاک ہوم، 2019

... ایک دفعہ کا ذکر ہے

وارنگ کا ایک لفظ

چیزوں کو زیادہ سنجیدگ، سے نہ لینے کے، ناد دیاں،

میں کچھ واضح کرنا چاہتا ہوں۔ میں یہ دعوی نہیں کرتا کہ اس کتاب کے مواد معروضی طور پر "سج" بیں، کم از کم دنیا کے کس دوسرے موضوعی خیالات سے زیادہ سج نہیں۔ یہ محض نظریات اور نظریات بیں جن پر بہت سے لوگ اپنا بھروسہ رکھتے ہیں اور ایسا لگتا ہے کہ جب ان کی پیمائش اور جانچ کی جاتی ہے تو وہ پانی کو روکتے ہیں۔ لیکن کئی مسابقتی عالمی نظریات بیں جو بالکل وہی دعوی کرتے ہیں جب بات "سچائی" کی نمائندگی کرنے کی ہو، جیسے کہ عیسائیت، بدھ مت اور سائنس۔ اس لیے اگرچہ اس کتاب کے مشمولات کارآمد ٹولز ہیں، لیکن وہ حقیقت میں استعارہ، یا وضاحتی ماڈلز سے زیادہ نہیں ہیں، اگر آپ چاہیں تو، جو حقیقت کو ایک خاص طریقے سے بیان کرتے ہیں۔ مختلف لوگ اپنی حقیقتوں کو سمجھنے کے لیے مختلف ماڈلز کو استعمال کرنے کو ترجیح دیتے ہیں۔ کچھ اپنے ماڈل کو مذہبی کے طور پر لیبیل کرتے ہیں، دوسرے انہیں فلسفیانہ کہتے ہیں، اور دوسرے اب بھی انہیں سائنسی کہتے ہیں۔ اس کتاب کے استuarوں کو کس زمرے میں رکھا جانا چاہیے اس کا انحصار اس بات پر بوجا کہ آپ کس سے پوچھ رہے ہیں۔ کچھ انہیں سائنسی سمجھیں گے۔ دوسرے یہ بحث کریں گے کہ نفسیات اور سائیکو فزیالوجی سائنس نہیں ہیں۔ کچھ لوگ اس کتاب کے ماڈلز پر تنقید کریں گے اور انہیں پیچیدہ مطابر کی حد سے زیادہ سادہ لوحی قرار دیں گے، جو کسی کی توجہ کے لائق نہیں۔ میں اس سے متفق نہیں ہوں گا، کیونکہ یہ مخصوص استعارہ، یہ ماڈلز، دوسرے لوگوں کو سمجھنے اور ان پر اثر انداز ہونے کے لیے غیر معمولی طور پر مفید ٹولز ثابت ہوئے ہیں۔ اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ وہ چیزوں کو اس طرح بیان کرتے ہیں جس طرح وہ معروضی طور پر "واقعی" ہیں۔" نفسیات کے میدان میں، زمین مسلسل بدل رہی ہے، اور آج کا سج کل کا جھوٹ بن سکتا ہے۔ صرف اس کے بعد ایک بار پھر سج سمجھا جائے گا۔ میں صرف یہ دعوی کرتا ہوں کہ اگر آپ ان چیزوں کو لاگو کرتے ہیں جن کو آپ سیکھنے والے ہیں، تو نتائج بہت—بہت—دلچسپ ہوں گے۔

1

دماغ پڑھنا؟!

تصور کی ایک تعریف

جس میں میں وضاحت کرتا ہوں کہ "ذینی مطالعہ" سے میرا کیا مطلب ہے، یہ کیا تھا کہ ڈیکارٹ غلط ہو گیا، اور بمارا سفر ایک ساتھ شروع ہوتا ہے۔

میں مکمل طور پر اور پورے دل سے دماغی پڑھنے کے رجحان پر یقین رکھتا ہوں۔ میرے لیے یہ اس سے زیادہ پراسرار نہیں ہے کہ جب وہ مجھ سے بات کر رہی ہو تو کوئی کیا کہہ رہا ہے اسے سمجھنا۔ حقیقت یہ ہے کہ یہ حقیقت میں اس سے تھوڑا کم پراسرار بھی ہو سکتا ہے۔ جہاں تک میرا تعلق ہے، ذین پڑھنے کے بارے میں کوئی خاص متنازعہ نہیں ہے۔ درحقیقت، یہ مکمل طور پر فطری ہے۔ جو بم سب کرتے ہیں، بر وقت، اس کا احساس کیے بغیر۔ لیکن، یقیناً، بم اسے کامیابی کی مختلف ڈگریوں اور کم و بیش آگابی کے ساتھ کرتے ہیں۔ مجھے یقین ہے کہ اگر بم جانتے ہیں کہ بم کیا کر رہے ہیں اور بم اسے کیسے کرتے ہیں، تو بم خود کو اور بھی بہتر طریقے سے کرنے کی تربیت دے سکیں گے۔ اور یہی اس کتاب کا نقطہ ہے۔ تو یہ کیا ہے جو بم اصل میں کرتے ہیں؟

میرا کیا مطلب ہے جب میں کہتا ہوں کہ بم ایک دوسرے کے ذین پڑھتے ہیں؟ "ذینی پڑھنے" کا اصل مطلب کیا ہے؟

شروع کرنے کے لیے، میں وضاحت کرنا چاہتا ہوں کہ میرا کیا مطلب نہیں ہے۔ نفسیات میں کچھ ایسی چیز ہے جسے مائندُ ریدُنگ کہا جاتا ہے، اور یہ ان وجوہات میں سے ایک ہے جس کی وجہ سے بہت سارے جوڑے تھراپی میں آتے ہیں۔ ایسا اس وقت ہوتا ہے جب ایک شخص یہ سمجھتا ہے کہ دوسرا شخص اس کا دماغ پڑھ سکتا ہے:

"اگر وہ واقعی مجھ سے پیار کرتا ہے، تو اسے معلوم ہونا چاہیے تھا کہ میں اس کے پاس نہیں جانا چاہتا تھا۔"

پارٹی، اگرچہ میں جانے پر راضی ہو گیا ہوں!"
یا: "اسے میری پرواہ نہیں ہے، یا اسے احساس ہو گا کہ میں کیسا محسوس کرتا ہوں۔"

دماغی مطالعہ کے اس طرح کے مطالبات زیادہ تر انا پرستی کے پہنچنے کی طرح ہیں۔ اس کا ایک اور ورژن یہ فرض کر رہا ہے کہ آپ کسی اور کا پڑھ سکتے ہیں۔

خیالات، جب آپ حقیقت میں صرف اپنے ذہن سے رویوں اور اقدار کو اس پر پیش کر رہے ہوتے ہیں: "اوه نہیں، اب وہ مجھ سے نفرت کرنے والی ہے۔"

یا: "اسے کچھ کرنا ہوگا - اور وہ اس طرح کیوں مسکرا رہی ہوگی؟"

اسے اوپھیلو کی غلطی کہتے ہیں۔ ان میں سے کوئی بھی چیز ذہن میں نہیں پڑھ رہی ہے۔ وہ احساس جس کے بارے میں میں یہاں بات کر رہا ہوں۔ وہ صرف احمقانہ رویے ہیں۔

ڈیکارٹس کی بڑی غلطی ذہن کی پڑھائی کو سمجھنے کے لیے جیسا کہ میں اسے بیان کرنے جا رہا ہوں، یہ ضروری ہے کہ آپ پہلے ایک مختلف تصور کو سمجھیں۔ فلسفی، ریاضی دان، اور سائنسدان رینے ڈیکارٹ سترھویں صدی کے عظیم دانشوروں میں سے ایک تھے۔ اس نے ریاضی اور مغربی فلسفے میں جو انقلاب برپا کیا اس کے اثرات آج بھی محسوس کیے جا رہے ہیں۔ ڈیکارٹس 1650 میں نمونیا کے باعث سٹاک بوم کے شابی محل میں منتقال کر گئے، جہاں وہ ملکہ کرسٹینا کی تعلیم دے رہے تھے۔ ڈیکارٹس اپنے گرم، آرام دہ بستر پر کام کرنے کا عادی تھا، جیسا کہ ایک فرانسیسی فلسفی کے لیے موزوں تھا، اس لیے قلعے کے ٹھنڈے پتھروں کے فرش نے سرديوں کے شروع ہونے کے بعد اسے کافی حد تک ختم کر دیا۔ غلطیاں منز سے پہلے، اس نے یہ تصور متعارف کرایا کہ جسم اور دماغ الگ الگ ہیں۔ یہ بہت زیادہ احمقانہ چیز تھی جس کے ساتھ وہ آسکتا تھا، لیکن Descartes نے دانشوروں کے کان جیت لئے تھے، Cogito, ergo sum (میرے خیال میں، اس لیے میں ہوں) جیسے صاف ساؤنڈ کاٹنے کی بدولت۔ اس کی مقبولیت کے نتیجے میں، یہ عجیب (اور بنیادی طور پر مذہبی) تصور کہ انسان دو مختلف مادوں سے بنایے، ایک جسم اور ایک روح۔

فطری طور پر وہ لوگ تھے جنہوں نے سوچا کہ وہ غلط تھا، لیکن ان کی آوازیں ڈیکارٹس کے خیال کے جشن کی خوشی میں ڈوب گئیں۔ صرف حالیہ دنوں میں مابرین حیاتیات اور مابر نفسيات سائنسی طور پر ڈیکارٹس کے دعوے کے بالکل برعکس ثابت کرنے میں کامیاب ہوئے ہیں۔ شاید ان میں سب سے زیادہ قابل ذکر دنیا کے مشہور نیورولو جسٹ انتونیو ڈاما سیو ہیں۔ اب ہم جانتے ہیں کہ جسم اور دماغ دراصل حیاتیاتی اور ذہنی حواس دونوں میں جڑے ہوئے ہیں۔ لیکن ڈیکارٹس کا نظریہ اتنے عرصے تک غالب رہا کہ اسے اب بھی زیادہ تر لوگ قبول شدہ سچائی کے طور پر لیتے ہیں۔ ہم میں سے بیشتر اب بھی غیر شعوری طور پر، بمارے جسموں اور بمارے سوچنے کے عمل کے درمیان فرق کرتے ہیں۔ اگر اس کتاب کا باقی حصہ آپ کے لیے کوئی معنی رکھتا ہے، تو یہ ہے۔

یہ سمجھنا ضروری ہے کہ ایسا نہیں ہے، یہاں تک کہ اگر شروع میں اس طرح سوچنا تھوڑا سا عجیب لگتا ہے۔

یہاں یہ ہے کہ یہ کیسے ہے: آپ ایک بھی سوچ نہیں سکتے بین بغیر کسی جسمانی چیز کے جو آپ کے ساتھ ہو رہا ہے۔ جب آپ سوچتے ہیں تو آپ کے دماغ میں ایک الیکٹریکیکل عمل ہوتا ہے۔ آپ کو سوچ پیدا کرنے کے لئے دماغ کے بعض خلیوں کو مخصوص نمونوں کے مطابق ایک دوسرے کو پیغامات بھیجنے پوچھتے ہیں۔ اگر آپ نے پہلے سوچا ہے تو اس کا نمونہ پہلے بن قائم ہے۔ اس کے بعد آپ جو کچھ کہ رہے ہیں وہ پیشون کو دبرا رہا ہے۔ اگر یہ بالکل نئی سوچ ہے تو آپ اپنے دماغ میں خلیات کا ایک نیا نمونہ یا نیٹ ورک بناتے ہیں۔ یہ نمونہ جسم پر بھی اثر انداز ہوتا ہے اور آپ کے پورے جسم کے ساتھ ساتھ خود مختار اعصابی نظام میں بارموز (جیسے اینڈورفنز) کے پھیلاؤ کو بھی بدل سکتا ہے۔ خود مختار اعصابی نظام سانس لینے، بمارے شاگردوں کا سائز، خون کا بہاؤ، پسینہ آنا، شرمنانا وغیرہ جیسی چیزوں کو کنٹرول کرتا ہے۔

بر خیال آپ کے جسم کو کسی طریقے سے متاثر کرتا ہے، کبھی کبھی بہت واضح طریقے سے۔ اگر آپ خوفزدہ ہیں تو، آپ کا منہ خشک ہو جائے گا اور ممکنہ طور پر بھاگنے کی تیاری میں آپ کی رانوں تک خون کا بہاؤ بڑھ جائے گا۔ اگر آپ سپر مارکیٹ چیک آؤٹ پر اس لڑکے کے بارے میں جنسی خیالات رکھنا شروع کر دیتے ہیں، تو آپ کو اپنے جسم میں دوسرے، بہت واضح رد عمل نظر آئیں گے۔ چاہیے یہ صرف ایک خیال ہی کیوں نہ ہو۔ بعض اوقات رد عمل اتنے چھوٹے ہوچکے ہیں کہ وہ ننگی آنکھ سے پوشیدہ ہوچکے ہیں۔ لیکن وہ بمیشہ موجود ہیں۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ کسی شخص میں بونے والی جسمانی تبدیلیوں کا محسن مشاہدہ کرنے سے، ہم اس بات کا بخوبی اندازہ لگا سکتے ہیں کہ وہ کیسا محسوس کر رہی ہے، اس کے جذبات کیا ہیں، اور وہ کیا سوچ رہی ہے۔ اپنے آپ کو مشاہدے کی تربیت دے کر، آپ ان چیزوں کو دیکھنا بھی سیکھیں گے جو پہلے آپ کے لئے بہت لطیف تھیں۔

جسم اور روح لیکن یہ وہیں نہیں رکتا۔ نہ صرف بمارے تمام خیالات بمارے جسموں میں جھلکتے ہیں۔ ریورس بھی سچ ہے۔ بمارے جسم کے ساتھ جو کچھ ہوتا ہے وہ بمارے دماغی عمل کو متاثر کرتا ہے۔ آپ اسے آسانی سے خود جانچ سکتے ہیں۔ درج ذیل کو آزمائیں:

- اپنے جبڑے کو چپکائیں۔
- اپنی بھنویں نیچے کریں۔
- اپنے سامنے ایک مقررہ مقام پر گھوڑیں۔
- اپنی مٹھیاں بند کرو۔

• دس سیکنڈ تک اسی طرح رہیں۔

اگر آپ نے یہ ٹھیک کیا تو آپ کو جلد بی غصہ آئے لگے گا۔

کیونکہ آپ نے پڑھوں کی بین جیسا کہ آپ کے چہرے کی طرح جب آپ غصے میں بوتے بین۔ جذبات صرف آپ کے دماغ میں نہیں بوتے بین۔ بماری تمام دوسرے خیالات کی طرح، وہ بماری پورے جسم میں بوتے بین۔ اگر آپ ان عضلات کو چالو کرتے بین جو جذبات سے وابستہ بین، تو آپ اسی جذبات کو چالو کریں گے اور اس کا تجربہ کریں گے، یا اس کے بجائے، ذہنی عمل — جو آپ کے جسم کو متاثر کرے گا۔ اس ٹیسٹ میں جو آپ نے ابھی کیا تھا، آپ نے اپنے خود مختار اعصابی نظام کو چالو کیا تھا۔ آپ نے اس پر غور نہیں کیا بوگا، لیکن جب آپ نے یہ ٹیسٹ کیا تو آپ کی نبض میں دس سے پندرہ دھڑکن فی منٹ اضافہ بوا اور آپ کے باتھوں میں خون کا بہاؤ بڑھ گیا، جو اب گرم یا خارش محسوس کر رہے بین۔ یہ کیسے بوا؟ جیسا کہ میں نے تجویز کیا تھا اپنے عضلات کا استعمال کرکے، آپ نے اپنے اعصابی نظام کو بتایا کہ آپ ناراض بین۔ اور پریسٹو!

جیسا کہ آپ دیکھتے بین، یہ دونوں سمتیوں میں کام کرتا ہے۔ جب آپ اس کے بارے میں سوچتے بین تو یہ مکمل طور پر سمجھے میں آتا ہے — کوئی اور چیز حقیقت میں بہت بی عجیب بوگی۔ اگر بم سوچتے بین تو اس کا اثر بماری جسم پر پڑتا ہے۔ اگر بماری جسم کو کچھ بوتا ہے تو اس کا اثر بماری خیالات پر پڑتا ہے۔ اگر یہ اب بھی معنی خیز نہیں لگتا ہے، تو اس کی وجہ یہ ہو سکتی ہے کہ بم عام طور پر لفظ "سوچ" کے ساتھ کسی قسم کے غیر ضروری عمل یا ترتیب کا حوالہ دیتے ہیں، جب کہ لفظ "جسم" کسی جسمانی وجود کے لیے استعمال بوتا ہے۔ اسے زیادہ سیدھے الفاظ میں بیان کرنے کا ایک اور طریقہ یہ ہے: آپ اپنے حیاتیاتی عمل پر کچھ اثر ڈالے بغیر کچھ سوچ بھی نہیں سکتے۔ یہ عمل صرف دماغ میں نہیں بوتے بلکہ پورے جسم میں بوتے بین۔ آپ سب میں۔ دوسرے لفظوں میں ڈیکارٹس کو بھول جائیں۔

لے لفظ اور یہ شعور

دماغی اور حیاتیاتی حصے ایک بی چیز کے درخ بین۔ اگر آپ اسے سمجھتے بین، تو آپ پہلے سے بی ایک شاندار دماغی قاری بننے کے راستے پر بین۔ دماغی مطالعہ کا بنیادی خیال، جیسا کہ میں اصطلاح استعمال کرتا ہوں، دوسرے لوگوں کے جسمانی رد عمل اور خصوصیات کو دیکھ کر ان کے ذہنی عمل کو سمجھنا ہے۔ بلاشبہ، بم ان کے ذہنوں کے اندر جو چل رہا ہے اسے کسی بھی لفظی معنی میں "بڑھ" نہیں سکتے (شروع میں، یہ فرض کیا جاتا ہے کہ بر کوئی لفظوں میں سوچتا ہے، اور بمیں پتہ چل جائے گا کہ ایسا بمیشہ نہیں بوتا ہے)، لیکن بم درحقیقت ضرورت نہیں، ویسے بھی۔ جیسا کہ آپ اب واقف بین، باہر سے جو کچھ بورا ہے اسے دیکھنا آپ کو یہ سمجھنے کے لیے کافی ہو سکتا ہے کہ اندر کیا بورا ہے۔ کچھ چیزیں جن کا بم مشاہدہ کرتے بین وہ زیادہ یا

کم فکسد़: جسمانی قد، کرنسی، آواز کا لہجہ، وغیرہ۔ لیکن جب ہم کسی سے بات کرتے ہیں تو بہت سی چیزوں مسلسل بدلتی رہتی ہیں: جسمانی زبان، آنکھوں کی حرکات، بولنے کی رفتار، وغیرہ۔

حقیقت یہ ہے کہ دو افراد کے درمیان ہونے والی تمام مواصلات کی اکثریت الفاظ کے بغیر ہوتی ہے۔ ہم الفاظ کے ساتھ جو بات چیت کرتے ہیں وہ بعض اوقات کل پیغام کا صرف ایک حصہ ہوتا ہے۔ (یہاں تک کہ ریاضی کے مسئلے کو حل کرنے کے لیے تعاون کرنے کے لیے ایک خاص مقدار میں غیر زبانی بات چیت کی ضرورت ہوتی ہے، اگر صرف مسئلہ حل کرنے والوں کو مل کر کام کرنے کی ترغیب دی جائے) باقی بات بمارے جسم اور بماری آواز کے معیار سے ہوتی ہے۔ ستم طریقی یہ ہے کہ ہم اب بھی اس بات پر سب سے زیادہ توجہ دینے پر اصرار کرتے ہیں کہ کوئی ہم سے کیا کہہ رہا ہے — دوسرے لفظوں میں، وہ کون سے الفاظ استعمال کرنے کا انتخاب کرتا ہے — اور کبھی کبھار اس بات پر غور کرتے ہیں کہ یہ کیسے کہا جاتا ہے۔ اسے دوسرے طریقے سے بیان کرنے کے لیے: یہ لفظ مواصلات، جو بمارے کل مواصلات کا ایک بہت بڑا حصہ ہے، صرف الفاظ کے بغیر نہیں ہوتا۔ اس کا زیادہ تر حصہ لاشعوری طور پر بھی ہوتا ہے۔

1

یہ کیا ہے؟ یقیناً ہم اس سے آگاہ ہوئے بغیر بات چیت نہیں کر سکتے؟ ٹھیک ہے، اصل میں ہم کر سکتے ہیں۔ یہاں تک کہ اگر ہم اس پورے شخص کو دیکھتے ہیں جس سے ہم بات کر رہے ہیں، ہم تقریباً بمیشے ان چیزوں پر سب سے زیادہ توجہ دیتے ہیں جو وہ ہم سے کہہ رہے ہیں۔ وہ اپنی آنکھوں کو کس طرح حرکت دیتی ہے، اس کے چہرے کے پتھر، یا اس کا باقی جسم وہ سب چیزوں میں جن پر ہم اکثر توجہ نہیں دیتے، سوائے سب سے زیادہ واضح معاملات کے۔ (جیسے جب کوئی وہ کرتا ہے جو آپ نے ابھی کرنے کی کوشش کی ہے: پیشانی کو نیچے کرنا، جبڑے کو چپکنا، اور بند مٹھیوں سے گھورنا۔) بدقتی سے، ہم اس بات کو اٹھانے میں بھی کافی بیکار ہیں کہ لوگ اپنے الفاظ سے ہم سے کیا کہہ رہے ہیں۔ ہم مسلسل بہت سے پوشیدہ مشوروں اور مبہم نقوشوں کے سامنے آتے ہیں جو بمارے شعوری ذہنوں سے سیدھا پھسل جاتے ہیں۔ لیکن وہ بمارے اپنے غیر شعوری دماغ کے ساتھ تھوڑا سا رقص کرتے ہیں، ہم میں سے ایک بہت بی اہم حصہ جہاں بماری بہت سی آراء، تعصبات اور دنیا کے تصورات محفوظ ہیں۔

سچ تو یہ ہے کہ ہم بمیشے اپنے پورے جسم کو بات چیت کے لیے استعمال کرتے ہیں، باٹھ کے پرچوش اشاروں سے لے کر اپنے شاگردوں کے سائز میں تبدیلی تک۔ ہم اپنی آواز کو کس طرح استعمال کرتے ہیں اس کے لیے بھی یہی بات ہے۔ اگرچہ ہم اکثر شعوری طور پر سگنل اٹھانے میں بڑے ہوتے ہیں، لیکن بمارا لاشعوری ذہن بمارے لیے ایسا کرتا ہے۔ تمام مواصلات، اس سے قطع نظر کہ یہ جسمانی زبان، بو، آواز کے لہجے، جذباتی حالتوں، یا الفاظ کے ذریعے ہوتا ہے، جذب، تجزیہ، اور

بمارے لاشعور ذبنوں کے ذریعے تشریح کی جاتی ہے، جو پھر انہی یہ لفظ، لاشعوری چینلز کے ذریعے مناسب جوابات بھیجتے ہیں۔ لہذا نہ صرف بمارے شعوری ذبنوں کو ان باتوں کا زیادہ تر حصہ یاد نہیں رہتا جو لوگ بم سے کہہ رہے ہیں، بلکہ بمارے پاس جو دفعہ عمل بم دے رہے ہیں اس کا بہت کم خیال بھی رکھتے ہیں۔ اور بمارے لاشعوری، یہ لفظ جوابات آسانی سے ان آراء سے متصادم ہو سکتے ہیں جن پر بم خود یقین رکھتے ہیں، یا جو کچھ بھی بم الفاظ میں بیان کر رہے ہیں۔ یہ لاشعوری ابلاغ ظاہر یہ بم پر بہت زیادہ اثر ڈالتا ہے۔ ہیں وجہ ہے کہ آپ کو یہ احساس بوتا ہے کہ کوئی شخص جو بات چیت میں بہت اچھا لکھتا ہے وہ آپ کو پسند نہیں کرتا ہے۔ آپ نے محض لاشعوری سطح پر دشمنی کی نشانیاں اٹھا لی ہیں، اور وہ اب ایک ایسے ادراک کی بنیاد بنا رہے ہیں جس کی اصلیت آپ نہیں جانتے۔

لیکن بمارے لاشعور دماغ ہے عیب نہیں ہیں۔ ان کے پاس ایک ہی وقت میں سمجھنے، سمجھنے اور تشریح کرنے کے لیے بہت کچھ ہے، اور کسی نے انہیں یہ نہیں سکھایا کہ اسے کیسے کرنا ہے۔ اس لیے وہ اکثر غلطیاں کرتے ہیں۔ بم سب کچھ نہیں دیکھتے، بمیں باریکیاں یاد آتی ہیں، اور بم علامات کی غلط تشریح کرتے ہیں۔ ہم غیر ضروری غلط فہمیوں میں پڑ جاتے ہیں۔

اس لیے یہ کتاب موجود ہے۔

آپ پہلے ہی کر چکے ہیں، لیکن آپ اسے بہتر کر سکتے ہیں۔
ایک ساتھ مل کر، ہم اس پر ایک نظر ڈالیں گے کہ جب ہم دوسرا لوگوں کے ساتھ بات چیت کرتے ہیں تو ہم واقعی کیا کر رہے ہیں، یہ لفظی اور لاشعوری طور پر۔ اور اس کا کیا مطلب ہے۔ مواصلات میں بر ممکن حد تک اچھا بننے کے لیے — اور پڑھنے والے ذبن! — یہ ضروری ہے کہ ان الفاظ کے نشانات کو اٹھانا اور ان کی صحیح تشریح کرنا سیکھیں جو بمارے ارد گرد کے لوگ آپ کے ساتھ بات چیت کرتے وقت لاشعوری طور پر چھوڑ دیتے ہیں۔ آپ کے اپنے الفاظ کے بغیر مواصلات پر دھیان دے کر، آپ فیصلہ کر سکتے ہیں کہ کون سا پیغام پہنچانا ہے، اور اس بات کو یقینی بنا سکتے ہیں کہ آپ کو غلط فہمی نہیں ہے کیونکہ آپ نے مبہم اشارے دیے ہیں۔ آپ اس شخص کے لیے چیزوں کو آسان بھی بنا سکتے ہیں جس کے ساتھ آپ بات چیت کر رہے ہیں اس قسم کی علامات کا استعمال کر کے جو آپ جانتے ہیں کہ وہ شخص آسانی سے اٹھا لے گا۔ اگر آپ اپنی باتوں کے بغیر بات چیت کو صحیح طریقے سے استعمال کرتے ہیں، تو آپ اپنے اردگرد کے لوگوں کو بھی متاثر کرنے کے قابل ہو جائیں گے تاکہ وہ آپ کی طرح اسی سمت میں آگے بڑھیں اور آپ جیسے ہی مقاصد حاصل کریں۔ اس کے بارے میں کوئی گندی یا غیر اخلاقی بات نہیں ہے۔ آپ پہلے ہی کر لیتے ہیں۔ فرق یہ ہے کہ آپ کو فی الحال کوئی اندازہ نہیں ہے کہ آپ کون سے پیغامات بھیج رہے ہیں یا آپ کے آس پاس کے لوگوں پر کیا اثر پڑ رہا ہے۔

اسے تبدیل کرنے کا وقت آگیا ہے۔ اور میں واقعی اس کا مطلب ہے، میرا مقصد آپ کو یہ دینا ہے۔ ممکن حد تک آسان، سیدھا، اور عملی طریقے سے علم۔

میں نے ابھی اپنے بچوں کے لئے ایک نیا بنک بیڈ خریدا ہے۔ IKEA سے۔ اگر یہ گیارہ صفحات پر مشتمل بداشت نامہ کے ساتھ آیا تھا جس میں پہلے دس صفحات اس بات کی وضاحت کرنے میں صرف کیے گئے تھے کہ بستروں کا بونا بہت اچھا کیوں ہے، اور پھر یہ نتیجہ اخذ کیا گیا، "آپ کے پاس پہلے سے بن ہو تمام اوزار موجود ہیں جن کی آپ کو اپنا بستر خود بنانے کی ضرورت ہے! بس کام پر لگ جاؤ!

یقینی بنائیں کہ آپ کے پاس ٹھوس فریم ہے! اور آرام دہ گدھ کو مت بھولنا! میں کافی غصے میں بوتا اور IKEA کے پہلے ملازم کو ایلن کی چابی کے ساتھ آنکھ میں ڈالتا۔ لیکن میں نے محسوس کیا ہے کہ بہت ساری کتابیں ایسی ہیں جو ایسا کرتی ہیں۔ وہ پوری کتاب کو یہ بتانے کا وعدہ کرتے ہوئے گزارتے ہیں کہ کسی چیز یا دوسری چیز کو کیسے حاصل کیا جائے، لیکن ان کو پڑھ لینے کے بعد آپ زیادہ سمجھدار نہیں ہیں۔ آپ کو ابھی تک اس بات کا کوئی اندازہ نہیں ہے کہ ایک بہتر انسان بننے کے لیے خالصتاً عملی لحاظ سے کیا کرنا ہے (اکثر یہ بوتا ہے)۔ یا اس معاملے کے لئے بدیودار بیڈ پیس کو جو سٹ میں کیسے شامل کیا جائے۔ مجھے امید ہے کہ یہ کتاب ان کتابوں میں سے نہیں ہے۔

میں چابتا ہوں کہ یہ کتاب ایک IKEA انسٹرکشن شیٹ کی طرح واضح اور سیدھی ہو۔ ایک بار جب آپ کتاب پڑھ لیں گے، تو آپ سمجھ جائیں گے کہ میں کس کے بارے میں بات کر رہا ہوں، ٹھوس اور عملی لحاظ سے۔ جب آپ اسے پڑھتے ہیں تو آپ ذہن پڑھنے کے مختلف طریقوں اور دوسرے لوگوں کے خیالات کو متاثر کرنے کے طریقوں پر عمل کرنا شروع کر دیں گے۔ آپ کو پتھر چل جائے گا کہ بیڈ پیس کہاں جاتا ہے۔ اور آپ کو ایلن کلید کی بھی ضرورت نہیں پڑھے گی۔

ایک آخری بات: اس کتاب میں مجھے کچھ بھی پڑھنے جا رہے ہیں وہ مختلف شعبوں کے حقیقی ماسٹرز کے کاموں پر مبنی ہے اور ان سے جمع کیا گیا ہے۔ اصل کام ملٹن ایچ ایرکسن، رچڈ بینڈلر اور جان گرائندر، ڈیسمنڈ مورس، پال ایکمین، ارنست ڈیکٹر، انتونیو ڈاما سیو، ایریکا روزنبرگ، ولیم سارگٹ، فلپ زیمبرڈو، ولیم جیمز، ڈینس ون جیسے لوگوں نے کیا تھا... صرف چند ایک کا ذکر کرتے ہیں۔ ان کے بغیر یہ کتاب بہت جلد پڑھی جاتی۔

کو

امید ہے آپ آرام سے بیٹھے ہوں گے۔ اور شروع کریں۔

2

تعلق۔

یہ کیا ہے اور آپ اسے کیوں چاہتے ہیں۔

جس میں بم سائیکلنگ کے بارے میں بات کرتے ہیں اور ایک لفظ کہ
بغیر اپنی پسند کے کسی سے بھی اچھے تعلقات کیسے قائم کیے جا سکتے ہیں۔

ایک بہت اچھی وجہ ہے کہ بم یہ جانتا چاہتے ہیں کہ کوئی اور کیا سوچ رہا ہے: اس سے بم آینگی قائم کرنے میں مدد ملتی ہے۔ یہ ایک بین الاقوامی سطح پر تسلیم شدہ اصطلاح ہے، جو یہ لفظ مواصلات کے دائرے میں استعمال ہوتی ہے، اور اسی لیے میں اسے یہاں استعمال کروں گا۔ بم آینگی ایک ایسی چیز ہے جسے بم بمیشہ ان لوگوں کے ساتھ قائم کرنے کی کوشش کرتے ہیں جن سے بم ملتے ہیں، چاہیے وہ کاروباری تناظر میں ہو، جہاں بم چاہتے ہیں کہ لوگ بماری کسی آئیڈیا کی پیشکش کو سمجھیں، یا محض چیک آؤٹ لائن میں مشہور لوگوں کی توجہ حاصل کرنے کے معاملے میں سپر مارکیٹ میں بم صرف چند صفحات پہلے تصور کر رہے تھے۔ ان دونوں صورتوں میں بم آپس میں ربط قائم کر کے بی کامیاب ہو سکتے ہیں۔

لفظ "رابطہ" فرانسیسی اصطلاح لی ریپورٹ سے آیا ہے، جس کا مطلب یہ کسی سے یا کسی سے تعلق رکھنا۔ اچھا تعلق قائم کرکے، بم بامی اعتماد، رضامندی، تعاون اور ایک دوسرے کے خیالات کے لیے کھلے پن کا رشتہ پیدا کر رہے ہیں۔ مفید لگتا ہے، بہ؟

آپس میں بامعنی رابطے کی بنیاد ہے، کم از کم جب آپ چاہتے ہیں کہ زیربحث شخص آپ کی باتوں کو سنئے اور ان کی پرواہ کرے۔ جب آپ کوئی پیغام پہنچانے کی کوشش کر رہے ہوں، چاہیے وہ صرف آپ کے بچوں کو ڈش واشر خالی کرنے کی کوشش ہو، اگر آپ نے یہ یقینی نہیں بنایا ہے کہ آپ جس شخص سے بات کر رہے ہیں اس کے ساتھ آپ کا اچھا تعلق ہے، تو آپ ٹھیک ہے پریشان نہیں۔ وہ شخص بہرحال آپ کی بات نہیں سنئے گا۔ زیادہ ذاتی سطح پر ایک دوسرے کو پسند کرنے والے لوگوں کے لیے بھی تعلق ایک شرط ہے۔ کتنا ذاتی آپ پر منحصر ہے، لیکن بغیر کسی تعلق کے کوشش کرنے کا کوئی فائدہ نہیں ہے۔

بم بمیشہ اپنے آس پاس کے لوگوں کے ساتھ اچھے اور بڑے تعلقات قائم کر رے بیں۔ یہ سیکھ کر کہ یہ حقیقت میں کیسے ہوتا ہے، آپ یہ سیکھ سکتے ہیں کہ بمیشہ اچھا تعلق کیسے بنایا جائے، یہاں تک کہ ان لوگوں کے ساتھ بھی جن کے ساتھ آپ عام طور پر نہیں ہوتے۔

مضحکہ خیز بات یہ ہے کہ، آپ اکثر ایسے لوگوں سے ملتے ہیں جو ان عہدوں پر فائز ہوتے ہیں جن میں آپ کی رائی اور نظریات سے متعلق ان کے فیصلے یا رویے آپ کے مستقبل کو بہت متاثر کر سکتے ہیں۔ کیا یہ اچھا نہیں ہوگا اگر وہ ایک بار کے لیے آپ کا مطلب سمجھے جائے؟

میں سمجھتا ہوں کہ اگر آپ یہ نہیں دیکھ سکتے کہ دماغی پڑھنے سے تعلق کا کیا تعلق ہے، لیکن مجھے اصرار کرنا ہوگا کہ ایسا ہوتا ہے۔ جو آپ دوسروں میں مشابدہ کرنا سیکھیں گے، تعلق قائم کرنے کے لیے، وہ آپ کو یہ بھی بتائے گا کہ وہ ذہنی طور پر کہاں ہیں، وہ دنیا کو کیسے سمجھتے ہیں، وہ کیا سوچ رہے ہیں، اور وہ کیسا محسوس کرتے ہیں۔ دماغ پڑھنا اس ابتدائی مرحلے سے شروع ہوتا ہے، اچھے تعلقات بنانے کی شرط کے طور پر۔

تعلق کا بنیادی اصول تعلق قائم کرنے کا بنیادی اصول واقعی بہت آسان ہے، لیکن یہ اس بات کی گہری بصیرت پر مبنی ہے کہ لوگ کیسے کام کرتے ہیں۔ اچھے بم آپنگ کا بنیادی اصول یہ ہے کہ دوسرا شخص کس طرح بات چیت کرنے کو ترجیح دیتا ہے۔ (اگر آپ نے مارکیٹنگ کا مطالعہ کیا ہے، تو آپ کو بمیشہ بدف کی آبادی کی سطح پر بات چیت کرنا سکھایا گیا ہے۔ ایک ہی بات) آپ یہ مختلف طریقوں سے کرتے ہیں، جن سے ہم جلد ہی گزریں گے۔ وہ، تقریباً بغیر کسی استثناء کے، یہ لفظ طریقے ہیں جن سے آپ جس شخص سے بات کر رہے ہیں وہ لاشعوری طور پر ہی اٹھائے گا۔

کسی اور کو اپنانے سے، آپ دو مختلف چیزیں حاصل کرتے ہیں۔ اس سے دوسرے شخص کے لیے یہ سمجھنا آسان ہو جاتا ہے کہ آپ کیا کہ رہے ہیں، کیونکہ آپ اپنے آپ کو (بغیر لفظی) ظاہر کر رہے ہیں جیسا کہ اس نے کیا ہوگا۔ وصول کنندہ کو اب آپ کے یہ لفظ مواصلات کو کسی ایسی چیز میں "ترجمہ" کرنے کی ضرورت نہیں ہے جو وہ بہتر طور پر سمجھتی ہے، کیونکہ آپ اب اس طریقے سے بات چیت کر رہے ہیں جس کو وہ ترجیح دیتی ہے (اور بہترین سمجھتی ہے)۔ جب آپ جس شخص سے بات کر رہے ہیں اسے اب آپ کی معلومات کو سمجھنے کے لیے "فلٹر" نہیں کرنا پڑے گا، تو اس کا مطلب یہ کہ غلط فہمی کا خطروہ کم ہو گیا ہے۔ کسی دوسرے شخص کے ساتھ اپنانے کے قابل ہونے کے لیے، آپ کو پہلے یہ یقینی بنانا ہوگا کہ آپ سمجھتے ہیں کہ وہ کس طرح بات چیت کرنے کو ترجیح دیتی ہے۔ دوسرے لفظوں میں، یہ دیکھنا سیکھنے سے کہ دوسرے لوگ کس طرح بات چیت کرتے ہیں، آپ یہ سمجھنا بھی سیکھ رہے ہیں کہ وہ اصل میں کیا کہنا چاہتے ہیں۔ دوسری چیز جو آپ حاصل کرتے ہیں وہ اسے آپ کی طرح بہتر بنانا ہے۔ اس کی وجہ آسان ہے: دوسرے کے طریقے کو اپنانے سے

بات چیت کرنا، اور ایک جیسا بننا، آپ یہ ظاہر کرتے ہیں کہ آپ اس کی طرح ہیں، کیونکہ آپ کے تاثرات اس شخص سے ملتے جلتے ہیں۔ اور لوگ ایسے لوگوں کو پسند کرتے ہیں جو انہیں اپنی یاد دلاتے ہیں۔ ہم سب لوگوں میں سب سے بہتر کون پسند کرتے ہیں؟

خود کو۔ یہ صرف معنی رکھتا ہے، آخر کار، کیونکہ ہم واحد جاندار ہیں جو ہم کبھی بھی اندر سے جان سکتے ہیں۔ (یہ نام نہاد "اسپاٹ لائٹ اثر" کی وجہ بھی ہے، ایک تصور جو مابر نفسيات تھامس گیلووج اور کینتھ ساویتسکی نے تجویز کیا تھا، جس میں کہا گیا ہے کہ ہم اس بات پر یقین رکھتے ہیں کہ دوسرا ہمیں حقیقت سے زیادہ دیکھتے ہیں)۔ باقی دنیا بمارے لیے صرف مشابدے کے ذریعے ہی قابل رسائی ہے، جو ایک جذباتی فاصلہ پیدا کرتا ہے۔ اس منطق سے، پھر، اس سوال کا جواب ظاہر ہوتا ہے کہ ہم کس کو دوسرا نمبر پر سب سے زیادہ پسند کرتے ہیں: ہم اپنے جیسے لوگوں کو پسند کرتے ہیں۔ ہم ان لوگوں کے ساتھ وقت گزارنا پسند کرتے ہیں جو بمارے جیسے ہیں، جو دنیا کو اسی طرح دیکھتے ہیں جیسے ہم کرتے ہیں اور جو وہی چیزوں پسند اور ناپسند کرتے ہیں جو ہم کرتے ہیں۔ تحقیق سے یہ بات سامنے آئی ہے کہ ہم اپنے جیسے لوگوں کو ملازمت دینے کو ترجیح دیتے ہیں۔ گیلپ تنظیم کے ایک حالیہ مطالعے سے پتا چلا ہے کہ نئے ملازم کے لیے سب سے اہم چیزوں میں سے ایک "فوری سپروائزر اور ملازم کے درمیان اچھا تعلق اور اعتماد ہے"۔

ہم اپنے قریبی دوستوں کا انتخاب اس بنیاد پر کرتے ہیں کہ جو ہمیں اپنے جیسے رینے میں راحت محسوس کرتے ہیں۔ اور اس کے لیے ان لوگوں سے بہتر کون ہے جو پہلے ہی ہم جیسے ہیں؟

اس وقت مجھے لگتا ہے کہ ایک مختصر تبصرہ ترتیب میں ہے۔ کسی اور کو اپنانے کا خیال، قدرتی طور پر، آپ کی اپنی شخصیت کو مکمل طور پر مٹانے کے لیے نہیں ہے۔ اس طرح سے تعلق قائم کرنا وہ کام ہے جو آپ شروع میں کرتے ہیں، جب آپ ابھی کس سے ملتے ہیں۔ کسی بھی رشتے یا انکاؤنٹر میں، ہم ایک دوسرا کے ساتھ موافقت کرتے ہیں، اگے پیچھے، ایک بار جب اچھا تعلق قائم ہو جاتا ہے۔ آپ اس طریقہ کار میں شعوری طور پر تعلق قائم کرنے میں مدد کر سکتے ہیں، یہ لوٹ طریقے سے اپنانے کے لیے پیش کش کر سکتے ہیں، کیونکہ امکان ہے کہ آپ اس طریقہ کار کے بارے میں اس شخص سے زیادہ واقف ہوں گے جس سے آپ ملاقات کر رہے ہیں۔ کسی ایسے شخص کو جو اسے انگریزی سے بہتر سمجھتا ہے اسے غیر ملکی زبان میں کچھ الفاظ بولنے کی پیشکش کرنا واقعی کوئی اجنبی نہیں ہے۔ آپ دوسرا شخص کے بات چیت کو ترجیح دینے کے طریقے کو اپنانے ہیں۔ کسی اور کے ساتھ ڈھل کر، اس کی زبان بولنا شروع کر کے، چاہے روانی سے نہ بھی ہو، آپ لاشعوری ذہن سے کہہ رہے ہیں، "میں تم جیسا ہوں۔ تم میرے ساتھ محفوظ ہو۔ تم مجھ پر بھروسہ کر سکتے ہو۔"

تعلقات قائم ہونے کے بعد، آپ دوسرے میں وہ تبدیلیاں حاصل کرنے کے لیے اپنے رویے کو تبدیل کرنا شروع کر سکتے ہیں۔ ایک بار جب آپ کا تعلق بو جائے تو، آپ کو دوسرے شخص کی رینمائی کی پیروی کرنے رہنے یا اس کے مطابق ڈھالنے کی ضرورت نہیں ہے۔ وہ خوشی سے آپ کی پیروی کرے گی۔ عام طور پر تعلق اسی طرح کام کرتا ہے۔ ہم بر وقت ایک دوسرے کی رینمائی کے بعد باری باری لیتے ہیں۔

میں آپ سے وعدہ کرتا ہوں، جو شخص اپنی زبان انگریزی سے بہتر بولتا ہے، اس کے لیے آپ کو سمجھنے میں آسان وقت ملے گا اور اگر آپ انگریزی بولنے پر اصرار نہیں کرتے ہیں تو آپ کو زیادہ پسند آئے گا۔ لیکن جیسے بہ اس شخص نے فیصلہ کرلیا کہ وہ آپ کو پسند کرتا ہے، اسے اپنی ٹوٹی ہوئی انگریزی کو آزمائے میں کوئی اعتراض نہیں ہوگا۔

اگر آپ اچھے تعلقات میں ہیں، تو جس شخص کے ساتھ آپ اس میں ہوں گے اسے بھی آپ کے خیالات اور تجاویز کو قبول کرنے میں آسان وقت ملے گا۔ جب کوئی آپ کو پسند کرتا ہے، تو وہ آپ سے اتفاق کرنا چاہتی ہے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ اگر آپ کسی شخص کو اپناتے ہیں اور اسے دکھاتے ہیں کہ آپ اس کی طرح ہیں، تو وہ آپ سے اتفاق کرنے کی خواہش محسوس کرے گی۔ جو باتیں آپ کرتے ہیں وہ اس قسم کی چیزوں ہیں جو وہ اپنے بارے میں سوچ سکتی تھیں (چونکہ آپ ایک جیسے ہیں)۔ آپ سے اختلاف کرنا اپنے آپ سے اختلاف کرنے جیسا ہے ہوگا۔

ایک بار جب آپ کا تعلق بو جائے تو، آپ قیادت بھی لے سکتے ہیں اور جس شخص کے ساتھ آپ ہیں اسے ایک مثبت ذہنی حالت میں لا سکتے ہیں، جو آپ کے پیغام یا خیالات اور ان کی قدر کو واضح طور پر سمجھنے کے لیے بہتری۔ یہ بغیر کسی کنٹرول کے اثر و رسوخ کا معاملہ ہے۔ ہم لفظ کے کسی بھی مذموم معنی میں کسی کے ساتھ جوڑ توڑ کرنے کی کوشش نہیں کر رہے ہیں۔ اگر آپ کا خیال حقیقت میں کوئی اچھا نہیں ہے، تو یہ کسی کو بھی قائل نہیں کرے گا، چاہے آپ کا تعلق کتنا ہی اچھا کیوں نہ ہو۔ ہم جو کرنا چاہتے ہیں وہ یہ ہے کہ ایک ایسا تعلق قائم کیا جائے جس میں آپ کسی بھی مسئلے پر احترام اور سمجھے بوجھ کے ساتھ تخلیقی اور تعمیری گفتگو کر سکیں۔ ہم دوسرے لوگوں کو "کنٹرول" نہیں کرتے یا انہیں ایسی رائے دینے کے لیے دھوکہ نہیں دیتے جو وہ واقعی میں نہیں رکھتے۔ ہم صرف اس بات کو یقینی بناتے ہیں کہ جو کچھ بھی ہم پیش کر رہے ہیں اس کے حقیقی فوائد کو سمجھنے کے لیے وہ ایک بہترین حالت میں ہیں، صرف آسان ذرائع کا استعمال کرتے ہوئے، جیسے کہ اپنے جسم کو حرکت دینا یا اپنی آوازوں کو کچھ اصولوں کے مطابق ایڈجسٹ کرنا۔

اگر میں آپ جیسا ہوں تو آپ مجھے سمجھیں گے اور پسند کریں گے۔ اگر آپ مجھے پسند کرتے ہیں تو آپ مجھے سے اتفاق کرنا چاہیں گے۔

وہ حالات جن میں آپ کو رپورٹ کی ضرورت ہے۔

کسی کے ساتھ تعلقات قائم کرنے میں کبھی دیر نہیں لگتی۔ شاید آپ کا کسی کے ساتھ بہت برا تعلق ہے اور آپ اسے بدلنا چاہتے ہیں۔ اگلی بار جب آپ ملیں گے تو تعلقات قائم کرنا شروع کریں۔ آپ شاید ایک بی بار میں چیزوں کا رخ موڑنے کا انتظام نہیں کر پائیں گے، لیکن اگر آپ بر بار ملتے وقت تعلقات قائم کرنے کی کوشش کرتے رہتے ہیں، تو آپ کو جلد ہی اس میں بڑا فرق نظر آئے گا کہ دوسرا شخص آپ کے ساتھ کس طرح برتاؤ کرتا ہے۔ پھر، یقیناً، بمیشہ چند لوگ ایسے ہوتے ہیں جن کے ساتھ اچھا تعلق پیدا کرنا آپ کے لیے ناممکن لگتا ہے۔

عام طور پر، آپ واقعی نہیں چاہتے، ویسے بھی، تو یہ ٹھیک ہے۔ میں یہ نہیں کہہ رہا ہوں کہ آپ کو بر اس شخص کے ساتھ اچھے تعلقات رکھنے چاہئیں جن سے آپ ملتے ہیں۔ میں صرف یہ کہہ رہا ہوں کہ یہ کیا جا سکتا ہے۔

تعلق کب مفید ہے؟ بہت زیادہ بمیشہ۔ میں نے پہلے کچھ حالات کا ذکر کیا تھا۔ مواصلات کی ماہر ایلينا زوکر روزمرہ کے کچھ دوسرے حالات کی فہرست دیتی ہیں:

- جب آپ آخر میں یہ سمجھنا چاہتے ہیں کہ آپ کون سا شخص رہا ہے۔
ان تمام سالوں کے ساتھ رہنا آپ کو بتانے کی کوشش کر رہا ہے۔
- جب آپ اپنے نو عمر بچوں کا کچھ احترام دوبارہ حاصل کرنے کی کوشش کر رہے ہوں۔
آپ کے لئے کھو دیا ہے۔
- جب آپ مالکان، اساتذہ، سرکاری ایجنسیوں، یا کسی اور قسم کے اتھارٹی کے ساتھ معاملہ کر رہے ہوں۔
- جب آپ ایسے لوگوں سے ملتے ہیں جن کی آپ کو خدمت کی ضرورت ہوتی ہے لیکن جو آپ کو پریشانی کا باعث بن سکتے ہیں، جیسے کہ ایک بدمزاج بینک کلرک یا تناؤ کا شکار ریستوران کا ویٹر۔
- جب آپ کو سیلز کال موصول ہوتی ہے (اس صورت میں، آپ اس کو ترجیح دے سکتے ہیں۔
خراب تعلقات کے لئے جانا) 1
-
- کسی بھی قسم کی صورت حال میں جہاں آپ کا جائزہ لیا جا رہا ہو، جیسے نوکری کا انٹرویو۔

زکر پیشہ ورانہ زندگی سے درج ذیل مثالیں بھی پیش کرتا ہے:

- آپ کو اکثر کم وسائل کے ساتھ زیادہ حاصل کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ اکثر، آپ اپنے آپ کو اپنے ساتھیوں کے ساتھ مقابلہ کرتے ہوئے پائیں گے، اور آپ کا کام ابم لوگوں کے ساتھ تعلق قائم کرنے کی آپ کی صلاحیت پر منحصر ہو سکتا ہے۔ جیسے وسائل کا انچارج شخص۔

- آج ایک کامیاب ایگزیکٹو بننے کے لیے، آپ کو مابرین کی سطح کے لوگوں کی مہارتون کی ضرورت ہے۔ اگر آپ "اپنے راستے پر چلتے ہیں" تو آپ کو اپنے اعلیٰ افسران اور آپ کے ماتحت کام کرنے والے لوگوں دونوں سے الگ ہونے کا خطرہ ہو سکتا ہے۔
- اگر آپ لوگوں کو اپنے اختراعی خیال پر قائل کرنا چاہتے ہیں، تو آپ کو موافقانہ مہارتون کے ایک اچھی طرح سے تیار کردہ سیٹ کی ضرورت ہے۔ آپ کا حیرت انگیز خیال اس وقت تک کھین نہیں جائے گا جب تک کہ آپ صحیح لوگوں کو قائل نہ کر لیں۔
- جب آپ کسی تنظیم کے بیچ میں بوتے ہیں، تو آپ کے اوپر ایسے لوگ بوتے ہیں جن کی آپ رپورٹ کرتے ہیں، اور دوسرے جن کی آپ سے قیادت کی توقع کی جاتی ہے۔ اپنے مطلوبہ نتائج حاصل کرنے کے لیے، آپ کو اپنے اوپر اور نیچے دونوں اچھے تعلقات بنانے کے قابل ہونے کی ضرورت ہے۔
- فلیٹ تنظیموں میں، آپ کو اکثر حقیقی طاقت سے زیادہ ذمہ داری کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ آپ کو چیزوں کو انجام دینے کے لیے دوسرے لوگوں کے ذریعے کام کرنا ہوگا، جو صرف تعلق قائم کرنے اور مل کر کام کرنے سے حاصل کیا جا سکتا ہے۔
- وہ تمام چیزوں جو آپ کے برسوں کے کام کے تجربے نے آپ کو سکھائی ہیں اس کا مطلب اتنا نہیں ہے جتنا کہ آپ کا تعلق قائم کرنے کی صلاحیت ہے۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ آپ کتنے بی بند ہیں، کوئی بھی ایسا مابر نہیں چاہتا جس سے بات کرنا ناممکن ہو۔

جو کچھ آپ پہلے سے جانتے ہیں اسے مکمل کرنا یاد رکھیں، آپ پہلے سے بی دماغ پڑھنے کی زیادہ تر تکیکیں استعمال کرتے ہیں جن کو میں یہاں چھوؤں گا۔ تم صرف یہ نہیں جانتے۔ اس کے علاوہ، آپ شاید انہیں ان کے زیادہ سے زیادہ اثر کے لیے استعمال نہیں کرتے۔ ہم جو کرنے جا رہے ہیں وہ یہ کہ ان تکنیکوں پر ایک نظر ڈالیں، انہیں موثر بنانے کے لیے ان کو تیز کریں، اور پھر انہیں واپس اپنے لاشعور میں ڈال دیں۔ اور چونکہ آپ کس نہ کسی لحاظ سے یہ سب چیزوں پہلے بی جانتے ہیں، اس لیے ان صفحات میں معلومات کی مقدار اور تکنیکوں کی تعداد سے پریشان ہونے کی کوئی وجہ نہیں ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ، آپ کو یہ سیکھنے میں بہت سی دوسری مہارتون کے مقابلے میں آسان وقت ملے گا۔ یہاں ایک ماذل ہے کہ سیکھنے کا عمل کیسے کام کرتا ہے:

- مرحلہ 1: لاشعوری جہالت اس کی بہترین مثال موٹر سائیکل کی سواری ہے۔ مرحلہ 1 میں، اس کا مطلب یہ کہ آپ موٹر سائیکل چلانا نہیں جانتے، لیکن آپ یہ بھی نہیں جانتے کہ سائیکل چلانے جیسی کوئی چیز ہے۔
- مرحلہ 2: شعوری جہالت آپ سائیکل چلانا نہیں جانتے، لیکن آپ سائیکل چلانے کے بارے میں جانتے ہیں اور یہ وہ چیز ہے جس سے آپ لاعلم ہیں۔

- مرحلہ: 3 شعوری علم آپ موڑ سائیکل چلا سکتے ہیں، لیکن صرف اس صورت میں جب آپ توجہ مرکوز کریں اور اس پر توجہ مرکوز کریں کہ آپ کیا کر رہے ہیں۔
- مرحلہ: 4 لاشعوری علم۔ آپ موڑ سائیکل چلا سکتے ہیں، اور اسے کرنے کے لیے آپ کو اس کے بارے میں سوچنے کی بھی ضرورت نہیں ہے۔

حقیقی سیکھنا صرف مرحلہ 4 پر ہوتا ہے، اور آپ پہلے سے موجود ہیں۔ تابم، ہم آپ کی مہارت کو چمکانے کے لیے مرحلہ 3 پر واپس جا رہے ہیں، اور شاید ہم ان میں ایک یا دو چیزیں شامل کریں گے۔ مرحلہ 4 پر واپس جانا آپ کا کام ہو گا، اور آپ کے پاس دنیا میں بر وقت ایسا کرنے کے لیے ہے۔ اس کتاب میں مشقین کرنے کے بعد، طریقوں کو ایک ایک کرکے استعمال کرنا شروع کریں جب تک کہ آپ خود ان میں سے بر ایک کو خود بخود کرتے ہوئے محسوس نہ کریں (یعنی آپ مرحلہ 4 تک پہنچ گئے ہیں)۔ صرف اس وقت آپ کو دوسرا طریقہ استعمال کرنا شروع کرنا چاہئے۔ سب کچھ ایک ساتھ کرنے کی کوشش نہ کریں۔ آپ صرف الجهن میں پڑ جائیں گے۔ اپنا وقت نکالیں، اور اپنے آپ سے لطف اندوز ہونا یاد رکھیں!

یہ واقعی بہت مزہ کا ہے، خاص طور پر ایک بار جب آپ کو یہ احساس ہونے لگے کہ یہ کتنا آسان ہے اور یہ کتنا اچھا کام کرتا ہے۔

3

پریکٹس میں رپورٹ

غیر شعوری مواصلت کو شعوری طور پر استعمال کرنا

جس میں آپ اپنے مقاصد کو حاصل کرنے کے لیے باڈی لینگویج اور دیگرے معنی طریقے استعمال کرنے کا طریقہ سیکھتے ہیں، بالکل مختلف انداز میں جس کی آپ توقع کر سکتے ہیں۔

اب، ایک گھری سانس لیں۔ اگلے چند صفحات میں، میں آپ پر حقائق، طریقوں، اور تکنیکوں کی بمباری کروں گا جن کا استعمال آپس میں تعلق قائم کرنے کے لیے کیا جا سکتا ہے۔ آپ باڈی لینگوئچ اور آواز کے لمحے سے لے کر توانائی کی سطح اور ذاتی رائے تک بر چیز کے بارے میں جانبیں گے۔ بلاشیہ، پورا خیال آپ کے لیے یہ کہ آپ ان خیالات کو حقیقی زندگی میں استعمال کریں، اور جتنی جلدی آپ اس پر عمل کرنا شروع کر دیں، اتنا بہتر ہے۔ تابم، آپ کو یاد رکھنا چاہیے کہ ان کے ذریعے جلدی نہ کریں۔ مختلف طریقوں میں مہارت حاصل کرنے کے لیے اپنا وقت نکالیں۔

جب آپ لوگوں کے ساتھ تعلقات قائم کرنے کی مشق کر رہے ہوں تو آپ کو "پکڑ جانے" کے بارے میں فکر کرنے کی ضرورت نہیں ہوگی۔ میں آپ سے وعدہ کرتا ہوں، کوئی بھی اس بارے میں شکایت نہیں کرے گا کہ آپ کس طرح سمجھنے میں آسان اور بات چیت کرنے میں زیادہ خوشگوار ہو گئے ہیں، یا یہ بھی کہ آپ اچانک ان کے ذہنوں کو پڑھنے کے قابل نظر آتے ہیں۔ اگرچہ، ایک وقت کے لیے، آپ اپنے بر کام سے بہت واقف ہوں گے، لیکن آپ کے آس پاس کے لوگوں کے لیے ایسا نہیں ہے۔

اس مال کو بلائیں!
جسمانی زبان کا استعمال کیسے کریں جیسا کہ میں نے پہلے ذکر کیا، بم متعدد مختلف شعبوں میں اپنے وصول کننہ کے ساتھ موافقت پیدا کرتے ہیں۔ ان میں سے پہلی باڈی لینگویج یہ میں اصل میں اس اصطلاح کا خاص شوق نہیں ہوں۔ "زبان" اسے آواز دیتی ہے گویا کہ کہیں کوئی ذخیرہ الفاظ کی فہرست ہے جسے آپ ابھی سیکھ سکتے ہیں۔ یقیناً ایسی کتابیں موجود ہیں۔ وہ آپ کو سکھاتے ہیں کہ جب کسی کی چھوٹی انگلی کسی خاص طریقے سے پکڑی جاتی ہے تو اس کا مطلب ایک چیز ہوتا ہے، اور جب اس کا بایان پاؤں کوئی خاص کام کرتا ہے تو اس کا مطلب کچھ اور ہوتا ہے۔ لیکن چیزیں اتنی سادہ نہیں ہیں۔ بمارے اشاروں کا مطلب بر حال میں ہمیشہ ایک جیسا نہیں ہوتا یا

بر شخص کے لیے۔ بادی لینگویج کی لغت میں ایک اندر اج لکھنا جس میں کہا گیا بو کہ بازوؤں کو عبور کرنے کا مطلب ہے "کسی کا فاصلہ رکھنا / الگ بونا / شک کرنا" - جسے میں جانتا ہوں کہ بہت سارے لوگ خوش سے لکھیں گے - غلط ہے، ایک طرف کیونکہ یہ کافی زیادہ نظر انداز کرتا ہے۔ کثیر الجہتی اور متحرک تاثرات جو بمارے جسم بنا سکتے ہیں، اور دوسرا طرف کیونکہ ایسا لگتا ہے کہ آپ کو یہ یقین کرنے کی ضرورت ہے کہ بادی لینگویج دیگر تمام چیزوں سے آزاد، تنہائی میں موجود ہے۔ آپ نے کس وقت اپنے بازوؤں کو عبور کیا ہوگا اور یہ سوچنے سے متاثر ہوئے ہوں گے، "ٹھیک ہے! جب لوگ غصے میں بوتے ہیں یا اپنا فاصلہ رکھتے ہیں تو ایسا ہی بوتا ہے۔ لیکن میں ناراض نہیں ہوں؟" بالکل۔ اس کی کوئی اور وجہ بھی ہو سکتی ہے: شاید سردی تھی اور آپ نے گرم رینے کے لیے اپنے بازوؤں کو پار کر لیا تھا۔ یا یہ آپ کے لیے ایک منٹ کے لیے اپنے بازوؤں کو آرام دینے کا ایک آسان طریقہ تھا۔ اس بات کو یقینی بنانے کے لیے کہ آیا کوئی واقعی اپنا فاصلہ برقرار رکھے ہوئے ہے یا شک کا شکاری، بمیں دیگر ظاہر ہوئے والی جسمانی علامات کو تلاش کرنا ہوگا اور اس سیاق و سباق پر غور کرنا ہوگا جس میں یہ اشارے کیے جا رہے ہیں۔ باقی جسم کیسا لگتا ہے؟ کیا بازو تناہ میں ہیں یا آرام دہ ہیں؟ چہرے کا کیا ہوگا؟ کیا آپ کی بحث گرم ہوئی ہے؟ کیا کمرہ ٹھنڈا ہے؟ اور اسی طرح۔

میں "جسمانی زبان" کی اصطلاح کو کسی اور چیز سے بدلنا پسند کروں گا، جیسے "جسمانی مواصلات۔" لیکن یہ بھی بہت خشک لگتا ہے۔ اور چونکہ میں کسی ایسے علاقے میں ایک اور نئی اصطلاح شامل کرکے الجھن پیدا نہیں کرنا چاہتا جو پہلے سے بی اصطلاحات اور تعریفوں سے بھرا ہوا ہے، اس لیے میں "بادی لینگویج" پر قائم رہوں گا — جو کہ جیسا کہ آپ سمجھ چکے ہیں، بہت سے لوگوں کے خیال سے کہیں زیادہ متنوع اور متحرک چیز کے لیے ایک اصطلاح ہے۔

میچنگ اور مرنگ تو آپ اپنی بادی لینگویج کو کس طرح استعمال کرتے ہیں تاکہ آپس میں تعلق پیدا ہو؟ سیدھے الفاظ میں — آپ دوسرے شخص کی نقل کرتے ہیں۔ یا، مناسب اصطلاح دینے کے لیے، آپ پوسٹورل ایکو کی عکاسی کرتے ہیں۔ دوسرے لفظوں میں، آپ دوسرے شخص کی کرنسی، اس کے سر کا زاویہ، اس نے اپنے بازوؤں کو کیسے پکڑ رکھا ہے، وغیرہ کا مشابہہ کریں، اور پھر ایسا بن کریں۔

اگر وہ اپنے جسم کے کسی حصے کو حرکت دیتی ہے تو آپ اپنے جسم کے اسی حصے کو حرکت دیتے ہیں۔ دو مختلف طریقے ہیں جن سے آپ یہ کر سکتے ہیں۔ انہیں مماثلت اور آئینہ دار کہا جاتا ہے، اور دونوں ایک بی خیال پر مبنی ہیں۔ آپ واقعی میں کون سا طریقہ استعمال کرنے کا انتخاب کرتے ہیں صرف اس بات پر منحصر ہے کہ آپ دوسرے شخص کے ساتھ کس طرح کھڑے یا بیٹھے ہیں۔ مماثلت کے ساتھ، آپ اپنے جسم کے متعلقہ حصے کو اس وقت حرکت دیتے ہیں جب آپ جس شخص سے میچ کرنا چاہتے ہیں حرکت کرتے ہیں (یعنی، اگر وہ اپنے دائیں بازو کو حرکت دیتی ہے، تو آپ اپنے دائیں بازو کو حرکت دیتے ہیں)۔ میچنگ مناسب ہے اگر آپ اس شخص کے پاس بیٹھے یا کھڑے ہیں جس کا جسم ہے۔

آپ جس زبان کی پیروی کرنے والے ہیں۔ آئینہ لگانے کے ساتھ، آپ اپنے جسم کے مخالف حصے کو حرکت دیتے ہیں (یعنی، وہ اپنے دائیں بازو کو حرکت دیتی ہے، آپ اپنے دائیں بازو کو حرکت دیتے ہیں)، گویا آپ اس کے آئینے کی تصویر ہیں۔ جب آپ ایک دوسرے کے سامنے بیٹھے یا کھڑے ہوتے ہیں تو آئینہ استعمال کیا جاتا ہے۔

ظاہر ہے، اگر آپ کسی کو بہت قریب سے کاپ کرنا شروع کر دیں تو یہ بہت عجیب لگے گا۔ ایک چیز کے لیے، یہ آپ کے اپنے رویے میں ایک واضح تبدیلی ہو گی جب آپ حرکت کرنے سے بٹ جائیں گے جیسا کہ آپ عام طور پر جس شخص سے آپ بات کر رہے ہیں اسی طرح حرکت کرتے ہیں۔ اور اگر آپ اس شخص کی نقل و حرکت کی بالکل نقل کرتے ہیں، تو یہ بالکل واضح ہو جائے گا کہ آپ کیا کر رہے ہیں۔ ہم آپنگ پیدا کرنے کے بجائے، آپ ایک شیزوفرینک پاگل بونے کا تاثر دیں گے۔ اگر آپ یہ جانتا چاہتے ہیں کہ کیا نہیں کرنا ہے تو فلم سنگل وائٹ فیمیل دیکھیں۔

جب کس دوسرے شخص کی بات چیت کو اپناتے ہوئے ہم آپنگ پیدا کرتے ہیں، تو اسے احتیاط سے اور آبستہ آبستہ کرنا ضروری ہے۔ شروع کرنے کے لیے، بہت چھوٹی تبدیلیاں کریں اور انہیں بہت محتاط شرح سے آبستہ آبستہ بڑھائیں۔ آپ یہ کتنی جلدی یا آبستہ آبستہ کرتے ہیں اس کا تعین اس حد تک آپ سمجھتے ہیں کہ آپ کو مطلوبہ جواب مل رہا ہے۔ آپ جتنی زیادہ دلچسپی اور اس میں شامل ہو کر دوسرے شخص کو محسوس کر سکتے ہیں، اتنا بھی کھل کر آپ اس کی بادی لینگوچ کی نقل کر سکتے ہیں۔ یہ ایک بار بھی لاگو ہوتا ہے جب پہلے سے بن تعلقات قائم ہو جاتے ہیں۔

جب آپ اپنے رویے کو کسی اور کے ساتھ ڈھال لیتے ہیں، تو آپ کو اس کے بارے میں لطیف بونا چاہیے اور اسے آبستہ آبستہ کرنا چاہیے۔

شروع کرنے کے لیے، آپ کو نمائندہ اشاروں کا استعمال کرنا چاہیے (ایک اور فیننسی اصطلاح)۔ دوسرے الفاظ میں، آپ دوسرے شخص کی نقل کرتے ہیں، لیکن صرف تھوڑا سا۔ جب تک آپ دوسرے شخص کی بادی لینگوچ کو فالو کرنے میں مستقل مزاج ہیں، آپ حرکات کو کم کر سکتے ہیں۔ اگر وہ اپنے بازوؤں کو پار کرتی ہے، تو آپ اپنا دایاں باتھ اپنی دائیں کلائی پر رکھ سکتے ہیں۔ آپ ایک بن کام کرتے ہیں، لیکن چھوٹے پیمانے پر۔ اس طرح، آپ دوسرے شخص کو شعوری طور پر یہ سوچنا شروع کرنے سے بچ سکتے ہیں کہ آپ کیا کر رہے ہیں۔

اس حقیقت کو چھپانے کا ایک اور اچھا طریقہ کہ آپ کسی کے رویے کو ایڈجسٹ کر رہے ہیں اپنی نقل و حرکت میں تاخیر کرنا ہے۔ دوسرے شخص کے کرنے کے بعد براہ راست کچھ کرنے کے بجائے، آپ اسے کرنے سے پہلے بیس یا تیس سیکنڈ انتظار کر سکتے ہیں۔ جب تک آپ مطابقت رکھتے ہیں، یہ اب بھی دوسرے شخص کے لاشعوری دماغ کے ذریعہ رجسٹر ہوگا، جو

اس حقیقت کو اٹھائیں کہ آپ دونوں کی نقل و حرکت کے ایک جیسے نمونے بیں اور "ایک جیسے بیں۔"

آپ جو کچھ کر رہے بیں اسے چھپانے کا تیسرا طریقہ دوسرے شخص کے چہرے کے تاثرات کی نقل کرنا یہ۔ دوسرے شخص کے چہرے کے تاثرات اس بات کی عکاسی کرتے ہیں کہ وہ اپنے اندر کیسا محسوس کر رہا ہے (کیونکہ بمارے ذہنی اور جسمانی عمل آپس میں جڑے ہوئے ہیں)۔ اگر وہ آپ کے چہرے پر اس طرح کے تاثرات دیکھے گا، تو وہ سمجھے گا کہ آپ بھی ویسا بنی محسوس کرتے ہیں جیسا کہ وہ کرتا ہے، کیونکہ آپ اس کی طرح نظر آتے ہیں۔ اور یہ ایک انتہائی قریبی تعلق کا باعث بنتا ہے۔ چونکہ تم اپنے چہرے نہیں دیکھ سکتے، اس لیے یہ دریافت کرنا عمل طور پر ناممکن ہے کہ کوئی اور بمارے چہرے کے تاثرات کی نقل کر رہا ہے۔ بمیں صرف واپستگی کا احساس ملتا ہے۔ بس محظاۃ رہیں کہ آپ جو کچھ بھی ممائل بین وہ ایک مخصوص اظہار ہے نہ کہ کوئی شخص قدرتی طور پر کیسا لگتا ہے۔ کچھ لوگ اداں، سخت، یا غصے میں نظر آتے ہیں جب وہ حقیقت میں صرف آرام سے ہوتے ہیں، اس بات پر منحصر ہے کہ ان کے چہرے کیسے بنتے ہیں۔ اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ جانتے ہیں کہ جس شخص سے آپ ممائل بین وہ کیسا لگتا ہے، تاکہ آپ اس کے عام چہرے اور جذبات کے حقیقی اظہار میں فرق کر سکیں۔

یہ بھی یقینی بنائیں کہ آپ دوسرے شخص کی طرح اسی رفتار سے، اسی رفتار سے حرکت کرتے ہیں۔ یہ کسی بھی ایسے اشاروں کے لیے خاص طور پر اہم ہے جو متعامل ہوں، جیسے باہم ملانا۔ اگر آپ سست شخص کے ساتھ معاملہ کر رہے ہیں، تو آپ کو آپستہ سے مصافحہ کرنے کی ضرورت ہے، اور اس کے برعکس۔ اگر آپ دیکھتے ہیں کہ دوسرा شخص تیزی سے بات کرتا ہے اور زخمی نظر آتا ہے، تو آپ کو اپنے مصافحہ کی رفتار کو بڑھانا چاہیے۔ دوسرے ردہم والے اشارے، جیسے کہ جب آپ اتفاق کرتے ہیں تو اپنا سر بلانا، کو بھی صحیح رفتار کے مطابق ڈھالنا چاہیے۔ بعد میں کتاب میں آپ سیکھیں گے کہ آئیڈیا حاصل کرنے کا طریقہ، یہاں تک کہ پہلی ملاقات میں بھی، اس قسم کی رفتار کا جس پر کوئی دوسرा بولتا یا سوچتا ہے۔

چیزوں کی حد سے زیادہ تشریح نہ کریں جیسا کہ میں نے پہلے لکھا ہے، بمارے زیادہ تر اشاروں کے عالمگیر معنی نہیں ہوتے، جو تمام لوگوں کے لیے یکسان ہوتے ہیں۔ تابم، زیادہ تر لوگوں کی ذاتی بادی لینگویج کے لیے ایک طرح کی لفظ موجود ہے۔ جب بھی تم کسی خاص مود میں ہوں گے تو تم اکثر وہی اشاروں کا استعمال کریں گے، چاہیے کوئی اور اس مخصوص اشارے کا استعمال نہ کرے۔ اس لیے کوشش کریں کہ جب آپ پہلی بار ملیں تو کسی کی بادی لینگویج کی اپنی تشریحات میں زیادہ ذخیرہ نہ کریں۔ آپ کو نوٹ کرنا چاہیے، مثال کے طور پر، اگر اس کی بائیں ٹانگ حرکت کرتی ہے، لیکن فوری طور پر اس کی تشریح کرنے سے گریز کریں کہ وہ گھبرا بیٹ کی علامت ہے، جب تک کہ کوئی اور اشارے نہ ہوں کہ ایسا ہے۔ تھوڑی دیر کے بعد، آپ کچھ لوگوں کی حرکات و سکنات کو جوڑنا سیکھیں گے۔

مخصوص خیالات اور جذبات کے ساتھ پوز۔ شاید وہ بائیں ٹانگ اعصاب کی علامت تھی، لیکن یہ اصول اب بھی صرف اس پر لاگو بوجا، اور ضروری نہیں کہ کسی اور کے بارے میں کچھ بھی ظاہر کرے۔ بم سب اپنے اپنے مخصوص طریقوں سے اظہار خیال کرتے ہیں۔ ایک بار جب آپ دوسروں کی باڈی لینگویج کو پڑھنے میں مہارت حاصل کر لیتے ہیں، تو آپ دیکھیں گے کہ آپ یہ اندازہ لگانے میں بہت بہتر ہو رہے ہیں کہ کوئی کیا کہنے والا ہے، اس کے کہنے سے پہلے۔ آپ بنیادی طور پر ذہنوں کو پڑھ رہے ہوں گے!

دوسروں کا ایک نئے انداز میں مشابہ کرنا شروع کرنے سے، آپ جلد ہی ان میں تبدیلیاں بھی محسوس کرنا شروع کر دیں گے، ایسی تبدیلیاں جو، اگرچہ آپ ان کی نقل نہیں کر سکتے، اس بارے میں بہت سی معلومات فراہم کر سکتے ہیں کہ وہ کیسا محسوس کرتے ہیں اور وہ کیا سوچ رہے ہیں۔ آپ جلد کے رنگ میں تبدیلی جیسی چیزوں کو آسانی سے محسوس کریں گے۔ جب ہم ڈرتے ہیں تو بماری چھرے اکثر پہلے ہو جاتے ہیں۔ اگر ہم شرماتے ہیں، تو یہ گالوں کے ساتھ بونے کی ضرورت نہیں ہے۔ کانوں کے اوپری حصے میں، یا پیشانی، جبڑے، گردن یا سینے پر بھی شرمنا دیکھا جا سکتا ہے۔ آپ دیکھیں گے کہ جب کسی کے شاگرد پھیلتے ہیں، جو دلچسپی اور شمولیت کی علامت ہے۔ اس پر بعد میں مزید بات بوجی۔ میں صرف آپ کو یہ بتانا چاہتا ہوں کہ آپ کو جلد ہی ایسی چیزوں نظر آنا شروع ہو جائیں گی جن کے بارے میں آپ کو پہلے یقین نہیں ہوتا تھا کہ کوئی دیکھ سکتا ہے۔

جب کوئی واضح طور پر فاصلاتی جسمانی زبان استعمال کر رہا ہو تو آپ کیا کرتے ہیں؟ کیا آپ بھی اس کی نقل کرتے ہیں؟ اس مسئلہ پر کوئی اتفاق رائے نہیں ہے۔ کچھ محسوس کرتے ہیں کہ ایک خوفناک خیال بوجا، جبکہ دوسرے اس کی سفارش کرتے ہیں۔ جو لوگ اس کی سفارش کرتے ہیں ان کا دعویٰ ہے کہ چونکہ آپ کی ایک وجہ یہ ہے کہ آپ سب سے پہلے آپس میں تعلق قائم کرتے ہیں تاکہ جب ضروری ہو تو آپ دوسرے شخص کی رینمائی کر سکیں، اس لیے آپ کو دوسرے کی باڈی لینگویج کو اپناتے ہوئے آپس میں تعلق پیدا کرنا چاہیے اور پھر آبستہ اپنی باڈی لینگویج کو تبدیل کرنا چاہیے۔ اسے کھولیں اور اسے مزید مثبت بنائیں۔ اس طرح، آپ دوسرے میں تبدیلی کو متاثر کر سکتے ہیں۔ یہ ایک اچھا خیال ہے، لیکن میرے خیال میں آپ کو سیاق و سباق کو مدنظر رکھنے کی ضرورت ہے۔ اگر بوا میں تناؤ ہے تو مجھے لگتا ہے کہ آپ منفی باڈی لینگویج کی عکس بندی کرنے سے بہتر کر سکتے ہیں۔

بہت سی دوسری چیزوں میں جو آپ تعلقات میں آنے کے لیے کر سکتے ہیں، اور اپنے بازوؤں کو عبور کرنا بہترین خیال نہیں ہو سکتا ہے۔ تابم، اگر ایسی کوئی علامتیں نہیں ہیں کہ یہ واقعی منفی باڈی لینگویج کا معاملہ ہے (شايد وہ شخص تھوڑا سا ٹھنڈا ہے اور اسی وجہ سے اس نے اپنے بازوؤں کو عبور کیا ہے) تو اس کا عکس لگانا معنی خیز ہے۔

باڈی لینگویج بطور تھراپی شعوری طور پر تعلق قائم کرنے کی ایک وجہ، جیسا کہ میں نے پہلے ذکر کیا ہے، آپ کو دوسرے شخص کو ایک (مطلوبہ) ذہنی حالت میں لے جانے کی اجازت دینا ہے۔ یہ

کام کرتا یے کیونکہ جب ہم آپس میں ہوتے ہیں تو ہم ایک دوسرے کی پیروی کرنا چاہتے ہیں۔ ایسا نہ کرنے کی قیمت ٹوٹی بولی تعلق ہے، اور لاشعوری طور پر ہم اس سے بچنے کے لیے تقریباً کچھ بھی کریں گے۔ جب آپ کسی کی مسدود کرنے والی باڈی لینگویج کو زیادہ کھلی زبان میں تبدیل کرنے کا انتظام کرتے ہیں، تو آپ صرف باڈی لینگویج میں نہیں بدل رہے ہوتے۔ آپ اس شخص کا پورا رویہ بدل رہے ہیں۔ وہ دو چیزیں منسلک ہیں، یاد ہے؟ جو جسم کے ساتھ ہوتا ہے دماغ کے ساتھ بھی ہوتا ہے۔

ایک اور بہت بی عملی استعمال دوستوں اور پیاروں میں منفی حالتوں کو تبدیل کرنا ہے۔ یہ ایک کلاسک علاج کا طریقہ ہے جسے آپ آسانی سے استعمال کر سکتے ہیں۔ یہ مفید ہے جب آپ کا دوست کسی خاص وجہ سے تھوڑا سا نیچے ہو۔

بو سکتا ہے تنخواہ سے پہلے آخری بفتے میں بارش کا پیر ہو۔ اگر بڑھیں اور اس شخص کی باڈی لینگویج کا عکس دیکھیں! اپنے جسم کے ساتھ منفی جذبات کا اس حد تک اظہار نہ کریں جیسا کہ آپ کا دوست کر رہا ہے۔ آپ اسے مزید نیچے نہیں گھسیٹنا چاہتے۔ آپ تعلق قائم کرنے اور یہ واضح کرنے کے لیے کافی کرنا چاہتے ہیں کہ آپ سمجھتے ہیں کہ وہ کہاں ہے۔ جب آپ اس بات کو یقینی بنانے کے لیے چیک کر لیں کہ آپ کے اچھے تعلقات ہیں، تو آبستہ آبستہ آپ کی اپنی باڈی لینگویج کو کھلنے اور زیادہ مثبت بننے دیں۔ اپنی پیٹھ سیدھی کریں، اپنے اشاروں کو کھولیں، اپنے بازوؤں کو اپنے جسم سے دور کریں، اور مسکرانا شروع کریں۔ راستے میں بر قدم پر، چیک کریں کہ آپ کا دوست تبدیلی میں آپ کا ساتھ دیتا ہے۔ جب آپ اسے کھو دیتے ہیں اور آپ کی برتری حاصل نہیں ہوتی ہے، تو آپ ایک قدم بیک آپ کر سکتے ہیں اور دوبارہ تعلقات حاصل کر سکتے ہیں۔ کسی کی رینمائی کرنا، تعلق میں، دو قدم آگے، ایک قدم پیچھے کا معاملہ ہے۔

جب آپ دوسرے کی باڈی لینگویج میں کافی تبدیلی حاصل کر لیں گے، تو آپ نے اس کا مزاج بھی اسی حد تک بدل دیا ہوگا۔ بلیوز اڑ جائیں گے۔ آپ دیکھتے ہیں، اگر آپ کی پیٹھ سیدھی ہو اور آپ اپنی ٹھوڑی کو اوپر رکھیں اور مسکرائیں تو نیچے بونا ناممکن ہے۔ کوشش کرو!

آپ کو صرف یہ یاد رکھنے کی ضرورت ہے کہ کسی ایسے شخص کے ساتھ ایسا کبھی نہ کریں جس کو حقیقی مسئلہ ہو۔ مثال کے طور پر سوگ کی حالت میں رینے والے کو کچھ دیر اس میں رینا چاہیے۔ دکھ ایک ایسی حالت ہے جس میں ہم تو انائی بچاتے ہیں اور ذہنی طور پر ان واقعات پر کارروائی کرتے ہیں جن کی وجہ سے جذبات پیدا ہوتے ہیں۔ اگر آپ یہ مشق کسی ایسے شخص کے ساتھ کرتے ہیں جو حقیقی دکھ کا سامنا کر رہا ہے، تو اس کے آگے بڑھنے کے لیے درکار ذہنی پروسیسنس مسدود ہو جائے گی۔ ان صورتوں میں، بہتر ہے کہ آپ اس شخص کو اداس، لیکن ضروری حالت میں چھوڑ دیں۔ لیکن، جیسا کہ میں نے کہا، کسی ایسے شخص کے لیے جس کے پاس سادہ پرانا بلیوز ہے، یہ کامل ہے!

11. اگلی بار جب آپ کس ریستوران میں بون گے، تو آپ خود مشاہدہ کر سکتے ہیں کہ جو لوگ آپس میں بین وہ کس طرح ایک دوسرے کی پیروی اور رینمائی کرتے ہیں۔ ایسے جوڑے یا دوستوں کا ایک گروپ تلاش کریں جن کے درمیان گھبرا، قریبیں اور مضبوط رشتے ہے۔ جب وہ ایک دوسرے سے بات کرتے ہیں تو انہیں ایک دوسرے کی باڈی لینگوچ کی پیروی کرتے اور ان کی رینمائی کرتے ہوئے دیکھیں۔

2. آپ ان لوگوں کو تلاش کرنے کی بھی کوشش کر سکتے ہیں جو اسی طرح بیٹھتے ہیں جو ان کے ساتھ بیٹھا ہے۔

کمرہ

3. یا یہ جانتے کی کوشش کریں کہ کون ایک دوسرے کو جانتا ہے اور کون پوری بس، اسٹریٹ کار، یا سب وہ ٹرین میں نہیں۔ یہاں ایک اشارہ ہے: ایسے لوگوں کو تلاش کریں جو اسی طرح بیٹھتے ہیں اور آگے بڑھ رہے ہیں۔ یہاں تک کہ اگر وہ ایک دوسرے کے بالکل ساتھ نہیں ہیں، تو پیغمبر آپ کے لیے واضح ہوگا۔

شرمیلی لوگوں کے لیے مشقین

آپ یہ مشقین کر سکتے ہیں اگر آپ کسی ایسے شخص کی نقل کرنے کے خیال سے تھوڑا سا خوف زدہ ہیں جس سے آپ بات کر رہے ہیں۔

1. اُن وی برٹاک شو یا بحث دیکھیں۔ اسی پوزیشن میں بیٹھیں اور اسی طرح حرکت کریں جس طرح اس شخص کا انٹرویو لیا جا رہا ہے یا بول رہا ہے۔ آپ دیکھیں گے کہ آپ کم و بیش جانتے ہیں کہ وہ شخص کیا کہنے والا ہے اس کے کہنے سے پہلے۔ یہ خاص طور پر حیران کن نہیں ہے۔ سب کے بعد، وہ اس طرح بیٹھتا ہے کیونکہ وہ کچھ خیالات سوچ رہا ہے۔ اگر آپ اس کی پیروی کرتے ہیں تو آپ اپنے اندر اسی طرح کے ذہنی عمل اور مزاج کا آغاز کریں گے۔ اس بات پر دھیان دین کہ جب آپ مختلف جسمانی کرنسیوں کو اپناتے ہیں تو آپ کے جذبات اور اپنے بارے میں آپ کا تصور کیسے بدلتا ہے۔

2. دور سے تعلق قائم کرنا۔ اگر آپ کسی عوامی جگہ یا کسی دوسرے سماجی ماحول میں ہیں، تو آپ کسی ایسے شخص کا انتخاب کر سکتے ہیں جس سے آپ کا براہ راست رابطہ نہیں ہے، کمرہ کے دوسرے سرے پر موجود کسی کو، اور اس شخص کی باڈی لینگوچ کو اپنانا شروع کر سکتے ہیں۔ زیادہ حیران نہ بون اگر، کچھ دیر پہلے، یہ شخص آپ سے پوچھتے کہ کیا آپ ایک دوسرے کو کہیں سے جانتے ہیں۔ صرف یہ توقع کی جا سکتی ہے کہ وہ آپ کو مانوس محسوس کرتے گی، کیونکہ آپ اس کی اپنی عکس کی تصویر ہیں! اس لیے آپ کو کسی ایسے شخص کو چنتا چاہیے جس سے بات کرنے میں آپ کو کوئی اعتراض نہ ہو، نہ کسی ایسے شخص کو جس سے آپ بچنا چاہیں گے۔ یہ درحقیقت ان لوگوں کو لینے کا ایک خفیہ طریقہ ہے جن سے آپ حقیقت میں بات کرنے میں بہت شرمائی ہیں، اور ان کی آپ میں دلچسپی لیتے ہیں۔

3. اس احساس سے چھٹکارا حاصل کرنے کا ایک اپھا طریقہ یہ کہ یہ شخص "آپ کو پکنے" والا ہے اسے اپنے بارے میں بتانا ہے۔ پھر مقابلے کی آوازیں نکالتے ہوئے اس کی باڈی لینگوچ کو یہ شرمی سے عکس بند کرنا شروع کر دیں، جیسے "mm-hmm" اور "yeah" یا "mm-hmm" توجہ نہیں دے رہی ہے۔ جب ہم اپنے بارے میں بات کر رہے ہوئے ہیں یا بہت ناراض بوتے ہیں تو ہم باقی دنیا کو بند کر دیتے ہیں۔ ہم اپنے بارے میں، اپنے بارے میں، اپنے آپ سے بات کرتے ہیں، اور شاذ و نادر ہی اس بات کا نوٹس لیتے ہیں کہ کوئی اور کر رہا ہے۔

جب آپ تعلق قائم کرنا شروع کرتے ہیں، تو آپ اس احساس سے پریشان ہو سکتے ہیں کہ یہ ساری چیز غیر فطری ہے، کہ یہ آپ نہیں ہیں۔ یہ بالکل درست ہے؛ اس صورت میں یہ آپ نہیں ہیں۔ ابھی تک نہیں۔ غیر فطری احساس صرف عادت میں پڑنے کی بات ہے۔ جب آپ نے موڑ سائیکل چلانا سیکھا تو سرکلر پیڈلنگ موشن بنانے اور آگے بڑھنے کے درمیان تعلق شروع میں بالکل غیر فطری تھا۔ لیکن پھر آپ نے سیکھا کہ اسے کیسے کرنا ہے، اور

بالآخر آپ سیکھنے کے چوتھے مرحلے پر پہنچ گئے، اور سائیکل چلانا آپ کی اندرونی، لاشعوری مہارتوں میں سے ایک بن گیا۔ یہ آپ کا حصہ بن گیا۔ تعلق قائم کرنے میں آپ کی عملی مہارتیں اسی طرح آپ کا قدرتی حصہ بن سکتی ہیں۔ عادت کو حاصل کرنے کے لیے آپ کو بس اسے کرنا شروع کرنا یہ۔

آپ کی آواز واقعی کیسی ہے؟

اپنی آواز کا استعمال کیسے کریں۔

آواز تعلق قائم کرنے کا ایک اور طاقتور ذریعہ ہے۔ یہاں بھی یہی اصول چل رہا ہے: آپ اپنی آواز کو دوسرے شخص کے استعمال کے طریقے کے مطابق ڈھال لیتے ہیں۔ بلاشبہ، ایک بار پھر، یہ آبستہ آبستہ اور صوابدید کے ساتھ بونا ہے۔ اور جس طرح باڈی لینگویج کے معاملے میں بالکل درست اور کامل تقلید کی ضرورت نہیں ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ، یہاں تک کہ اگر آپ کسی کی باڈی لینگویج کی بالکل نقل کرنے سے بچ سکتے ہیں، تب بھی یہ بہت بی عجیب لگے گا اگر آپ اچانک اس شخص کی طرح آوازیں نکالنا شروع کر دیں جس سے آپ بات کر رہے ہیں۔ لیکن بمیشے دوسرے شخص کی آواز کا کچھ معیار بوتا ہے جسے آپ ڈھال سکتے ہیں، کچھ خاصیت جس کا آپ کم از کم اندازہ لگا سکتے ہیں۔ سنیں اور دیکھیں کہ وہ تقریر کے درج ذیل عناصر کو کس طرح استعمال کرتا ہے:

Kia یہ گھری ہے یا بلکہ آواز؟ بہت سے مرد اس سے زیادہ گھری آواز میں بولتے ہیں جس کے لیے Tonality واقعی ان کے larynxes ابتدائی گئے ہیں، اور بہت سی خواتین بلکہ آواز میں اس سے کہیں زیادہ بولتی ہیں جو انہیں واقعی کرنی چاہیے۔ یہ بماری طرز عمل پر ثقافتی اثرات کی وجہ سے ہے۔ بمیں یقین ہے کہ اس طرح بماری مردانگی یا نسائیت پر زور دیا جا رہا ہے۔

مکمل بن

کیا یہ ایک بھرپور آواز ہے جس میں بہت سے مختلف ٹمبرز ہیں، یا یہ پتلی اور بوا دار ہے؟ ثقافتی نقوش کے نتیجے میں، ہم مکمل اور بھرپور آوازوں کو طاقتور، سنجیدہ اور قابل اعتماد سمجھتے ہیں، جبکہ بوا دار آوازیں نسوائی اور موبک معلوم ہوتی ہیں۔ ایک بوا دار آواز بھی بچکانہ تاثیر بنا سکتی ہے۔

میلوڈی کیا یہ ایک نیرس آواز ہے جو بروقت ایک بن لہجے پر رہتی ہے؟

نیرس آوازیں اکثر کسی تجویز کے آخر میں گزر والی آواز یا سوال کے آخر میں بڑھتی بؤی آواز کا استعمال نہیں کرتی ہیں۔ اس سے اکثر یہ سمجھنا مشکل ہو جاتا ہے کہ کسی نیرس آواز والے شخص کا واقعی کیا مطلب ہے — کیا وہ شخص کوئی سوال پوچھ رہا تھا یا دعوی کر رہا تھا؟ یا یہ ایک مذاق تھا، یہاں تک کہ؟ اس کا مقابلہ ایک مدهر آواز بوگ، جو استعمال کرتی ہے۔

تقریر میں بہت سے مختلف لمحے اسکینڈنیوین، خاص طور پر نارویجین، اپنی سریلی اور نغمہ نما تقریر کے لیے مشہور ہیں۔

Kia یہ شخص جلدی بول رہا ہے یا آبستہ؟ یہ اسی رفتار سے بولتے ہیں جس طرح ہم چیزوں کو سوچتے اور سمجھتے ہیں، لہذا اگر آپ ان لوگوں سے آبستہ بولتے ہیں جن سے آپ بات کر رہے ہیں، تو آپ انہیں اس پیغام کے علاوہ کسی اور چیز کے بارے میں سوچنے پر مجبور کر دیں گے جس سے آپ بات چیت کرنے کی کوشش کر رہے ہیں۔ بدترین طور پر، اس کی وجہ سے وہ یہ چیز ہو سکتے ہیں اور آپ کے ختم ہونے کا انتظار کرنا شروع کر سکتے ہیں تاکہ وہ مزید وقت خرچ کرنے سے پہلے گفتگو کو سمیٹ سکیں۔ دوسری طرف، اگر آپ ان کی عادت سے زیادہ تیزی سے بولتے ہیں، تو آپ کو ان کے کھوئے کا خطرہ ہوتا ہے، اور ہو سکتا ہے کہ وہ آپ کے کہنے کے اہم نکات کو نہ سمجھ سکیں۔ عام طور پر یہ خیال کیا جاتا ہے کہ مرد خواتین کے مقابلے میں تیز بولتے ہیں، لیکن یہ ایک غلط دیقانوسی تصور ہے۔ محقق ٹائلر شنوبیلن نے پایا کہ مخلوط صنفی ترتیبات میں خواتین نے حقیقت میں اپنی تقریر کی رفتار کو کم کر دیا ہے تاکہ مردوں کو وہ بننے کی اجازت دی جائے جو سب سے تیز بات کرتے ہیں یہاں تک کہ جب وہ واقعی نہیں تھے!

طاقة اور حجم

کس اور کے حجم کو اپنانا ایک اچھا حربہ ہے۔ نرم بولنے والا شخص آپ کی آواز کو خاموش کرنے کی تعریف کرے گا۔ اگر آپ اپنی آواز کا حجم بلند کریں گے تو کوئی شخص جو اپنے الفاظ کو تقریر میں باندھتا ہے وہ آپ کا زیادہ احترام کرے گا۔

جیسا کہ آپ دیکھ سکتے ہیں، ایک آواز میں آپ کی عکس بندی کے لیے بہت سی مختلف خصوصیات ہوتی ہیں۔ اگر آپ کام کرنے کے لیے صرف ایک چیز کا انتخاب کرنے جا رہے ہیں، تو میں تجویز کروں گا کہ آپ اپنی رفتار کو اپنا لیں۔ بہت حد تک تعلق دوسرے شخص کے مزاج کو آئینہ دار بنانے کا معاملہ ہے، اور تقریر کے معاملے میں یہ خاص طور پر اچھے نتائج پیدا کرتا ہے۔ کچھ کا دعویٰ ہے کہ آپس کی آواز کی رفتار کو اپنانا آپس میں تعلق قائم کرنے کے لیے سب سے اہم تکنیک ہے۔ مجھے یقین نہیں ہے کہ یہ مکمل طور پر سچ ہے، لیکن یہ ایک بہت بی طاقتور تکنیک ہے۔ آواز خاص طور پر اہم ہے، کیونکہ بعض اوقات بمارے پاس مواصلت کا واحد ذریعہ ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر، فون پر، Zuker جس کا ہم نے پہلے ذکر کیا ہے، ایک ٹیلی مارکیٹنگ کمپنی کی جانب سے کیے گئے ایک مطالعے کی رپورٹ ہے جو اپنی آمدنی میں اضافہ کرنا چاہتی ہے۔

اس نے میگزین کی سبسکریپشنز فروخت کیں، اور اس وجہ سے یہ بہ ممکنہ گاہک کے ساتھ ایک بار، یا زیادہ سے زیادہ دو بار رابطے میں تھا، اس سے پہلے کہ یہ معابده ناکام ہو یا بند ہو جائے۔ تجربے کے لیے، سیلز ٹیم کو تقسیم کیا گیا تھا۔

دو گروپوں میں۔ ایک گروپ نے اسی طرح کام جاری رکھا جس طرح انہوں نے پہلے کیا تھا، جب کہ دوسرا کو ایک اضافی بدائیت دی گئی تھی: اپنی بات کو اس شخص کی رفتار کے مطابق کرنے کی کوشش کریں جسے آپ کال کر رہے ہیں۔ طریقہ کار میں صرف اس فرق کو استعمال کرتے ہوئے، مؤخر الذکر گروپ نے اپنی فروخت میں تقریباً 30 فیصد اضافہ کیا، جبکہ پہلے گروپ نے گزشتہ فروخت کے اعداد و شمار کے مقابلے میں کوئی بہتری نہیں کی۔

میں اسے دبراوں گا: بعد کے تمام گروپ نے تقریر کی رفتار کو اس شخص کے مطابق ڈھال لیا جس سے گروپ بات کر رہا تھا۔ یہاں تک کہ اگر آپ فروخت میں نہیں ہیں، تو تقریباً 30 فیصد کا مثبت اضافہ بہت زیادہ ہے، اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ آپ کیا کرتے ہیں اور آپ کے تعلقات کس بارے میں ہیں، خاص طور پر جب آپ کو صرف یہ کرنا ہے کہ آپ کتنی جلدی یا آبستہ بول رہے ہیں۔

بم اسی رفتار سے بولتے ہیں جیسے بم چیزوں کو سوچتے اور سمجھتے ہیں۔ اگر آپ اسی رفتار سے بات کرتے ہیں جس سے آپ بات کر رہے ہیں، تو آپ کے خیالات کا اظہار اسی رفتار سے بوتا ہے جس رفتار سے وہ سوچ رہا ہے۔

محاورہ

اپنے تاثرات کو تبدیل کرنا جن چیزوں پر بم بحث کرنے والے ہیں وہ بالکل ہے معنی نہیں ہیں، لیکن میں پھر بھی ان کا ذکر کرنا چاہوں گا کیونکہ وہ آپ کو لوگوں کے ساتھ اچھے تعلقات قائم کرنے کا ایک اور طریقہ پیش کرتے ہیں۔ بم سب نے زبان کے استعمال کے طریقوں میں تغیرات کو ترجیح دی ہے۔ زبان میں استعمال ہونے والے اس قسم کے ذاتی لمس اور محاوروں کی کچھ مثالیں درج ذیل ہیں۔ بم آبنگ قائم کرنے میں، یہ بہمیشہ اچھی بات ہوتی ہے کہ ان یا اس سے ملتی جلتی کسی بھی لسانی طرز عمل کو اپنانے کے قابل ہو۔ بلاشبہ، آپ کو اپنی بات چیت کو قابل اعتماد طریقے سے ڈھالنے کے لیے شامل ثقافتی حوالوں کے بارے میں کافی جانتا ہوگا۔

Slang کو اپنانا کافی مشکل ہے، کیونکہ یہ رجحانات، جغرافیائی مقامات اور عمر کے گروپوں کے لیے مخصوص ہے۔ یہ بہمیشہ بدلتا رہتا ہے، اور ایک اظہار جو آج بہت اچھا ہے کل لنگٹا ہو سکتا ہے۔ اگر آپ کو لگتا ہے کہ آپ اس شخص کے ذریعہ استعمال کی جانے والی ایک خاص قسم کی سلیگ کی عکس بندی کرنے کے لئے کافی سمجھدار ہیں جس کے ساتھ آپ تعلقات میں رہنا چاہتے ہیں تو اس کے لئے جائیں! لیکن اگر آپ نہیں جانتے کہ "Wassup" بھائی؟ کا جواب کیسے دیا جائے؟ بہتر ہے کہ آپ کوشش نہ کریں۔ یہاں شرمندگی کا کافی امکان ہے۔ سلینگ اس بات کا اشارہ دینے کے ایک طریقہ کے طور پر بھی کام کرتا ہے کہ آپ کا تعلق ایک مخصوص گروپ، ایک عمر کے گروپ سے ہے، مثال کے طور پر، لہذا آپ کو یہ بھی غور کرنا ہوگا کہ نمائندگی کرتے وقت آپ کو سنجیدگی سے لیا جانا کتنا ممکن ہے۔

اپنے آپ کو زیر بحث گروپ کے ممبر کے طور پر۔ اگر آپ کو کوئی ایسی بد زبانی نظر آئی یہ جو عمر کے گروپ کا اشارہ کرتا ہے، اور آپ اسے استعمال کرنے کے لیے غلط عمر بین، تو آپ یہ ظاہر کر سکتے ہیں کہ آپ اس لفظ کے معنی جانئے اور اس کا جواب دینے کے لیے کافی ہیں، لیکن ایسا نہیں ہوتا۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ آپ کو اسے خود استعمال کرنا چاہئے جب تک کہ آپ اس کے "حددار" نہ ہوں، یعنی جب تک کہ آپ کو ان لوگوں کے گروپ سے تعلق کے طور پر دیکھا جائے جو اس مخصوص بول چال کا اشتراک کرتے ہیں۔

جرگون بہت سی گفتگو میں ایسے تاثرات استعمال کیے جاتے ہیں جو صرف بحث کے مخصوص موضوع کے لیے درکار ہوتے ہیں۔ جب آپ کشٹیوں کے بارے میں بات کر رہے ہیں تو، بوٹنگ کی اصطلاحات استعمال ہونے کا امکان ہے۔ آپ جس شخص سے بات کر رہے ہیں اسی حد تک جارجن کا استعمال کر کے، آپ اسے دکھا رہے ہیں کہ آپ کو موضوع کی وہی سمجھو اور علم ہے۔ یہ دونوں طریقوں سے جاتا ہے۔ اگر کوئی آپ کے مقابلے میں عام طور پر زیادہ تکنیکی اصطلاحات استعمال کرتا ہے، لیکن آپ کو دوسرے کی تقدیر کے مطابق ڈھالنے کا علم ہے، تو آگے بڑھیں۔ اگر کوئی آپ کے مقابلے میں عام طور پر کم تکنیکی اصطلاحات استعمال کرتا ہے، تو خود ان کے استعمال کو روکیں۔ مثال کے طور پر، اگر کوئی اسکرین یا مانیٹر کی طرف اشارہ کرتا ہے اور کہتا ہے، "کمپیوٹر ٹوٹ گیا ہے" تو شاید اس سے یہ پوچھنے کا کوئی فائدہ نہیں کہ اس کی ڈرائیو پر کتنے پارٹیشنز ہیں۔ اس سے پوچھیں کہ کیا اس نے سبز آن ٹن دبایا ہے۔

ذاتی تجربات

اسکول میں کافی وقت گزارنے کے باوجود، بہت کم لوگ اس طرح بولتے ہیں جس طرح گرامر کی نصابی کتاب آپ کو بتاتی ہے۔ بم ضرورت سے زیادہ، غیر ضروری الفاظ شامل کرتے ہیں، جیسے کہ برجگ، خاص طور پر، آپ جانتے ہیں، کسی جملے اور چیزوں کے آخر میں۔ یا منحصر شقون کے ساتھ جملے شروع کریں۔ اگر آپ کسی کو اس طرح کے تاثرات استعمال کرتے ہوئے سنتے ہیں تو وہی کام کریں!

ٹرانس الفاظ

بم سب کے پسندیدہ الفاظ ہیں۔ الفاظ جو بم بر قسم کے حالات میں بہت زیادہ استعمال کرتے ہیں۔ وہ بول چال کے تاثرات، جرگن کے بیس، یا بالکل مختلف بو سکتے ہیں۔ اکثر وہ ایسی چیزوں ہوں گی جسے بم نے کسی اور سے اٹھایا ہے اور کہنے کی عادت بنالی ہے۔ بم کبھی کبھار دردناک طور پر ان الفاظ سے واقف ہو جاتے ہیں۔ جب بم ان میں سے کسی ایک کا استعمال کرتے ہوئے خود کو پکڑ لیتے ہیں، تو بم پہٹ پڑتے ہیں: "GAAAHH" مجھے 'خوبصورت' کہنا چھوڑنا پڑتے گا! لیکن بماری پاس بہت سارے دوسرے پسندیدہ الفاظ ہیں جو بم بمیشہ اس طرح سے نوٹس نہیں کرتے ہیں۔ یہ الفاظ بماری زبان کے استعمال کو ذاتی بناتے ہیں اور اسے برکس سے قدرے مختلف بناتے ہیں۔ ملٹن ایچ ایرکسن، جدید دور کا سب سے بڑا نام

بائپنوتھرایپی، ان ذاتی الفاظ کو "ٹرانس الفاظ" کہتے ہیں، جیسا کہ پینوٹک ٹرانس میں بوتا ہے۔ کسی کے ساتھ ہم آپنگی پیدا کرنے کا ایک بہت تیز طریقہ یہ ہے کہ اس کے ٹرانس الفاظ پر توجہ دیں، یعنی وہ الفاظ جو وہ اکثر بولتے وقت استعمال کرتی ہیں، اور پھر ان الفاظ کو خود استعمال کریں۔ آپ اس کی زبان بولنا شروع کرتے ہیں، اسے دکھاتے ہیں کہ آپ بالکل اس کی طرح ہیں، اور آپ کو واضح طور پر سمجھا جائے گا کیونکہ جب آپ بولتے ہیں تو آپ وہی الفاظ استعمال کرتے ہیں۔

میں سمجھتا ہوں کہ اگر آپ محسوس کرنے لگے ہیں کہ میں آپ سے بہت زیادہ پوچھ رہا ہوں۔ آپ کو یہ کیسے سننا چاہئے کہ کوئی دوسرا اس کی آواز کو کس طرح استعمال کر رہا ہے، اپنی آواز کو اس کے مطابق ڈھالیں، اس کے ذاتی زبان کے استعمال کو دریافت کرنے اور اس کی پیروی کرنے بؤے۔ ترجیحاً اس کے نحو کا تجزیہ بھی شامل کریں۔ اور یاد رکھیں کہ آپ کیا کہنے جا رہے ہیں؟ مجھ پر یقین کریں، یہ اتنا مشکل نہیں جتنا لگتا ہے۔ جس طرح آپ پہلے سے ہی اپنی بادُی لینگوچ کو کسی حد تک دوسروں کے مطابق ڈھال لیتے ہیں، آپ پہلے ہی ان میں سے بہت سی چیزیں کر لیتے ہیں۔

میں آپ کو دماغی مطالعہ کی ایک غیر معمولی مثال دیتا ہوں: میں جانتا ہوں کہ کسی وقت، آپ نے فون پر بات چیت ختم کی تھی، اور آپ کے ساتھ کمرے میں موجود دوسرے لوگ جانتے تھے کہ آپ بغیر نام بتائی یا انہیں بتائی بغیر آپ کس سے بات کر رہے ہیں۔ بات چیت کے دوران کوئی اور اشارہ۔ جب آپ نے ان سے پوچھا کہ وہ کیسے جانتے ہیں، تو انہوں نے کہا کہ وہ آپ کے بولنے کے انداز سے سن سکتے ہیں۔ واقف آواز؟ میں نے ایسا سوچا۔ وہ بتا سکتے ہیں کہ آپ کس سے بات کر رہے ہیں کیونکہ آپ کی آواز دوسرے والے شخص کی طرح لگ رہی تھی، یعنی آپ نے اپنی آواز اور زبان کو اس شخص کی طرح ڈھال لیا جس سے آپ بات کر رہے تھے۔ غالباً یہ آپ کا کوئی قریبی شخص تھا، جس کے ساتھ آپ کے اچھے تعلقات ہیں۔ یاد رکھیں، بم قبولیت اور احترام چاہتے ہیں۔ بم سماجی تعامل چاہتے ہیں۔ بم تعلقات چاہتے ہیں۔

سانس لو، تم پر لعنت بو، سانس لو!
سانس کے ذریعے تال میل مؤثر تعلق کا ایک بنیادی طریقہ یہ ہے
کہ آپ اپنی سانسون کو کسی اور کے مطابق ڈھال لیں۔ زیادہ تر مصنفین اور انسٹرکٹر جو یہ سکھاتے ہیں اس بات کا ذکر کرنا بھول جاتے ہیں کہ عام طور پر کسی کو سانس لیتے دیکھنا کتنا مشکل ہوتا ہے۔

واسیع تربیت کے بعد بھی یہ دیکھنا کہ کوئی کس طرح سانس لے رہا ہے تقریباً ناممکن ہو سکتا ہے۔ (میں آپ سے یہ نہیں کہہ رہا ہوں کہ پریشان نہ ہوں؛ اس کے برعکس، اگر آپ کو اچانک کسی کی سانسیں آتی نظر آئیں، تو آپ بر طرح سے اس کے سانس لینے کے انداز کو اپنا سکتے ہیں۔)

سانس مختلف طریقوں سے نظر آتی ہے اس پر منحصر ہے کہ شخص کس طرح سانس لے رہا ہے: بھاری یا بلکے سے، سینے کے ساتھ یا ڈایافرام کے ساتھ۔ آپ کو اس شخص کے پیٹ، سینے، کندھوں اور گردن پر نظر رکھنی چاہیے۔

کبھی کبھی، آپ کسی کے کندھوں کے سائے کی حرکت کو دیکھ کر اس کی سانس لینے کی تال تلاش کر سکتے ہیں۔ آپ کو اس شخص کی تقریر بھی سنتی چاہیے۔ بم سانس لینے کے دوران نہیں بولتے ہیں، لہذا یہ دیکھ کر کہ وہ اپنی تقریر میں کہاں رکتا ہے، آپ بتا سکتے ہیں کہ وہ کب سانس لے رہا ہے۔

کس کے سانس لینے کی پیروی کرنے کی کوشش کرنے کا، یعنی ایک بم ایک بم رفتار اور اسی شدت کے ساتھ سانس لینا، یہ ہے: جب آپ کسی کے ساتھ سانس لے رہے ہیں، تو آپ دوسرے شخص کی طرح جسمانی رفتار میں داخل بو رہے ہیں۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ بہت سی چیزیں جن پر آپ کو بصورت دیگر آپس میں دھیان دینے کی ضرورت بوجی وہ قدرتی طور پر آپ کے پاس آتی ہیں۔ جب آپ اپنی سانس لینے کی رفتار کو تبدیل کرتے ہیں، تو آپ کی باڈی لینگویج اور بولی خود بخود پیروی کریں گے۔ یہ آپ کے لیے مماثل آواز کی سطح کو تلاش کرنا بھی آسان بنائے گا۔

اگر آپ اپنی سانسون کو کسی دوسرے شخص کے ساتھ مکمل طور پر بم آبنگ کر سکتے ہیں، تو آپ کے درمیان تعلق جادوئی محسوس کر سکتا ہے۔ بدقسمتی سے، یہ کرنا آسان نہیں ہے۔ جسمانی اختلافات بعض اوقات کسی اور کی طرح سانس لینا بھی ناممکن بنا سکتے ہیں۔ میری سابقہ بیوی کا قد تقریباً پانچ فٹ دو انچ ہے، اور جب بم شادی کر رہے تو اس کا وزن 104 پاؤنڈ ہے۔ میں پانچ فٹ نو انچ بون اور وزن 163 پاؤنڈ ہے۔ اس کے اوپر، اس نے اپنے سینے سے سانس لیا، جس کا مطلب تھا کہ اس نے اپنی پھیپھڑوں کی صلاحیت سے کم بوا سانس لی۔ میں اپنی سانس کھونے سے پہلے ایک منٹ سے زیادہ اس کی سانسون کی پیروی نہیں کر سکتا تھا۔ یقیناً، آپ کو کسی کی سانس لینے کی پیروی کرنے کی کوشش کر کے اپنے آپ کو دم توڑنا نہیں چاہئے۔ لیکن جدوجہد کیے بغیر اپنی سانسون کو جتنا قریب بم سکے حاصل کرنے کی کوشش کریں۔

جیسا کہ میں نے پہلے کہا، دوسرے شخص کی رفتار کے بارے میں اپنے علم کو تمام تال کی حرکات کے لیے استعمال کریں، جیسے کہ سر بلانا یا مصافحہ کرنا، اس طرح ان حرکات کو بھی درست طریقے سے چلا جائے گا اور آپ کا تعلق نہیں ٹوٹے گا۔

سب سے پہلے، آپ کو اس شخص کی سانس لینے کی درست طریقے سے پیروی کرنے کی کوشش کرنے کے بجائے اس کے عمومی رفتار کو دیکھنے کی کوشش کرنے سے اچھا فائدہ ملے گا، اور پھر بم سانس کی پیروی کرنے کی فکر کیے بغیر اس ٹیمپو پر سانس لینا شروع کر دیں گے۔ یہ بالکل ممکن ہے کہ آپ تھوڑی دیر کے بعد اس شخص کی سانسون کی پیروی کرنا شروع کر دیں گے، لیکن اگر آپ ایسا نہیں کرتے ہیں تو بھی آپ نے سب سے ابم چیز حاصل کر لی بوجی: اپنے عمومی رفتار کو بم آبنگ کرنا۔

کسی کی سانسون کو دیکھنا اور اسی طرح سانس لینے کی کوشش کرنا بھی کسی کے مزاج کو سمجھنے کا ایک تیز طریقہ ہے۔ اس قسم کا علم ان حالات میں مفید ہے جہاں آپ کو لوگتا ہے کہ آپ کا تعلق ہے لیکن کوئی چیز آپ کے رشتے میں خلل ڈال رہی ہے۔ دوسرے شخص کی سانسون کی پیروی کرنا شروع کریں۔ اگر آپ دیکھتے ہیں کہ وہ شخص تیزی سے سانس لے رہا ہے اور سینے میں اونچا ہے، حالانکہ وہ پرسکون اور محفوظ نظر آتی ہے، تو آپ بتا سکتے ہیں کہ غالباً کوئی تشویش ہے جو وہ آپ سے چھپانے کی کوشش کر رہی ہے۔ اس قسم کی معلومات بہت سے حالات میں انمول ہوتی ہیں۔ سب سے اچھی بات یہ ہے کہ آپ کو یہ یاد رکھنے کی ضرورت نہیں ہے کہ کون سا موڈ کس قسم کی سانسون سے تعلق رکھتا ہے۔

دوسرے شخص کی طرح صرف سانس لینے سے، آپ اپنے مزاج کو محسوس کریں گے، اس معاملے میں اضطراب، اپنے آپ کو، اور اس طرح آپ کو بخوبی معلوم ہو جائے گا کہ وہ کس جذباتی حالت میں ہے۔

کوڈل ورزش

اگر آپ کس کو جانتے ہیں تو آپ اس بات کی وضاحت کیے بغیر گلے مل سکتے ہیں کہ یہ آپس میں تعلق بنانے کی مشق کا حصہ ہے۔ یہ سکتا ہے کہ آپ کا ساتھی گھر میں ہو۔ آپ کو اس شخص کو اس طرح سے گلے لگانا چاہیے جس سے اس کی سانسین آپ کے لیے بالکل واضح ہوں۔ بم آنگی میں سانس لینے اور ایک دوسرے کے ساتھ بم آنگی سے باہر سانس لینے کے درمیان وسیع فرق کو دیکھ کر شروع کریں۔ ایک منٹ کے لیے دوسرے کی سانس لینے پر عمل کریں۔ پھر احتیاط سے اپنی سانس لینے کی رفتار کو تبدیل کریں۔ اگر دوسرा شخص لاشعوری طور پر آپ کی تبدیلی کی پیروی کرتا ہے، تو آپ نے اپنی سانسون کا استعمال کرکے آپس میں تعلق قائم کر لیا ہے۔

سمومن کے مابین مارٹن نیروپ اور ایان بارلنگ بغیر کسی کپڑے کے اسے آزمائے کا مشورہ دیتے ہیں۔ اگر آپ اتنے خوش قسمت ہیں کہ آپ کس کے ساتھ عربان بو کر گلے مل سکتے ہیں (میں تجویز کرتا ہوں کہ یہ کوئی ایسا شخص ہو جسے آپ جانتے ہوں)، مثال کے طور پر، نیند کے وقت، آپ کو ان حالات میں بم آنگی سے باہر سانس لینے کی کوشش کرنی چاہیے۔ آپ کو ایک طرف، مکمل تعلق، اور دوسری طرف، آپ کے قریبی شخص سے الگ ہونے کا ایک غیر آرام دہ احساس کے درمیان بہت واضح اور ٹھووس فرق محسوس ہوگا۔

دی انرجائزرن بندی بمقابلہ گارفیلڈ، بلی توانائی کی سطحون پر توجہ دیں آئیے تھوڑا سا زوم آؤٹ کریں اور اس شخص کے بارے میں مزید جامع نظریہ حاصل کریں جس کے ساتھ آپ تعلق قائم کرنے کی کوشش کر رہے ہیں۔ یقیناً، آپ کو یہ محسوس کرنے کے قابل ہونے کی ضرورت ہے کہ یہ شخص جذباتی حالت اور توانائی کی سطح کے لحاظ سے کہاں ہے۔ بعد میں اس کتاب میں، میں آپ کو مختلف جذباتی حالتوں کی شناخت کرنا سکھاؤں گا جو کہ مکمل طور پر سانس لینے کی بنیاد پر ممکن ہے۔ تابم، کسی کی توانائی کی سطح کا تعین کرنے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ اس کی کرنسی اور سانس لینے کا مشابہ کریں، اور زیریخت شخص کے بارے میں اپنی پیشگی معلومات کا استعمال کریں۔

کچھ لوگ دوپہر کے کھانے سے پہلے تھوڑا پیچھے بٹ جاتے ہیں۔ وہ صبح کام پر پہنچتے ہیں، "جن مارنن" سے مشابہ چیز بُریّاتے ہیں اور اندر ڈوب جاتے ہیں۔

ان کی کرسیاں۔ وہ گیارہ بھے تک غیر مرئی "پریشان نہ کریں" کے نشانات پہنے بوئے بوتے بیں، اور یہ دوپہر کے کھانے کے بعد، یا ان کا پانچواں کپ کافی نہیں بوتا یے، کہ وہ حقیقت میں اپنی آنکھیں کھولتے بیں اور اپنے خلولوں سے رینگتے بیں۔ اس کا مطلب یہ نہیں کہ ان کا کام کم اچھا یے۔ اس کا مطلب صرف یہ یہ کہ ان کی مخلوقات کے سماجی پہلوؤں کو آگے بڑھنے کے لیے زیادہ وقت درکار ہے۔ یہ لوگ شاذ و نادر ہی خاص طور پر تیز جسمانی رفتار رکھتے ہیں، یہاں تک کہ پانچ کپ کافی کے بعد بھی (جو کچھ کرتا ہے وہ انہیں پریشان کر دیتا ہے)۔ وہ گارفیلڈ، بلی کی طرح ہیں۔ ہم سب وقتاً فوقتاً اس مودُ میں رہتے ہیں، لیکن ہم میں سے کچھ کے لیے یہ ایک مستقل حالت ہے۔

پھر، یقیناً، بماری پاس ان کے مخالف ہیں: وہ لوگ جو بمیشہ تووانائی، استقامت اور عزم سے بھرے رہتے ہیں۔ وہ برصبح کام کرنے کے لیے چھ میل دوڑتے ہیں، بڑی مسکراہٹ کے ساتھ دفتر میں داخل بوتے ہیں، باقی سب کے ظاہر ہونے سے آدھا گھنٹہ پہلے، اور تقریباً کبھی بھی اپنے لنچ ٹائم ورک آؤٹ سے محروم نہیں ہوتے۔

اور دن کے اختتام پر، وہ گھر واپسی کے سارے راستے بھاگتے ہیں۔

ایک بار میرا ایک ساتھی تھا جو ایسا ہی تھا۔ وہ سات بچوں کا باپ تھا، یا بلکہ ہے۔ وہ گھنٹہ وہ بروز دفتر میں اکیلے گزارتا تھا۔ اس کے بعد جب وہ کام پر بھاگتا تھا یا سائیکل چلاتا تھا۔ وہ بفتے کے آخر سے اپنے گھر کی ویدیوز میں ترمیم کرنے میں صرف کرتا تھا، بشمول DVD مینوز اور اضافی آڈیو ٹریکس۔ وہ گارفیلڈ جیسا کچھ نہیں ہے۔ وہ انرجائزر بنی قسم کا زیادہ ہے۔

گارفیلڈ اور انرجائزر بنی کو ایک دوسرے کے ساتھ ملنا مشکل ہو سکتا ہے۔

آپ ان لوگوں میں سے ایک ہو سکتے ہیں جو کام پر تووانائی کے ساتھ پہنچتے ہوئے دکھاتے ہیں۔ اگر آپ کا سامنا کسی سوتے ہوئے اور متعصب ساتھی سے ہوتا ہے، جس کی منظوری کی آپ کو کسی پروجیکٹ کے لیے اشد ضرورت ہوتی ہے، تو یہ ایک اچھا خیال ہو سکتا ہے کہ اپنے آپ کو تھوڑا سا کم کر لیں۔ کم از کم پہلے تو آپ دونوں کے لیے کافی پرچوش نہ ہونے کی کوشش کریں۔ اگر آپ ایک زوردار خوشی کے ساتھ، جم سے تازہ دم، اس کے لیپ ٹاپ پر پروپریتیں پاؤڈر پھیلاتے ہیں، تو آپ کو تقریباً کوئی ضمانت نہیں ملے گے۔ یہ دوسری طرف بھی جاتا ہے۔ اگر آپ ان سست، محتاط لوگوں میں سے ایک ہیں، تو آپ شاید اپنے آپ کو آگ لگانے کا کوئی طریقہ استعمال کر سکتے ہیں۔ اس بات کا امکان ہے کہ آپ کی سستی آپ کے آس پاس کے زیادہ پرچوش لوگوں کو تھوڑی پریشان کنے۔ خوش قسمتی سے، اسے ٹھیک کرنے کا ایک آسان طریقہ ہے۔

تووانائی کی ورزش

کیا آپ کو یاد ہے کہ آپ نے اپنی دوست کے لیے مثبت تبدیل لائے کے لیے کس طرح باڈی لینگوچ کا استعمال کیا جب وہ نیچے تھی؟ اس نے کام کیا کیونکہ بماری جسمانی اور ذہنی حالتیں جڑی ہوئی ہیں۔

آپ اپنے مزاج یا تووانائی کی سطح کو تبدیل کرنے کے لیے اسی اصول کو استعمال کر سکتے ہیں۔ آپ صرف اس طرح کام کرنا شروع کر دیتے ہیں جیسے آپ زیادہ پرچوش یا خوش ہوں۔ تصور کریں کہ آپ کا چہرہ کیا ہوگا، اور اگر آپ کے پاس اس وقت سے کہیں زیادہ تووانائی ہوتی تو آپ کس طرح بیٹھے، کھڑے، یا اپنے جسم کو حرکت دیتے۔ شروع میں آپ کو تھوڑا سا عجیب لگ سکتا ہے، لیکن آپ جلد ہی محسوس کریں گے کہ آپ اصل میں زیادہ ہیں۔

پہلے سے زیادہ توانائی بخش اور مثبت۔ جسمانی ردعمل کو جو آپ کنٹرول کر سکتے ہیں، آپ اپنے عضلات اور حرکت کے ساتھ کیا کر رہے ہیں، آپ کے دماغ میں عمل کو متحرک کریں۔ اسے اس وقت تک جعلی بنائیں جب تک کہ آپ اسے نہیں بنائے، بنیادی طور پر۔

یا، جیسا کہ مشہور مابر نفسیات ولیم جیمز نے اسے پہلے ہی 1922ء میں پیش کیا تھا، اس پروٹو سیلف بیلپ کتاب: "On Vital Reserves: The Energies of Men, The Gospel of Relaxation" میں اپسالگتا ہے کہ احساس کی پیروی کرتا ہے، لیکن حقیقت میں عمل اور احساس ایک ساتھ چلتے ہیں۔ اور عمل کو منظم کرتے ہوئے، جو مرضی کے زیادہ براہ راست کنٹرول میں ہے، ہم بالواسطہ طور پر اس احساس کو کنٹرول کر سکتے ہیں، جو نہیں ہے۔

اس لئے جب آپ نہ ہوں تو اپنے آپ کو خوش کرنے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ ایسے بیٹھیں جیسے آپ کو کوئی پرواہ نہ ہے۔ دنیا، خوش چہرے کے ساتھ ارد گرد دیکھیں، اور کام کریں اور بات کریں جیسے آپ خوش ہیں!

توانائی کی سطح کا پتہ لگانا بہت مشکل نہیں ہے۔ یہ آپ کے مواصلاتی آلات کی موافقت کے لئے تفصیلی تجزیہ سے زیادہ عام فہم کی بات ہے، حالانکہ نتائج یقیناً ایک جیسے ہوں گے۔ یاد رکھیں کہ میں نے آپ کو مشابدہ، پیروی اور تعليق قائم کرنے کے بارے میں کیا سکھایا ہے۔ کیا صبح کے آئھے بھے واقعی کسی کو اپنی شاندار ربورٹ اچھے خیالات سے ہرپور دکھانے کا صحیح وقت ہے؟ کیا آپ دوہرے کے کھانے کے بعد میٹنگ کا شیدوں بننا سکتے ہیں، جب آپ جانتے ہیں کہ دوسرا شخص زیادہ قبول کرے گا؟ اگر یہ کام نہیں کرتا ہے، تو آپ کو اپنے آپ کو اس انداز میں پیش کرنے کا خیال رکھنا بوجا ہے جو دوسرے شخص کے محسوس کرنے کے انداز سے اچھی طرح میل کھاتا ہے۔ اگر آپ ایسا نہیں کرتے ہیں تو آپ کو سخت مذاہمت کا سامنا کرنا پڑے سکتا ہے۔ اس لئے نہیں کہ آپ کے خیالات اچھے نہیں ہیں، بلکہ اس لئے کہ آپ کی توانائی کی سطح اس شخص کے ساتھ اچھی طرح سے میل نہیں کھاتی جس سے آپ بات کر رہے ہیں۔

سی اٹ لائک یو مین اٹ

اپنے قول و فعل میں بم آپنگ رہیں

جب ہم کسی کے ساتھ بات چیت کرتے ہیں، تو ہم اس شخص میں مختلف جذباتی کیفیت پیدا کرتے ہیں، چاہیے ہم چاہیں یا نہ کریں۔ یہ جان بوجہ کر کیا جا سکتا ہے، جیسے کہ جب ہم کسی کو خوش یا ناراض یا حیران کرنے کے لئے کچھ کہتے ہیں۔ وہ تاثرات جن کے لیے ہم جذباتی ردعمل چاہتے ہیں وہ درج ذیل ہو سکتے ہیں: "کیا آپ نے سننا کہ کیا ہوا؟"

"میں ایڈم سینڈلر کو برداشت نہیں کر سکتا!"

"میں تم سے پیار کرتا ہوں۔"

جذباتی کیفیت پیدا کرنا غیر ارادی طور پر بھی کیا جا سکتا ہے، جیسے کہ جب ہم جو کچھ کہتے ہیں اس میں جذباتی وابستگیوں کا سلسلہ شروع ہو جاتا ہے جس سے ہم بات کر رہے ہوئے ہیں، بماری یہ جانے بغیر۔ "کیسا چل رہا ہے؟" ایسی چیزیں جسے ہم اکثر دوسرے شخص کو تسليم کرنے کے علاوہ کسی مقصد کے بغیر کہتے ہیں۔ لیکن اگر حالات کافی خراب ہیں تو اس جیسا معصوم سوال بھی کسی کے آنسو بھا سکتا ہے۔

ہم لوگوں کی جذباتی حالتوں کو بھی اپنے جذبات کی نمائش، اور اس لئے پیش کرتے ہوئے تبدیل کرتے ہیں۔ اگر ہم خوش ہیں، تو بماری آس پاس کے لوگ خوش مزاج ہوئے ہیں۔ اگر ہم نیچے ہیں، تو وہ بھی ہیں، یہاں تک کہ جب ہم کچھ نہیں کہتے ہیں۔

اکثر ہم لوگوں سے واضح طور پر مختلف جذباتی حالتوں میں داخل ہونے کے لیے بھی کہیں گے:

"خوش ريو!"
"پرسکون بو جاؤ!"

ان کو یہ سمجھنے کے لیے کہ بمارا کیا مطلب ہے، اور قابل بھروسہ معلوم ہونے کے لیے، میں اس قسم کی باتیں کہتے وقت اس جذبات کو پیش کرنا ہوگا جس کے لیے بم پوچھ رہے ہیں۔

اگر آپ کسی کو پرسکون کرنا چاہتے ہیں، تو ایسا کرنے کا غلط طریقہ یہ ہے کہ اس کے کندھے پکڑیں، اسے بلائیں، اور چیخیں "CALMDOWNDAMMIT!!!" اس کے چھڑے میں۔ اگر آپ کسی کو آرام دینا چاہتے ہیں تو آپ کو آرام کرنے کی ضرورت ہے۔ والدین کے طور پر، میں اس بات سے بخوبی واقف ہوں کہ بعض اوقات یہ کتنا ناقابل یقین حد تک مشکل ہو سکتا ہے۔ لیکن اس کے باوجود یہ ضروری ہے۔ جس شخص سے آپ بات کر رہے ہیں اسے جذباتی حالت میں لے جانے کے لیے آپ کو اس کی مثال دینی ہو گی اور یہ ظاہر کرنا ہوگا کہ آپ کا کیا مطلب ہے۔ آپ جمائلینے سے بہتر ہیں جب آپ پوچھتے ہیں، "کیا آپ بھی تھک گئے ہیں؟" جب آپ اپنی ورزش کا معمول کر رہے ہوں تو یہ کہنے کے بجائے، کم از کم اگر آپ تھکاواٹ کو بھڑکانا چاہتے ہیں۔

اگر آپ کسی کو پرسکون کرنا چاہتے ہیں تو آپ کو اپنے آپ کو پرسکون کرنا ہوگا۔ زیادہ اونچی آواز میں نہ بولیں، بلچل سے بچیں، اور اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ گرے سانس لے رہے ہیں، اپنے سینے کے اوپر نہیں۔ اگر آپ چاہتے ہیں کہ کوئی پراعتماد محسوس کرے، تو آپ صرف پراعتماد ہونے کی بات نہیں کر سکتے، آپ کو ایسا کام کرنا ہوگا جیسے آپ پراعتماد ہوں۔ ایسا کرنے سے، آپ ایک بہت واضح تجویز بھی دے رہے ہیں، یعنی ایک تجویز یا بدایت جو دوسرے شخص کے لاشعوری ذبن میں عمل شروع کرنے کے لیے دی گئی ہے (اس چالاک چیزوں کے بارے میں بعد میں مزید کچھ ہو گا)۔ یہ صرف یہ ظاہر کرنے کے بارے میں نہیں ہے کہ آپ کا کیا مطلب ہے۔ آپ اس شخص کو سمجھاتے ہیں کہ آپ کس کے بارے میں براہ راست، جذباتی انداز میں بات کر رہے ہیں، اور آپ اسے دکھاتے ہیں کہ وباں پہنچنا کوئی بُری بات نہیں ہے۔ جذباتی تفہیم قائم کرکے، آپ جس شخص کے ساتھ بات چیت کر رہے ہیں اس میں اس احساس کا ایک مباشرت اور ذاتی تجربہ بھی پیدا کرتے ہیں۔

کسی چیز کے بارے میں بات کرنے کا مطلب اس سے خارجی اور تجزیاتی سطح پر تعلق ہے، لیکن اسے جذباتی طور پر سمجھنا ایک اندرونی، ذاتی تجربہ ہے۔ اندرونی تجربات بمیشہ مضبوط ہوتے ہیں۔ صرف ایک پیار سے گلے ملنے کے برخلاف بات کرنے کے درمیان فرق کے بارے میں سوچئے۔ آپ کس کو ترجیح دیں گے؟

اگر بولے جانے والے الفاظ اور بادی لینگوچ اور آواز کے لہجے سے بات چیت کے درمیان کوئی رابطہ منقطع ہے تو یہ لفظ پیغام کو ترجیح دی جائے گی۔ اگر کوئی آپ کو پرسکون کرنے کے لیے چیختا ہے، تو دو مختلف جذباتی کیفیتیں بتائی جاتی ہیں: بیرونی (الفاظ) اور اندرونی (تجربہ)۔ آپ کس کی پیروی کریں گے؟ صورت حال کرتا ہے۔

اس طرح آپ کو سکون ملتا ہے، یا آپ کو سمیٹتے ہیں؟ آپ کو یہ سمجھنے کے لیے ما بر دماغی قاری بننے کی ضرورت نہیں ہے کہ مؤخر الذکر صحیح جواب ہے۔

رأی ایکیڈو لوگوں کے ساتھ اتفاق کرنے کا نوبل فن، بم آنگنگ پیدا کرنے کا ایک اور طاقتور ذریعہ اتفاق کرنا ہے۔ میں جانتا ہوں، ایسا لگتا ہے

جیسے کوئی پش اور کرے گا۔ لیکن میرا مطلب ہے۔ اسے کرنے کا طریقہ یہ ہے: دوسرے شخص کی طرف سے کچھ رویہ یا رائے تلاش کرنے کی کوشش کریں جس سے آپ اتفاق کرنے کے لیے تیار ہیں۔ یہ اضافی اہم ہے اگر آپ اس شخص کو بعد میں کسی چیز کے بارے میں اپنا ذین بدلنے کی کوشش کرنے کا ارادہ بھی رکھتے ہیں۔ اگر آپ دوسروں کو بتانا چاہتے ہیں کہ چیزیں واقعی کیسی ہیں، اگر آپ دوسرے شخص کو بتاتے ہیں کہ وہ غلط ہے تو آپ کو مذاہمت کا سامنا کرنا پڑے گا۔ وہ سننے کے بجائے دفاعی انداز میں داخل ہو جائے گی۔ اگر آپ کسی کو اپنی رائے کو اپنانے کے لیے راضی کرنا چاہتے ہیں تو آپ جو سب سے برا کام کر سکتے ہیں وہ ہے براہ راست اس کا سامنا کرنا۔

تعلق اس شخص کو بنانے کے بارے میں یہ جس کے ساتھ آپ بات چیت کر رہے ہیں کہ آپ اسے سمجھتے ہیں، کہ آپ بالکل اس کی طرح ہیں۔ یہ رائے کے لئے جاتا ہے،
بھی

بلاشبہ، آپ کو یہ اس حد تک نہیں کرنا چاہیے کہ آپ کو اپنی اقدار اور اصولوں کو دھوکہ دینا پڑے۔ تابم، عام طور پر ایسی چیز بوتی ہے جس پر آپ اتفاق کر سکتے ہیں۔ اگر آپ کا سامنا کسی ایسے مذاکراتی عمل میں ہوتا ہے جس میں آپ کے عہدوں کی مخالفت ہو تو کم از کم آپ دونوں کو کشتیاں پسند ہوں۔ یا - 3- The Witcher 3 یہاں تک کہ اگر آپ کو لگتا ہے کہ دوسرے شخص نے زیر بحث مسئلے کو مکمل طور پر غلط سمجھا ہے یا وہ محض اس کے دماغ سے باہر ہے، تب بھی آپ بمیشہ اس بات سے اتفاق کر سکتے ہیں کہ اگر آپ اس کی پوزیشن پر بوتے (یعنی اگر آپ نے سب کچھ غلط سمجھا ہوتا تو بھی۔، لیکن یقیناً آپ یہ کبھی نہیں کہتے) آپ بھی ویسا ہی محسوس کریں گے جیسا کہ وہ کرتا ہے۔ یہاں تک کہ اگر آپ ایک حقیقی بدمعاش کے ساتھ معاملہ کر رہے ہیں، تب بھی یہ اتفاق کرنا درست ہے کہ اگر میں آپ ہوتا تو میں بھی ایسا ہی کرتا۔ سادہ الفاظ "اگر میں آپ بوتے تو میں بالکل اسی طرح رد عمل ظاہر کرتا" آپ کے تعلق کے لیے حیرت انگیز کام کر سکتا ہے۔ اگر آپ اس کے بارے میں سوچتے ہیں، تو یہ واقعی واضح ہے کہ اگر آپ دوسرا شخص بوتے تو آپ وہی کرتے جو وہ کر رہا ہے۔ لیکن ایسا نہیں ہے کہ یہ کیسے موصول ہوتا ہے۔ بلکہ، بم اسے ثبوت کے طور پر لیتے ہیں کہ کوئی ہمیں سمجھتا ہے۔

اتفاق کرنے کے لیے کچھ تلاش کرنا، اور اس سے شروع کرنا، وہی اصول ہے جو آپ ایکیڈو کے مارشل آرٹ میں استعمال کریں گے۔ اگر آپ "آپ غلط ہیں" کہہ کر دوسرے شخص کی رائے پر عمل کرنے کی کوشش کرتے ہیں تو آپ صرف ایک ذہنی کشتی کا مقابلہ شروع کریں گے جو آپ دونوں کے لیے تھکا دینے والا اور غیر نتیجہ خیز ثابت ہوگا۔ راستے میں آئے کے بجائے، جب آپ کہتے ہیں،

"میں بھی آپ کی طرح محسوس کرتا ہوں،" آپ اس کے ساتھ کھڑے ہیں۔ دوسرے شخص کی توانائی، جس پر آپ نے اپنی تمام کوششیں صرف کر دی ہوں گی، اب آپ دونوں کو ایک مختلف منزل کی طرف لے جانے کے لیے استعمال ہو سکتی ہے۔ آپ رکاوٹ پیش کرنے کے بجائے پیروکار کا کردار اپناتے ہیں۔ جس شخص سے آپ بات کر رہے ہیں اسے کوئی اعتراض نہیں بوگا، کیونکہ آپ اب اچانک ایک مشترکہ مقصد تک پہنچنے کے لیے مل کر کام کر رہے ہیں بجائے اس بات کا تعین کرنے کے لیے کہ کون صحیح ہے۔ آپ کا تعلق ہے۔ آپ ایک بن جگہ پر ہیں اور ایک بن تھیم کا اشتراک کرتے ہیں۔ Aikido کا مطلب یہ ہے کہ آپ اپنے مخالف کی رفتار میں رکاوٹ نہ ڈالیں، اور اگر ضرورت ہو تو اپنے مخالف کو گرانے کے لیے اسے استعمال کریں۔

صدر کے لیے شیکسپیئر کافی حد تک، شاید مکمل طور پر، بماری حقیقت کیا ہے کے بارے میں بمارے خیالات سے تشکیل پاتی ہے۔ کسی کے عقائد میں بیرا پھیری کرنا، لہذا، اس شخص کی حقیقت کو متاثر کرنا ہے۔ بنر مند سیاست دان اس بات سے کافی عرصے سے آگاہ ہیں۔ جب آپ اپوزیشن میں ہوتے ہیں، تو یہ ہمیشہ بہتر ہوتا ہے کہ آپ جو تبدیلیاں شامل کرنا چاہیں، بہتر بنائے سے پہلے زیادہ مقبول رائے سے اتفاق کرتے ہوئے شروع کریں۔ شیکسپیئر کے ڈرامے جولیس سیزر میں، بروٹس، وہ شخص جو رومی امر کے سب سے زیادہ قریب تھا، پر سیزر کے قتل کا الزام ہے، جس کا وہ مجرم ہے۔ "اور تم، بروٹ؟" لیکن سیزر کے جنازے میں، بروٹس ایک پرجوش تقریر کرتا ہے جو لوگوں کو قائل کرتا ہے کہ اس نے واقعی ایک اچھا کام کیا ہے۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ بروٹس سیزر سے کتنا پیار کرتا تھا، اس نے محسوس کیا کہ سیزر کی گمراہ قیادت ان سب کو بربادی کی طرف لے جا رہی تھی۔ اس کے نتائج کو ذاتی طور پر سمجھنے کے باوجود، اس نے فیصلہ کیا کہ یہی واحد حل ہے۔ اس کے گھناؤنے جرم کا محرك روم سے اس کی محبت سے تھا، نہ کہ قیصر سے نفرت سے۔

آپ کو صرف اس طرح کے آدمی سے پیار کرنا ہے، لہذا لوگ اسے معاف کرنے کے لئے تیار ہیں۔ تابم، مارک انٹونی پروں میں انتظار کر رہے ہیں اور جنازے کے لئے ایک تقریر بھی تیار کی گئی ہے۔ وہ بروٹس کو قتل کا مجرم ٹھہرانا چاہتا ہے، اس لیے وہ آخری بات کرنے کا انتخاب کرتا ہے، اسے یہ سننے کا موقع فرایم کرتا ہے کہ بروٹس کو پہلے کیا کہنا ہے۔ جب انٹونی کی باری آتی ہے، تو وہ حیران کن بیان کے ساتھ اپنی تقریر کا آغاز کرتا ہے: وہ سب سے اتفاق کرتا ہے، بروٹس کی تعریف کرتے ہوئے ایک عزت دار آدمی ہے۔ ایک بار جب انٹونی نے سب پر یہ واضح کر دیا کہ وہ ان سے متفق ہیں، تو ان کے بیان بازی کا مرحلہ طے ہو گیا ہے۔ تقریر کے دوران، وہ بوشیار جذباتی دلائل کا استعمال کرتے ہوئے سامعین کو اس نتیجے پر پہنچاتا ہے کہ قتل بلا جواز تھا اور قاتل کو ملک بدر کر دیا جانا چاہیے۔ اگر وہ یہ کہہ کر شروعات کرتا — اس معاملے پر اس کی اصل رائے — تو کوئی نہیں سنتا

اس کو، لہذا راہ میں حائل ہونے اور رکاوٹ بننے کے بجائے، وہ ایک پیروکار کا کردار ادا کرنے کے قابل ہونے کے لیے رضامندی سے شروع ہوتا ہے۔ مارک انٹونی نے رائے اکیدو میں بلیک بیلٹ رکھی ہوگی۔ اور اس سطح کی بیان بازی کی مہارت کے ساتھ، شیکسپیر، جس نے ساری بات لکھی، کو سیاست میں آنا چاہیے تھا۔

پہلے متفق، پھر قیادت

خلاصہ یہ کہ جب آپ رائے اکیدو استعمال کرتے ہیں تو آپ کو اپنی اقدار اور اصولوں کو دھوکہ نہیں دینا چاہیے۔ آپ کو بھی جھوٹ نہیں بولنا چاہیے۔ تمام تعلق اخلاص پر مبنی ہونا چاہیے۔ کبھی کبھی، عام رائے یا اقدار کو تلاش کرنا کوئی مسئلہ نہیں ہے، لیکن ایسے حالات ہیں جن میں یہ بہت زیادہ مشکل ہو سکتا ہے۔ گفت و شنید اور مباحثوں میں، مختلف فریقوں کو مخالف رائے رکھنے کا فرض کیا جاتا ہے۔

اگر آپ زیر بحث یا گفت و شنید کے معاملے کے بہت زیادہ مخالف ہیں، تو یہ ایک اچھا خیال ہو سکتا ہے کہ کوئی دوسرا مسئلہ تلاش کیا جائے جس کے لیے آپ کے پاس کچھ مشترک ہو۔ اگر آپ کو کوئی مشترک قدریں بالکل بھی نہیں مل رہی ہیں، جو ہو سکتا ہے اگر آپ کسی ٹن فوائل بیٹ میں کسی کے ساتھ بحث کر رہے ہوں، تو آپ ہمیشہ کہہ سکتے ہیں، "اگر میں آپ ہوتا، تو میں بالکل آپ جیسا بن محسوس کرتا۔۔۔ میں اس ریڈیو ٹرانسمیشن کے بارے میں بھی پریشان ہوں گا جو وہ میرے دانتوں کو بھیج رہے تھے۔ قدرتی طور پر، یہ ہمیشہ سچ ہے۔ اگر آپ دوسرے شخص ہوتے تو یقیناً آپ بھی ایسا بن محسوس کرتے۔

اگر کوئی اس کے سر پر غصے کے بادل کے ساتھ کمرے میں گھس آئے، اپنی مٹھی میز پر رکھ کر چیخے، "یہ ناقابل قبول ہے!!" آپ کے لیے سب سے بہتر کام یہ ہے کہ آپ اٹھیں، جو کچھ بھی آپ کر رہے ہیں اسے ایک زوردار دھماکے سے نیچے رکھیں، اور بلند آواز میں بتائیں، "میں متفق ہوں!! میں مکمل طور پر سمجھتا ہوں کہ آپ کیوں سوچتے ہیں کہ یہ ناقابل قبول ہے! اگر میں تم ہوتا تو مجھے لگتا کہ یہ بھی تھا! یعنی، اس کی بادی لینگوچ، آواز کے لمحے، اور توانائی کی سطح سے مطابقت رکھتے ہوئے، رائے اکیدو کا استعمال کریں۔ پھر، اپنی آواز کے حجم اور رفتار کو تھوڑا سا کم کرنے کے بعد، اور شاید میز کے کنارے پر بیٹھنے کے بعد، آپ جاری رکھیں: "لیکن کیا آپ جانتے ہیں؟ مجھے لگتا ہے کہ ہم اس کو حل کرنے کا ایک طریقہ ہے۔

آپ ایک زیادہ مناسب جذباتی حالت کی طرف اور اس نئے نقطہ نظر یا خیال کی طرف جس کے بارے میں آپ جانتے ہیں کہ صورتحال کے بارے میں اس کا خیال بدل سکتا ہے، دونوں طرف رینمائی کرنا شروع کر دیتے ہیں۔ مل کر مسئلے کو حل کرنے کے لیے ٹھووس بنیاد قائم کرنے کے علاوہ، یہ تیز مزاج لوگوں میں آگ بجهانے کا ایک بہترین طریقہ ہے۔ ایک شخص جو ناراض ہے وہ مخالفت، جدوجہد کی تلاش میں ہے اور چاہتا ہے کہ آپ اس کے راستے میں آئیں تاکہ وہ اپنا غصہ آپ پر ڈال سکے۔ تصدیق کرتے ہوئے۔

اس کا غصہ، یہ دعویٰ کرتے ہوئے کہ وہ پریشان ہونے کی حقداری، اور اس سے اتفاق کرتے ہوئے، آپ جلدی سے اس کے غصے کو قابو کر سکتے ہیں۔

آپ کا مقصد، جیسا کہ بمیشہ تعلق کے ساتھ ہوتا ہے، دوسرا شخص کو یہ احساس دلانا یہ کہ آپ اسے سمجھتے ہیں۔ کہ آپ اس کے جیسے ہی محسوس کرتے ہیں اور وہی ہیں۔ اس طرح، وہ آپ کی تجاویز کو سننے کے لیے بہت زیادہ تیار ہو جائے گی۔ اگر ایسا لگتا ہے کہ آپ اسی جگہ پر ہیں، تو دوسرا شخص آپ کے خیالات کی قدر کو دیکھنے کی زیادہ کوشش کرے گا، کیونکہ یہ آپس میں تعلق رکھنے کا ایک طریقہ ہے۔ اگر میں آپ ہوتا تو میں بالکل ایسا ہی محسوس کرتا۔ اس میں کچھ نہیں ہے۔

رأی کنگ فو: کراوچنگ "اور" پوشیدہ "لیکن" انداز مختلف تجاویز کو جوڑنا بظابر متفق ہونے اور لوگوں کو ممکنہ طور پر مشکوک دلیل کے ساتھ آگے بڑھانے کی ایک سادہ تکنیک "لیکن" کی وجہ لفظ "اور" استعمال کرنا ہے۔ لفظ "لیکن" ریزرویشن کا اشارہ کرتا ہے، جبکہ "اور" جملے اور تجاویز کو ایک ساتھ جوڑتا ہے۔ "اور" کا لنک کرنے کا فنکشن اتنا مضبوط ہے کہ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے اگر جڑھ بوئے تو تجاویز درحقیقت ایک دوسرا سے متصادم ہوں۔ اچھے سیاستدانوں نے "اور" روابط کو استعمال کرنے کا طریقہ سیکھ لیا ہے۔ ان دو حالات کا موازنہ کریں، جہاں سوئٹ، سیاست دان، کسی ایسی چیز کے بارے میں بات کر کے کچھ فوری پوائنٹس اسکور کرکے شروع کرتا ہے جسے برکوئی اہم سمجھتا ہے:

صورتحال 1

سوئٹ: "بم صحت کی دیکھ بھال کو بہتر بنانا چاہتے ہیں، اس لیے بمیں ٹیکس بڑھانا ہوں گے۔"
گلیور: "بم صحت کی دیکھ بھال کو بھی بہتر بنانا چاہتے ہیں، لیکن بم ٹیکس کم کرنا چاہتے ہیں۔"

صورتحال 2

سوئٹ: "بم صحت کی دیکھ بھال کو بہتر بنانا چاہتے ہیں، اس لیے بمیں ٹیکس بڑھانا ہوں گے۔"
گلیور: "میں آپ سے اتفاق کرتا ہوں کہ بمیں صحت کی دیکھ بھال کو بہتر بنانے کی ضرورت ہے، اور اسی وجہ سے بم ٹیکس کم کرنا چاہتے ہیں۔"

پہلی بحث میں، گلیور نے "لیکن" کا لفظ استعمال کرکے خود کو باڑ کے دوسرا طرف کھڑا کیا جس کا مطلب ہے کہ وہ سوئٹ سے متصادم ہے۔ ایسا کرنے سے گلیور بہت زیادہ ووٹ کھو رہا ہے۔ دوسرا بحث میں، گلیور اپنا پیغام تبدیل نہ کرنے کے باوجود، اور سوئٹ کے برعکس ہونے کے باوجود، سوئٹ کی طرح آسان پوائنٹس حاصل کر رہا گی! "اور" کسی بھی تجویز کو تقریباً کارآمد معیار دیتا ہے، جہاں "اور" کے بعد کیا آتا ہے۔

جو کچھ بھی اس سے پہلے یہ اس کے قریب ناگزیر نتیجہ کے طور پر سمجھا جاتا ہے۔ "لیکن" کے ذریعہ بیان کردہ ریزرویشن کا اثر الٹا ہوتا ہے۔

قلمی دوست بنائے کا طریقہ

ای میل کے ذریعے رپورٹ وہی اصول جو آپ ذاتی میٹنگ یا فون کال

میں استعمال کریں گے تحریری موصلات کے لیے لاگو ہون گے، جو ای میلز، ٹیکسٹ میسجز اور چیئس میں استعمال ہونے والی نئی ٹیکنالوجیز کی بدولت لوگوں کی زندگیوں میں پہلے سے زیادہ اہم ہیں۔ آپ جو کچھ سوچ سکتے ہیں اس کے باوجود، آپ تحریری طور پر بھی کسی کے "بات کے لحے" کی پیروی کرنے کی کوشش کر سکتے ہیں۔ کیا دوسرا طرف والا شخص سنجدہ ہے یا بلکا پہلکا؟ کیا وہ طویل جملے لکھ رہی ہے یا مختصر؟ رسمی زبان استعمال کرنا یا غیر رسمی؟ کئی مختصر پیراگراف یا ایک طویل؟ ذاتی زبان کے استعمال کے بارے میں کیا خیال ہے، جیسے جرگن یا غیر ملکی تاثرات؟ کیا آپ کسی ٹرانس الفاظ کی شناخت کر سکتے ہیں؟ پوشیدہ آراء کے بارے میں کیا خیال ہے؟ اظہار کی وہ شکل تلاش کریں جو دوسرا شخص استعمال کر رہا ہے، اور جتنا بو سکے اس کے مطابق ڈھال لیں۔

اگر آپ کو یہ میل ملتا ہے:

ارٹ ... جمعہ کی جانچ کر رہے ہیں ... اب بھی ہونے والا ہے؟ /sa/

آپ کو اس طرح جواب نہیں دینا چاہئے:

بیلو سامس!

میں نے معاملے کی چھان بین کی ہے، اور یہ نتیجہ اخذ کیا ہے کہ سب سے زیادہ مؤثر حل یہ بوگا کہ میٹنگ کو دوپہر کے لیے شیڈول کیا جائے۔

براہ کرم، اپنی سہولت کے مطابق، مجھ سے اس بات کی تصدیق کرنے کے لیے واپس جائیں کہ آیا یہ آپ کے موجودہ شیڈول کے مطابق بوگا یا نہیں۔

نیک تمنائیں، بنریک فیکسیوس

زیادہ مناسب جواب یہ بوگا:

ارٹ وہاں — اس کے بجائے جمعہ کی شام ٹھیک ہے؟

hf

ای میل موصلات کے معاملات میں یہ خاص طور پر اہم ہے۔ ای میل نے، جیسا کہ لوگوں نے ایک بار توقع کی تھی، تحریری خط کی جگہ نہیں لی ہے۔ کم از کم اس لحاظ سے نہیں کہ ہم اسے بات چیت کے لیے کس طرح استعمال کرتے ہیں۔ ای میل نے ٹیلی فون کال کی جگہ لے لی ہے۔ جب ہم ای میل بھیجنے ہیں، تو ہم اپنے آپ کو ان طریقوں سے ظاہر کرتے ہیں جو بمارے بولنے کے طریقوں کے بہت قریب ہوتے ہیں۔ مسئلہ یہ ہے کہ تقریر مکمل طور پر اس بات پر منحصر ہے کہ ہم اپنی آواز اور چہرے (یا یہاں تک کہ جسم) کو درست کرنے کے لیے استعمال کرتے ہیں۔

احساس. ہمیں جملے کے آخر میں آواز کے لہجے، رفتار، بلند یا نیچے کی آواز، اپنی بھنوں، سر کی حرکات، وغیرہ کا استعمال کرنے والے زور دینے کی ضرورت ہے تاکہ ہم سے کہی گئی بات کو واقعی ڈی کوڈ کرنے کے قابل ہو۔ (بعد میں الفاظ پر زور دینے کے لیے چھڑے کے تاثرات استعمال کرنے کے بارے میں مزید بات ہوگی) لیکن اسی میں، ان میں سے کوئی بھی چیز دستیاب نہیں ہے۔ ہم الفاظ کو اسی طرح استعمال کرنے میں جب ہم بولتے ہیں، لیکن انھیں صحیح طریقے سے سمجھنے کے لیے فریم ورک کے بغیر۔ یہی وجہ ہے کہ ایموجیز کی ایجاد والے، ساتھ ہم عجیب مخففات، جیسے imho، brb، یا (اگر آپ نہیں جانتے ہیں، تو ان کا مطلب ہے "اونچی آواز میں بنسنا،" "میری عاجزانہ رائے میں،" اور "ٹھیک ہو جاؤ،" بالترتیب)، اور اسی طرح، یہ یقینی بنانے کے لیے کہ لوگ مذاق کو سنجیدگی سے نہیں لیں گے یا یہ سوچیں گے کہ ہم دکھاوے کی کوشش کر رہے ہیں۔ دوسرے شخص کے طور پر وہ الفاظ، جملے اور وضاحتیں استعمال کرنا ضروری ہو جاتا ہے، کیونکہ یہ نہ صرف تعلق قائم کرنے کا ایک طریقہ ہے، بلکہ کچھ سطح کی سمجھ پیدا کرتا ہے۔

ایک پرانا شарт کٹ

لوگوں کو اپنے بارے میں بات کرنے کی طرف راغب کرنا حقیقت ہے کہ بر کوئی جس چیز کے بارے میں سب سے زیادہ بات کرنا چاہتا ہے وہ خود ہی حکمت کی ایک پرانی ڈلی ہے۔ تعلقات کے ابتدائی ماسٹر ڈیل کارنیگی نے 1936 کے اوائل میں لکھا تھا کہ اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگ یہ سوچیں کہ آپ ایک بہترین بات چیت کے ساتھی ہیں، تو آپ کو بس اتنا کرنے کی ضرورت ہے کہ وہ اپنے بارے میں بات کریں۔ اس کے بعد، آپ آسانی سے وباں بیٹھ سکتے ہیں، سر بلا کر اور کبھی کبھار حوصلہ افزا شور مچا سکتے ہیں!

کسی کو اپنے بارے میں بتانا، قدرتی طور پر، اسے ایسی حالت میں لے جانے کا ایک اچھا طریقہ ہے جہاں وہ جان بوجہ کر آپ کے کاموں پر توجہ نہیں دے رہی ہے، جیسا کہ پہلے ذکر کیا گیا ہے۔ یہ ان مواقع کے لیے اچھا خیال ہے جب آپ باڈی لینگوچ کے مطابق مشق کرنا چاہیں گے۔ لیکن سب سے بڑھ کر، لوگوں کو اپنے بارے میں بات کرنے پر اکسانا اچھے تعلقات کا ایک فوری شارت کٹ ہے۔

اس بات کو جانچنا یہ یقینی بنانا کہ آپ کے تعلقات میں ہیں اس بات کو یقینی بنانے کے کئی مختلف طریقے ہیں کہ آپ کسی کے ساتھ تعلقات میں ہیں۔ تعلق قائم کرنے کی ایک وجہ ہے کہ آپ کو دوسرے کی قیادت کرنے کے قابل بنایا جائے، تو کیون نہ یہ جانچ کر شروع کریں کہ آیا آپ ایسا کر سکتے ہیں؟ اپنی جسمانی زبان یا تقریر کی رفتار میں تبدیلی کریں، اور دیکھیں کہ آیا دوسرا شخص آپ کی پیروی کرتا ہے۔ اگر وہ آپ کی پیروی کر رہی ہے، تو وہ خود بھی وہی تبدیلی لائے گی۔

جب آپ اچھے تعلقات میں ہوتے ہیں، تو آپ موڑ لیتے ہیں اور ایک دوسرے کی پیروی کرتے ہیں۔ اگر آپ جس شخص کے ساتھ تعلقات قائم کر رہے ہیں وہ کب پیروی نہیں کرتا ہے۔

آپ قیادت کرنے کی کوشش کرتے ہیں، آپ پیروی پر واپس جاتے ہیں اور تعلقات کو دوبارہ قائم کرتے ہیں۔ پھر قیادت شروع کرنے کے لیے ایک نئے موقع کا انتظار کریں۔ زیادہ تر تعاملات میں مسلسل پیروی اور رینمائی شامل ہوتی ہے، آگے پیچھے، جب تک کہ دونوں فریق متفق نہ ہو جائیں یا بات چیت ختم نہ ہو جائے۔

دوسرے شخص کی توجہ کہاں ہے؟

یہ دیکھنا کہ دوسرا شخص اپنی توجہ کہاں مرکوز کر رہا ہے اگر آپ یہ یقینی بنانا چاہتے ہیں کہ آپ کو اس کی دلچسپی ہے۔ آپ چاہتے ہیں کہ وہ آرام سے بیٹھے رہے، ترجیحاً دونوں پاؤں فرش پر رکھ کر یا ایک ٹانگ دوسری ٹانگ کے اوپر رکھ کر، تاکہ یہ واضح ہو کہ وہ کہیں جانے والی نہیں ہے۔ اگر آپ کھڑے ہیں تو دوسرے شخص کے پاؤں سیدھے آپ کی طرف بونے چاہئیں۔ ایک مردانہ پوز، جو عام طور پر مرد استعمال کرتے ہیں، جس کی ٹانگیں چوڑی ہوتی ہیں اور شاید پتلون کی جیبوں میں انگوٹھے بھی لگائے جاتے ہیں، ایک پراعتماد رویہ کو ظاہر کرتا ہے کوئی ایسا شخص جس کی ٹانگیں ایک دوسرے کے متوازی ہیں آپ کے ساتھ غیر جانبدارانہ رویہ اپنا رہا ہے۔ کراس شدہ ٹانگوں کا مطلب ہے کہ اس شخص کو باقہ روم جانے کی ضرورت ہے یا وہ آپ سے کمتر محسوس کرتا ہے۔ تابم، ان تمام مختلف ٹانگوں کی پوزیشنوں کا مطلب ہے کہ وہ شخص آپ کی بات سننے کے لیے تیار ہے۔

فرق صرف اتنا ہے کہ ان ٹانگوں کا مالک آپ کے مقابلے میں سماجی سیڈھی میں اپنے آپ کو کہاں کھڑا کرتا ہے۔



براعتماد



غير جانبدار



كمتر



دور منتقل

دوسری طرف، ایک "کاؤ بوائے پوزیشن"، جس کی ایک ٹانگ قدرت جھکی بؤئی یے اور پاؤں سائیڈ کی طرف اشارہ کرتا یے، اس بات کی نشاندہی کرتا یے کہ وہ شخص اپنے ذبن میں پہلے ہی آپ سے دور جا رہا ہے۔

آخری تصویر ایک منجمد تائی چی لمحہ یے۔ اس شخص نے اپنا وزن ایک ٹانگ پر منتقل کرنا شروع کر دیا یے، حرکت کرنا شروع کر دی یے، اور درمیان میں جم گیا یے۔ صرف ایک ٹانگ دوسرے کے سامنے رکھ کر کھڑے ہونے سے اس الجھن میں نہ پڑیں۔ ہم اکثر ایسا کرتے ہیں، لیکن اپنی کشش ثقل کا مرکز واپس رکھتے ہیں۔ اس معاملے میں، کشش ثقل کا مرکز آگے بڑھ گیا یے۔ وہ اس وقت ساکت کھڑا یے، لیکن حرکت ختم ہونے کے بعد، کشش ثقل کا مرکز ٹانگ کے اس پار منتقل ہو جائے گا، ٹانگ پھیلے گی، اور وہ دور چلا جائے گا۔ اس کا لازمی مطلب یہ نہیں یے کہ یہ شخص آپ کی کمپنی سے تھک گیا یے، حالانکہ اس کا مطلب یہ ہو سکتا یے۔ اس کا مطلب صرف یہ یے کہ اس کے دماغ میں کہیں، اس نے غور کرنا شروع کر دیا یے کہ آگے کیا کرنا یے۔ ہو سکتا یے کہ اس کے پاس رکھنے کے لیے ملاقات ہو، یا کسی اور نے محسوس کیا ہو کہ اسے موقع ملنے پر بات کرنی چاہیے، وغیرہ۔ نہیں

اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ یہ شخص آپ کی بات کتنی بی سنتنا جاری رکھنا چاہتا ہے، اب آپ کو اس کی غیر منقسم توجہ نہیں ہے، اس لیے آپ بھی اس پر احسان کر سکتے ہیں اور جلد از جلد گفتگو ختم کر سکتے ہیں۔ آپ جو بھی کریں، گفتگو ختم کرتے وقت کچھ حتمی، اہم نکات بنائے کی کوشش نہ کریں۔ امکان ہے کہ وہ انہیں ویسے بھی یاد نہیں کرے گا۔ اگر آپ کے پاس ابھی بھی اہم باتیں کھانا باقی ہیں، تو بہتر ہے کہ آپ اگلی بار ملنے کے لیے انہیں محفوظ کر لیں، اس لیے آپ کو جلدی سے کام ختم کرنا چاہیے اور دوبارہ ملاقات کے لیے اپائٹمنٹ لینا چاہیے۔

اس بات کا یقین کرنے کے لیے کہ اس کی توجہ آپ پر ہے، آپ یہ بھی چاہیں گے کہ وہ شخص آپ کی آنکھوں میں دیکھے جب آپ بول رہے ہوں، اور آپ کے پیچھے نہ دیکھے، آپ کے کانوں کی طرف نہ دیکھے، یا بنگامی طور پر باہر نکلنے کے لیے کمرے کو اسکین نہ کرے (جسمانی اور نفسیاتی دونوں)۔ اگر آپ بیٹھے ہیں، تو دلچسپی رکھنے والا شخص بھی آپ کی طرف تھوڑا جھکائے گا۔

شاگردوں کا مشابدہ کریں۔

آپ لوگوں کے شاگردوں کے سائز کا بھی مشابدہ کر سکتے ہیں۔ اس طرح کی چیزوں پر نظر رکھنا مشکل لگ سکتا ہے، لیکن یہ آپ کے خیال سے زیادہ آسان ہے۔ جب کسی چیز میں بماری دلچسپی بوتی ہے تو بمارے شاگرد پھیل جاتے ہیں۔ ایک تحقیق میں، جسمانی زبان کے ماہرین پیڑک اور کاسپیا ویزوسکی نے پایا کہ یہ پھیلاؤ 15-5 فیصد ہے، جس کی وجہ سے یہ بہت زیادہ لطیف ہے کہ آپ یہ جان سکیں کہ آپ کے شاگرد معمول سے بڑے ہیں یا چھوٹے، لیکن پھر بھی اتنا واضح ہے کہ اصل خود کو تبدیل کریں، تحریک جب طالب علم پھیل جائے یا سکڑ جائے، واضح طور پر نمایاں بو جائے گی۔

اس لیے آپ جس چیز کی تلاش کر رہے ہیں وہ طالب علم کے سائز میں تبدیلیاں ہیں۔ یقیناً، شاگرد بھی روشنی اور اندهیرے جیسی چیزوں سے متاثر ہوتے ہیں۔ تاریک کمروں میں، بمیں دیکھنے کے قابل ہونے کے لیے زیادہ روشنی کی ضرورت ہوتی ہے، اس لیے بمارے شاگرد وسیع تر کھلتے ہیں۔ حقیقت یہ ہے کہ کسی کے شاگردوں کو پھیلانے میں صرف اتنا ہی بوتا ہے کہ جب آپ اس سے بات کر رہے ہوں تو آپ سیاہ لباس پہنیں۔ اتنے بڑے شاگردوں کا مطلب یہ نہیں ہے کہ آپ کا تعلق یہ یا کوئی آپ میں دلچسپی رکھتا ہے۔ یہ صرف روشنی کا رد عمل ہو سکتا ہے، یا اس بات کا اشارہ ہے کہ وہ شخص پتنگ کی طرح اونچا ہے، مثال کے طور پر۔ تو جو آپ اصل میں تلاش کر رہے ہیں وہ تبدیلیاں ہیں۔ اگر آپ کسی کے شاگردوں کو پھیلتے ہوئے دیکھتے ہیں جب کہ ماحولیاتی حالات (جیسے روشنی) ایک جیسے رہتے ہیں، تو یہ اس بات کی علامت ہے کہ آپ جس چیز کے بارے میں بات کر رہے ہیں اس میں وہ زیادہ دلچسپی اور ملوث ہو گیا ہے۔

مجھے نہیں معلوم کہ یہ سچ ہے یا نہیں، لیکن ایسی بہت سی کتابیں موجود ہیں جو یہ بیان کرتی ہیں کہ قدیم چین میں جید تاجروں نے اپنے شاگردوں کو چھپانے کے لیے کس طرح کا جل سے سیاہ چشم پہننا شروع کیے تھے۔ روایت میں قیمت پر سودے بازی اور بنگامہ آرائی کا مطالبہ کیا گیا تھا جب کوئی قیمتی پتھر خریدتا تھا، اور اگر خریدار تھا

جیڈ کے ایک مخصوص ٹکڑے میں خاص طور پر دلچسپی رکھتے ہوئے دیکھا، قیمت واضح طور پر بڑھ جائے گی۔

طالب علم کی ورزش

کسی سے کس خوفناک بورنگ کے بارے میں بات کرنا شروع کریں، جیسے کہ آپ کے دفتر میں کاپ میں ٹوٹ گئی ہے۔ اس مقام پر اس شخص کے شاگردوں کے سائز کو نوٹ کریں۔ یہ غیر جانبدار سائز ہے، جو روشنی کے حالات کی وجہ سے ہے۔ اب موضوع کو تبدیل کریں اور کسی ایسی چیز کے بارے میں بات کریں جس کے بارے میں آپ جانتے ہیں کہ اس شخص کو بہت زیادہ دلچسپی ہے؛ مثال کے طور پر اس کے بھی یا اس کی کشتی۔ شاگردوں کے واضح پھیلاؤ کو دیکھیں، جو اس وقت بتایے جب وہ گفتگو میں زیادہ دلچسپی لیتی ہے۔ یہ بالکل ایسے ہے جیسے کیمرے کا لینس کھلتا ہوا دیکھنا۔

اس لیے لوگوں نے اپنے رویے پر حتی الامکان قابو پانے کی کوشش کی، لیکن ایک چیز جو بمیشه خریدار کے مفاد کو دھوکہ دیتی تھی وہ اس کے شاگردوں کا سائز تھا۔ ابھی حال بن میں، پوکر کے کھلاڑیوں نے ایک بن چال دریافت کی ہے۔ اگلی بار جب آپ ٹن وی پر کسی بڑی چیمپئن شپ کو دیکھیں تو دیکھیں کہ فائلنل میں کتنے کھلاڑی سیاہ چشمے پہنے ہوئے ہیں۔ دیگر مشہور لوازمات سکاراف اور ٹوپیاں ہیں۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ آپ کا پوکر چہرہ کتنا اچھا ہے، آپ پھر بھی اپنے خود مختار اعصابی نظام کو کنٹرول نہیں کر سکتے۔ چاہے آپ اسے پسند کریں یا نہ کریں، آپ کے شاگرد رد عمل ظاہر کریں گے — دوسری چیزوں کے ساتھ، جیسے آپ کی نبض اور پسینہ آنا — جب آپ کام کرتے ہیں یا پرچوش ہوتے ہیں۔

ایک دلچسپی رکھنے والے شخص نے شاگردوں کو بڑھا دیا ہے، اور جو آپ میں دلچسپی ظاہر کرتا ہے وہ کوئی ایسا ہے جس میں آپ کو دلچسپی ہو گی۔ یہ کہے بغیر کہ تم ان لوگوں کو پسند کرتے ہیں جو بمیں پسند کرتے ہیں، کیا ایسا نہیں ہے؟ اس تناظر میں، شاگردوں کے سائز میں تبدیلیاں انتہائی طاقتور اشارے ہیں جن پر بمارے لاشعور دماغ بڑھ پیمانے پر رد عمل ظاہر کرتے ہیں۔ ماہر نفسیات ایکھارڈ بیس کے ایک مشہور تجربے میں مردوں کو عورت کے چہرے کی ایک جیسی تصویریں دکھائی گئیں، فرق صرف یہ تھا کہ ایک تصویر میں اس کے شاگردوں کو بڑا کیا گیا تھا۔ یہ دونوں تصویریں بم جنس پرست مردوں کے ایک گروپ کو دکھائی گئیں، ان سے پوچھا گیا کہ انہیں کون سنی تصویر سب سے زیادہ پرکشش لگی۔ بڑھ شاگردوں کے ساتھ تصویر کو مستقل طور پر غیر منقولہ تصویر سے زیادہ پرکشش شخص کو ظاہر کرنے کے بارے میں سوچا جاتا تھا۔ اس حقیقت کے باوجود کہ امتحان کے مضامین یہ بتانے سے قادر تھے کہ انہوں نے ایسا کیوں سوچا، کیونکہ وہ تصویروں کے درمیان کوئی فرق نہیں دیکھ سکتے تھے۔ کم از کم شعوری طور پر نہیں۔ لیکن ایک تصویر میں موجود عورت کے شاگرد بڑھ تھے، جو اس آدمی میں زیادہ دلچسپی کا اشارہ دیتے ہیں جو دوسری تصویر میں اس کے کلوں کے مقابلے میں اسے دیکھ رہا تھا۔ اور اس نے اسے امتحانی مضامین کی نظر میں مزید پرکشش بننا دیا۔

خوبصورتی یقینی طور پر دیکھنے والے کی نظر میں بوتی ہے — اور اس بات میں کہ ہم اپنے امکانات کے کتنے عظیم تصور کرتے ہیں۔

یہ کب کام نہیں کرے گا؟

ایسے حالات جن میں آپ کو کسی کے رویے کی پیروی نہیں کرنی چاہیے، قدرتی طور پر، کچھ حالات ایسے بوتے ہیں جن میں آپ کو کسی کے رویے کے مطابق نہیں بونا چاہیے۔ میں آپ سے گزارش کروں گا کہ ان چیزوں کی پیروی نہ کریں جن کے بارے میں آپ کو لگتا ہے کہ وہ شخص اپنے بارے میں پریشان کن یا غیر اطمینان بخش محسوس کر سکتا ہے، جیسے لنگڑا یا دیگر معذور۔ آپ کو کسی کے بکلانے یا دمہ کی سانس لینے کا عکس بھی نہیں بنانا چاہئے۔ مضبوط بولیوں والے بہت سے لوگ اس حقیقت سے بہت واقف ہیں، خاص طور پر اگر وہ اس خطے سے دور چلے گئے ہیں جہاں یہ بولی جاتی ہے۔

اپنی بولی پر تھوڑا سا شرمندہ بونا بالکل بھی غیر معمولی نہیں ہے، خاص طور پر بڑے شہری علاقوں میں۔ اس وجہ سے، اگر آپ ایسا نہیں کرتے ہیں تو آپ کو بولی میں بولنے سے گریز کرنا چاہیے۔ عام طور پر، آپ کو کسی بھی قسم کے ٹکس یا دیگر اعصابی رویوں سے بچنا چاہیے۔ اور جیسا کہ میں نے پہلے کہا، آپ کو ان چیزوں سے متفق نہیں بونا چاہئے جن سے آپ واقعی متفق نہیں ہیں۔ اپنے جذبات کو نظر انداز نہ کریں۔ عام طور پر بہت ساری دوسری چیزیں بوتی ہیں جن سے آپ اتفاق کرنے کے لیے زیادہ تیار بوتے ہیں۔ جب کوئی شخص شدید منفی جذبات کا سامنا کر رہا ہو، جیسے غصہ یا اداسی، آپ کو اتنا غصہ یا غمگین بونے سے بچنا چاہیے جتنا وہ ہے۔ لیکن آپ کو اپنی وابستگی اور توانائی کی سطحوں کو ڈھالنے کے لیے آزاد محسوس کرنا چاہیے تاکہ آپ کو صورت حال کو بہتر طور پر سمجھئے میں مدد ملے اور وہ شخص کیا گزر رہا ہے، اور آپس میں تعلق قائم کرنے میں آپ کی مدد کریں۔

ماسٹر پِنائیسٹ ملٹن ایچ ایرکسن نے کچھ بوشیار کہا، جو ان حالات کے لیے بھی کام کرتا ہے جس میں آپ تعلقات چاہتے ہیں جیسا کہ یہ عام طور پر زندگی کے لیے کرتا ہے: جب بھی آپ کچھ کرتے ہیں، اگر آپ دیکھتے ہیں کہ وہ کام نہیں کرتا ہے، جو کچھ بھی ہو اسے روک دیں۔ کہ آپ کر رہے ہیں اور کچھ اور کرتے ہیں۔ اگر آپ کو کسی کی باڈی لینگوچ پر عمل کرنے سے کوئی نتیجہ نہیں ملتا تو آپ کو کچھ اور کرنا چاہیے۔ اس کی آواز یا اس کی رائے پر عمل کرنا شروع کریں۔ یا اس کے حقیقی سوچ کے نمونوں پر عمل کریں (بم اگلے باب میں اس پر بات کریں گے)۔

اب آپ کو جو اوزار دیے گئے ہیں وہ اچھے تعلقات قائم کرنے کے لیے کافی ہیں، لیکن وہ سب آپ پر انحصر کرتے ہیں کہ آپ کسی اور کے رویے کی پیروی کرتے ہیں، یہ جانے بغیر کہ اس کی وجہ کیا ہے۔ اب تک، بم باہر سے دوسرے لوگوں کا مشاہدہ کرنے میں مطمئن رہے ہیں۔ اگلے باب میں، بم اپنا بنائیں گے۔

ان کے ذہنوں کے اندر، یہ سمجھنے کے لیے کہ دوسرے لوگ اصل میں کیا سوچ رہے ہیں اور کیسے بتانا یہ۔

جب بھی آپ کچھ کرتے ہیں، اگر آپ دیکھتے ہیں کہ کام نہیں کر رہا یہ، تو جو کچھ بھی آپ کر رہے ہیں اسے روکیں اور کچھ اور کریں۔—ملٹن ایج. ایرکسن۔

اگر آپ اپنی زندگی کے مختلف حالات کے بارے میں سوچتے ہیں جن میں آپ نے کوئی پیش رفت نہیں کی، تو آپ کو شاید احساس بو گا کہ آپ پہلی جگہ پہنسنے کی وجہ یہ تھی کہ آپ بار بار ایک بی ناکام حل کی ضد کر رہے تھے۔ آسان ترین حل تلاش کرنا اکثر مشکل یوتے ہیں۔

حواس اور سوچ

بمارے خیالات بماری حسی قوت سے کیسے طے ہوتے ہیں۔

نقوش

جس میں آپ کو لیموں کھانے، ساحل سمندر پر چہل قدمی کرنے، اور اس بات کی سمجھے ملے گی کہ بمارے حسی نقوش بمارے خیالات اور بمارے طرز عمل کا تعین کیسے کرتے ہیں۔

اب تک، آپ نے اس بارے میں سیکھا ہے کہ بمارے خیالات، احساسات اور ذہنی حالتیں ہم پر جسمانی طور پر کیسے اثر انداز ہوتی ہیں، اور اس کے برعکس بھی ہوتا ہے۔ اس مقام پر، بمیں شروع کی طرف واپس جانا پڑے گا، بالکل آغاز، کیونکہ سچ یہ ہے کہ، ہم نے کہیں بیچ میں شروع کیا تھا۔ اگر آپ خیالات کو پڑھنا سیکھنے جا رہے ہیں، تو میرے خیال میں ہمیں اس بات پر بحث کرنے میں تھوڑا وقت گزارنا چاہیے کہ خیالات دراصل کیا ہیں۔ لیکن فکر مت کرو؛ یہ کوئی نظریاتی یا سختی سے علمی معاملہ نہیں ہے۔ یہ اس کتاب کی بر چیز کی طرح ہے، جو آپ یقینی طور پر عملی طور پر استعمال کر سکیں گے۔

جب ہم سوچتے ہیں تو ہم عام طور پر دو مختلف عملوں میں سے ایک کو شروع کرتے ہیں۔ یا تو ہمیں یاد ہے، یعنی ہم ان خیالات کو دبراٹے ہیں جو بمارے پاس پہلے ہے، یا ہم نئے خیالات کی تعمیر کرتے ہیں جو بمارے پاس پہلے نہیں ہے۔ کسی بھی طرح سے، بمارے حسی نقوش بماری سوچ میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ بمارے سننے، بصارت، احساس، ذائقہ، سونگھنے، اور توازن کے بمارے حواس نہ صرف بمارے ماحول کو چلانے کے لیے اہم ہیں بلکہ ان کا استعمال اس وقت بھی ہوتا ہے جب ہم ان چیزوں کے بارے میں سوچتے ہیں جو ہمیں موصول ہونے والے براہ راست حسی ان پر سے متعلق نہیں ہیں۔ ہم مختلف حسی تاثرات اور تجربات کی اپنی یادوں کو سوچنے کے لیے استعمال کرتے ہیں۔ اگر ہم کسی پادداشت پر غور کرتے ہیں، جیسے کہ ہم نے جس چھٹی کا لطف اٹھایا تھا، تو ہم اسے تصور کرتے ہوئے کرتے ہیں کہ وہ کیسی لگ رہی تھی، ان آوازوں کا تصور کرتے ہوئے جو ہم نے وباں سنی تھیں، شاید خوشبو بھی، وغیرہ۔ جب ہم یاد کرتے ہیں، تو ہم حسی تاثرات کو دوبارہ تخلیق کرتے ہیں جو ہم پہلے کر چکے ہیں۔ تاہم، نئے خیالات کی تعمیر کے لیے حسی نقوش بھی اہم ہیں۔ مندرجہ ذیل متن ایک کلاسک پینوٹک انڈکشن سے متاثر ہے، جس میں موضوع کو حاصل کرنے کی تکنیک

اس کی سوچ کے عمل کو اندرونی بنانا استعمال کیا جاتا ہے۔ متن کو پڑھیں اور جتنا ہو سکے اس میں اپنے آپ کو غرق کرنے کی کوشش کریں (اور پریشان نہ ہوں۔ آپ کو بیناٹائز نہیں کیا جائے گا!):

ساحل سمندر پر چلنے کا تصور کریں۔ آپ ننگے پاؤں بیں، اور جب آپ چلتے بیں تو آپ اپنے پیروں میں ریت کی پیداوار محسوس کر سکتے ہیں۔ یہ شام کا وقت ہے، لہذا ریت اچھی اور آپ کی انگلیوں کے درمیان ٹھنڈی ہے۔ آسمان میں سورج کم ہے، اور جب آپ اس کا سامنا کرتے ہیں تو آپ کو بھیکنا پڑتا ہے۔ صرف وہی آواز جو آپ سن سکتے ہیں وہ لہروں کی اندر اور باہر گھومتی ہے اور کبھی کبھار سیگل چیختا ہے جب یہ پانی پر جھپٹتا ہے۔ آپ ایک لمبے کے لیے رکیں اور گہری سانس لیں۔

آپ بوا میں سمندری سوار کو سونگھے سکتے ہیں۔ آپ ریت میں ایک خول دیکھتے ہیں اور اسے اٹھاتے ہیں۔ آپ خول کو اپنے باتھ میں پکڑتے ہیں، اس کی موڑ اور سفید سطح کو اپنے انگوٹھے سے چھوتے ہیں۔ تم خول اپنی جیب میں رکھو اور پھر سے چلنا شروع کرو۔ اب آپ کو گنگنابٹ اور قہقہوں کی آوازیں سنائی دینے لگیں، اور آگے کی روشنی میں آپ ایک آؤٹ ڈور ریستوران میں بیٹھے لوگوں کے سلیوٹس دیکھ سکتے ہیں۔ آپ کو کھانے کی خوشبو آئے لگتی ہے اور احساس بوتا ہے کہ آپ کو کتنی بھوک لگی ہے۔ آپ کے منہ میں پانی آنے لگتا ہے، اور آپ اپنی رفتار تیز کرتے ہیں جیسے جیسے خوشبو اور شور مضبوط بوتا ہے۔

اگر آپ واقعی اس کھانی میں ڈوبے بوئے تھے، تو آپ عملی طور پر لہروں کی دھڑکن سن سکتے ہیں، اپنے انگلیوں کے درمیان ریت کو محسوس کر سکتے ہیں، اور سمندری سوار کی بو سونگھہ سکتے ہیں۔ آپ کے منہ میں پانی بھی آگیا ہو گا۔ یہ سب کچھ اس حقیقت کے باوجود کہ آپ کو کبھی بھی ایسا تجربہ نہیں بو جیسا کہ میں نے بیان کیا ہے۔ اگر آپ کو تجربہ یاد نہیں ہے، تو اسے تعمیر کرنا پڑا۔ کھانی کو سمجھنے کے لیے، آپ نے دوسری، اسی طرح کی یادوں کے ٹکڑوں سے ایک sawjigzibیلی بنائی۔ آپ نے ایک سیشیل پکڑا بوا ہے، لہذا آپ جانتے ہیں کہ یہ کیسا محسوس بوتا ہے۔ آپ سمندری سوار کی بو کو جانتے ہیں۔ لیکن شاید آپ نے غروب آفتاب کے وقت ساحل سمندر پر کبھی پیدل نہیں کیا اور استعمال کرنے کے لیے ایسی کوئی یادداشت دستیاب نہیں ہے، اس لیے آپ نے اسے اپنی دیکھی بوئی تصاویر، دوسرے لوگوں کی کھانیوں، فلمی مناظر، اور دیگر نقوش سے تخلیق کیا جس سے آپ کو دوبارہ تجربہ بنانے میں مدد ملی۔ ایک طرح سے، آپ نے اپنے ذبن میں ایک نیا تجربہ تخلیق کیا، جو بالکل ایسا بی حقيقة بن گیا جیسے آپ نے واقعی اس کا تجربہ کیا ہو۔

جب ہم سوچتے ہیں تو ہم ہمیشہ اپنے حسی تاثرات کو اس طرح استعمال کرتے ہیں۔ کبھی کبھی ہم اسے اپنے ذبنوں میں، اندرونی طور پر کرتے ہیں، جیسا کہ آپ نے کیا تھا جب آپ ایسی اس کھانی میں گھوم رہے تھے۔ دوسرے موقع پر، ہم اپنے حسی تاثرات کو بیرونی طور پر استعمال کرتے ہیں، جیسا کہ ہم اپنے ارد گرد کی دنیا کو دیکھتے وقت کرتے ہیں۔ ہم

اپنے حواس کو اندرونی طور پر (بماری دماغ میں) اور بیرونی طور پر (جب ہم اپنے ارد گرد کا تجربہ کرتے ہیں) کے درمیان مسلسل سوچ کر رہے ہیں۔ ہم جتنا زیادہ اس بات پر توجہ مرکوز کرتے ہیں کہ کوئی ہم سے کیا کہہ رہا ہے، یا کسی متن کے مندرجات جو ہم پڑھ رہے ہیں، اتنا ہی ہم اندرونی بو جاتے ہیں۔ مثال کے طور پر، آپ کو ابھی اندازہ نہیں ہے کہ آپ کے بائیں پیر کو کیسا محسوس ہوتا ہے۔ یعنی، جب تک کہ آپ کو صرف اس کی یاد نہ دلائی جائے، اور خود بخود اس بات کو یقینی بنانے کے لیے، بیرونی طور پر زوم آؤٹ بو جائے۔ بڑھ پیر؟ مجھے یاد ہے، میرے پاس ان میں سے ایک ہے!

بمارا دماغ بمارے حواس کے اندرونی اور بیرونی استعمال کے درمیان بہت اچھی طرح سے فرق نہیں کرتا ہے، اور دماغ کے کم و بیش ایک ہی حصے دونوں صورتوں میں فعال ہوتے ہیں۔

کھٹی ورزش یا: ایک سستا بیلوسینیشن

چھلکے بؤے لیموں کو پکڑ لے کا تصور کریں۔ اس کا وزن اور نرمی اپنے باٹھ میں محسوس کریں۔ یہ تمام رس سے تھوڑا سا چیچپا ہے۔ آپ رس کی مضبوط خوشبو سونگھہ سکتے ہیں۔ اور اب تصور کریں کہ لیموں کا ایک اچھا کاٹا ہے۔ تصور کریں کہ کھٹی لیموں کا رس آپ کے منہ کو بھر رہا ہے اور آپ کے گلے میں ٹپک رہا ہے۔

اگر آپ واقعی اس کا تصور کرتے ہیں، تو آپ کا جسمانی رد عمل بوا بوا ہے: آپ کا منہ سکڑ چکا ہو گا، اور آپ کے لعاب کی پیداوار میں اضافہ ہو گا۔ اور آپ نے صرف اپنی تخیل اور اندرونی حس تاثر کا استعمال کیا۔ آپ کے دماغ نے رد عمل ظاہر کرنے بؤے آپ کے جسم کو وہی سگنل بھیجے (اس معاملے میں آپ کا منہ) جیسا کہ ایسا بوتا اگر حس تاثر بیرونی ہوتا، یعنی اگر آپ واقعی میں لیموں کاٹ لیتے۔

غور کرنے کے لیے یہاں ایک دلچسپ سوال ہے: اگر بمارے دماغ کو خیالی حالات کو دنیا کے حقیقی تجربات سے الگ کرنے میں اتنی مشکل پیش آتی ہے، تو ہم کیسے جانیں گے کہ حقیقت کیا ہے اور فریب کیا ہے؟ اور کیا کوئی حقیقی فرق ہے؟ اس کے بارے میں سوچنے کے قابل ہے۔

حسن نقوش ہم مختلف قسم کے حسن نقوش کو ترجیح دیتے ہیں
بمارے حسن نقوش بمارے خیالات کے مواد کا ایک اہم حصہ ہیں۔ ہم دوسروں

پر بعض حسن تاثرات کو بھی ترجیح دیتے ہیں۔ ہم جن کو ترجیح دیتے ہیں وہ مختلف لوگوں کے لیے مختلف ہوتا ہے، لیکن لوگوں کی ایک بڑی تعداد دنیا کے بارے میں سوچنے یا (بیرونی طور پر) دنیا کا تجربہ کرنے کے لیے بصری نقوش کو ترجیح دیتی ہے۔ دوسرے سمعی ان پٹ کو ترجیح دیتے ہیں۔ تیسرا گروہ کائنٹسٹیٹیک نقوش کو ترجیح دیتا ہے، یعنی تمام جسمانی نقوش، جیسے لمس، درجہ حرارت وغیرہ۔ اندرونی عناصر جو kinesthetic حسن نقوش سے مطابقت رکھتے ہیں وہ بمارے جذبات ہیں۔ بہت جذباتی لوگ اس گروپ سے تعلق رکھتے ہیں۔ ("آپ کیسا محسوس کرتے ہیں؟" آپ کی جذباتی حالت کے بارے میں اتنی بی آسانی سے بو سکتی ہے جتنی آسانی سے ٹخنے میں موج کے بارے میں بو سکتی ہے) لوگوں کی ایک چھوٹی سی تعداد۔

ذائقہ اور بو ان پٹ کو ترجیح دیں۔ تاہم، عملی مقاصد کے لیے، ان کو اکثر kinesthetics کے ساتھ گروپ کیا جاتا ہے۔

آخر میں، لوگوں کا ایک گروہ ہے جو دنیا کے بارے میں استدلال کرتے وقت ذکر کردہ حسی تاثرات میں سے کسی کو ترجیح نہیں دیتا ہے۔ وہ منطقی کٹوئیوں اور اصولوں کا استعمال کرتے ہیں اور جان بوجہ کر احتیاط کرنا چاہتے ہیں، یہاں تک کہ خود سے بحث بھی کرتے ہیں۔ انہیں اکثر ڈیجیٹل یا بائرنی مفکرین کہا جاتا ہے، کیونکہ ان کے نزدیک بر چیز صحیح ہے یا غلط، بان یا نہیں، سیاہ یا سفید۔ یہاں شاذ و نادر ہی کوئی درمیانی زمین ہے۔ میں انہیں غیر جانبدار کہتا ہوں، کیونکہ وہ بیرونی حرکات پر اتنے منحصر نہیں ہوتے ہیں جتنے بصری، سمعی، یا کینسیٹیک گروپس۔

لے شک، بم سب ان تمام حسی تاثرات کا استعمال کرتے ہیں، لیکن زیادہ یا کم حد تک۔ بمارے حواس میں سے ایک حواس غالب ہے، اور بم اسے سب سے زیادہ استعمال کرتے ہیں۔ دوسرا کا استعمال اس بات کی تصدیق کے لیے کیا جاتا ہے کہ جو بھی معلومات بمارے غالب، یا بنیادی، احساس نے بمیں دی ہیں وہ درست ہیں۔ بم اس میں بھی مختلف ہوتے ہیں کہ بم اپنے حواس کو کس طرح ترجیح دیتے ہیں اور بم انہیں کیا وزن دیتے ہیں۔ مثال کے طور پر کچھ لوگ انتہائی بصری ہوتے ہیں۔ وہ تقریباً مکمل طور پر اپنے بصری تجربات پر انحصار کرتے ہیں اور شاید بھی اپنے دوسرا حواس کو بالکل استعمال کرتے ہیں۔ دوسرا بھی بنیادی طور پر سمعی ہوتے ہیں، لیکن اپنے بصری نقوش کو تقریباً اتنا بھی استعمال کرتے ہیں۔ دوسرا اب بھی بنیادی طور پر بصری ہیں، لیکن اپنے بصری تجربات کی تائید اور تصدیق کے لیے یادوں کا استعمال کرتے ہیں۔ پہلی جذباتی اور دوسرا سمعی۔ اور اس طرح۔

مختلف حواس سوچنے کے مختلف طریقے بناتے ہیں یہ جاننا ایک دلچسپ بات ہے۔ اس بات پر منحصر ہے کہ بم کس حسی تاثر کو ترجیح دیتے ہیں، بم دنیا کو ایک خاص طریقے سے سمجھتے ہیں، جو دوسرا دنیا کو سمجھنے کے طریقے سے مختلف ہو سکتا ہے۔ بم مختلف چیزوں کو ابھی سمجھتے ہیں اور مختلف طریقوں سے بات چیت کرتے ہیں، اس بات پر منحصر ہے کہ بم اپنے ارد گرد کی دنیا کی تشریح کے لیے کن حسی نقوش کا استعمال کرتے ہیں۔ اگر آپ کو یہ معلوم کرنے کا ایک آسان طریقہ معلوم ہے کہ کوئی شخص کن حسی تاثرات کو ترجیح دیتا ہے، تو آپ بھی کافی حد تک یہ سمجھنے کے قابل ہو جائیں گے کہ وہ کیسا سوچتی ہے، وہ کس طرح بات چیت کرنے کو ترجیح دیتی ہے، اور اس کے لیے کیا ابھی یا غیر دلچسپ ہے۔ دوسرا لوگوں کے بارے میں اس قسم کی معلومات حاصل کرنے سے آپ کی ذہن پڑھنے کی مہارتیں بہت زیادہ بہتر ہوں گی، آپ کے تعلقات کی مہارتیوں کا ذکر کرنے کی ضرورت نہیں۔ اب میں آپ کو وہ آسان طریقہ بتاتا ہوں۔

ادھر ادھر دیکھنا

آنکھوں کی حرکت اور حسی نقوش نیورو سائنس میں، کچھ عرصے سے یہ معلوم ہوا ہے کہ جب بم سوچتے ہیں، تو بم دماغ کے مختلف حصوں کو متحرک کرتے ہیں، اور اس بات پر منحصر ہے کہ کون سا حصہ کیا جا رہا ہے۔

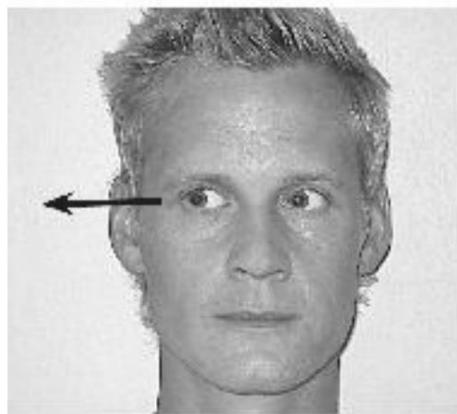
چالو، بماری آنکھیں بعض طریقوں سے حرکت کرتی نظر آتی ہیں۔ اس تعلق کو ایل ای ایم، یا لیٹرل آئی مومونٹ کا نام دیا گیا ہے۔ ستر کی دبائی کے آخر میں، نفسیات کے طالب علم رچرڈ بینڈلر اور ماہر لسانیات جان گرائنڈر، جو نیورو-لسانی پروگرامنگ کے اکثر متنازعہ شعبے کے بانی تھے، نے ایک ایسی تھیوری وضع کی جسے وہ EAC کہتے ہیں — آنکھ تک رسائی کے اشارے۔ وہ پہلے ہی سمجھہ چکے تھے کہ حسی نقوش بماری سوچنے کے عمل کے لیے بہت ابم ہیں، اور اب انہوں نے دعوی کیا کہ آنکھوں کی حرکات کو دیکھ کر آپ بتا سکتے ہیں کہ کون سے حسی نقوش متحرک ہوتے ہیں۔ EAC ماذل اس طرح لگتا ہے:



CONSTRUCTING IMAGE



REMEMBERING IMAGE



CONSTRUCTING SOUND



REMEMBERING SOUND



FEELING AND TOUCH (KINESTHETIC)



TALKING TO YOURSELF, NEUTRAL

اس مادل کو اکثر غلط سمجھا جاتا ہے۔ EAC مادل کے اعداد و شمار کو اکثر اس طرح سے سمجھا جاتا ہے کہ ہم سب اپنے خیالات کو کس طرح منظم کرتے ہیں۔ لیکن بینڈلر اور گرائندر نے صرف ایک مثال کے طور پر مادل کا ارادہ کیا، اگرچہ یہ بہت سے لوگوں پر لاگو ہوتا ہے۔ ان کے اپنے الفاظ میں، کتاب مینڈک سے

شہزادے: "آپ کو ایسے لوگ ملیں گے جو عجیب و غریب طریقوں سے منظم ہیں۔ لیکن یہاں تک کہ کوئی شخص جو بالکل مختلف طریقے سے منظم ہو وہ منظم ہو گا۔ ان کی آنکھوں کی حرکات ان کے لیے منظم ہوں گے۔"

جو کوئی بھی اس نظام کی پیروی نہیں کرتا یہ اس کے پاس بمیشه اپنا ماذل بوجا، تابم، اور کچھ کنٹرول سوالات کی مدد سے دریافت کرنا آسان ہے۔ اس کے بارے میں بعد میں مزید بات بوجی۔ نوٹ کریں کہ میں یہاں لفظ "ماڈل" استعمال کر رہا ہوں۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ یہ لازمی طور پر ایک آسان اور عام کرنا ہے۔ اگر، کچھ کنٹرول سوالات پوچھنے کے بعد، آپ نے محسوس کیا کہ جس شخص سے آپ بات کر رہے ہیں وہ ماڈل کی پیروی نہیں کرتا ہے، تو اسے استعمال نہ کریں۔

لینک سننہ کیہ المفاظ بلوچ تلاکھیں: "اگر یہ کام نہیں کرتا ہے، تو کچھ اور کریں۔" اس کے باوجود، EAC ماڈل زیادہ تر

اس پرانے شاہ بلوط میں واقعی کچھ ایسا لگتا ہے کہ آنکھیں روح کی کھڑکیاں ہیں۔ یا کم از کم ذہن کی کھڑکیاں۔

عام ماڈل کیا کرتا ہے، پھر، یہ ہے: جو لوگ تصویروں میں سوچتے ہیں جب وہ یاد کر رہے ہوتے ہیں تو اوپر اور بائیں طرف دیکھتے ہیں، اور جب وہ اپنے ذہنوں میں نئی تصویریں بنانے کے بعد ہوتے ہیں تو اوپر اور دائیں طرف دیکھتے ہیں۔ ایک نئی، تعمیر شدہ، تصویر پر مبنی سوچ کی مثال یہ بوجی کہ اگر آپ مونا لیزا کا تصور کرتے ہیں کہ اسے کسی پانچ سالہ بھنے نے پینٹ کیا تھا۔ (براہ کرم نوٹ کریں کہ یہ مقبول، لیکن بڑھ پیمانے پر عام تصور سے مختلف ہے کہ جب لوگ جھوٹ بولتے ہیں تو دائیں طرف دیکھتے ہیں)۔ سمعی خیالات کی جھلک سیدھی طرف ہوتی ہے: یادوں کے لیے دائیں طرف (جیسے جب آپ سوچ رہے ہوں کسی نے آپ سے کیا کہا)، نئے خیالات کے لیے دائیں طرف (جیسے جب آپ تصور کرتے ہیں کہ آپ چاہتے ہیں کہ کوئی آپ سے کیا کہا)۔ جسمانی احساسات اور جذبات نیچے اور دائیں جانب واقع ہیں۔ بدقتی سے، اس قسم کے تجربات کے لیے یادداشت اور تعمیر میں کوئی علیحدگی نہیں ہے۔

جب اندرونی استدلال (غیر جانبدار یا ڈیجیٹل لوگ) منطقی مسائل کو حل کرنے کے لیے خود سے بات کرتے ہیں، تو وہ نیچے اور بائیں طرف دیکھتے ہیں۔

اگر آپ کسی دوست سے پوچھتے ہیں کہ اس کی چھٹی کیسی تھی، اور وہ پہلے اوپر اور بائیں نظر ڈالتی ہے، اور پھر تیزی سے نیچے اور دائیں طرف، آپ کو معلوم بوجا کہ وہ پہلے اس کے بارے میں سوچ رہی ہے کہ یہ کیسا لگتا ہے، اور پھر یہ یاد کر کے اس یاد کی تصدیق کر رہی ہے کہ یہ کیسا تھا۔ محسوس کیا کہ وہ مثال کے نمونے کی پیروی کر رہی ہے!

اگر آپ نے پہلے EAC ماڈل کا سامنا کیا ہے، تو آپ نے بہت اچھی طرح سے سنا بوجا کہ یہ سب بنک ہے۔ لیکن حقیقت حقیقت میں کچھ زیادہ ہی اہم ہے۔

ماڈل کی زیادہ تر تردید دراصل اس تصور کی نافرمانی ہے کہ آپ دیکھ سکتے ہیں کہ آیا لوگ ان کی آنکھوں کی حرکات کو دیکھ کر جھوٹ بول رہے ہیں۔ تابم، یہ ایک دعوی ہے کہ ماڈل کے تخلیق کاروں نے کبھی نہیں کیا۔ دیگر

نامنظور اس حقیقت سے متعلق بیں کہ ماذل برایک پر لگو نہیں بوتا یہ۔ تخلیق کار اس سے اتفاق کریں گے۔ ان کی بات، پھر، صرف یہ تھی کہ بم سب منظم بیں، اور یہ کبھی نہیں کہ بم سب ایک بم طرح سے منظم بیں۔ ایک مطالعہ میں، جسمانی زبان کے مابر کیون بوگن نے یہ نتیجہ اخذ کیا کہ شاید بم شروع کرنے کے لیے خاص طور پر منظم نہ ہو۔ تابم، بوگن خود اپنے استعمال کردہ طریقہ کار کے بارے میں تشویش کا اظہار کرتے ہیں، اور نوٹ کرتے ہیں کہ نتائج کو حتمی شکل دینے سے پہلے اس کے مطالعے کو دبرانے کی ضرورت ہے۔ اس کے علاوہ، باضابطہ اعصابی تحقیق نے دماغی حالتون اور آنکھوں کی حرکات کے درمیان تعلق کا انکشاف کیا ہے، جو ایسا لگتا ہے کہ EAC ماذل کے پیچھے خیالات کی حمایت کرتا ہے۔ ذاتی طور پر، میں صرف ماذل کو عملی طور پر استعمال کرنے کے اپنے تجربات کی بنیاد پر فیصلہ کر سکتا ہوں، جو کہ تسلی بخش سے زیادہ رہے ہے۔

مجھے یقین ہے کہ یہ وہی چیز ہے جو آپ کے لیے بھی سب سے زیادہ اہمیت رکھتی ہے۔ اگر یہ آپ کے لیے کام کرتا ہے تو اسے استعمال کریں!

ڈاونچی ٹیسٹ (مشق)

EAC ماذل کی جانب کریں اور معلوم کریں کہ آیا یہ کام کرتا ہے۔ آپ اسے ابھی کر سکتے ہیں۔ اپنی آنکھوں کو ایک نقطہ اور بائیں طرف رکھیں اور مشہور پینٹنگ مونا لیزا کو دیکھئے کی کوشش کریں۔ آپ نے اسے کئی بار دیکھا ہے، حالانکہ آپ نے کبھی اس پر کوئی خاص توجہ نہیں دی ہو گی۔ زیادہ سے زیادہ تفصیلات شامل کرنے کی کوشش کریں۔ چہرہ، کپڑے، رنگ، پس منظر کی تفصیلات وغیرہ۔ ایسا کرنے کے لیے اپنے آپ کو بیس سے تیس سیکنڈ کا وقت دیں۔ ہو گیا اچھی۔ اپنے ذبن سے تصویر مٹا دیں۔

اب، اپنی آنکھوں کو نیچے اور دائیں طرف ٹھیک کریں، اور وہی کام کریں۔ مونا لیزا کا تصور کرنے کی کوشش کریں۔

اگرچہ آپ نے ابھی یہ کیا ہے، اور اس طرح اسے دوبارہ دیکھئے میں کوئی پریشانی نہیں ہوئی چاہئے، اس بار یہ بہت زیادہ مشکل ہے۔ اگر ایسا ہے تو، اس کی وجہ ہے کہ آپ کے دماغ کا بصری حصہ بھی فعال نہیں ہو رہا ہے۔ میں اسے سادہ الفاظ میں کہوں گا: بم تصاویر کو نیچے اور دائیں طرف نہیں رکھتے ہیں۔ بم تصاویر کو اوپر اور بائیں طرف رکھتے ہیں۔

کنٹرول سوالات

یہ یقینی بنائے کے لیے کہ EAC ماذل واقعی کسی پر لگو ہوتا ہے، آپ ایسے کنٹرول والے سوالات پوچھ سکتے ہیں جن کی وجہ سے کوئی شخص مخصوص حس تاثرات کے بارے میں سوچتا ہے، اور پھر جب وہ جواب دیتی ہے تو اس کی آنکھوں کو دیکھیں۔ کنٹرول سوالات اور اشارے کی کچھ مثالیں یہ ہیں:

بصری یادداشت آپ کے کمرے میں قالین کیسا لگتا ہے؟

آپ کی گاڑی کا رنگ کیا ہے؟
بیان کریں کہ آپ کا بہترین دوست کیسا لگتا ہے۔

بصری تعمیر

لمی/جهوٹے بالوں کے ساتھ آپ کیسی نظر آئیں گی؟
اپنے گھر کو پیسوں سے پینٹ کرنے کا تصور کریں۔
آپ اپنا نام الٹا کیسے لکھیں گے؟

سمعی یادداشت آپ کا پسندیدہ گانا کیسے شروع ہوتا ہے؟

تصور کریں کہ آپ کی الارم گھڑی بند بو رہی ہے۔
کیا آپ کو یاد ہے کہ اس نے جانے سے پہلے کیا کہا تھا؟

سمعی تعمیر کیا آپ براک اوباما کو بیلیم پر تصور کر سکتے ہیں؟

آپ کے خیال میں لارل اور بارڈی کی کس قسم کی آوازیں تھیں؟
بروس اسپرنگسٹن پانی کے نیچے کیسے آواز دے گا؟

Kinesthetic Memory کیا آپ کو یاد ہے کہ گزشته موسم گرما میں کتنی گرمی تھی؟

پکی بوئی پرانی جرابوں کا جوڑا کیسا ہوتا ہے؟
لیموں کھانے کا تصور کریں۔

اپنے آپ سے بات کرنا (اندرونی مکالمہ)
کیا آپ اپنے آپ سے پوچھ سکتے ہیں کہ کیا آپ اکثر اپنے آپ سے بات کرتے ہیں؟
جب آپ بالکل اکیلے ہوں اور کچھ غلط بو جائے تو آپ کیا کہتے ہیں؟

تقریر اور سمجھنا کہ ہمارے حواس بماری زبان پر کیسے اثر انداز ہوتے ہیں
یہ معلوم کرنے کا ایک اور طریقہ ہے کہ کوئی شخص کس قسم کے حس
تأثیرات کو ترجیح دیتا ہے وہ یہ اس شخص کی بات سننا۔ تقریر پیشین گوئیوں سے بھری بوئی ہے، ایسے الفاظ
جو اعمال کو بیان کرتے ہیں، اور استعارات، تصاویر اور تشبیہات جو بم چیزوں کو بیان کرنے کے لیے استعمال
کرتے ہیں۔ مصنفین جوزف او کونر اور جان سیمور کے مطابق، بم جس قسم کے حس تاثیر کو ترجیح دیتے ہیں
وہ اس بات کا تعین کرتا ہے کہ بم اپنی تقریر میں کس قسم کے الفاظ اور جملے استعمال کرتے ہیں۔

بصری الفاظ

ایک بصری شخص ایسے الفاظ استعمال کرتا ہے جو بصری سیاق و سباق میں معنی رکھتے ہیں۔ وہ الفاظ کو
ترجیح دیتی ہے جیسے: نظر، توجہ، تصویر، تصویر کش، بصیرت، چمکدار، تصور، نقطہ نظر، دیکھنا، پیش
گوئی، واضح کرنا، مثال دینا، ظاہر کرنا، وبم، شو، وژن، روشنی۔

وہ اس طرح کے تاثیرات استعمال کرتی ہے:

مجھے اس پر گہری نظر ڈالنے کی ضرورت ہے۔

میں آپ کی بات دیکھ رہا ہوں۔

میں آپ سے ملنا چاہتا ہوں۔

مجھے دکھائیں کہ آپ کا کیا مطلب ہے۔

دس سالوں میں، آپ اس پر واپس دیکھیں گے اور بنسیں گے۔

مستقبل روشن نظر آتا ہے۔

وہ ایک رنگین انسان ہے۔

بغیر کسی شک کے۔

اس نے آپ کی رائے کو رنگ دیا ہے۔

جیسے صاف نیلے آسمان سے بجلی کی چمک۔

سمعی الفاظ ایک سمعی شخص مختلف الفاظ استعمال کرے گا جو اس کے لیے درست ہوں: بولو، زور،
تال، بلند آواز، لہجہ، نیرس، بہرا، انگوٹھی، پوچھنا، بتانا، بحث کرنا، تبصرہ کرنا، قابل سماعت، سننا، خاموش،
چیخنا، متضاد، آواز، بم آبنگ۔

وہ ایسی باتیں کہتی ہیں:

مجھے جو کہنا ہے سنو۔

وہ اپنے خیالات کا اظہار کرتا ہے۔

کتنا زور دار رنگ ہے!

بم ایک بی طول موج پر بیں۔

فطرت کے ساتھ بم آبنگی میں رینا۔

یہ گھنٹی بجتی ہے۔

لفظ بہ لفظ۔

میں نے کبھی ایسا کچھ نہیں سنا۔

مجھے لگتا ہے کہ میں بم سب کے لئے بولتا ہوں۔

تو بات کرن۔

حرکیاتی الفاظ ایک حرکیاتی شخص (اکثر ایک لمس یا جذبات پر مبنی شخص، لیکن اس تناظر میں وہ
بھی جس کی بنیادی حس ذاتی یا بو یہ) سب سے زیادہ آرام دہ محسوس کرتا ہے جیسے کہ: ٹُج، بینڈل، پریس،
تنگ، گرم، ٹھنڈا رابطہ، تناؤ، ٹھوس، رخ، پکڑ، گرفت، ٹھوس، بھاری، بلکا، بھی، سخت، کھٹا، رسیلی۔

وہ اظہار پر زور دے گی جیسے:

اس کا مزہ چکھو۔

اس سے بدبو آتی ہے۔

کیا ہم کسی نئی چیز میں جلدی کرنے جا رہے ہیں؟
یہ آخر کار اندر ڈوب گیا۔
چٹان اور سخت جگہ کے درمیان۔
میں اسے اپنے پورے جسم میں محسوس کر سکتا تھا۔
ہم نے صرف سطح کو کھرج دیا ہے۔
میں اسے بالکل ٹھیک نہیں کر سکتا۔
وہ ایک نازک شخصیت ہے
کام کرنے کے لئے ایک اچھی بنیاد۔
وہ پیاری ہے۔

غیر جانبدار الفاظ

آخر میں، ایک غیر جانبدار شخص، جو ایسے الفاظ کے ساتھ اندروںی مکالمے کو ترجیح دیتا ہے جو حواس سے متعلق نہیں ہیں، جیسے: فیصلہ کرنا، تعین کرنا، سوچنا، یاد رکھنا، جاننا، نوٹ کرنا، سمجھنا، اندازہ لگانا، الرٹ کرنا، عمل کرنا، حوصلہ دینا، سیکھنا، تبدیل کرنا، آگاہ کرنا، قابل، شماریاتی طور پر، منطقی طور پر۔

میں آپ کو استعاروں کی فہرست نہیں دے سکتا کیونکہ غیر جانبدار لوگ ان تاثرات سے حتی الامکان دور رہتے ہیں۔ آپ اس کا خلاصہ یہ کہہ کر سکتے ہیں کہ وہ کم و بیش اکیدمک پیپر کی طرح بولتے ہیں۔

ستم طریفی یہ ہے کہ غلط فہمی سے بچنے کی کوششوں میں غیر جانبدار لوگ خود کو تشریح کے لیے کھلا چھوڑ دیتے ہیں۔ چونکہ سننے والے لوگ اکثر ایک مختلف حس تاثر کے نقطہ نظر سے ایسا کرتے ہیں، اس لیے وہ پیغام کی تشریح کرنے کے لیے آزاد بوتے ہیں، اکثر اصل پیغام کو کسی حد تک بدل دیتے ہیں۔ حسی نقوشوں سے وابستہ الفاظ استعمال کرنے سے گریز کرتے ہوئے، "غير جانبدار" بھی اپنی تقریر کو سمجھنے میں بہت مشکل بناتے ہیں، کیونکہ یہ حسی الفاظ کے بغیر زیادہ تجریدی ہو جاتا ہے۔

بہر حال، ہم حسی الفاظ کا استعمال چیزوں کو سمجھنے میں آسان بنانے کے لیے کرتے ہیں، چیزوں کا کسی ایسی چیز سے موازنہ کر کے جس سے بمارا براہ راست تعلق ہے، جیسے کسی چیز کو دیکھنا، محسوس کرنا یا سننا۔

جیسا کہ آپ نے شک کرنا شروع کر دیا ہو گا، بماری بنیادی حس نہ صرف بمارے لسانی طریقوں پر اثر انداز ہوتی ہے بلکہ اس پر بھی اثر انداز ہوتا ہے کہ بماری توجہ کس چیز کو حاصل ہو گی اور بمارے لیے ابم معلوم ہو گی۔ اگر ایک بصری شخص، ایک سمعی شخص، اور ایک کائینسیٹیک شخص ایک ساتھ کسی کنسٹرٹ میں گیا اور پوچھا گیا کہ یہ کیسا ہے، تو ان کی گفتگو کچھ اس طرح لگ سکتی ہے۔ کیا آپ اندازہ لگا سکتے ہیں کہ کون ہے؟

- انہوں نے تمام گانوں کو دوبارہ ترتیب دیا تھا، بہت بی دلچسپ۔ بہت اچھا، لیکن میں حیران ہوں کہ انہیں اتنی اونچی آواز میں کیوں بجانا پڑا؟
- "میں زیادہ نہیں دیکھ سکتا تھا، لیکن یہ ایک زبردست اسٹیج شو تھا۔ فائل ناقابل یقین حد تک چمکدار تھا۔"
- "میں نے سوچا کہ یہ بہت بجوم اور گرم ہے، لیکن یہ پھر بھی ایک تجربہ تھا جس کا مجھ پر بہت اثر ہوا۔"
- یہ پوچھنے پر کہ انہیں ان کے ساتھ جانے کی اجازت کیوں نہیں دی گئی، ان کے دوست نے بُرُبُرَاتے ہوئے کہا، "میں خود سے یہیں پوچھ رہا ہوں۔"

بمارے حواس اس بات کا تعین کرنے بین کہ بم کون ہیں۔

یہاں تک کہ اپنے بارے میں ایسی بنیادی چیزیں بھی متاثر ہوتی ہیں جیسا کہ بمارے منتخب مشاغل بمارے پاس بنیادی احساس ہے۔ آرکیٹیکٹس کو پیچیدہ تین جہتی ماذلز کو دیکھنے میں اچھا ہونا ضروری ہے۔ ایسا کرنے کے لئے، انہیں ایک اچھی طرح سے ترقی یافتہ بصری احساس کی ضرورت ہے۔ تقریباً بر میوزک پروڈیوسر ایک سمعی شخص ہوتا ہے۔ ایک اچھے ایتھلیٹ کو اپنے جسم کے بارے میں صحیح قسم کی آگابی حاصل کرنے کے لئے متھرک ہونا ضروری ہے۔ غیر جانبدار یا اندرونی لوگ اچھے وکیل بناتے ہیں۔ لوگوں کے منتخب کردہ پیشوں کے بارے میں کیے گئے مطالعے سے پتہ چلتا ہے کہ یہ صرف ایک دلچسپ نظریہ نہیں ہے، بلکہ حقیقت سے مطابقت رکھتا ہے۔

آپ جس شخص کے ساتھ بات چیت کر رہے ہیں اس کے بنیادی احساس کے علم کو آپ اس سے جو کچھ کہتے ہیں اس کو اپنانے کے لیے استعمال کیا جا سکتا ہے۔ ایک بصری شخص کی زندگی میں مکمل طور پر مختلف چیزیں اور تجربات ابم بو سکتے ہیں جیسا کہ کائینسٹیٹ یا سمعی شخص کے مقابلے میں۔ معلوم کریں کہ وہ کس قسم کے حسی تاثرات کو ترجیح دیتی ہے، اور وہ الفاظ استعمال کریں جو وہ استعمال کریں گے۔ ایک بصری شخص سے پوچھا جانا چاہیے کہ کیا اس نے فوائد دیکھے ہیں؛ ایک سمعی شخص کو تمام فوائد کے بارے میں سننے کی ضرورت ہے؛ اور ایک متھرک شخص کو یہ جاننے کی ضرورت ہے کہ یہ صحیح محسوس ہوتا ہے۔ استعارے اور وضاحتیں اسی طرح استعمال کریں، اور اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ ان چیزوں کے بارے میں بات کر رہے ہیں جن کے بارے میں آپ جانتے ہیں کہ اس کے لیے ابم ہیں۔ دوسرے لفظوں میں، جن چیزوں پر وہ خود توجہ مرکوز کرتی ہے، سنتی ہے، اور وزن رکھتی ہے۔ ایک بصری شخص کے ساتھ، آپ تصویروں میں بات کرنا چاہتے ہیں، روشن مستقبل کی تصویریں پینٹ کرنا چاہتے ہیں، اپنے نقطہ نظر پر کس طرح توجہ مرکوز کریں اور نقطہ نظر سے محروم نہ ہوں۔ کسی بصری شخص کو بتانے کا کوئی فائدہ نہیں ہے کہ اسے مستقبل کے نقصانات سے بچنے کے لیے ایک مضبوط بنیاد بنانے کی ضرورت ہے۔ یہ کائینسٹیٹ الفاظ بیں، اور وہ نہیں سمجھے گی کہ آپ کا کیا مطلب ہے۔ مجھے یقین ہے کہ آپ اس صورتحال میں رہے ہوں گے جہاں آپ کسی ایسے شخص سے بحث کر رہے ہیں جس کا واقعی وہی مطلب ہے جو آپ کرتے ہیں، لیکن آپ پھر بھی اتفاق نہیں کر سکتے۔ اکثر، یہ اس طرح جاتا ہے:

اسے: "لیکن کیا تم نہیں دیکھ سکتے کہ میرا کیا مطلب یہ؟"

آپ: "بان، میں سن رہا ہوں کہ آپ کیا کہہ رہے ہیں، لیکن مجھے آپ کی دلیل سمجھہ نہیں آتی۔"

آپ صرف مختلف زبانیں بول رہے ہیں۔ لیکن اب آپ اپنی تقریر کو دوسرا شخص کے سمجھنے، سوچنے اور دنیا سے بات کرنے کے طریقے کے مطابق ڈھال سکتے ہیں:

اسے: "لیکن کیا تم نہیں دیکھ سکتے کہ میرا کیا مطلب یہ؟"

آپ: "ٹھیک ہے، میں اس بار اسے بہت اچھی شکل دون گا۔"

ان میں سے بہت سے

ایک بن وقت میں متعدد لوگوں کے ساتھ تعلقات اگر آپ ایک بن وقت

میں کئی لوگوں سے بات چیت کر رہے ہیں، مثال کے طور پر، ایک میٹنگ میں، آپ کو یہ یقینی بنانا چاہیے کہ آپ اپنی بات چیت میں تمام مختلف حس تاثرات کا استعمال کرتے ہیں۔ مان لیں کہ آپ پریزنسیشن دے رہے ہیں۔ سامعین کو اپنے موضوع کے بارے میں بتانے کے علاوہ (سامعی لوگوں کے لیے)، اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ ہمیشہ ایک لیکچر پیدا یا پاورپوئنٹ پریزنسیشن (بصری کے لیے) استعمال کرتے ہیں اور آپ کے پاس دستاویز کی بارڈ کاپیاں ہیں (کائنٹسٹیکس کو برقرار رکھنے کے لیے)۔ غیر جانبدار لوگوں کے لیے، یقینی بنائیں کہ آپ کے دلائل منطقی ہیں اور ان پر عمل کرنا آسان ہے۔ اس طرح آپ برکس کے سمجھنے کی صلاحیت کو زیادہ سے زیادہ کر سکتے ہیں۔ اس کے علاوہ، اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ جو تاثرات منتخب کرتے ہیں وہ مختلف قسم کے حس الفاظ کے درمیان بدل جاتے ہیں۔ اپنے سب سے اہم نکات پر نظر ڈالیں اور پہلے سے اسکرپٹ لکھیں۔ اگر آپ صرف اپنے آپ کو معمول کے مطابق اظہار کرتے ہیں، تو سامعین میں موجود لوگوں کی ایک بڑی تعداد، جو آپ کی طرح بنیادی سمجھہ نہیں رکھتے ہیں، انہیں یہ سمجھنے میں مشکل بوگی کہ آپ کیا بات چیت کرنے کی کوشش کر رہے ہیں۔ جب آپ کے پاس کوئی اہم بات کہنا ہے، تو یقینی بنائیں کہ آپ اسے چار بار کہتے ہیں، ایک بار حسی تاثرات کے بر گروپ کے لیے: "مجھے امید ہے کہ آپ دیکھ سکتے ہیں کہ اس پر توجہ مرکوز کرنا کتنا ضروری ہے، تاکہ آپ سن سکیں کہ میں آپ سے کیا کہتا ہوں ، اور کہ آپ میرے دلائل کے وزن کو محسوس کر سکتے ہیں - اور اس کے لیے عقلی انتخاب کی بنیاد ہو گی ۔"

اسے حقیقی زندگی میں آزمائیں! مزید پڑھنے سے پہلے اس کتاب کو نیچے رکھیں، اپنے گھر (یا دفتر) سے باہر جائیں اور لوگوں سے بات کریں۔ اس بات کا خیال رکھیں کہ بر شخص کا غالب احساس کیا ہے اور اس کے مطابق اپنی بات چیت کو ایڈجسٹ کریں۔ اگر آپ کرتے ہیں تو باقی کتاب آپ کے لئے بہت زیادہ مزہ آئے گی۔

غالب حس

کسی کے غالب احساس کو کیسے تلاش کیا جائے بعض اوقات، EAC ماذل کے ذریعے یا الفاظ سن کر کسی کی بنیادی حس کو پہچاننا مشکل ہو سکتا ہے۔ جن لوگوں کے پاس بنیادی احساس نہیں ہے وہ مختلف قسم کے الفاظ کا استعمال کم و بیش ایک بن حد تک کریں گے۔ اور بمیشہ کچھ لوگ ایسے ہوتے ہیں جن کو ڈی کوڈ کرنا مشکل ہوتا ہے۔

کھلے سوالات پوچھئیں۔

آپ آسانی سے باہر آ سکتے ہیں اور اس شخص سے پوچھ سکتے ہیں، "آپ کیسے پسند کریں گے کہ میں آپ کو یہ پیش کروں؟" لوگ اکثر اپنی ترجیحات سے کافی حد تک واقف ہوتے ہیں تاکہ آپ کو اس سوال کا مفید جواب دے سکیں۔ کچھ آپ سے پوچھیں گے کہ آپ انہیں بتائیں کہ آپ کیا کہنا چاہتے ہیں۔ دوسرے آپ سے اسے لکھنے کے لیے کہیں گے اور انہیں دیکھنے کے لیے کچھ خاکے یا تصویریں دین گے۔ پھر بھی دوسرے آپ کو بتائیں گے کہ ان کے لیے سب سے ابم چیز یہ ہے کہ وہ صورتحال کا اچھا احساس حاصل کریں تاکہ وہ جان لیں کہ وہ آپ پر بھروسہ کر سکتے ہیں۔

آپ کنٹرول کے سوالات پوچھنے اور جوابات سننے کی پرانی کار سیلزمنیں چال بھی استعمال کر سکتے ہیں۔ یہ پوچھ کر شروع کریں، "کیا یہ آپ کو اچھا لگتا ہے؟" اگر آپ کو کوئی معنی خیز جواب نہیں ملتا ہے، تو "اس کے کن پہلوؤں پر آپ نے پہلے بات کی ہے؟" پر سوچ کریں۔ یا "میں جاننا چاہوں گا کہ آپ اس کے بارے میں کیسا محسوس کرتے ہیں۔" اس بات پر توجہ دیں کہ کس قسم کے سوالات بہترین کام کرتے ہیں، اور پھر اس قسم کے الفاظ اور تاثرات کا استعمال جاری رکھیں۔

جسمانی صفات کو نوٹ کریں۔

بارلنگ اور نیروپ، جن کے بارے میں ہم نے پہلے بات کی تھی، نوٹ کریں کہ بعض جسمانی صفات ترجیحی حس نقوش سے جڑے ہوئے ہیں۔ میں اس حقیقت کے بارے میں بالکل واضح ہونا چاہتا ہوں کہ آپ جو کچھ پڑھنے جا رہے ہیں اس میں کچھ بہت وسیع عمومیات شامل ہیں۔ یہ انتہائی غالب بنیادی حواس رکھنے والے لوگوں میں سب سے زیادہ ظاہر ہوتے ہیں، لیکن یہ اب بھی کسی کے بارے میں کسی نہ کسی طرح کے پہلے تاثر کے لیے ٹیمپلیٹ کے حصے کے طور پر کافی اچھی طرح سے کام کرتے ہیں، اس سے پہلے کہ آپ کو اس شخص کو قریب سے دیکھنے کا وقت ملے۔

انتہائی بصری لوگ اس بات کی بہت پرواہ کرتے ہیں کہ چیزیں۔ خاص طور پر خود۔ کیسی نظر آتی ہیں۔ وہ رنگوں، اشکال اور روشنی کا بہت خیال رکھتے ہیں۔ ایک مضبوط بصری شخص تیز رفتار ہوتا ہے۔ چونکہ تصویریں الفاظ کے مقابلے میں اس کے پاس جلدی آتی ہیں، اس لیے ایک بصری شخص کو بات جاری رکھنے کے لیے جلدی سے بولنے کی ضرورت ہوتی ہے، اور وہ اکثر ایسا صاف، کافی مضبوط آواز میں کرتی ہے۔ اس کی تیز رفتار تقریر اس کے سینے کے اوپری حصے میں تیز سانس لینے کا سبب بنے گی، کیونکہ اس نے کبھی نہیں

مناسب طریقے سے آرام کرنے کا وقت، اس کی بادی لینگویج اس کے الفاظ کی پیروی کرے گی اور تیز اور تیز بو گی۔ چونکہ بصری میموری کو تھوڑا سا اوپر دیکھنے سے چالو کیا جاتا ہے، اس لیے آپ کو اکثر اس پوزیشن میں بصری لوگوں کی آنکھیں ملیں گی، حالانکہ وہ اکثر اس شخص سے آنکھ کا رابطہ برقرار رکھنے کا خیال رکھیں گے جس سے وہ بات کر رہے ہیں۔

اسکول میں کسی سوال کا جواب جانئے کی کوشش کرنے والے بصری بچوں کو اکثر کہا جاتا، "جواب چھت پر نہیں لکھا جاتا!" ان کے اساتذہ کی طرف سے۔ یقیناً یہ ان کے سوال کا جواب دینے کے قابل نہ ہونے کا باعث بنے گا، کیونکہ انہیں سیدھا آگے دیکھنا تھا۔

ایک انتہائی سریلی یا سمعی شخص اسی رفتار سے سوچتا ہے جس پر وہ بولتا ہے۔ اس کا مطلب یہ کہ اس کے پاس بصری شخص کے مقابلے میں سست رفتار ہے۔ وہ توجہ کے ساتھ لیکن آرام دہ طریقے سے حرکت کرتا ہے، اور اشارے اکثر وسط سیکشن کے ارد گرد کیے جائیں گے۔ چونکہ وہ اپنی سوچ میں سمعی یادوں کا استعمال کرتا ہے، اس لیے وہ آسانی سے شور سے بھی مشغول ہو جائے گا۔ اگر آپ کسی ایسے شخص سے بات کرنا شروع کر دیتے ہیں جو کسی چیز کا پتہ لگانے کی کوشش کر رہا ہو، تو وہ اکثر اپنے خیالات کو کھو دے گا۔ میری طرح، مثال کے طور پر، کوئی بھی جو مجھ سے بات کرتا ہے جب میں کافی کے اسکوپس کی پیمائش کر رہا ہوں اس نے یقینی طور پر اگلے بڑن کو برباد کر دیا ہے۔ ایک سمعی شخص اکثر اپنا سر جھکا لیتا ہے جب وہ سوچتا ہے، جیسے وہ کچھ سن رہا ہو۔ وہ اپنے ڈایافرام کے ساتھ سانس لے گا اور ایک تال، متنوع آواز میں مدهر انداز میں بات کرے گا۔

ایک مضبوط حرکیات رکھنے والا شخص اس بات سے بہت واقف ہوتا ہے کہ چیزیں اندر اور باہر کیسی محسوس بوتی ہیں۔ ایک کائینسٹیٹک شخص جن چیزوں پر توجہ دے گا وہ ہیں اس کی آنکھوں میں سورج کی چمک، اس کی سیٹ پر بیٹھنا مشکل ہے، اور اس کا سویٹر آرام دہ محسوس بوتا ہے۔ یا یہ کہ یہ تھوڑا سا گرم ہے، لیکن مجموعی طور پر، وہ اچھا محسوس کرتی ہے۔ ایک مضبوط حرکیاتی شخص کی رفتار سست ہوتی ہے۔ اس سے پہلے کہ وہ کچھ کرے، اسے اس بات کا یقین کر لینا چاہیے کہ یہ صحیح ہے۔ وہ آپستہ، آپستہ اور گھرائی سے، یا پتلی، اونچی آواز میں بولتی ہے۔ اس کی بادی لینگویج اکثر کم سے کم بوگی، اور اس میں سے جو کچھ بھی وہ دکھائے گی وہ سست بوگی اور پیٹ کے گرد گھومے گی۔ ایک حرکیاتی شخص اپنے پیٹ کے ساتھ سانس لیتا ہے، جو کہ سب کو واقعی کرنے کے لیے ڈیڑائیں کیا گیا ہے۔ آنکھوں کا رابطہ دوسرے لوگوں کو لینے کے لیے اتنا ابم نہیں ہے، لیکن لمس زیادہ ابم ہے۔ کائینسٹیٹک شخص کے لیے نمونہ سانتا کلاز ہو گا، ایک موٹا سویٹر میں داڑھی والا زیادہ وزن والا آدمی۔ یا بیٹھ کروکر esque -مان سیئریوٹائپ۔

غیر جانبدار یا اندرونی طور پر استدلال کرنے والے لوگوں کے لئے کوئی متعلقہ خصوصیات نہیں ملی ہیں۔ بہت سے غیر جانبدار لوگ kinesthetics کی طرح نظر آتے ہیں، لیکن سب سے بہت دور ہیں۔ ایک نظریہ ہے جو اس تعلق کی وضاحت کرنے کی کوشش کرتا ہے۔ خیال ہے کہ چونکہ بماری kinesthetic حواس، یعنی جسمانی اور جذباتی ہیں۔

ایک، کچھ پہلے حواس بین جو بم تیار کرتے بین، اور تجربی سوج (غیر جانبدار احساس) بہت بعد میں ظاہر ہوتا ہے، کچھ نیوٹرل شروع کرنے کے لیے kinesthetics بوسکتے بین۔ ان کی زندگی کے پہلے سالوں کے دوران ایک جذباتی صدمے کی وجہ سے وہ اپنے جذبات کو تجربی اور سختی سے منطقی استدلال کی دیوار کے پیچھے روک سکتے بین۔ جہاں تک میں بتا سکتا ہوں، جیوری ابھی تک اس تھیوری سے باہر ہے۔

Tempo کا مشابہ کریں کہ پچھلے حصے کا کیا مطلب ہے، خلاصہ یہ ہے کہ کسی کی بول چال اور باڈی لینگویج پر صرف توجہ دینے سے، آپ اس بات کا اشارہ حاصل کر سکتے بین کہ اس شخص کی بنیادی حس کیا ہو سکتی ہے، اس سے پہلے کہ آپ کو اس کی نظروں کی پیروی کرنے یا مخصوص الفاظ سننے کا موقع۔ اس کے برعکس بھی سچ ہے۔ اگر آپ جانتے بین کہ بنیادی احساس کون سا ہے، تو آپ کو اس رفتار کا بخوبی اندازہ ہو گا کہ وہ شخص سانس لینے، بولنے اور حرکت میں کس طرح کا مطابہ کرے گا۔ ایک بصری شخص کی رفتار تیز ہوتی ہے، ایک کینیسٹیک شخص سست ہوتا ہے، اور ایک سمعی شخص کے درمیان کہیں ہوتا ہے۔

یہ سب جانئے کا مطلب یہ بھی ہے کہ آپ جانتے بین کہ کیا کرنا ہے۔ تھوڑی سی مشق کے بعد آپ دوسرے شخص کی آنکھوں کی حرکات پر بھی عمل کر سکیں گے جیسا کہ وہ سوچتی ہے۔ اگر کسی بصری نے اپنی آنکھوں کو اوپر اور دائیں طرف اشارہ کیا ہے جیسا کہ وہ آپ کے سامنے کچھ بیان کر رہا ہے، تو آپ اس کے سوچنے کے عمل کی عکس بندی کر سکتے بین اور اپنی آنکھوں کو اسی طرح منتقل کر سکتے بین۔ یہ آپ کو یہ احساس دلائے گا کہ آپ وہی تصویر دیکھ رہے ہیں جو وہ ہے۔ اسی طرح، آپ وہ آوازیں سن سکتے ہیں یا وہی چیز محسوس کرنے کی کوشش کر سکتے بین جس سے آپ بات کر رہے ہیں وہ سن رہا ہے یا محسوس کر رہا ہے۔ یہ ایسی چیز نہیں ہے جس پر ہم شعوری توجہ دیتے بین، لیکن یہ لاشعوری طور پر اندرجات کرتا ہے اور تعلق کے احساس کو مضبوط کرتا ہے۔

اگر آپ سمجھتے ہیں کہ دوسرा شخص کس قسم کے حسی تاثرات کو ترجیح دیتا ہے، تو آپ سمجھ جائیں گے کہ وہ آپ سے کیا کہنے کی کوشش کر رہا ہے۔ اپنے الفاظ کے انتخاب کو دوسرے شخص کے سوچنے اور دنیا کو سمجھنے کے طریقے کے مطابق ڈھال کر، آپ غلط فہمی میں مبتلا ہونے کے خطرے کے بغیر اپنا اظہار کر سکتے ہیں۔ لیکن اس سے بھی ابھی بات یہ ہے کہ آپ اپنے آپ کو اس طرح ظاہر کریں گے جیسے وہ کرتا ہے اور اس قسم کی چیزوں کے بارے میں بات کریں گے جو اسے معنی خیز معلوم ہوتی ہیں۔ یہ اسے دکھاتا ہے کہ آپ بھی اس طرح سوچتے ہیں، اور ساتھ ہی یہ آپ کو ایک شاندار اور گھری بصیرت فراہم کرتا ہے کہ اس کے ذہنی عمل کیسے کام کرتے ہیں۔

اس سے پہلے، میں نے آپ سے کہا تھا کہ آپس کے تعلقات قائم کرنے کے لیے بیرونی رویے جیسے باڈی لینگویج، آواز کے لمحے، رفتار اور توانائی کی سطحون پر عمل کریں۔ اپنے نئے کے ساتھ

غالب حواس اور EAC مادل کی تفہیم، آپ دوسرے شخص کے سوچنے کے طریقے کو بھی ڈھال سکتے ہیں۔ آپ سوچ سکتے ہیں کہ یہ آپ کو اتنا بی اچھا دماغ پڑھنے والا بنا دے گا جتنا آپ حاصل کر سکتے ہیں۔ لیکن یہ وہیں رکتا۔ کچھ اور یہ جو بمارے ذہنی عمل کو متاثر کرتا ہے: بمارے جذبات۔ اس وقت جس طرح سے ہم محسوس کرتے ہیں اس کا اثر اس بات پر پڑتا ہے جو بمارے ذہنوں سے گزرتا ہے اور یہ بھی طے کرتا ہے کہ ہم اپنے تجربات کی تشریح کیسے کرتے ہیں، جیسا کہ دوسرے لوگوں سے بماری ملاقاتیں ہوتی ہیں۔ خوش قسمتی سے، جس طرح جسمانی زبان اور بنیادی حواس کے ساتھ، ہم یہ بھی دیکھ سکتے ہیں کہ دوسرے لوگ کیا محسوس کر رہے ہیں، یہاں تک کہ جب وہ اسے چھپانے کی پوری کوشش کرتے ہیں۔ اگلے باب میں، میں آپ کو سکھاؤں گا کہ ایسا کیسے کیا جائے، مختلف جذباتی تاثرات کیا ظاہر کرتے ہیں، اور جب آپ کس کی شناخت کر لیں تو کیا کرنا چاہیے۔

ایک دلچسپ بات اس سے پہلے کہ ہم اس باب کو ختم کریں،
میرے پاس مختلف حسن نظاموں کے لیے مختلف الفاظ کے استعمال کے حوالے سے ایک اور چیز شامل کرنی ہے۔ میں نے اس حصے کو بعد میں کتاب میں شامل کرنے کا فیصلہ کیا کیونکہ مجھے امید ہے کہ اب تک آپ کے پاس باہر جانے اور مادل کو استعمال کرنے کا وقت بو چکا ہوگا۔

اگر نہیں، تو براہ مہربانی۔
اگر آپ کے پاس پہلے سے ہی ہے، مجھے یقین ہے کہ آپ کو اچھے نتائج ملے ہوں گے۔
اور اگر ایسا ہے تو، آپ کو یہ جانئے میں دلچسپی ہو سکتی ہے کہ میں نے آپ کو ایک بڑا موٹا جھوٹ کہا ہوا گا۔

چونکہ غالب حواس کے بارے میں نظریہ سب سے پہلے تجویز کیا گیا تھا، اس میدان میں کافی تحقیق کی گئی ہے۔ اور عام اتفاق یہ نظر آتا ہے کہ اگرچہ ہم اپنی پانچ حسیں استعمال کرتے ہیں جب ہم بات چیت کرتے ہیں، لیکن ضروری نہیں کہ بمارے پاس غالب احساس ہو جو وقت کے ساتھ ساتھ مستحکم ہو اور اس کی شناخت بمارے الفاظ کے چنان سے ہو سکے۔ بمارے حواس میں سے کون سا غالب رہے گا اس کا انحصار اس مخصوص صورتحال پر ہے جس میں ہم سے اسے استعمال کرنے کے لیے کہا جاتا ہے۔ اور پھر بھی، ہم اکثر اپنے عارضی طور پر غالب حس اور دوسرے کے درمیان سوچ جلتے رہتے ہیں۔ اس تصور کی تائید کرنے کے لیے بہت کم یا کوئی ثبوت نہیں ہے کہ جب کوئی اپنی بات چیت کو بمارے غالب احساس سے میل کھاتا ہے تو ہم چیزوں کو بہتر طریقے سے سیکھتے یا سمجھتے ہیں۔

افوہ

لیکن اگر یہ سچ ہے تو، یہ کیسے ہو سکتا ہے کہ بہت سارے لوگ، معالج سے لے کر اساتذہ تک، کاروباری رینماؤں تک - ممکنہ طور پر خود بھی، یہ فرض کرتے ہوئے کہ آپ نے اسے آزمایا ہے - غالب حواس کے مادل کا استعمال کرتے ہوئے انتہائی مثبت نتائج حاصل کرنے کا دعویٰ کریں؟ کیا ہے سب خود فریبیں کا شکار ہیں؟ ممکنہ طور پر۔ یا شاید وہ صحیح ہیں اور موجودہ تحقیقی نتائج نکلیں گے۔

جهوٹا اجنبی چیزیں بؤئیں۔ لیکن میں ایک اور ممکنہ وضاحت پیش کرتا ہوں: شاید، اس طرح کے نمونوں کو تلاش کرنے سے، آپ عام طور پر دوسرے لوگوں کے رابطے میں ٹھیک ٹھیک باریکیوں کے بارے میں بہت زیادہ توجہ مرکوز اور قبول کرنے والے بن جاتے ہیں، اور شاید یہ آپ کو اس بات کا زیادہ شدید احساس بھی دیتا ہے کہ وہ کیا ہیں۔ آپ کو گھری سطح پر بتانے کی کوشش کر رہے ہیں، قطع نظر اس کے کہ وہ حقیقت میں یہ کیسے کر رہے ہیں۔ بو سکتا ہے، فعال طور پر کسی کے ساتھ بہتر بات چیت کرنے کی کوشش کر کے، آپ بالکل وہی کر رہے ہیں۔ لہذا سچ کچھ بھی ہو، واقعی اس بات پر توجہ دینے کی کوئی وجہ نہیں ہے کہ دوسرے لوگ آپ سے کیا کہہ رہے ہیں — اور وہ کیسے کہہ رہے ہیں۔ جیسا کہ آپ کے پاس ہے، کوئی شک نہیں، پہلے ہی اپنے آپ کو پتہ چلا ہے۔

جذبات

بم بمیشہ اپنے جذبات کو کیسے ظاہر کرتے ہیں۔

جس میں جذبات کو ڈیرو مینٹکائز کیا جاتا ہے، بم پر ایک شیر حملہ آور بوتا ہے، اور بم دھیان سے پڑھوں کی متعدد حرکات کا مطالعہ کرتے ہیں۔

بمارے جذبات اس کا ایک اہم حصہ ہیں کہ ہم کون ہیں۔ بم اکثر اپنے جذبات کو اپنے فیصلوں اور اعمال کو کنٹرول کرنے دیتے ہیں۔ یعنی، بم بمیشہ چیزیں نہیں کرتے کیونکہ بمیں کرنا چاہئے؛ بعض اوقات بم اپنے جذبات کی قیادت کرتے ہیں (یا کم از کم اس طرح بم حقیقت کے بعد اپنے رویے کو معقول بناتے ہیں)۔ بعض اوقات، بم ان جذبات سے بھی واقف نہیں ہوتے جو بم کر رہے ہیں۔ تابم، اور خوش قسمتی سے بمارے ذہن کے قارئین کے لیے، انسان بمیشہ اپنے جذبات کو ظاہر کرتا ہے، یہاں تک کہ جب وہ ان سے واقف ہوں یا انہیں چھپانا چاہیں۔ یہ سمجھنا کہ دوسرے لوگ اپنے تجربات اور تاثرات کو کس طرح فلٹر کرتے ہیں یا ان کی ترجمانی کرتے ہیں، یہ ذہن کے مطالعہ کا ایک بڑا حصہ بناتا ہے۔ غالباً حواس ان کنجیوں میں سے ایک ہیں جن کی آپ کو ان رازوں کو کھولنے کی ضرورت ہے۔ یہ دیکھنے کے قابل ہونا کہ دوسرਾ شخص کس جذباتی حالت میں ہے اس پہیلی کا ایک اور بڑا حصہ ہے۔

ایک بار پھر، احساس کے ساتھ!

بالکل ایک جذبات کیا ہے؟

بر کوئی جانتا ہے کہ جذبات کیا ہے، جب تک کہ تعریف دینے کو کہا جائے۔
بیورلی فیہر اور جیمز رسک

اس سے پہلے کہ بم اس میں شامل چہرے کے حقیقی تاثرات کا مطالعہ کریں، میں سمجھتا ہوں کہ بم پہلے "جذبات" کے تصور کو واضح کر لیں گے۔ بالکل ایک جذبات کیا ہے؟ بمارے جذبات اور ان کے ذرائع کے بارے میں بہت سے نظریات تجویز کیے گئے ہیں۔ جو بات قائم کی گئی ہے وہ یہ ہے کہ تمام لوگوں کے بنیادی جذبات ایک جیسے ہوتے ہیں، اور وہ ایک بنی چیزوں سے متحرک ہوتے ہیں۔

بقا کے طریقہ کار کے طور پر جذبات

جذبات کی سب سے عام وجہ ایک احساس یا عقیدہ ہے کہ ہمیں دھمکیاں دی جا رہی ہیں، یا تو بماری ذاتی حفاظت کے لحاظ سے یا بماری عام بہبود کے لحاظ سے۔ اس لیے ایک مقبول نظریہ یہ کہتا ہے کہ جذبات کی ابتدا حیاتیاتی بقا کے طریقہ کار کے طور پر ہوتی ہے، کہ وہ ایسے شارٹ کٹ ہیں جو ایسے حالات میں عقلی غور و فکر کو زیر کرتے ہیں جہاں چیزوں کو صحیح طریقے سے جاننے کے لیے کافی وقت نہیں ہوتا ہے۔ بعض حالات میں، ہمیں زندہ رہنے کے لیے فوری طور پر، خود بخود رد عمل ظاہر کرنے کے قابل بونا چاہیے۔ اگر آپ پتھر کے زمانے کے انسان تھے اور آپ کو ایک بڑے شیر کے پھیپھڑے کے تمام مضمرات کے بارے میں جان بوجہ کر تجزیہ کرنا پڑتا تھا، اور آپ کو اس صورت حال سے نکلنے کے لیے اپنے مختلف آپشنز پر غور کرنا پڑتا تھا، تو آپ کو ختم کرنا پڑے گا۔ شیر کا ناشته خیال یہ ہے کہ ہم ہمیشہ لاشعوری طور پر، بعض واقعات اور علامات کے لیے ماحول کو اسکین کرتے رہتے ہیں۔ اگر کوئی خاص نشانی دیکھی جاتی ہے، تو یہ ایک ایسے جذبات کو متحرک کرتا ہے جو اس مخصوص سگنل سے جڑا ہوتا ہے۔ کچھ عملوں کو فعال کرنے کے لیے خود مختار اعصابی نظام کو ایک پیغام پہنچایا جاتا ہے، جب کہ وہی پیغام بمارے شعوری ذین کو یہ بتانے کے لیے منتقل کیا جاتا ہے کہ کیا ہونے والا ہے۔ اگر آپ دلچسپ رکھتے ہیں تو، یہاں یہ ہے کہ یہ کیسے ہوتا ہے مزید تفصیل سے: دو راستے ہیں جذباتی معلومات دماغ کے ذریعے لے جا سکتے ہیں۔

وہ دونوں ایک بن نقطہ پر شروع ہوتے ہیں: بمارے ریسیپٹرز نے ایک سگنل وصول کیا ہے اور اسے دماغ کے ایک حصے میں بھیجا ہے جسے تھیلامس کہتے ہیں۔ وہاں سے، سگنل امیگدالا کو منتقل کیا جاتا ہے، جو دماغ کا ایک چھوٹا، بادام کی شکل کا حصہ ہے اور خیال کیا جاتا ہے کہ جذباتی رد عمل میں شامل ہے۔ امیگدالا دماغ کے ان حصوں سے جڑا ہوا ہے جو خود مختار اعصابی نظام میں نہیں، بلکہ پریشہ اور دیگر رد عمل کو کنٹرول کرتے ہیں۔ تابم، امیگدالا تک جانے کے لیے مختلف راستے ہیں۔ ان میں سے ایک ایک ایکسپریس وے ہے جو سیدھے امیگدالا کی طرف جاتا ہے، جو ایک فوری رد عمل کا سبب بنتا ہے جو خود مختار اعصابی نظام کو متحرک کرتا ہے لیکن ہمیں اس کا کوئی حقیقی اندازہ نہیں دیتا کہ یہ واقعی کیا رد عمل ظاہر کر رہا ہے۔ دوسرا راستہ زیادہ گنجان آباد علاقوں سے گزرتا ہے اور تھوڑا سست ہے۔ سب سے پہلے، یہ دماغ کے اس حصے میں جاتا ہے جس کا تعلق توجہ اور سوچ (دماغی پرانتسٹا) کے ساتھ ہوتا ہے اس سے پہلے کہ یہ امیگدالا کی طرف بڑھے۔ اس میں زیادہ وقت لگتا ہے لیکن ہمیں اس بات کا زیادہ اندازہ ہوتا ہے کہ سگنل کا کیا مطلب ہے۔

حالصتاً عملی اصطلاحات میں، اس کا مطلب ہے کہ اگر کوئی بڑی چیز بماری طرف تیز رفتاری سے گرجتی ہے، تو یہ ایک محرك ہے جو جذبات کے خوف کو جنم دے گا۔ خوف کا مطلب ہے، دوسری چیزوں کے علاوہ، یہ کہ نبض بلند ہو جاتی ہے اور خون بماری ٹانگوں کے بڑے پٹھوں میں پمپ کیا جاتا ہے تاکہ ہمیں بھائی کے لیے تیار کیا جا سکے۔

کرنے کی ضرورت ہے۔ چونکہ دماغ کے کرنے سے پہلے جسم رد عمل ظاہر کرتا ہے، اس لیے آپ کو یہ سوچنے کا وقت ملنے سے پہلے ہی آپ نے ٹال مٹول سے کام لیا ہو گا اور اپنی گاڑی کو سڑک سے بٹا دیا ہو گا، "شٹ! وہ ٹرک سڑک کے غلط طرف چلا رہا ہے! یا شاید آپ کو احساس ہو کہ آپ صرف ایک سائے سے کود رہے تھے، اور اب آپ بغیر کسی معقول وجہ کے کیچڑ میں اپنی کمر تک بیس۔

آپ کے جسم کو اپنی معمول کی حالت میں واپس آئے میں آپ کے خیالات سے زیادہ وقت لگے گا۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ خطرہ ٹل جانے کے باوجود، آپ کا دل دوڑتا رہے گا اور آپ کا منہ تھوڑی دیر کے لیے خشک رہے گا، چاہے اسے بلایا گیا ہو یا نہیں۔

دوسرے لفظوں میں، جذبات ہمیں خطرناک حالات سے نکالنے کے لیے ایک خودکار نظام کے حصے کے طور پر شروع ہوئے۔ یہ بماری دماغ کے مختلف حصوں میں ضروری تبدیلیوں کا باعث بنتے ہیں اور بماری خود مختار اعصابی نظام کو متاثر کرتے ہیں، جس کے نتیجے میں سانس لینے، پسینہ آنا اور دل کی دھڑکوں جیسے افعال کو منظم کیا جاتا ہے۔ لیکن جذبات ہمارے چہرے کے تاثرات، بماری آوازوں اور بماری جسمانی زبان کو بھی بدل دیتے ہیں۔

جذبات خود مختار اعصابی نظام کو شروع کرنے کے لیے خودکار طریقہ کار کے طور پر شروع ہوئے بغیر ہمیں یہ سوچنے کی ضرورت ہے کہ کیا ہو رہا ہے۔ اس طرح، انہوں نے بماری بقا اور اس کے نتیجے میں ایک قریبی، پتلی جلد والی، اور آبستہ دوائی والی ارتقاء میں مدد کی۔

ہم بہ وقت جذباتی نہیں ہوتے۔ جذبات آتے اور جاتے ہیں، اور بعض اوقات وہ ایک دوسرے کی جگہ لے لیتے ہیں۔ کچھ لوگ دوسروں کے مقابلے میں زیادہ جذباتی ہوتے ہیں، لیکن یہاں تک کہ جب وہ کسی خاص جذبات سے بھرے نہیں ہوتے تو ان میں جادو بھی ہوتا ہے۔ جذبات اور مزاج میں فرق ہوتا ہے۔ ایک جذبات چھوٹا اور زیادہ شدید ہوتا ہے، جب کہ موڈ زندگی بھر قائم رہ سکتا ہے اور آپ کے جذبات کے لیے "پس منظر" کا کام کرتا ہے۔

اس سے پہلے کہ نفسیات اپنے ایک سائنسی شعبے میں پختہ ہو جائے، جذبات کو نفسیاتی طور پر معمولی سمجھا جاتا تھا۔ ڈارون نے یہ نتیجہ اخذ کیا کہ بماری بہت سے جذباتی اظہار اب کوئی کام نہیں کرتے ہیں، کیونکہ وہ اب بھی اسی طرح استعمال ہوتے ہیں جیسے جب بم درخت سے دوسرے درخت پر جھولتے تھے۔

وہ صرف اس دور کے باقیات ہیں جب انسان زیادہ قدیم مخلوق تھے۔ اس موضوع پر زیادہ تر مصنفوں نے اس بات پر اتفاق کیا کہ وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ جذبات کم ہوتے جائیں گے اور انسانوں کی نشوونما کے ساتھ ساتھ بالآخر غائب ہو جائیں گے۔ بہت بورنگ لگتا ہے، بہ؟ خوش قسمتی سے، عصری سائنسدان اس سے متفق نہیں ہیں۔ آج، ہم سمجھتے ہیں کہ بمارے جذبات دراصل تمام انسانی زندگی میں مرکزی حیثیت رکھتے ہیں۔ کیونکہ یہ بمارے جذبات ہیں جو ان تمام چیزوں کو جوڑ دیتے ہیں جو دوسرے لوگوں، واقعات اور دنیا کے بارے میں بمارے لیے ابم ہیں۔

جب بمارے پاس جذبات بوتے ہیں تو ہم کہتے ہیں کہ ہم کچھ "محسوس" کرتے ہیں۔ جو ہم اصل میں "محسوس" کر رہے ہیں یہ بمارے اندر پیدا ہونے والے جسمانی رد عمل ہیں۔ کچھ تبدیلیاں تناؤ اور ناخوشگوار ہوتی ہیں، خاص طور پر وہ جن کے لیے بہت زیادہ جسمانی مشقت کی ضرورت ہوتی ہے۔ دیگر تبدیلیاں بہت زیادہ خوشگوار ہیں۔ وہ وہیں ہیں جنہیں ہم مثبت جذبات پر غور کریں گے۔ لیکن جس تجربے کا ہم ذکر کر رہے ہیں جب ہم کہتے ہیں کہ ہم خوشی یا غصے کو "محسوس کرتے ہیں" دراصل بمارے اندر ہونے والے خودکار حیاتیاتی رد عمل کا ہمارا تجربہ ہے۔ یہ تھوڑا سا خشک یا غیر رومانوی لگ سکتا ہے، اور اگر میں نے ایک اور مبہم اصطلاح کو غلط بنا دیا ہے تو مجھے افسوس ہے۔

پہلے "ذنبی پڑھنا" اور اب "جذبات!" لیکن اگر آپ اس کے بارے میں سوچیں تو ان کی اہمیت بالکل کم نہیں ہوتی۔ جذبات (اور ذنب پڑھنا بھی) اب بھی پہلے کی طرح شاندار اور حیرت انگیز ہیں۔ کیوں کہ اگر آپ اب اس وجہ کو جانتے ہیں کہ جب بھی آپ اپنے خاص دوست کو دیکھتے ہیں تو آپ کا جسم کیوں جہنگھوڑتا ہے، کہ یہ صرف ایک خودکار حیاتیاتی رد عمل کا ایک ضمنی اثر ہے، جو پھر بھی اس حقیقت کو تبدیل نہیں کرتا کہ آپ واقعی اس گرم، حیرت انگیز جہنگھلابٹ کو محسوس کرتے ہیں۔ آپ کے جسم کے برصغیر میں!

دیگر جذباتی محرکات

بلاشبہ، جب بھی بمارے پاس جذبات ہوتے ہیں تو ہم اپنی زندگی کے لیے جدوجہد نہیں کر رہے ہوئے۔ بمارے جذبات وقت کے ساتھ ترقی کرتے ہیں، زیادہ تعداد میں ہوتے ہیں، اور زیادہ نفیس ہوتے ہیں۔ تمام جذبات عالمگیر نہیں ہوتے۔ کچھ صرف ایک بنی ثقافت کے دوسرے لوگوں کے ساتھ شیئر کیے جاتے ہیں۔ جذبات کو مکمل طور پر خودکار طریقوں کے علاوہ دوسرے طریقوں سے بھی متحرک کیا جا سکتا ہے۔ معروف ماہر نفسیات پال ایکمین نے مختلف ذنبی کیفیات کے ہم پر ہونے والے اثرات اور بمارے جسموں اور چہروں پر ان کے اثرات کا مطالعہ کیا ہے۔ اس نے جذبات کو متحرک کرنے کے نو مختلف طریقوں کی نشاندہی کی ہے:

- آگے شیر! جذبات کو متتحرک کرنے کا سب سے عام طریقہ یہ ہے کہ بمارے اردگرد میں صحیح نشانی کا پتہ چل جائے۔ مسئلہ یہ ہے کہ بمارے پاس یہ سوچنے کا وقت نہیں ہے کہ جذبات ایک مناسب رد عمل ہے یا نہیں۔ ہم سے غلطی ہو سکتی ہے، آخر کار۔

شاید شیر صرف ایک چنان تھا۔ اور ہم نے اپنا بہترین نیزہ اس پر پھینک دیا۔

- مجھے حیرت ہے کہ اس نے ایسا کیوں کیا؟ ہم جو کچھ بھی بو رہا ہے اس کے بارے میں سوچ کر جذبات کو متتحرک کر سکتے ہیں۔ جب ہم اسے سمجھتے ہیں، تو یہ بمارے جذباتی ڈیٹا بیس کے ساتھ کلک کرتا ہے، اور خودکار عمل شروع ہو جاتا ہے۔ غلطیاں کم ہوں گی، لیکن اس میں زیادہ وقت لگتا ہے۔ ("آہ۔ آخر یہ ایک شیر تھا! جیسا کہ میں نے سوچا تھا۔ بممم، اب یہ میری ٹانگ کھا رہا ہے۔")

- کیا آپ کو پہلی بار محبت میں پڑنا یاد ہے؟ ہم ان حالات کو یاد کر کے خود کو جذباتی بنا سکتے ہیں جہاں ہم نے شدید جذبات محسوس کیے تھے۔ ہم یا تو اس طرح محسوس کرنا شروع کر سکتے ہیں جس طرح ہم نے اس وقت کیا تھا یا پھر جو کچھ ہم نے محسوس کیا اس کے رد عمل کے طور پر نئے جذبات محسوس کر سکتے ہیں۔ ہم اب مایوس بوسکتے ہیں کہ ہم پہلے کتنے ناراض ہے۔ اسے اینکر کہتے ہیں، اور ہم اس پر واپس جائیں گے۔

- کوہا یہدا جھا نہیں بولیں! اگر یہ ملکہ تو خلنا ٹھہی آخالی میلاظہ کرا اخیا الہتی تخلیق، کھصھتہتا ہیز ھور پہا مکانہد حین باہٹھ تو یہ کیسا بوگا۔ اسے خود بن آزمائیں۔ آپ جانتے ہیں، جب یہ بہت حیرت انگیز محسوس ہوتا ہے۔ وہ احساس یاد ہے؟ کیا آپ اسے اب محسوس کر سکتے ہیں؟ میں نے ایسا سوچا۔

- اوہ، میں اس کے بارے میں بات نہیں کرنا چاہتا۔ یہ صرف مجھے دوبارہ پریشان کر دے گا۔ بعض اوقات بمارے لیے صرف بیٹھ کر بات کرنا کافی ہوتا ہے کہ ہم کتنے ناراض ہے اور ہم دوبارہ غصے میں آسکتے ہیں۔ ماضی میں آپ کے جذباتی تجربات کے بارے میں بات کرنا جذبات کو واپس لا سکتا ہے، یہاں تک کہ جب آپ انہیں واپس نہ چاہتے ہوں۔

- با با با!!! کسی ایسے شخص کے ساتھ مزاحیہ دیکھنا بمیشہ زیادہ مزہ آتا ہے جو افسرده شخص کے مقابلے میں بنستا ہو۔ ہم بمدردی کے ذریعے جذبات حاصل کر سکتے ہیں، یہ تب ہوتا ہے جب ہم کسی کو جذبات کا تجربہ کرتے ہوئے دیکھتے ہیں اور یہ ہم تک پہنیل جاتا ہے اور ہم بھی ایسا بن محسوس کرتے ہیں۔

اس شخص کا جذبہ ہم میں دوسرے جذبات کو بھی بیدار کر سکتا ہے۔ مثال کے طور پر، ہم کسی اور کے غصے کا خوف کے ساتھ جواب دے سکتے ہیں۔

- نہیں! شراتی! چولے کو چھونا نہیں! جن چیزوں کے والدین اور دیگر حکام بمیں اپنی زندگی کے اوائل میں ڈرنے یا پسند کرنے کے بارے میں بتاتے ہیں، جب ہم بڑھے ہو جائیں گے تو بماری طرف سے وہی جوابات موصول ہوں گے۔

بچے بھی تقليد کے ذریعے جذبات پر قبضہ کرتے ہیں، یہ دیکھ کر کہ بالغ افراد مختلف حالات میں کیسے رد عمل ظاہر کرتے ہیں۔

- ارے، ہم میں سے باقی لوگوں کی طرح لائن میں آجائیں! جو لوگ بمارے معاشرتی اصولوں کی خلاف ورزی کرتے ہیں وہ شدید جذبات کو بھڑکاتے ہیں۔ معیارات مختلف ثقافتوں میں مختلف ہوں گے، بقیناً، اور ان میں سے کسی ایک پر عمل نہ کرنے سے نفرت سے لے کر خوشی تک کچھ بھی بوسکتا ہے، اس بات پر منحصر ہے کہ معیار کیا ہے اور کون اس سے تجاوز کر رہا ہے۔

- اونچی تھوڑی! چونکہ جذبات کے واضح جسمانی تاثرات ہوتے ہیں، اس لیے ہم شعوری طور پر اپنے عضلات (خاص طور پر اپنے چہروں میں) کا استعمال کرتے ہوئے ایک اندرونی، ذہنی تحریک کو بھی متحرک کر سکتے ہیں جس طرح ہم چاہتے ہیں کہ اگر بمارے پاس خاص جذبات ہوتے، اور اس طرح بمارے اندر جذبات کو متحرک کر سکتے ہیں۔

راستہ آپ نے اس کتاب کے شروع میں اپنے لئے یہ کوشش کی تھی جب آپ نے غصہ کرنے کی کوشش کی تھی، یاد ہے؟ تو انائی کی جو ورزش آپ نے پہلے کی تھی وہ بھی اس طرح کام کرتی ہے، حالانکہ اس میں آپ کا پورا جسم شامل ہے۔

مجھ پر چہرے مت بناؤ!

بمارے غیر شعوری چہرے کے تاثرات فلم دی پریسٹیج میں ریبیکا بال کے کردار کی شادی ایک جادوگر سے بوئی ہے، جس کا کردار کرسچن بیل نے ادا کیا ہے۔ کبھی وہ سچ بولتا ہے جب وہ کہتا ہے کہ وہ اس سے پیار کرتا ہے، اور کبھی وہ جھوٹ بولتا ہے۔ فلم کے اہم موضوعات میں سے ایک یہ ہے کہ وہ بمیشہ اس کی آنکھوں کو دیکھ کر کیسے بتا سکتی ہے کہ یہ کون سا ہے۔

جب بھیں یقین نہیں بوتا ہے کہ کس کا اصل مطلب کیا ہے، تو بم اس شخص کو آنکھوں میں دیکھتے ہیں۔ بم چلنہ سیکھنے سے پہلے یہ کرنا سیکھتے ہیں، حالانکہ یہ ان آنکھوں سے کہیں زیادہ ہے جو بم دیکھ رہے ہیں، جو بھی بم مان سکتے ہیں۔ حقیقت یہ ہے کہ بم پورے چہرے کا باریک بین سے جائزہ لیتے ہیں۔ چہرے میں چالیس سے زیادہ مسلز بوتے ہیں جن میں سے اکثر کو بم شعوری طور پر کنٹرول نہیں کر پاتے اور بم انہیں اپنے بارے میں بہت تفصیلی معلومات کے اظہار کے لیے استعمال کرتے ہیں۔ اس کا مطلب یہ کہ بم بمیشہ اپنے بارے میں چیزوں ظاہر کرتے ہیں، یہاں تک کہ جب بم ایسا نہ کرنے کی کوشش کر رہے ہوں۔ یہ حقیقت میں کافی ستم طریفی ہے کہ بم ان چیزوں کو پڑھنے میں اصل سے بہتر نہیں ہیں۔

بین

بہت سارے چھوٹے جذبات

بمارے پاس یہ بتانے کی بہت اچھی صلاحیت ہے کہ جب کوئی خوش بوتا ہے یا واقعی ناراض بوتا ہے۔ لیکن اکثر بم چیزوں کو مکمل طور پر یاد کرتے ہیں اور یہ محسوس نہیں کرتے کہ کوئی اس وقت تک پریشان ہے جب تک کہ وہ بمارے سامنے نہیں بول رہا ہے۔ بم اکثر چہرے کے تاثرات بھی گھل مل جاتے ہیں اور یقین کر سکتے ہیں کہ کسی کو دُر لگتا ہے جب وہ واقعی حیران بوتا ہے، یا یہ کہ کوئی ناراض بوتا ہے جب وہ واقعی کسی مسئلے پر توجہ مرکوز کر رہا ہوتا ہے۔ اس سے مدد نہیں ملتی کہ کسی کے چہرے میں تبدیلی کا ایک مطلب ہو سکتا ہے اگر یہ اس کی شعوری مثال ہے جو کہیں جا رہی ہے، اور کچھ اور مکمل طور پر اگر یہ لاشعوری ہے۔ اگر میں آپ کو کچھ بتا رہا ہوں اور آپ اپرو اٹھاتے ہیں، تو اس کا مطلب یہ ہو سکتا ہے کہ آپ مجھے یہ دکھانا چاہتے ہیں کہ آپ شک میں ہیں یا میری بات پر سوال کر رہے ہیں۔ لیکن یہ حقیقی حیرت کا اظہار بھی ہو سکتا ہے۔ ایک ٹیڑھی مسکرابٹ یہ ظاہر کرنے کے لیے استعمال کی جا سکتی ہے کہ میں سمجھ رہا ہوں کہ آپ مذاق کر رہے ہیں، لیکن یہ توبین کا غیر شعوری اظہار بھی ہو سکتا ہے۔ جب بم اپنے چہروں سے ایک ساتھ کئی چیزوں کا اظہار کرتے ہیں تو چیزوں واقعی گڑی ہو جاتی ہیں۔

اکثر، ہم ایک ساتھ دو جذبات ظاہر کرتے ہیں۔ اگر ہم حیران ہوتے ہیں اور پھر خوش ہوتے ہیں جب ہمیں احساس ہوتا ہے کہ سرپرائز کیا ہے تو ہم حیرت کا اظہار کریں گے جس کے بعد خوشی ہوگی۔ ان دونوں کے درمیان، ایک مرحلہ ہوتا ہے جس میں ہم پچھلے اور نئے دونوں جذبات کی نمائش کرتے ہیں۔ ہم ایک بیں وقت میں حیران اور خوش نظر آئیں گے۔ یا، ہم ایک حقیقی ملے جلے جذبات کا تجربہ کر سکتے ہیں، جیسا کہ خوف اور خوشی کا زبردست امتزاج ہمیں ایک اچھی رولر کوسٹر سواری سے حاصل ہوتا ہے۔ ہم اکثر اپنے حقیقی احساسات کو چھپانے کی کوشش کرتے ہیں، اور اس کے بجائے کچھ اور ظاہر کرتے ہیں، جیسے کہ جب ہم اداس ہوتے ہیں لیکن خوش نظر آنے کی کوشش کرتے ہیں۔ اس طرح کے معاملات میں، چھیے ہوئے جذبات تقریباً ہمیشہ ہیں نکلتے رہتے ہیں، جس کا مطلب ہے کہ ہم لاشعوری طور پر دونوں جذبات کو ظاہر کر رہے ہیں جسے ہم چھپانے کی کوشش کر رہے ہیں اور جس کا ہم بہانہ کر رہے ہیں۔ بعض اوقات، ہم اپنے چہرے کے تاثرات کو تبصروں کے طور پر استعمال کریں گے، نہ صرف اس بات کے لیے کہ ہم کیا کہہ رہے ہیں، بلکہ بماری چہرے کے دیگر تاثرات تک بھی! اس کی ایک مثال یہ ہوگی جب ہم اداس نظر آتے ہیں، لیکن یہ ظاہر کرنے کے لیے مسکراپٹ دبائیں کہ ہم ٹھیک ہوں گے۔ شاید یہ اتنا عجیب نہیں ہے کہ ہم چیزوں کو سب کے بعد ملا دیتے ہیں۔

جذبات ہمیں انسان بناتے ہیں۔

لوگوں کو آنکھوں میں دیکھنا ایک اچھا خیال ہے، جیسا کہ میں نے کہا۔ بہر حال، بماری چہرے کے بہت سے مختلف تاثرات بماری انسانیت کو ظاہر کرتے ہیں۔ یہ اب تک بالی ووڈ کی مشہور کہانی ہے کہ جارج لوکاس نے اسٹار وارز میں طوفانی فوجیوں کی آنکھوں اور چہروں کو پلاسٹک کے بیلمٹ سے ڈھانپ دیا تاکہ وہ کم انسان دکھائی دیں۔ موجودہ دور میں، ہم لوکاس کے طوفانی دستوں کے حقیقی زندگی کے ورژن کا سامنا کرتے ہیں، مقبول اعصابی زبریلے بوٹوکس کے استعمال کی بدولت۔

یہ وہ چیز ہے جو زیادہ سے زیادہ لوگ جو اپنی درمیانی عمر سے گزر چکے ہیں خوشی سے اپنے اندر انجیکشن لگا رہے ہیں - خاص طور پر، ان کے چہروں میں۔ بوٹوکس مقامی فالج کا سبب بنتا ہے (یہ ایک اعصابی زبری، آخر کار)، جو جھریلوں کو ہموار کرتا ہے۔ بدقدسمتی سے، اس کا مطلب یہ بھی ہے کہ آپ اپنے چہرے کے کچھ عضلات کو مزید استعمال نہیں کر سکتے، کیونکہ وہ مفلوج ہیں۔ اس کا مطلب ہے کہ آپ کو نہ صرف باربی ڈول کی جلد مل رہی ہے، بلکہ آپ کو اس کے چہرے کے تاثرات بھی مل رہے ہیں۔

میں نے ایک بار نیویارک میں ایک اسٹور مینیجر سے بات کی جس نے وضاحت کی کہ بوٹوکس اس کے لیے ایک حقیقی مسئلہ بننا شروع کر رہا ہے، کیونکہ وہ مذاکرات میں بہت زیادہ وقت صرف کرتا ہے۔ وہ اپنے گابکوں کے رد عمل کو نہیں پڑھ سکتا جو وہ ان کے سامنے پیش کرتا ہے، کیونکہ ان کے پاس چہرے کے تاثرات کی کوئی گنجائش نہیں ہے۔ اس نے مجھے بتایا کہ اس نے ان میں سے بہت سے لوگوں سے بات کرتے ہوئے پریشان پایا۔ وہ مصنوعی، غیر انسانی محسوس کرتے ہیں، کیونکہ ان کے چہرے ایک جیسے رہتے ہیں چاہیے وہ ناراض ہوں یا خوش۔

یہاں ایک ٹپ یے: اگر آپ سمجھنا چاہتے ہیں، تو اپنے چہرے میں اعصابی زبریلے انجیکشن نہ لگانے کی کوشش کریں۔

کسی کے چہرے میں بونے والی تبدیلیوں پر توجہ دینے سے، بم نہ صرف اس کے موجودہ جذبات کے بارے میں بلکہ ان جذبات کے بارے میں بھی معلومات حاصل کر سکتے ہیں جو وہ محسوس کرنے والی ہیں۔ حقیقت یہ یے کہ چونکہ پڑھ دماغ کے مقابلے میں تیزی سے رد عمل ظاہر کرتے ہیں (میں اسے تھوڑی دیر میں مزید تفصیل سے بیان کروں گا)، آپ دیکھ سکتے ہیں کہ کسی میں کون سا جذبہ ظاہر بونا شروع ہو رہا ہے، اس سے پہلے کہ وہ خود اس سے واقف ہو۔ یعنی، اس سے پہلے کہ وہ اسے "محسوس" کرنا شروع کرے۔ یہ مفید ہے اگر یہ ایک ایسا جذبہ ہے جو آپ کی حالت میں زیادہ مفید نہیں ہے، مثال کے طور پر غصہ یا خوف جیسے جذبات۔ اگر آپ کو اس طرح کے جذبات کی ابتدائی علامات نظر آئیں تو پھر بھی آپ کے پاس موقع ہے کہ آپ اس شخص کو اس حالت سے بچنے میں مدد کریں۔

ایک بار جب جذبات کو اندر آئے کا وقت مل جاتا ہے، تو اس کے بارے میں کچھ کرنا بہت زیادہ مشکل، اکثر ناممکن بھی ہو جاتا ہے۔

اوتهیلو کی غلطی

جذبات کے بارے میں سب سے بڑا مسئلہ یہ ہے کہ ایک بار جب بمارے پاس ایک بو جائے تو، ان طریقوں سے سوچنا بہت مشکل ہے جو جذبات کی تصدیق نہیں کرتے ہیں۔ بم "جذبے کے غلام" ہیں، جو واقعی ایک اچھی وضاحت ہے۔ بماری یادین اور دنیا کے بمارے تاثرات اچانک بہت منتخب ہو جاتے ہیں۔ جب آپ جذبات سے بھر جاتے ہیں، تو یہ آپ کو ان چیزوں کو یاد کرنے سے روک دے گا جن کو آپ حقیقت میں جانتے ہیں لیکن یہ جذبات سے متصادم ہوگا۔ آپ جو یاد رکھنے کا انتظام کرتے ہیں وہ اکثر مسخ ہو جاتا ہے۔ اسی طرح، آپ دنیا کو محسوس کریں گے جیسا کہ اس جذبات سے فلٹر کیا ہے۔ اگر یہ ایک منفی جذبات ہے، تو آپ کو ممکنہ مثبت امکانات اور مواقع نظر نہیں آئیں گے۔ دوسری طرف، آپ کسی بھی چیز کو سمجھنے میں بہت اچھے ہوتے ہیں جو آپ کے جذبات کی تصدیق کرتا ہے۔ آپ کو وہ چیزوں بھی اچانک یاد بون گی جو آپ نے برسوں پہلے پیچھے چھوڑی تھیں لیکن اس سے جذبات کو بھی تقویت ملے گی: "اور ویسے، کیا آپ کو وہ چیز یاد ہے جو آپ نے آئھ سال پہلے کی تھی؟!" واقف آواز؟ جب بم ایک مضبوط جذبات رکھتے ہیں، تو بم اسے چیلنچ کرنے کی کوشش نہیں کر رہے ہیں۔ اس کے برعکس بم اسے مضبوط اور برقرار رکھنا جاتے ہیں۔ بعض اوقات یہ بماری مدد کرتا ہے، لیکن یہ اکثر مسائل کا باعث بنتا ہے۔ بمارے دوست پال ایکمین نے اسے اوتهیلو کی غلطی کہا ہے، جسے ولیم شیکسپیر کے اوتهیلو میں حسد کرنے والے مرکزی کردار کے لئے نامزد کیا گیا ہے (وہ پھر سے ہے!)

ڈرامے میں، اوتهیلو کو یقین ہے کہ اس کے پیارے ڈیسڈیمونا نے اس کے ساتھ دھوکہ کیا ہے اور کیسیو نامی دوسرے لڑکے کے ساتھ مل کر کام کیا ہے، جو اوتهیلو کو غصے میں ڈالتا ہے۔ (کیسیو اوتهیلو کا سب سے اچھا دوست ہے، اور یہ ساری بات دراصل ب瑞ago کی طرف سے جھوٹ ہے۔ اوتهیلو کا دوسرا بہترین دوست۔ لگتا ہے کہ بمارا

جب دوستوں کو چنتے کی بات آتی ہے تو اوتھیلو زیادہ روشن نہیں ہوتا۔) اوتھیلو حسد بھرے غصے کے ساتھ اپنے ساتھ ہے اور ڈیسڈیمونا کو قتل کرنے کی دھمکی دیتا ہے۔ ڈیس اوتھیلو سے کہتا ہے کہ جا کر کیسیو سے پوچھئے، اور اسے پتہ چل جائے گا کہ اس کے شکوک غلط ہیں، لیکن اس سے کوئی فائدہ نہیں ہوا، کیونکہ اوتھیلو نے اسے بتایا کہ اس نے پہلے بن کیسیو کو مار دیا ہے۔ جب ڈیسڈیمونا کو احساس ہوا کہ اب اس کے لیے اپنی ہے گتابی ثابت کرنے کا کوئی راستہ نہیں ہے، تو وہ لفظی طور پر اپنی جان سے ڈرتی ہے۔ چونکہ اوتھیلو اپنی جذباتی حالت میں پہنس گیا ہے، دنیا کے بارے میں انتہائی منتخب تصور کے ساتھ، وہ اس کے رد عمل کی غلط تشریح کرتا ہے۔ وہ یہ سمجھنے میں ناکام رہتا ہے کہ ایک معصوم شخص بھی اس قسم کی صورتحال میں تناؤ اور خوف کے ساتھ رد عمل ظاہر کر رہے گا۔ اور، جیسا کہ بارڈ نے کہا، "غصے میں مرد ان لوگوں کو مارنے کی وجہ سے اور اپنے آپ کو اور اپنے اعمال کو معروضی طور پر دیکھنا بہت مشکل ہوتا ہے۔ یہ بہت تربیت لیتا ہے۔ پاس حقیقت میں چھپانے کے لیے کچھ تھا، اس لیے وہ اسے تکیے سے دباتا ہے۔"

اوٹھیلو کو وحشی یا رومانوی احمق سمجھنا آسان ہے، لیکن سچ یہ ہے کہ وہ اسی جال میں پہنس گیا جو بم سب اس وقت کرتے ہیں جب بم ایک مضبوط جذباتی حالت میں ہوتے ہیں۔ جب آپ جذبات سے بھرے ہوتے ہیں تو اپنے آپ کو اور اپنے اعمال کو معروضی طور پر دیکھنا بہت مشکل ہوتا ہے۔ یہ بہت تربیت لیتا ہے۔

اس وجہ سے، جب لوگ منفی جذباتی حالت کی طرف بڑھ رہے ہوں تو اسے پہچاننا سیکھنا آپ کے لیے قابل قدر ہے، لہذا آپ اس کے صحیح طریقے سے شروع ہونے سے پہلے اسے سست کر سکتے ہیں۔

کیا آپ کو یاد ہے میں نے آپ کو بتایا تھا کہ آپ کس طرح اپنی باڈی لینگویج سے کسی کی رینمائی کر سکتے ہیں تاکہ اس شخص کو بہتر موڈ میں لے جایا جا سکے۔ جب آپ کسی شخص کی جذباتی حالت کو تبدیل کرتے ہیں، تو آپ اس کی مدد بھی کر رہے ہوتے ہیں کہ اس منفی انتخابی تاثیر کو زیادہ مثبت سے بدل دیں۔ منفی نقطہ نظر کو زیادہ نقطہ نظر سے تبدیل کیا جاسکتا ہے، جو اپنے آپ کو اور اپنے حالات کو دیکھنے کا ایک بہت زیادہ مفید طریقہ ہے۔

مضبوط جذبات دنیا کے بارے میں آپ کے تصورات کو بگاڑ سکتے ہیں۔ منفی جذبات ممکنہ طور پر مثبت تجربات کو روکتے ہیں، اور بھول بؤی، منفی خیالات کو فروغ دیتے ہیں۔ ایسا کچھ نہ کریں جس پر آپ کو بعد میں پچھتاوا ہو اگر آپ شدید جذبات میں پہنس گئے ہیں۔ اس وقت تک انتظار کرنے کی کوشش کریں جب تک کہ آپ کام کرنے سے پہلے جذبات ختم نہ ہو جائیں، چالی ایسا کرنا مشکل ہو۔

لاشعوری معلومات

آپ اس کے چہرے کے تاثرات کو دیکھ کر بتا سکتے ہیں کہ جب کوئی شخص پریشان یا غصے میں، خوفزدہ یا دشمنی کا شکار ہو رہا ہے، اس سے پہلے کہ وہ حقیقت میں ہو۔

اس طرح، آپ کو معلوم ہو جائے گا کہ کوئی اس کے محسوس کرنے سے پہلے بن کیا محسوس کر رہا ہے۔ یہ اعلیٰ درجے کی دماغی پڑھائی ہے، لہذا آپ کو اس بارے میں محتاط رہنا چاہیے کہ کیسے

آپ حاصل کردہ معلومات کو سنبھالتے ہیں۔ یہ وہ چیزیں ہیں جس سے آپ بات کر رہے ہیں اس نے جان بوجہ کر آپ کے ساتھ اشتراک کرنے کا فیصلہ نہیں کیا ہے، اور یہ ذاتی نوعیت کی معلومات ہیں۔ محض حقیقت یہ ہے کہ آپ کو کسی کی جذباتی زندگی کے بارے میں بصیرت حاصل ہے، خود بخود اس کی انتہائی قریبی جگہوں میں دعوت نامہ نہیں بنتا۔ اس شخص کے بارے میں جو کچھ آپ نے محسوس کیا ہے اسے صرف دھنڈلا دینا پرائیویسی میں ایک زبردست دخل اندازی کے طور پر لیا جا سکتا ہے، اور یہ آپ کے کسی بھی تعلق کو مکمل طور پر ختم کر سکتا ہے۔ اس وجہ سے، یہ اکثر بہتر ہوتا ہے کہ آپ جو کچھ دیکھتے ہیں اسے اس بات کا تعین کرنے دیں کہ آپ اپنی بات چیت میں کیا انتخاب کرتے ہیں، بجائے اس کے کہ اس کا سامنا کریں۔

سیون سامورائی

سات یونیورسل جذباتی اظہار جب ایکمین نے یہ مطالعہ کرنے کے لیے دنیا بھر کا سفر کیا کہ ہم جذبات کا اظہار کیسے کرتے ہیں، تو اسے سات بنیادی جذبات ملے جو ہم سب اسی طرح ظاہر کرتے ہیں، چاہے ہم پاپوا نیو گنی میں رہتے ہوں یا اسپرنس فیلڈ، ایڈاہو میں۔ سات بنیادی جذبات یہ ہیں:

سرپرائز
اداسی
غصہ
خوف
بیزاری
حقارت
خوش

یہ شک، سات کے اس گروپ سے زیادہ جذبات ہیں؛ مثال کے طور پر، "خوشی" کو ایک کلسٹر تصور کے طور پر بہتر طور پر سمجھا جاتا ہے جس میں متعدد مثبت جذبات شامل ہوتے ہیں، بجائے اس کے کہ ایک مخصوص کے طور پر۔ لیکن وہ جذبات جو فہرست میں شامل نہیں ہیں ان کا اظہار مختلف طریقوں سے کیا جا سکتا ہے، یا مختلف چیزوں سے متحرک ہو سکتے ہیں، اس بات پر منحصر ہے کہ ہم کس ثقافت اور جگہ پر رہتے ہیں۔ ہمارے موجودہ مقاصد کے لیے، تاہم، یہ سات جذبات کافی ہوں گے۔

Ekman نے ایک منظم تجزیہ کیا کہ کس طرح بر جذبات چہرے کے پٹھوں کو متاثر کرتا ہے، یعنی، جب ہم مختلف جذبات کا سامنا کر رہے ہیں تو ہم کیسے نظر آتے ہیں۔ میں نے ایک میں کے ماڈل کو ان تصاویر کے لیے نقطہ آغاز کے طور پر استعمال کیا ہے جو اس کے بعد آئیں گی، اور وضاحت کے لیے میں نے چہرے کے مکمل، مضبوط تاثرات استعمال کیے ہیں۔ آپ حقیقی زندگی میں اس قسم کے جذباتی اظہار کو زیادہ نہیں دیکھیں گے۔ کسی کے لیے اظہار کا صرف ایک حصہ ظاہر کرنا زیادہ عام ہے،

اور درج ذیل تصاویر سے کہیں زیادہ لطیف طریقے سے۔ لیکن ایک بار جب آپ جان لیں گے کہ کیا تلاش کرنا ہے، یہاں تک کہ لطیف طریقے سے اظہار کردہ جذبات کا بھی آسانی سے پتہ چل جائے گا۔

چہرے میں باریک تبدیلیاں ظاہر کر سکتی ہیں کہ ایک شخص کس جذبات میں جا رہا ہے، اس سے پہلے کہ وہ خود اسے جانتا ہو، یا اس وقت بھی جب وہ خود اس سے کبھی واقف نہ ہو۔ لیکن یہ بھی بو سکتا ہے کہ وہ اس بات سے بخوبی واقف ہے کہ وہ کیا محسوس کر رہا ہے، اور اسے چھپانے کے لیے مختلف جذبات کا اظہار کر رہا ہے یا کچھ بھی نہیں۔ لطیف، لاشعوری تاثرات آپ کے اشارے ہیں کہ وہ واقعی کیا محسوس کر رہا ہے۔ میں یہ بھی بیان کروں گا کہ آپ کے چہرے پر کیا گزرتا ہے جب آپ اپنے حقیقی جذبات کو ظاہر نہ کرنے کی کوشش کر رہے ہوں۔

تین قسم کے لطیف تاثرات

چہرے کے لطیف جذباتی تاثرات کی تین اہم کلاسیں ہیں: معمولی اظہار، جزوی اظہار، اور مائیکرو ایکسپریشن۔

ایک بلکا سا اظہار پورے چہرے کو استعمال کرتا ہے، لیکن زیادہ شدت کے بغیر۔ چہرے کے تمام مختلف حصے شامل ہیں، لیکن تبدیلی زیادہ واضح نہیں ہے۔ ایک بلکا سا اظہار ایک کمزور جذبات کا اشارہ دے سکتا ہے، جو اس وقت یا تو عام طور پر کمزور یا محض کمزور ہو سکتا ہے۔ یہ ایک مضبوط جذبہ ہے سکتا ہے، جو حال ہی میں شروع ہوا ہے اور ابھی تک مکمل طور پر تیار نہیں ہوا ہے، یا محض ایک مضبوط جذبہ ہے جو ختم ہو رہا ہے۔ بلکا سا اظہار بھی شعوری طور پر کسی مضبوط جذبات کو چھپانے کی ناکام کوشش کا نتیجہ ہو سکتا ہے۔ جیسے کہ جب امریکن آئیڈل پر رنر اپ فاتح کو گلے لگاتا ہے، ماہیوس نظر نہ آئے کی سخت کوشش کرتا ہے۔

ایک جزوی اظہار چہرے کے مکمل تاثرات کے لیے درکار چہرے کے صرف ایک یا دو حصوں کا استعمال کرے گا۔ یہ جزوی تاثرات مضبوط یا بلکے ہو سکتے ہیں لیکن عام طور پر بلکے ہوں گے۔ ایک جزوی اظہار دو چیزوں میں سے ایک کا اشارہ بھی دیتا ہے: یا تو یہ حقیقی طور پر کمزور جذبات ہے، کیونکہ یہ مضبوطی سے محسوس نہیں ہوتا یا دور ہونے والا ہے، یا یہ ایک مضبوط جذبات کو چھپانے کی ناکام کوشش ہو سکتی ہے۔

مائیکرو ایکسپریشنز بھی کی تیز رفتار لیکن مکمل چہرے کے تاثرات ہیں جو ظاہر کرتے ہیں کہ انسان اصل میں کیا محسوس کر رہا ہے۔ وہ ایک سیکنڈ کے پھیسوں حصے کے طور پر مختص ہو سکتے ہیں، اور شعوری طور پر مشابدہ کرنا بہت مشکل ہے۔ اکثر وہ رکاوٹ کے نتائج ہوتے ہیں۔ بم خوف ظاہر کرنا یا محسوس کرنا شروع کر دیتے ہیں، اسے محسوس کرتے ہیں، اور پھر ایک مختلف جذبات کے تحت اپنے تاثرات کو تیزی سے چھپانے کی کوشش کرتے ہیں۔

لیکن ایک لمحے کے لیے پورے چہرے پر خوف کا مکمل تاثر نمایاں تھا۔ مائیکرو ایکسپریشن اکثر دوسری چیزوں کے بیچ میں ہوتا ہے،

جیسے تقریر، آگے جھکنا، غیرہ۔ ان کے فوراً بعد پرده ڈالنے کی کوشش کی جاتی ہے۔ زیادہ تر لوگ مائیکرو ایکسپریشنز کو محسوس نہیں کرتے، کم از کم شعوری طور پر نہیں، لیکن کوئی بھی شخص ان کو دیکھ سکتا ہے۔ بس تھوڑی سی تربیت کی ضرورت ہے۔ مائیکرو ایکسپریشنز بمیشہ دبائے بھئے جذبات کی نشاندہی کرتے ہیں، لیکن تاثرات خود کو ظاہر نہیں کرتے ہیں کہ کیا جبر شعوری ہے یا لاشعوری، یا دبائے جذبات شعوری طور پر ظاہر کیے گئے جذبات سے متصادم ہیں یا نہیں۔

اظہار وجہ کو ظاہر نہیں کرتا ہے۔

آخر میں، یاد رکھیں، جب آپ کسی جذبات کو دیکھتے ہیں، تب بھی آپ کو اندازہ نہیں بوتا کہ اس کی وجہ کیا ہے۔ اوتھیلو اس کے بارے میں بھول گیا اور اس نے اپنے جذباتی نقطہ نظر سے جو دیکھا اس کی تشریح کی۔ اگر آپ کسی کے چہرے سے بتا سکتے ہیں کہ وہ ناراض ہے، تو اس کا یہ مطلب نہیں کہ وہ آپ سے ناراض ہے۔ وہ اپنے آپ پر ناراض ہو سکتی ہے یا صرف ایک سابقہ موقع کو یاد کر سکتی ہے جب وہ غصے میں تھی، جس نے اب اسی جذبات کو جنم دیا ہے۔ اس باب میں پہلے زیر بحث نو جذباتی حرکات کو یاد رکھیں۔ لہذا، اگر آپ دوسروں میں نظر آئے والے جذباتی تاثرات کو آپ کے اپنے رویے پر اثر انداز بونے دیں گے، تو آپ کو پہلے یہ یقینی بنانا چاہیے کہ آپ کو ان کے جذبات کی وجہ بھی معلوم ہے۔ ایسا کرنے کا سب سے بہتر کام یہ ہے کہ آپ نے جو کچھ دیکھا ہے اس کے بارے میں خاموش رہیں اور ان موقعاً پر نظر رکھیں جو یہ علم آپ کو پیش کرے گا۔ میں اس بارے میں مزید تفصیل میں جاؤں گا کہ ایکمین آپ کو بر ایک مخصوص جذبات تک پہنچنے کا مشورہ کیسے دیتا ہے، لیکن ان میں سے زیادہ تر طریقوں میں دوسرے شخص کو براہ راست تصادم کے بجائے اس کا اظہار کرنے کے لئے ایک لطیف آغاز دینا شامل ہے، اور آپ نے جس جذبات کو محسوس کیا ہے اس کا شاذ و نادر بی ذکر کیا جاتا ہے۔ بالکل "مجھے یہ تاثر ملتا ہے کہ آپ کو کچھ ایسے احساسات ہیں جن کے بارے میں بم نے ابھی تک بات نہیں کی ہے، کیا یہ صحیح ہے؟"

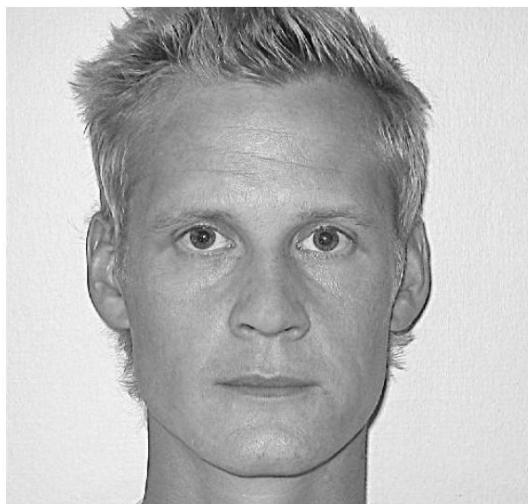
بعض اوقات، تابم، آپ کو بالکل بھی تبصرہ نہیں کرنا چاہیے۔

چہرے کے لطیف تاثرات کی تین مختلف قسمیں ہیں، جو سب ایک مضبوط جذبات کو چھپائے کی شعوری کوشش کی نشاندہی کر سکتے ہیں۔ پہلے دو کھلے عام دکھائے جانے والے لیکن کمزور جذبات کی نشاندہی بھی کر سکتے ہیں، یا یہ کہ ایک جذبہ (جو مضبوط ہو سکتا ہے) ابھی ابھی متحرک ہوا ہے۔

1. معمولی تاثرات: پورا اظہار ظاہر بوتا ہے، لیکن کم شدت کے ساتھ۔
2. جزوی تاثرات: اظہار کا صرف ایک حصہ ظاہر بوتا ہے (مثال کے طور پر ابرو)۔
3. مائیکرو ایکسپریشنز: پورا اظہار شدت کے ساتھ ظاہر بوتا ہے، لیکن صرف ایک انتہائی مختصر لمحے کے لئے۔

اس حصے کی تصویر میری کئی سال پہلے کی ہے، نومبر کی ایک عام صبح کی۔ جب میرا چہرہ مکمل طور پر پر سکون بوتا ہے تو میں ایسا بی نظر آتا ہوں۔ تمام چہرے مختلف نظر آتے ہیں، اور کچھ میں ایسی خصوصیات ہیں جو آپ کو یہ سوچنے پر مجبور کر سکتی ہیں کہ وہ جذبات کا اظہار کر رہے ہیں یہاں تک کہ جب وہ نہیں ہیں۔ جیسا کہ آپ بتا سکتے ہیں، میرے بونٹ بہت پتلے ہیں اور منہ نسبتاً چھوٹا ہے۔ میرے منہ کے کونوں میں بھی بلکا سانیچے کی طرف گھماہا ہے۔ اس کا مطلب ہے کہ جو لوگ مجھے نہیں جانتے انہیں اکثر یہ خیال آتا ہے کہ میں کسی چیز کے بارے میں غصے میں ہوں جب میں آرام سے ہوں، کیونکہ پتلے بونٹ ان صفات میں سے ایک ہے جو غصے کو ظاہر کرتی ہے۔

اس وجہ سے، جب تک یہ مکمل طور پر واضح نہ ہو، آپ کو کبھی بھی یقین نہیں کرنا چاہیے کہ آپ جس سے ابھی ملے ہیں وہ کسی خاص جذباتی حالت میں ہے۔ یہ صرف اس طرح ہو سکتا ہے جیسے وہ یا وہ دکھتا ہے۔ لہذا، اس سے پہلے کہ آپ میرے جذبات کو پڑھیں، آپ کو یہ جانتے کی ضرورت ہے کہ جب میں پر سکون ہوں تو میں کیسا لگتا ہوں، یا آپ کے پاس میرے تاثرات کا موازنہ کرنے کے لیے کچھ نہیں ہوگا۔



غیر جانبدار:

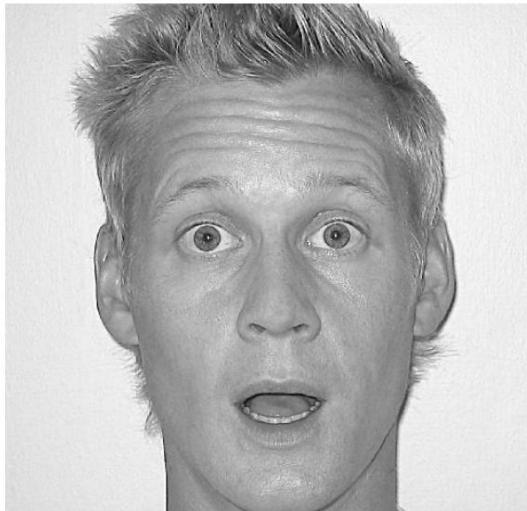
"دیکھو۔ کارداشیئنڈ کا ایک اور سینےن۔"

مندرجہ ذیل سات جذبات میں سے ہر ایک کو چہرے کے مکمل تاثرات کی تصویر کے ساتھ پیش کیا جائے گا جس میں جذبات کا اظہار ممکن حد تک خالصتاً کیا گیا ہے۔ اظہار، وضاحت کی خاطر، مضبوط ہو گا، اگرچہ یہ تاثرات روزمرہ کی زندگی میں شاذ و نادر ہی اتنے مضبوط ہوتے ہیں۔ مکمل اظہار پھر اس کے مختلف اجزاء میں ٹوٹ جاتا ہے۔

سرپرائیز سرپرائیز وہ جذبہ ہے جو ہم سب سے کم وقت کے لیے محسوس کرتے ہیں، تو آئیے وباں سے شروع کرتے ہیں۔

بم کب حیران ہوتے ہیں؟ جب کچھ غیر متوقع ہوتا ہے۔ کب کیا

بم سوچتے بیس کہ اچانک کچھ اور بو جائے گا۔ بمیں اس بارے میں کوئی اشارہ نہیں بونا چاہئے کہ کیا بونے والا ہے، کیونکہ تب بم حیران نہیں ہوں گے۔ حیرت صرف چند سیکنڈ تک رہتی ہے، جب تک کہ بم سمجھہ نہ لین کہ ابھی کیا ہوا ہے۔ پھر، یہ ایک اور جذبات میں بدل جاتا ہے، جو اس چیز کا رد عمل ہے جس نے بمیں حیران کر دیا۔ اس موقع پر، بم کہہ سکتے ہیں، "کتنا اچھا تعجب ہے!" لیکن درحقیقت، حیرت کی بذات خود کسی نہ کسی طرح کوئی اہمیت نہیں ہے۔ بم جو خوشی محسوس کرتے ہیں وہ وہی ہوتا ہے جو بمیں یہ سمجھنے کے بعد ہوتا ہے کہ کیا ہوا، جیسے کوئی غیر متوقع مہمان بمارے گھر آئے۔



"OMG!!!!" حیرت: مکمل اظہار

چونکہ حیرت اس وقت ہوتی ہے جب بم اس کے لیے تیار نہیں ہوتی، اس لیے بم بنیادی طور پر اسے کہی چھپا نہیں سکتے، چاہیے بم چاہیں۔ حیران بونا عام طور پر کوئی مسئلہ نہیں ہے، جب تک کہ بماری حیرت کا مقصد بمیں پہلے سے معلوم نہ ہو۔

کورس

حیرت صرف اس وقت نہیں ہوتی جب بم چونکتے اور جھک جاتے ہیں، جیسا کہ بم اس وقت کرتے ہیں جب بم اونچی آواز میں، غیر متوقع شور سنتے ہیں، مثال کے طور پر۔ یہ محض ایک جسمانی اضطراب ہے، جو حقیقت میں حیرت کے برعکس نظر آتا ہے۔ بم اپنے چہروں کو جھاڑتے ہیں اور خود کو بچانے کے لیے جھک جاتے ہیں۔ جب بم حیران ہوتے ہیں تو بمارے چہرے جتنا کھل سکتے ہیں کھل جاتے ہیں۔ حیرت چہرے کے تین حصوں کو مخصوص انداز میں متاثر کرتی ہے۔



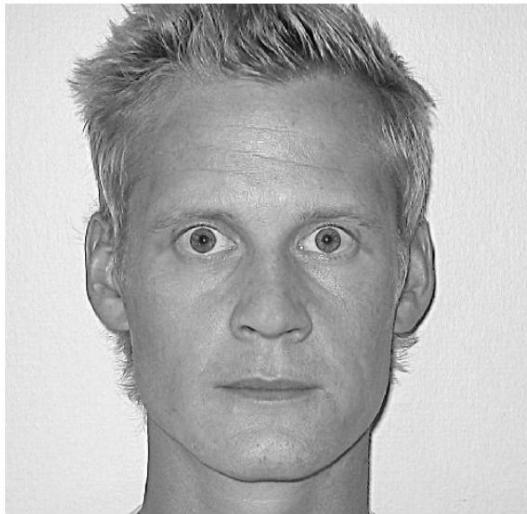
حیرت: ابرو اور پیشانی

بھنویں اونچی محراب والی بین۔ ابرو کے نیچے جلد کا زیادہ حصہ نظر آئے گا، اور کسی ایسے شخص کے ماتھے پر افقی جھریاں نظر آئیں گی جو کم عمر نہیں ہے۔ وہ لوگ جن کے پاس پہلے سے بی یہ جھریاں بین جب آرام کریں گے تو ان کی جھریاں گھری اور زیادہ مخصوص ہوں گی۔ اگر کوئی منہ اور آنکھوں میں اس طرح کے عمل کے بغیر، تصویر میں جس طرح سے میں کرتا ہوں، اپنی بھنویں دکھاتا ہے، تو یہ اب حیرت کا اشارہ نہیں دیتا۔

اور اگر بھنویں چند لمحوں کے لیے اپنی جگہ پر رہیں تو اس کا مطلب یہ کہ آپ جو کچھ سن رہے بین اس پر آپ شک، سوال یا حیرانی محسوس کر رہے ہیں۔ یہ ایک سنجیدہ اظہار ہو سکتا ہے یا نہیں، جیسا کہ ایسے حالات میں جہاں آپ کو یقین نہیں آتا کہ آپ کو ابھی کیا بتایا گیا ہے۔ جیسا کہ آپ تصویر میں دیکھ سکتے ہیں، ایسا لگتا ہے کہ میرا پورا چہرہ اس قسم کے سوالیہ روئے کا اظہار کرتا ہے، حالانکہ صرف ایک چیز مختلف ہے وہ بھنویں ہیں۔ تصویر دراصل غیر جانبدار اظہار اور مکمل حیرت کی تصویر کا ایک بوشیار مانٹیج ہے۔ ابرو اور پیشانی حیرت زدہ چہرے سے لگئی ہے، اور باقی غیر جانبدار چہرے سے یہ جو آپ نے پہلے دیکھا تھا۔ مندرجہ ذیل چند صفحات پر تمام تصاویر اسی طرح بنائی گئی ہیں، جس میں غیر جانبدار تصویر کو بنیاد کے طور پر استعمال کیا گیا ہے، اور چہرے کے مخصوص حصوں کو شامل کیا گیا ہے۔ جیسا کہ آپ دیکھ سکتے ہیں، چہرے کے بہت سے تاثرات مکمل طور پر تبدیل ہو گئے ہیں (اور اظہار بالکل مختلف ہے۔ جذبات) جب چہرے کا صرف ایک چھوٹا سا حصہ بدل جاتا ہے۔

ایسا بھی لگتا ہے کہ ایک شخص جو کوئی سوال پوچھ رہا ہے جس کا جواب وہ پہلے سے جانتی ہے، یا جو ایک بیاناتی سوال پوچھ رہا ہے، اپنی بھنویں اٹھا کر سوال پر زور دے گا۔ دوسری طرف، اگر وہ جواب نہیں جانتی ہے، تو جھکی بوئی ابرو، جو اشارہ کرتی ہیں۔

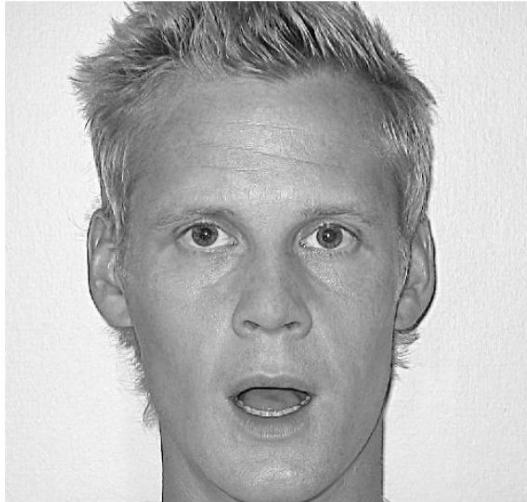
ارتکاز (لیکن اکثر غصہ کے لیے غلط ہو جاتا ہے) ظاہر کیا جائے گا۔ اسے خود آزمائیں - سوال پوچھیں "ہم اسے کیسے حل کرنے جا رہے ہیں؟" ایک بار اپنی بھنویں نیچے کر کے اور ایک بار ابرو اٹھا کر۔ غور کریں کہ کس طرح سوال کا اندر ٹون ایک بابمی مسئلہ حل کرنے والے (نیچے ابرو) سے بہت زیادہ تصادم والے (اٹھے بوئے ابرو) میں تبدیل ہوتا ہے۔



حیرت: آنکھیں

جیسا کہ آپ تصویر میں دیکھ سکتے ہیں، آنکھیں کھلی بوئی ہیں۔ اوپری پلکیں اٹھیں بوئی ہیں، لیکن نیچے والی پلکیں آرام دہ ہیں۔ آنکھوں کی سفیدی، آئیرس کے اوپر (رنگین جھلی جو پُنلی کو گھیرتی ہے) بہت سے لوگوں میں نظر آتے گی۔ بعض اوقات آپ آنکھ کی سفیدی کو آئیرس کے نیچے بھی دیکھ سکتے ہیں، لیکن یہ اس بات پر منحصر ہے کہ آنکھیں کتنی گھرائی سے سیٹ ہیں اور اس بات پر کہ منہ کھلنے پر آنکھوں کے نیچے کی جلد پھیلی بوئی ہے یا نہیں۔

کھلی کھلی آنکھیں اکثر یا تو ابرو یا کھلے منہ یا دونوں کے ساتھ ظاہر ہوتی ہیں، لیکن یہ تنہائی میں بھی بو سکتی ہیں۔ پھر وہ ایک بہت بی مختصر اظہار کا حصہ ہیں، ایک بڑھتی بوئی دلچسپی، اس قسم کی چیز جو ہمیں "واہ! کہنے پر مجبور کرتی ہے۔"



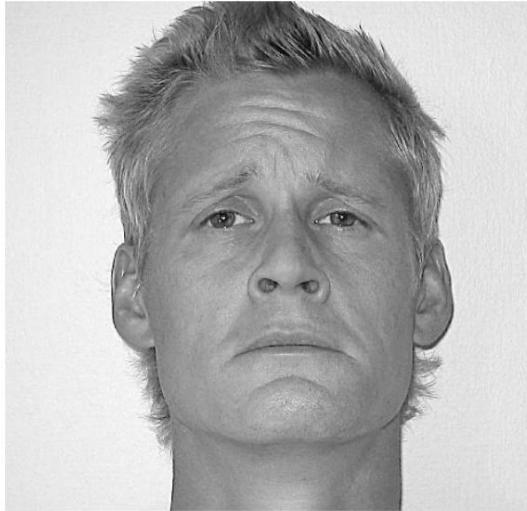
تعجب: منه

جب ہم پہلی بار حیران ہوتے ہیں، تو بمارا جبڑا لفظی طور پر گر جاتا ہے اور بمارا منہ کھل جاتا ہے۔ جذبات کی طاقت پر کتنا انحصار کرتا ہے۔ حیرت شدت کی مختلف ڈگریوں میں آتی ہے، اور کوئی کتنا حیران ہوتا ہے اس کا اظہار اکثر منہ سے واضح طور پر کیا جائے گا۔ آنکھیں اور بھنوں بمیشہ کم و بیش ایک جیسی نظر آتی ہیں، لیکن کسی کا منہ جتنا کھلا ہو، حیرت اتنی بی زیادہ ہوتی ہے۔ جب آپ صرف کھلا منہ دیکھ سکتے ہیں، تو اسی کو وہ "گونگے" کہتے ہیں۔ یہ کسی جائز جذبات کا لاشعوری اظہار ہو سکتا ہے، یا ایک شعوری اشارہ ہو سکتا ہے جس کا مقصد جذبات کو ظاہر کرنا ہے۔

جب ہم اپنے حقیقی احساسات کو چھپانا چاہتے ہیں، تو ہم اکثر حیرت کا اظہار کرتے ہیں۔ لیکن حقیقی حیرت اتنے کم وقت کے لیے رہتی ہے، آپ واقعی اسے کسی بھی چیز کو چھپانے کے لیے استعمال نہیں کر سکتے۔ وہ اشارہ جو بناؤٹی حیرت کو دور کرتا ہے عام طور پر یہ ہے کہ یہ بہت لمبی عرصے تک رہتا ہے۔ حیرت سب سے تیز جذبات ہے اور کسی مختلف جذبات میں جانے سے پہلے صرف چند سیکنڈ کے لیے ظاہر ہونا چاہیے۔

اداسی

اداسی یا غم ایک طویل ترین جذبات میں سے ایک ہے۔ جب میں لفظ "دکھ" استعمال کرتا ہوں، تو میرا مطلب اس قسم کے انتہائی اظہار سے نہیں ہوتا ہے جو کبھی کبھی جنازوں میں ایک دکان تلاش کرتا ہے، مثال کے طور پر۔ تمام جذبات کے اظہار کی ایک انتہائی شکل ہوتی ہے (مثال کے طور پر خوف کی انتہائی شکل فوپیا ہے)۔ میں جس کا ذکر کر رہا ہوں وہ جذباتی کیفیتوں کے زیادہ عام تاثرات ہیں۔



اداسی: مکمل اظہار "آپ نے مجھے خوش آمدید کہا۔"

بہت سی چیزیں بیس جو بمیں ناخوش کر سکتی ہیں، لیکن ایسا عام طور پر بوتا ہے جب ہم کچھ کھو دیتے ہیں۔ یہ ہو سکتا ہے کہ کام پر کس کام میں ناکامی کے بعد ہم اپنا خود اعتمادی کھو بیٹھیں۔ ہم ایک دوست یا ساتھی کی طرف سے مسترد کر سکتے ہیں؛ ہم ایک حادثے میں ایک عضو کھو سکتے ہیں؛ کوئی یقیناً مر سکتا تھا۔ یا شاید ہم نے کچھ ایسا قبضہ کھو دیا ہے جسے ہم خاص طور پر پسند کرتے ہیں۔ ہم کہتے ہیں کہ ہم احساس کمتری، افسردہ، اداس، مایوس، دکھی، یہ بس، یا شدید ناخوش ہیں۔ ہم غیر فعال اور پیچھے بٹ جاتے ہیں، جو بمیں اپنی توانائی بچانے اور اپنی طاقت کو دوبارہ بنانے کی اجازت دینا ہے۔ لیکن ہمارے باں اداسی اور غصے کو ملانے کا رجحان ہے۔ ہم دفاع کی ایک شکل کے طور پر ان لوگوں سے ناراض بوجاتے ہیں جنہوں نے بمیں ناخوش کیا ہے۔

اداسی کا ایک سماجی فعل بھی بوتا ہے، کیونکہ جو شخص اداس ہونے کی علامات ظاہر کرتا ہے وہ اکثر دوسروں سے مدد، تسلی اور یقین دبانی حاصل کرتا ہے۔

کسی وجہ سے، بہت سے مردوں نے بڑے ہونے پر ایک عجیب روایت کو جذب کیا، کہ بمیں کسی کو یہ نہیں دیکھنا چاہیے کہ ہم اداس ہیں۔ اس لیے بہت سارے لوگ غمگین ہونے پر اپنے جذبات کو چھپانے کے لیے بر ممکن کوشش کریں گے۔ لیکن اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ وہ کامیاب ہوں گے۔ وہ شاید نہیں کریں گے، کیونکہ چہرے کے تاثرات غیر ارادی طور پر بوتے ہیں۔ وہ اس وقت بھی ظاہر بوتے ہیں جب ہم انہیں نہیں چاہتے۔ جو لوگ اپنے جذبات کو دبانے کی کوشش کر رہے ہیں وہ تقریباً ہمیشہ ظاہری رساؤ دکھاتے ہیں۔



اداسی: ابرو، پیشانی، اور اوپری پلکین۔

اس کی انتہائی شکل میں، اداسی یا غم کی واحد علامت چہرے میں پٹھوں میں تناؤ کی کمی بو سکتی ہے۔ لیکن اکثر پیشانی اور پیشانی میں ردعمل بو گا۔ بھنوؤں کے اندرونی حصے سکڑ کر اٹھے ہوئے بیس۔ نوٹ کریں کہ پوری بھنو کو اوپر نہیں کھینچا گیا ہے، صرف اندرونی سرا۔

یہ شعوری طور پر کرنے کے لئے سب سے مشکل پٹھوں کی تحریکوں میں سے ایک ہے۔ میں اسے "وڈی ایلن ابرو" کہتا ہوں، کیونکہ ایسا لگتا ہے کہ یہ اس کے چہرے پر کم و بیش مستقل خصوصیت ہے۔

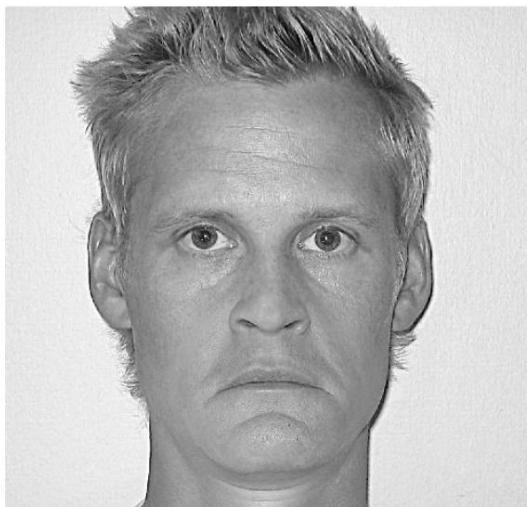
بھنوؤں کی حرکت کا مطلب یہ بھی ہے کہ بھنوؤں کے درمیان عمودی جھریاں پیدا ہو جائیں گی یا گھری ہو جائیں گی اور اوپری پلکوں کے اندرونی کونے ابھرے ہوں گے اور ایک تکونی شکل حاصل کریں گے۔

کچھ لوگ بہت احتیاط سے ابرو اٹھائیں گے۔ یہ اتنا معمولی فرق بوسکتا ہے کہ یہ پوشیدہ ہے، خاص طور پر اگر وہ شخص اظہار کو چھپانے کی کوشش کر رہا ہو۔ لیکن پلکوں میں مثلث اب بھی واضح رہے گا۔ لہذا اگر آپ کو یقین نہیں ہے، تو آپ بمیشہ اس کی جانچ کر سکتے ہیں۔ اس کے برعکس بھی ہے: اگر آپ کسی ایسے شخص کی پلکوں میں مثلث دیکھتے ہیں جو بظاہر غیر جانبدار موڈ میں ہے، تو یہ یقینی علامت ہے کہ وہ اداس بونے لگا ہے یا وہ بہت اداس ہے لیکن اسے چھپانے کی کوشش کر رہا ہے۔ وہ اپنے چہرے کے تاثرات کو کنٹرول کر سکتا ہے۔ اس کے علاوہ کسی غمگین کی پلکیں نیچے لٹک جائیں گی۔ یہ حرکت اکثر چہرے کے باقی حصوں میں تاثرات کے ساتھ دیکھی جاتی ہے، لیکن تصویر کی طرح اسے اکیلے بھی دکھایا جا سکتا ہے۔



اداس: نچلی پلکین۔

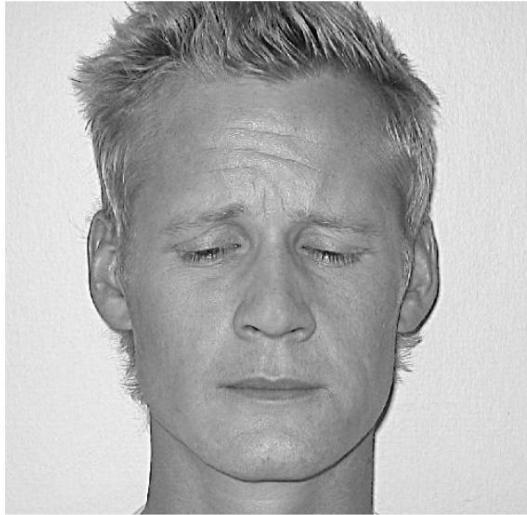
اگر اداس خاص طور پر گھرا ہے، تو نیچے کی پلکیں بھی متاثر ہوں گی اور تناؤ کا شکار ہوں گی۔



اداس: منہ

ایک اداس منہ اکثر حقارت دکھانے کے لیے استعمال ہونے والے اظہار کے ساتھ الجھ جاتا ہے۔ اداس منہ کے کونے نیچے کی طرف اشارہ کریں گے، اور نچلے ہونٹ کو باہر نکالا جا سکتا ہے جب ہم پاؤٹ کرتے ہیں۔ ٹھوڑی کی جلد میں جھریاں نمودار ہو سکتی ہیں۔

فرق یہ ہے کہ جب ہم ناپسندیدگی یا حقارت محسوس کرتے ہیں تو بمارا اوپری ہونٹ بلند ہوجاتا ہے۔ خواہ منہ کے کونے ٹھکرا دیے جائیں، تب ہم حقارت کا اظہار کرتے وقت اپنے نچلے ہونٹ سے نہیں تھکتے۔ اگر صرف ایک اداس منہ نظر آتا ہے، جیسا کہ تصویر میں ہے، یہ جاننا دراصل ناممکن ہے کہ وہ شخص واقعی کیا محسوس کر رہا ہے۔ یہ ان چند موقع میں سے ایک ہے جب چہرے کے تاثرات کا ایک عنصر آپ کو یہ بتانے کے لیے کافی نہیں ہوتا کہ بنیادی جذبات کیا ہے۔



اداس: نیچے دیکھنا

اس تصویر میں ایک نئی خصوصیت ہے۔ اداس لوگوں میں جہکی بولی آنکھیں اکثر دیکھی جاتی ہیں۔ بلاشبہ، بم دن میں کئی بار نیچے کی طرف دیکھتے ہیں ضروری نہیں کہ غمگین ہوں، لیکن اگر بم اداس ابرو کو ظاہر کرتے ہوئے ایسا کرتے ہیں، جیسا کہ تصویر میں ہے، اس کے آثار بالکل واضح ہیں۔ کچھ اور جو اکثر ہو سکتا ہے وہ ہے گالوں کا اونچا ہونا، جس کی وجہ سے آنکھیں معمول سے زیادہ تنگ ہو جاتی ہیں۔

اگر کوئی ایسا شخص جو اداس نہیں ہے، دکھاؤا کر رہا ہے، تو وہ اسے چہرے کے نچلے حصوں، خاص طور پر منہ، اور نیچے دیکھ کر دکھائے گی۔ آنکھوں، بھنوں اور پیشانی میں اداسی کی علامات کا نہ ہونا اس بات کا اچھا اشارہ ہے کہ یہ ایک غلط جذبہ ہے۔ (جب تک کہ آپ ان نایاب لوگوں میں سے کسی کے ساتھ معاملہ نہیں کر رہے ہیں جو غم کے اظہار کے لیے چہرے کے اس حصے کا استعمال نہیں کرتے ہیں، یقیناً وہ موجود ہیں، لیکن ان میں سے زیادہ نہیں ہیں۔) اس بات کو یقینی بنانے کے لیے کہ یہ ایک حقیقی اظہار، آپ کو اوپری پلکوں میں مثلث شکل تلاش کر کے شروع کرنا چاہیے۔

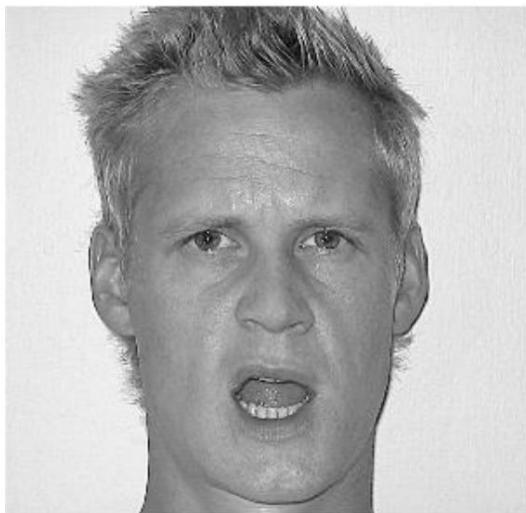
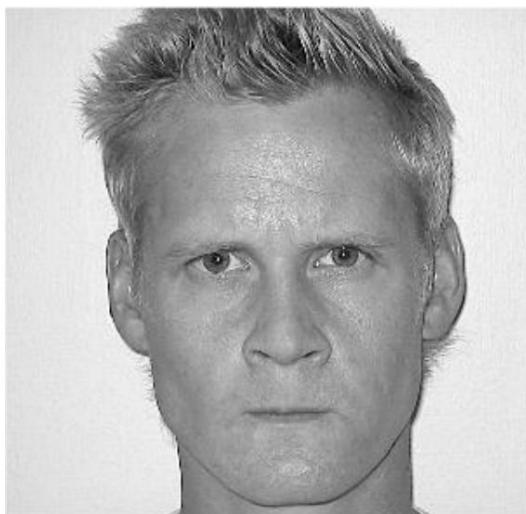
اگر کوئی اداس محسوس کر رہا ہے لیکن اسے چھپانے کی کوشش کر رہا ہے، تو وہ عام طور پر اس بات پر توجہ مرکوز کرتے گی کہ اسے اپنا منہ نہ چھوڑنے دیں۔ "مثلث آنکھ"، اور عام طور پر بھنوں بھی، آپ کو پہچاننے کے لیے موجود رہیں گے۔

غصہ بمارے غصے کی سب سے عام وجہ یہ ہے کہ کوئی چیز یا کوئی بمیں وہ کرنے سے روک رہا ہے جو بم کرنا چاہتے ہیں، جب کوئی بمارے راستے میں ہو۔ اور اگر رکاوٹ ذاتی طور پر بمارے لیے ہو تو بم مزید غصے میں آجائے ہیں۔ لیکن جب چیزیں کام نہیں کرتی ہیں تو بم ماہیوس بھی ہو سکتے ہیں۔

جس طرح سے انہیں چاہیے، جو دراصل بمارتے راستے میں آنے والی چیزوں کا ایک اور معاملہ ہے۔

بمیں کبھی کبھی اپنے آپ سے بھی غصہ آتا ہے۔ ایک اور متحرک وجہ تشدد یا تشدد کی دھمکیاں بو سکتی ہیں۔ یہ بمیں غصہ اور خوفزدہ دونوں بنا سکتا ہے۔ بلاشبہ، بمیں غصہ بھی آتا ہے جب لوگ ان طریقوں سے کام کرتے ہیں جنہیں بم ناپسند کرتے ہیں یا بمیں نیچا دکھاتے ہیں۔ بم خاص طور پر زیادہ دیر تک خالص غصہ محسوس نہیں کرتے۔ یہ خوف یا حقارت جیسے کسی اور جذبات کے ساتھ گھل مل جاتا ہے۔

غصہ سب سے خطرناک جذبہ ہے، کیونکہ یہ بمیں اس شخص کو نقصان پہنچانے کی کوشش کر سکتا ہے جس سے بم ناراض ہیں، جسمانی یا جذباتی طور پر۔ دوسروں کو تکلیف پہنچانے کی خوابش اس وقت پیدا ہوتی ہے جب بم بہت چھوٹے ہوتے ہیں اور یہ ایسی چیز ہے جسے بم سب کو بڑھتے ہیں کنٹرول کرنا سیکھنا پڑتا ہے۔

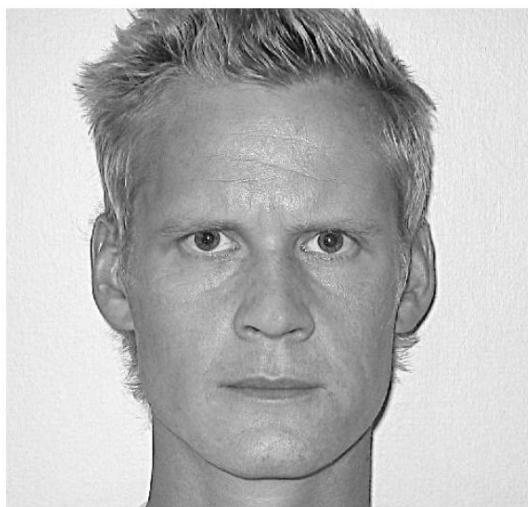


غصہ: مکمل اظہار، دو ورژن "میں نے تم سے کہا تھا
کہ اپنے بھائی کو مارنا بند کرو!"

تو پھر غصہ کرنا کیا فائدہ ہے؟ غصہ بمیں متحرک کرتا ہے اور بمیں اس چیز کو تبدیل کرنے کی ترغیب دیتا ہے جس نے بمیں غصہ دلا یہ۔ مسئلہ صرف یہ سمجھنے کا ہے کہ وہ کیا چیز تھی جس نے بمیں پہلے بن اتنا غصہ دلا یا۔ اکثر، ہم اپنے غصے کو غلط چیزوں کی طرف لے جاتے ہیں۔ جب آپ غصے میں بوں تو کارروائی کرنا تقریباً بمیشہ بن ایک احمدانہ کام ہوتا ہے۔ جب آپ غصے میں بوتے ہیں تو اس غصے کے ذریعے بر چیز کی تشریح اور ادراک کیا جاتا ہے۔ درحقیقت، ان حالات میں، سب سے بہتر کام یہ ہے کہ چپ ہو جائیں اور بالکل بھی کام نہ کریں، یہاں تک کہ جذبات ختم ہونے لگیں اور ہم دوبارہ چیزوں کے بارے میں زیادہ باریک بینی کا اندازہ لکھنے کے قابل نہ ہو جائیں۔

اگر بمیں کسی بھی قسم کے خطرے کا سامنا کرنا پڑتا ہے، تو غصہ بھی مدد کر سکتا ہے، کیونکہ یہ خوف کو محدود کر دیتا ہے، اور خوف آپ کو ٹھنڈا ہونے سے روک سکتا ہے۔ غصہ آنا آپ کو خطرے سے نمٹنے کے بجائے نمائی گا۔

دیگر تاثرات کے علاوہ، غصے کے لئے چھڑے کے تینوں حصوں میں تبدیلی کی ضرورت ہوتی ہے۔ بصورت دیگر، ہم یہ نہیں بتا سکتے کہ آیا وہ شخص غصے کا سامنا کر رہا ہے یا کچھ اور۔

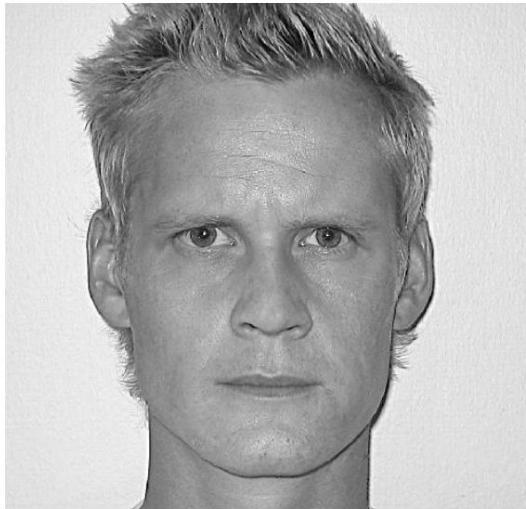


غصہ: ابرو

جب ہم غصے میں آتے ہیں تو بماری بھنوں سکر جاتی ہیں اور نیچے کی طرف جاتی ہیں۔ بھنوں کے درمیان لکیرین ظاہر ہو سکتی ہیں، لیکن پیشانی پر شکن نہیں پڑتے گی۔ اگر آپ دیکھتے ہیں کہ یہ حرکت خود بخود ہوتی ہے، تو اس کا مطلب مختلف چیزوں پر سکتی ہیں: وہ شخص ناراض ہے لیکن اسے چھپانے کی کوشش کر رہا ہے۔ وہ شخص تھوڑا سا ناراض ہے یا غصے میں آنے لگا ہے۔ شخص سنجدیدہ یا توجہ مرکوز کرنے والا ہے؛ شخص الجهن میں ہے۔

اگر کوئی ایسا کرتا ہے جب آپ اس سے بات کر لے ہوئے ہیں، اور آپ نے ابھی اس کے سامنے کوئی مشکل مسئلہ پیش نہیں کیا ہے، تو یہ اس بات کی علامت ہے کہ آپ کو اپنے آپ کو زیادہ واضح طور پر بیان کرنے کی ضرورت پڑتی ہے، کیونکہ ظاہر ہے کہ اسے پیروی کرنے کے لئے سخت توجہ مرکوز کرنی پڑتی ہے۔

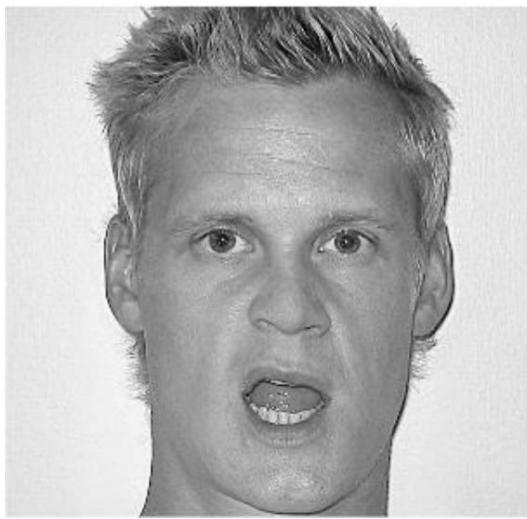
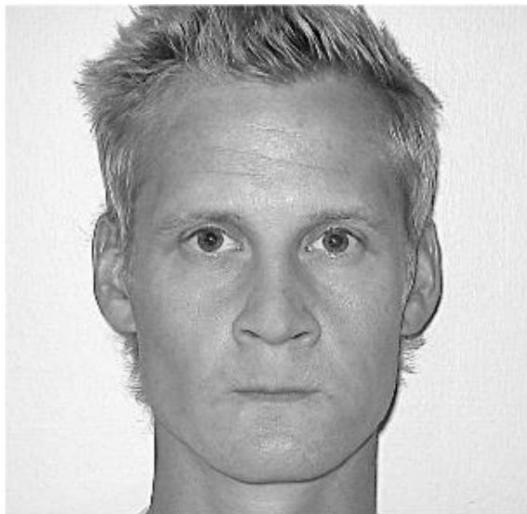
آپ کیا کہہ رہے ہیں۔ ڈارون نے اس سکڑاؤ کا ذمہ دار پڑھوں کو "مشکل کا عضلہ" قرار دیا۔ ایسا لگتا ہے کہ ہم اسے کسی بھی وقت استعمال کرتے ہیں جب بمیں کسی مشکل یا ناقابل فہم چیز کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔



غصہ: آنکھیں اور پلکیں۔

جب ہم غصے میں ہوتے ہیں تو پلکیں تن جاتی ہیں اور آنکھیں گھوڑنے لگتی ہیں۔ آپ کتنے غصے میں ہیں اس پر منحصر ہے کہ نچلی پلکیں کم یا زیادہ اٹھ سکتی ہیں۔ ابرو سے نیچے کی طرف دباؤ کی بدولت، اوپری پیوٹا ایسا لگتا ہے جیسے اسے نیچے کر دیا گیا ہے، جس سے آنکھیں تنگ ہو جاتی ہیں۔ اگر کوئی ان آنکھوں کو دکھاتا ہے اور کچھ نہیں، تو اس کا مطلب یہ ہو سکتا ہے کہ غصہ ہے، لیکن اس کا مطلب یہ ہے ہی ہو سکتا ہے کہ وہ شخص توجہ مرکوز کرنے کی کوشش کر رہا ہے۔

یہاں تک کہ اگر آنکھوں اور ابرو دونوں کی بیانیہ شکلیں موجود ہیں، تب ہمیں اظہار ارتکاز کے ساتھ ساتھ غصے کا بھی ہو سکتا ہے۔ لیکن جب آنکھیں تناؤ کا شکار ہوتی ہیں، تو یہ عام طور پر خاص طور پر بصری ارتکاز کا معاملہ ہوتا ہے، جیسے کہ جب ہمیں اپنے وزن کو کسی چیز پر مرکوز کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ یہ یقینی بنائے کے لیے کہ یہ اصل میں غصہ ہے، ہمیں منہ دیکھنے کے قابل بھی ہونا پڑے گا۔



غصے: دو مختلف قسم کے غصے والے منہ

غضے والے منہ کی دو قسمیں ہیں۔ بند، بوٹھوں کو ایک ساتھ دباتے کے ساتھ، جسمانی حملوں (لڑائی میں) یا جب آپ کسی ایسی چیز کو روکنے کی کوشش کر رہے ہوتے ہیں جسے آپ واقعی کہنا چاہتے ہیں۔ اس کے بعد کھلا منہ ہے، جو بر ایک کو یہ بتانے کے لیے استعمال کیا جاتا ہے کہ آپ کتنے ناراض ہیں۔

اگر صرف منہ ظابر ہوتا ہے، تو یہ کہنا مشکل ہے کہ اس کا کیا مطلب ہے۔ بند منہ معمولی غصے، یا کنڈول شدہ غصے کی نشاندہی کر سکتا ہے، لیکن، بھنوؤں کی طرح، یہ ارتکاز یا مشقت کی بھی نشاندہی کر سکتا ہے۔ تابم، اس بار، یہ ذہنی مشقت کا معاملہ نہیں ہے۔ یہ جسمانی ہے، جیسے جب آپ کوئی بھاری چیز اٹھاتے ہیں۔

لیکن بند، تنگ منہ اس وقت ظابر ہونے والی پہلی علامات میں سے ایک ہے جب کوئی غصہ کرنے لگتا ہے۔ جبڑے کے پورے حصے کو تناؤ میں دیکھنا آسان ہے۔

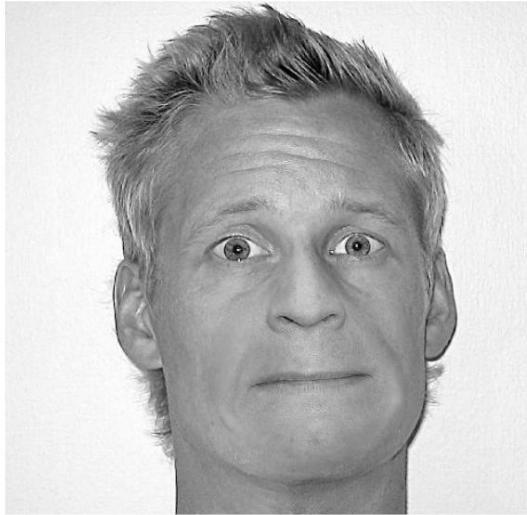
اوپر اکثر بم اسے ظاہر کرتے ہیں اس سے پہلے کہ بم یہ محسوس کریں کہ بم ناراض ہو رہے ہیں۔

یہ جانتا مشکل ہے کہ آیا غصہ جعلی ہے، کیوں کہ اظہار میں ایسے پڑھے استعمال کیے جاتے ہیں جنہیں شعوری طور پر قابو کرنا آسان ہے، اور برکوئی جانتا ہے کہ اسے کیسے کرنا ہے۔ ایک بار کے لیے، جب بم اس جذبات کو جعلی بناتے ہیں تو بم ابرو کا استعمال کرنا بھی یاد رکھتے ہیں۔ اس بات کا تعین کرنے کے لیے کہ آیا یہ جعلی ہے، آپ کو اس کے بجائے وقت کو دیکھنے کی ضرورت ہے۔ کیا اظہار الفاظ یا افعال کے ساتھ بوتا ہے یا اس میں تاخیر بوتی ہے؟ غصہ درحقیقت دوسرے جذبات کو چھپانے کے لیے پہننے کا بہترین ماسک ہے، کیونکہ بم اپنے پورے چہروں کو بند کر لیتے ہیں، صرف بھنوں کو اپنی حقیقی جذباتی حالتوں کے اشارے کے طور پر چھوڑ دیتے ہیں۔ خوش قسمتی سے، بم ایک ایسی ثقافت میں رہتے ہیں جہاں سارا دن غصے والے چہرے کو پہن کر گھومنے سے آپ کو زیادہ فائدہ نہیں بوتا، حالانکہ کچھ لوگ کوشش کرتے نظر آتے ہیں۔ اگر کوئی غصے میں ہے لیکن اسے چھپانے کی کوشش کرتا ہے تو اس کا غصہ اس کی پلکوں، اس کی گھورنے یا اس کی سکڑی بؤی ابرو کے تناؤ سے ظاہر بوتا ہے۔

خوف

خوف وہ جذبہ ہے جس کے بارے میں بم سب سے زیادہ جانتے ہیں، اس کی سادہ وجہ یہ ہے کہ تجربات میں جانوروں کو خوفزدہ کرنا آسان ہے۔ خوف جسمانی یا جذباتی نقصان کے خطرے سے پیدا بوتا ہے۔ ان چیزوں کی مثالیں جو خوف کو متحرک کرتی ہیں وہ چیزیں ہیں جو تیزی سے بماری طرف بڑھ رہی ہیں، یا جب بم اپنے قدم کھو دیتے ہیں اور گر جاتے ہیں، دونوں لفظی اور استعاراتی طور پر۔ درد کی دھمکیاں، جیسے یہ جان کر کہ آپ کو دانتوں کے ڈاکٹر کے پاس جانا پڑے گا، خوف بھی پیدا کر سکتا ہے۔ بم میں سے زیادہ تر، لیکن سبھی نہیں، سانپوں اور رینگنے والے جانوروں سے، یا بلندیوں پر اپنے قدم کھونے کے خیال سے آسانی سے خوفزدہ ہو جاتے ہیں۔

حیاتیاتی لحاظ سے، خوف بمیں چھپنے یا بھاگنے کے لیے تیار کرتا ہے۔ بماری ٹانگوں کے بڑے پٹھوں میں خون بہتا ہے، جو بمیں ضرورت پڑنے پر دوڑنے کے لیے تیار کرتا ہے۔ اگر بم نہیں بھاگتے تو چھپنے کی کوشش کرتے ہیں۔ لیکن چھپنے کا مطلب ہے کہ ایسا کرنا جس طرح جانور کرتے ہیں، جیسے بُرن بیڈلاٹس میں جمنا۔ یہ رد عمل ظاہر کرنے کا ایک عجیب طریقہ لگتا ہے، لیکن یہ سمجھ میں آتا ہے، کیونکہ اگر آپ حرکت نہیں کرتے ہیں تو بڑی نظر والے شکاری آپ کو باہر نہیں نکال سکتے۔ جب بم کرتے ہیں کہ بم "خوف سے یہ بوش" ہو رہے ہیں، تو یہ واقعی چھپنے کے بارے میں ہے۔



خوف: مکمل اظہار "کیا؟ ایک سمت ایک ساتھ واپس آگئی ہے؟

اگر ہم نہ تو بھاگ سکتے بیس اور نہ ہی چھپ سکتے بیس تو بہت ممکن ہے کہ بمارا خوف غصے میں بدل جائے۔ تو دوسرے لفظوں میں، اگر وہ کمانڈ جو اعصابی نظام کو پرواز یا چھپنے کے لیے تیار کرنے کا حکم دیتی ہے، کارآمد معلوم نہیں ہوتی، تو ہم اسے اس کے لیے بدل دیں گے جو بمیں کارروائی کے لیے متحرک کرتا ہے۔ حالات سے نمٹنے کے لیے جس چیز نے بھی بمیں دھمکی دی ہے اس سے ہم ناراض بو جاتے ہیں۔ جب ہم ڈرتے ہیں تو بمارے چھرے کے تاثرات دو چیزوں کا اشارہ دیتے ہیں: "قریب ہی خطرہ ہے۔ بوشیار ربو" اور "HEEEELP! مجھے یہاں سے نکالو!" اس معاملے میں، یہ اچھی بات ہے کہ بمارے چھرے کے تاثرات ہیں، کیونکہ جب ہم کسی چیز کے بارے میں سخت جذباتی بو جاتے ہیں تو تقریر اکثر بمیں ناکام کر دیتی ہے۔ جیسا کہ Winnie the Pooh کے دوست Piglet نے کہا، "مدد، مدد، ایک بیریبل بوفالمپ! بوف، بوف، ایک بیل بیل بورالمپ!"

بول، بال، ایک بوف ایبل بیلرمپ!



خوف: ابرو

ابرو بلند ہوتے ہیں لیکن جب ہم خوف ظاہر کرتے ہیں تو سیدھے رہتے ہیں۔ لہذا، حیرت کی طرح، بھنوں ابھری ہوئی ہیں بلکہ سکڑ بھی گئی ہیں، جس کی وجہ سے اندر کے کونے حیرت سے زیادہ قریب آتے ہیں۔ وہ حیرت کے ساتھ اتنے نہیں اٹھائے جاتے ہیں، یا تو۔

پیشانی پر بھی جھریاں نمودار ہوتی ہیں، حالانکہ خوف کی صورت میں وہ اکثر ماتھے پر نہیں جاتیں۔ اگر بھنوں چہرے کے دیگر اشاروں کے بغیر ظاہر ہوتی ہیں، تو وہ تشویش یا کنڈول شدہ خوف کی نشاندہی کرتی ہیں۔

اب، اس تصویر میں، میرا پورا چہرہ پریشان نظر آتا ہے، لیکن یہ ایک مونٹیج ہے، جہاں ابرو کے نیچے سب کچھ اصل غیر جانبدار تصویر سے ہے۔

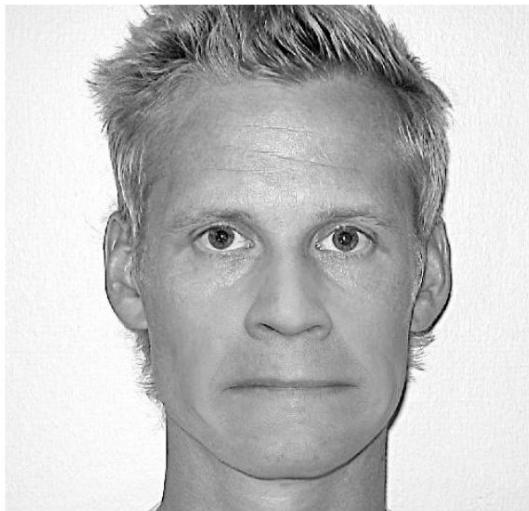


خوف: آنکھیں

آنکھیں کھلی اور تناؤ میں ہیں۔ جس طرح حیرت کے ساتھ اوپری پلکیں اٹھ جاتی ہیں، اسی طرح ہم آنکھوں کی سفیدی کو دیکھ سکتے ہیں، لیکن اس صورت میں، نچلی پلکیں کھلنے کے بجائے تنی ہوئی ہوتی ہیں، اور آئیرس کے کچھ حصے کو ڈھانپ سکتی ہیں۔ اکثر، کشیدہ آنکھیں اور ابرو ایک ساتھ ظاہر ہوتے ہیں (جیسا کہ اس معاملے میں دکھایا گیا ہے)، یا ابرو اور منہ دونوں کے ساتھ، لیکن وہ خود ہی ظاہر ہو سکتے ہیں۔ اگر ایسا ہوتا ہے، تو یہ بہت جلد ہو گا اور یہ ایک حقیقی خوف کا اشارہ ہے جو یا تو اعتدال پسند یا کنڈول شدہ ہے۔

منہ کھلا ہے یا تقریباً بند ہے۔ بونٹ کشیدہ ہوتے ہیں اور پیچھے کی طرف کھینچے جا سکتے ہیں، جیسا کہ ہمارے پاس حیرت میں زیادہ آرام دہ منہ ہے۔ اگر صرف منہ ظاہر ہوتا ہے تو اس کا مطلب یہ پریشانی یا پریشانی۔ اگر بند، خوف زدہ منہ اکیلے، جلدی سے ظاہر ہوتا ہے، تو اس کا مطلب یہ ہو سکتا ہے کہ آپ خوفزدہ ہیں اور اسے ظاہر کرنے کی کوشش نہیں کر رہے ہیں، یا یہ کہ آپ کو وہ موقع یاد آرہا ہے جب آپ خوفزدہ تھے، یا

بات چیت کے تناظر میں اسے شعوری مثال کے طور پر استعمال کرنا۔ جیسے جب آپ جاتے ہو، "واہ! یہ خوفناک تھا۔"



خوف: منہ

جب کوئی خوفزدہ ہونے کا دُرامہ کرتا ہے، تو بمیشہ کی طرح، امکان ہے کہ وہ اپنی بھنویں اور پیشانی استعمال کرنا بھول جائے گی اور صرف منہ کا استعمال کرے گی۔ وہ شاید اپنی آنکھیں استعمال کرنا بھی بھول جائے گی۔

اگر آپ دیکھتے ہیں کہ کسی کے چہرے پر صرف بھنویں ہی خوف کا اشارہ دیتی ہیں، شاید اس لیے کہ وہ اپنے باقی چہرے سے خوف سے مختلف جذبات ظاہر کرنے کی کوشش کر رہی ہے، یہ دراصل خوف کی ایک کافی اور حقیقی علامت ہے۔ خوف کے حقیقی اظہار میں پیشانی اور بھنویں کو شامل نہیں کیا جائے گا جب یہ واقعی مفلوج کرنے والے خوف کا معاملہ ہو، جیسے صدمے کے معاملات میں۔

پھر، صرف آنکھیں اور منہ کا استعمال کیا جاتا ہے۔

بیزاری

ان بداعیات پر عمل کریں: اپنے منہ کو خشک کرنے کے لیے ایک بار —ابھی —نگل لیں۔ ایک لمحے کے لیے انتظار کریں، جب تک کہ آپ محسوس نہ کریں کہ آپ نے نیا لعب پیدا کر دیا ہے۔ اس میں شاید تھوڑا وقت لگے گا۔ تیار؟ ٹھیک ہے؟ اب اس نئے تھوک کو گلاس میں تھوکنے کا تصور کریں۔

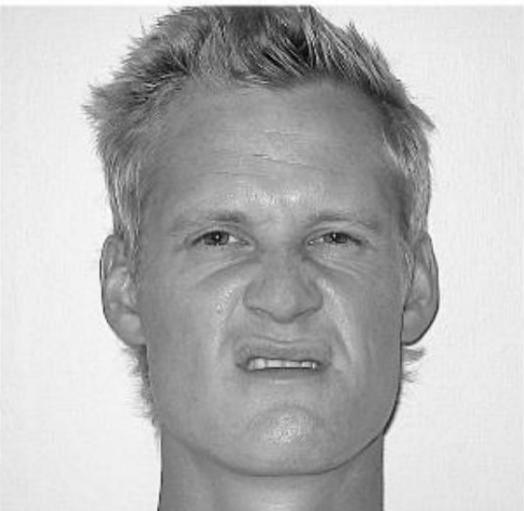
اور پھر اسے پینا۔

میں اس سوچ کے تجربے کا استعمال کرتا ہوں، جو جذبات کے محقق پال ایکمین سے متاثر ہوتا ہے، جب میں لیکچر دیتا ہوں۔ میری تجویز عام طور پر یہاں چہرے کے تاثرات سے ملتی ہے۔ بیزاری، یا بغاوت، خاص طور پر کسی چیز کے ذریعے پیچھے بٹانا شامل ہے، جیسے کسی چیز کا ذاتی جسم آپ فوراً تھوکنا چاہتے ہیں۔ صرف کچھ چیزیں کھانے کا خیال آپ کو محسوس کر سکتا ہے۔

نفرت کچھ خاص مہکوں یا پتلی چیزوں کے محسوس بونے کے بارے میں بھی ایسا ہے۔ کچھ اعمال نفرت کا باعث بن سکتے ہیں، جیسے بالتو جانوروں سے بدسلوکی یا بچوں کے ساتھ بدسلوک۔ نفرت کے سب سے زیادہ عالمگیر محرک دراصل جسمانی اخراج ہیں: پاخانہ، جسمانی رطوبتیں، خون اور اللہ۔ جذبات اس وقت تک متحرک نہیں ہوتے جب تک کہ وہ جسم سے باہر نہ نکل جائیں، جیسا کہ تھوک کے ٹیسٹ میں پہلے ذکر کیا گیا ہے۔ جب تک آپ کے منہ میں لعاب تھا، کوئی مسئلہ نہیں تھا۔ پہلی بار اور دوسری بار میں نے آپ کو تھوک نکلنے کے لیے کہا تھا فرق صرف یہ تھا کہ دوسری بار، یہ تھوڑی دیر کے لیے آپ کے جسم سے باہر رہا تھا۔ اور پریسٹو!

اب تم ناگوار ہو گئے ہو!
بیزاری بمارے ساتھ اس وقت تک نہیں ہوتی جب تک کہ بم چار یا پانچ سال کے نہ ہو جائیں، لیکن اس وقت سے یہ ہمیں پوری طرح مسحور کر لیتی ہے۔ اسی لیے نوولٹی اسٹورز جعلی اللہ فروخت کرتے ہیں، ہمیں ڈمب اینڈ ڈمبر اور امریکن پائی جیسی فلمیں کیوں پسند ہیں، اور کیوں بہت سے لوگ ناک اڑانے کے بعد اپنے رومال کا معائنه کرتے ہیں۔

بالغ بونے کے ناطے، بم خود کو زیادہ تر دوسرے لوگوں سے نفرت محسوس کرتے ہیں: وہ لوگ جو اخلاقی غلطیاں کرتے ہیں، سیاست دان، غنڈہ گردی کرتے ہیں، وغیرہ۔ تاہم، جس چیز کو اخلاقی غلط سمجھا جاتا ہے وہ مختلف ثقافتوں اور ذہن سازی کے درمیان مختلف ہو سکتا ہے۔



بیزاری: مکمل اظہار، دو ورژن "نہیں، واقعی، یہ ٹھیک ہے۔ بر ایک کو جلد یا بدیر پیٹ کا فلو بو جاتا ہے۔"

بیزاری ایک انتہائی طاقتور جذبہ ہے۔ ماہر نفسيات اور محقق جان ایم گوٹ میں نے 650 شادی شدہ جوڑوں کے ویدیو ٹیپ انٹرویو بنانے میں چودہ سال گزارے۔ اس نے اور اس کے ساتھیوں نے "محبت کی لیب" میں دریافت کیا کہ آپ صرف تین منٹ کی ریکارڈ شدہ گفتگو میں اس بات کا سراغ تلاش کر سکتے ہیں کہ یہ رشتہ قائم رہے گا یا نہیں۔ سب سے مضبوط اشارے میں سے ایک نفرت ہے۔ اگر کچھ لاشعوری طور پر، نفرت کی ٹھیک ٹھیک نشانیاں ظاہر ہوتی ہیں، خاص طور پر عورت کی طرف سے، اعداد و شمار کے مطابق جوڑے کی چار سال بعد بھی شادی ہونے کا امکان نہیں ہے۔

بمیں نفرت محسوس کرنے کی وجہ، فطری طور پر، بمیں اپنی بیزاری کے مقصد سے دور کرنا ہے۔ کوئی یہ سوچ سکتا ہے کہ خون اور جسمانی فضلہ سے بماری بیزاری بمیں انفیکشن سے بچنے میں مدد دیتی تھی، لیکن دوسری طرف، اس نے

بماری بمدردی اور سماجی صلاحیت کو بھی محدود کر دیا۔ دوسرا لوگوں سے نفرت محسوس کر کے، بم انہیں کم انسان بناتے ہیں۔ یہ سیاسی اور مذہبی پروپیگنڈے میں بہت زیادہ اثر کے لیے استعمال ہوتا رہا ہے (اور اب بھی ہے)، کیونکہ ہمارے پاس ان لوگوں کے لیے غیر انسانی بونا آسان ہوتا ہے جن سے ہم نفرت محسوس کرتے ہیں۔ جیسا کہ ستار وار میں۔ بلاشبہ، اگر آپ کو ان کے چہرے دیکھنے کی ضرورت نہیں ہے تو درجن بھر طوفانی فوجیوں کو مارنا بہت آسان ہے۔

ان دونوں تصویروں میں ناک کی جھریوں اور اوپری ہونٹوں میں بیزاری دکھائی دے رہی ہے۔ نچلے ہونٹ کو بھی اٹھایا اور پھیلایا جا سکتا ہے، جس کے نتیجے میں منہ بند ہو جاتا ہے، یا نیچے اور پھیلایا ہوتا ہے، جس کے نتیجے میں منہ کھلا ہوتا ہے۔ اس کے علاوہ ناک کے اطراف اور اوپر جھریاں نمودار ہو سکتی ہیں۔ نفرت جتنی مضبوط ہو گئی اتنی بی زیادہ جھریاں نمودار ہوں گے۔

گال بھی ابھرے ہوں گے، جو نچلی پلکوں کو اوپر کی طرف دھکیلتا ہے اور آنکھوں کو تنگ کرتا ہے۔ اس کے نتیجے میں آنکھوں کے نیچے لکیریں اور تہ بن جائیں گے۔

شدید نفرت کی صورتوں میں، بھنوں اکثر نیچے کی جاتی ہیں، لیکن وہ دراصل اس جذباتی اظہار کے لیے زیادہ ابم نہیں ہوتے۔ کچھ لوگ جھکی بؤی بھنوں کو غصے سے تعبیر کرتے ہیں، لیکن وہ درمیان میں سکڑتی نہیں ہیں، اور اوپری پلکیں نہیں اٹھتی ہیں، جو کہ اگر یہ غصے کی صورت میں ہوتی تو وہ ہوتی۔ اگر ہم کسی چیز کے لیے بیزاری کا اظہار کرنا چاہتے ہیں، لیکن حقیقت میں اس وقت نفرت محسوس نہیں کر رہے ہیں، تو ہم اظہار کے کچھ حصوں کا استعمال کریں گے۔ جیسے اپنی ناک کو جھکانا اور یہ کہنا، "واقعی بدبو آ رہی ہے!

ویسے بھی وہ اس بیمسٹر کے پنجرے کو کتنا بار صاف کرتے ہیں؟ اگر ہم پورے اظہار کو شعوری طور پر استعمال کرتے ہیں، تو ہم اسے زیادہ دیر تک اپنے چہروں پر رکھیں گے، تاکہ یہ واضح ہو جائے کہ ہم ایک شعوری مثال بنائے رہے ہیں۔

چونکہ یہ ایک واضح اظہار ہے، نفرت کو جعلی بنانا آسان ہے، اور ہم اکثر گفتگو میں اسے مثالی مقاصد کے لیے استعمال کرتے ہیں۔ پیشانی اور بھنوں بیزاری میں زیادہ استعمال نہیں کی جاتیں، جس کا مطلب ہے کہ جب کوئی اسے نقل کرے گا تو وہ یاد نہیں آئیں گے۔ اس وجہ سے، نفرت کو چھپانا بھی کافی آسان ہے، کیونکہ یہ زیادہ تر چہرے کے نچلے حصے میں ظاہر ہوتا ہے۔

اگر آپ کو یقین نہیں ہے تو، ناک کے پل پر شیکن تلاش کریں۔ یہ عام طور پر چہرے پر اتنا اونچا ہوتا ہے کہ قابو پانے کی کوششوں سے بچ سکے۔ لیکن اکثر، ہم پہلی جگہ اس جذبات کو چھپانے کی کوشش کرنے کے بارے میں نہیں سوچتے ہیں۔ مجھے نہیں لگتا کہ ہم بمیشہ اس کے بارے میں اسی طرح سے واقف ہیں جیسے ہم دوسرا جذبات کے بارے میں ہیں۔ جب آپ "جذبات" کا ذکر کرتے ہیں تو زیادہ تر لوگ اداسی، محبت، غصہ اور اس جیسی چیزوں کے بارے میں سوچتے ہیں۔ وہ شاذ و نادر ہی نفرت کے بارے میں سوچیں گے۔ تو بھی

جب ہم اپنے منہ سے مسکراتے ہیں، تو جو بھی نفرت ہمیں محسوس ہوتی ہے اسے عام طور پر چہرے کے باقی حصوں تک منت رہا حاصل ہوتی ہے، ہمیں یہ جانے بغیر بھی۔

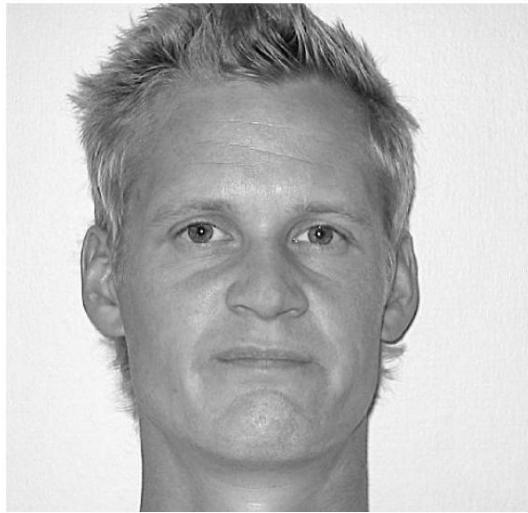
حقارت

حقارت کا نفرت سے گھرا تعلق ہے۔ تابم، ان کے درمیان بہت سے ابم اختلافات ہیں، دونوں میں ہم ان کا اظہار کیسے کرتے ہیں اور ان کا کیا مطلب ہے۔ حقارت صرف دوسرے لوگوں اور ان کے اعمال کے لیے محسوس کی جاتی ہے۔

نفرت کے برعکس، چیزوں کے لیے حقارت محسوس نہیں کی جا سکتی۔ "Macarena" کے "Los del Río" کے تکنیکی ورژن کا خیال نفرت کا باعث بن سکتا ہے (اس کے بارے میں سوچیں، خوف بھی ایک الگ امکان لگتا ہے)، لیکن توہین نہیں۔ تابم، ہم ان لوگوں کے لیے حقارت محسوس کر سکتے ہیں جو اپنے رنگ ٹون کے طور پر "Macarena" کے ٹیکنو ورژن کو استعمال کرنے کا انتخاب کرتے ہیں۔ ہم ضروری طور پر ان لوگوں سے دور بونے کی ضرورت محسوس نہیں کرتے جن کی ہم حقارت محسوس کرتے ہیں، لیکن ہم ان سے برتر محسوس کرتے ہیں۔

اکثر یہ اخلاقی برتری کا احساس ہوتا ہے۔

کمتر پوزیشن سے ایک کلاسک قسم کی سماجی ثقافتی تحریر بھی ہوتی ہے، جیسے کہ توہین نوعمرلوں میں بالفوں کے لیے ہوتی ہے، یا غیر تعلیم یافتہ ماپرین تعلیم کے لیے۔ اس قسم کی توہین اپنے آپ کو ان لوگوں سے برتر محسوس کرنے کا ایک طریقہ ہے جو سماجی سیڑھی پر آپ سے اونچے ہیں۔ جو لوگ اپنے عہدے یا حیثیت کے بارے میں غیر محفوظ محسوس کرتے ہیں وہ بھی اکثر توہین کو بطور بتھیار استعمال کرتے ہیں۔ بہت سے لوگ دراصل اپنے کمتر لوگوں کے لیے حقارت کا اظہار کر کے اقتدار اور حیثیت کو برقرار رکھتے ہیں۔ یہ ایک بہت مؤثر طریقہ ہے، لیکن جب آپ کو کوئی پسند نہیں کرتا ہے تو آپ سب سے اوپر بہت تنہا ہو جاتے ہیں۔



حقارت: مکمل اظہار "آپ کا کیا مطلب ہے کہ آپ کتابیں
نہیں پڑھتے؟"

میں نے آپ کو شادی شدہ جوڑوں میں بیزاری کی لاشعوری علامات سے متعلق گوٹ میں کی دریافتions کے بارے میں پہلے بتایا تھا۔ اس وقت، یہ سب سے زیادہ تعلقات کو متاثر کرتا ہے اگر علامات عورت کی طرف سے آئیں۔ گوٹ میں نے حقارت کی پیمائش بھی کی ہے۔ جب رشتے میں غالب فریق (عام طور پر مرد) کی طرف سے حقارت کی لطیف علامات ظاہر کی جاتی ہیں، تو دوسرا فریق (عموماً عورت) اپنے آپ کو اس بات پر یقین رکھتا ہے کہ جوڑے کے مسائل حل نہیں بو سکتے، کہ ان کے ازدواجی یا سنگین تعلقات بین۔ مسائل، اور وہ بھی اکثر بیمار ہو جائے گا! ایسا نہیں تھا جب لطیف تاثرات غصے یا نفرت کے بوئے تھے۔ یہ توبین کے لیے مخصوص تھا۔ لہذا، کسی بھی قسم کے تعلقات میں اس کے بارے میں بہت باخبر رہنے کی بروجہ موجود ہے۔

کچھ سال پہلے، میں ایک ایسے رشتے میں تھا جو جمود کا شکار تھا۔ کچھ مہینوں سے، میں اپنے ساتھی کے طرز زندگی سے ناراض ہو گیا تھا۔ ایک دن، میں نے محسوس کیا کہ جب میں نے اس کے بارے میں سوچا تو میں اپنے چہرے کے مخصوص عضلات کو متحرک کر رہا ہوں، جس سے چہرے کے تاثرات حقارت کے لیے نکلے۔ اور اس نے، قدرتی طور پر، اس کے بارے میں میرے اپنے ذہنی رویوں کو متاثر کیا تھا۔

ایک بار جب میں اس سے واقف ہو گیا تو، اس پیسوں کے رد عمل سے بچنا آسان تھا، جس کی وجہ سے اس کے اور مجموعی طور پر تعلقات کے بارے میں میرے خیالات بہت زیادہ مثبت ہو گئے۔ بہت دیر ہو چکی تھی، حالانکہ رشتہ پہلے ہی برباد ہو چکا تھا۔ بلاشبہ، اس کے ختم ہونے کی اور بھی وجوہات تھیں، لیکن میری لاشعوری تحریر اس کے لیے جو ہم اپنے رشتے میں تھے شاید مدد نہیں کی۔

منہ کے ایک سخت اور ابھرے بوئے کوئے کے ساتھ چہرے پر حقارت ظاہر ہوتی ہے۔ نتیجہ ایک ٹیڑھی مسکرابیٹ ہے۔ یہ منہ کے ایک طرف اوپری بونٹ بھی ہو سکتا ہے، جیسا کہ آدھا ناگوار منہ۔ ایلوس (یا بلی آئیڈل) کا تصور کریں۔ یہ لطیف ہو سکتا ہے، اوپری بونٹ میں مروڑ سے زیادہ نہیں، یا اتنا واضح کہ دانت ظاہر ہو رہے ہیں، اس بات پر منحصر ہے کہ حقارت کتنی مضبوط ہے۔ اس اظہار کے بعد اکثر ناک کے ذریعے بوا کا دوڑنا ہوتا ہے، تھوڑا سا خراش کی طرح۔ آنکھیں نیچے کی طرف مُّجاہیں ہیں۔ ہم لفظی طور پر اس شخص کو نیچا دیکھتے ہیں جس کی ہم حقارت محسوس کرتے ہیں۔

خوشی بہت سے مختلف مثبت جذبات ہیں، بالکل اسی طرح جیسے منفی جذبات کی ایک قسم ہے۔ بدقسمتی سے بمارے پاس مثبت ناموں کی کمی ہے۔

"خوشی" اور "خوش" کو ابھی کرنا پڑھے گا۔
مثبت جذبات میں حسی تاثرات سے لطف انداز ہونا، جیسے خوشبو یا خوبصورتی کی اشیاء، کسی چیز سے خوش ہونا، یا سادہ اطمینان۔

فرق کم واضح طور پر چہرے پر ظاہر ہوتا ہے اور آواز سے زیادہ قابل اعتماد طریقے سے پہچانا جاتا ہے۔ خوشی کے زیادہ تر اظہارات میں اصل میں مخصوص آوازیں ہوتی ہیں، جن میں خوشی کی آوازوں سے لے کر راحت کی آبیں ہوتی ہیں۔ خوشی کے دیگر تغیرات جوش، راحت اور حیرت ہیں، جن کا تم اس وقت تجربہ کرتے ہیں جب تم کسی ناقابل فہم چیز سے مغلوب ہوتے ہیں۔ ایکسٹیسی خوشی کا ایک اور جذبہ ہے، جیسا کہ ایک سخت چیلنج سے نبرد آزماء ہونے کے بعد کامیابی کا احساس، ایک قسم کا اندرولنی فخر اور خوشی ہے۔ خوشی اور فخر کا ایک مجموعہ ہے یہ جو والدین اس وقت محسوس کرتے ہیں جب ان کے بچے کچھ عظیم حاصل کرتے ہیں۔ اور، یقیناً، خوشی سے متعلق جذبات ہیں جو سماجی طور پر قبول نہیں کیے جاتے ہیں: شیڈن فرید، جہاں کسی اور کے ساتھ کچھ برا ہونے پر آپ کو اطمینان محسوس ہوتا ہے۔

ان میں سے زیادہ تر جذبات بماری دنیا کے کام کرنے کے لیے ابم ہیں: ان کو حاصل کرنے کے لیے جدوجہد کرنا ہمیں ایسے کام کرنے کی ترغیب دینا ہے جو بمارے لیے اچھے ہوں۔

بم دوست بناتے ہیں اور نئے تجربات کے بارے میں متجمس بہتے ہیں۔ مثبت جذبات ہمیں ایسی سرگرمیاں انجام دینے کی ترغیب دیتے ہیں جو بنی نوں انسان کی بقا کے لیے ضروری ہیں، جیسے جنسی تعلقات اور اپنے بچوں کی دیکھ بھال۔ اس کے علاوہ، بہت سے سائنس دان اس نظریہ کی حمایت کرتے ہیں کہ زندگی کے بارے میں پرامید نقطہ نظر رکھنے والے لوگ درحقیقت طویل عمر پاتے ہیں!

قدرتی اور جعلی مسکرات میں واضح فرق ہے۔ ایک حقیقی مسکرات میں، دو ابم مسلز استعمال کیے جاتے ہیں: orbicularis oculi، اور ایک zygomaticus major، جو منہ کے کونوں کو اٹھاتے ہیں، اور ایک orbicularis oculi، جو آنکھوں کے ارد گرد کے علاقے کو تنگ کرتے ہیں۔ اس کی وجہ سے تھوڑا سا بھیانک ہو جائے گا، کیونکہ نچل پلک کے نیچے کی جلد سکڑ جاتی ہے، بہنوں نیچے ہوتی ہیں، اور چہرے کے اطراف میں لکیریں نمودار ہوتی ہیں۔ اگرچہ بم اپنے منہ کے کونوں کو مسکرات میں اٹھا کر شعوری طور پر زائگومیٹکس میجر کو کنٹرول کر سکتے ہیں، لیکن آنکھ کے ارد گرد کے پٹھوں کے بارے میں بھی ایسا بھی نہیں ہے۔ Orbicularis oculi کو اندرولنی اور بیرونی حصے میں تقسیم کیا جاتا ہے۔ بیرونی حصے کو تمام انسانوں میں سے صرف 10 فیصد شعوری طور پر کنٹرول کیا جا سکتا ہے۔ اور جب یہ کوئی کردار ادا نہیں کرتا ہے، تو اس سے واضح اور نظر آنے والا فرق پڑتا ہے۔ جب یہ عضله سکڑتا نہیں ہے، تو تم کہتے ہیں، "اس کا منہ مسکرا رہا ہے، لیکن اس کی آنکھیں نہیں ہیں۔" حقیقت یہ ہے کہ بم شعوری طور پر orbicularis oculi کو کنٹرول کر سکتے ہیں، اس کے بعد، دونوں کا مطلب ہے کہ مسکرات نامکمل ہے، اور اس لیے اسے جعلی قرار دیا جاتا ہے، اور یہ کہ یہ آنکھوں کے ارد گرد کے علاقے کو دوسرے، لاشعوری اشاروں کے لیے آزاد کر دیتی ہے۔ ایک حقیقی مسکرات میں، بہنوں بھی تھوڑی نیچے کی جاتی ہیں، لیکن کوئی بھی جو مسکرات کی تقلید کر رہا ہے شعوری طور پر اپنی بہنوں نیچے نہیں کرتا۔ اسے کرنے کی کوشش کریں اور آپ دیکھیں گے کہ آپ قدرے خوفزدہ نظر آئیں گے۔



خوشی: مکمل اظہار "اوه، ایک سمت آخر کار ایک ساتھ نہیں مل رہی ہے!"

کچھ تجزیہ بتاتا ہے کہ خوشی سے شادی شدہ جوڑے مسکراتے ہیں اور اپنی آنکھوں کے پُٹھے استعمال کرتے ہیں، جبکہ ناخوش شادی شدہ جوڑے انہیں استعمال نہیں کرتے۔ ان لوگوں میں جو ان مسلز کے ساتھ بہت زیادہ مسکراتے ہیں ان میں بلڈ پریشر کم ہونے اور خوشی کا احساس زیادہ ہونے کی بھی اطلاعات ہیں۔ یہ بو سکتا ہے کہ دماغ میں خوشی کے کچھ مراکز کو فعال کرنے کے لیے بیرونی orbicularis oculi کو متحرک کرنے کی ضرورت ہو، اور کوئی بھی جو صرف اس کے منہ سے مسکراتا ہے اس سے محروم رہے گا۔

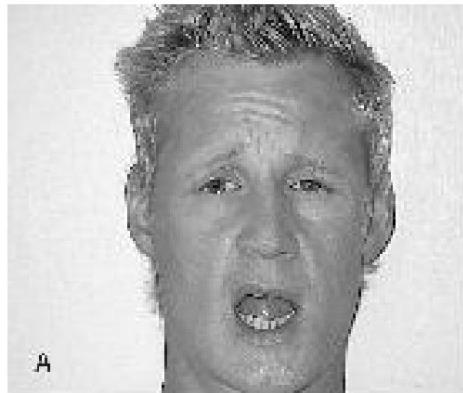
بم جعلی مسکرابیوں کو ناقابلِ یقین حد تک تیزی سے دیکھ سکتے ہیں۔ جب میں لوگوں کو چہرے کے تاثرات میں فوری تبدیلیوں کو سمجھنے کی تربیت دیتا ہوں، تو میں مائیکرو ایکسپریشنز کی نقل کرنے کے لیے تصاویر کی ایک ترتیب استعمال کرتا ہوں۔ ان میں سے ایک تصویر ہمیشہ امتحان دینے والے لوگوں کو الجھا دیتی ہے۔ خیال ہے کہ مائیکرو ایکسپریشن ایک خوش انسان کی نمائندگی کرتا ہے۔ لیکن تصویر میں نظر آنے والا شخص کوئی عظیم اداکار نہیں ہے، اور خوشی صرف منہ میں ہے، آنکھوں میں نہیں۔ تصویر کے انے مختصر طور پر دکھائے جانے کے باوجود کہ آپ کو شعوری طور پر صرف ایک بی تبدیلی نظر آتی ہے جو ایک بڑا مسکراتا ہوا منہ ہے، زیادہ تر لوگوں کو احساس ہوتا ہے کہ کچھ ٹھیک نہیں ہے۔ لیکن انہیں اس بات کا کوئی اندازہ نہیں کہ یہ کیا ہے۔ انہیں یہ احساس نہیں ہوتا کہ انہوں نے صرف چہرے کے یہ ایمانی کے تاثرات پر رد عمل ظاہر کیا ہے جب تک کہ وہ اپنی فرصت میں تصویر کا مطالعہ کریں۔

لہذا اگر آپ اسے محفوظ طریقے سے کھیلنا چاہتے ہیں جب آپ خوشیاب منا رہے ہیں، تو آپ کو واقعی ایک بڑی مسکرابٹ کو توڑنا پوگا۔ اس کے بعد، تقریباً تمام تبدیلیاں جن کا آنکھ کے پُٹھوں میں خیال رکھا جاتا ہے وہ صرف مسکرابٹ کی چوڑائی سے ہوتی ہے، کیونکہ یہ گالوں کو اوپر کی طرف دھکیلتی ہے اور جلد کو آنکھوں کے نیچے جھکا دیتی ہے۔ اس سے آنکھیں تنگ ہوں گی اور ان کی طرف جھریاں نظر آئیں گی۔ اس سے یہ بتانا بہت مشکل ہو جاتا ہے کہ آیا مسکرابٹ حقیقی ہے یا نہیں۔ صرف اشارہ ابرو اور بو جائے گا

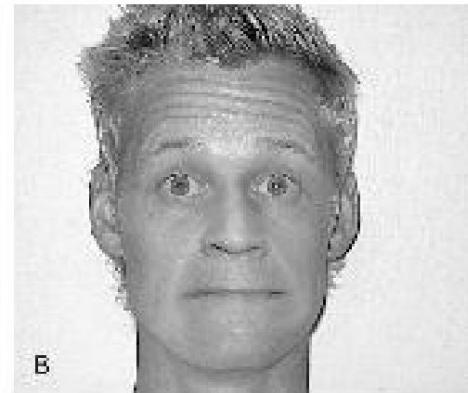
اس کے نیچے کی جلد، جو ایک حقیقی مسکراپٹ میں بیرونی آنکھ کے پٹھوں کے ذریعے نیچے کی جاتی ہے۔

ملے جلے جذبات

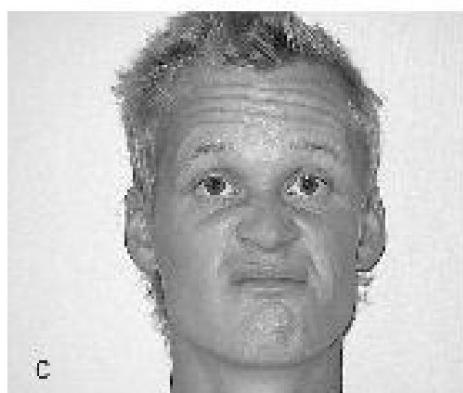
ختم کرنے کے لیے، میں آپ کو ملے جلے جذبات کی کچھ تصویریں دکھانا چاہتا ہوں، جہاں ایک چہرہ ایک سے زیادہ جذبات کو ظاہر کر رہا ہے۔ یہ عام چہرے کے تاثرات میں بہت عام ہے۔ چال ہے یہ کہ یہ بتانے کے قابل ہو کہ کون سے حصے کن جذبات سے آتے ہیں، اور اسے جلدی کرنے کے قابل ہونا۔ مندرجہ ذیل صفحہ پر دکھائی گئی تصاویر دو مختلف جذبات کے عناصر پر مشتمل ہیں۔ یہ بتانے کی کوشش کریں کہ وہ کون سے جذبات ہیں، اور چہرے کے کون سے حصے ان کا اظہار کر رہے ہیں۔ جوابات یہاں ہیں۔ لیکن جہانکنے کے بغیر اسے پہلے خود آزمائیں!



A



B



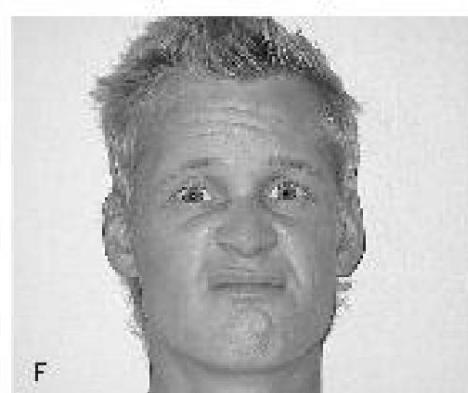
C



D



E



F



G



H

درست جوابات

(ا) اداسی + غصہ

اداسی = ابرو، آنکھیں۔ غصہ = منہ

ب) حیرت + خوف حیرت = پیشانی، ابرو، آنکھیں۔ خوف = منہ

ج) بیزاری + حیرت کی نفرت = منہ، ناک، نچلی پلکیں۔ سرپرائز = اوپری پلکیں، بھنوں، پیشانی (غصہ + حقارت غصہ = ابرو، آنکھیں۔ حقارت = ناک، منہ ای) اداسی + خوف

اداسی = ابرو، آنکھیں۔ خوف = منہ (نفرت + خوف

نفرت = منہ، ناک، نچلی پلکیں۔ خوف = اوپری پلکیں، بھنوں، پیشانی جس جعلی خوشی خوشی = منہ۔ غیر جانبدار = باقی چہرہ
(h) ... غصہ؟ ڈر؟ باتھ روم کے لئے بیتاب؟ رینگنے والا۔ اپنی تجاویز پیلشر کو بھیجنیں!

دوسری جانب

معمول کے مطابق، چیزیں اس سے کہیں زیادہ پیچیدہ ہوتی ہیں جس طرح میں
یہاں جذبات کو مختلف موروثی جسمانی ردعمل کے لیے "لیبلز" کے طور پر بیان کر رہا ہوں، جہاں بر
جذبات (یا کم از کم، بر بنیادی جذبات) ایک مخصوص چہرے کے تاثرات سے منسلک ہوتے ہیں۔ کو اکثر
جذبات پر کلاسک نقطہ نظر کہا جاتا ہے۔ پال ایکمین، جس کا میں نے ایک دو بار ذکر کیا ہے، نے اسے
ایجاد نہیں کیا تھا، لیکن وہ جدید دور میں اس نظریہ کے اہم حامیوں میں سے ایک رہے ہیں، اور اس نے
اس شعیے کے بارے میں بماری سمجھ کو آگے بڑھانے کے لیے اہم تحقیق بھی کی ہے۔

تاہم، جذبات کو تصور کرنے کے اور بھی طریقے بیں۔ نفسیات کی پروفیسر لیزا بیرٹ نے حال ہی میں
نتائج شائع کیے ہیں جو تجویز کرتے ہیں کہ کلاسک نقطہ نظر غلط ہو سکتا ہے۔ بہت سے دوسرے محققین
اس کے نقطہ نظر کی حمایت کرتے ہیں۔ حقیقت میں، ایک پوری تحریک ہے جو جذبات کے بارے میں
بمارے پورے نقطہ نظر کو تبدیل کرنے کے لئے کام کر رہی ہے۔

شروع کرنے کے لیے، چہرے کے مسلز کی ایکٹیویشن کی پیمائش کرنے والے مطالعات سے پتہ چلتا ہے
کہ مختلف جذبات کے لیے بمارے حقیقی زندگی کے تاثرات اتنے اچھے طریقے سے بیان نہیں کیے گئے ہیں
جتنے ان تصویروں میں ہیں جن پر آپ ابھی مشق کر رہے ہیں۔
بمارے چہرے مسلسل حرکت میں رہتے ہیں، اور اکثر، بمیں اس سیاق و سباق کو سمجھنے کی
 ضرورت ہوتی ہے جہاں اظہار ہوتا ہے تاکہ اس بات کا تعین کر سکیں کہ یہ کون سا جذبات ظاہر
 کرتا ہے۔ دوسرے الفاظ میں، آپ ان آخری چند صفحات پر جن تصویروں کا مطالعہ کر رہے ہیں وہ
 آسانیاں، یا دقیانوسی تصویرات ہیں۔ حقیقی زندگی میں آپ کے سامنے آنے والے تاثرات اس سے
 کہیں زیادہ پیچیدہ ہوں گے۔

تابم، بیرٹ جو دعویٰ کر رہا ہے وہ یہ ہے کہ نہ صرف بمارے چہرے کے تاثرات، بلکہ جسے ہم اپنے جذبات کہتے ہیں وہ بمارے حیاتیاتی پروگرامنگ کے پہلوؤں کے بجائے ثقافتی طور پر سیکھے گئے ہیں۔ یہ اس حقیقت سے ظاہر ہوتا ہے کہ جسم کی طرف سے ایک ہی جذبات کا اظہار مختلف طریقوں سے کیا جاسکتا ہے (مثال کے طور پر، آپ کو ایک موقع پر جب آپ غصے میں ہوں تو بلڈ پریشر میں اضافہ ہو سکتا ہے، لیکن دوسرا موقع پر نہیں)، اور وہی جسمانی تاثرات کو ان کے سیاق و سباق کے لحاظ سے مختلف جذباتی حالتوں کی نشاندہی کرنے سے تعبیر کیا جاسکتا ہے (بہت زیادہ پسینہ آنا پیٹ کی خرابی اور محبت میں ہونے والوں کی نشاندہی کرسکتا ہے)۔

لہذا، بیرٹ نے مشورہ دیا کہ جذبات کے بارے میں بات کرنے کے بجائے، بمیں جذباتی زمروں کے بارے میں بات کرنی چاہیے، اس لحاظ سے کہ ایک زمرے کے اندر جذبات کا اظہار یا تجربہ مختلف طریقوں سے کیا جا سکتا ہے، کلاسیکی نقطہ نظر کے برعکس، جہاں بمارے جذبات جسمانی طور پر ایک دوسرا سے مختلف ہوتے ہیں۔

اسے تعمیری نظریہ کہا جاتا ہے اور اگر یہ درست ہے تو یہ پورا باب سیاہی کا ضیاع تھا۔ کیونکہ اس نقطہ نظر کے اندر، ہم جذبات پر بات نہیں کر سکتے، سمجھ نہیں سکتے یا ان کا پتہ نہیں لگا سکتے جس طرح میں نے ابھی آپ کو سکھایا ہے۔

اگرچہ بیرٹ نے کلاسیکی نقطہ نظر پر جو تنقیدی بدایت کی ہے وہ میرے لیے قابل ستائش معلوم ہوتی ہے، لیکن مجھے اس کا اپنا نظریہ زیادہ قائل نہیں لگتا۔ سب سے پہلے، مجھے یقین نہیں ہے کہ یہ واقعی ایک مسئلہ ہے کہ مختلف جذبات کے لیے بمارے چہرے کے تاثرات منفرد نہیں ہیں۔ میں پہلے ہی بتا چکا ہوں کہ جذباتی اظہار بہت مختصر ہو سکتا ہے، اور اکثر ملے جلے تاثرات پر مشتمل ہوتا ہے۔ لیکن اگر آپ انہیں الگ الگ بتانا سیکھنے جا رہے ہیں، تو بمیں کہیں سے شروع کرنا پڑھے گا۔

آسانیاں سیکھنے کے لیے ایک مفید، ضروری تکنیک ہے — بمیں صرف یہ یقینی بنانا ہے کہ ہم یاد رکھیں کہ ہم جو پڑھ رہے ہیں وہ آسان ہے۔

بیرٹ مندرجہ ذیل بیانات دے کر تعمیری مقالے کو بھی "ثابت" کرتا ہے:

غصے اور خوف میں کوئی ایک فرق نہیں ہے، کیونکہ یہاں کوئی ایک "غصہ" نہیں ہے اور کوئی ایک "خوف" نہیں ہے [جسمانی لحاظ سے]۔

خوف ایک جسمانی نمونہ نہیں ہے — جس طرح روٹی آٹا نہیں ہے — لیکن [ذہنی] بنیادی نظاموں کے تعامل سے ابھرتا ہے۔

یہاں مسئلہ شاید سائنسی اصطلاحات سے میری اپنی واقفیت کی کمی ہے، لیکن میں اب بھی نہیں دیکھ سکتا کہ یہ حقیقت کیوں ہے کہ جسم جواب دیتا ہے۔

مختلف حالات میں مختلف طریقے سے، یا یہ کہ بمیں پوری طرح سے سمجھنے کے لیے ذہنی ساخت کی ضرورت ہے کہ بم کیا محسوس کر رہے ہیں، اس وقت تک آپ نے جو کچھ بھی سیکھا ہے اس سے متصادم بونا چاہیے۔ دوسری طرف، یہ چیزوں کو تھوڑا سا پیچیدہ بناتا ہے۔ لیکن انسان پیچیدہ ہے۔ اور چیزیں، بمیشہ کی طرح، کبھی بھی اتنی سادہ نہیں ہوتیں جتنا کہ وہ لگتی ہیں۔

میں یہ دیکھنے کا منتظر ہوں کہ اگلے چند سال کیا لے کر آئیں گے۔ اگر بیرٹ اور تعمیر پسند صحیح ہیں، تو جب بماری جذبات کو سمجھنے کی بات آتی ہے تو بمیں مکمل پیراڈائم شفت کا سامنا کرنا پڑے گا۔ کچھ اشارے ہیں کہ ایسا بھی ہوگا (اور اگر ایسا ہوتا ہے تو بلا جھجھک اس باب کو کتاب سے پھاڑ دیں)۔ لیکن بم صرف یہ کہتے ہیں کہ میں اپنی سانس نہیں روک رہا ہوں۔

مدد! میں جذباتی لوگوں کو دیکھتا ہوں!
ان جذبات کا جواب کیسے دین جو صرف ظاہر ہو رہے ہیں جب آپ جس شخص سے بات کر رہے ہیں اس کے لطیف جذباتی تاثرات (جیسے کہ آپ نے ابھی پہچانا سیکھا ہے) کا مشاہدہ کرتے ہوئے آپ کو کیا کرنا چاہیے؟

سب سے پہلے، پرسکون رہیں۔ جیسا کہ چارلس ڈارون نے Expression of the Emotions in Man and Animals میں لکھا ہے، "جب بم کسی گھرے جذبات کا مشاہدہ کرتے ہیں، تو بماری بمدردی اس قدر پر جوش ہوتی ہے، کہ قریب سے مشاہدہ بھول جاتا ہے یا تقربیاً ناممکن ہو جاتا ہے۔" کسی بھی لطیف تاثرات کے لیے، آپ کبھی نہیں جانتے کہ آیا وہ شخص آپ کو اس کی جذباتی حالت کے بارے میں جانتا ہے یا نہیں۔ اس سے پہلے کہ آپ جذبات کا جواب دینے کا انتخاب کریں، آپ کو یہ بھی طے کرنا چاہیے کہ آپ جو کچھ دیکھ رہے ہیں وہ کمزور جذبات ہے یا ایک مضبوط جذبات جس پر قابو پایا جا رہا ہے۔ ایسا کرنے کا سب سے آسان طریقہ سیاق و سباق پر توجہ دینا ہے۔ اگر آپ بات چیت کے آغاز میں ہی جذبات کو محسوس کرتے ہیں تو، جذبات کا ذریعہ شاید وہ نہیں ہے جس کے بارے میں آپ بات کر رہے ہیں۔ پھر، اس بات کا زیادہ امکان ہے کہ وہ اس جذبات کو اپنے ساتھ گفتگو میں لے کر آئیں۔ بوسکتا ہے کہ اس کا آپ کے رشتے سے کوئی تعلق نہ ہو اور شاید اس کا تعلق کسی ایسی چیز سے ہے جو اس کے ساتھ پہلے بوا تھا۔ لیکن یہ بات چیت سے اس کی توقعات کے بارے میں بھی ہو سکتی ہے یا وہ سوچتی ہے کہ یہ کہاں جا سکتی ہے۔

زیادہ تر جذباتی اظہار چند سیکنڈ سے زیادہ نہیں رہتا۔ وہ کتنی دیر تک رہتے ہیں اس کا انحصار جذبات کی شدت پر ہے۔ ایک شدید، مختصر اظہار جو صرف چمکتا ہے اس بات کا اشارہ ہے کہ جذبات شعوری یا لاشعوری طور پر چھٹے ہوئے ہیں۔ ایک کم شدید اظہار جو زیادہ دیر تک رہتا ہے اکثر جذبات کے شعوری جبر کی طرف اشارہ کرتا ہے۔

(بم یہاں یہ فرض کر رہے ہیں کہ وہ صرف باہر نہیں آ رہی ہے اور آپ کو بتا رہی ہے کہ وہ کیسا محسوس کرتی ہے۔)

کچھ جذبات بین جنہیں آپ مکمل طور پر پہنچنے سے روکنا چاہیں گے۔ جیسے بیان آپ کو ان کی علامات نظر آئیں آپ کو ان کا جواب دینا چاہیے، ترجیحاً اس سے پہلے کہ وہ خود ان سے آگاہ ہو جائے۔ دوسرے جذبات کے لیے، بالواسطہ طور پر ان کا جواب دینا اور انہیں گفتگو میں کچھ جگہ دینا کافی ہے۔

بم جن مختلف بنیادی جذبات کی تلاش کر رہے ہیں ان میں سے بر ایک کا جواب دینے کے لیے کچھ ٹھوس حکمت عملی مندرجہ ذیل ہے (حالانکہ میں نے حرمت اور خوشی کو چھوڑ دیا ہے، کیونکہ انہیں شاذ و نادر ہے "بینڈل" کرنے کی ضرورت ہے)۔

اداسی

آپ کو کسی کے دکھ کا جواب دینا چاہیے یا نہیں، اس کا انحصار آپ کے تعلقات اور آپ کی سابقہ بات چیت پر ہے۔ بر کسی کو، یہاں تک کہ آپ کے بچوں کو، ان چیزوں سے نہیں کے لیے کچھ رازداری کی ضرورت ہوتی ہے جو انہیں پریشان کرتی ہیں، اور ہم سب کو پیچھے بٹنے کے لیے کچھ جگہ چھوٹنے کی ضرورت ہے۔ آپ یہ پوچھ کر بات چیت کے لیے ایک محاط آغاز پیش کر سکتے ہیں کہ کیا سب کچھ ٹھیک ہے، لیکن یہ بھی سیاق و سباق اور تعلق پر منحصر ہے۔ اہم بات یہ ہے کہ اگر آپ کو کسی میں اداسی کی کوئی علامت نظر آتی ہے تو آپ کو اسے سنجدگی سے لینا ہوگا۔

یہ نشانیاں بتاتی ہیں کہ کچھ ہو گیا ہے اور اس شخص کو تسلی کی ضرورت ہے۔ صرف سوالات یہ ہیں کہ آیا یہ آپ کی طرف سے آنا چاہیے یا کسی اور کسی کی طرف سے، اور آیا یہ ابھی بونا چاہیے یا بعد میں۔

اگر کوئی ایسا شخص ہے جو آپ سے زیادہ غمگین شخص کے قریب ہے تو اسے بتائیں کہ آپ نے کیا دیکھا۔ پیشہ ورانہ تعلقات کی وجہ سے، مینیجر کے لیے کسی ملازم کو تسلی دینا اس سے زیادہ مشکل ہو سکتا ہے جتنا کہ اس کے کسی ساتھی کے لیے ایسا کرنا ہو گا۔ اگر یہ قریبی رشتہ ہے، آپ کے خاندان یا آپ کے بچوں میں، آپ کو یہ واضح کرنا ہوگا کہ جو بھی غمگین ہے کہ آپ اس شخص کے لیے ہیں، جب وہ چاہیے، اس کی شرائط پر اس کے بارے میں بات کریں۔

غصہ جب آپ کسی میں غصہ دیکھتے ہیں، تو یاد رکھیں کہ شاید آپ نہیں جانتے کہ اس کی وجہ کیا ہے یا یہ کس کی طرف ہے۔ ضروری نہیں کہ یہ آپ کے بارے میں ہو۔

یہ بھی یاد رکھیں کہ غصے کی علامات جو نظر آتی ہیں وہ دراصل ارتکاز یا الجهن کی علامتیں ہو سکتی ہیں۔ اگر آپ بات چیت کر رہے ہیں، تو ہو سکتا ہے کہ آپ نے خود کو کافی واضح طور پر بیان نہیں کیا ہو۔ اگر آپ جانتے ہیں کہ اظہار غصہ ہے، اور آپ جذبات کا جواب دینا چاہتے ہیں، تو لفظ "ناراض" سے مکمل پرہیز کرنا اچھا خیال ہے۔ ہو سکتا ہے کہ وہ اپنے جذبات کو اپنے پاس رکھنے کے لیے برممکن کوشش کر رہا ہو، اور آخری چیز جس کی اسے ضرورت ہے وہ ہے کہ کوئی اس پر تبصرہ کرے۔ "اوہ، تم ناراض لگ رہے ہو!" کہنا صرف ایک بڑی چیز ہے۔

ایک بہتر خیال یہ بوگا کہ اس کا جواب بعد میں، ایک دن بعد، شاید، جب جذبات اتنے زیادہ نہ ہوں اور ان کا گفتگو پر ایک جیسا اثر نہ پڑے۔ اگر کوئی بات چیت یا بات چیت رک گئی ہے، اور آپ آگے نہیں بڑھ سکتے کیونکہ کس نے اپنا غصہ کھو دیا ہے، تو یہ کافی کے وقفے کا وقت ہے۔ یا شاید آپ اس پر سو سکتے ہیں۔

کس کے غصے کو سنبھالنے اور اسے تبدیل کرنے کا سب سے مؤثر طریقہ رائے اکیڈو کا استعمال کرنا ہے، جس کے بارے میں آپ نے باب 3 میں پڑھا ہے۔ "اگر میں آپ کے جوتوں میں ہوتا تو میں بالکل اسی طرح رد عمل ظاہر کرتا۔ اس میں کوئی شک نہیں۔ چینی پا دودھ؟" اگر یہ کام نہیں کرتا ہے، تو آپ کو کم از کم اس بات کو یقینی بنانے کی کوشش کرنی چاہئے کہ کوئی بھی کوئی فیصلہ نہ کرے یا کوئی ایسا عمل انجام نہ دے جس کے نتائج سڑک پر مزید نکل سکتے ہوں۔ جب بم غصے میں ہوتے ہیں تو بم چیزوں کو صحیح طریقے سے نہیں سوچتے۔

خوف

اگر آپ کسی کو خوف کا مظاہرہ کرتے ہوئے دیکھتے ہیں، تو آپ کو اسے یقین دلانا چاہیے کہ وہ محفوظ ہے۔ مثال کے طور پر، اگر آپ کو کسی ملازم کو بری خبر دینا ہو اور وہ خوف کے آثار ظاہر کرنے لگے، تو آپ کو اسے یقین دلانا چاہیے کہ اس کی نوکری خطرے میں نہیں ہے یا آپ اس کی کوششوں سے بہت خوش ہیں۔ اگر آپ نے ابھی کسی کو تکلیف دی ہے تو اسے سہارا دین تاکہ وہ گر نہ جائے۔

اگر یہ قریبی دوستوں کے درمیان بات چیت ہے، تو آپ زیادہ براہ راست ہو سکتے ہیں: اسے بتائیں کہ کوئی چیز اسے پریشان کر رہی ہے، اور پوچھیں کہ کیا وہ اس کے بارے میں بات کرنا چاہتی ہے۔ آپ تعلق قائم کر کے سیکورٹی اور مدد کی پیشکش بھی کر سکتے ہیں، یا اگر آپ کا رشتہ بہت قریبی ہے تو براہ راست جسمانی رابطہ استعمال کر سکتے ہیں۔ گلے ملنا ہمیشہ سپورٹ پیش کرنے کا ایک اچھا طریقہ ہوتا ہے (یہ فرض کرتے ہوئے کہ وہ صحیح طریقے سے استعمال ہوئے ہیں؛ اینکرز کے باب 10 میں اس کے بارے میں مزید بات ہو گئی)، جیسا کہ ان کے زبانی مساوی ہیں۔

بیزاری بیزاری کو اکثر غصہ سمجھ لیا جاتا ہے۔ اگر کوئی شخص نفرت کی باریک نشانیاں دکھانا شروع کر دے، جیسے ناک میں ایک چھوٹی سی شکن، تو یہ شاید اس بات کی علامت ہے کہ جذبات صرف ابھرے تھے۔ آپ کو اس کا فوری جواب دینے کی کوشش کرنی چاہیے، لطیف طریقے سے، آپ نے جو کچھ دیکھا ہے اس کا ذکر کیے بغیر۔ آپ پوچھ سکتے ہیں کہ آیا اس شخص کے ساتھ غیر منصفانہ سلوک کیا گیا ہے اور اگر آپ اسے ختم کرنے کے لیے کچھ کر سکتے ہیں۔ دفاعی مت بنو، کیونکہ اس سے نفرت پوری طرح پھٹ سکتی ہے۔ آپ کو اپنے دلائل دینے کے لیے انتظار کرنا چاہیے جب تک کہ دوسرا شخص بات ختم نہ کر لے۔ یہ ضروری ہے کہ اسے جھوٹ نہ بولنے دیا جائے اور کسی بھی قیمت پر اس جذباتی کیفیت کو بدلنے کی کوشش کی جائے۔ یہ مشکل ہے، کیونکہ بیزاری کے حرکات بمارے اندر گھرائی سے پیوست ہیں۔ لیکن آپ کو چاہئے

لیو لیب میں گوٹ میں کی تحقیق کو یاد رکھیں — اگر آپ نفرت کو دور کرنے کا انتظام نہیں کر سکتے بین، تو آپ کا رشتہ بریاد بو سکتا ہے۔

حقارت

اگر کوئی شخص حقارت کے آثار دکھاتا ہے، تو یہ اپنی ذات کی توبین، آپ جس چیز پر بھی بات کر رہے بین اس کی توبین، یا بحیثیت شخص آپ کی توبین کا اشارہ بو سکتا ہے۔ اگر آپ کو شک ہے کہ یہ آپ کی طرف اشارہ کیا جا سکتا ہے، تو سب سے بہتر کام یہ ہے کہ چیزوں کو چھوڑ دیا جائے۔ یہ کمتری کی اچھی پرانی توبین بو سکتی ہے جو کبھی کبھی ملازمین اپنے مالکوں کے لیے، طلبہ اپنے اساتذہ کے لیے اور بھے اپنے والدین کے لیے ظاہر کرتے ہیں۔ یا یہ بو سکتا ہے کہ وہ شخص سمجھتا ہے کہ وہ اس کے بارے میں زیادہ جانتا ہے جس پر آپ بحث کر رہے ہیں اور یہ کہ آپ بالکل غلط ہیں۔

حقارت کا مظاہرہ کرنے والا شخص محسوس کرتا ہے کہ وہ آپ سے برتدیے۔ بدقسمتی سے اس صورتحال کا رخ موڑنا بہت مشکل ہے، چاہیے آپ تعلقات قائم کرنے میں کتنے بی اچھے کیوں نہ ہوں۔ ایسا کرنے کا سب سے اچھا کام یہ ہے کہ اگر ممکن ہو تو اب سے اس شخص سے بچنا ہے۔ اگر یہ ذاتی تعلق ہے تو یہ آپ کے لیے ویسے بھی اچھا نہیں ہوگا۔ اگر یہ کوئی یہ جس کا آپ کو کام کے حالات یا دیگر ترتیبات میں باقاعدگی سے سامنا کرنا پڑتا ہے، اور جس کے فیصلے آپ کے کام کو متاثر کرتے ہیں، تو بہتر یہ کہ کسی اور کو ان میئنگز میں اپنے خیالات اور تجاویز پیش کرنے دیں۔

آپ یہ بھی دیکھ سکتے ہیں کہ کیا اسی عہدے پر فائز کوئی اور ہے، کوئی ایسا شخص ہے جس سے آپ اپنے مطلوبہ نتائج حاصل کرنے کے لیے براہ راست بات کر سکتے ہیں۔

ایک چھوٹی سی تکرار آپ نے ایک مائنڈ ریڈر کے طور پر اپنے

راستے پر بہت طویل سفر طے کیا ہے۔ اب وقفے کا وقت ہے، ان تمام چیزوں کے بارے میں سوچنے کے لیے جو آپ نے سیکھی ہیں۔ آپ نے یہ بوش، یہ لفظ مواصلت میں نشانیوں کی متنوع رینج کی شناخت کرنا سیکھ لیا ہے۔

آپ نے ان مختلف شعبوں میں کسی اور کے رابطے کے طریقے کو اپنانا سیکھ لیا ہے، تاکہ کیو پر ایک اچھا تعلق قائم کیا جا سکے۔

آپ نے اس رشتے کو دوسرے لوگوں کے رویے اور رویوں میں مثبت تبدیلی لانے کے لیے استعمال کرنا سیکھ لیا ہے۔ آپ نے مختلف لوگوں میں مختلف بنیادی حواس کی شناخت کرنا سیکھ لیا ہے۔ آپ نے ان فرقوں کے بارے میں سیکھا ہے جو مختلف بنیادی حواس لوگوں کے خیالات، تقریر اور سمجھ میں پیدا کرتے ہیں۔ آپ نے چہرے کے پیہوں میں باریک تبدیلیوں کو پہچاننا سیکھ لیا ہے، ایسی تبدیلیاں جو لوگوں کی مختلف جذباتی حالتوں کو ظاہر کرتی ہیں، اور یہ آپ کی ملاقات کے ان کے تجربے کو کیسے بدل دے گا۔

آپ نے سیکھ لیا ہے کہ ضرورت پڑنے پر منفی جذبات کو کیسے بٹانا ہے۔

آپ نے یہ سب چیزیں سیکھ لی ہیں۔ کم از کم نظریہ میں۔

میرا مشورہ اب آپ کے لیے یہ یہ کہ اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ نے یہ تمام چیزیں عملی معنوں میں بھی سیکھ لی ہیں۔ کتاب دور رکھو۔ ذہن پڑھنے کی مشق کرنے کے لیے دنیا میں جائیں، اور اس پر قائم رہیں! اس کتاب کا دوسرا نصف یہ خیال کرتا ہے کہ آپ بر وہ کام کرنے کے قابل ہیں جو آپ نے اس وقت تک پڑھا ہے۔ آپ کو کچھ اضافی ترغیب دینے کے لیے، میں حقیقی زندگی سے ایک مختصہ کہانی بیان کروں گا، جس سے امید ہے کہ آپ پر یہ واضح ہو جائے گا کہ ان تکنیکوں کو استعمال کرنے سے کیا فرق پڑ سکتا ہے۔

کبھی بھی زیادہ دیر نہیں بوتی

پڑھنے والے ذہنوں کی اہمیت کے بارے میں ایک اخلاقی کہانی

ایک وقفہ جس میں میں آپ کو بتانا ہوں کہ کیا بو سکتا ہے جب آپ استعمال کرتے
ہیں — یا استعمال نہیں کرتے — آپ کی ذہن پڑھنے کی مہارت۔

ایک سال یا اس سے زیادہ پہلے، میں ایک روزہ کانفرنس میں ایمسی تھا۔ ایک ساتھ کئی مختلف سیمینار ہو رہے تھے، سبھی مختلف شیڈولز کے ساتھ، اس لیے بہت کچھ کرنا تھا اور میں جلد ہی بہت مصروف ہو گیا۔ میں دوپہر کے کھانے پر دوسرا شرکاء کے مقابلے میں کافی دیر بعد پہنچا۔ میں نے ایک آدمی کو دیکھا جو اکیلا بیٹھا تھا، ابھی تک کھانا کھا رہا تھا، اور اس کے ساتھ بیٹھ گیا۔ بیٹھتے ہی میں نے اسے ایک مضحکہ خیز واقعہ کے بارے میں بتانا شروع کیا جو پہلے دن میں پیش آیا تھا۔ جب میں نے اس آدمی کا رد عمل دیکھا تو میں اچانک ٹوٹ گیا: وہ انتہائی ناپسندیدگی کے اظہار کے ساتھ مجھے گھور رہا تھا۔ مجھے اس کی نظرؤں کے نیچے کیڑھ کی طرح محسوس ہوا۔ میں اسے ویسی جانے دے سکتا تھا اور اپنا دوپہر کا کھانا خاموشی سے کھا سکتا تھا، لیکن میں صرف ایمسی نہیں تھا — میں اس شام کے بعد پر فارم کرنے جا رہا تھا۔ اور میں نے سوچا کہ آج کے اوابل میں سامعین میں سے کسی ممبر کو میرے خلاف ہونے دینا میرے لیے برا خیال بوگا۔

میں نے محسوس کیا کہ میں نے اس بات پر توجہ نہ دے کر ایک بڑا گناہ کیا ہے کہ اصل میں اس میز پر کون بیٹھا ہے، مناسب توجہ نہیں دی گئی۔ میں ابھی آگے بڑھا تھا اور یہ جانے کی زحمت کی بغير کہ میں کس سے بات کر رہا ہوں اپنے بارے میں بات کرنے لگا۔ اب جب میں نے اس آدمی پر ایک نظر ڈالی تو میں دیکھ سکتا تھا کہ اس میں کنیستیشیا کی تمام کلاسک خصوصیات بیں: وہ طاقتور طور پر بنا بوا تھا، فلاں کی قمیض پہنی بوئی تھی، اور یہاں تک کہ داڑھی بھی تھی۔ اس حقیقت سے کہ وہ خود بیٹھ کر کھا رہا تھا، میرے مشاہدے کی تائید کرتا تھا، کیونکہ میں نے اندازہ لگایا تھا کہ اس کی وجہ یہ نہیں کہ وہ دوسروں کے مقابلے میں سست رفتار سے کھاتا تھا۔ اور میں وباں گیا تھا، ایک انتہائی بصری کھانی میں اس کی دلچسپی لینے کی کوشش کرنے کے لیے جلدی سے۔

یہ کوئی حقیقی تعجب کی بات نہیں تھی کہ چیزیں غلط ہو گئی تھیں۔

چنانچہ میں چند منٹوں کے لیے وباں بیٹھ کر اپنا کھانا کھاتا رہا، جب کہ میں نے اس کی باڈی لینگویج اور ٹیمپو (جو کہ،

متوقع طور پر کافی، میرے مقابلے میں بہت سست). جب میں نے مجھے گھوڑتے بؤے جو جھکی بؤئی، سکڑتی بؤئی بھنویں دکھائی تھیں، وہ دور بو گئی بیں، میں نے اس سے کچھ کنٹرول سوالات پوچھئے کہ آیا وہ واقعی کائینسیئنک ہے، جبکہ میری آواز اس کی حرکات کی رفتار کے مطابق تھی۔ میں نے پوچھا کہ کیا وہ اپنے کھانے سے لطف اندوز بو رہا ہے اور اس کا کانفرنس کے بارے میں کیا خیال ہے۔ اس کے بعد میں نے پھر وہی کھانی دبرائی۔ لیکن اس بار میں نے الفاظ کی ایک مختلف رینج استعمال کرنے کی کوشش کی جب میں نے اسے بتایا اور ان عناصر پر زور دینے کی کوشش کی جن پر مجھے شبہ تھا کہ وہ سب سے اہم پائے گا۔ میں نے اب اس خوبصورت وکر کو بیان نہیں کیا جس کے بعد کس چیز نے بوا میں سفر کیا تھا۔ دوسرا طرف، میں نے اس بات پر بڑا وزن ڈالا کہ جب چیز میرے سر کے پچھلے حصے سے اثر کرتی ہے تو اسے کیسا محسوس ہوتا ہے۔ باں، میں جانتا ہوں۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑنا چاہیے، اس تحقیق کے مطابق جس پر تم نے پہلے بات کی تھی۔ لیکن میں نے یہ بھر حال کیا۔ اس بار کھانی کامیاب رہی۔ بمارے دوپھر کے کھانے کے اختتام تک، تم بہت اچھی طرح سے بو رے تھے۔

یہ دیکھنے والے کو بہت عجیب لگا بوجا، کیونکہ سطحی طور پر کوئی بڑا فرق نہیں تھا۔ پہلی بار جب میں نے اس سے کچھ کہا تو میں غصے سے بھرا بوا تھا۔ تھوڑی دیر بعد میں نے وہی بات دبرائی اور اس کی بجائے منظوری سے نوازا گیا۔

میں نے اپنے تعلق کے بارے میں اپنے علم، حس تاثرات، اور جذبات کے لطیف اظہار کو صرف چند سیکنڈوں میں ایک غیر آرام دہ صورت حال کو اچھے رشتے میں بدلنے کے لیے استعمال کیا تھا۔ میں نے صرف اپنے بارے میں سوچنا چھوڑ دیا اور تھوڑی دیر کے لیے دوسرا آدمی پر توجہ دی۔ کچھ ہم آہنگی قائم کرنے میں کبھی دیر نہیں بوتی، یہاں تک کہ جب چیزیں غلط قدموں پر شروع بؤئی ہوں۔ یہ خوش قسمتی تھی، کیونکہ پتہ چلا کہ جس آدمی سے میں ملا تھا وہ اس کمپنی کا منیجنگ ڈائیریکٹر تھا جس نے مجھے اس دن کے لیے ملازمت پر رکھا تھا۔

یہ دوبارہ کیسے چلا گیا؟

اگر میں آپ جیسا ہوں تو آپ مجھے سمجھیں گے اور بسند کریں گے۔

اگر آپ مجھے پسند کتے ہیں تو آپ مجھ سے اتفاق کرنا چاہیں گے۔

انسانی جھوٹ پکڑنے والا بنیں۔

متضاد علامات اور ان کا کیا مطلب ہے۔

جس میں آپ لوگوں میں دباؤ کی علامات کو پہچانا سیکھتے ہیں، اور ایک طالب علم بمیں انگلی دیتا ہے۔

اس باب میں اور اگلے حصے میں، میں "عملی الفاظ کے بغیر مواصلات" کے دو خاص معاملات پر بات کرنا چاہتا ہوں۔ کچھ لاشعوری نشانیاں ہیں جو ہم صرف مخصوص حالات میں ظاہر کرتے ہیں۔ مثال کے طور پر، باب 8 کشش کے بارے میں ہوگا۔ آپ حیران رہ جائیں گے کہ جب آپ کا لاشعوری ذبن یہ سمجھتا ہے کہ اسے آپ کے جینز (یعنی ایک دلچسپ شوق) کے لیے مناسب میچ مل گیا ہے۔ لیکن اس سے پہلے، ہم ایک مختلف دلچسپ موضوع پر ایک نظر ڈالیں گے — وہ تبدیلیاں جو بماری یہ زبان بات چیت میں دیکھی جا سکتی ہیں جب ہم کسی سے جھوٹ بولنے کی کوشش کرتے ہیں۔

بحیثیت ذبن قاری یہ ضروری ہے، قدرتی طور پر، یہ بتانے کے قابل ہو کہ جب کوئی آپ سے جھوٹ بول رہا ہے۔ آپ نے پہلے ہی ایک خاص قسم کی جھوٹی علامت کو پہچانا سیکھ لیا ہے، کیونکہ آپ نے اصلی سے چہرے کے جعل تاثرات بنانا سیکھا ہے۔ تابم، جیسا کہ آپ دیکھیں گے، جب جھوٹ کی بات آتی ہے، تو ہم نے بمشکل سطح کو کھرج لیا ہے۔

بمارے لیے جھوٹ بولنے کا سب سے آسان طریقہ اپنے الفاظ کے ساتھ ہے، کیونکہ ہم ساری زندگی اسی پر عمل کرتے رہے ہیں۔ ہم اپنے چہرے کے تاثرات کے ساتھ جھوٹ بولنے میں کچھ کم اچھے ہیں، حالانکہ اس علاقے میں بھی ہم نے تھوڑا سا مشق کیا ہے۔ جس چیز میں ہم سب سے زیادہ خراب ہیں وہ بمارے جسموں کے ساتھ جھوٹ بولنا ہے۔ ہم میں سے اکثر نے شاید اس حقیقت کے بارے میں سوچا بھی نہیں ہے کہ بمارے جسم دراصل بہت کچھ بولتے ہیں۔ تو یہ ستم طریقی ہے کہ ہم سب سے زیادہ توجہ اس بات پر دیتے ہیں کہ کوئی ہم سے کیا کہہ رہا ہے، اور اس شخص کے چہرے کے تاثرات کو کم وزن دیں۔

اگر بمیں شک ہے کہ کوئی ہم سے جھوٹ بول رہا ہے، تو ہم اس بات پر اور بھی زیادہ توجہ مرکوز کریں گے کہ کیا کہا جا رہا ہے — جب بمیں اس کے برعکس کرنا چاہیے۔ اگر ہم یہ جاننا چاہتے ہیں کہ کوئی واقعی ہم سے کیا کہہ رہا ہے تو بمیں بولے جانے والے الفاظ کی کم پرواہ کرنی چاہیے اور جو کچھ وہ اپنے جسم کے باقی حصوں اور اپنی آواز کے ساتھ اظہار کر رہا ہے اس کی زیادہ پرواہ کرنی چاہیے۔

لیکن کیا آپ واقعی بتا سکتے ہیں جب کوئی جھوٹ بول رہا ہے؟ جی بان، اور نہیں، بم بعض علامات کا پتہ لگا سکتے ہیں جو کسی خاص قسم کے جھوٹ کے ظاہر ہوتے ہیں، جس میں جذباتی تناؤ کی ایک خاص سطح شامل ہوتی ہے۔ تو جو بم عام طور پر دیکھیں گے وہ یہ ہے کہ کوئی شخص تناؤ یا گھبراہٹ کا شکار ہے، بجائے اس کے کہ وہ خود جھوٹ بول رہا ہو۔ لیکن بعض اوقات یہ نشانیاں بی بیمیں یہ اندازہ لگانے کی ضرورت ہوتی ہیں کہ کوئی جھوٹ بول رہا ہے۔ کچھ علامات ایسی بھی ہیں جو صرف اس وقت ظاہر ہوتی ہیں جب کوئی جھوٹ بول رہا ہو۔ چال انہیں ڈھونڈ رہی ہے۔

کچھ لوگ بتانے میں بہت اچھے ہوتے ہیں جب کوئی انہیں جھوٹ بول کر یہ وقوف بنانے کی کوشش کر رہا ہوتا ہے، اور دوسرے اسے کرنا نہیں سیکھتے۔ اور، یقیناً، کچھ لوگ پیدائشی طور پر جھوٹے ہوتے ہیں اور بالکل بھی کوئی رساو نہیں دکھاتے ہیں (بہترین لوگ سائیکو پیٹھ ہوتے ہیں)، جبکہ دوسرے اس بارے میں بھی جھوٹ نہیں بول سکتے کہ انہوں نے خود کو دیے بغیر کتنے ڈونٹس کھائے ہیں۔ بم سب مختلف ہیں، لیکن بم میں سے اکثر ان میں سے کئی نشانیاں دکھاتے ہیں، اور بم میں سے اکثر ان کی شناخت کرنے میں اپنی مہارت کو بہتر بنانے سکتے ہیں۔

جھوٹ کیا ہے؟

جھوٹ کا پتہ لگانے کا فن بہت سے لوگوں کو متوجہ کرتا ہے، خاص طور پر بم میں سے وہ لوگ جو پولیس، فوج اور عدالتون میں کام کرتے ہیں۔ چونکہ کلاسک جھوٹ پکڑنے والی مشین، پولی گراف، اکثر ناقابل اعتبار ہوتی ہے، اس لیے جھوٹ پر تحقیق کرنے والے 1لوگ (جن میں سے ایک پال ایکمین ہے، جس کا پہلے ذکر کیا گیا ہے) نے ان علامات کی نشاندہی کرنے پر کافی محنت کی ہے جو جھوٹ کو ظاہر کر سکتے ہیں۔ انہوں نے کچھ اچھی پیش رفت کی ہے۔ لیکن جب بم لفظ "جھوٹ" استعمال کرتے ہیں تو بمارا اصل مطلب کیا ہے؟

بم میں سے اکثر بروقت جھوٹ ہوتے ہیں، اس معنی میں کہ جو کچھ بم کہتے ہیں وہ درست طریقے سے معاملات کی صحیح نمائندگی نہیں کرتا۔ بمارے معاشرتی اصول بہت زیادہ معمولی جھوٹ کا قیاس کرتے ہیں۔ اگر بم سے پوچھا جائے، "آپ کیسے ہیں؟" بم اکثر جواب دیں گے، "ٹھیک ہے، شکریہ، اور آپ؟" یہاں تک کہ جب بم ٹھیک کے علاوہ کچھ محسوس کرتے ہیں۔ بم جانتے ہیں کہ جس شخص نے سوال پوچھا ہے وہ دراصل بماری ریاست کی تفصیلی وضاحت میں دلچسپی نہیں رکھتا ہے اور اسے صرف سلام کے فقرے کے طور پر استعمال کر رہا ہے۔

کچھ حالات میں، بم سے توقع کی جاتی ہے کہ بم جھوٹ بولیں اور اپنے حقیقی احساسات کے علاوہ کچھ اور ظاہر کریں۔ مقابلہ حسن میں، فاتح کے لیے رونا اور جذباتی بونا ٹھیک ہے، جب کہ رنرز اپ کو یہ ظاہر کرنا ہوتا ہے کہ وہ فاتح کے لیے کتنے خوش ہیں اور اپنی بار کے بارے میں مضبوط ہیں۔ اگر وہ سب دکھاتے ہے کہ وہ واقعی کیسا محسوس کرتے ہیں، تو بم شاید فائلسٹ کو آنسوؤن اور فاتح کو بنسی اور خوشی سے چیختے ہوئے دیکھیں گے۔ اپنے جذبات کو چھپانے کے لیے، یا دکھاوا کرنے کے لیے

جو کچھ آپ واقعی محسوس کرتے ہیں اس کے علاوہ کچھ محسوس کرنا، جھوٹ کی ایک اور شکل ہے۔

یقیناً، ہمیں اس قسم کے جائز جھوٹوں میں کوئی دلچسپی نہیں ہے۔ جھوٹ کی قسم جس میں بماری دلچسپی ہوتی ہے جب کوئی شخص ایسے سیاق و سباق میں جھوٹ بولتا ہے جس کی سماجی یا ثقافتی طور پر اجازت نہیں ہے اور جب جھوٹ بولنے کا مقصد ذاتی فائدہ ہوتا ہے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ جھوٹ کو بوش میں آنا چاہیے، لہذا جھوٹ بولنے والے کو یہ جاننا چاہیے کہ وہ جو کہہ رہی ہے وہ حقیقت کو صحیح طریقے سے بیان نہیں کرتی۔

یاد رکھیں، جھوٹ ایک دعویٰ ہو سکتا ہے، لیکن یہ اس بات کا بھی ہو سکتا ہے کہ ہم کن جذبات کو ظاہر کرتے ہیں یا نہیں کرتے۔ اگر میں آپ کو بتاؤں کہ میں نے ٹینس کا ایک میچ جیتا ہے جسے میں نے حقیقت میں بارا ہے، تو میں آپ سے جھوٹ بول رہا ہوں۔ لیکن اگر میں اپنے اعمال اور چہرے کے تاثرات سے خوش ظاہر کرتا ہوں جب میں واقعی اداس ہوں، میں بھی جھوٹ بول رہا ہوں۔

جب کوئی جھوٹ بولتا ہے، تو اس میں بمیشہ ایک انعام اور/یا سزا شامل ہوتی ہے، جو جھوٹ کی وجہ ہے۔ آپ ایسا انعام حاصل کرنے کے لیے جھوٹ بولنے بین جو آپ کو دوسری صورت میں نہیں ملے گا، یا اس سزا سے بچنے کے لیے جو آپ کو ملنے والے ہیں۔

یہ ان میں سے ایک مجموعہ بھی ہو سکتا ہے: آپ ایک انعام حاصل کرنے کے لیے جھوٹ بولنے بین جس کے آپ واقعی حقدار نہیں ہیں، مثال کے طور پر کسی کی تعریف، لیکن اگر جھوٹ کا پتہ چل جاتا ہے، تو آپ کو اس کی سزا اس وقت مل سکتی ہے جب دوسرا شخص رشتہ ختم کر دے گا۔

متضاد نشانیاں جھوٹ کی قابل شناخت نشانیاں اس وقت ظاہر ہوتی

ہیں جب اس میں شامل انعام یا سزا معمولی نہیں ہوتی، اس لیے جھوٹ بولنے والے کے لیے درحقیقت کچھ داؤ پر لگا ہوتا ہے، اور اسے واقعی اس بات کی پرواہ ہوتی ہے کہ آیا اس کا جھوٹ کامیاب ہے یا نہیں۔ پھر جو شخص جھوٹ بولنے کی کوشش کر رہا ہے وہ بھی جذباتی طور پر جھوٹ میں لگ جائے گا، اور یہ جھوٹ سے وابستگی ہے جو بہت سے نشانیوں کو جنم دیتی ہے جن کی تلاش ذہن کے قاری کو بو گی۔ علامات کی شناخت ایک چیز ہے، لیکن پھر ان کا مطلب جاننے کا مسئلہ ابھی باقی ہے۔

کسی بھی جھوٹ میں، دو مسابقتی پیغامات ہوتے ہیں: سچ اور جھوٹ۔

لفظ "جھوٹ" جھوٹ پر توجہ مرکوز کرتا ہے، لیکن دونوں ہی حقیقت میں اتنے بی اہم ہیں۔ ان کو الگ بٹانے کی صلاحیت بھی اہم ہے۔ چونکہ ہم بمیشہ اپنے تمام مواصلات میں مختلف پیغامات دیتے رہتے ہیں، نہ صرف اپنے الفاظ کے ساتھ، اس لیے جھوٹ دراصل ان پیغامات کو کنٹرول کرنے کی کم یا زیادہ کامیاب کوشش ہے۔ جیسا کہ کچھ چہرے کے تاثرات کا معاملہ ہو سکتا ہے، جھوٹ کسی خاص پیغام کو چھپانے یا دوسرے پیغام کے نیچے چھپانے کی کوشش ہے۔ جب کوئی جھوٹ بولتا ہے تو یہ بٹانے کے قابل بونا بماری بات چیت کے عناصر پر توجہ دینے کا معاملہ ہے کہ ہم ایسے نہیں ہیں۔

کنٹرول کرنے میں اچھا ہے، ایک شخص جو سچ کرتا ہے وہ اپنے شعوری طور پر کنٹرول شدہ مواصلات کے ساتھ وہی بات کرتا ہے جیسا کہ وہ اپنے لاشعوری تاثرات کے ساتھ کرتی ہے۔ لیکن اگر ہم اس بات کا پتہ لگا سکتے ہیں کہ جس چیز کا اظہار کیا جاتا ہے، باقیوں اور الفاظ کے درمیان کیا بات چیت ہوتی ہے، مثال کے طور پر، بمیں شک بو سکتا ہے کہ اس میں دو مختلف پیغامات شامل ہیں۔

ہم متضاد علامات، لاشعوری نشانیاں تلاش کرتے ہیں جو شعوری طور پر بیان کیے گئے پیغام کے علاوہ کچھ اور کہتے ہیں۔ جن علامات پر قابو پانا بماری لیے مشکل ہے وہ بماری حقیقی خیالات اور احساسات کا اظہار کرتے ہیں۔

ارتفاعی ماہر نفسیات رابرٹ ٹریورس کے پاس اس مسئلے کا حل ان لوگوں کے لیے ہے جو آزادانہ جھوٹ بولنے کے قابل ہونا چاہتے ہیں۔ چال صرف یہ ہے کہ آپ اپنے آپ کو یہ باور کرائیں کہ آپ کا جھوٹ سچ ہے! تب، تمام علامات، شعوری اور لاشعور، حقیقی طور پر ایک پیغام کا اظہار کر رہے ہوں گے۔ یہ آپ کو اس وقت تک نہیں پکڑے گا جب تک کہ آخری کوکی کھانے کا وقت نہ ہو جسے آپ نے چھپا رکھا تھا اور قسم کھائی تھی کہ آپ کبھی چوری نہیں کریں گے۔ چونکہ آپ کو یقین نہیں ہے کہ آپ نے اسے لے لیا ہے۔

لے بوس، متضاد علامات جو جھوٹا دکھاتا ہے اسے رساؤ کہا جاتا ہے۔

جب کوئی جھوٹ بولتا ہے، یا ہم سے جذبات چھڑانے کی کوشش کرتا ہے، تو بہت سے مختلف علاقوں میں رساؤ ہوگا۔ لیکن آپ کو بوشیار رینا ہوگا: کچھ لوگ کسی بھی طرح کے رساؤ کو ظاہر نہیں کرتے ہیں، چاہے وہ کتنا بھی جھوٹ بولیں۔ لہذا آپ رساؤ کی کمی کو اس بات کی ضمانت کے طور پر بیان نہیں کر سکتے ہیں کہ کوئی سچ کہہ رہا ہے۔

کچھ لوگ ایسے بھی ہیں جن کے بارے میں یقین ہے کہ وہ رساؤ کو ظاہر کر رہے ہیں لیکن جو حقیقت میں صرف نارمل برتاوہ کر رہے ہیں۔ اس وجہ سے، یہ جاننا ضروری ہے کہ جن علامات کا آپ کو پتہ چلتا ہے وہ کسی کے رویے میں تبدیلیاں ہیں، نہ کہ صرف اس طرح کہ وہ بمیشے برتاوہ کرتی ہے۔ آپ کو یہ فیصلہ کرنے سے پہلے کہ وہ جھوٹ بول رہی ہے یا نہیں ہے یا اپنے جذبات کو روک رہی ہے، اس سے پہلے آپ کو کسی میں کئی طرح کے رساؤ کو دیکھنا چاہیے۔

ایک بار جب آپ کسی میں متضاد علامات کی ایک بڑی تعداد کا مشابہ کر لیتے ہیں، تو اس کا مطلب یہ ہو سکتا ہے کہ وہ آپ سے جھوٹ بول رہا ہے، لیکن اس کا یہ مطلب بھی ہو سکتا ہے کہ وہ جس جذبات کو ظاہر کرنے کی کوشش کر رہا ہے، اس کے مقابلے میں وہ اصل میں کوئی اور جذبات محسوس کرتا ہے۔ اکثر آپ کو یہ فیصلہ کرنے میں کوئی پریشانی نہیں ہوگی کہ صورتحال کیا ہے۔ جس سیاق و سباق میں علامات کا مشابہ کیا جاتا ہے وہ آپ پر واضح کرتا ہے۔

آپ کو یہ بھی یاد رکھنا چاہیے کہ اگرچہ آپ نے ان میں سے کئی علامات کو دیکھا ہے، لیکن آپ کو یہ معلوم نہیں ہوگا کہ ان کی وجہ کیا ہے۔ جیسا کہ آپ جلد ہی دیکھیں گے، وہ اس حقیقت کے علاوہ بالکل مختلف چیزوں کی وجہ سے بوسکتے ہیں کہ وہ شخص جھوٹ بول رہا ہے۔ آپ کو کسی میں بہت سی رساؤ نظر آسکتی ہے، لیکن وہ کسی ایسی چیز کی وجہ سے بوسکتا ہے جس کے بارے میں اس نے ابھی سوچا تھا کہ اس کا آپ کی گفتگو سے کوئی تعلق نہیں ہے۔ جب آپ ان علامات کو کسی میں دریافت کرتے ہیں،

اگلا مرحلہ سیاق و سباق پر غور کرنا یے اور اس رویے کی کوئی دوسری ممکنہ وجوبات ہو سکتی ہیں، اس سے پہلے کہ آپ اعتماد سے کہہ سکیں کہ کوئی جھوٹ بول رہا ہے۔

آپ اپنی ناک کیوں کھجا رہے ہیں؟

بادی لینگویج میں متضاد علامات ان تمام متضاد علامات میں سے سب

سے زیادہ واضح جسم کے خود مختار اعصابی نظام کی طرف سے دی گئی ہیں۔ بماری پاس اس پر قابو پانے کی صلاحیت نہیں ہے، یہاں تک کہ اگر بمیں پتہ چل جائے کہ تم اس کے ذریعے نشانیاں دکھا رہے ہیں۔ یہ بہت مشکل ہے، اگر ناممکن نہیں تو، پسینے کو روکنا یا کیوں پر شرمنا، یا جب آپ پوکر ٹیبل پر جیتنے والا باہم حاصل کرتے ہیں تو اپنے شاگردوں کو پھیلانے سے بچنا۔ مسئلہ یہ ہے کہ خود مختار اعصابی نظام صرف اس وقت چالو بوتا ہے جب جذبات بہت مضبوط ہوں۔ خوش قسمتی سے، بہت ساری دوسری علامات اور رساو موجود ہیں، جو اس وقت بھی ظاہر ہوتے ہیں جب جذبات اتنے مضبوط نہ ہوں۔

چہرہ

یہ اکثر کہا جاتا ہے کہ ایک چہرہ دو پیغامات رکھتا ہے: تم کیا پیش کرنا چاہتے ہیں اور تم اصل میں کیا سوچتے ہیں۔ کبھی کبھی وہ ایک جیسے ہوتے ہیں، لیکن وہ اکثر نہیں ہوتے ہیں۔ جب تم اس پیغام کو کنٹرول کرنے کی کوشش کرتے ہیں جسے تم پروجیکٹ کرتے ہیں، تو تم اسے تین طریقوں سے کرتے ہیں:

- اہلیت تم چہرے کے تاثرات پر تبصرہ کرتے ہیں اور اس میں ایک اور اضافہ کرتے ہیں۔ مثال کے طور پر، بر ایک کو یہ دکھانے کے لیے کہ کسی اور طرح کے دکھی اظہار میں مسکراہٹ شامل کرنا جس سے تم گزریں گے۔
- تم اظہار کی شدت کو کمزور یا مضبوط کرنے کے لیے تبدیل کرتے ہیں۔ تم اس میں شامل عضلات کی تعداد کو کنٹرول کرتے ہوئے کرتے ہیں (جیسا کہ تم چہرے کے جزوی تاثرات کو ظاہر کرتے وقت کرتے ہیں)، تم ان پہلوں کو کتنا استعمال کرتے ہیں (جیسا کہ جب تم مکمل لیکن کم شدت، یعنی بلکا سا اظہار ظاہر کرتے ہیں)، اور کتنی دیر تک تم اظہار کو ظاہر کرتے ہیں۔
- جعل سازی تم ایک جذبات کو ظاہر کر سکتے ہیں جب تم حقیقت میں کچھ محسوس نہیں کر رہے ہوں (تخلیقی)۔ جب تم حقیقت میں کچھ محسوس کر رہے ہوں تو تم کچھ ظاہر نہ کرنے کی کوشش کر سکتے ہیں (غیر جانبداری)۔ یا تم اس جذبات کو چھپا سکتے ہیں جو تم محسوس کر رہے ہیں کسی اور جذبات سے جو تم محسوس نہیں کر رہے ہیں (نقاب پوش)۔

قابل کرنے والے انداز میں جذبات کا بہانہ کرنے کے لیے، بمیں یہ جانتے کی ضرورت ہے کہ اس کا اظہار کیسے کیا جائے، یعنی کون سے پڑھ استعمال کیے جائیں، اور انہیں کیسے استعمال کیا جائے۔

بچے اور نوجوان آئینے کے سامنے چھڑے بنا کر اس کی مشق کرتے ہیں، لیکن ہم بڑے ہوتے ہیں ایسا کرنا چھوڑ دیتے ہیں۔ اس وجہ سے، بمیں بعض اوقات برا خیال آتا ہے کہ جب ہم مختلف چیزوں کا اظہار کر رہے ہوتے ہیں تو ہم اصل میں کیسے نظر آتے ہیں۔ اکثر بمارے پاس تیاری کے لیے وقت نہیں ہوتا ہے، اور بمیں اس بات کی بنیاد رکھنی بوجگی کہ یہ اندر سے کیسا محسوس ہوتا ہے، اور امید ہے کہ ہم کافی قریب پہنچ جائیں گے۔

یہ اثر کرنا، کسی بھی چیز کو ظاہر نہ کرنا، بہت مشکل ہے، خاص طور پر جب یہ کسی ایسی چیز کے بارے میں بو جس کی ہم فکر کرتے ہیں، جو بمارے اندر ایک مضبوط جذبات کو بھرکاتا ہے جسے ہم چھپا کر رکھنا چاہتے ہیں۔ یہ اکثر بمیں اس مقام تک سخت کر دے گا جہاں یہ واضح ہو کہ ہم کچھ چھپا رہے ہیں، یہاں تک کہ اگر کوئی یہ نہ بتا سکے کہ ہم کیا چھپا رہے ہیں۔ لہذا ہم اپنے حقیقی جذبات کے علاوہ کسی اور چیز کو محسوس کرنے کا بہانہ کرتے ہوئے باہر نکلنے کا آسان راستہ اختیار کرنے اور اسے نقاب پوش کرنے کو ترجیح دیتے ہیں۔ جب ہم اپنے چھڑے کے تاثرات کو کثڑول کرنے کی کوشش کرتے ہیں، تو ہم صرف اپنے چہروں کے نچلے حصے کا استعمال کرتے ہیں، جیسا کہ آپ کو اب تک معلوم ہونا چاہیے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ آنکھوں، بھنوں اور پیشانی کے ارد گرد کا علاقہ بمارے حقیقی جذبات کو ظاہر کرنے کے لیے آزاد ہے، جو ہم لاشعوری طور پر کرتے ہیں۔ یہاں تک کہ جب ہم مسکرانے کی کوشش کرتے ہیں تو، ناک کسی چیز پر بیزاری سے شکن بن سکتی ہے۔ آپ نے ابھی جذبات کے بارے میں باب پڑھا ہے اور سیکھا ہے کہ بماری آنکھوں، بھنوں اور پیشانی سے ظاہر ہونے والی علامات کیا ظاہر کرتی ہیں، چاہیے ہم اپنے منہ سے کچھ بھی ظاہر کرنے کی کوشش کریں، اس لیے میں اسے یہاں نہیں دبراوں گا۔

بمارے جذبات کو چھپانے کے لیے سب سے زیادہ استعمال ہونے والا ماسک مسکرابٹ ہے۔ ڈارون، جس نے چھڑے کے مسلز اور بادی لینگویج پر ایک اہم کام لکھا، ایک نظریہ پیش کرتا ہے کہ ایسا کیوں ہے۔ انہوں نے دعویٰ کیا کہ ہم عام طور پر منفی جذبات کو چھپانے کی کوشش کرتے ہیں، اور یہ کہ مسکرابٹ میں پڑھوں کا استعمال منفی تاثرات سے سب سے زیادہ دور ہے۔

یہاں، میں نے آپ کو دکھایا کہ جعلی مسکرابٹ اور اصلی مسکرابٹ کے درمیان فرق کیسے بتایا جائے۔ ایک حقیقی مسکرابٹ بمیشہ ہموار ہوتی ہے: منہ کے دونوں کونے یکسان طور پر بلند ہوتے ہیں۔ یہ کبھی بھی غیر متناسب نہیں ہو سکتا (یہ فرض کرتے ہوئے کہ وہ شخص چھڑے کے پڑھوں کی کسی چوٹ کا شکار نہیں ہے)۔ ایک جعلی مسکرابٹ یا تو سڈول یا غیر متناسب ہو سکتی ہے، اور اس لیے یہ مکمل طور پر چھڑے کے طرف ہو سکتی ہے۔ اگر آپ ٹیڑھی مسکرابٹ کا مشابدہ کرتے ہیں، تو یہ یا تو خوش نظر آتے کی ناکام کوشش ہے یا درحقیقت کسی مختلف اظہار کا حصہ ہے، جیسے نفرت یا حقارت۔ یہ آنکھوں کے ارد گرد کے حصے کے بیرونی اور اندرونی دونوں حصوں کو بھی استعمال کرتا ہے، جو شعوری طور پر کرنا تقریباً ناممکن ہے۔

وہ ادکار جو آنکھوں سمیت قدرتی مسکراہٹ بنانے کے قابل ہوتے ہیں، عام طور پر یہ کام ایک مثبت

یادداشت کو ذہن میں لا کر، انہیں حقیقی طور پر خوش کرتے ہیں۔

خوشی کے جعلی اظہارات بھی اکثر بڑے وقت کی وجہ سے ہوتے ہیں۔ وہ تھوڑی بہت جلدی جمع ہوتے ہیں۔

خوشی کے حقیقی اظہارات کو مکمل ہونے میں کچھ وقت لگ سکتا ہے، اور ایک جعلی اظہار بھی زیادہ دیر

تک ظاہر ہوتا ہے۔

ان حالات میں مائیکرو ایکسپریشن بھی ظاہر ہو سکتے ہیں۔ ذاتی طور پر، میں سمجھتا ہوں کہ مائیکرو

ایکسپریشنز لوگوں کے بارے میں بماری سوج میں بہت بڑا کردار ادا کرتے ہیں۔ اگر ہم محسوس کرتے ہیں

کہ کوئی شخص ہمیں پسند نہیں کرتا ہے، اس کے باوجود کہ وہ سطح پر شائستہ کے سوا کچھ نہیں ہے،

تو یہ ممکن ہے کہ بمارا خیال بادی لینگوچ اور دیگر غیر شعوری بات چیت کی وجہ سے بوا ہو جسے ہم نے

اٹھایا ہے۔ لیکن اس بات کا بھی کچھ امکان ہے کہ ہم نے ایک مائیکرو ایکسپریشن دیکھا ہے جس نے ہمیں

بتایا ہے کہ وہ شخص واقعی بمارے بارے میں کیا محسوس کرتا ہے۔ ہو سکتا ہے کہ بمارے لیے شعوری

طور پر نوٹس لینا بہت جلدی ہو، لیکن بمارے لاشعور کے پاس اسے رجسٹر کرنے کے لیے کافی وقت ہے۔

مائیکرو ایکسپریشنز قابل اعتماد رساو ہوتے ہیں جب بھی وہ ظاہر ہوتے ہیں۔ تابم، کچھ لوگ انہیں

بالکل بھی ظاہر نہیں کرتے ہیں، جبکہ دوسرے کچھ حالات میں کرتے ہیں، لیکن دوسروں میں نہیں،

وغیرہ۔ کسی میں کوئی مائیکرو ایکسپریشن نہ دیکھنا اس بات کی کوئی ضمانت نہیں ہے کہ وہ کسی

جدبات کو دبانے کی کوشش نہیں کر رہی ہے، اگر آپ کو شک ہے۔ اس صورت میں، آپ کو کہیں اور

نشانیاں تلاش کرنی ہوں گے۔

آنکھیں

عام طور پر یہ خیال کیا جاتا ہے کہ آپ آنکھیں دیکھ کر بتا سکتے ہیں جب کوئی جھوٹ بول رہا ہے۔

بمارا خیال ہے کہ ہم جانتے ہیں کہ آنکھیں جھپکنا، بار بار جھپکنا، اور کوئی ہمیں آنکھوں میں دیکھتا ہے یا

نہیں یہ اس بات کی علامت ہے کہ وہ شخص جھوٹ بول رہا ہے۔ یہ ضروری نہیں کہ یہ غلط ہو، لیکن

چونکہ بر ایک نے ان چیزوں کے بارے میں سنا ہے، اس لیے اکثر ایسا ہوتا ہے کہ جھوٹ بولنے والا شخص

آپ کی آنکھوں میں اس سے زیادہ دیکھے گا جتنا کہ وہ نہیں کرتا! چونکہ ہم میں سے اکثر کو بتایا گیا ہے

کہ جھوٹا آنکھ سے رابطہ کرنے کی بمت نہیں کرے گا، اس کی بجائے جھوٹا زیادہ معاوضہ دے گا۔

کچھ مزاج ایسے ہوتے ہیں جن کی وجہ سے بماری نظر قدرتی طریقے سے ٹال جاتی ہے۔

جب ہم اداس ہوتے ہیں تو ہم نیچے دیکھتے ہیں۔ جب ہم شرمندگی یا جرم محسوس کرتے ہیں تو ہم اپنے

سر کو جھکا لیتے ہیں یا انہیں جھکا دیتے ہیں۔ اور جب ہم کسی کو ناپسند کرتے ہیں تو ہم دو ٹوک نظر آتے

ہیں۔ ایک جھوٹا ایسا نہیں کرے گا، اس خوف سے کہ جھوٹا (!) بہترین جھوٹے یہ جان کر پتہ لگانے سے گریز

کرتے ہیں کہ اپنی آنکھیں کب پھیرنی ہیں۔

ایک اور عنصر جو آنکھوں کے ساتھ تعلق رکھتا ہے وہ شاگردوں کا سائز ہے۔ جیسا کہ میں نے پہلے ذکر کیا، جب بم تعريف یا دلچسپی جیسے جذبات محسوس کرتے ہیں تو شاگرد پھیل جاتے ہیں۔ اس بات کو یقینی بنائے کی کوشش کریں کہ شاگردوں کا سائز ان جذبات سے میل کھاتا ہے جن کو محسوس کرنے کا دعویٰ کرنے والا شخص کر رہا ہے۔ کوئی شخص جو کسی چیز میں سرگرمی سے دلچسپی لے رہا ہے اس کے پاس اس وقت تک طالب علم نہیں بونا چاہئے جب تک کہ سورج اس کی آنکھوں میں ٹھیک نہ ہو۔

جب کوئی شخص جو جھوٹ بول رہا ہو یا جذباتی دباؤ میں پلک جھپکتا ہے، تو اکثر آنکھیں اس سے زیادہ دیر تک بند رہتی ہیں جو کہ سچ بول رہا ہو۔ ماہر حیوانیات ڈیسمند مورس، جنہوں نے انسانی رویے کا بھی مطالعہ کیا ہے، پولیس کی تفتیش میں اس رجحان کا مشابدہ کیا ہے اور دعویٰ کیا ہے کہ یہ دنیا کو بند کرنے کی ایک لاشعوری کوشش ہے۔

بم اپنی آنکھوں کو کس طرح حرکت دیتے ہیں اس سے ان خیالات کا بھی اشارہ مل سکتا ہے جو بماری ذہنوں میں گزرتے ہیں۔ جب بم سوچتے ہیں تو بم اکثر اپنی یادوں کا استعمال کرتے ہیں، لیکن بم اپنے تخیلات کے ساتھ نئے واقعات، جن کا بم نے کبھی تجربہ نہیں کیا، تعمیر کرنے کی صلاحیت بھی رکھتے ہیں۔ ایسا اس وقت ہوتا ہے جب بم تخلیقی بوتے ہیں، اپنے مستقبل کی منصوبہ بندی کرتے ہیں، کہانیاں بناتے ہیں، وغیرہ۔ کیا آپ کو آنکھوں کی حرکات اور حسی نقوش کے لیے EAC مادل یاد ہے؟ اگر آپ اسے بھول گئے ہیں تو اسے یہاں صفحات پر دیکھیں۔ یہ بمیں بتاتا ہے کہ بماری آنکھیں مختلف حرکات کرے گی اس پر منحصر ہے کہ بم کوئی سوچ بنا رہے ہیں یا کچھ یاد کر رہے ہیں۔ بم مسلسل خیالات کی تعمیر کر رہے ہیں، اور کبھی کبھی تعمیر کا مطلب یہ ہے کہ بم جھوٹ بول رہے ہیں۔ اگر کوئی آپ کو کسی ایسی چیز کے بارے میں بتاتا ہے جس کے بارے میں وہ دعویٰ کرتا ہے کہ اس نے کیا یا تجربہ کیا ہے، لیکن اس کی نظریں اچانک اس جگہ پر جاتی ہیں جہاں وہ عام طور پر اس وقت جاتی ہے جب وہ تخلیقی بوتی ہے، تو اس سے ظاہر ہوتا ہے کہ وہ ایک سوچ بنا رہی ہے۔ آپ کو اپنے آپ سے پوچھنے کی ضرورت بوگی کہ کیا اس شخص کے اس تناظر میں اپنی تخلیقی صلاحیتوں اور تخیل کو استعمال کرنے کی کوئی وجہ ہے؟ مثال کے طور پر، اگر وہ کہتی ہے، "مجھے دیر سے کام کرنا پڑا، اور چونکہ مجھے بہرحال رات کے کھانے میں دیر ہوتی ہے، میں نے جوش کے ساتھ ایک پیزا اور ایک بیئر لیا، لیکن پھر میں سیدھی گھر پہنچ گئی" اور آپ دیکھتے ہیں کہ ایک تعمیر اس وقت ہوتی ہے جب وہ کہتے ہیں، "میں نے جوش کے ساتھ ایک پیزا اور ایک بیئر لیا،" یہ احتیاط کا وقت ہے۔ ظاہر ہے کہ اس دعوے میں کسی نہ کسی قسم کا مسئلہ ہے۔ یہ بوسکتا ہے کہ آپ سیدھے جھوٹ کا شکار ہوں۔

شاید یہی وجہ ہے کہ جھوٹ بولنے والوں کو آنکھ سے ملنے سے ڈر لگتا ہے۔ EAC مادل پر یقین رکھنے والوں کے مطابق، جب جھوٹ بولا جاتا ہے تو آنکھیں بل جاتی ہیں، جس سے جھوٹ بولنے والے کے لیے آنکھ کا رابطہ برقرار رکھنا مشکل ہو جاتا ہے، کیونکہ اس کے لیے اسے سیدھا آگئی دیکھنا پڑتا ہے۔ دوسری طرف، کسی کو اس یادداشت کے بارے میں بتانا جو آپ کو تلاش کرتے وقت ہے۔

سیدھے اگے (اور آنکھ سے رابطہ برقرار رکھنا) عام طور پر کام کرے گا، کیونکہ یہ آنکھ کی پوزیشن پچھلی یادوں کو دیکھنے کی اجازت دیتی ہے۔

یاد رکھیں، EAC مادل صرف جھوٹ پکڑنے والے کے طور پر کام کرے گا اگر آپ کسی کو جھوٹ بولنے کے عمل میں پکڑ سکتے ہیں جیسا کہ یہ بولا جاتا ہے۔ اگر کسی کے پاس اپنے جھوٹ کے لیے تیاری کرنے کا وقت بو، یعنی اسے پہلے سے بنالیں، تو شاید آپ کو کوئی فرق نظر نہ آئے، کیونکہ جھوٹ ایک یادداشت بن چکا ہے، حالانکہ اس کا مواد ابھی تک خیالی ہے۔ اور آخر میں، میں آپ کو دوبارہ یاد دلاتا ہوں کہ یہ مادل کوئی عام سچائی نہیں ہے۔ اس میں بہت ساری مستثنیات ہیں، لہذا اس سے پہلے کہ آپ کسی کو صوفی پر سونے دیں، اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ واقعی یاد رکھنے اور تعمیر کے درمیان ان کے مخصوص رویے میں فرق بتا سکتے ہیں۔

تعمیراتی مشق

یہاں تک کہ اگر EAC مادل بر کسی پر مکمل طور پر لاگو نہیں ہوتا ہے، تب یہی زیادہ تر لوگ اپنے طرز عمل یا آنکھوں کی حرکات میں کچھ ذاتی تبدیلیاں لاتے ہیں جو اس بات کی نشاندہی کرتے ہیں کہ وہ ذہنی طور پر کوئی آئندیا بنا رہے ہیں۔ کسی کو بصیری تعمیر کرنے کوئی دیکھنے کی اپنی صلاحیت کو پہتر بنانے کے لیے آپ درج ذیل مشق کر سکتے ہیں:

مرحلہ 1: اس شخص سے کچھ تصور کرنے کو کہیں، جیسا کہ مونا لیزا کے ساتھ پہلے کی مشق میں۔ اس کے ذہن میں پوری تصویر پینٹ کرنے کے لیے اسے کافی وقت دیں، جس سے آپ کو اس کی آنکھوں کی حرکات کا مشاہدہ کرنے کا موقع بھی ملے گا۔

مرحلہ 2: اب اس شخص سے اس تصویر کے ایک نئے ورثن کا تصور کرنے کو کہیں، جو کہ موجود نہیں ہے۔ مونا لیزا جیسا کہ ایک پانچ سالہ بچہ نے پینٹ کیا تھا، مثال کے طور پر۔ ایک بار پھر، اسے اس کام میں شامل ہونے کے لیے کافی وقت دیں اور ممکنہ حد تک تفصیلی طریقے سے تصویر بنائیں۔ اس دوران، آپ مشاہدہ کر سکتے ہیں کہ آیا وہ EAC مادل کی پیروی کرتی ہے یا نہیں اور دیکھ سکتے ہیں کہ آیا آپ کو تعمیر کی کوئی اور نشانیاں مل سکتی ہیں۔

مرحلہ 3: اس بات کو یقینی بنائے کے لیے دوبارہ ورزش کرنے کے لیے آزاد محسوس کریں کہ آپ نے جو تبدیلیاں دیکھی ہیں وہ اس کے مستقل رویے کا حصہ ہیں نہ کہ عجیب و غریب واقعات۔ (لیکن دوسری بار ایک مختلف تصویر استعمال کرنا یاد رکھیں! بصورت دیگر، مرحلہ 2 میں کوئی تعمیر نہیں ہو گی، کیونکہ وہ اپنی پہلے سے بنائی گئی یادداشت کو آسانی سے یاد رکھ سکتی ہے۔)

باتھ

بم چہرے سے جتنا دور بوجائیں گے، بمارے لیے بغیر الفاظ کے نشانات کے ساتھ جھوٹ بولنا اتنا ہی آسان بوجائی گا، کیونکہ بمارا باقی جسم بمارے دماغ کے جذباتی مراکز سے اتنی مضبوطی سے جڑا ہوا نہیں ہے، اور یہ بمارے کنٹرول میں ہے۔ ڈگری تو یہ اچھی بات ہے کہ بم اسے کرنا بھول جاتے ہیں، ان کے ساتھ جھوٹ بولتے ہیں، یعنی۔ باتھ درمیان میں کہیں ہیں؛ بم سے بخوبی واقف ہیں، جیسا کہ بم زیادہ تر وقت اپنے باتھوں کو دیکھ سکتے ہیں، لیکن وہ یہ بوشی کے نشانات کی ایک بڑی تعداد بھی فرام کرتے ہیں۔

ڈیسمبُر مورس مخصوص قسم کے باتھ کے اشاروں کو نشانات کے طور پر کہتے ہیں۔ وہ بالکل اسی طرح کام کرتے ہیں جس طرح الفاظ کرتے ہیں: وہ مخصوص اشارے ہیں، مخصوص معنی کے ساتھ، جو ایک مخصوص ثقافت کے تمام اراکین کو جانا جاتا ہے۔ اس کی ایک مثال ونسٹن چرچل کا متعارف کرایا گیا اشارہ ہے، جہاں شہادت اور درمیانی انگلیوں کو بڑھایا جاتا ہے اور بتھیلی کو آگے کیا جاتا ہے۔ زیادہ تر مغربی دنیا میں، اسے "فتح" کے نشان کے طور پر پہچانا جاتا ہے۔

اس طرح کے اشارے کے ساتھ جھوٹ بولنا کوئی حرج نہیں ہے۔ فتح کا نشان بنانے میں کوئی پریشانی نہیں ہے جب کوئی آپ سے پوچھے کہ کیا آپ کی ٹیم نے کوئی ایسا کھیل جیتا ہے جس میں آپ واقعی بڑی بارگئے ہوں۔

لیکن بعض اوقات ہم اس قسم کے اشاروں کو لاشعوری طور پر استعمال کرتے ہیں، ایک قسم کی باڈی لینگویج میں جو فرائیدین سلپ کے مترادف ہے۔ جب اس قسم کا اشارہ لاشعوری پرچی کے طور پر ظاہر ہوتا ہے، تو یہ ان حقیقی احساسات کا ایک اچھا اشارہ ہوتا ہے جو کسی کے پاس ہوتا ہے، حالانکہ، یہ اکثر غیر معمولی جسمانی پوزیشنوں میں بنائے جائیں گے اس کے مقابلے میں کہ وہ عام طور پر کیسے استعمال ہوتے ہیں۔ اس کی ایک مثال وہ اشارہ ہے جو پال ایکمین نے دریافت کیا جب اس نے ایک انتہائی غیر بمدرد پروفیسر کے ذریعہ متعدد طلباء کا انٹرویو لینے کا ابتمام کیا۔ لاشعوری اشارہ جو اس نے کئی صورتوں میں دریافت کیا وہ درمیانی انگلی کے ساتھ ایک مٹھی تھی۔ کھاوت والا پرنده۔ لیکن بوش میں آنے کے بجائے، مٹھی اٹھا کر، باتھ کو گھٹنے پر ٹکا دیا، انگلی سے فرش کی طرف اشارہ کیا۔ اس میں کوئی شک نہیں تھا کہ یہ سخت ناپسندیدگی کی علامت تھی، باوجود اس کے کہ اشارہ کرنے والا اس کے بنانے سے بالکل ہے خبر تھا۔

ایک اور عام لاشعوری اشارہ کندھے اچکانا ہے، جو ہم شعوری طور پر یہ ظاہر کرنے کے لیے کرتے ہیں کہ ہم نہیں جانتے، اس کے بارے میں کوئی رائے رکھتے ہیں، یا کسی چیز کی پرواہ کرتے ہیں۔ لیکن اپنے کندھوں کو اوپر کھینچنے، باتھ اٹھانے، اور بتھیلیوں کو سینے کی سطح پر باہر کرنے کی بجائے، جیسا کہ آپ عام طور پر کرتے ہیں، یہ بوش کندھے کو سیدھے بازوؤں سے بنایا جاتا ہے جو نیچے لٹک جاتے ہیں۔ کندھے کی حرکت چھوڑ دی جاتی ہے یا کم سے کم، اور نشان کے نشانات جو ہم دیکھتے ہیں وہ باتھ کمر کی سطح پر اوپر یا باہر ہوتے ہیں۔

دوسری قسم کے باتھ کی حرکات وہ ہیں جو ہم یہ واضح کرنے کے لیے استعمال کرتے ہیں کہ ہم کس چیز کے بارے میں بات کر رہے ہیں یا کسی تجربی تصور کو واضح کرنے کے لیے۔ جیسا کہ جب ہم اپنی انگلی سے ہوا میں ایک مربع کھینچتے ہیں اور کہتے ہیں "یہ مکمل طور پر مربع تھا۔" تقریباً برکوئی بولتے وقت اپنے باتھ استعمال کرتا ہے، حالانکہ ٹھافتی اور ذاتی عوامل اس طرح کے اشاروں کی تعداد اور شدت کا تعین کرتے ہیں۔

اسکینڈینیویون بولتے وقت اپنے باتھ زیادہ استعمال نہیں کرتے، اور اطالوی

باتھ کے اشاروں کے بے مثال مالک ہیں۔ لیکن تقریباً بر کوئی اپنے باتھوں کو کسی حد تک استعمال کرتا ہے، اور بم درحقیقت دوسروں کو سمجھنے کے لیے اس قسم کے اشاروں پر بہت زیادہ انحصار کرتے ہیں، حالانکہ بم شاذ و نادر بن لوگوں کے باتھ کے اشاروں کو شعوری طور پر نوٹ کرتے ہیں۔

کلام احتیاط سے جیسے جب بم جھوٹ بولتے ہیں۔

نئے خیالات کی تعمیر ایک ضروری داخلی عمل ہے۔ جب ہمیں اس پر توجہ مرکوز کرنے کی ضرورت بوگی تو بماری خارجی تاثرات دب جائیں گے۔ باہمی اشارے بہت مخصوص تاثرات ہیں، اور ان کی غیر موجودگی ہمیشہ واضح ہوتی ہے۔

جب میں پوچھتا ہوں کہ ہم کیسے بتا سکتے ہیں کہ اگر کوئی جھوٹ بول رہا ہے، تو ہمیشہ کوئی نہ کوئی ایسا ہوتا ہے جو کہتا ہے کہ جھوٹ بولنے والے اپنی ناک نوچتے ہیں۔ یہ حقیقت میں سچ ہے کہ جب آپ جھوٹ بولتے ہیں تو چہرے کی طرف باتھ کے اشارے بڑھ جاتے ہیں، لیکن سب سے عام بات دراصل آپ کی ناک نہیں کھرچنا ہے۔ یہ دوسرے نمبر پر ہے۔ سب سے عام اشارہ آپ کے منہ کو ڈھانپنا ہے، گویا جھوٹ کو باہر نکلنے سے روکنا ہے، یا گویا آپ جو کچھ کہنے جا رہے ہیں اس پر آپ شرمende ہیں۔ یہ امکان ہے کہ دوسرے تمام باتھ کے اشارے چہرے کی طرف۔ آپ کے شیشے کو ایڈجسٹ کرنا، آپ کے کان کی لوکو کھینچنا، آپ کی ناک کو کھرچنا۔ دراصل وہی بنیادی اشارہ ہیں جو منہ سے بٹا دیا گیا ہے، اس کے بجائے کچھ کم مشتبہ کرنے کے لئے۔

آپ ایسے لوگوں میں بھی باقی کی حرکت دیکھ سکتے ہیں جو محض کسی کی بات سن رہے ہیں۔ ہم اکثر اپنا منہ ڈھانپ لیتے ہیں جب ہمیں کسی ایسی چیز کے بارے میں شک ہوتا ہے جو ہمیں بتائی جا رہی ہے، یا جب ہمیں نہیں لگتا کہ ہمیں سچ کہا جا رہا ہے۔ حیرت زدہ شخص کا تصور کرنا آسان ہے کہ "میں اس پر یقین نہیں کر سکتا!" بڑی آنکھوں کے ساتھ، اور اس کے منہ کو اپنے باقی سے ڈھانپنا۔ اگر آپ کسی کے ساتھ اس روپے کا مشابدہ کرتے ہیں، تو یہ وقت ہے کہ آپ جو کچھ کہہ رہے ہیں اسے واضح کرنے اور اس کی سچائی کی تصدیق کرنے کی کوشش کریں۔ اگر آپ سچ کہہ رہے ہیں تو یہ ہے۔ اگر آپ نہیں ہیں تو آپ کو ناک میں خارش ہو سکتی ہے۔۔۔

بالکل اسی طرح جھوٹ بولنے کی دیگر علامات کی طرح، یہ حقیقت کہ کوئی اس کی ناک کھجا رہے، ضروری طور پر ناک میں خارش کے علاوہ کچھ اور اشارہ نہیں کرتا۔ لیکن

اگر یہ بار بار ہوتا ہے، تو جھوٹ یا چھپے بؤے جذبات کی دیگر علامات کو تلاش کرنا شروع کرنا اچھا خیال بو سکتا ہے۔

باقی جسم

دوسری چیزیں جن پر آپ توجہ دینا چاہتے ہیں وہ بین کرنسی، ٹانگیں اور پاؤں۔ دلچسپی رکھنے والے شخص کی کرنسی یقیناً الرٹ تاثر دے گی، جبکہ ایک غیر دلچسپی والا شخص مدد نہیں کر سکتا لیکن تھوڑا سا سکر سکتا ہے۔ اگر یہ کافی دیر تک جاری رہتا ہے، تو ہم کسی دیوار یا میز کے کنارے سے ٹیک لگا سکتے ہیں، جب تک کہ ہمیں احساس نہ ہو کہ ہم کتنے بور نظر آتے ہیں، اور کھانستے بؤے اور اپنی کرنسی کو بہت واضح انداز میں ایڈجسٹ کر کے چیزوں کو تبدیل کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔

ہم اپنی ٹانگوں اور پیروں سے کون سے سگنل دے رہے ہیں اس پر نظر رکھنے میں ہم خوفناک ہیں۔ یہ شاید اس لیے ہے کہ ہم میزوں کے نیچے اپنی ٹانگیں چھپائے بؤے بہت زیادہ وقت گزارتے ہیں اور اس لیے کہ ہم نے صرف لوگوں کے چہروں کو دیکھنا اور باقی کو نظر انداز کرنا سیکھ لیا ہے۔

متضاد علامات کی ایک بہترین مثال ایک ٹریول ایجنٹ ہو گی جس نے محبت میں گرفتار نوجوان جوڑے کو نو سو ڈالر کا چھٹی کا پیکچ بیچنے میں صرف چالیس منٹ صرف کیے ہیں، لیکن وہ باقی تمام تعطیلات کے بارے میں سوچ رہا ہے اگر وہ زیادہ پیسے میں فروخت کر سکتا تھا۔ ان بچوں کے ساتھ نہیں باندھا گیا تھا۔

وہ لاشعوری طور پر میز کے نیچے ان کی طرف اپنے پاؤں کو لات مار رہا ہے، یہ واضح طور پر جارحانہ اشارہ ہے۔ یا ایک اور مثال اسپیڈ ڈیننگ سیشن میں شرمیلی لڑکی بوگی جو آرام دہ نظر آئے کی کوشش کر رہی ہے لیکن اس کی ایک ٹانگ میز کے نیچے دوسرے کے گرد مضبوط سے لپٹ بؤے ہے۔

اسارے سے پھسلنا بہت سے حالات اعصابی تناؤ یا سبب بن سکتے ہیں۔ بعض اوقات یہ فطری ہوتا ہے، جیسے کہ جب ہم کسی ابم نوکری کے انٹرویو کے لیے جا رہے ہوں، کسی بڑی پارٹی میں تقریر کر رہے ہوں، واقعی بور اور یہ چین محسوس ہو، اپنے پہلے بھی کی پیدائش، اسکول شروع ہو، یا اس طرح کی کوئی چیز۔ ہم اسے "پیٹ میں تیلیاں" کہتے ہیں۔

کوئی اور چیز جو اعصابی تناؤ، تناؤ اور اضطراب کا باعث بھی بن سکتی ہے وہ کسی ابم چیز کے بارے میں جھوٹ بول رہی ہے۔ جب ہم اس صورت حال میں ہوتے ہیں، تو ہم بہت زیادہ توانائی اور اضطراب لے رہے ہوتے ہیں، جس سے کچھ رہائی تلاش کرنی پڑتی ہے۔

اگر ہم کچھ بھی ظاہر نہ کرنے کی کوشش کرتے ہیں اور صرف مکمل طور پر ٹھنڈا ہونے پر توجہ مرکوز کرتے ہیں، تو ہم بالآخر بلنا شروع کر دیں گے۔ ہم یہ ہوش بھی بوسکتے ہیں اگر ہم اس طرح تناؤ کا شکار بوجائیں۔ اس لیے کسی کام میں مصروف رہنا بہتر ہے۔ ایک خاص قسم کا عمل یہ جو کہ اضطراب اور اعصاب کے لیے ریلیز سسٹم کی طرح ہے: اسارے سے پھسلنا۔

اس قسم کا عمل اس بات کی واضح علامت ہے کہ کسی کے اندر بہت کچھ ہے۔

تنارعہ یا کشیدگی جاری ہے۔ اشارہ پرچی چھوٹی، دبرائی جانے والی اور یہ معنی حرکتیں ہیں۔ مثال کے طور پر، بال پوائنٹ قلم پر مسلسل کلک کرنا، کاغذ کو چھوٹے چھوٹے ٹکڑوں میں پھاڑنا، یا اپنی انگلیوں کو تھپتھپانا۔ کچھ تحقیق یہ بتاتی ہے کہ بمیں اپنے باتھوں کو مسلسل قبضے میں رکھنے کی بہت ضرورت ہے، اس لیے بعض اوقات یہ تعین کرنا مشکل ہو جاتا ہے کہ آیا آپ کسی کے ساتھ جو برداشت دیکھ رہے ہیں وہ اشارہ پرچی ہے یا نہیں۔ لہذا اس بات کی تصدیق کرنا ضروری ہے کہ یہ ایک بار بار چلنے والی، بار بار (لوپڈ) کارروائی ہے۔

کوئی ایسا شخص جس نے اپنے آپ کو مصروف رکھنے کے لیے ایک اچھی اشارہ والی پرچی پائی ہو وہ بر لحاظ سے کھیرے کی طرح ٹھنڈا لگ سکتا ہے۔ اسے شاید یہ بھی معلوم نہ ہو کہ اس نے جار میں موجود تمام ٹوٹہ پک کیوں چھانٹ لیے ہیں۔ لیکن آپ بتا سکتے ہیں کہ یہ بھاری اندرونی تناؤ کی علامت ہے۔ آپ کو یہ جانتے کی ضرورت ہے کہ آیا اس کی تصدیق ہے یا نہیں۔

پوری دنیا کے بوائی اڈوں پر عملہ ہوتا ہے جو مسافروں میں انہی نشانیوں کی تلاش میں گھومتے پھرتے ہیں، تاکہ ان لوگوں کی شناخت کی جا سکے جو پرواز سے ڈرتے ہیں لیکن اسے چھپانے کی کوشش کرتے ہیں، کیونکہ جب وہ بوائی جہاز میں بوتے ہیں تو وہ ایک مسئلہ کا باعث بن سکتے ہیں۔

وہ اکثر تمباکو نوشی کے لاؤنج میں ہوتے ہیں یا، اگر کوئی نہیں ہے تو، ٹرمینل کے بابر۔ (اور 9/11 کے بعد سے، بہت سے ممالک میں اعصابی پرواز کرنے والوں نے بالکل مختلف جہت اختیار کر لی ہے۔) سوٹ والا لڑکا جو اپنے سگریٹ کی راکھ کو اس سے زیادہ بار گراتا ہے جس کی اسے واقعی ضرورت ہے۔ نفیس خاتون تمام میچوں کو ایش ٹرٹ میں ٹھکانے لگانے سے پہلے ایک ایک کر کے توڑ رہی ہے۔ تمباکو نوشی بذات خود بعض اوقات ایک بہت بن واضح اشارہ پرچی ہوتی ہے، اگر ایسا لگتا ہے کہ میکانکی طور پر ہوتا ہے، تمباکو نوشی کرنے والے کے لیے خوشی کا ایک مختصر لمحہ ہونے کے بجائے، دھوان کے بعد سگریٹ نوشی۔ میرے ساتھ بات چیت میں، سٹاک ہوم کے ارلینڈا بوائی اڈے پر تعلقات عامہ کے افسر نے تصدیق کی کہ کسٹمز اور سیکورٹی کے عملے کو یہی ان سگنلز پر نظر رکھنے کی تربیت دی گئی ہے۔

یاد رکھیں، اشارہ سے پہسلنا مکمل طور پر قدرتی ہو سکتا ہے۔ ایسے بہت سے حالات ہیں جن میں بماری پاس بہت زیادہ توانائی ہوتی ہے جس کے لیے بمیں کوئی مناسب ریلیز نہیں مل پاتا، اور یہ یعنی سرگرمیوں جیسے کہ انگلیوں کو تھپتھپانے، ناخن کاٹنا، یا روشن موم بتیوں کے ساتھ گڑپ کرنے میں "چپ چھپا" ہو جاتا ہے۔ بماری زندگیوں میں ایسے اوقات بھی آتے ہیں جب بم مستقل طور پر اس سے زیادہ توانائی یا مایوسی سے بھرے رہتے ہیں جو بم چھوڑ سکتے ہیں۔ اس پر ایک نظر ڈالیں کہ اگر ایک نوجوان کو ایک سیکنڈ کے ایک حصے سے زیادہ خاموش بیٹھنا پڑتا ہے تو وہ کس طرح اشارہ سے پہسلتی ہے۔

آپ گھبراٹے ہیں؛ کیا کچھ اوپر ہے؟

آواز میں تبدیلیاں

اگرچہ بمارے لیے یہ منتخب کرنا آسان ہے کہ جب بم بولتے ہیں تو بم کون سے الفاظ استعمال کرنا چاہتے ہیں، ہمیں اپنی حقیقی آوازوں کو کنٹرول کرنے میں مشکل وقت دریش ہے۔ بماری جذباتی کیفیت اس بات پر اثر انداز ہوتی ہے کہ بم کس طرح آواز دیتے ہیں۔ اور، اصل میں، بم الفاظ کا انتخاب کرنے میں اتنے اچھے نہیں ہیں جتنا بم سوچتے ہیں۔

آواز کا لہجہ جیسا کہ آپ نے کوئی شک نہیں دیکھا، جب آپ غصے میں بوتے ہیں تو آپ کی آواز اکثر اونچی بوجاتی ہے۔ لہجہ بدل جاتا ہے۔ حجم میں بھی اضافہ بوتا ہے، ساتھ ہی ساتھ رفتار بھی۔

جب آپ اداس ہوں گے تو اس کے برعکس ہوگا۔ آپ کی آواز آپ کے گلے کے پیچھے سے آئے گی اور گھری ہوگی۔ آپ دوسرا صورت میں آبستہ اور بہت زیادہ خاموشی سے بولیں گے۔

کچھ اشارے ہیں کہ بماری آوازیں اسی طرح متاثر ہوتی ہیں جب بم جھوٹ بولنے کے بارے میں مجرم محسوس کرتے ہیں جیسا کہ جب بم غصے میں بوتے ہیں۔ بم تیز، اونچی اور اونچی آواز میں بولنا شروع کر دیتے ہیں۔ اگر بم قصوروار ہونے کے بجائے جھوٹ بولنے پر شرم محسوس کر رہے ہیں، تو بماری آوازیں اسی طرح متاثر ہوں گی جیسے جب بم اداس بوتے ہیں۔ بم خاموش بوجاتے ہیں، بماری آوازیں کم بوجاتے ہیں، اور بماری تقریر سست بوجاتی ہے۔ اگر یہ سچ ہے، تو اس کا مطلب ہے کہ اگر آپ کسی کی آواز میں ان تبدیلیوں کا مشابہہ کرتے ہیں، اور اس کی کوئی معقول وجہ نہیں ہے کہ وہ اچانک ناراض یا غمگین بوجائے، تو آپ کو اس امکان پر غور کرنے کی ضرورت ہو سکتی ہے کہ وہ آپ سے جھوٹ بول رہی ہے۔

تقریر میں تبدیلیاں

جب بم جھوٹ بولتے ہیں، تو بمارا بولنے کا طریقہ بدل جاتا ہے، ساتھ ہی بماری آواز کا معیار بھی بدل جاتا ہے۔ مثال کے طور پر، بماری تقریر میں وقفی ظاہر ہونے لگیں گے۔ بم اپنے پچھلے اسپیچ پیڑن کے مقابلے میں ایسے وقفے استعمال کرنا شروع کر دیتے ہیں جو بہت لمبی یا بہت چھوٹی ہوتے ہیں۔ بم اچانک موقوف کر دیتے ہیں جہاں بم عام طور پر نہیں کرتے، جیسا کہ وسط جملے میں۔ یا سوالوں کے جواب دینے سے پہلے ہمیں فوری طور پر جواب جاننا چاہیے۔ بم اپنے سروں کو لمبا کر کے وقت خریدنے کی کوشش کرتے ہیں، آوازیں لگاتے ہیں جیسے "Ehhhhh..." یا "Uhhhhhhh..." جب کہ بم شدت سے کچھ کہنے کے بارے میں سوچتے ہیں۔ اعصاب ان لوگوں میں اچانک بکلاۓ ہیں جو بصورت دیگر بکلاۓ نہیں ہیں۔

بم تکرار کا استعمال کرتے ہیں اور ایک ہی چیز کو ایک ہی طریقے سے، بار بار کہتے ہیں۔

بم تکرار کا استعمال کرتے ہیں اور ایک ہی چیز کو ایک ہی طریقے سے، بار بار کہتے ہیں۔

اس کا تعلق اس حقیقت سے ہے کہ بم اچانک لمبی لمبی جملوں میں بولنا پسند کرتے ہیں، گویا بم ڈرتے ہیں کہ کیا ہو سکتا ہے اگر بم کسی اور کو بات کرنے دیں، تو بم لمبی، لامتناہی جملوں میں بولنا شروع کر دیتے ہیں جس کا کوئی اختتام نہیں۔ ایسا کرنے کا ایک آسان طریقہ تکرار کا استعمال کرنا ہے، کیونکہ اس طرح آپ کر سکتے ہیں۔

بمیشه کے لیے جاری رکھیں، ایک بنی بات کو بار بار کے بغیر کسی اور کو کوئی بات نہ ملے۔

یا ہم اس کے برعکس کرتے ہیں۔ اچانک۔ شروع کریں کو بولو۔ میں بہت مختصر جملے گویا ہم۔ ڈرتے تھے۔ اوپر پھسلنے کا۔ بہت زیادہ کہنے سے۔ کس کی تقریر میں اس قسم کی تمام تبدیلیاں ایک سنگین انتباہ ہے کہ کچھ ہو رہا ہے۔ اس وقت، آپ کو چھڑے یا باڈی لینگوویج میں دیگر اشارے تلاش کرنا شروع کر دینا چاہیے۔

زبان میں تبدیلیاں

جو لوگ جھوٹ بولتے ہیں وہ اکثر لسانی خصوصیات کی ایک بڑی تعداد کو ظاہر کرتے ہیں۔ وہ باتیں اس طرح کہنا شروع کر دیتے ہیں کہ وہ کبھی نہیں بولیں گے۔ ان میں سے بہت سے لسانی خصوصیات اب تک اس قدر مشہور ہیں کہ وہ کلچ بن چکے ہیں، اس قدر عام ہیں کہ ان کو سنتے ہیں میں جھوٹ کا شبہ ہو جاتا ہے۔

وہ خود جھوٹے کو بھی شفاف لگ سکتے ہیں، لیکن اس سے ان کے استعمال سے بچنا اس کے لیے آسان نہیں ہوتا۔ ان میں سے بہت سی زبان کی تبدیلیاں زیادہ تر لوگوں کی جھوٹ کا پته لگانے کی مہارتؤں سے گزر جاتی ہیں۔ اس لیے ان کے لیے سنتا سیکھنا اچھا خیال ہے۔ طرز عمل کے مابر نفسیات پیٹر کولیٹ نے درج ذیل کی نشاندہی کی ہے:

•ڈگریشنز اور واگریز جھوٹ اکثر زیادہ بچکچاتے ہیں اور ایسی پیچیدہ وضاحتیں دیتے ہیں جو کہیں بھی نہیں جانتے جو رہیں ہوئے ہیں: "ٹھیک ہے، میرا اندازہ ہے کہ آپ یہ کہہ سکتے ہیں، ٹھیک ہے، میرا مطلب ہے، یہ ہو سکتا ہے، باں، میرا مطلب ہے یقینی طور پر..."

تابم، براہ راست سوالات کے مختصر جوابات ملیں گے۔ ایک بنی چیز بر بار جھوٹ بولے جاتے ہیں اکثر بہت زیادہ تفصیل کے بغیر۔ اور اگر آپ بعد میں یہی سوال پوچھتے ہیں تو جھوٹا شاید وہی دبراۓ گا جو اس نے پہلے کہا تھا۔ کوئی ایسا شخص جو سچ بول رہا ہے اس میں نئی معلومات شامل کرنے یا اس کے کچھ حصوں کو مختصر کرنے کا امکان زیادہ ہوتا ہے جو آپ کو پہلے بتایا گیا تھا۔ یادیں ایسی چیز نہیں ہیں جنہیں ہم اپنے ذہن کے کسی نہ کسی خانے سے نکال لیتے ہیں جب بھی ہم ان کو دیکھنا چاہتے ہیں، پھر وہی واپس رکھ دیتے ہیں۔ بماری یادیں ان تمام چیزوں سے متاثر ہوتی ہیں جو بماری ذہنوں میں اس وقت چلتی ہیں جب ہم ان کے بارے میں بات کرتے ہیں۔

کوئی ایسا شخص جو جھوٹ نہیں بولتا ہے اس لیے بر بار جب وہ کسی کو کسی چیز کے بارے میں بتاتی ہے تو وہ مختلف چیزوں پر توجہ مرکوز کرنے کے قابل ہوتی ہے، جب کہ جھوٹا بمیشه ایک بنی بات کہتا ہے، خود تضاد کے خوف سے، اور شاذ و نادر بی تفصیل میں جاتا ہے۔ اگر آپ کسی سے پوچھیں جو سچ بول رہا ہے آپ کو کسی چیز کے بارے میں اس سے پہلے کے مقابلے میں زیادہ تفصیل دینے کے لئے، وہ ایسا کر سکتی ہے (جب تک کہ یادداشت اتنی پرانی نہ ہو وہ تفصیلات کھو چکی ہے)۔ لیکن ایک جھوٹے کے لیے، یہ

ناممکن ہے، جب تک کہ وہ موقع پر ایک نیا جھوٹ نہ بنائے۔ یہ کچھ اس طرح ہے: "میں پوری رات اپنے آپ پر تھا۔ میں نے ٹی وی دیکھا، اور پھر میں بستر پر چلا گیا۔"

"تم نے کیا دیکھا؟"

"یلوہا، امم..." • دھواں کی سکرینیں ایک جھوٹا اکثر اپنے آپ کو ... چلو دیکھتے ہیں ...

متاثر کن خالی الفاظ کی حفاظتی تھے کے پیچھے بچانے کی کوشش کرتا ہے، جیسے تجربیات کا ضرورت سے زیادہ استعمال، جس کے بارے میں میں آپ کو تھوڑی دیر میں مزید بتاؤں گا، یا خالص نان سیکویئر۔ جھوٹ بولنے والے اکثر ایسے طریقوں سے جواب دیتے ہیں جن کا مقصد ایسا لگتا ہے جیسے وہ سمجھے میں آتے ہیں لیکن حقیقت میں ایسا نہیں کرتے ہیں۔ کولیٹ بتاتے ہیں کہ نیویارک کے سابق میئر ڈیوڈ ڈنکنز نے یہیں کیا جب ان پر ٹیکس فراؤ کا الزام لگایا گیا: "میں نے کوئی جرم نہیں کیا ہے۔ میں نے جو کیا وہ قانون کی تعمیل میں ناکام رہا۔ ڈوہ

مثال: "میں اس سوال کا جواب دونوں طریقوں سے دے سکتا ہوں، اس بات پر منحصر ہے کہ آپ اسے کیسے ڈالتے ہیں۔" • انکار کے ساتھ فاصلہ پیدا کرنا جھوٹا شخص منفی الفاظ میں بات کرتا ہے۔ وہ چیزوں کی وضاحت اس لحاظ سے کرنا شروع کر دے گا کہ وہ کیا نہیں ہیں بجائے اس کے وہ کیا ہیں، جو بصورت دیگر بمارے لیے بات کرنے کا عام طریقہ ہو گا۔ ایک اچھی مثال نکسن کا مشہور بیان ہے: "میں بدمعاش نہیں ہوں۔" یہ کہنا فطری ہوتا، "میں ایک ایماندار آدمی ہوں۔" وہ جس چیز سے انکار کر رہا تھا اس سے اس قدر واقف تھا، اس پر توجہ مرکوز تھی، کہ اس نے اپنے جھوٹ کو پوری طرح سے اس کے گرد گھیر لیا۔

مثال: "میں جھوٹ نہیں بول رہا ہوں" ("میں سچ بول رہا ہوں" کے برعکس)۔ • ڈیپرسنلائزشن کے ساتھ فاصلہ پیدا کرنا جھوٹے "میں" یا "میرا" جیسے الفاظ استعمال کرنے سے حتی الامکان گریز کریں۔ یہ جھوٹ سے خود کو دور کرنے کا ایک طریقہ ہے۔ اسی وجہ سے، جھوٹ بولنے والے بھی "بمیشہ،" "کبھی نہیں،" "بر کوئی،" "کوئی نہیں،" اور اسی طرح کی عمومیت کا استعمال کرتے ہیں، اس بات کی وضاحت کرنے سے بچنے کے لیے کہ وہ کس کے بارے میں بات کر رہے ہیں۔

مثال: "آپ آرام کر سکتے ہیں۔ اس طرح کی بات یہاں کبھی نہیں ہوتی۔" • زمانہ ماضی کا استعمال کرتے ہوئے فاصلہ پیدا کرنا جس چیز کے بارے میں جھوٹ بول رہا ہے اس سے اپنے آپ کو دور کرنے کا ایک اور طریقہ ہے کہ جھوٹ کو کسی اور وقت پر منتقل کیا جائے اور موجودہ دور کی بجائے ماضی کے دور میں جھوٹ کے مواد کا اظہار کیا جائے۔ اس کی ایک مثال عام جواب ہے۔

سوال، "آپ کیا کر رہے ہیں؟!" ایک جھوٹا جواب دے گا، "میں کچھ نہیں کر رہا تھا!" ("میں کچھ نہیں کر رہا ہوں" کے بخلاف)۔ تحفظات کا اظہار کرنا فلموں میں بہت سے بڑے جھوٹ کا آغاز ان الفاظ سے ہوتا ہے "سنو، میں جانتا ہوں کہ تم اس پر یقین نہیں کرو گے، لیکن..." یا "میں جانتا ہوں کہ یہ عجیب لگتا ہے، لیکن..." ایک جھوٹا جسے یہ احساس ہوتا ہے کہ وہ ساکھ پر دباؤ ڈال رہی ہے۔ اس قسم کے تحفظات کا استعمال کریں۔ اس طرح، وہ دوسرے شخص کے کسی بھی شکوک کی تصدیق کرتی ہے لیکن ساتھ ہی وضاحت کرتی ہے کہ وہ غیر ضروری ہیں۔ مسئلہ یہ ہے کہ جھوٹ کو بچانے کا یہ ایک عام طریقہ ہے۔ یہ سادہ سی حقیقت کہ کوئی اس کے بارے میں تحفظات کا اظہار کرتا ہے جو وہ کہنے والی ہے اکثر بمیں اس کے بعد جو کچھ بھی کہتی ہے اس پر شک کر دیتی ہے۔ ریزرویشن کی سب سے مضحکہ خیز قسم یہ جب بم حقیقت میں اس شخص کو بتاتے ہیں کہ یہ سیدھا جھوٹ ہے، یہاں تک کہ اسے جانے بغیر۔

مثال: "میں آپ کو بتاتا ہوں، یہ غیر حقیقی تھا! میں آپ کو بتاتا ہوں کہ کیا ہوا؟ • "...لسانی نفاست یہ تھوڑی عجیب بات ہے، لیکن جو لوگ جھوٹ بولتے ہیں وہ اکثر اس سے کہیں زیادہ سخت الفاظ استعمال کریں گے جتنا کہ وہ کریں گے۔

بہت سے لوگ اکثر اچانک گرائمر اور تلفظ کے اصولوں پر عمل کرنا شروع کر دیتے ہیں جن کی وہ دوسری صورت میں اطاعت نہیں کرتے ہیں، اور پسندیدہ بول چال کے تاثرات اور غیر رسمی مخففات کو چھوڑ دیتے ہیں۔ کولیٹ کا دعویٰ ہے کہ اس کی وجہ یہ ہے کہ وہ لوگ تناؤ کا شکار ہیں اور اس لیے زیادہ رسمی انداز میں برتناؤ کرتے ہیں۔ میرے خیال میں اس کا اس حقیقت سے بھی تعلق ہو سکتا ہے کہ وہ لاشعوری طور پر اس بات پر زور دینا چاہتے ہیں کہ وہ کیا کہہ رہے ہیں اور یہ سب کچھ جتنا وہ کر سکتے ہیں، حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ یہ واقعی جھوٹ کے مواد کے بارے میں ہے، لیکن یہ اس پر پھیلتا ہے کہ وہ کس طرح جھوٹ کو پیش کرتے ہیں۔ جھوٹ میں سچائی کی کمی کو لسانی معنوں میں ان کے بہترین طرز عمل سے پورا کیا جاتا ہے۔ اگر بم چپکے سے کسی بھی چیز کی پرواہ نہیں کرتے ہیں، لیکن یہ دکھاوا کرنا چاہتے ہیں کہ بم پرواہ کرتے ہیں، تو بم ایک سادہ "نہیں، یہ اچھی نہیں لگتی" کے لیے طے نہیں کریں گے۔ بم اس کے بجائے کچھ اس طرح استعمال کریں گے:

"مجھے لگتا ہے کہ یہ افسوسناک اور نامناسب بھی ہوگا۔" اپنے الفاظ کو کھینچنا Oooooout جھوٹ کو تشكیل دینے میں وقت لگتا ہے، اس لیے آواز کی تمام تبدیلیاں استعمال کی جاتی ہیں، جیسے توقف، بنگامہ، نکالے گئے سر، وغیرہ۔ اس کی وجہ سے بھی جھوٹ کو ایک سست رفتار سے کھا جا سکتا ہے جس سے جھوٹ بولنے والا عام طور پر بولتا ہے، کم از کم ابتدائی طور پر:

"بان، — معذرتsiiiiih—waaaaas liiiiiike thiiiiis ("لے" اور کے درمیان تبدیلی میں فاصلہ نوٹ کریں

"تھا!"!

احتیاط کا ایک لفظ

ابنے نتائج کے بارے میں محتاط رہیں

اس سے پہلے کہ میں اس باب کو ختم کروں، میں کچھ اہم باتیں دہرانا چاہوں گا جن کے بارے میں ذہن کے قاری کو یہ بتانے کی کوشش کرنے کی ضرورت ہے کہ آیا لوگ جھوٹ بول رہے ہیں (یا اپنے حقیقی جذبات کو چھپانے کی کوشش کر رہے ہیں)۔ یاد رکھیں، ان علامات میں سے کسی ایک کو تلاش کرنا کافی نہیں ہے۔ تمام نشانیوں کا مطلب یہ ہے کہ آپ کو ان میں سے مزید کی تلاش میں رہنا چاہیے۔ نشانیاں بھی کسی کے رویے میں تبدیلی کی ہوتی ہیں۔ اگر وہ وبا شروع کرنے کے لیے موجود ہے، تو آپ اس بات کا تعین نہیں کر سکتے کہ آیا وہ جھوٹ بولنے والے شخص کی وجہ سے بوئے ہیں یا وہ صرف اس کے فطری رویے کا حصہ ہیں۔

آپ کو یہ بھی یاد رکھنا چاہیے کہ جو نشانات آپ کو نظر آئیں گے وہ آپ کو یہ نہیں بتائیں گے کہ آیا یہ (بولا بوا) جھوٹ ہے یا دیے بوئے جذبات کا معاملہ۔ اس کا تعین کرنے کے لیے آپ کو سیاق و سباق کی ضرورت ہوگی۔ بالکل اسی طرح جیسے نقاب پوش جذبات کے ساتھ، یہ علامات کسی ایسی چیز کی وجہ سے بھی بو سکتی ہیں جس کا اس سیاق و سباق سے کوئی تعلق نہیں ہے جس میں آپ شامل ہیں۔ فرض کیا کہ اس کے اشاروں کی پرچیوں کی نمائش اس بات کی علامت ہے کہ وہ آپ سے جھوٹ بول رہا ہے (جب تک کہ آپ پرواز کے بارے میں بات نہیں کر رہے ہے، یقیناً)۔

اگر آپ کو واضح نشانیاں مل رہی ہیں کہ کچھ ٹھیک نہیں ہے تو احتیاط کے ساتھ آگے بڑھیں۔ دوسرے شخص کو اس کے بیان میں تبدیلی یا اضافہ کرنے کا موقع دیں۔ مت کرو، "آہ! آپ کو جھوٹ بولتے بوئے پکڑا گیا!" اس کے بجائے، کچھ ایسا بولیں، "مجھے ایسا لگتا ہے کہ آپ اس سب کے بارے میں کچھ اور محسوس کر رہے ہیں، جو آپ نے مجھے نہیں بتایا ہے۔" یا، "کیا آپ اس بات کو واضح کرنے میں برا مانیں گے کہ آپ کیا کہہ رہے ہیں؟ بو سکتا ہے کہ کوئی ایسی چیز بو جسے آپ مختلف طریقے سے سمجھانا چاہیں، تاکہ مجھے بہتر طریقے سے سمجھنے میں مدد ملے۔"

اپنی رائے کو یاد رکھیں اگر آپ کسی مشتبہ جھوٹے کا براہ راست سامنا کرتے ہیں اور اس پر جھوٹ بولنے کا لازم لگاتے ہیں، تو غالباً آپ کو مزاحمت اور انکار کے سوا کچھ نہیں ملے گا۔ کچھ سمجھداری کا مظاہرہ کریں، کچھ تعلق قائم کریں۔ معلوم کریں کہ واقعی کیا ہو رہا ہے۔ اور آخر میں، اگر آپ کو یقین نہیں ہے، تو آپ کو بمیشہ یہ فرض کرنا چاہیے کہ وہ شخص سچا ہے۔

یہ ظاہر ہے کہ بر ایک پر آپ سے جھوٹ بولنے کا شبہ کرتے بوئے جانا زیادہ تعمیری نہیں ہے۔ جو چیزیں آپ نے ابھی سیکھی ہیں وہ اچھی مہارتیں ہیں، لیکن اگر آپ فرض کرتے ہیں کہ آپ کو ان کو استعمال کرنے کی ضرورت نہیں ہے تو آپ کی زندگی بہتر ہوگی۔ اور

ایسی چیز جو زندگ کو بہت اچھی بنا سکتی ہے، بہت اچھی چیز یہ ہے کہ اس میں سے کچھ (زندگی، یعنی) کے ساتھ بانٹنے کے لیے ایک اچھے انسان کو تلاش کریں۔ جو بم اصل میں کرتے ہیں۔ بر وقت۔ بدقسمتی سے، بم اکثر دوسرا طور پر پڑھنے میں اتنے بڑے ہوتے ہیں (اور وہ بہتر نہیں ہیں) کہ بم بر وقت ایک دوسرا کو یاد کرتے رہتے ہیں۔ اگلا باب اسے تبدیل کرنے میں آپ کی مدد کرے گا۔

کچھ لوگ اپنے فطری رویے میں جھوٹ بولنے کی بر ایک کلاسیکی علامت کو کم و بیش ظاہر کرتے ہیں۔ میں اس طرح کے ایک لڑکے کو جانتا ہوں، اور اس نے اپنی گرل فرینڈ کے ساتھ اس وقت تک بہت برا وقت گزارا جب تک کہ اسے اس کا پھانس نہ مل جائے۔ یاد رکھیں، آپ کو یہ جاننا بوجا کہ کوئی شخص عام طور پر کیسے کام کرتا ہے اس سے پہلے کہ آپ اس کا تعین کر سکیں اس کے رویے میں تبدیلی پیدا کرتا ہے۔

بے بوش پک اب آرٹسٹ

یہ جانے بغیر آپ لوگوں کے ساتھ کیسے چھیڑ چھاڑ کرتے ہیں۔

جس میں آپ کے کان اس وقت شرمندہ ہوں گے جب آپ کو احساس بوگا کہ کافی کے وقفے کے دوران آپ کا اپنا رویہ کتنا یہ شرم ہے، اور آپ کو انعام کے طور پر کیریبین کا سفر ملتا ہے۔

بے واضح ہے، واقعی: ان شعبوں میں سے ایک جس میں دوسروں کی بادی لینگویج کو پڑھنا اور خود کو کنٹرول کرنا سب سے زیادہ کارآمد ہوتا ہے جب بم خود کو کسی کی طرف متوجہ یا بصورت دیگر دلچسپی محسوس کرتے ہیں۔ یہ لفظ، لاشعوری مواصلات کی ایک پوری لائبریری ہے جسے ہم اس وقت ڈوب سکتے ہیں جب ہمارا لاشعوری ذبنِ مودہ میں آجائتا ہے۔ شاید یہ آپ کو مجرم محسوس کر رہا ہے، اور آپ سوچتے ہیں کہ "لیکن میرا ایک بوائے فرینڈ ہے" یا "میرے اس پڑھنے کا کوئی فائدہ نہیں ہے۔ میں خوشی سے شادی شدہ ہوں۔" تابم، آپ کی ازدواجی حیثیت مکمل طور پر غیر متعلق ہے۔ انسان سماجی جانور ہیں۔ اچھا محسوس کرنے کے قابل ہونے کے لیے ہمیں دوسروں سے اعتراف کی ضرورت ہوتی ہے۔ اور اپنے پیک کے دوسرے اراکین کو تسليم کرنے کی اجازت ہوتی ہے۔ جیسا کہ جذبات کا معاملہ ہے، یہ ہمارے سماجی ڈھانچے کے کام کرنے اور اپنی زندگی سے لطف اندوز ہونے کی ہماری صلاحیت کے لیے ایک ابم طریقہ کار ہے۔ چھیڑ چھاڑ، تھوڑا سا اعتراف، ایک بہت چھوٹی اور بہت معصوم چیز بوسکتی ہے۔ بلاشبہ، یہ بالآخر نسل کی افزائش اور نسل کو آگے بڑھانے کا باعث بن سکتا ہے، لیکن اس کے ابتدائی مراحل میں، یہ واقعی صرف ایک خاص طور پر بدایت کردہ قسم کا تعلق ہے، جو کہ ایک قسم کا اعتراف بھی ہے۔

اس کے علاوہ، ہمیں ذاتی طور پر یقین رکھتا ہوں کہ جو لوگ مستحکم رشتون میں رہتے ہیں انہیں خاص طور پر اپنی زندگیوں میں تھوڑا سا چھیڑ چھاڑ کرنے کی ضرورت ہوتی ہے، تاکہ وہ اپنے رشتون کو بہتر بنائیں۔ اور اس کے علاوہ، یہاں تک کہ اگر آپ کو اپنے ساتھی کے علاوہ کسی کے ساتھ چھیڑ چھاڑ کرنے کی کوئی خوابیش نہیں ہے، تو یہ جان کر اعتماد میں اضافہ ہو سکتا ہے کہ کوئی آپ میں دلچسپی رکھتا ہے، صرف اسے دیکھ کر۔ یا اگر آپ رشتے میں نہیں ہیں، تو آپ اس کے بارے میں زیادہ واضح کیے بغیر اپنی دلچسپی کیسے ظاہر کرتے ہیں؟ یا اگر یہ دلچسپ ہے۔

ایک شخص آپ سے بات کرنے آتا ہے، آپ اس کی دلچسپی کیسے رکھیں گے تاکہ وہ صرف چلا کر غائب نہ ہو جائے؟ اور کسی کو مسترد کرنے کا بہترین طریقہ کیا ہے؟

میں چھیڑ چھاڑ کرنے والی کلاسون سے واقف ہوں جس میں وہ چیزیں سکھاتے ہیں جیسے "کس کو اپنی آنکھوں سے پیار کرنا" اور بہت زیادہ بونٹ چاٹنا، لیکن یہ بالکل وہی نہیں ہے جس کے بارے میں میں بات کرنا چاہتا ہوں۔ یہ، بلکہ، ان تمام چیزوں کے بارے میں یہ جو یہ حقیقت میں پہلے سے ہی کرتے ہیں، لاشعوری طور پر اور یہ لفظ۔ آئیے اس پر ایک نظر ڈالیں کہ ہم اس کے بارے میں کیسے جاتے ہیں!

رابطہ اور آنکھ سے رابطہ 1 تصور کریں کہ آپ کسی قسم کی سماجی جگہ پر ہیں۔ وہاں بہت سے دوسرے لوگ ہیں۔ بوسکتا ہے کہ یہ کام پر کرسمس پارٹی ہو، فلم کا پریمیئر ہو، یا شادی ہو۔ یہ ٹرین سٹیشن پر انتظار کرنے کا کمرہ بھی ہو سکتا ہے، ایسا علاقہ جہاں آپ اپنے بچوں کو ڈھنپ لے جائیں۔ یا کام پر لنچ روم میں۔

تصور کریں کہ آپ وہاں کچھ دوستوں کے ساتھ ہیں اور ان سے بات کر رہے ہیں۔ اچانک، آپ کا لاشعوری ذہن آپ کے دائیں طرف چند فٹ کے فاصلے پر کسی کو دیکھتا ہے، جسے آپ لاشعوری طور پر پروگوش محسوس کرتے ہیں۔ پہلا کام جو آپ کرتے ہیں وہ یہ ہے کہ اس شخص کے ساتھ پورے کمرے یا علاقے سے تعلق قائم کریں۔ کیا آپ کو کتاب میں پہلے سے تعلق کی مشق یاد ہے؟ آپ دوسرے شخص کی باڈی لینگویج اور ٹیمپو کے مطابق ڈھالنا شروع کر دیتے ہیں۔ آپ اس بات کو بھی یقینی بناتے ہیں کہ آپ اپنے جسم کو دوسرے شخص کے لیے "کھلا" رکھیں، پینے کا گلاس، سائیکل بیلمٹ، یا کوئی اور چیز جسے آپ اپنے دائیں باتھ میں پکڑتے ہوئے ہیں، کو بٹاتے ہوئے، تاکہ آپ اپنے بازو سے اپنے آپ کو اسکرین نہیں کریں گے۔ یا کوئی چیز۔ آپ کا لاشعور دماغ آپ کے لیے یہ سب کچھ سنبھالتا ہے۔ درحقیقت، یہ بھی ہو سکتا ہے کہ آپ نے ابھی تک محسوس نہیں کیا کہ یہ شخص وہاں ہے۔ آپ نے مواصلت کا عمل شروع کیا ہے، چاہے آپ اسے جانتے ہوں یا نہیں۔

آپ کا اگلا مرحلہ ہے ہوگا کہ آپ اسے یا اس کا احتیاط سے مشابدہ کرنا شروع کریں، اب اور پھر ایک نظر کے ساتھ، صرف آپ کی دلچسپی ظاہر کرنے کے لیے کافی ہے۔ مکمل طور پر مکینیکل اصطلاحات میں، آپ اس شخص کو اس وقت تک دیکھتے ہیں جب تک کہ وہ پیچھے مڑ کر نہ دیکھے۔ پھر آپ دوبارہ دیکھنے سے پہلے ایک یا دو لمحے کے لیے آنکھ سے رابطہ برقرار رکھیں۔

آپ اپنا سر نہیں بلاتے، جو اب بھی ان لوگوں کا سامنا کر رہا ہے جن کے ساتھ آپ وہاں ہیں۔ آپ کا واحد حصہ جو حرکت کرتا ہے وہ آپ کی آنکھیں ہیں۔ خواتین کو یہاں تباہ کن بتهیار تک رسائی حاصل ہے۔ خواتین اکثر، جب وہ پہلی بار آنکھ سے رابطہ کرنے کے بعد دوبارہ نظر آنا شروع کرتی ہیں، تو تھوڑی دیر کے لیے زمین کی طرف دیکھتی ہیں۔ یہ وہی ہے جس کا اظہار "فرنیو نظر" واقعی میں اشارہ کرتا ہے۔

فلٹنگ ورزش

اگر آپ عورت بیں تو یہ آسان ٹیسٹ آزمائیں۔ تصور کریں کہ کمرے کے دوسرے سرے پر ایک پرکشش شخص ہے۔ اس شخص کو اپنی آنکھ کے کونے سے باہر دیکھو، اور پھر اپنی آنکھوں کو دوسری طرف موڑ کر دور دیکھو۔ اس شخص کو دوبارہ دیکھیں۔ لیکن اس بار، جب آپ دور دیکھتے ہیں، تو پہلے زمین کی طرف دیکھ کر ایسا کریں۔ کیا آپ نے کوئی فرق محسوس کیا؟ کیا یہ کسی طرح واقع محسوس بوا؟ میں نے سوچا کہ بو سکتا ہے۔

نیچے دیکھنا ایک دعوت ہے۔ یہ تسلیم کرنے کی علامت ہے اور کہتی ہے کہ "میں یہ ضرر بون" یا یہاں تک کہ "میں فتح پانا چاہتا ہوں"۔ میں اس بات سے بخوبی واقع بون کہ اس طرح کا بیان بماری عصری MeToo دنیا میں کتنا رجعت پسند لگ سکتا ہے۔ لیکن بدقدیمتی سے بمارے عقلی، روشن خیال ذہنوں کے لیے، بماری لاشعوری چھیڑ چھاڑ اکثر بمارے انسان بونے سے پہلے کی ایک بہت بنی ابتدائی پروگرامنگ سے ہوتی ہے، اور زیادہ تر وقت یہ عورت کے مرد کے سامنے سر تسلیم خم کرنے کے گرد گھومتا ہے۔ جب صنفی مساوات کی بات آتی ہے تو یہ خاص طور پر سیاسی طور پر درست یا ذاتی دار بھی نہیں بوسکتا ہے، لیکن یہ چیزیں کیسے کام کرتی ہیں۔ وقت کے آغاز سے ہی یہ اسی طرح رہا ہے، اور تم ان واحد مخلوق سے دور ہیں جو اس طرح برناً کرتے ہیں۔ جانوروں کی بادشاہی کی زیادہ تر ملن کی رسومات میں خواتین کی تابعداری کے عناصر شامل ہیں، اور انسانی ملن کا رقص اس اصول سے مستثنی نہیں ہے۔ بصورت دیگر، مردوں میں کبھی بھی خواتین سے رجوع کرنے کی بمت نہیں بوسکتی ہے۔

اب آپ اپنے پلمیج کو دکھا رہے ہیں، آئیں اس کمرے میں واپس چلتے ہیں جس میں آپ تھے۔ یا، بلکہ، آپ انسان کے برابر کرتے ہیں: آپ اس کے لیے اپنی شکل کو بہتر بنائے کی کوشش کرنا شروع کر دیتے ہیں۔ آپ اپنے لباس، بالوں اور زیورات کو ایڈجسٹ کرتے ہیں۔ آپ کی کرنسی زیادہ جوکس بو جائے گی اور آپ کی کمد سیدھی بو جائے گی۔ اگر آپ مرد ہیں تو، آپ کم از کم نظریہ میں، اپنے عضلاتی سینہ کو یہ ظاہر کرنے کے لیے دکھائیں گے کہ آپ کیسا الفا مرد ہیں۔ اور اگر آپ ایک خاتون ہیں تو آپ اپنے اثانوں کو بہترین انداز میں پیش کریں گی جس طرح آپ جانتے ہیں۔

مختصرًا یہ کہنے کے لیے: اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ کون ہیں، آپ دکھانا شروع کر دیں گے کہ آپ کے پاس کیا ہے۔

اور اگر آپ ایک عورت ہیں تو اپنے بالوں یا بالیوں کے ساتھ گڑبڑ کرنا ایک مشترکہ دوبرا ڈسپلے ہے۔ بالکل اسی طرح جیسے دوسرے جانور تسلیم ظاہر کرنے کے لیے کرتے ہیں، آپ اپنے جسم کے سب سے حساس حصوں کو یہ نقاب کرتے ہیں: آپ کی کلائیاں۔ آپ اپنی بتھیلیوں کو بھی ظاہر کرتے ہیں، جس سے یہ ظاہر ہوتا ہے کہ آپ نے کوئی پتھر یا کوئی دوسرा اوزار نہیں پکڑا ہوا ہے جسے آپ اپنے پاس آئے والے کسی بھی آدمی کے سر پر دستک دینے کے لیے استعمال کر سکتے ہیں۔ حالی باتھ دکھانا بہت پرانا اور قدیم طریقہ ہے۔

دوسنانہ ارادوں کا مظاہرہ چمپینزی جو لڑ رے بیں وہی یہ ظاہر کرنے کے لیے کرتے بیں کہ وہ مزید لڑنا نہیں چاہتے۔ اگرچہ اب بم بندر نہیں رہے، بمارا لاشعور ذبن اب بھی اشارہ کی ابھیت کو درج کرتا رہے، اور بم انسانوں نے اس کی اپنی شکلیں بھی تیار کر لی بیں۔ آپ کے سلام میں باٹھ پھیلانے کی اصل وجہ یہ ظاہر کرنا یہ کہ آپ کے پاس تلوار نہیں ہے۔

چیلنچ اب، اصل چیک آؤٹ کا وقت آگیا ہے۔ آپ اس شخص کا جائزہ لے کر اپنی دلچسپی ظاہر کرتے بیں، جو تھوڑا سا جھک کر، اپنے سر کو جھکا کر کیا جاتا ہے۔ آپ اسے چیک کر رہے بیں۔ یہ سب کچھ بم مردوں کے اپنے بتھیاروں میں ہے۔ اگر ابھی تک کچھ نہیں بوا رہے، تو بمیں اس شخص سے رابطہ کرنے کا شعوری فیصلہ کرنا بوگا جس کی بم لاشعوری طور پر جانچ کر رہے ہیں۔

خواتین کے پاس اب بھی ایک اور بتھیار موجود ہے۔ یہ اتنا بیں تباہ کن حد تک آسان ہے جتنا یہ تباہ کن حد تک مہلک ہے۔ ایک بار پھر، اگر آپ ایک عورت بیں اور جب آپ اسے پڑھ رہے بیں تو اسے آزمائی سکتے ہیں، یہ کریں۔ آپ کو بالکل پتہ چل جائے گا کہ میں کس کے بارے میں بات کر رہا ہوں۔ یہ پوزیشن: سر اور آنکھیں چیک آؤٹ پوزیشن میں جاتے بیں جیسا کہ ذکر کیا گیا ہے۔ جھکاؤ، اور اپنا سر جھکاؤ۔ پھر ایک باٹھ اپنے کولے پر رکھیں، جسے آپ تھوڑا سا انٹھائیں گے۔ اب، ایک عورت کے طور پر، آپ مزید مطیع نہیں رہیں، آپ ایک حقیقی چیلنچ پیش کر رہے ہیں۔ یہ پوز کیا کہتا ہے "میں آپ کے بارے میں متوجسس ہوں، لیکن مجھے حیرت ہے کہ کیا آپ کو یہاں پر چلنے کی بمت ملی ہے؟" یہ اس سے زیادہ براہ راست نہیں ملتا ہے۔

یاد رکھیں، یہ اب بھی لاشعوری تکنیکیں بیں جو آپ استعمال کر رہے ہیں۔ لہذا، یہ جانے بغیر کہ آپ نے اس کی حوصلہ افزائی کے لیے کچھ کیا ہے، اچانک وہ شخص آپ کے سامنے کھڑا ہے، آپ سے بات کرنا چاہتا ہے۔ اور آپ کو کچھ پتہ نہیں ہے کہ یہ کیسے ہوا۔ آپ سے یہ بھی پوچھا جائے گا کہ کیا آپ ایک دوسرے کو جانتے ہیں، کیونکہ آپ اس سے بہت مانوس معلوم ہوتے ہیں۔ کیا آپ جانتے ہیں کہ آپ اس شخص کو کس کی یاد دلاتے ہیں؟ خود یا خود، یقیناً، کیونکہ آپ اس شخص کی بادی لینگوچ پر عمل کرتے ہوئے وہاں کھڑے ہیں!

آپ کی پوزیشن اعتماد اور دلچسپی کا اشارہ دیتی ہے اگر آپ کھڑے ہیں (یا بیٹھے ہیں) براہ راست ایک دوسرے کی طرف منہ کر رہے ہیں، تو یہ کشش کی ایک مضبوط علامت ہے، کیونکہ آپ لفظی طور پر ایک دوسرے کے سامنے اپنے کمزور پہلوؤں کو یہ نقاب کر رہے ہیں۔ عام طور پر، جب بم بات کرتے ہیں تو بم ایک دوسرے سے 45 ڈگری کے زاویے پر کھڑے ہوتے ہیں، کیونکہ ایک دوسرے کا براہ راست سامنا کرنا بہت زیادہ مباشرت ہے۔ کوئی بھی جانور جانتا ہے کہ اطراف بمارے جسم کے بہتر محفوظ حصے ہیں، بماری پسلیوں کے پنجروں کی بدولت۔ اس کے علاوہ، ایک زاویہ پر کھڑے ہونے سے، جسم پیش کرتا ہے a

کسی بھی خطرے کے لیے چھوٹا "ٹارگٹ ایریا"۔ ایک دوسرے کا براہ راست سامنا کرنے کے لیے یا تو آپ کو ایک دوسرے پر بہت اعتماد کرنا ہوگا، شاید اس لیے کہ آپ ایک دوسرے کو اچھی طرح جانتے ہیں، ورنہ ایسا کرنا کشش کی علامت ہے۔ اسی وجہ سے، اگر کوئی سیدھے آگے سے آپ کے پاس آتا ہے تو یہ دھمکی دے سکتا ہے۔ اگر آپ بہت قریب کھڑے ہوئے ہیں یا کسی کے اوپر ٹاور کرتے ہیں، تو آپ کو شائستہ اور کمزور ہونے کی بجائے مداخلت کرنے والا اور جارحانہ سمجھا جائے گا۔

اگر آپ سیدھے کسی ایسے شخص کی طرف مُڑے ہیں جو اس کے ساتھ آرام دہ نہیں ہے، تو اکثر اس شخص کی گردن، کالر، یا ہار کو چھوٹے سے تکلیف کا اظہار ہوتا ہے۔ یہ ایک نشان ہے جو آپ کو بتاتی ہے کہ یا تو جسمانی طور پر پیچھے بٹنا یا گفتگو کا موضوع تبدیل کرنا۔ آپ یا تو بہت قریب کھڑے ہیں یا کسی ایسی چیز کے بارے میں بات کر رہے ہیں جس سے اسے تکلیف ہو۔

اب جب کہ آپ وباں کھڑے ہیں، ایک دوسرے کا سامنا کر رہے ہیں اور بات کر رہے ہیں، چھیڑخانی کی تکنیک زیادہ اہمیت اختیار کر لیتی ہے۔ آپ اس موقع کو دوسرے شخص کے لاشعوری رویے پر توجہ دینے کے لیے استعمال کر سکتے ہیں۔ کیا شاگرد پھیلے ہوئے ہیں اور دلچسپی کا اشارہ دے رہے ہیں؟ کیا اس کی بادی لینگوچ کھل گئی ہے، تو آپ کے درمیان کوئی باتھ یا کوئی اور چیز نہیں آ رہی ہے؟

اس کے علاوہ، اس بات کو یقینی بنائیں کہ وہ دونوں پاؤں کے ساتھ فرش پر اچھی طرح سے جڑا ہوا ہے، اور کہیں سر کرنے والا نہیں ہے۔ اب وقت آگیا ہے کہ آپ ان طریقوں کو استعمال کریں جو آپ اس وقت استعمال نہیں کر سکتے ہے جب آپ ابھی کچھ فاصلے پر تھے۔ اگر آپ اسے صحیح طریقے سے کرتے ہیں، تو آپ جلد ہی ایک دوسرے کی بادی لینگوچ کی پیروی اور رینمائی کرنے لگیں گے۔

آنئی تصور کریں کہ آپ کی گفتگو جاری ہے، اور تھوڑی دیر بعد، آپ بدترین صورت میں ایک صوفے یا کرس پر چلے گئے ہیں۔ وہ بات اب بھی چلتی ہے۔ آپ دونوں کے درمیان کسی بھی رکاوٹ کو ختم کرتے رہتے ہیں۔

کراس ٹانگوں پر بیٹھنا برا خیال ہے، حالانکہ یہ ایک گراؤنڈ پوزیشن ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ ٹانگ بھی رکاوٹ بن جاتی ہے۔ لہذا دونوں پاؤں فرش پر لگائے جائیں۔ ایک اور رکاوٹ جو اس مقام پر اکثر بٹا دی جاتی ہے وہ شیشے ہیں، جنہیں یا تو بٹا دیا جاتا ہے یا پیشانی تک دھکیل دیا جاتا ہے۔

جیسا کہ آپ جانتے ہیں، ایک دلچسپی رکھنے والا شخص ہوشیار، توانا ہوتا ہے، اور جب آپ اس سے بات کرتے ہیں تو اکثر تھوڑا آگے جہک جاتا ہے۔ نشانیاں کہ کوئی دلچسپی نہیں رکھتا، یہ چین ہے، یا گھبراٹ کا اشارہ ہو سکتا ہے، جس کے بارے میں آپ پہلے پڑھ چکے ہیں۔ اگر وہ آپ کی صحبت سے لطف اندوز ہو رہا ہے تو، باتھ پاؤں کو ساکت اور آرام دہ ہونا چاہیے، نہ کہ فرش پر بلچل اور نہ تھپکی۔ باتھوں کو چھڑے پر منتقل کرنے پر توجہ دیں۔ یاد رکھیں کہ آپ نے باب 7 میں جھوٹ بولنے پر کیا پڑھا ہے۔

جنسی چیزیں

ایک نیا نشان جو اب ظاہر بونا شروع بو جائے گا، اگر یہ پہلے سے نہیں ہے، تو وہ یہ اپنے آپ کو یا کسی چیز کو، شراب کے گلاس کی طرح چھونا۔ اس بات پر منحصر ہے کہ آپ کا رشتہ کس طرح پروان چڑھا ہے، یہ اس بات کی علامت ہو سکتی ہے کہ وہ تھوڑا سا کنارہ کش محسوس کر رہا ہے، اور اسے حقیقت کے اپنے احساس کی تصدیق کرنے کی ضرورت ہے۔ ان صورتوں میں، وہ شخص ممکنہ طور پر اس کی گردن کو چھوئے گا، اور اس کی آنکھیں گھوم جائیں گے۔ لیکن اگر رشتہ اب بھی اچھا ہے، تو یہ آپ کے لیے یہ بوش، علامتی پیار سے کم نہیں بین۔ ایک متعلقہ سلوک آپ کے منہ میں چیزیں ڈال رہا ہے، اور میرا مطلب آلو کے چیس یا پنیر کے سینڈوچ سے نہیں ہے۔

اب بم زیتون، آئس کیوبز، چاکلیٹ، یا کسی اور چیز کو چوسنا اور چباہنا شروع کر دیتے ہیں جو بمارے ہوتے ہوں کے درمیان معقول حد تک حساس طریقے سے منتقل ہو سکے۔ ہم اکثر انہیں تھوڑا سا چاٹنا بھی شروع کر دیں گے (بمارے ہوتے، زیتون نہیں)۔ یہ سب تھوڑا سا احمدقانہ لگ سکتا ہے، لیکن یہ کوئی مذاق نہیں ہے۔ آپ کو کس نے بتایا کہ بمارے لاشعور دماغ سب نفیس اور سامان ہیں؟ واقعی اس کی کوئی ضرورت نہیں ہوگی، کیونکہ ہم ان چیزوں کو ویسے بھی محسوس نہیں کرتے ہیں۔ کسی ایسے شخص کو دیکھنا جو بم کھانے یا پینے کی طرف راغب ہوں بمارے لاشعور دماغوں کے لیے تقریباً ایک ناقابل برداشت موڑ ہے۔

اور گویا یہ کافی نہیں ہے، ہم اس مرحلے پر تھوڑا سا ڈھیل دینے کا فیصلہ کرتے ہیں۔ مرد اپنے ٹائی ڈھیل کر لیں گے اور اپنی قمیضوں کے بٹن کھول دیں گے، یا اپنی جیکٹ یا سویٹر اتار دیں گے، اور عورتیں اپنے بالوں کو باہر نکلنے دیں گے یا کم از کم اپنے سینڈل میں سے ایک انگلیوں سے جھولونا شروع کر دیں گے۔ ہم اصل میں کیا کر رہے ہیں کپڑے اتارنے لگے ہیں۔ ہم اس وقت بہت اچھا وقت گزارنے کے علاوہ کسی اور چیز سے واقف نہیں ہیں، لیکن ملن کا رقص ابھی پوری شدت سے شروع ہوا ہے۔

ایک سچی کہانی میں پوری طرح سمجھتا ہوں اگر آپ کو یہ قبول کرنے میں دشواری ہو رہی ہے کہ میں جس رویے پر بات کر رہا ہوں وہ ابھی تک ہے بوش ہے۔ یقینی طور پر آپ کو بہکانے کی ایسی کھلی کوششوں کو کبھی نہیں چھوڑیں گے؟ اگر آپ خاموشی سے زیربحث شخص کو دیکھ رہے ہوئے تو شاید آپ ایسا نہ کرے۔ لیکن یاد رکھیں، آپ ان چیزوں کے بارے میں سوچنے میں مصروف ہیں جن کے بارے میں آپ بات کر رہے ہیں، دوسرے شخص کی بات سن رہے ہیں، اپنے اپنے بوشیاں تبصرے شامل کر رہے ہیں، اور اپنے بہترین رویے کو ظاہر کر رہے ہیں۔ آپ کے پاس ان چیزوں کے بارے میں شعوری طور پر سوچنے کا وقت نہیں ہے، خاص طور پر جب آپ کو پوری طرح یقین نہیں ہے کہ ان کا کیا مطلب ہے۔

میں آپ کو ایک کہانی سناتا ہوں جو بتاتا ہے کہ ہم واقعی کتنے ہے خبر ہیں۔ ایک سال یا اس سے زیادہ پہلے، میں کیریبین کے ایک پرتعیش چھٹی والے ریزورٹ میں لیکچر دے رہا تھا۔ جیسا کہ موسم بہت گرم تھا، لباس کبھی کبھی آرام دہ اور پرسکون تھا

کم سے کم، یہاں تک کہ زیادہ رسمی سیاق و سباق میں۔ ایک رات، بم ایک بیرونی ریستوران میں رات کا کھانا کھا رہے تھے۔ ایک آدمی جو اپنے شاندار جسم اور جسامت کی بدولت مشہور بواہے اندر آیا اور بیٹھ گیا۔ اس کی موجودگی کو نظر انداز کرنا ناممکن تھا، جو کہ ظاہر ہے، کیونکہ تمام مہماں نے اپنے کھانے پر واپس آنے سے پہلے اسے ایک سرسرا نظر ڈالی۔

اس کے بیٹھنے کے ایک منٹ بعد ایک نوجوان عورت اس کے پاس آئی۔ اس کے لمبے، بلیج کیے ہوئے بال تھے، تقریباً پچیس سال کی تھیں، اور اس نے ٹینک ٹاپ پہنے ہوئے تھے جس میں بہت زیادہ کلیوچ، ایک مختصر اسکرٹ اور سینڈل تھے۔ میں ان کی گفتگو سننے کے لیے بہت دور بیٹھا تھا، لیکن میں ان کے رویے کا مطالعہ کرنے کے قابل تھا۔ اس نے براہ راست اس کا سامنا کرنے کے قابل ہونے کے لئے اپنی کرسی میز سے بٹا دی، جو میں نے محسوس کیا کہ یہ ایک اچھا اشارہ تھا، اس نے اسے بتایا کہ وہ اسے اپنا وقت اور توجہ دینے کے لئے تیار ہے۔

(یقیناً، اس کے سائز نے اس کے لیے اس طرح اس کی کمزوری یا کمزوری کو ظاہر کرنا ناممکن بنا دیا تھا، لیکن اس سے بھی ابھی بات یہ ہے کہ اسے کوئی خطرہ نہیں تھا، کیونکہ وہ بیٹھا بوا تھا جب کہ وہ کھڑی تھی۔) وہ دو تین بولے۔ منٹ

ان کی گفتگو کے دوران، اس نے کیا کیا: پہلے، اس نے ایک باتھ اس میز پر رکھا جس کے پاس وہ کھڑی تھی۔ چونکہ میز کافی نیچی تھی، اس کا مطلب ہے کہ وہ ایک طرف جھکی بوئی تھی، اس کے بازو کی مدد سے، جس نے بازو کو اس کے سینے کو اوپر بابر کی طرف دھکیلنے کے لیے ایک مفید سہارا بنایا۔ بیس سیکنڈ بعد، اس نے میز پر اپنا باتھ کچھ اور آگے بڑھایا، جس سے اس کے لیے تھوڑا سا آگے جھکنا ضروری ہو گیا، جس سے اس کا کلیوچ براہ راست بیٹھ ہوئے تھے۔ مزید بیس سیکنڈ کے بعد، وہ اس کی گردن کو چھوٹے لگی، لیکن گھبرا بیٹھ میں نہیں۔ یہ جنسی طریقہ تھا: اس نے اتفاق سے اپنی انگلی کو اپنے بار اور ٹینک ٹاپ کے کالر کے ساتھ اپنی انگلی کو گھسیٹ لیا۔ آدھا منٹ اسی طرح گزر گیا، اس سے پہلے کہ اس کی دائیں سینڈل اتاری جائے، اور وہ اپنے ننگے پاؤں کو اپنی بائیں ٹانگ کے ساتھ رکڑنے لگی۔ اوپر اور نیچے۔ اوپر اور نیچے۔

میں نے تقریباً اپنے سلاڈ پر دم کر دیا۔ وہ اس بات کا کیا جواب دے گا؟ ٹھیک ہے، اس نے اس کے بالکل بر عکس کیا جو وہ کر رہی تھی۔ اس نے بر طرف دیکھا لیکن اس کی طرف دیکھا، اس کے سوالوں کے مختصر جوابات دیے (میں یہ دیکھ سکتا تھا حالانکہ میں ان کے الفاظ نہیں سن سکتا تھا)، اس کے پاؤں فرش پر تھپتھپائے، اور باتھ ادھر کرتے رہے۔ تھوڑی دیر بعد اسے بار ماننی پڑی اور وہ واپس اپنی میز پر چل گئی۔

جب ان کی گفتگو ختم ہوئی تو میں مذاہمت نہ کر سکا۔ میں نے جلد از جلد اس عورت کو تلاش کیا، اور اس سے پوچھا کہ انہوں نے کیا بات کی ہے۔ اس نے ان کی گفتگو کو سختی سے کاروبار سے متعلق سمجھا تھا۔ جیسا کہ یہ بوا، وہ

تقریباً ایک سال پہلے اس سے ایک پروڈکٹ خریدی تھی، اور وہ جاننا چاہتی تھی کہ آیا وہ اس سے خوش ہے۔ جب میں نے اس کے رویے اور اس کی واضح کشش کو بیان کیا تو اسے شدید صدمہ پہنچا۔ اس نے دعویٰ کیا کہ میں نے جن کاموں کا ذکر کیا ہے اسے کرنے کے بارے میں اسے کوئی یاد نہیں ہے، اور وہ کافی فکر مند تھی کہ شاید اس نے غیر پیشہ ورانہ تاثر دیا ہو۔ میں نے اس پر یقین کیا۔

میں نے بھی اس آدمی سے جلدی سے بات کی۔ میں نے یہ کہہ کر شروعات کی کہ میں سمجھ گیا ہوں کہ اس کے ساتھ بر وقت ایسا بی بوتا بتا ہے اور یہ اس کے لیے پریشان کن بونا چاہیے۔ اس نے جواب دیا کہ یہ سچ ہے، لیکن اس نے مجھے بتایا کہ اس نے بر ایک کو ضرورت کے مطابق وقت دینے کی کوشش کی ہے اور بر ایک کے ساتھ اچھا اور شائستہ برداشت کیا ہے۔ جب میں نے اس رویے کو بیان کیا جو اس نے ابھی دکھایا تھا، تو وہ اتنا بی پریشان تھا جیسا کہ اس عورت سے پہلے تھا۔ وہ فکر مند تھا کہ شاید اس نے کوئی توبین آمیز یا غیر بمدردانہ تاثر دیا ہو، اور مجھ سے پوچھا کہ کیا مجھے لگتا ہے کہ اس سے معافی مانگنی چاہیے۔ میں نے اسے بتایا کہ شاید اسے اس کی ضرورت نہیں ہے، کیونکہ ان میں سے کسی کو بھی اپنے رویے کا علم نہیں تھا، دوسرے کو تو چھوڑ دیں۔

وہ دونوں نصابی کتابوں کی مثالیں تھیں جس کے بارے میں آپ یہاں پڑھ رہے ہیں، اور انہیں واقعی اس کا کوئی پتہ نہیں تھا۔ کم از کم شعوری طور پر نہیں۔ اگر میں ان کے یہ بوس ذپنوں سے پوچھتا تو یقیناً میرے پاس بالکل مختلف جواب ہوتے۔ لیکن وہ دونوں شعوری طور پر اس بات پر قائل تھے کہ جو بوا وہ یہ تھا کہ انہوں نے ایک مختصر، کاروبار سے متعلق گفتگو کی۔

اگر آپ کسی کی بادی لینگوچ کو فالو کرنے سے گھبراتے ہیں تو اسے ذین میں رکھیں۔ آپ سوچنے سے کہیں زیادہ کے ساتھ بھاگ سکتے ہیں۔

جب دلچسپی ختم ہو جاتی ہے۔

آپ اور صوفی (یا کرسیاں) پر واپس جائیں۔ اگر، اس وقت تک، آپ دوسرے شخص سے تھک چکے ہیں اور کافی بوچکے ہیں، مجھے یقین ہے کہ آپ اندازہ لگا سکتے ہیں کہ بوریت آپ کے رویے میں کون سی تبدیلیاں لائے گی۔ آپ صرف برا تعلق بانا شروع کر دیتے ہیں۔ رکاوٹیں دوبارہ کھڑی کی جاتی ہیں: چشمہ واپس چلا جاتا ہے، بازو جسم کو پار کرنا شروع کر دیتے ہیں (مثال کے طور پر، چیزوں کو اپنے باٹھوں میں پکڑ کر)، ٹانگیں کرسی کے نیچے کراس کر دی جاتی ہیں، جس سے پاؤں زمین سے اتر جاتے ہیں، یا رانوں سے پار ہو جاتے ہیں۔ جسم تناؤ کا شکار ہو جاتا ہے۔ آنکھ کا رابطہ ٹوٹ گیا ہے۔ بہت سے لوگ جو کچھ کرتے ہیں وہ یہ ہے کہ اچانک نظر نہ آئے والی دھول کو دور کرنے میں یا اپنے کپڑوں سے خیالی داغ رکھنے میں زیادہ دلچسپی لگتی ہے۔ بہت جلد دوسرा شخص اٹھے گا اور آپ کو بتائے گا کہ اس نے ابھی کسی ایسے شخص کو دیکھا ہے جس سے اسے بات کرنے، خود کو معاف کرنے اور وہاں سے جانے کی ضرورت ہے۔ جب آپ اپنے دوستوں کے پاس واپس آتے ہیں، اور وہ پوچھتے ہیں۔

آپ کہاں تھے، آپ انہیں بتاتے ہیں کہ آپ نے کسی ایسے شخص سے بات کی ہے جسے آپ تھوڑی دیر سے نہیں جانتے تھے۔ یہی ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ آپ ابھی آدھے گھنٹے سے سیکسی بان-سیکسی نو ڈانس کر رہے ہیں آپ کی یادداشت میں کہیں نہیں ہے۔

بر وہ چیز جو میں بیان کر رہا ہوں بغیر کسی لفظ کے بوتا ہے۔ جیسا کہ آپ اندازہ لگا سکتے ہیں، سطحی سطح پر مکمل طور پر عام بات چیت کرتے ہوئے، اس کے بارے میں خاص طور پر لطیف ہونے کے بغیر، اس طرز عمل کو ظاہر کرنا ناممکن ہے۔ لیکن ذرا سوچئے کہ اگر آپ کے الفاظ بھی آپ کے اعمال سے مماثل ہوں تو یہ کتنا موثر ہو سکتا ہے! آپ اپنی ہم آہنگ اور یہ لفظ مواصلات کی مشق کر کے اپنے آپ کو خطرناک حد تک ناقابل تلافی بنा سکتے ہیں۔

اس سے پہلے کی مثال میں، میں نے طرز عمل کا ایک مجموعہ بیان کیا ہے جو ایک کے بعد ایک، ایک بی تصادم میں دکھائے جا سکتے ہیں، لیکن یقیناً یہ زیادہ دیر تک جاری رہ سکتا ہے، یا یہاں تک کہ بر بار صرف ایک بی نشان یا اس کو شامل کر سکتا ہے۔ جیسے دفتر میں دو ساتھی کارکنوں کے ساتھ: بر کوئی جانتا ہے کہ کچھ ہو رہا ہے، چاہیے وہ خود اس سے انکار کیوں نہ کریں، کاپی کرنے والی مشین میں ان کی بر میٹنگ ہے نقاب کلائیوں، ہونٹوں کا نم ہونا (نم کرنا، چاٹنا نہیں)، اور ایک دوسرے کا براہ راست سامنا کرنا۔

یہ بمیشہ کے لیے جاری رہ سکتا ہے، اور اگر کچھ اور نہیں بوتا ہے، تو بہت امکان ہے کہ ایسا ہو جائے گا۔

انسان سماجی جانور ہیں۔ ہمیں دوسروں سے اعتراف کی ضرورت ہوتی ہے اور ہمیں اپنے پیک کے دوسرے ممبران کو تسلیم کرنے کی اجازت ہوتی ہے، تاکہ اچھا محسوس کر سکیں۔ یہ اس سے زیادہ نہیں ہونا چاہئے، جب تک کہ آپ یہ نہیں چاہتے ہیں، یقیناً۔

اس وقت تک، اس کتاب میں بر چیز غیر شعوری نشانیوں کا مشابدہ کرنے کے بارے میں ہے جو دوسرے لوگ دکھاتے ہیں، اور آپ کی اپنی علامات کے بارے میں سیکھتے ہیں۔ آپ اس علم کو مختلف طریقوں سے استعمال کرنے میں کامیاب رہے ہیں، لیکن بنیادی بنیاد بمیشہ ایک بی رہی ہے۔ اب ہم ایک نئے انداز کے لیے تیار ہیں۔ اگلے دو ابواب میں، آپ حقیقی اثر و رسوخ کی تکنیک سیکھیں گے۔ مثال کے طور پر، آپ کسی کو تعلق کی طرف لے کر جو اثر حاصل کر سکتے ہیں، وہ ایک غیر فعال قسم کا ہے۔ اگلے باب میں، ہم دوسروں کی آراء، خیالات، اور جذبات کو فعال طور پر متاثر کرنے کے بارے میں بات کرنے جا رہے ہیں۔ وہ تمام چیزیں جو ایک اچھے ذہن کے قاری کو کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔

ان میں سے بہت سی تکنیکیں، جیسے باب 9 سے "چھپی بوئی کمانڈز"، یا باب 10 سے "اینکرز"، دوسرے لوگوں کی بہتری کے لیے استعمال کی جا سکتی ہیں۔

حالات اپنی حفاظت میں آپ کی مدد کرنے کے لیے کچھ دوسری تکنیکیں شامل کی گئی ہیں، کیونکہ آپ نفیس چالوں کے ایک مستقل بیراج میں بین جو لوگ آپ کے خیالات کو حاصل کرنے کے لیے آپ پر کھیلتے ہیں، عام طور پر تجارتی یا سیاسی مقاصد کے لیے۔

میری آنکھوں کی گہرائیوں میں دیکھو...

تجاوزی اور ناقابل شناخت اثر کے طریقے

جس میں آپ یہ سیکھتے ہیں کہ کس طرح آپ کے خیالات براہ راست دوسروں سے متاثر ہوتے ہیں، اور آپ اسپائیڈر مین کے ساتھ معابدہ کرتے ہیں۔

لوگوں کو محسوس کرنا یا کسی خاص طریقے سے کام کرنا ان کے ساتھ جوڑ توڑ کرنا نہیں ہے۔ ایلوں اے اچنبا، مارکیٹنگ کے مابر

یہاں اقتباس اس بات سے آیا ہے جو Achenbaum نے 1970 کی دبائی میں یو ایس فیڈرل ٹریڈ کمیشن کے ساتھ ایک سماعت میں کہی تھی۔ تجاری کمیشن مارکیٹ فورسز کی لوگوں پر اثر انداز بونے کی صلاحیت کے بارے میں تھوڑا فکر مند ہو رہا تھا۔ یا تو ایلوں ایک بہت بن احمدق آدمی تھا، یا، اور زیادہ امکان ہے کہ وہ اس طرح سے خالی تقریر استعمال کر رہا تھا جس کے بارے میں آپ نے باب 7 میں جھوٹ بولنے کے بارے میں پڑھا ہے۔ بلاشبہ، لوگوں کو محسوس کرنا یا کسی خاص طریقے سے عمل کرنا ان کے ساتھ "بیرا پھیری" کرنا ہے۔

جس چیز پر اعتراض کر رہا ہے وہ منفی قدر ہے جسے بم لفظ "بیرا پھیری" کے ساتھ منسلک کرتے ہیں۔ اصل میں اس کے بارے میں صرف اتنا ہے کہ کسی اور پر اثر انداز بونے کے قابل بونا اس شخص کے رویے میں تبدیلی کا سبب بن سکتا ہے، اور تبدیلی کی قدر کو عمل کی قدر کا تعین کرنا چاہیے۔ بہتر کے لئے تبدیلی مثبت ہے، اور بدتر کے لئے تبدیلی منفی ہے۔

مجھے شک ہے کہ Achenbaum نے غیر شعوری طور پر اس اصطلاح کی قدر منفی انداز میں کی تھی اور وہ درحقیقت منفی قدر کا حوالہ دے رہا تھا، نہ کہ اصل اصطلاح فی سے۔ اور آخر میں، یہ دراصل آپ پر منحصر ہے کہ بیرا پھیری، یا اثر و رسوخ، ایک اچھی چیز بوگی یا بڑی چیز۔ آپ نے پہلے بن اس بارے میں بہت اچھی بصیرت حاصل کر لی ہے کہ بم کس طرح اپنے رویے کے ذریعے ایک دوسرے پر مسلسل اثر انداز ہوتے ہیں اور جوڑ توڑ کرتے ہیں۔ کبھی کبھی بمیں دوستانہ "بیلو!" سے زیادہ کی ضرورت نہیں ہوتی ہے۔ اور بدلتے میں بمیں دوستانہ سلام دینے کے لئے کسی اور کو متاثر کرنے کے لئے مسکرات۔

دوسری بار، یہ بہت زیادہ پیچیدہ ہے۔ مجھے لگتا ہے کہ آپ کو بھی یہ احساس بونا شروع ہو گیا ہے کہ چونکہ بم یہ بر وقت کرتے ہیں، چاہیے بم چاہیں یا نہ کریں،

اس بات کو یقینی بنائے کا صرف ایک طریقہ ہے کہ آپ کسی کو بڑی طرح متاثر یا جوڑ توڑ نہیں کر رہے ہیں۔ آپ کو یہ جانئے کی ضرورت ہے کہ آپ یہ کیا کر رہے ہیں تاکہ آپ فیصلہ کر سکیں کہ اسے کب نہیں کرنا یہ یا اسے مختلف طریقے سے کرنے کا انتخاب کرنا یہ۔

آپ نے اب تک جو تکنیکیں سیکھی ہیں اس نے بنیادی طور پر آپ کو دوسروں کی جذباتی حالتوں کی شناخت کرنے کی اجازت دی ہے، جس سے آپ کو یہ اشارہ ملتا ہے کہ وہ کیسا محسوس کرتے ہیں اور وہ کیا سوچ رہے ہیں۔ جیسا کہ آپ نے دیکھا ہے، یہ تکنیک دوسروں کے ذہنی عمل کو متاثر کرنے کے لیے بھی استعمال کی جا سکتی ہے، جس سے کس شخص کی باڈی لینگویج پر اثر انداز بو کر، ملاقاتوں میں اچھے تعلقات قائم کر کے، یا کسی کو آپ جیسا بنا کر کسی کے مزاج میں تبدیلی آتی ہے۔ لیکن اثر و رسوخ کی تکنیک کے طور پر سمجھا جاتا ہے، وہ کافی غیر فعال ہے، جیسا کہ میں نے ذکر کیا ہے۔ اب میں آپ کو اثر و رسوخ کی زیادہ فعال تکنیک سکھانا چاہتا ہوں۔ لیکن میں یہ بھی چاہتا ہوں کہ آپ کچھ یاد رکھیں: بمارا مقصد، اب بھی، دوسروں پر ایسے طریقوں سے اثر انداز بونا ہے جس سے انہیں بصیرت اور جذباتی کیفیتوں کو حاصل کرنے میں مدد ملے گی، بو سکتا ہے کہ انہیں خود تک پہنچنے میں مشکل پیش آئی ہو۔ بم بمیشہ لوگوں کو ان کی بہترین اور مفید ترین ذہنی حالت حاصل کرنے میں مدد کرنے کے لیے کوشش رہتے ہیں۔ اور بمیں بس یہی کرنا چاہیے، کیونکہ اثر و رسوخ ایک دو دھاری تلوار ہے۔ وہ تمام تکنیکیں جو میں آپ کو ابھی سکھا رہا ہوں، آپ کو لوگوں کی مدد کرنے کے قابل بنانے کے لیے، لوگوں کو مکمل طور پر تباہ کرنے کے لیے بھی استعمال کیا جا سکتا ہے۔ اور یہ ایک مطلق نہیں ہے۔ اگر مجھے پتہ چلا کہ آپ ان چیزوں کو غلط طریقے سے استعمال کر رہے ہیں تو میں ایک بڑی چھڑی لے کر آپ کے پیچھے آؤں گا۔ میں سنجیدہ ہوں۔ جیسا کہ اسپائیڈر مین کے انکل ہیں نے کہا:

بڑی طاقت کے ساتھ بڑی ذمہ داری آتی ہے۔

بماری لاشعور دماغوں کے لیے باریک تجاویز تجاویز کو استعمال کرنے کا مطلب ہے دوسرے لوگوں کے ذہنوں میں رائی، تصاویر اور خیالات کو پوچھ لگانا، ان کو اس کا شعور نہ ہونا۔ وہ سمجھتے ہیں کہ نیا آئیڈیا ان کی طرف سے آیا ہے، جبکہ حقیقت میں ان کا حقیقت کے بارے میں تصور کسی اور کے ذریعے بیرا بھبری ہوا ہے۔ عام طور پر میڈیا، اور خاص طور پر مشترکین، اس تکنیک کو بہت زیادہ استعمال کرتے ہیں۔ ایک بڑے روزنامے کے مدیران ان طریقوں سے بخوبی واقف تھے جب انہوں نے یہ نعرہ استعمال کیا کہ "آپ کی رائی کس نے تشكیل دی؟" کئی سالوں سے ان کے اشتہارات میں۔

آپ کہہ سکتے ہیں کہ ایک تجویز بماری لاشعور کے لیے تجویز ہے۔ عام طور پر، بماری شعوری ذہنوں کو تجاویز پیش کی جاتی ہیں، اور جب ہم انہیں سن لیتے ہیں تو ہم ان پر غور کرتے ہیں اور ان کے بارے میں اپنا ذہن بناتے ہیں۔ اکثر یہ کسی خاص طریقے سے برداشت کرنے یا کسی رائی سے اتفاق کرنے کا سوال ہوتا ہے۔

دوسرے اس کے بجائے بمارے لاشعور دماغوں کو چیزوں کو براہ راست تجویز کرنا اتنا زیادہ کارآمد ہونے کی وجہ یہ ہے کہ بمارے لاشعور ذبن اس بات کا تجزیہ نہیں کرتے کہ کیا کہا جا رہا ہے جس طرح بمارے شعوری ذبن کرتے ہیں۔

اگر کوئی بمارے باشعور ذبنوں کو کوئی تجویز پیش کرتا ہے، تو بم معلومات کو فلٹر کرتے ہیں۔ بم تجویز کے مواد کا تجزیہ کرتے ہیں اور پھر اس کے بارے میں اپنا ذبن بناتے ہیں۔ یا تو بم اس تجویز سے اتفاق کرتے ہیں: "میں یقینی طور پر اس کے ساتھ جاکر کھانا چابتا ہوں"؛ یا بم اسے مسترد کرتے ہیں: "نہیں، میں بھوکا نہیں ہوں"؛ یا بم فیصلہ کرنے سے پہلے مزید معلومات کی درخواست کرتے ہیں: "یہ اس بات پر منحصر ہے کہ آیا یہ دوبارہ ساسیج بننے والا ہے۔" لیکن بمارے لاشعور دماغ کو ایک تجویز بمارے شعوری، تجزیاتی فلٹر کو نظرانداز کر دیتی ہے۔ نتیجے کے طور پر، بمیں یہ فیصلہ کرنے کی ضرورت نہیں ہے کہ جو کچھ کہا جا رہا ہے اس کے بارے میں بم کیا سوچتے ہیں۔ بمارا لاشعوری ذبن اس سب کو معروضی سچائی سے تعبیر کرتا ہے۔ اگر کوئی بم سے کہ، "سنتریاں مزیدار ہیں" تو بم جان بوجہ کر فیصلہ کر سکتے ہیں کہ آیا بم متفق ہیں یا نہیں۔ لیکن اگر وہی چیز بمارے لاشعور ذبن کو تجویز کے طور پر فراہم کی جائے تو بم اسے حقیقت تسلیم کر لیں گے۔

جیسا کہ سچ ہے۔ سنترے مزیدار ہوتے ہیں۔

میڈیا اور مشہرین بم پر تجاویز کے ساتھ بمباری کرنے کے ساتھ ساتھ، بم ایک دوسرے کے ساتھ اپنی روزمرہ کی بات چیت میں بھی تجاویز کا استعمال کرتے ہیں۔ بم اپنی بادُی لینگوژیج کے ساتھ مسلسل تجاویز دے رہے ہیں، جیسا کہ بم نے چھیڑخانی کے باب 8 میں دیکھا ہے۔ لیکن بماری زبان کے اندر چھیٹے ہوئے مشورے بھی انتہائی کارآمد ثابت ہو سکتے ہیں، اور اب بم ان پر گھری نظر ڈالیں گے۔ کیونکہ، سب کے بعد، کسی کے دماغ کو پڑھنا بہت آسان ہے اگر آپ نے پہلے بھی فیصلہ کر لیا ہے کہ وہ شخص کیا سوچ رہا ہے۔

بمارا لاشعوری ذبن فلٹر نہیں کرتا اور فیصلے نہیں کرتا۔ یہ تجاویز کو غیر تنقیدی طور پر قبول کرتا ہے، جب تک کہ جو کچھ بھی کہا جاتا ہے وہ وصول کنندہ کی خود کی تصویر یا حقیقت کے ادراک سے بڑی طرح سے ٹکراؤ نہیں کرتا۔

ایسا مت سوچو

نفی، "نہیں" اور انکار کسی میں نئے آئیڈیا لگانے کا ایک بہت عام طریقہ یہ دعویٰ کرنا ہے کہ کچھ ایسا نہیں ہے۔ اس سے پہلے کہ بم کچھ "نہیں" کر سکیں، بمیں یہ تصور کرنے کے قابل ہونا پڑھے گا کہ یہ کیا ہے جس سے بم لفظ "نہیں" کے بعد لگانے جا رہے ہیں۔

نیلے قطیں ریچہ کے بارے میں مت سوچیں۔

اس جملے کو سمجھنے کے لیے، آپ کو اس بات کا یقین بونا چاہیے کہ آپ سمجھتے ہیں کہ نیلے قطبی ریچہ کا کیا مطلب ہے، "نہیں" کے تجربیدی تصور کو لاگو کرنے کے لیے۔ اور تب تک بہت دیر ہو چکی ہوتی ہے۔ آپ نے پہلے ہی نیلے قطبی ریچہ کے بارے میں سوچا ہوا۔

اگر آپ اخبار کی ایک سرخی دیکھتے ہیں جس میں لکھا ہے کہ "ریان رینالڈز نے ایما اسٹون کے ساتھ رومانوی تعلق سے انکار کیا ہے،" تو آپ پہلے اس تصور کو سمجھے بغیر نہیں سمجھ سکتے کہ "ایما اسٹون—رومائل شمولیت—ریان رینالڈز"، اور پھر اس کے بعد اس حقیقت کو شامل کریں کہ یہ نہیں ہے۔ معاملہ نہیں

اگرچہ اس سرخی نے آپ کو دنیا کے بارے میں کچھ نیا نہیں سکھایا ہے، پھر بھی آپ کے ذین میں ایک نئی سوچ موجود ہے جو پہلے نہیں تھی۔ اور جیسا کہ کوئی بھی شخص جس کے پاس ہے، یا ہے، چھوٹے بھے جانتے ہوں گے، لفظ "نہیں" بہت تیزی سے ابمیت کا حامل ہو جاتا ہے اس کے مقابلے میں جو کہا جا رہا ہے: ریان رینالڈز؟ کس نے اندازہ لگایا ہوا...؟

نفیات تجربیدی ہیں اس کا تعلق اس حقیقت سے ہے کہ "نہیں" جیسے تجربیدی تصورات آخری چیزیں ہیں جو ہم چھوٹے ہوئے سیکھتے ہیں۔ کیونکہ وہ تجربیدی ہیں اور حقیقی دنیا میں ان کا کوئی ہم منصب نہیں ہے۔ قطبی ریچہ اور ریان رینالڈز کے برعکس (اگرچہ مجھے رینالڈز کے بارے میں مکمل یقین نہیں ہے)۔ انہیں یاد رکھنا مشکل ہے۔ اگر آپ اپنے بھے کو اپنی کرسی پر پیچھے نہ جھکنے کو کہتے ہیں، تو آپ بیک وقت کرسی پر پیچھے جھکنے کا خیال پیدا کر رہے ہیں۔ کرسی پر پیچھے جھکنے کی تصویر بنانا آسان ہے۔ لفظ "نہیں" ایک خالصتاً فکری تصور ہے، جسے تصویر پر لاگو کرنے کے لیے بمیں یاد رکھنا ہوگا، اور یہ مشکل ہے۔ جب بھی آپ اپنے بھے کو کرسی پر پیچھے نہ جھکنے کو کہتے ہیں، آپ اس پر پیچھے جھکنے کی تصویر کو مضبوط بناتے ہیں۔ آخر کار، بھے کے لیے اصل کرسی کو دیکھ لینا کافی ہوگا تاکہ اس پر پیچھے جھکنے کا خیال اس کے اندر بیدار ہو جائے۔ اس حقیقت کے باوجود کہ آپ نے صرف اسے نہ کرنے کے لیے کہا تھا۔ یہاں کچھ اور مثالیں ہیں کہ آپ کس طرح لوگوں کو مکمل طور پر الجھا سکتے ہیں:

"میں تمہیں گنوانا نہیں چاہتا۔"

"آپ اب نہیں پی رہے ہیں ، کیا آپ؟"

"اپنے چھوٹے بھائی کو مارنا بند کرو!"

تنظیمی کنسٹیٹ چیری رچرڈسن ایک ٹرپل ویمن کا مشورہ دیتے ہیں:

"فکر مت کرو ! تلاش کرنا مشکل نہیں ہے . تم اسے یاد نہیں کر سکتے !"

کیا آپ دیکھتے ہیں کہ یہ جملے لوگوں کے ذہنوں میں کیا تصویریں یا سوچیں بو رے ہیں؟ یہ تمام تجاویز کے بارے میں سچ ہے کہ جتنا زیادہ کوئی ان کے سامنے آئے گا، وہ اتنا ہی مضبوط ہوگا۔ اگر آپ کو شراب نوشی کا مسئلہ درپیش ہے، اور کوئی آپ سے ایک بار پوچھئے کہ کیا آپ اب بھی نہیں پر رہے ہیں، تو عام طور پر کوئی مسئلہ نہیں ہوگا۔ لیکن اگر سوال کافی بار پوچھا جائے، جیسا کہ پہلے بنایا گیا ہے، تو یہ شراب پینے کی ذہنی تصویر کو مضبوط کرے گا جب تک کہ آپ کا مسئلہ آسانی سے دوبارہ بیدار نہ ہو جائے۔

یہ وجہ ہے کہ بجے، جب وہ موڑ سائیکل چلانا سیکھ رہے ہوتے ہیں اور چیزوں میں کیسے سوار نہیں ہوتے، گائیڈ میزائل کی طرح برتاو کرتے ہیں۔ وہ بوڑھی عورت میں سوار نہ ہونے، بوڑھی عورت میں سوار نہ ہونے، بوڑھی عورت میں سوار نہ ہونے پر اتنی توجہ مرکوز کر رہے ہیں کہ یہ ان کے لیے کھلے عمل کا واحد راستہ بن جاتا ہے۔ یا، جیسا کہ میں نے ایک بار خود کیا تھا، میلوں کے اندر واحد درخت کے تنے میں برف کا سکوٹر چلا کر۔ ایک درخت کا تنا جو سکوٹر کی پگڈنڈی سے پورے چھ گزرے فاصلے پر تھا۔ درخت کا تنا جس میں میں بہت جان بوجہ کر کوشاش کر رہا تھا کہ میں گاڑی نہ چلا سکوں۔

پیشہ ور گولفرز سے لے کر کامیاب کاروباری افراد تک تمام قسم کے لوگ آپ کو بتا سکتے ہیں کہ اگر آپ اپنے مقاصد پر توجہ دینے کے بجائے رکاوٹوں سے بچنے پر توجہ دیں گے تو آپ سیدھے رکاوٹوں میں دوڑیں گے۔ اب آپ جانتے ہیں کیوں؟ نیلے قطبی ریچہ کے بارے میں مت سوچیں۔

ایک برا لفظ

میں اصل میں سوچتا ہوں کہ لفظ "نہیں" کو بماری زبان سے نکال دینا چاہیے، کیونکہ کچھ نہ کرنا ناممکن ہے۔ آپ بمیشہ کچھ نہ کچھ کرتے رہتے ہیں۔ بجے سے کہنے کی کوشش کریں کہ وہ جو کر رہا ہے وہ نہ کرے۔ اس کا موازنہ بجے کو یہ بتابے سے کریں کہ آپ اس سے کیا کرنا چاہتے ہیں، اور دیکھیں کہ اس سے کیا فرق پڑتا ہے۔ بالآخر اسی طرح کام کرتے ہیں۔ ایک سوچ کی طرح، حرکت میں توانائی ہے۔ ایک بار جب توانائی حرکت میں آجائے تو اسے روکنا ناممکن ہے۔ صرف ایک چیز جو آپ کر سکتے ہیں اسے کسی اور چیز میں تبدیل کرنا ہے۔ آپ جو کچھ کر رہے ہیں اسے روکنا اور کچھ نہ کرنا یا کچھ نہ سوچنا عملی طور پر ناممکن ہے۔ آپ صرف اتنا کر سکتے ہیں کہ توانائی کو موڑ دین اور اس کے بجائے کسی اور چیز کے بارے میں سوچیں۔

اس لیے کسی کو کچھ نہ کرنے کے لیے کہنے کے بجائے، اور اس طرح ایک غیر ضروری خیال ڈالنے کے کہ اس کے پاس کبھی نہیں ہوا ہو گا (جیسے کرس پر ٹیک لگانے کی تصویر)، اسے بتائیں کہ آپ اس سے کیا کرنا چاہتے ہیں۔

آپ جو چاہتے ہیں اسے حاصل کرنے کا امکان بہت زیادہ ہوگا۔ مجبور بھی کرے گا۔

آپ اپنے آپ کو تخلیقی اور مثبت انداز میں اس سے کہیں زیادہ اظہار کرنا چاہتے ہیں جو آپ دوسرا صورت میں کرتے۔ لیکن یہ مشکل ہے!

عام طور پر، بمیں چیزوں کے بارے میں بات کرنے میں بہتر ہونے کی ضرورت ہے — اور اپنے آپ! — اس لحاظ سے کہ وہ چیزیں کیا ہیں اور وہ کیا بن سکتی ہیں، بجائے اس کے کہ وہ چیزیں کیا نہیں ہیں اور کیا نہیں ہو سکتیں۔ چیزیں وہی ہیں جو ہم کہتے ہیں۔ ہم جو کہتے ہیں اس پر انحصار کرتے ہوئے، ہم اپنے اندر اور اپنے آس پاس کے لوگوں کے اندر مختلف تصاویر، مختلف تجویز تخلیق کرتے ہیں۔ نکسن کا "میں بدمعاش نہیں ہوں" یاد ہے؟ آپ شرابی ہو سکتے ہیں جو شراب نہیں پیتا ہے۔ یا آپ ہوشیار ہو سکتے ہیں۔ آپ اداں نہ ہونے کی کوشش کر سکتے ہیں۔ یا آپ خوب نہیں کی کوشش کر سکتے ہیں۔

میں نے حال ہی میں کسی ایسے شخص سے بات کی جو چھ مہینے پہلے طلاق سے گزر چکا تھا۔ وہ اب بھی افسرده تھا۔ لیکن زندگی کے بارے میں اس کا زیادہ تر رویہ اس وقت بدل گیا جب میں نے اسے چیزوں کو دیکھنے کا اپنا انداز بدلنے اور طلاق لینے کی بجائے خود کو اکیلا سمجھنا شروع کیا۔ آپ دنیا کو کس طرح بیان کرتے ہیں اس کا اثر آپ کے اپنے اردگرد کے خیالات پر پڑتا ہے، جو بدلے میں آپ کی زندگی کو کس طرح سے گزرتا ہے اس پر اثر ڈالتا ہے۔ کیا آپ اگے بڑھ رہے ہیں؟ یا آپ پیچھے نہیں بٹ رہے؟ آپ کس کو ترجیح دیں گے؟

"نہیں" ورزش

پورے دن کے لیے لفظ "نہیں" استعمال کرنے سے گریز کرنے کی کوشش کریں — اور دیکھیں کہ آپ اسے سہولت کے لیے کتنی بار استعمال کرتے ہیں۔ کس کو بنانا بہت آسان ہے کہ آپ کیا نہیں چاہتے ہیں اس کی وضاحت کرنے کے بجائے کہ آپ کیا چاہتے ہیں۔ لیکن اگر آپ خود کو ایسا کرنے پر مجبور کرتے ہیں، تو آپ دیکھیں گے کہ جب بھی آپ "نہیں" کا استعمال نہیں کریں گے تو آپ بہت زیادہ اظہار خیال اور مثبت بن جائیں گے۔

بلا جواز انکار

"نہیں" کا استعمال کرتے ہوئے ایک تجویز سب سے مضبوط ہوتی ہے جب یہ غیر متوقع ہو۔ یہ کہہ کر کہ آپ خود کچھ کر رہے ہیں یا نہیں کر رہے، آپ بالواسطہ طور پر بر کسی کے بارے میں کچھ کہہ رہے ہیں۔ اگر نکسن نے اپنی مشہور سطر کو مختلف انداز میں پیش کیا ہوتا، اور یہ کہنے کے بجائے کہ "میں بدمعاش نہیں ہوں،" کہتا، "میں بدمعاش نہیں ہوں" تو اس کا بالواسطہ مطلب ہوتا کہ بدمعاش اور بھی ہیں۔

کسی چیز کی مذمت کرنا، یا اچانک ڈس کلیمر پیش کرنا، دوسرا لوگوں کے بارے میں باتیں کہنے کا ایک ہوشیار طریقہ ہے۔ ایک سیاست دان جو کہتا ہے، "بماری پارٹی غیر اخلاقی نہیں ہے،" واضح طور پر کہہ رہا ہے کہ کچھ دوسری جماعتیں ہیں۔ یا وہ ہے؟ دراصل، سیاستدان نے ایسی کوئی بات نہیں کی۔ لیکن یہ اب بھی وہی سوچ ہے جو بمارے ذہنوں میں ظاہر ہوتی ہے۔ کیونکہ اگر یہ ان کی پارٹی نہیں ہے جو کہ زینو فوبک ہے، یہ

وہ ایک اور بونا چاہیے، ٹھیک یے؟ اور اب میں نے اپنا ذین بنایا کہ اگلے الیکشن میں ووٹ کیسے ڈالوں۔ جب تک میں کوئی نئی سرخی نہیں پڑھتا، یعنی سب کچھ بھول جاتا ہوں۔ لیکن یقیناً، میں کوشش کرتا ہوں... اسے بھول جانا۔ ... نہیں

کئی مختلف سطحیوں پر بات کرنے کا چارج لین لاشعور کے لیے تجاویز اور تجاویز کو چھپانے کے دوسرے طریقے بھی ہیں۔ جب بم ایک دوسرے سے بات کرنے بیں، تو بمارا اصل مطلب بمیشہ واضح نہیں ہوتا۔ اس کی مختلف طریقوں سے تشریح کی جا سکتی ہے۔ اگر بم نے صرف الفاظ کو سننا تھا، تو بم اکثر غلط فہمیوں کا شکار ہوں گے۔ لیکن آواز کے لمحے، بادی لینگویج اور سیاق و سباق پر بھی توجہ دینے سے، بم اس بات کی بہتر سمجھ حاصل کر سکتے ہیں کہ کوئی بمیں کیا بتانے کی کوشش کر رہا ہے۔ بم جو کچھ سن رہے ہیں اس کی معقول تشریح کا فیصلہ کرتے ہیں، اور پھر اس کی بنیاد پر لوگوں کو جواب دیتے ہیں۔

لیکن بمارا لاشعوری ذین الفاظ کی تمام مختلف ممکنہ تشریحات درج کرتا ہے۔ اس کا مطلب یہ کہ ایک ساتھ کئی مختلف سطحیوں پر بات کرنا ممکن ہے۔ جو کچھ بم سن رہے ہیں اس کی تشریح، جو بمیں بمارے شعوری ذہنوں کے ذریعے فراہم کی جاتی ہے (اور جسے بم درست تشریح مانتے ہیں)، سب سے اوپر کی سطح ہے۔ اس کے نیچے، بم اپنے آپ کو ان طریقوں سے ظاہر کر سکتے ہیں تاکہ جو کچھ بم کہتے ہیں وہ دوسری تشریح کے لیے کھلا ہو۔ اس تعبیر کو بمارے لاشعور اٹھائیں گے۔ اور اگر اس "پوشیدہ" پیغام کو مسلسل ظاہر کیا جائے تو بمارا لاشعور ذہن اس پر رد عمل ظاہر کرنا شروع کر دے گا۔

مجھے احساس ہے کہ یہ پیچیدہ لگتا ہے، لیکن میرے ساتھ برداشت کریں، اور آپ کو ایک لمحے میں یہ سب مل جائے گا۔ ایک سادہ سی مثال یہ ہو گی کہ اگر کوئی مجھ سے کہ، "میں بیمار محسوس کرنے لگا ہوں، بنریک۔" میری شعوری تشریح ہے کہ وہ شخص بیمار محسوس کرنے لگا ہے اور مجھے اس کے بارے میں بتانا چاہتا ہے۔ لیکن اس تجویز میں ایک اور پوشیدہ معنی ہے: "میں بیمار محسوس کرنے لگا ہوں، بنرک۔" اسے ایمبیڈ کمانڈ کہا جاتا ہے۔ اب، ان میں سے ایک بھی تنهائی میں زیادہ موثر نہیں ہے۔ لیکن اگر وہ شخص جو کہتا ہے کہ یہ ان چھپی بوئی تجاویز کا کافی استعمال کرتا ہے، تو میں ان پر رد عمل ظاہر کرنا شروع کر دوں گا اور بیمار محسوس کرنے لگوں گا۔ بغیر کسی خیال کے کیوں۔

"میں بیمار محسوس کرنے لگا ہوں، بنرک۔ مجھے ایسا لگتا ہے جیسے میرا پیٹ خراب ہے اور میں پھینکنا چاہتا ہوں۔" آپ احساس کو جانتے ہیں..."

میں آخری چند سطروں کو کئی بار پڑھنے کی سفارش نہیں کروں گا!

اگر آپ اس طرح سے تجاویز کو استعمال کرنا چاہتے ہیں، تو آپ ان پر احتیاط سے زور دے کر ان کے اثرات کو مضبوط بنا سکتے ہیں۔ جب آپ وہ الفاظ بولتے ہیں جو آپ کی تجویز کا حصہ ہیں تو اپنی آواز کا لہجہ تبدیل کریں یا آنکھ سے رابطہ تلاش کریں۔ بر تجویز کے لیے بالکل اسی طرح کریں۔ آپ جس شخص کو متاثر کرنے کی کوشش کر رہے ہیں اس کے لاشعوری ذہن کے لیے آپ کو صرف یہ کہ آپ ان باتوں کو قدرتی نیچی آواز کے ساتھ پیش کریں جیسے کہ وہ خاص ہیں۔ "نہیں" کا استعمال کرتے ہوئے نفی کی ابتدائی مثالوں میں یہ پوشیدہ کمانڈز بھی شامل ہیں ("گنتی کھو رہے ہیں،" "آپ ... پی رہے ہیں") جن پر آپ اپنی آواز کے لہجے کا استعمال کرتے ہوئے زور دے سکتے ہیں۔

اگر آپ یہ سوچنا شروع کر رہے ہیں کہ یہ سب کچھ سموین کی طرح لگتا ہے، تو آپ اس سے زیادہ دور نہیں ہیں۔ یہ سموین نہیں ہے، لیکن سموین اس طریقے سے فائدہ اٹھاتا ہے جس طرح بم تقریر کو سمجھتے ہیں۔ پوشیدہ احکامات پینوٹک تقریر کا حصہ ہیں۔

بائپنوٹھراپی میں، جیسا کہ تھراپی کی بہت سی دوسری شکلوں میں، یہ حقیقت کہ بماری پاس کئی سطحوں کی سمجھے ہے، بہت فائدہ کے لیے استعمال ہوتی ہے۔ تجویز کا استعمال کرتے ہوئے، آپ گاہک کے لیے بوش کو علاج کی تجاویز دے سکتے ہیں۔ جدید سموین کے باپ، ملٹن ایچ ایرکسن، جن کا میں نے کئی بار تذکرہ کیا ہے، جب اس طرح ایک بن وقت میں دو سطحوں پر بات چیت کرنے کی بات آئی تو وہ یہ مثال تھے۔

غیر ارادی تجاویز

آپ کو بمیشہ دوسرے لوگوں کی طرف سے پوشیدہ تجاویز کی تلاش میں رہنا چاہیے، چاہیے وہ باقاعدہ تجاویز کے طور پر پیش کیے جائیں یا لفظ "نہیں" سمیت بیانات کے طور پر۔ بہت سے لوگ بر وقت منفی تجاویز کا استعمال کرتے ہیں بغیر اس سے آگاہ ہوئے۔ اس طرح وہ انجانے میں بہت زیادہ پریشانی کا باعث بنتے ہیں۔ جب بھی ممکن ہو اس قسم کے لوگوں سے بربیز کریں۔ یہاں تک کہ اگر آپ کو تجاویز کو دریافت کرنا چاہئے، تو ان سے متاثر ہونے سے بچنا مشکل ہو سکتا ہے۔ آپ ابھی کہیں گئی باتوں کو دوبارہ بیان کرنے کے ساتھ جواب دینے کی کوشش بھی کر سکتے ہیں، لیکن اس کے بجائے ایک مثبت تجویز کے ساتھ۔

اگر کوئی اپنے اردگرد برا وائبس پھیلا رہا ہے، تو بدترین صورت میں، آپ بمیشہ آپس میں تعلق قائم کرنے کے لیے رائے اکیڈو کا استعمال کر سکتے ہیں: "میں بالکل سمجھتا ہوں کہ آپ کیسا محسوس کرتے ہیں۔ اگر میں تم ہوتے تو میں بھی ایسا ہی محسوس کرتا۔"

اس کے بعد، ایک بار جب آپ یہ بتا سکتے ہیں کہ وہ شخص آپ کی بات سن رہا ہے، تو آپ اسے یا اس کی مثبت تجاویز دیتے ہیں، جن پر آواز کے لہجے اور آنکھوں سے رابطے کے ساتھ، تخلیقی عمل کے لیے ایک حقیقی تجویز کے ساتھ مل کر زور دیا جاتا ہے:

"میں نے محسوس کیا ہے کہ میں بہت بہتر محسوس کر رہا ہوں، جب سے میں نے اپنے آپ سے کہا، 'ارٹ تم! چھٹی لے لو۔" لوگوں کے اپنے بتهیار ان کے خلاف پھیر دو۔

کوئی بھی لفظ تجویز بو سکتا ہے۔

کوئی بھی لفظ یا اظہار ایک ممکنہ تجویز ہے، کیونکہ بمارا لاشعوری ذبن تمام ممکنہ تشریحات کو اسکین کرتا ہے اور ان تمام مختلف پیغامات سے تمام دستیاب انجمنیں بناتا ہے جن کا میں بر روز سامنا ہوتا ہے۔ اگلی بار جب آپ کوئی ریڈیو کمرشل سنیں یا ٹی وی پر کوئی کمرشل دیکھیں تو اس میں استعمال ہونے والے مختلف الفاظ اور فقرے سننے کی کوشش کریں۔ اگر کمرشل کوئی اچھا ہے، تو بر لفظ کو احتیاط سے منتخب کیا جائے گا، اس کے ایک خاص اثر کے ساتھ جو اس کا آپ پر ہونا مقصود ہے۔ پوشیدہ تجاویز ایسی انجمنوں کو بیدار کر سکتی ہیں جن کی آپ کو بالکل بھی توقع نہیں تھی۔ اگر آپ انہیں صحیح طریقے سے استعمال کرتے ہیں، تو آپ تقریباً کسی بھی ایسی ایسوں ایشن کو جوڑ سکتے ہیں جو آپ کسی بھی پروڈکٹ سے پسند کرتے ہیں۔

آج کل، جنس کی علامت کے طور پر آئس کریم کھانے کا عمل اشتہارات کا ایک کلچ ہے۔ لیکن، خالصتاً فرائیڈین معنوں کے علاوہ، آئس کریم اور سیکس کے درمیان تعلق ایک موقع تخلیق تھا۔ کسی اشتہاری ایجننسی میں کسی کو آئس کریم کو جنسی تجاویز سے جوڑنے کا فیصلہ کرنا پڑا، شاید کسی محرک تجزیہ کار جیسے ارنست ڈیکٹر یا لوئیس چیسکن نے اس پر زور دیا تھا، جنہوں نے سوچا تھا کہ اسے کام کرنا چاہیے۔ اس نے اتنا اچھا کام کیا کہ باقی سب اس کے بعد سے کر رہے ہیں۔ لیکن یہ بالکل مختلف چیز کے بارے میں بھی ہو سکتا ہے۔

اشتہارات میں، ٹی وی اور ریڈیو دونوں پر، مخصوص الفاظ آپ کو ایک مخصوص ذبنی یا جذباتی حالت میں ڈالنے کے لیے استعمال کیے جاتے ہیں۔ یہ حالت اس کے بعد مصنوعات یا کمپنی کے لوگو سے منسلک ہوتی ہے۔ "گرم،" "نرم،" "صف،" "طااقتور" اور "بڑا" جیسے الفاظ آپ کو "تناؤ،" "پریشان،" "خوف زدہ" اور "کمزور" جیسے الفاظ سے بالکل مختلف حالت اور تجربے میں ڈال دیتے ہیں۔

کس کو کچھ محسوس کرنے کا بہترین طریقہ، پھر، اس کے بارے میں بات کرنا ہے۔ میں آپ کے بارے میں نہیں جانتا، لیکن ابھی میرے گلے میں تھوڑی خارش ہے۔

آپ کے گلے کا کیا حال ہے؟ جب آپ اس کے بارے میں سوچتے ہیں تو کیا یہ بھی تھوڑی سی خارش نہیں ہے؟ میں نے سوچا کہ یہ بو سکتا ہے۔

یا اس اشتہار کے بارے میں کیا خیال ہے جو میں نے ایک بوائی اڈے کے نیوز اسٹینڈ پر دیکھا تھا، جس میں لکھا تھا کہ "کیا آپ کو یاد ہے کہ آپ بوائی جہاز پر کتنی پیاس لگتے ہیں؟" اتفاق سے، یہ پیشکش اسی وقت دی گئی تھی جب پروازوں کے لیے نئے حفاظتی اقدامات لاگو کیے گئے تھے، جس کا مطلب ہے کہ آپ پانی کی بوتل پر نہیں لا سکتے۔

طیارہ - جب تک کہ آپ اسے حفاظتی چوکی کے بعد نہ خریدیں۔ مزید واضح طور پر، اس نیوز اسٹینڈ پر۔

کوئی بھی لفظ، اظہار، جذبات، یا تصویر جو آپ کسی سے بات کرتے وقت استعمال کرتے ہیں وہ اسے مخصوص جذباتی کیفیات اور تجربات کی طرف لے جائے گا، بالکل اسی طرح جیسے آپ کا یہ لفظ مواصلات ہوتا ہے۔ لہذا اس بات کو یقینی بنائیں کہ جہاں آپ اس کی رینمائی کر رہے ہیں وہ جگہ یہ جہاں آپ اسے جانا چاہتے ہیں، اور کہیں اور نہیں۔

توجه کی مشق

1. دس عام جملے تلاش کریں جن میں پوشیدہ تجویز شامل ہوں، جیسے "بیانات نہیں،" قیمت کی تکرار، یا پوشیدہ احکامات۔ ان چیزوں کے بارے میں سوچیں جو آپ خود سنتے ہیں اور دوسروں کو کہتے ہیں۔

2. ایک اخبار کا انتخاب کریں، اور پوشیدہ تجویز تلاش کرنے کی کوشش کریں، جیسے کہ بیانات نہیں، بار بار قدر کی شرائط، یا پوشیدہ احکامات۔ اداریوں میں سے ایک کو دیکھ کر شروع کریں۔ پھر دیکھیں کہ آپ کو ایک مضمون میں کتنے مل سکتے ہیں جس کے بارے میں سمجھا جاتا ہے کہ وہ خبر کو معروضی طور پر روپورٹ کر رہا ہے۔

میں وہ نہیں ہوں جس نے یہ کہا

مضمرات کے ذریعے تجویز لسانی تجویز کو استعمال کرنے کا ایک مؤثر

طریقہ یہ ہے کہ انہیں براہ راست بیان کرنے کے بجائے الفاظ کے درمیان ان کو چھپا دیا جائے جیسا کہ آپ دیکھیں گے، یہ بہت اچھی طرح سے کام کرتا ہے، اور بمیں عام طور پر کوئی اندازہ نہیں ہوتا ہے کہ جب بم یہ چیزیں سنتے ہیں تو کیا بو رہا ہے۔

معلومات چھوڑنا

جب بم ایک دوسرے سے بات کرتے ہیں تو بم اکثر لسانی شارٹ کٹس لیتے ہیں۔

بم فرض کرتے ہیں کہ جس شخص سے بم بات کر رہے ہیں وہ وہی سمجھہ اور تعریف رکھتا ہے جو بمارے پاس ہے، اور یہ کہ الفاظ کا مطلب بم دونوں کے لیے یکسان ہے۔

لہذا، بمیں یہ بتائی کی ضرورت نہیں ہے کہ بم بر ایک لفظ سے کیا مراد لیتے ہیں۔ یہ ایک اچھی بات ہے، کیونکہ لمبا راستہ بات کرنا بہت پریشان کن بوگا۔ بم معمول کے مطابق معلومات کا ایک مکمل بوجھ چھوڑ دیتے ہیں جسے بم ایک دوسرے سے بات کرتے وقت قدر کی نگاہ سے دیکھتے ہیں۔ اکثر، یہ ایک مسئلہ نہیں ہو گا۔

"یہ پچ ڈارک آؤٹ تھا" کو کم و بیش اسی طرح سمجھا جائے گا، کیونکہ لوگوں کے "پچ ڈارک" کے تصورات میں بہت زیادہ فرق نہیں بوگا۔ قدر کے بیانات بہت زیادہ پریشان کن ہیں۔ "آسکر گالا ڈنر کافی اچھا تھا۔" میرے مقابلے میں آپ کے لیے "کافی اچھا" کتنا اچھا ہے؟

بعض اوقات، بم بہت زیادہ معلومات چھوڑ دیتے ہیں، یا یہ پتہ چلتا ہے کہ جس شخص سے بم بات کر رہے ہیں وہ کچھ چیزوں کو بم سے مختلف طریقے سے سمجھتا ہے۔

تب غلط فہمیاں ہوتی ہیں۔ ہم جان بوجھ کر بھی معلومات کو چھوڑ سکتے ہیں، اس خیال پر کہ "آپ جانتے ہیں کہ میں کس کے بارے میں بات کر رہا ہوں۔" یا: "اور بمیشہ کی طرح، اس نے مجھے وہ شکل دی، تم جانتے ہو۔" سچ یہ یہ کہ میں شاید بالکل نہیں جانتا ہوں۔ میں شاید سوچتا ہوں کہ میں جانتا ہوں۔ پھر ہم دو مختلف چیزوں کے بارے میں سوچ رہے ہوں گے، دونوں اس بات پر قائل ہوں گے کہ جس کے بارے میں ہم سوچ رہے ہیں وہی اصل مطلوبہ معنی ہے۔

حوالہ کے بغیر موازنہ کا استعمال

معلومات کو چھوڑنے کی ایک اچھی مثال بماری سپر مارکیٹوں میں منجمد کھانے کی پیکیجنگ پر الفاظ ہیں۔ میرے پاس ابھی مائکروویو میں کچھ منجمد سالمن ہے۔ باکس کہتا ہے، "اب، ہم چٹنی میں اپنا اسٹاک استعمال کرتے ہیں، جس سے اس کا ذائقہ بہتر ہوتا ہے اور اسے مزید گرائی ملتی ہے۔۔۔" کچھ دیر پہلے، ایسا لگتا تھا کہ مینوفیکچرز کے لیے کچھ اصول تھا کہ انھیں ایسی چیزیں لکھنی پڑتی ہیں جیسے ان کے ڈبوں اور بوتلوں پر درج ذیل:

نیا بہتر نسخہ!
بہتر ذائقہ کے لیے نئی چٹنی!
نیا بہتر فارمولہ!
اب اور بھی سفید!

مجھے شک نہیں کہ یہ سب سچ ہے۔ سوال صرف یہ ہے کہ موازنہ کس چیز سے کیا جائے۔ کیا سے بہتر ہے؟ کیا سے زیادہ سفید؟ بہتر چکھنے اور کیا سے زیادہ بہتر؟ یہ تمام بیانات موازنہ ہیں، لیکن وہ اس چیز کو چھوڑ دیتے ہیں جس سے موازنہ کیا جاتا ہے۔

بمارے ذبن چیزوں کو سمجھنا پسند کرتے ہیں اور چیزوں کے درمیان روابط دیکھنا پسند کرتے ہیں، یہاں تک کہ اگر وہ موجود نہیں ہیں تو ہم انھیں تخلیق کریں گے۔ جب ہم ایسے جملے پڑھتے ہیں جن کا میں نے ابھی ذکر کیا ہے، تو ہم لاشعوری طور پر خود ہی خالی جگہوں کو پُر کرتے ہیں۔ ہم اسے کرنے کے اتنے عادی ہیں کہ ہمیں خود بخود یقین ہو جاتا ہے کہ ہم جانتے ہیں کہ موازنہ کس کے ساتھ کیا گیا ہے، اور اپنی تشریح کو بھریں، اس بات پر یقین رکھتے ہوئے کہ یہ واحد صحیح ہے۔

"زیادہ ذائقہ کے ساتھ نئی چٹنی!" ان کا مطلب پہلے سے زیادہ ذائقہ بونا چاہئے، ٹھیک ہے؟ لیکن سچ یہ یہ کہ مختلف، بالکل قابل فہم تشریحات کا ایک بجوم ہے: بماری دوسرا مصنوعات سے زیادہ ذائقہ؛ بمارے حریف کی مصنوعات سے زیادہ ذائقہ؛ پہلے سے زیادہ ذائقہ، لیکن پھر بھی بہت بلکا؛ اور اسی طرح۔ کچھ تشریحات دوسروں کے مقابلے میں زیادہ قابل فہم لگیں گی: "کھیرے سے زیادہ ذائقہ" کچھ لوگوں کے لیے کم قابل تعبیر معلوم ہو سکتا ہے، لیکن ہم کیسے جانتے ہیں کہ یہ مطلوبہ معنی نہیں ہے؟

مختلف لوگ مختلف تاویلیں کریں گے۔ ان میں صرف ایک چیز مشترک ہوگی وہ یہ یہ کہ وہ سب ایک ایسی تعبیر کا انتخاب کریں گے جس پر وہ یقین رکھتے ہیں اور یہ کہ وہ واحد قابل تعبیر مانتے ہیں۔ ہم اس تشریح کو بھی ترجیح دیں گے جو بماری لیے سب سے زیادہ ذاتی مطابقت رکھتی ہے، کیونکہ یہ وہ پہلی بوگی جس کے بارے میں ہم سوچیں گے۔ شعوری طور پر اس طرح سے معلومات کو چھوڑ کر، آپ پیغام کے وصول کنندگان کو خود اس میں معنی سے بہرنے پر مجبور کر سکتے ہیں۔ دوسرا لفظوں میں، واقعاً کچھ نہ کہ کر، آپ کس کو ایسی چیز کا تجربہ کر سکتے ہیں جو اس شخص کے لیے سچا اور ذاتی طور پر متعلق ہو۔ یہ قاری سے ذاتی تعلق قائم کرنے کا ایک بہت بی چالاک طریقہ ہے۔ آپ اسے وصول کنندہ کا کام بھی بناتے ہیں کہ وہ اچھی چیزیں لے کر آئیں جو پروڈکٹ کے بارے میں درست ہو۔ تمہیں کچھ کہنے کی بھی ضرورت نہیں ہے!

معلومات کو چھوڑ کر، یا اپنے آپ کو مبہم طریقوں سے ظاہر کر کے، آپ وصول کنندہ کو مواد بہرنے پر مجبور کر سکتے ہیں، جو اس بات کی ضمانت دیتا ہے کہ وہ اسے صحیح اور ذاتی دونوں طرح سے پائے گا۔ ایک کاپی رائٹر جس سے میں نے بات کی تھی مجھے بتایا کہ وہ قارئین کو جذباتی طور پر شامل کرنے کے لیے اس خاص چال کو استعمال کرنا پسند کرتا ہے۔

بمیں لگتا ہے کہ وہ جانتے ہیں۔

عام اصطلاحات میں کسی کے بارے میں بات کرنے سے، تاکہ اس شخص کو خود بن خالی جگہوں کو پُر کرنا پڑے، آپ یہ تاثر بھی دے سکتے ہیں کہ آپ اس کے بارے میں اس سے کہیں زیادہ جانتے ہیں جو آپ اصل میں کرتے ہیں۔ اس کی ایک اچھی مثال "تفتیش کا طریقہ" ہے، جو 1950 کی دہائی میں چین میں استعمال ہوا تھا۔ جب کس کو گرفتار کیا گیا، تو اسے بنیادی طور پر صرف اتنا بتایا گیا کہ "بم یہ سب جانتے ہیں۔ آپ اعتراف بھی کر سکتے ہیں۔" پھر غریب قیدی کو کچھ دنوں کے لیے اس کے سیل میں چھوڑ دیا گیا تاکہ یہ جاننے کی کوشش کی جا سکے کہ ان کا اصل مطلب کیا ہے۔ آخر کار، کافی سوچ بچار کے بعد، بر کوئی بمیشہ کچھ نہ کچھ سامنے لاتا ہے جو اس نے کیا تھا جس کے بارے میں انہیں لگتا تھا کہ وہ جرم یہ جس کا انہیں شبہ تھا۔ مسئلہ یہ تھا کہ بر اقرار کے ساتھ اس بیان سے ملاقات کی گئی کہ اگر اس نے جس چیز کا اعتراف کیا ہے وہ ایک سنگین جرم تھا، لیکن یہ وہ جرم نہیں تھا جس پر اسے شبہ تھا۔

سیل میں واپس، یا کچھ اور تخلیقی تفتیشی طریقوں کی طرف واپس، جب تک کہ غریب متاثرہ شخص نے اپنی پوری زندگی میں بر عمل کو حکومت کی طرف ممکنہ جرم کے طور پر تسليم نہ کر لیا ہو۔

یہ طریقہ لوگوں کا اعتماد جیتنے کے لیے بھی استعمال کیا جا سکتا ہے۔ کسی چیز کے بارے میں ذاتی طور پر اظہار خیال کریں، لیکن اس قدر مبہم رہیں کہ سننے والے کو خود بن تمام خالی جگہوں کو پُر کرنا پڑے۔

جب آپ اسے پڑھ لے ہوں تو اپنے ایک باتھ سے سخت مٹھی بنائیں۔ ہو گیا
یہ ابھی تک؟ اچھی۔ اسے چند سیکنڈ تک اسی طرح رکھیں۔
چند اور۔

اب، بہت آبستن، اپنا باتھ کھولنا شروع کریں۔ ابھی کے بارے میں آپ کو چاہئے
آپ کے باتھ میں ایک عجیب سا احساس ہے، ٹھیک ہے؟
اچھی۔

مکمل طور پر ایماندار ہونے کے لئے، مجھے نہیں معلوم کہ آپ کا باتھ کیسا لگا۔ ہو سکتا ہے اسے جہنجھنا بٹ،
یا خارش، یا پسینہ محسوس ہوا ہو، یا آپ نے محسوس کیا ہو کہ آپ کا باتھ غیر معمولی طور پر گرم ہے۔ یا یہ
مکمل طور پر کچھ اور بوسکتا تھا۔ میں نے کافی معلومات چھوڑ دی ہیں اور کافی ابہام کے ساتھ اپنے آپ کو
ظاہر کیا ہے ("آپ کے باتھ میں ایک عجیب احساس") تاکہ آپ ان تمام خالی جگہوں کو پُر کر سکیں جو میرا
اصل مطلب تھا۔ اور آپ نے یہ فرض کر کے کیا کہ میں جس چیز کا ذکر کر رہا تھا وہ آپ کے باتھ میں جو بھی
مخصوص احساس تھا وہ تھا۔ ایک ایسا احساس جس کا مجھے حقیقت میں کوئی علم نہیں تھا۔ اس طرح،
آپ ایسا محسوس کر سکتے ہیں کہ آپ کسی کے بارے میں سب کچھ جانتے ہیں، یہاں تک کہ اس کے سب
سے زیادہ گھرے راز بھی، اسے اپنے لیے ان چیزوں کی وضاحت کر کے جن کے بارے میں آپ بات کر رہے ہیں۔ اس
تکنیک کو مذہبی رینما، پولیس کی پوچھ گچھ میں، اور یہ ایمان اعتمادی چالباز استعمال کرتے ہیں۔

عوامی غم و غصہ اور دیگر عمومیت

مضمرات کے ذریعہ تجویز کو استعمال کرنے کا ایک اور طریقہ عمومیات کا استعمال کرنا ہے۔ جنرلائزشن
ایک ایسا بیان ہے جو دعویٰ کرتا ہے کہ ایک مخصوص زمرے میں بر چیز ایک خاص خصلت کا اشتراک کرتی
ہے۔ اگر آپ کہتے ہیں کہ تمام اسکائس کنجوں میں، تو آپ نے اسکاٹ لینڈ میں رہنے والے بر فرد کے بارے میں
ایک وسیع تر عام کیا ہے۔ عام طور پر استعمال ہونے والے الفاظ میں "تمام"، "کوئی نہیں"، "بمیشہ"، "بر وقت"،
"کبھی نہیں"، "بر جگہ"، اور اسی طرح شامل ہیں۔ (نوٹ کریں کہ یہاں تک کہ ظاہر مخصوص الفاظ جیسے
"تارکین وطن" یا "بچے" بھی درحقیقت وسیع عام ہیں)۔ ان الفاظ کو استعمال کرنے سے، آپ کسی بھی واضح
یا لطیف فرق کو مٹا دیتے ہیں جو حقیقت میں موجود ہیں، اور چیزوں کا ایک بہت بی آسان بیان دیتے ہیں۔

بم اکثر روزمرہ کے حالات میں اپنی تقریر میں عمومیات کا استعمال کرتے ہیں۔ ایک خاص قسم کی
عمومیت بھی ہے جو آپ کو خبروں میں ملتی ہے، جیسا کہ بمارے سویڈش شام کے اخبارات میں، جو ایسے
جملے سے بھرے ہوتے ہیں جیسے "بڑھتی بھئی تنقید کا سامنا کرتے بھئی،" "ٹیلی فون پول میں،" یا، میرا ذاتی
پسندیدہ، "عوامی غم و غصہ۔" لیکن ان کا اصل مطلب کیا ہے؟ اس کے بڑھنے کا دعویٰ کرنے کے لیے قابل قبول
ہونے کے لیے تنقید کے بڑھنے کی کتنی ضرورت ہے؟

کیونکہ ایمانداری سے، اس کے سچ بونے کے لیے، سختی سے بولیں، سوموار کو ناراض ای میل اور پھر منگل کو ایک اور ای میل کے لیے درحقیقت کسی اور کی ضرورت نہیں بوگی۔ اسے ٹیلی فون پول بنانے کے لیے آپ کو کتنے لوگوں کو کال کرنے کی ضرورت یے؟ دو سو؟ بیس؟ دو؟

آپ کو لگتا یے کہ میں مبالغہ آرائی کر رہا ہوں، لیکن میں ایسا نہیں ہوں۔ ایک صحافی نے ایک بار مجھے بتایا کہ اس کے اخبار نے ایک مضمون میں "عوامی غم و غصہ" کا جملہ استعمال کرنے کے لیے تین یا چار مشتعل افراد کا مطالبہ کیا تھا۔ میں اس کی سچائی کی ضمانت نہیں دے سکتا، لیکن یہ بہت دور کی بات نہیں یے۔ خاص طور پر جب آپ غور کریں کہ جب پروپیگنڈہ کے مابر مارٹن بورگس نے ایک اخبار میں کام کیا تھا، تو اس کی تعریف "غصہ" کا مطلب تھا اس کے قارئین کے دس ناراض خط۔

تو پھر اس میں کیا حرج یے؟ ٹھیک یے، اس قسم کے الفاظ استعمال کر کے، بم اسے ایسا آواز دیتے ہیں جیسے وہاں کوئی اتفاق رائی ہو، جب یہ حقیقت میں غلط ہو سکتا یے۔ بم ان الفاظ پر جان بوجہ کر رہ عمل ظاہر نہیں کرتے۔ درحقیقت یہ انہیں تقریباً سن بھی نہیں پاتے۔ لیکن وہ پھر بھی ہمیں اس احساس کے ساتھ چھوڑ دیتے ہیں کہ یہ ایسی چیز یہ جس کے بارے میں لوگوں کی ایک خاص رائی ہے۔ شاید زیادہ تر لوگ بھی، یہ دیکھ کر کہ یہ ایک "غصہ" اور سب کچھ یے۔ اس طرح، آپ بغیر کسی چیز کے عوامی رائے بنا سکتے ہیں۔ بم نہیں چاہتے کہ لوگ یہ سوچیں کہ ہم بیوقوف ہیں، لہذا اسے محفوظ طریقے سے کھیلنے کے لیے، بم وہی سوچتے ہیں جیسا کہ ہر کوئی کرتا ہے۔ اور اگر یہ سچ ہے، جیسا کہ اخبار کہتا ہے، کہ کسی چیز کو "بڑھتی بوئی تنقید" کا سامنا ہے، بو سکتا ہے کہ مجھے اس چیز کے خلاف موقف اختیار کرنے پر غور کرنا چاہیے جس سے لوگ بہت پریشان نظر آتے ہیں، ٹھیک یے؟ یہ رائے عامہ پر اثر انداز بونے اور لوگوں کو یہ سوچنے کا ایک اچھا طریقہ ہے کہ آپ ان سے کیا چاہتے ہیں، ایسی عمومیات کا استعمال کرنے پر بوئی جس سے یہ ظاہر ہوتا ہے کہ زیادہ تر لوگ پہلے سے ہی ایسا محسوس کر رہے ہیں، جب کہ حقیقت میں صرف ایک مٹھی بھر۔ — شاید دس سے زیادہ — لوگ شامل ہوں۔

تجزیدات پر نگاہ رکھیں مضمرات میں تجاویز کو چھپانے کا آخری طریقہ اس خالی بیان بازی کا ایک تغیر ہے جس کا میں نے جھوٹ بولنے کے سیکشن میں ذکر کیا ہے۔ اپنے آپ کو ایک انتہائی مخصوص انداز میں اظہار کرنے بوئی، لیکن اس کے ساتھ ساتھ آپ جو الفاظ اور اصطلاحات استعمال کرتے ہیں ان کی وضاحت کرنے سے گریز کرنے بوئی، آپ یہ آواز دے سکتے ہیں کہ آپ کسی دعوے کی حمایت کر رہے ہیں یا حتی کہ کسی دعوے کو ثابت کر رہے ہیں، حقیقت میں کوئی بھی حقیقی معلومات فراہم کیے بغیر۔ اس کی ایک مثال دباؤ کے تحت بنس مینیجر یہ جس نے کہا، "سب سے پہلے ہمیں اس نئی، مشکل صورتحال پر بحث کرنے کی ضرورت ہے، کیونکہ یہ بماری ترقی کے مسلسل عمل میں ابم عناصر کو متاثر کرتا ہے۔" کافی اچھا لگتا ہے، مجھے لگتا ہے۔ لیکن وہ کبھی نہیں

سب کو بتایا کہ وہ صورتحال کیا تھی، یا یہ اتنا مشکل کیوں تھا، اور مجھے شک یہ کہ کسی نے واقعی میں خاص طور پر روشن محسوس کیا۔ اس کے علاوہ، وہ کون سے ابم عناصر بیس جن کے بارے میں وہ بات کر رہا تھا؟ ویسے بھی، یہ کون سا عمل، اور کتنے عرصے سے جاری ہے؟

صحافی ضرورت سے زیادہ تجرید استعمال کرنے کی اس چال سے واقف بیس، اور اگر وہ کچھ اچھے بیس، تو ان کے پاس اس قسم کے لیے بہت کم صبر ہے۔ میڈیا کوچز اکثر اپنے کلائنٹس کو متلبہ کرتے ہیں کہ وہ اعتبار کھونے سے پہلے ضرورت سے زیادہ تجرید کے مسلسل تین استعمال سے بچ سکتے ہیں۔ مشکل حصہ یہ ہے کہ اسے سننے والے کے طور پر بالکل دریافت کیا جائے۔ یہ اچھا لگتا ہے، اکثر بہت اچھا، یہاں تک کہ لیکن تحریری طور پر، یہ اکثر مضحکہ خیز نظر آئے گا۔ آپ ایک بڑی تجویز بیس درحقیقت، یہ صرف آپ کے الفاظ نہیں بیس جو دوسروں کو چیزیں تجویز کرتے ہیں۔ آپ کی پوری موجودگی، آپ کیا پہن رہے ہیں، آپ کس طرح حرکت کرتے ہیں، اور آپ کی آواز کیسی ہے، یہ سب بھی ابم ہیں۔ کسی کو تعلق کی طرف لے جانے کے پورے خیال کو تجاویز دینے کے طور پر سمجھا جا سکتا ہے جس پر دوسرا شخص عمل کرتا ہے۔ مارٹن بورگز نے اپنی کتاب پروپیگنڈا میں اس بات کی مثال دی ہے کہ جب وہ ایک دن قبل بسپیتال سے ڈسچارج بونا چاہتے تھے تو کسی فیصلے پر اثر انداز بونے کے لیے اس نے اپنے جسم کو کس طرح تجویز کیا تھا۔ مسئلہ یہ تھا کہ یہ اتوار تھا، جب عام طور پر کسی کو چھٹی نہیں دی جاتی۔

پہلا قدم یہ تھا کہ نرس سے ڈاکٹر کو بتائی کہ میں اسے دیکھنا چاہتا ہوں۔ ڈاکٹر کے آنے سے پہلے میں نے خود کو فریش کیا۔ بسپیتال کی بڑی شرٹ اتار دی۔ نہایا۔ کچھ جینز اور ایک سویٹر پہن لو۔ کمرے کو صاف کیا، اور بر چیز کو اس کی صحیح جگہ پر رکھ دیا۔ میرا سامان تھیلوں میں پیک کیا، اور انھیں فرش پر نظر آئے والی جگہ پر چھوڑ دیا۔ پھر، میں بستر پر لیٹ کر ٹھیک کیے تھے۔ اپنے کمپیوٹر پر ٹائپ کرنے کے لیے کرسی پر بیٹھ گیا۔

غیر بیان شدہ مضمرات زیادہ واضح نہیں ہو سکتے تھے۔ ڈاکٹر کس بیمار، کمزور آدمی سے نہیں مل رہا تھا، بلکہ ایک صحت مند آدمی سے مل رہا تھا جس میں اچھی، مضبوط توانائی تھی۔ مارٹن کو اسی دن چھٹی دے دی گئی۔ اپنی باڈی لینگویج، آپ کے بولنے کا طریقہ، اپنے کپڑوں اور آپ کے برتاؤ کے بارے میں سوچیں۔ آپ لوگوں کو اپنے بارے میں کیا تجاویز دے رہے ہیں؟ اور آپ انھیں کیا تجاویز دینا چاہیں گے؟

اس باب میں اثر انداز ہونے کے طریقے بنیادی طور پر دوسروں کی رائے کو متاثر کرنے کے طریقے بین ، لیکن لوگوں کے جذبات کو بھی متاثر کیا جا سکتا ہے۔ اگلا باب آپ کو اینکرز کو استعمال کرنے کا طریقہ سکھائے گا، جو آپ کو اپنے اندر اور دوسروں میں مطلوبہ جذبات کو تیز رفتاری اور درستگی کے ساتھ متحرک کرنے کی اجازت دیتا ہے۔ ان چیزوں کو یاد رکھیں جو آپ پہلے بی سیکھ چکے ہیں کہ بماری اعمال بماری جذبات کے ذریعے کیسے کنٹرول ہوتے ہیں، اور آپ کو اس قسم کے اثر و رسوخ کی طاقت کا احساس ہو جائے گا۔ لیکن یاد رکھیں، اس سے پہلے کہ میں آپ کو پڑھنے کی اجازت دون، آپ کو عالمی تسلط اور منچورین امیدواروں کو لگانے کے اپنے تمام عزائم کو ترک کرنا ہوگا۔

بال اینکرز

جذباتی حالتون کو کیسے لگائیں اور ان کو متحرک کریں۔

جس میں آپ اپنے اور دوسروں کے احساسات سے رابطہ کریں گے، گلے لگنے سے بچیں گے، اور شارک کے خوف سے محروم بوجائیں گے۔

جیسا کہ آپ جانتے ہیں، آپ دوسروں کی جذباتی حالتون کو تعلق اور تجویز کے ذریعے متاثر کر سکتے ہیں۔ تاہم، نتائج اکثر تھوڑا غلط ہوں گے (مثال کے طور پر، آپ کسی کو "خوش اور تخلیقی" کے برعکس "پرجوش اور پراعتماد" کی طرف کیسے لے جاتے ہیں؟)، اور آپ کو مضبوط جذباتی رد عمل حاصل کرنے میں مشکل وقت ہو سکتا ہے۔ جذبات کو متاثر کرنے کا ایک زیادہ موثر طریقہ ہے، جس کی مدد سے آپ جب چاہیں کسی بھی شخص میں اپنی پسند کے جذبات کو متحرک کرسکتے ہیں، اور یہ زیادہ مؤثر طریقہ اینکرز کا استعمال ہے۔

اینکرز = نقوش

اینکر اور امپرنٹ میں اصل میں کوئی فرق نہیں ہے، جو پاولوف اس وقت بنا رہا تھا جب اس نے اپنے کتون کو گھنٹی بجائے پر تھوک پیدا کیا۔ فرق یہ ہے کہ ہم لوگوں کو امپرنٹ کر رہے ہیں، کتون کی نہیں، اور جن چیزوں کو ہم امپرنٹ کر رہے ہیں وہ جذباتی حالتیں ہیں، نہ کہ لرزنا۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ آپ اینکرز کا استعمال کرتے ہوئے تیزی سے دوسرے لوگوں کی منفی جذباتی حالتون کو مثبت میں تبدیل کر سکتے ہیں۔ چونکہ کسی بھی جذبات کو لنگر انداز کیا جا سکتا ہے، اس لیے آپ جذبات پیدا کر سکیں گے جیسے کوئی چیز خریدنے، عبادت کرنے، یا اعصابی تناؤ کا مظاہرہ کرنے کی طرف مائل۔

تو مت بھولنا کہ اسپائیڈر مین کے انکل بین نے آپ کو کیا کہا تھا۔ اپنے نئے علم کو ذمہ داری کے ساتھ استعمال کریں، اور اپنی طاقتون کو صرف بھلائی کے لیے استعمال کریں۔ بہت سارے لوگ بین جنہوں نے دوسرے راستے پر جانے کی کوشش کی ہے، اور وہ آپ کو بتائیں گے کہ جو بھی آس پاس جاتا ہے وہ آس پاس آتا ہے۔ اور اس کے علاوہ، اگر آپ اس زندگی میں لوگوں کا استحصال کرتے ہیں، تو آپ اپنی اگلی زندگی چنان کی طرح گزاریں گے۔ تو اچھا بنو۔ یہ ہے

بہتری کے آپ جن لوگوں سے ملتے ہیں انہیں یاد رکھنے کے لیے کوئی خاص چیز دین بجائے اس کے کہ انہیں مزید اعصابی بونے میں مدد ملے۔

آپ پہلے سے ہی اینکرز سے بھرے ہوئے ہیں جو میں پہلے بھی کہ چکا ہوں، اور میں اسے دوبارہ کہوں گا: اس کتاب میں کوئی بھی چیز واقعی آپ کے لیے خبر نہیں ہے۔ اینکرز کا بھی یہی حال ہے۔ آپ انہیں بر وقت پہلے بن استعمال کرتے ہیں۔

جب ہم اپنی زندگی سے گزرتے ہیں تو بماری پاس بہت سارے تجربات بوتے ہیں۔ ان میں سے بہت سے تجربات خوش، محبت، نفرت، دھوکہ دیں، خوش، اعصابی تناؤ، غصہ وغیرہ جیسی مضبوط جذباتی کیفیتوں سے بھی منسلک ہوں گے۔ جب ہمیں کسی ایسی چیز کی یاد دلائی جاتی ہے جس کا ہم نے تجربہ کیا ہے، تو ہمیں صرف واقعہ سے زیادہ یاد رہتا ہے۔ کسی حد تک ہم بھی ویسا ہی محسوس کرنے لگتے ہیں جیسا کہ ہم نے اس وقت کیا تھا۔

ہمیں حقیقت میں اس واقعہ کو یاد رکھنے کی بھی ضرورت نہیں ہے۔ ہم ان واقعات سے جذبات کو واپس لا سکتے ہیں جنہیں ہم بھول چکے ہیں۔ اس لیے ہم کسی کو دور سے دیکھ سکتے ہیں اور فطری طور پر اس کے لیے ناپسندیدگی محسوس کر سکتے ہیں۔ یہ اس کے بعد تک نہیں ہے کہ ہمیں احساس ہوا کہ وہ کسی ایسے شخص سے مشابہت رکھتی ہے جو ہمیں اسکول میں بدمعاش کرتی تھی، یا اس نے اسی قسم کا سویٹر پہن رکھا تھا جو بماری بچپن کا دشمن پہنا کرتا تھا۔

وہ چیز جو ان جذباتی رد عمل میں سے کسی ایک کو یادداشت پر متحرک کرتی ہے، اس صورت میں لباس کی ایک مخصوص شکل یا شے، اینکر کھلاتی ہے۔ یہ ایک ایسی صورت حال، اعتراض یا تجربہ ہے جسے ہم لاشعوری طور پر کسی خاص جذبات سے جوڑ دیتے ہیں۔ اس کی ظاہری شکل، سویٹر کی طرح، مخصوص یادداشت میں کچھ کردار ادا کرتی ہے جس کے ساتھ جذبات وابستہ ہیں۔ سمجھہ میں آتا ہے؟ ہم بر وقت اینکرز سے ملتے ہیں، جیسے کہ جب ہم کوئی ایسا گانا سنتے ہیں جسے ہم جانتے ہیں اور وہی جذبات بوتے ہیں جو ہم نے پہلی بار سننے پر کیے تھے۔ "اڑے، وہ بمارا گانا چلا رہے ہیں! ڈیووا یاد ہے...؟" یا جیسے پرانی تصاویر سے بھرے الیمز، بیدار یادیں اور ان کے ساتھ جانے والی جذبات۔ اور آئیے فلمی ساؤنڈ ٹریکس کو نہ بھولیں! بہت سی فلموں میں، موسیقی کو اینکر کے طور پر استعمال کیا جاتا ہے، تاکہ سامعین کو صحیح جذبات میں لا جا سکے۔

حالت۔

اس کی دو بہترین مثالیں Steven Spielberg's Jaws اور Fritz Lang's M، ایم میں، قاتل نے جب بھی گریگ کے ذریعہ "ماؤنٹین کنگ کے بال میں" سیٹی بجائی۔ آخر میں، صرف سیٹی کی آواز سننا بن سامعین کو یہ سمجھنے کے لیے کافی تھا کہ قاتل قریب آ رہا ہے، اسے اسکرین پر ظاہر کیے بغیر۔ بوسکتا ہے کہ اس چال نے 1931 میں لوگوں کو بلا کر رکھ دیا ہوا، لیکن سامعین ان دونوں کچھ زیادہ بن نفیس ہیں۔ ٹھیک ہے؟ چوالیس سال بعد سپیلبرگ نے استعمال کیا۔

جبڑے کی مشہور تھیم بالکل اسی طرح لینگ نے کی تھی، اس بات کی نشاندہی کرنے کے لیے کہ شارک قریب آ رہی ہے۔

میں ایسے کئی لوگوں کو جانتا ہوں جنہوں نے جبڑے کو بارہ سال کی عمر میں دیکھا تھا، جنہیں اب بھی نمایاں طور پر بلند ہونے والی نبض، پسینہ آنا، اضطراب، اور گھبرا بٹ کا سامنا کرنا پڑتا ہے جب بھی میں ان کے پیچھے چپکے سے گنگناتی ہوں: "DUHM-DUHM-DUHM-DUHM DUHM!!! "Duhm-duhm duhm-duhm- ...

جگہیں مضبوط اینکرز بنا سکتی ہیں۔ میرے ایک دوست نے حال ہی میں خود ہی اس کا پتہ لگایا جب اس نے اپنے بوائے فرینڈ سے رشتہ توڑ دیا۔ ان دونوں کی بات چیت بستر پر اس کی جگہ پر شروع ہوئی لیکن جب آنسو اور غصہ نکلا تو اسے جلدی سے احساس بوا کہ اس کے بجائے انہیں کچن میں ہی بات ختم کرنی ہے۔ جیسا کہ اس نے مجھے اس کی وضاحت کی: "ورنہ وہ تمام خوفناک، اداں جذبات میرے بستر پر پڑے رہتے۔ جب بھی میں سونے کے لیے بستر پر جاتا ہو واپس آ جاتے، اور یقیناً میں ایسا نہیں چاہتا تھا۔ خوش قسمتی سے، اس نے محسوس کیا کہ اس کا بستر ایک طاقتور منفی اینکر میں تبدیل ہو رہا ہے اس سے پہلے کہ بہت دیر ہو جائے۔ لیکن جیسا کہ قسمت میں بوتا ہے، بمیشہ اس قابل نہیں بوتے ہیں۔

سب سے مضبوط اینکر اکثر حسی تاثرات بوتے ہیں جن کے بارے میں ہم کم سے کم سوچتے ہیں: ذائقہ اور بو۔ انسانی ثقافت میں اینکر کی سب سے مشہور مثالوں میں سے ایک وہ ہے جسے مصنف مارسل پراؤست نے اپنے ناول ان سرج آف لاست ٹائم میں بیان کیا ہے، جس میں مرکزی کردار ایک چھوٹا سا کیک کھاتا ہے جسے اس نے ابھی چائے کے کپ میں ڈبویا تھا — اور اچانک یاد آ گیا۔ اس کا پورا بچپن:

اور اچانک یادداشت واپس آ جاتی ہے۔ ذائقہ میڈلین کے چھوٹے ٹکڑے کا تھا جو اتوار کی صبح کیوں دیتے ہیں۔ میرے لیے اس پاکے لصولی کل پھر کے مکر گھٹیں۔ بکھر کر جیشا، تقطیتو میہولو خالک چائے...
...

لیکن جب پرانے ماضی سے کچھ نہیں رہتا، لوگوں کے مرنے کے بعد، چیزوں کے ٹوٹنے اور بکھر جانے کی بیان کے ٹکڑوں پر کھلڑیوں کی جلوش بلوا اور ہادئن کی ملک جو نتیا کے۔ پھر اسکے کالا رہیروں میں بھوگی رہئے خالہ مجھے دیا کرتی تھیں... فوراً بی سڑک پر پرانا گھرے باؤس، جہاں اس کا کمرہ تھا، کسی تھیڈ کے منظر کی طرح اُنہ کھڑا ہوا اور کم برے اور اس کے ارد گرد کا سارا منظر، ان کا مناسب حصہ لے رہا تھا۔ میرے چائے کے کپ سے شکلیں اور بڑھتے ہوئے ٹھوس، وجود میں، شہر اور باغات یکساں ہوئے
...

کیو پر اینکرز

بم یہاں جن اینکرز میں دلچسپی رکھتے ہیں وہ اس قسم کے نہیں ہیں جس کے بارے میں بات کر رہے تھے۔ بم جس قسم کے ساتھ کام کر رہے ہیں وہ اینکرز ہیں جو لوگوں میں مختلف جذباتی کیفیتوں کو بھر کا سکتے ہیں۔ یقیناً یہ بہت مفید ہوگا اگر بم یہ جان سکیں کہ کون سے اینکرز اپنے اور دوسروں کے لاشعوری ذہنوں میں چھپے ہوئے ہیں، تاکہ بم اپنی مرضی سے انہیں متحرک کر سکیں۔ تھوڑا سا سوہا محسوس بو رہا ہے؟ اپنے توانائی کے اینکر کو متحرک کریں، اور بوم!! بالکل اسی طرح، آپ نے اپنے آپ کو انرجیز بنا میں تبدیل کر دیا ہے۔ اس طرح، بم اپنے آپ کو اور دوسروں کو متاثر کر سکتے ہیں کہ وہ بمیشہ زیادہ سے زیادہ خوش محسوس کریں، اور بمیشہ ایک تخلیقی، پرچوش ذہنی حالت میں رہیں۔ لیکن چونکہ اینکرز لاشعوری ذہن میں چھپے ہوئے ہیں اس لیے یہ جانتا بہت مشکل ہے کہ وہ کیا ہیں۔ اس سے ایسا لگتا ہے جیسے بار مانے کا وقت آگیا ہے، لیکن یہ قبل از وقت ہوگا۔

آپ دیکھیں، بم آسانی سے اپنے اندر اور دوسروں میں نئے اینکرز بنا سکتے ہیں۔ اور بم بمیشہ بھر حال یہ کر رہے ہیں، لہذا بم اسے مؤثر طریقے سے کرنا سیکھ سکتے ہیں۔ نئے اینکرز بنانے سے، آپ بمیشہ یہ جان لیں گے کہ کون سا جذبہ متحرک ہو رہا ہے اور اسے متحرک کرنے کے لیے بالکل کیا کرنا ہے۔

یہاں یہ ہے کہ یہ کیسے کام کرتا ہے: آپ جو کچھ بھی کرتے ہیں یا کہتے ہیں جب آپ کسی ایسے شخص کے ساتھ ہوتے ہیں جو ایک مضبوط جذبات کا سامنا کر رہا ہے اور اسے دوسرے شخص کی یادوں میں جذبات سے منسلک ہو جائے گا۔ وہ خاص عمل آپ کا اینکر ہوگا۔ بعد میں، جب آپ اسے دبرائیں گے، پہلے کی طرح کرے یا کریں گے، تو یہ اس جذباتی کیفیت کی یاد کو متحرک کرے گا جس میں وہ شخص تھا جب لنگر لگایا گیا تھا۔ جذبات کا کتنا حصہ دوبارہ بیدار ہوتا ہے، اور آیا یہ جذبات پہلے کی طرح طاقتور ہیں یا کسی یاد کا بلکا سا سایہ، اس بات پر منحصر ہے کہ آپ پہلی جگہ لنگر لگانے میں کتنی اچھی طرح سے کامیاب ہوئے۔

اپنے آپ کو اس بات سے آگاہ کر کے کہ اینکر کیسے بنائے جاتے ہیں، آپ کو ان اینکرز کا بھی بہتر اندازہ بو جائے گا جو آپ لوگوں میں غیر ارادی طور پر لگاتے ہیں۔ ایسا ہی ان اینکرز کے لیے یہی ہوتا ہے جو آپ اپنے آپ میں لگاتے ہیں، جیسا کہ میرے دوست نے تقریباً اپنے بیڈروم میں لگایا تھا۔ اور، یقیناً، آپ کو یہ دیکھنے کا ایک بہتر موقع یہی ملے گا کہ دوسرے لوگ آپ میں کیا چیز لگاتے ہیں، جان بوجہ کر یا دوسری صورت میں۔

اینکرز، تجاویز کی طرح، اکثر غلط طریقے سے استعمال ہوتے ہیں۔

یہ بوش اور منفی اینکرز جیسی رچرڈسن، جن کا پہلے ذکر کیا گیا ہے، ایک اچھی مثال پیش کرتا ہے، جس میں ایک باپ نے دیکھا کہ اس کا بیٹا اداس ہے، اور اسے گلے لگاتا ہے۔ باپ کی نیت یقیناً تسلی اور سہارا دینا ہے۔ مسئلہ یہ ہے کہ اسے گلے لگانا پڑتا ہے۔

اس سے پہلے مثبت سیاق و سباق میں استعمال کیا گیا ہے، یعنی مثبت جذبات کے ساتھ لنگر انداز کیا گیا ہے، جب وہ اپنے اداس چھوٹی لڑکے کو گلے لگاتا ہے تو مثبت جذبات کو متحرک کیا جائے۔ لیکن اس باب کا اپنے بچوں سے زیادہ جسمانی رابطہ نہیں ہے۔ درحقیقت، یہ تب بن واقع ہوتا ہے جب اسے انہیں تسلی دینے کی ضرورت ہوتی ہے۔

تو بجائے اس کے کہ اس گلے کا تعلق کس خوشگوار چیز سے ہو، اور باب اسے منفیوں کا مقابلہ کرنے کے لیے استعمال کرنے کے قابل ہو، اس کے گلے کو منفی جذباتی کیفیت کے ساتھ لنگر انداز کیا جائے گا، کیونکہ اس وقت بچہ اس کا تجربہ کرتا ہے۔

اگر لگاتار چند بار ایسا ہوتا ہے، جب بھی باب اپنے بیٹے کو گلے لگاتا ہے، وہ اسے منفی حالت میں ڈال رہا ہوتا ہے، چاہیے بیٹا شروع میں خوش ہو۔ اگر جسمانی لمس کا استعمال صرف اس وقت کیا جائے جب کوئی غمگین ہو تو وہ جذبہ اس لمس سے وابستہ ہو جائے گا، اس کے پیچھے ارادہ کچھ بھی ہوں۔

بین

بدقسمتی سے، ہم لوگوں کو زیادہ چھوٹے کا رجحان رکھتے ہیں جب وہ اداس یا پریشان ہوتے ہیں۔ رچرڈسن حیران ہیں کہ کیا یہ اس بات کی وضاحت کر سکتا ہے کہ بماری معاشرے میں بہت سے لوگ کیوں چھوٹے پسند نہیں کرتے۔ انہوں نے اپنے بچپن سے ہی، منفی جذبات کے ساتھ رابطے کو جوڑنا سیکھا ہے۔ یہ ایک خوفناک سوچ ہے۔ ہمیں اپنے روپ کے بارے میں زیادہ آگاہ ہونے کی ضرورت ہے، کیونکہ کسی کے برتواؤ کی یاد بماری لاشعوری ذبن میں محفوظ ہو جائے گی، اس کے ساتھ اس جذبات کی یاد بھی جو ہم نے اس وقت محسوس کی تھی۔

عام طور پر، کسی ایسے شخص سے جسمانی رابطہ کرنا اچھا خیال ہے جو اچھے موڈ میں ہو۔ اس طرح، آپ اس کی مدد کر سکتے ہیں جب وہ کم خوشی محسوس کرتا ہے، اسے چھو کر اور اس کے موجودہ مثبت جذبات کو متحرک کر کے۔

بلاشبہ، ایک جذباتی اینکر کو کوئی چھوٹے کی ضرورت نہیں ہے۔ میں نے مثال میں چھوٹے کا استعمال کیا کیونکہ جسمانی رابطہ آرام اور مدد دینے کا ایک عام طریقہ ہے، اور کیونکہ ٹچ استعمال کرنے والے اینکرز بہت مضبوط ہوتے ہیں۔ لیکن جیسا کہ میں نے پہلے لکھا تھا، جو کچھ بھی ہم محسوس کر سکتے ہیں وہ ایک فعال اینکر بنا سکتا ہے۔ ایک لفظ، ایک تصویر، آواز کا ایک لہجہ، ایک خاص اشارہ، ایک بو، ایک رنگ، یا ذاتی۔ اینکر میں مختلف حسنی نقوش کو یکجا کرنا اور یہی ہتھ دے۔ صرف ایک لفظ کہنے کے بجائے، آپ ایک باتھ سے اشارہ کرتے ہوئے اور دوسرے باتھ سے اس کے بازو کو چھوٹے ہوئے آواز کے مخصوص لہجے کے ساتھ کرتے ہیں۔ آپ اینکر میں جتنے زیادہ حسنی تاثرات شامل کر سکتے ہیں، یہ اتنا بی واضح اور مضبوط ہوگا۔

آپ جانتے ہیں کہ آپ جس مود میں ہیں، اور جو کچھ بھی اس وقت آپ کے دماغ سے گزر رہا ہے، اس کا اس بات پر بہت اچھا اثر پڑتا ہے کہ آپ ان باتوں کو کیسے سمجھتے ہیں جو آپ کو بتائی جاتی ہیں، اور آیا آپ کو کوئی خاص خیال حیرت انگیز لگے گا یا خوفناک۔

اگر آپ کے پاس کوئی آئیڈیا یا کوئی تجویز ہے جسے آپ کسی سے سننا چاہتے ہیں، اور ترجیحی طور پر اس سے اتفاق کرتے ہیں، تو آپ کو ضرورت ہے کہ وہ ممکنہ حد تک جذباتی حالت میں ہو۔ اگر وہ نہیں ہے، اور آپ کے پاس اس کی جذباتی حالت کو تبدیل کرنے کے اوزار نہیں ہیں، تو آپ کو پریشانی کا سامنا کرنا پڑے سکتا ہے۔ تعلق قائم کرنا اس کے لیے سب سے ابم ذریعہ ہے۔ لیکن یہاں تک کہ اگر آپ اسے پسند کرتے ہیں اور آپ کے خیالات کے بارے میں کھلے دل سے رینا چاہتے ہیں، تب بھی وہ کس ایسی چیز کے بارے میں اداں یا پریشان ہو سکتی ہے جس کے بارے میں آپ کچھ نہیں کر سکتے۔ یہ ایسی چیز بوسکتی ہے جس کا اس کے ساتھ آپ کے تعلقات سے کوئی تعلق نہیں ہے، بوسکتا ہے کہ اس کے نجی معاملات سے کوئی تعلق ہو۔

اگرچہ اس کے ارادے اچھے ہیں، لیکن وہ جو جذبات لے رہی ہے وہ اب بھی آپ کے خیال کے بارے میں اس کے رویہ کو متاثر کر رہے گی، چاہیے اس کی حالت کی وجہ کا آپ سے کوئی تعلق نہ ہو۔ ایک مثبت اینکر کا استعمال کرتے ہوئے، آپ اس کی جذباتی حالت کو کم از کم عارضی طور پر، اپنی ملاقات کے لیے زیادہ موزون بنانے کے لیے تبدیل کر سکتے ہیں۔

آپ کسی مخصوص تجویز پر کسی کے جذباتی رد عمل کو مضبوط کرنے کے لیے اینکر کا استعمال بھی کر سکتے ہیں۔ کار سیلز میں کی طرح جو اپنے گاہک سے پوچھتا ہے، "آپ کو فوراً سودا کرنے کے بارے میں کیسا لگتا ہے؟" اور پھر ساتھ ہی ایک اینکر کو متحرک کرتا ہے تاکہ اس کے گاہک کو خوشی کے شدید جذبات کا تجربہ کر سکے۔

اینکرز اس وجہ سے کام کرتے ہیں کہ ہم اپنے دماغ کے اندر ہونے والی چیزوں کو ہم کیسا محسوس کرتے ہیں یا ہم کیا سوچ رہے ہیں۔ کو باہر کی دنیا میں ہونے والے واقعات سے جوڑتے ہیں۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ دونوں براہ راست جڑتے ہوئے ہیں یا نہیں۔ اس طرح اینکرز بنائے جاتے ہیں، لیکن یہ ان وجوہات میں سے ایک ہے کہ ان کو استعمال کرنے کا طریقہ جاننا بہت ضروری ہے۔ اگر آپ کسی ایسے شخص سے ملتے ہیں جو منفی حالت میں ہے، اور آپ نہیں جانتے کہ اس سے کیسے نکالا جائے، تو آپ کو خطرہ ہے کہ آپ کی پوری ملاقات اس کی منفی جذباتی حالت کے لیے اینکر بن جائے! پھر، جب بھی وہ آپ سے ملنے گا یا آپ کے بارے میں سینیں گے تو وہ قدرتے ہے جو آپ چاہتے ہیں کہ دوسرے لوگ آپ کے لئے کریں، کیا یہ ہے؟ یہ دراصل آپ کی نجی زندگی اور آپ کے کیریئر دونوں پر تباہ کن اثر ڈال سکتا ہے۔

خوش قسمتی سے، اس کے برعکس بھی سچ ہے: اگر آپ دوسرے لوگوں میں مثبت، عظیم جذبات کو بیدار کرنے میں اچھے ہیں، اس کتاب سے سیکھی گئی مہارتیں کو استعمال کر کے، آپ اپنے آپ کو ان جذبات کے لیے ایک اینکر بنائیں گے۔ اگر اینکر کافی مضبوط ہے، تو ان سب کو متحرک کرنے کے لیے درکار ہوگا۔

مثبت جذبات، یا جو بھی جذبات آپ نے لگائے ہیں، کسی کے لیے آپ کا نام لے کر ذکر کرنا ہے۔

جیسا کہ میں نے پہلے کہا، آپ اپنے اندر بھی لنگر لگا سکتے ہیں۔ یہ ایک اچھا طریقہ ہے کہ آپ اپنے آپ کو کسی بھی جذبات کی ضرورت کو فروغ دیں۔ آپ کسی ایسی صورتحال سے پہلے اپنے آپ کو پر اعتماد بنا سکتے ہیں جو بصورت دیگر آپ کو گھبراہٹ میں مبتلا کر دے گی، جب آپ مایوس ہوں گے تو خوش ہوں گے، یا جب آپ کابل محسوس کر رہے ہوں تو آپ پر عزم اور پر عزم ہوں گے۔

آپ ایک بنی اینکر میں کئی مختلف جذبات کو بھی جوڑ سکتے ہیں۔ میرے پاس اپنے لیے ایک اینکر ہے جو خوش، فخر، تجسس، پیٹ میں کچھ تسلیوں، اور خود اعتمادی کی صحت مند خوراک کے ساتھ ملے جائے جذبات کو متحرک کرتا ہے۔ اثر تقریباً نشہ آور ہے۔ جب بھی میں اپنے شوز میں سے کسی کو پرفارم کرنے کے لیے اسٹیج پر جانے والا ہوں تو میں اسے ٹرگر کرتا ہوں، اور یہ مجھے بالکل صحیح ذین میں لے جاتا ہے تاکہ میں اپنی بہترین کارکردگی پیش کر سکوں۔

اب، میں آپ کو سکھانا چاہتا ہوں کہ اپنے اینکرز کیسے بنائیں۔ میرا مشورہ ہے کہ آپ اسے صرف نہ پڑھیں۔ اسے ایک بار اپنے لیے آزمائیں۔ یہ خود کو سمجھنے کا واحد طریقہ ہے کہ یہ حقیقت میں کتنا آسان ہے اور یہ کتنا اچھا کام کرتا ہے۔ یہ جادو کی طرح لگ سکتا ہے، لیکن یہ واقعی Pavlov کے pooches پر اثر سے زیادہ صوفیانہ نہیں ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ یہ بالکل وہی چیز ہے، بس زیادہ مزہ اور بہت تیز۔

یہ انسانی لمس ہے۔

لنگر لگانے کا طریقہ

بالکل وہی جو آپ کو کرنا چاہیے (اشارہ، لفظ، لمس، یا کچھ اور) اس بات پر منحصر ہے کہ آپ کیا استعمال کرنا چاہتے ہیں اور صورتحال کس چیز کی اجازت دیتی ہے۔ جیسا کہ میں نے پہلے لکھا تھا، زیادہ تر لوگوں کے لیے ٹھج ایک مضبوط اینکر ہے، لیکن کچھ حالات ابتدائی مصافحہ کے علاوہ کسی بھی رابطے کی اجازت نہیں دیتے ہیں۔ شاید آپ دوسرے شخص سے بہت دور ہیں کہ آپ اسے قدرتی طریقے سے چھوٹے کے قابل ہوں۔ اس طرح کے حالات میں آپ کو اچھے نتائج ملنے چاہئیں اگر آپ واضح، لمحے میں اشارہ کرتے ہیں اور کچھ کہتے ہیں۔ اشارہ کچھ ایسا بونا چاہیے جو آپ عام طور پر نہیں کرتے، جیسے اپنے باتھوں سے تالیاں بجانا، اپنی انگلیوں کا استعمال کرتے ہوئے ایک تیز ڈرم روک، اپنے ماتھے پر تھپٹ مارنا، یا چہرے کا ایک بہت بی مخصوص تاثر۔

جو چیز کسی لفظ کے استعمال کو اتنا مفید بناتی ہے وہ یہ ہے کہ جب آپ اینکر کو متھرک کرنا چاہتے ہیں تو آپ اپنی تقریر میں لفظ کو "چھپا" سکتے ہیں۔ درحقیقت، آپ جو لفظ لنگر کو متھرک کرنے کے لیے استعمال کرتے ہیں، اس کا وہی لفظ بونا بھی ضروری نہیں ہے جو آپ نے لنگر لگانے کے لیے استعمال کیا تھا، جب تک کہ یہ بہت مماثل لگتا ہے اور آپ اسے اسی طرح استعمال کرتے ہیں۔ اینکر بنانے کے لیے باڈی لینگویج کے ساتھ الفاظ کو کس طرح استعمال کیا جا سکتا ہے اس کی ایک مثال:

اینکر قائم کرنے کے لیے، آپ یہ کہتے ہوئے ایک مخصوص اشارہ کرتے ہیں یا ٹھیک کرتے ہیں (مثال کے طور پر، گولف کورس میں)، "کتنا زبردست جھوول!" لفظ "عظمیم" پر زور دیں۔

بعد میں اینکر کو متھرک کرنے کے لیے، جیسے کہ کسی میئنگ میں، آپ وہی اشارہ کرتے ہیں یا چھوتے ہیں، یہ کہتے ہوئے، "مجھے یقین ہے کہ یہ آپ کے لیے ایک بہترین حل ہوگا۔ تم اس بارے میں اب کیسا محسوس کر رہے ہو؟" "زبردست" جس طرح آپ نے لنگر لگانے کے وقت کیا تھا اسی طرح سے انٹونیٹ کریں۔

ملتے جلتے الفاظ کے استعمال کی ایک مثال: لنگر لگانا: "اچھا کام!"

اینکر کو متھرک کرنا: "بمیں جانا چاہیے!"

دونوں ہی صورتوں میں، اچھا/چاہیے اسی طرح بولا جانا چاہیے اور اسی لمحے بولا جانا چاہیے جیسے کوئی اشارہ یا ٹھیک آپ استعمال کر رہے ہیں۔ کیا آپ کو کار سیلز میں یاد ہے؟ وہ کیا کرتا ہے، کچھ ایسا کہہ کر: "مجھے یقین ہے کہ یہ آپ کے لیے ایک اچھا حل ہوگا۔ تم اس بارے میں اب کیسا محسوس کر رہے ہو؟" (یا زیادہ سیدھا ورژن: "آئیے ایک معابدہ کرنے ہیں! اچھا!")، آپ کو اپنے کندھے پر بلکے سے تھپتھپاتے ہوئے، آپ کو کچھ ایسا بن احساس دلانا ہے جو آپ کو محسوس بوا تھا جب اس نے ایک نل کے ساتھ لفظ "اچھا" لگایا تھا۔ کندھے تک، اس نے آپ کو ایک دل لگی کہانی سناتے ہوئے ایسا کیا، اور آپ نے کبھی کسی چیز پر توجہ نہیں دی۔ اب جب کہ آپ دوبارہ اس جذباتی حالت میں واپس آگئے ہیں، آپ کو فوری طور پر معابدہ کرنے کے تمام فوائد کو سمجھنے میں آسانی ہوگی۔

اسی طرح، آپ اپنی تجاویز اور خیالات کے ساتھ مثبت جذبات کو منسلک کرنے کے لیے خود اینکرز کا استعمال کر سکتے ہیں۔ یقیناً، یہ وہ جذبات بونے چاہیں جو آپ کی تجویز آپ میں بھی بیدار ہوں۔ آپ کو کبھی بھی جذباتی حالتوں کو متھرک نہیں کرنا چاہئے جو دوسرے لوگوں میں جائز نہیں ہیں۔

اگر آپ ان صنعتوں کی مثالیں دیکھنا چاہتے ہیں جنہوں نے اس شعیے میں بڑی مہارت پیدا کی ہے، تو ٹھیک ہے اخباری اشتہارات پر ایک نظر ڈالیں۔ اشتہارات ہیں۔

ان اپنکر کرنے کی نشاندہی کرنے کا ایک اچھا طریقہ جن کے بارے میں ہم نہیں سوچتے، لیکن وہ جو ہم میں سے اکثر کو متاثر کرتے ہیں۔ آپ دیکھیں گے کہ اشتہارات صرف تجویز سے زیادہ استعمال کرتے ہیں۔ وہ آپ میں مخصوص جذباتی کیفیتوں کو بیدار کرنے کے لیے اکثر ثقافتی اور سماجی حرکات، جیسے علامتوں، رنگوں اور آوازوں کا بھی استحصال کریں گے، ان جذبات کو جو آپ محسوس کر رہے ہیں کمپنی کی جانب سے فروخت کی جانے والی مصنوعات کے ساتھ منسلک کرنے کی کوشش میں۔ جذباتی حالت کا لنگر خود مصنوعات ہے۔ لوگوں کو کوکا کولا کا لوگو دیکھ کر خوشی کا احساس دلانے کے لیے شاید یہ زیادہ منحوس نہ ہو۔ لیکن آپ اس کے ساتھ ساتھ خریدنے کی طرف مائل بھی نقش کر سکتے ہیں جو بار جب کوئی نیا کی کے جوئے دیکھتا ہے تو متحرک بو جاتا ہے۔

اشتہارات دیکھیں۔ یہ بالکل واضح ہے کہ وہاں کچھ لوگ ہیں جنہوں نے کبھی بھی اسپائیڈر مین کے چھا کے بارے میں نہیں سن۔

پاؤلووین بیلز، پاؤلووین بیلز!

صحیح لمحہ تلاش کرنا کسی میں لنگر لگانے کا سب سے آسان طریقہ

یہ ہے کہ وہ اس وقت تک انتظار کریں جب تک کہ وہ جذباتی حالت میں نہ ہو جس کے بعد آپ ہیں۔ آئیے کہتے ہیں کہ یہ خوشی ہے۔ جب آپ دیکھتے ہیں کہ کچھ ایسا ہو رہا ہے جو اسے ایک لمحہ کے لیے معمول سے بہت زیادہ خوش کرتا ہے، جیسے فلموں میں اچھا بنسنا یا گولف کورس میں ایک سوراخ، تو آپ اینکر لگاتے ہیں، جب آپ کو یقین بوتا ہے کہ جذبات اس پر موجود ہیں۔ اس کا سب سے مضبوط۔ یہ ضروری ہے کہ آپ لنگر لگانے کی کوشش کریں کیونکہ جذبات بڑھ رہے ہیں، یا عروج پر ہیں۔ آپ کو ایسا اینکر نہیں چاہیے جو جذباتی جذبات سے وابستہ ہو۔

اس طریقہ کو استعمال کرتے وقت، مسئلہ یہ ہے کہ اس شخص کے جذبات کا انتظار کرنا جس کے لیے آپ اینکر بنانا چاہتے ہیں بہت وقت لگ سکتا ہے۔ اس کے علاوہ، آپ تھوڑا سا شکار کرنے والے کی طرح کام کرنے کا خطرہ چلاتے ہیں۔ زیریحث شخص آپ کی مستقل موجودگی کے بارے میں سوچنا شروع کر دے گا، اور اس بات کی ایک حد ہے کہ آپ کو روکے جانے والے حکم کے ساتھ ٹیگ کرنے سے پہلے آپ آس پاس کے کسی کی کتنی پیروی کر سکتے ہیں۔ لیکن قدرتی جذباتی حالتوں کا استعمال اب بھی بہتر اینکر لگانے کا ایک بہترین طریقہ ہے۔ بمیشہ اینکر بنانے کی عادت ڈالیں جب آپ دیکھیں کہ کوئی بہت خوش ہے۔ کیوں نہیں، اگر جذبات ویسے بھی ہیں؟ یہاں تک کہ اگر آپ نے اس کی منصوبہ بندی نہیں کی تھی، تو آپ کبھی نہیں جانتے کہ یہ بعد میں کب کام آئے گا۔

تو کیا میں حقیقت میں یہ کہہ رہا ہوں کہ آپ کو براں شخص میں اینکر لگانا چاہئے جس سے آپ ملتے ہیں، اس لمحے جب وہ مضبوط، مثبت جذبات رکھتے ہوں؟ آپ شرط لگاتے ہیں کہ میں ہوں۔ اس میں کچھ نہیں ہے۔ ایک بار جب آپ اسے چند بار آزماییں گے، تو آپ اسے خود بخود کرنا شروع کر دیں گے، آپ کی طرف سے شاید ہی کوئی کوشش ہو۔

لیکن کیا ہوگا اگر آپ محسوس نہیں کرتے بین کہ آپ کسی جذباتی حالت میں ختم ہونے کا انتظار کر رہے ہیں جسے آپ اینکر کرنا چاہتے ہیں؟ پھر آپ کو اس بات کو یقینی بنانا ہوگا کہ وہ خود اس میں اس حالت کو متحرک کرے! جیسا کہ آپ باب 5 سے یاد کرتے ہیں، جذبات کو مختلف طریقوں سے متحرک کیا جا سکتا ہے۔ اینکرنگ دیگر طریقوں کے مقابلے میں کم قابل شناخت، اور تیز تر ہوتی ہے۔ دوسرے طریقے اکثر خیالات کی انجمنوں کا استعمال کر کے جذبات کو بیدار کرتے ہیں۔ اینکرز اور امپرنٹ جسمانی اضطراب کی طرح کام کرتے ہیں۔ لیکن اگر آپ کسی میں خوشی کو لنگر انداز کرنا چاہتے ہیں تو اچھا لطیفہ کیوں نہیں سناتے؟ اپنا لنگر لگائیں جب وہ بنس رہے ہوں۔ یا بوسکتا ہے کہ آپ "اس کے لئے جانے" کے احساس کو بھڑکانا چاہتے ہو؟ یا تعلق؟ پھر اس کے بارے میں بات کرنا شروع کریں، اور اسے وہ وقت یاد دلائیں جب اس نے اس خاص جذبات کو محسوس کیا۔ اس بات کو یقینی بنائیں کہ جب آپ اسے اس کی یاد میں لے جاتے ہیں تو مضبوط ایسوسی ایشن قائم کرنے کے لیے آپ صحیح حسی الفاظ استعمال کر رہے ہیں۔ اس بات کو یقینی بنائیں کہ وہ دوبارہ جذبات کا شکار ہے۔ آپ کچھ ایسا کہہ سکتے ہیں:

"آپ جانتے ہیں کہ آپ کو کبھی کبھار ایک خیال کیسے آتا ہے، جو آپ کو صرف یہ معلوم ہوتا ہے کہ آپ کو اس کا احساس کرنا ہے، یا جب آپ کچھ دیکھتے ہیں تو آپ کو کسی بھی قیمت پر اس کا مالک بننا پڑتا ہے؟ سمجھتے ہو میرا کیا مطلب ہے؟ جب یہ احساس آپ کو پوری طرح سے بھر دیتا ہے، اور آپ یہ سوچنا نہیں روک سکتے کہ آپ کے پاس یہ چیز ہونی چاہیے؟ یا یہ کام کرو۔ کیا آپ کو احساس یاد ہے؟"

اس بات کا تعین کرنے کے لیے اپنے ادراک کا استعمال کریں کہ جذبات کب مضبوط ترین ہیں۔ یہ دیکھنا مشکل نہیں ہوگا، جیسا کہ آپ پہلے ہی جانتے ہیں کہ شمولیت اور دلچسپی کی جسمانی علامات کیا ہیں: صاف آنکھیں، پھٹی بوئی پُتلی، خون کی گردش بڑھنے کے ساتھ چہرے کی جلد کے رنگ میں تبدیلی، وغیرہ۔ لنگر اس وقت لگائیں جب جذبات اپنے عروج پر ہوں۔

اس بات کی فکر نہ کریں کہ آپ کی گفتگو کو دوسرے شخص کے تجربے کو دوبارہ زندہ کرنے میں کس طرح آگے بڑھانا ہے۔ یہ لوگوں سے بات کرنے کا ایک عام طریقہ ہے، اور ہم اسے بر وقت استعمال کرتے ہیں: "کیا آپ کو یاد ہے...؟" کسی بھی گفتگو میں استعمال کرنے کے لئے ایک مکمل طور پر عام اظہار ہے۔ روزمرہ کی تقریر میں، ہم مسلسل ایک دوسرے میں جذباتی وابستگیوں کو متحرک کر رہے ہیں۔ آپ اس شخص کو سمجھا سکتے ہیں کہ آپ اس بات کو یقینی بنانا چاہتے ہیں کہ وہ جانتا ہے کہ یہ احساس آپ کی خواہش کا نتیجہ ہے کہ وہ اس مسئلے سے متعلق آپ کے اپنے جذبات کو سمجھئے، چاہے وہ کچھ بھی ہو۔

..."کیا آپ کو احساس یاد ہے؟ کیا آپ اسے ابھی محسوس کر سکتے ہیں؟ میں اس کے بارے میں بالکل ایسا بنی محسوس کرتا ہوں۔"

آپ درج ذیل فقرے بھی استعمال کر سکتے ہیں: "آپ کی پسندیدہ چیز کیا ہے..."

"کیا آپ یاد کر سکتے ہیں جب آپ نے آخری بار محسوس کیا تھا..."
"تصور کریں کہ آپ..."

جیسا کہ آخری فقرے کا مطلب ہے، ضروری نہیں کہ آپ جس شخص سے بات کر رہے ہیں اس کی اصل یادداشت کو جگا رہے ہوں۔ کیونکہ، جیسا کہ آپ جانتے ہیں، جذبات کو تصور کے ذریعے بھی بیدار کیا جا سکتا ہے:

"کیا یہ بہت اچھا نہیں بوگا اگر...؟ یہ آپ کو کیسا محسوس کرے گا؟"

لنگر کی مشق

اپنے اندر اینکر پیدا کرنے کے لیے (آپ کیوں نہیں کریں گے؟)، آپ اس کے بارے میں اسی طرح جائیں گے جب آپ کس اور میں اینکر پیدا کر رہے ہوں: کسی جذبات کے بارے میں فیصلہ کریں اور ایک یادداشت تلاش کریں، یا کسی ایسے تجربے کا تصور کریں جہاں یہ جذبات مضبوط ہے۔ یادداشت کو زندہ کریں، جذبات کو دوبارہ بیدار کریں، اور اسے لنگر انداز کریں۔ اینکر کو زیادہ سے زیادہ مضبوط بنانے کے لیے مندرجہ ذیل لوپنگ طریقہ استعمال کریں: مرحلہ 1۔ اس جذبات کے بارے میں فیصلہ کریں جس کو آپ اینکر کے ساتھ متھر کرنا چاہتے ہیں۔ ایک یادداشت تلاش کریں یا کسی ایسے منظر نامی کا تصور کریں جس میں وہ جذبات مضبوط ہوں۔

مرحلہ 2۔ ایک وقت میں ایک احساس کے ساتھ میموری یا تصوراتی منظر کو تیار کریں۔ سب سے پہلے چیزوں کے دکھنے کا انداز دیکھیں، جیسے عمارتیں، لوگ، رنگ، یا روشنی۔ جتنی زیادہ تفصیل اتنی بی بہتر۔ پھر کوئی مناسب آواز شامل کریں۔ کیا لمبیں دھڑکنی ہیں؟ خوشی خوشی؟ بوا میں rustling پتھر مچانے والا کوئی جانور؟ آخر میں، کوئی بھی جسمانی احساس یا خوشیوں شامل کریں، جیسے بوا، گرم، پسینہ، یا سمندری سوار۔ بغیر کسی مبصر کے کردار میں یادداشت یا تصوراتی منظر کا تجربہ کریں، جیسا کہ آپ یہ کرتے ہیں۔

مرحلہ 3۔ ایک بار جب تمام مختلف حصے اپنی جگہ پر بو جائیں، میموری یا تصوراتی منظر میں داخل ہوں اور اندر سے اس کا تجربہ کریں۔ پورے احساس میں لے لو۔

مرحلہ 4۔ جس طرح جذبات کی طاقت عروج پر ہے، اپنا لنگر لگائیں (مٹھی بنائیں اور کہیں "کبھی بار نہ مانیں!" یا جو بھی مناسب لگے)۔ ایک لمحے کے لیے اینکر کو برقرار رکھیں کیونکہ جذبات عروج پر ہیں، پھر جذبات کے ختم ہونے سے پہلے اسے چھوڑ دیں۔

مرحلہ 5۔ چند سیکنڈ آرام کریں۔ پھر 2 سے 4 مرافق کو دریائیں، لیکن جب آپ مختلف حسی تاثرات شامل کرتے ہیں، تو بر چیز کو پہلے سے تھوڑا مضبوط بنانے کی کوشش کریں۔ رنگوں کو زیادہ شدید بنائیں، شور بلند کریں، گرمی کو گرم کریں، وغیرہ۔ اس طرح، آپ متعلقہ جذبات کو بھی مضبوط کریں گے۔ اگر آپ کو لگتا ہے کہ یادداشت کو اس سے زیادہ مضبوط نہیں بنایا جا سکتا تو ایک مختلف میموری آزمائیں جو ایک بی جذبات کو استعمال کرے۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑے گا۔ بر بار حواس اور جذبات کو وسعت دیں، اور پہلے کی طرح لنگر انداز ہوں۔

مرحلہ 6۔ مرحلہ 5 کو تین یا چار بار انجام دیں، بر بار اپنے لنگر کو ایک بی جگہ پر لگائیں۔ اگر آپ نے اسے صحیح طریقے سے کیا ہے، تو اب تک آپ کو اپنے اندر ایک بہت مضبوط اینکر بنانا چاہیے تھا۔

اپنا دماغ۔

مرحلہ -7 اب اسے آزمائی کا وقت آگیا ہے۔ سب سے پہلے، کچھ آرام کرو۔ کہیں اور جائیں، تاکہ آپ اس جگہ پر نہ بون جہاں آپ نے ورزش کی تھی۔ ایک بار جب آپ آرام محسوس کریں تو، لنگر کو متحرک کریں (مثال کے طور پر اپنی مٹھی کو اسی طرح دبا کر)۔ اگر لنگر ٹھیک سے لکایا گیا تو آپ فوراً جذبات سے بھر جائیں گے۔ کیوں پر۔ آپ اس سے بچ نہیں سکتے۔ آپ نے ابھی ابھی آپ کو ایک جسمانی اضطراب دیا ہے۔ یہ ایک ناقابلِ یقین احساس ہے۔ اگر جذبات کمزور ہیں یا ظاہر نہیں ہوتے ہیں، تو آپ نے اینکر کا وقت غلط کیا ہے یا آپ نے اینکر بناتے وقت جذبات کو ٹھیک سے محسوس نہیں کیا تھا۔ ایسی صورت میں، آپ کو بس دوبارہ کوشش کرنے کی ضرورت ہے۔

پریکٹس کریں، پریکٹس کریں، پھر کچھ اور پریکٹس کریں دوسرے لوگوں میں اینکرز بنانا ایسا بند ہے جو موثر بننے کے لئے مشق لیتا ہے۔ یہ زیادہ تر اس کی عادت میں پڑتے اور وقت کو درست کرنے کا سوال ہے، تاکہ آپ اس وقت اینکرز قائم کریں جب احساسات ان کے سب سے زیادہ مضبوط ہوں۔ لیکن اس پر عمل کرنا آسان ہے، بالکل اسی طرح جیسے تعلقات کے ساتھ۔ یہ صرف ایک بات ہے جب بھی آپ کر سکتے ہیں۔ خیال ہے یہ کہ یہ آپ میں ایک خودکار عمل بن جائے، جیسا کہ آپس میں تعلق قائم کرنا ہے۔ اور، اصل میں، یہ واقعی ایک خودکار کارروائی ہے۔ صرف ایک چیز جو آپ شامل کر رہے ہیں وہ یہ مثبت اینکرز قائم کرنے کا انتخاب کرنے کی صلاحیت نہ کہ منفی کو، اور یہ بھی کنشول کرنے کے قابل بونا کے اصل اینکر کیا بونا ہے۔

پودھے لگانے والے لنگر تفریحی اور سادہ ہونے چاہیں۔ مختلف لوگوں کے لیے بہت سے مختلف اینکرز استعمال کرنے کی کوئی وجہ نہیں ہے۔ معیاری اینکرز کا استعمال کریں، اور بہیشہ خوشی، یا عزم کے لیے ایک بی کو استعمال کریں، مثال کے طور پر۔ اس طرح آپ کو ضرورت سے زیادہ یاد نہیں رکھنا پڑتے گا۔ آپ کو اپنی خوشی کا اینکر استعمال کرنے کی عادت دالنی چاہیے (ایک خاص لمس، ایک خاص لفظ کے ساتھ مل کر، ایک خاص طریقے سے بولا جاتا ہے) اس لمحے جب کوئی بہت خوش ہوتا ہے، چاہیے وہ کوئی بھی بو۔ آپ نے جلد بی اپنے آس پاس کے زیادہ تر لوگوں میں ایک بی خوشی کا لنگر ڈال دیا ہوگا، اور چونکہ آپ ایک بی کو استعمال کرتے رہے ہیں، آپ بہیشہ جانتے ہوں گے کہ اسے کیسے متحرک کرنا ہے۔ آپ کو یہ سوچنے کی ضرورت نہیں ہوگی کہ آپ نے کسی خاص شخص کے لیے کیا کیا۔ اور اس کے علاوہ، اگر آپ بہیشہ ایک بی جذبات کے لیے ایک بی اینکر استعمال کرتے ہیں، اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ وہ شخص کون ہے، اور آپ نے اسے بہت سارے لوگوں میں لگایا ہے، آپ کے خیال میں کیا بو سکتا ہے اگر آپ کسی ایسے کمرے میں اینکر کو متتحرک کریں جس میں کئی ان لوگوں میں سے؟ یہ ٹھیک ہے: آپ نے ابھی متعدد جذبات کو متتحرک کیا ہے۔ یہ ایک اچھا سرپرائز کیسا ہے!

شاید آپ کو اب بھی یہ تمام اینکر چیزیں قدرتی عجیب یا صوفیانہ لگتی ہیں۔ اگر ایسا ہے تو، مجھے شک ہے کہ آپ نے آخری مشق کو چھوڑ دیا ہے۔ کیونکہ یہ اصل میں ہے۔

بہت آسان: آپ اپنے آپ میں یا کسی اور میں ایک اضطراری انجمان بناتے ہیں، ایک ایسی انجمان جو روئے (اینکر) کو پچھلے جذبات سے جوڑتی ہے۔

یہ یہ، الفاظ واقعی اس سے بہتر انصاف نہیں کر سکتے۔ یہ سمجھنے کے لیے کہ یہ کتنی اچھی طرح سے کام کرتا ہے، آپ کو باہر جانا بوگا اور خود اسے آزمانا بوگا۔

یاد رکھیں، بالکل اسی طرح جیسے جب آپ تعلقات کی مشق کرتے ہیں، آپ کا واقعی کبھی بھی "منفی" نتیجہ نہیں نکل سکتا۔ سب سے برا جو بو سکتا ہے وہ یہ کہ آپ اینکر کو اچھی طرح سے قائم نہیں کر پاتے ہیں اور جب آپ اسے متحرک کرنے کی کوشش کرتے ہیں تو کچھ نہیں ہوتا ہے۔ آپ کو اس وقت تک اس پر قائم رینا بوگا جب تک کہ آپ کو مہارت حاصل نہ ہو جائے۔

جب آپ کامیاب بو جائیں گے تو آپ اپنے آپ کو اور دوسروں کو خوشی کا احساس دلائیں گے، تخلیقی صلاحیتوں سے بھرے ہوں گے، اور دوسرے تمام مثبت جذبات جو آپ نے اینکر کیے ہیں، جیسے کہ ایک اچھے چھوٹے چالاک، سوج میں جوڑ توڑ کرنے والے ماسٹر مائند۔

آپ کی ذبن پڑھنے کی بنیادی تربیت تقریباً ختم ہو چکی ہے۔ تعلق، غالب حواس، اور لطیف جذباتی اظہار کے بارے میں آپ کے علم کی وجہ سے، آپ اب اس بات سے واقعی بین کے لوگ آپ سے کیا کہہ رہے ہیں، وہ کیا سوج رہے ہیں، اور وہ واقعی کیا محسوس کر رہے ہیں۔ جب کوئی چھپانے کی کوشش کرتا ہے تو آپ بتا سکتے ہیں کہ وہ دباء میں یہ یا جھوٹا ہے۔ آپ آسانی سے تسلیم اور دلچسپی کی لاشعوری علامات کی تشریح اور جواب دے سکتے ہیں جو آپ دوسروں میں دیکھتے ہیں۔ آپ نے خیالات، آراء، اقدار اور خیالات کو دوسروں کے ذہنوں میں پیوست کرنے کی تکنیک میں بھی مہارت حاصل کر لی ہے، اور اسی وجہ سے، آپ ان لوگوں کے لیے زیادہ چوکس ہیں جو آپ کے ساتھ یہ کام کرتے ہیں۔ آپ جانتے ہیں کہ اینکرز کا استعمال اپنے آپ کو بالکل اسی جذباتی حالت میں لانے کے لیے کیا جاتا ہے جس میں آپ رینا چاہتے ہیں، اور آپ اپنے آس پاس کے لوگوں کے ساتھ بھی ایسا بی کر سکتے ہیں۔

لیکن کچھ غائب ہے۔

آپ اپنے آپ کو مائند ریڈر نہیں کہہ سکتے جب تک کہ آپ لوگوں کو یہ ثابت نہ کر دیں کہ آپ ان کے دماغ پڑھ سکتے ہیں۔ ختم کرنے کے لیے، اس لیے میں آپ کو کچھ صاف ستھرا ذبن پڑھنے کے مظابرے سکھاؤں گا جنہیں آپ لوگوں کو متاثر کرنے کے لیے استعمال کر سکتے ہیں۔ تو اپنے سحر انگیز نظاروں کو تیار کریں، ڈرامائی موسیقی سنائیں، اور سرخ روشنیاں روشن کریں۔
استیج آپ کا ہے۔

دکھاوے باز

متاثر کن مظاہرے اور پارٹی کی چالیں۔

جس میں آپ ذبن کو پڑھنے کی کچھ لذت آمیز ترکیبیں سیکھتے ہیں جنہیں استعمال کرکے آپ اپنے دوستوں کو متاثر کر سکتے ہیں اور جہاں کہیں بھی جائیں خوف اور گھبراٹ کا باعث بن سکتے ہیں۔

تفریح کی ایک شکل کے طور پر سوچنا پڑھنا یقیناً روزمرہ کی مختلف قسموں سے تھوڑا مختلف ہے۔ لیکن ایک بار کے لئے، سیکھنے کے لیے بہت سی نئی تکنیکیں نہیں ہوں گی، کیونکہ یہ مظاہرے ان طریقوں (یا ان کی مختلف حالتوں) پر مبنی ہیں جو آپ نے اس کتاب میں سیکھے ہیں۔ فرق صرف اتنا ہے کہ ہم انہیں پہلے سے مختلف انداز میں پیش کرتے ہیں، اور کہیں زیادہ شاندار نتائج کے لیے۔ بالکل اسی طرح جیسے بر چیز کے ساتھ، یہ چالیں اچھے نتائج دینے کے لیے مشق کریں گی۔ پہلی بار کوشش کرنے پر تمام مظاہروں کو مکمل طور پر منظم کرنے کی توقع نہ کریں۔ مفت لنج جیسی کوئی چیز نہیں ہے۔

لیکن کچھ صبر کے ساتھ، آپ کو ان میں مہارت حاصل کرنے میں کوئی پریشانی نہیں بوگی۔ درحقیقت، اس سے آگاہ کیے بغیر، آپ نے پہلے ہی ان میں سے کچھ پر عمل کرنا شروع کر دیا ہے۔

بس یاد رکھیں کہ یہ مظاہرے ان لوگوں پر بہت گھبرا اثر ڈال سکتے ہیں جو ان کا تجربہ کرتے ہیں۔ آپ جانتے ہیں کہ آپ کیا کر سکتے ہیں اور کیا نہیں کر سکتے، لیکن آپ کے شرکاء کو آپ کی "طااقتون" کی حقیقی حد کا علم نہیں بوگا۔ بلا جھگھک وضاحت کریں کہ آپ براہ راست ان کے ذہنوں میں نہیں دیکھ سکتے یا اپنی مرضی سے ان سے جوڑ توڑ نہیں کر سکتے — بالکل نہیں۔ پارٹی کی یہ چالیں آپ کو یا تو بہت مقبول شخص یا انتہائی تنہا بنا سکتی ہیں، اس بات پر منحصر ہے کہ آپ اپنے دوستوں اور خاندان کے ردعمل کو کیسے بینڈل کرتے ہیں۔

مرئی خیالات آپ کو معلوم ہے کہ کسی کے ذبن میں کیا خیال ہے۔

یہ مظاہرہ بنیادی طور پر کسی کو کسی تصویر، آواز یا احساس کے بارے میں سوچنے پر مجبور کرنے کے بارے میں ہے۔ خفیہ طور پر اس کی آنکھوں کی حرکات کا مشاہدہ کرکے، آپ دیکھ سکتے ہیں کہ وہ کن اختیارات کے بارے میں سوچ رہی ہے۔ جیسا کہ آپ نے شاید کیا ہے۔

احساس بوا، اس میں یہاں سے **EAC مادل کا استعمال** شامل ہے، اس بات کا تعین کرنے کے لیے کہ اس کے ذبن میں کون سی سوچ ہے۔ بمیں اس بارے میں فکر کرنے کی ضرورت نہیں ہے کہ آیا یہ مادل سائنسی طور پر درست ہے یا نہیں۔ اس چال کے کام کرنے کے لیے، یہ کافی ہے کہ آپ جانتے ہیں کہ کیا تلاش کرنا ہے۔ یہ واقعی ایک آسان چال ہے، لیکن اس کا اس شخص پر کافی چونکا دینے والا اثر پڑ سکتا ہے جس کے لیے آپ اسے انجام دیتے ہیں۔

درج ذیل مثال کا مقصد لفظ بہ لفظ دربانا نہیں ہے۔ مطالبے کے مختلف مراحل کو واضح انداز میں بیان کرنے کی اجازت دینے کے لیے میں نے یہ لکھا ہے۔ جب آپ اصول کو سمجھ چکے ہیں، تو یہ آپ پر منحصر ہے کہ آپ استعمال کرنے کے لیے موزوں "تھیمز" یا خیالات کا انتخاب کریں۔ لیکن فی الحال، آئیے تصور کریں کہ آپ کسی ایسی سماجی صورتحال میں ہیں جہاں آس پاس بہت سے دوسرے لوگ موجود ہیں۔ یقیناً ایک بھی کافی بوگا، لیکن سامعین رکھنے میں کوئی حرج نہیں ہے۔ آئیے تصور کریں کہ کسی نے مائندہ یہ ڈنگ کے ایک دلچسپ تجربے میں حصہ لینے کے لیے رضاکارانہ طور پر کام کیا ہے۔ آپ اس طرح شروع کریں:

بم ذبن پڑھنے میں ایک تجربہ کرنے جا رہے ہیں۔ خیالات واضح طور پر بہت ذاتی چیزیں ہیں، لہذا بم ان خیالات پر قائم رہیں گے جو بم اب مل کر بنائیں گے۔ اس طرح مجھے یقین ہے کہ آپ کے ذبن میں آنے والے کسی بھی نجی خیالات کا پردہ فاش نہیں بو گا۔ بس آرام کریں اور میری بدایات پر عمل کریں۔۔۔ کیا آپ تیار ہیں؟ پھر آئیے شروع کریں! یہاں پہلا خیال آتا ہے۔ میں چابتا ہوں کہ آپ اپنے کمرے کو واضح طور پر تصور کریں جتنا آپ کر سکتے ہیں۔

ابھی کرو۔ کمرے کا تصور کریں۔ زیادہ سے زیادہ تفصیلات شامل کرنے کی کوشش کریں۔ فرنیچر، تصاویر۔۔۔ پورے کمرے کی تصویر بنائیں۔۔۔

یہاں، آنکھوں کی مخصوص حرکتوں کو چیک کریں، مثال کے طور پر اوپر اور بائیں طرف۔ کوئی بھی نشان اس وقت تک کام کرے گا جب تک یہ واضح اور مستقل ہو۔

اچھی۔ اب آپ اس تصویر کو مٹا سکتے ہیں۔ اس کے بجائے، میں چابتا ہوں کہ آپ اپنے پسندیدہ گانے کے کورس کا تصور کریں۔ آپ اپنا وقت لیں۔ میں چابتا ہوں کہ آپ واقعی میں اپنے سر میں چلنے والی موسیقی یا دھن سنیں۔

اب آواز کے لیے واضح (اور مختلف) نشان کی جانچ کریں: مثال کے طور پر، آنکھیں ایک طرف، اور شاید سر بھی ایک طرف۔ اگر آپ کو آواز کے لیے اچھی پڑھائی نہیں ملتی ہے، شاید اس لیے کہ آپ کا حصہ لینے والا زیادہ ٹونل نہیں ہے، بس ایک حرکیاتی سوال کے ساتھ جاری رکھیں گویا کچھ بوا ہی نہیں۔

یاد رکھیں، آپ کے رضاکار اور آپ پر نظر رکھنے والے لوگ نہیں جانتے کہ یہ کہاں جا رہا ہے۔

موسیقی کو اب ختم ہونے دیں۔ آخری چیز جس کے بارے میں میں آپ کو سوچنا چاہتا ہوں وہ یہ ہے کہ نہانے میں کیسا محسوس ہوتا ہے۔ اپنے جسم پر اچھے گرم پانی کے چھڑکاؤ کو محسوس کریں، اپنے پاؤں کے نیچے پہسلن فرش یا باتھ ٹوب کو محسوس کریں....

اب جب کہ آپ نے تین حواس میں سے کم از کم دو کے لیے آنکھوں کے نشانات نوٹ کیے ہیں، آپ اس سے کہہ سکتے ہیں کہ اگر آپ چاہیں تو ایک بار پھر حسی تجربات سے گزریں، اس بات کو یقینی بنانے کے لیے کہ اس کی آنکھوں کی حرکات بم آبینگ ہوں۔ اگر ایسا لگتا ہے کہ آپ کو کنٹرول راؤنڈ میں وہی ریڈنگ نہیں ملتی ہے، تو اسے بتائیں کہ یہ ضروری ہے کہ وہ کمرے کو واضح طور پر دیکھے، اور اپنی جلد کے خلاف پانی محسوس کرے (یا جو بھی آپ نے منتخب کیا ہے)، تاکہ وہ ایسا نہ کرے۔ اچانک اس کے حسی تجربے کو مختلف تاثرات کے بارے میں تبدیل کریں جو آپ نے اسے دیا ہے۔ لیکن اگر آپ نے کچھ اچھی، واضح آنکھوں کی نقل و حرکت کو اٹھایا ہے، تو آپ اگر بڑھ سکتے ہیں۔

ٹھیک ہے، اب آپ نے کچھ تصادفی طور پر منتخب کیا ہے، لیکن آپ کے ذبن میں بالکل مختلف خیالات ہیں۔ اگلا، میں چاہتا ہوں کہ آپ ان میں سے کسی ایک کے بارے میں سوچیں: لوونگ روم یا شاور۔ [یا تینوں میں سے ایک، اگر آپ کو تینوں کے لیے اچھی پڑھائی ملی۔] مجھے مت بتائیں کہ آپ نے کون سا انتخاب کیا ہے۔ ان دو میں سے ایک کے بارے میں سوچو۔ اگر یہ کمرہ ہے، تو آپ اسے دوبارہ اپنے سامنے واضح طور پر دیکھ سکتے ہیں، اور اگر یہ شاور ہے، تو آپ اپنی جلد پر دوبارہ گرم پانی محسوس کر سکتے ہیں۔...

اب، آپ کو صرف اس بات پر توجہ دینے کی ضرورت ہے کہ اس کی آنکھیں کس طرح حرکت کرتی ہیں، کیونکہ اس سے پتہ چلتا ہے کہ وہ کیا سوچ رہی ہے۔ اسے بتائیں کہ وہ کس سوچ پر توجہ مرکوز کر رہی ہے۔ چیخ و پکار کی تیاری کریں۔ اسے مزید کچھ بار کوشش کرنے دیں، اور بار بار اس کے دماغ کو پڑھنے کے قابل بو کر اسے باہر نکال دیں۔

یاد رکھیں: پورے مظاہرے کے دوران، جو کچھ ہو رہا ہے وہ آپ کے لیے بالکل واضح ہو جائے گا، لیکن مجھے پر یقین کریں، یہ کسی اور کے لیے نہیں ہو گا۔ جب آپ مختلف حسی تجربات کے بارے میں پوچھتے ہیں تو کوئی نہیں جانتا کہ آپ کس طرف جا رہے ہیں، اور کوئی بھی تماسائی محض ایک دلچسپ عمل دیکھ رہا ہوگا۔ آپ کی رضاکار کو یہ نہیں معلوم ہوگا کہ وہ اپنی آنکھوں کو حرکت دے رہی ہے، جیسا کہ ہم نے EAC ماذل پر بحث کرنے سے پہلے شاید آپ نہیں تھے۔ جب ہم سوچتے ہیں، ہم اندرونی طور پر توجہ مرکوز کر رہے ہیں، اور بمارے جسم کیا کر رہے ہیں اس کا کوئی اندازہ نہیں ہے۔ ہم ابھی بھی کم جانتے ہیں کہ ہم اپنے چہروں کے ساتھ کیا کر رہے ہیں، جو یقیناً ہم نہیں کر سکتے

کمروں اور شاورز پر مشتمل پچھلی مثال شاید تھوڑی عجیب بوگی اگر آپ اسے لفظ بہ لفظ نقل کرنے کی کوشش کریں۔ میں نے اسے صرف اصول کا مظاہرہ کرنے کے لیے استعمال کیا۔ چونکہ آپ کا انتخاب مکمل طور پر مفت ہے، جہاں تک مختلف تاثرات کا تعلق ہے، آپ پڑھنے کو اپنی مرضی کے مطابق ذاتی اور مباشرت بنا سکتے ہیں۔ چال صرف تاثرات کو بصری، آواز اور حسی/جسمانی احساسات میں تقسیم کرنا ہے۔ بہت اچھے دوستوں کی ایک مثال یہ ہے (کسی حد تک کٹی ہوئی شکل میں):

میں چاہتا ہوں کہ آپ اپنے موجودہ بوائے فرینڈ کو اپنے سامنے واضح طور پر دیکھیں۔۔۔ اب میں چاہتا ہوں کہ آپ اپنے آخری بوائے فرینڈ کی آواز سنیں جب وہ آپ سے بات کرتا ہے۔
اور اب میں چاہتا ہوں کہ آپ یاد رکھیں کہ جب آپ نے اپنے پہلے بوائے فرینڈ کو گلے لگایا تھا تو کیسا۔۔۔
تھا۔۔۔ اب میں چاہتا ہوں کہ آپ ان تین آدمیوں میں سے کسی ایک کے بارے میں سوچیں جس سے آپ سب سے زیادہ پیار کرتے ہیں، جیسا کہ آپ نے ایک لمحہ پہلے کیا تھا، لیکن کچھ نہ کھو۔۔۔

امکانات لامتناہی ہیں۔ یہاں ابم بات یہ ہے کہ آپ اصول کو سمجھیں۔ اس کے بعد، آپ صرف اپنی تخیل سے محدود ہیں کہ آپ کس قسم کے خیالات کو استعمال کرنے کا انتخاب کرتے ہیں۔ بہت سے حالات میں یہ سب سے بہتر ہے کہ غیر ذاتی خیالات، اشیاء یا موسیقی کا استعمال کریں۔

لیکن اگر آپ کو لگتا ہے کہ صورتحال اور کمپنی اس کے لیے صحیح ہے، تو آپ آخری مثال کی طرح کچھ استعمال کر سکتے ہیں تاکہ پورے تجربے کو بہت زیادہ دل لگی ہو؛ اپنے رضاکار کو وہ سوچ منتخب کرنے دیں جس میں وہ سب سے زیادہ جذباتی طور پر ملوث ہے۔ وہ سوچ جو اس کے لیے سب سے زیادہ معنی رکھتی ہے، وہ سب سے زیادہ کیا کرنا چاہتی ہے، وہ کس چیز سے سب سے زیادہ ڈرتی ہے، وغیرہ۔

یہاں اچھی بات یہ ہے کہ آپ کو اصل میں خیالات کے مواد کو جاننے کی ضرورت نہیں ہے۔ اس کے کام کرنے کے لیے آپ کو یہ جاننے کی ضرورت نہیں ہے کہ اس کا پسندیدہ گانا کون سا ہے یا اس کا بوائے فرینڈ کیسا لگتا ہے۔ آپ کو صرف اس بات پر توجہ دینے کی ضرورت ہے کہ آنکھیں کس طرح حرکت کر رہی ہیں۔ جو چیز اس مظاہرے کو اتنا موثر بناتی ہے وہ یہ ہے کہ آپ کا رضاکار ان چیزوں کے بارے میں سوچ سکتا ہے جو آپ پر کبھی ظاہر نہیں ہوتی ہیں۔ پھر بھی آپ اسے بتا سکتے ہیں کہ وہ کیا سوچ رہی ہے۔

باتھ میں ایک پرندہ

آپ جانتے ہیں کہ کوئی چیز کس باتھ میں چھپائی گئی ہے۔
اس مظاہرے میں آپ کو بار بار اندازہ لگانا شامل ہے کہ کس نے کس باتھ میں کوئی چھوٹی چیز چھپائی ہے۔
میں آپ کو ایسا کرنے کے تین مختلف طریقے بتاؤں گا۔ میرا مشورہ ہے کہ آپ اسے ترتیب سے کریں، اور بر ایک کا ایک نیا طریقہ استعمال کریں۔

جب آپ مظاہرہ کو دبرائیں گے۔ جتنی بار آپ اسے دبرا سکتے ہیں، اتنا بی زیادہ متاثر کن ہوتا ہے، کیونکہ آپ کے پاس پہلی کوشش ہونے کا 50 فیصد امکان ہوتا ہے۔

اگر آپ اسے تین بار کرتے ہیں، تو ایک غلط اندازہ بھی آپ کو زیادہ تکلیف نہیں دے گا۔ سب کے بعد، یہ دماغ پڑھنے والی چیزیں مشکل ہے۔ ذہن پڑھنے کا مظاہرہ کرنے کے علاوہ، آپ اثر و رسوخ اور کنٹرول کا مظاہرہ کریں گے۔ آپ کا شریک، بر کسی کی خوشی، اور اس کی اپنی بلکی ماہیوسی، آپ کے باتهوں میں مکمل طور پر یہ دفاع ہوگا۔

بنیادی سیٹ آپ یہ ہے کہ کسی کو اپنے باته میں ایک چھوٹی چیز چھپانے کے لئے کہیں۔ کوئی ایسی چیز جسے آپ اپنے باته میں پکڑ سکتے ہیں، جیسے انگوٹھی، سکہ، چٹان، یا کھیل کا کوئی ٹکڑا۔ پھر، آپ اس سے دونوں باته اپنی پیٹھ کے پیچھے رکھنے کو کہیں۔

اسے سمجھائیں کہ وہ اپنی مرضی کے مطابق باته بدلنے کے لیے آزاد ہے، پھر اسے یہ چننا چاہیے کہ آخر وہ کس باته میں چیز کو چھپائے گا۔ جب اس نے باته لگانے کا فیصلہ کر لیا، تو اس سے کہ کہ وہ دونوں باتهوں کو اپنی پیٹھ کے پیچھے مٹھی میں بند کر لے، اور پھر ان کو باہر لے آؤ، اس کے جسم کے سامنے۔ کھیل شروع ہونے دو!

پہلا ٹیسٹ

یہ طریقہ شروع کرنے کے لیے اجھا ہے، کیونکہ یہ تقریباً شرمناک حد تک آسان ہے۔ آپ کو صرف اپنے رضاکار میں ٹھیک ٹھیک جسمانی تبدیلیوں کا مشابدہ کرنے کی اپنی صلاحیت کو استعمال کرنے کی ضرورت ہے۔ جب وہ اپنے باته اپنی پیٹھ کے پیچھے رکھے ہوئے ہے، اس چیز کو اپنے باتهوں کے درمیان ایک دوبار آگے پیچھے کر رہا ہے، تو آپ اس کے ساتھ اپنی پیٹھ کے ساتھ کھڑے ہو جاتے ہیں۔ اس سے کہو کہ وہ اپنا خالی باته سیدھا پکڑے، اور اس چیز کے ساتھ باته اپنے مندر کی طرف اٹھائے۔

یہ عجیب لگ سکتا ہے، لیکن میں چاہتا ہوں کہ آپ اپنے خیالات کو احساسات، اس باته کے احساس سے بھر دیں۔ اس کی ذہنی تصویر بنانے کے لیے چند سیکنڈ لگیں، اور پھر تصور کریں کہ یہ آپ کے پورے دماغ کو بھر دے گا۔

آپ واقعی جس چیز کے پیچھے ہیں وہ یہ ہے کہ اسے پانچ سے سات سیکنڈ تک اس کا باته اپنے مندر کی طرف تھامے رکھیں۔ جو باتیں آپ کہہ رہے ہیں وہ صرف اس حقیقت کو چھپانے کے لیے ہیں۔

تیار؟ پھر آپ اپنا باته دوبارہ نیچے لے جا سکتے ہیں، اور اسے دوسرے باته کے پاس رکھ سکتے ہیں۔۔۔
ابھی کرو۔

"ابھی" کہنے کے فوراً بعد آپ مڑ کر اس کے باتهوں پر ایک نظر ڈالتے ہیں۔ زیادہ جلدی مت مڑیں۔ آپ نہیں چاہتے کہ آپ کے سامعین یقین کریں۔

جب اس نے اپنا بازو نیچے کیا تو آپ نے جہانک کر دیکھا۔ اس کے باته ایک سرسرا نظر ڈالیں؛ بس آپ کی ضرورت یہ۔ ایک باته دوسرے کے مقابلے میں بہت بلکا بوگا۔ اس میں خون کا بہاؤ ایک جیسا نہیں ہے، کیونکہ اسے مندر تک رکھا گیا تھا، اس لیے آپ جانتے ہیں کہ پیلا باته وہی یہ جس میں چیز ہے۔ لیکن اسے ایک بی بار میں نہ دیں۔

اسرار کو مزید گھرا کرنے کے لیے، آپ کو اس وقت تک انتظار کرنا چاہیے جب تک کہ دونوں باته دوبارہ ایک جیسے نہ ہوں۔ یہ دیکھنے کے لیے کہ یہ کون سا باته ہے جلدی سے جانچنے کے بعد، آپ اپنے رضاکار کی آنکھوں میں دیکھتے ہیں اور چند لمحوں کے لیے خاموش رہتے ہیں، اس سے پہلے کہ ڈرامائی طور پر یہ ظاہر ہو جائے کہ کس باٹھ نے شے کو پکڑ رکھا ہے۔

ایک تصویر ... میں اسے صاف دیکھ سکتا ہوں؛ وہاں آپ کے دائیں باٹھ کی ایک واضح تصویر ہے! اپنا دیاں باٹھ کھولو، براہ مہربانی۔

دوسرائیسٹ

اس بار، آپ کا رضاکار بالکل ساکن بوگا، جو اس چال کو مزید حیران کن بنا دے گا۔ تابم، یہ طریقہ آپ کی مشاہداتی صلاحیتوں کا زیادہ مطالبہ کرتا ہے۔ اس سے کہو کہ وہ اپنے بازوؤں کو اپنے سامنے رکھے اور سیدھا آگے دیکھنے کو کہے۔ اس بات کو یقینی بنائیں کہ اس کے بازو کافی اونچے ہیں اور کافی قریب ہیں تاکہ اس کے دونوں بازو اس کے بصارت کے فوری میدان میں ہوں۔

اب اس سے کہیں کہ وہ سکے یا دوسری چیز کو پکڑتے ہوئے باٹھ پر توجہ مرکوز کرے، بغیر کچھ دیے، پھر چند سیکنڈ انتظار کریں۔

اگر آپ خوش قسمت ہیں، تو ہو سکتا ہے کہ آپ نے پہلے ہی سر کا بلکا سا موڑ دیکھا ہو، یا ایک سرسرا نظر بھی اس چیز کو پکڑتے ہوئے باٹھ پر دیکھی ہو۔ تابم، یہ حرکتیں بہت چھوٹی ہو سکتی ہیں۔

یہاں ایک ٹپ ہے: یہ دیکھنے کے لیے دیکھیں کہ آیا اس کی ناک کی نوک کسی بھی سمت میں اشارہ کرنا شروع کر دیتی ہے۔ اگر آپ ایسی کس حرکت کا مشاہدہ کرتے ہیں، تو آپ اسے یہاں ختم کر سکتے ہیں اور ظاہر کر سکتے ہیں کہ اعتراض کس باٹھ میں ہے۔ اگر نہیں، تو آپ اسے اپنے ذبن میں باٹھ کی تصویر بنانے اور اس کے سامنے اسے واضح طور پر دیکھنے کے لیے کہہ کر آگے بڑھ سکتے ہیں۔ وہ صحیح باٹھ پر فوری، تقریباً ناقابل شناخت نظر ڈالنے کے خلاف مذاہمت نہیں کر سکے گی۔ یہ اس کے وزن کے میدان کے دائیں میں ہے، اور اس پر ایک سرسرا نظر ڈالنے کا لالج مذاہمت کرنے کے لیے بہت بڑا ہوگا۔ یہ یا تو لاشعوری طور پر ہو گا، جس کے بعد آپ اس چیز کو تلاش کرنے کے لیے اپنے طریقے کو ذبن سے پڑھیں گے، یا وہ سمجھے گی کہ آپ نے اسے شکل دی ہے، جو کہ ایک اچھا رد عمل بھی ہے۔ بہر حال، یہ ذبن کی پڑھائی اور اثر یہ جس کے ساتھ ہم یہاں کام کر رہے ہیں۔

اس سے کہیں کہ وہ اپنے باتھ دوبارہ اپنی پیٹھ کے پیچھے رکھے، تاکہ چیز کو چند بار تبدیل کرے۔ جب وہ مکمل کر لیتی ہے، بالکل پہلے کی طرح، آپ اسے بند مٹھیوں کے ساتھ بازو پھیلانے کو کہتے ہیں۔

تیسرا ٹیسٹ

آخری طریقہ مکمل طور پر تجویز پر مبنی ہے۔ اگر آپ کو یقین نہیں ہے کہ یہ کام کرے گا تو پہلے کسی کو آپ پر آزمائے کو کہیں۔ آپ دیکھیں گے کہ یہ واقعی اچھا کام کرتا ہے۔ یہ تجویز کی دنیا میں ایک حقیقی کلاسک ہے۔ آپ کے شرکت کنندہ نے آخری بار آجیکٹ کو تبدیل کیا ہے اور وہ دوبارہ اپنے بازو پکڑے بولے ہے۔ پہلی دو کوششوں میں، بازوؤں کا راویہ اتنا بڑا معاملہ نہیں تھا، لیکن اب آپ اسے فرش کے متوازی اپنے بازوؤں کو سیدھا باہر رکھنے کو کہیں گے۔ پھر اس سے آنکھیں بند کرنے کو کہیں۔ یہ تجویز کا پہلا مرحلہ ہے۔

میں آپ کو ایک دو باتیں بنانے جا رہا ہوں۔ آپ کو صرف سننے کی ضرورت ہے۔ تصور کرنے کی کوشش کریں کہ میں کیا کہہ رہا ہوں جیسا کہ آپ کر سکتے ہیں، لیکن اس بات کو یقینی بنائیں کہ اپنے بازوؤں کو حرکت نہ دیں۔ انہیں بالکل خاموش رکھیں۔ ٹھیک ہے؟ اب آرام کرو۔۔۔ اچھا۔ اب میں چابتا ہوں کہ آپ اس چیز کا تصور کریں جسے آپ پکڑے بولے ہیں آبستہ آبستہ بھاری اور بھاری بھاری آپقاصلہ رہمیشکالیں پکلتا کھیسی۔ یہ ٹھوس سیسے سے بنا ہو۔۔۔ یہ اتنا بھاری بوتا

محسوس کریں کہ یہ بھاری بوتا جا رہا ہے۔۔۔ یہ اس سے دوگنا بھاری ہے جب ہم نے شروع کیا تھا۔

...

آپ کو اس مقام تک نتیجہ ملنا چاہیے: شریک کا ایک بازو فرش کی طرف دھنس جائے گا۔ جیسے بی آپ ایک باتھ میں ایک چھوٹی حرکت دیکھتے ہیں، اتنی چھوٹی کہ صرف آپ بنے اسے دیکھ سکتے ہیں، اگر آپ چاہیں تو آپ دماغی پڑھنے کے ساتھ مظاہرے کو ختم کر سکتے ہیں:

کیون نہ صرف اپنا دایاں باتھ کھولیں اور اس خوفناک بھاری چیز کو گرنے دیں؟

تماشائی، جو چند فٹ کے فاصلے پر ہوں گے، قسم کھائیں گے کہ باتھ کبھی نہیں بلے گا۔ لیکن اگر یہ آپ کا آخری مظاہرہ ہے، تو آپ اسے واقعی طاقتور بنا سکتے ہیں، اور اگلے مرحلے کے ساتھ جاری رکھیں:

اب میں چاہوں گا کہ آپ تصور کریں کہ آپ کے دوسرے بازو پر ایک تار بندھا بوا ہے۔ اس تار کے دوسرے سرے پر، ایک بیلیم غبارہ ہے۔ یہ ایک بڑا غبارہ ہے، اور یہ آپ کے باتھ کو بہت بلکا محسوس کر رہا ہے۔ ایسا نہیں بوتا

کسی چیز کا وزن یہ اڑنا چاہتا ہے۔۔۔ غبارہ آپ کو چھت کی طرف اٹھانے کی کوشش کر رہا ہے۔۔۔ لیکن آپ کو آپ کے توکہ آپہ وال قمر میں سیمکھ لئے بگالٹھوئکانٹھو جگن پوری بال قلیکڈ جو موئیسل بھاری بوتا جا رہا ہے۔۔۔ حقیقت میں، اب

ایک باتھ کو بھاری اور دوسرے کو بلکا بناتے رہیں۔ آخر میں، شرکت کنندہ اپنے بازوؤں کو الگ رکھے بوئے کھڑا بوگا، ایک نیچے کی طرف اشارہ کرے گا اور دوسرا اوپر کی طرف اشارہ کرے گا، جیسے بڑے حرف "K" اسلحے سے کتنا فاصلہ ہے بوتا ہے یہ شخص سے دوسرے شخص میں مختلف بوتا ہے، لیکن یہ بہت کم بوتا ہے کہ اس فرق کو محسوس کرنا بہت کم ہے۔

کچھ دیر آنکھیں بند رکھیں۔ کیا آپ کو اپنے بازوؤں کی حرکت بالکل محسوس بوئے ہے؟

جواب نفی میں بوگا۔ اگر وباں دوسرے لوگ موجود ہیں تو ان سے کہیں کہ وہ اونچی آواز میں بتائیں کہ وہ کس باتھ میں شے چھپی بوئے ہے، یقیناً تماشائیوں کو یہ جاننے میں کوئی پریشانی نہیں بوگ کہ یہ کون سا باتھ ہے۔

اپنی آنکھیں بند رکھیں، اور خاموش کھڑے رہیں۔ [آپ نہیں چاہتے کہ اس کے باتھ جلدی چلنے لگیں۔] کیا یہ سچ ہے کہ چیز آپ کے دائیں باتھ میں ہے؟ چونکہ آپ نے اپنے بازو نہیں بلائے ہیں، اس لیے بمارے تمام تماشائیوں کو بھی ذبن کے قارئین بونا چاہیے۔ ٹھیک ہے؟ اپنی آنکھیں کھولو۔

آپ کا شرکت کنندہ اپنے بازوؤں کو سیدھے آگے کی بجائے دو بالکل مختلف سمتوں میں دیکھ کر بہت حیران ہوگا۔ کمان لیں، اور سامعین کو یہ بتانا نہ بھولیں کہ اپنے شریک کو بھی باتھ دین!

آگے پیچھے

قدرتی وضاحت کے ساتھ مافوق الفطرت کا ایک کلاسک مجھے یہاں اس حصے کو شامل کرنے کا فیصلہ کرنے سے پہلے طویل اور سخت سوچنا پڑا۔ مجھے ڈر تھا کہ اسے بکواس قرار دے کر مسترد کر دیا جائے گا، کتاب کی ساکھ تباہ بو جائے گی، اور لوگوں کو اسے قریبی کھلی کھڑکی سے بابر پھینک دیا جائے گا۔ لیکن میں نے سوچا کہ اگر آپ ابھی بھی اسے پڑھ رہے ہیں، تو آپ کے پاس وہ علم ہے جس کی آپ کو یہ احساس کرنے کے قابل ہونے کی ضرورت ہے کہ یہ کسی اور چیز سے زیادہ اجنبی نہیں ہے، اور یہ انہی اصولوں کے مطابق کام کرتا ہے جو اس کتاب میں موجود بر چیز کی طرح ہے۔ میں ... پینڈولم کے بارے میں بات کر رہا ہوں۔

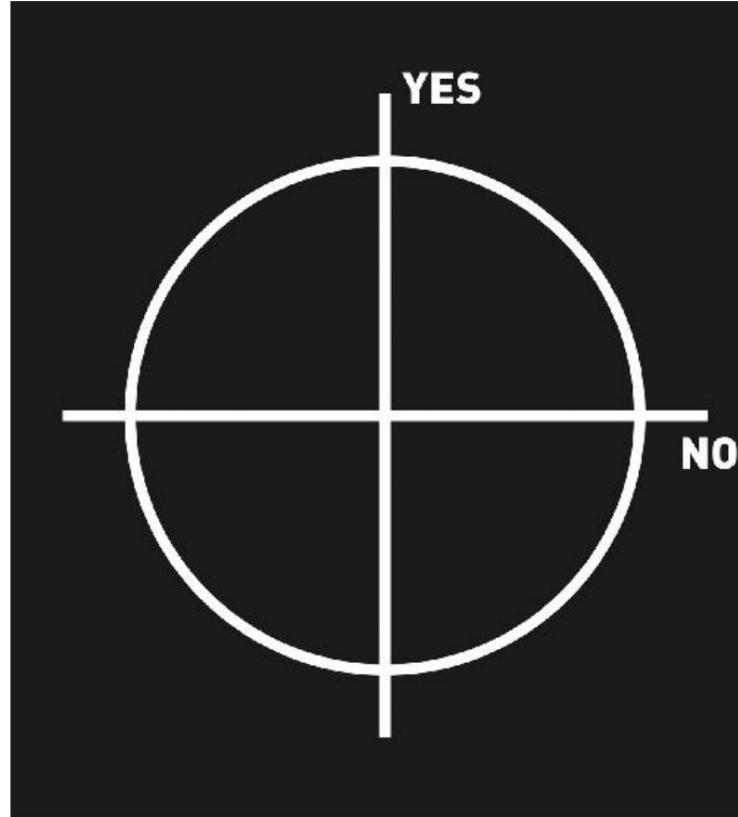
جی بان، پینڈولمز۔

ایک تار پر وہ پیچوں کی خوشبو والے بیس کرستیں جن کا دعویٰ مہندی سے رنگے بالوں والے لوگ کرتے ہیں وہ آپ کی مستقبل کی خوش قسمتی کو ظاہر کر سکتے ہیں۔ پینڈولم لیکن، درحقیقت، پینڈولم اس نفسیاتی اصول کے مطابق کام کرتے ہیں جو کہتا ہے کہ بماری تمام خیالات کا بماری جسم پر کچھ اثر پڑتا ہے۔ اس سے پہلے کہ آپ اسے سراسر بکواس قرار دیں، میں چاہوں گا کہ آپ براہ کرم کم از کم اسے تجرباتی طور پر آزمائیں، اور اس بات کو سمجھیں کہ آپ کس چیز کو مسترد کر رہے ہیں۔ اگر آپ ایسا نہیں کرتے ہیں تو آپ صرف توبم پرست ہیں۔ میں سمجھتا ہوں کہ کیا آپ ابھی شکوہ و شبہات کا سامنا کر رہے ہیں اور بہت شکی محسوس کر رہے ہیں۔ لیکن براہ کرم اعتماد کریں۔

میں

اپنے آپ کو قائل کریں۔

تار کا ایک ٹکڑا حاصل کریں، تقریباً اٹھ انچ لمبا، اور انگوٹھی یا تار کے ایک سرے سے ملتی جلتی کوئی چیز باندھیں۔ یہ کم از کم، کچھ وزن کا ایک اعتراض بونا چاہئے۔ اگر شے بہت بلکہ یہ تو پینڈولم بھی کام نہیں کرے گا۔ پھر کاغذ کی ایک شیٹ پر، تقریباً چھ انچ کا دائیہ کھینچیں۔ دائیہ کے بیچ میں ایک عمودی لکیر کھینچیں، اور لکیر کے آگے "YES" لکھیں۔ پھر دائیہ میں ایک افقی لکیر کھینچیں، اور اس کے آگے "NO" لکھیں۔ یا نیچے پرنٹ کردہ دائیہ استعمال کریں۔



اپنے انگوٹھے اور شہادت کی انگلی کے درمیان تار کے ڈھیلے سرے کو پکڑیں۔ پینڈولم کو دائیں کے بیچ میں لائنوں کے چورائے کے اوپر آرام کرنے دیں۔ یہ بمیشہ ابتدائی پوزیشن ہے۔ اب پینڈولم کو اٹھائیں، تاکہ یہ کراس بیئرز کے چورائے پر سیدھا لٹک جائے۔ YES لائن پر توجہ دیں۔ سوچیں، "بان" اپنے آپ سے، بلند اور صاف — اور دیکھیں کہ پینڈولم لائن پر آگے پیچھے بونا شروع بو گیا ہے! باہم نہ بلانے کی کوشش کریں۔ آپ اسے مزید استحکام دینے کے لیے اپنے دوسرا باہم سے سہارا دھے سکتے ہیں۔ جیسا کہ آپ نے دیکھا ہے، اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا۔

پینڈولم اس لائن کے ساتھ آگے پیچھے چلتا رہے گا۔ اب اس کے بجائے NO لائن پر جائیں۔ توجہ مرکوز کریں اور سوچیں، "نونونونو۔ آپ کی طرف سے کسی شعوری عمل کے بغیر، پینڈولم اچانک سمت بدل جائے گا! اب، یہ اس کے بجائے NO لائن کی پیروی کرے گا۔ اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ ابھی بھی اپنا باہم ساکن رکھے ہوئے ہیں۔ اب "CIRCLE" کے بارے میں سوچیں اور دیکھیں کہ پینڈولم اس کے بجائے کاغذ پر گول حرکت کیسے کرنا شروع کرتا ہے۔ YES اور CIRCLE کے درمیان چند بار متبادل کریں، جب تک آپ کو یقین نہ ہو جائے۔

یہ سب کچھ کی وجہ سے یہ جسے ideomotor رد عمل کہتے ہیں۔ جب آپ سوچتے ہیں تو آپ لاشعوری طور پر چھوٹے پیمانے پر پہنچوں کے رد عمل کا سبب بنتے ہیں جن کا انسانی آنکھ پتہ نہیں لگا سکتی۔ لیکن جب تار کی لمبائی اور پینڈولم کے وزن سے بڑھایا جاتا ہے، تو وہ اچانک بہت واضح ہو جاتے ہیں۔

پینڈولم "جادوئی" محسوس ہوتا ہے کیونکہ ہم اسے بتتے ہوئے دیکھ سکتے ہیں، اس کے باوجود کہ جس نے اسے پکڑ رکھا ہے، اور ہم یہ دیکھتے ہیں کہ اس کا باہم بالکل ساکن ہے۔ شاید اس سے پینڈولم کی حرکات کو کسی پرکشش وجہ یا کسی اور وجہ سے منسوب کرنا معقول معلوم ہوتا ہے۔ پینڈولم کے بارے میں کتابیں "بولی گارڈین اینجل" یا "پینڈولم کی جادوئی قوت" جیسے رنگین تصورات کو متعارف کرانے کے لیے کبھی زیادہ انتظار نہیں کرتی ہیں۔ میری خوابش یہ نہیں ہے کہ دنیا کو یہ دعویٰ کر کے ایک کم دلچسپ جگہ بنا دوں کہ ایسی کوئی چیز نہیں ہے، لیکن میں سمجھتا ہوں کہ ہمارے اپنے جسمانی رد عمل کے بجائے وضاحت کے لیے مزید تلاش کرنا غیر ضروری ہے۔ پینڈولم کیسے کام کرتا ہے اس کی بہترین وضاحت جو میں نے پڑھی ہے اسے پینڈولم کے ماہرین گریگ نیلسن اور جوزف پولانسکی نے تیار کیا تھا، جو کہ کاروبار کے تجربہ کار ہیں:

اندرولتنی العضالی شطاح اصلاح یکوہنا کلی موالص پلہتر منظالم یہ یہ عالم لیکن کوٹاں کوٹاں نہ مظلہ تلائیں...
یہ خود پینڈولم نہیں ہے، اس لیے جو دھے رہا ہے۔

آپ جوابات، یہ اعصابی نظام کے ذریعے آپ کی اعلیٰ ذہانت یے جو آپ کو سگنل دیتی ہے۔

ٹھیک ہے، میں تسلیم کرتا ہوں کہ یہ واضح نہیں ہے کہ لاشعوری دماغ ایک اعلیٰ ذہانت ہے۔ لیکن، جیسا کہ وہ کہتے ہیں، کافی قریب۔ تو اس کی وجہ یہ ہے کہ ہم صرف پینڈولم کی حرکت دیکھتے ہیں اور باته کو نہیں، یہ ہے کہ پینڈولم باته کی چھوٹی، ناقابل شناخت حرکات، پُٹھوں کے رد عمل کو بڑھا دیتا ہے جو بماری لیے بہت چھوٹے ہوتے ہیں اور یہ بماری شعوری کنٹرول سے باہر ہیں۔ نظریاتی رد عمل کا خیال خبر نہیں ہے۔ اس کا اظہار پہلی بار 1852ء میں ماہر نفسیات ولیم بن کارپینٹر نے کیا تھا، جس نے اصل اصطلاح "ائیڈیومیٹر ایکشن" بھی ایجاد کی تھی۔ اس خیال کو مشہور فلسفی اور ماہر نفسیات ولیم جیمز نے واضح کیا تھا، جس کا میں نے پہلے ذکر کیا تھا، 1890ء میں:

جب بھی حرکت بغیر کسی بچکچاپٹ کے اور فوراً ذہن میں اس کے تصور کی پیروی کرتی ہے، تو بماری پاس آئیڈیو موٹر ایکشن ہوتا ہے۔۔۔ یہ کوئی تجسس نہیں ہے، بلکہ عام عمل ہے۔

بظاہر کوئی نہیں سن رہا تھا۔ پینڈولم کی بظاہر صوفیانہ طاقتیں، اور لوگوں کی لاعلمی کہ یہ کیسے اور کیوں کام کرتی ہے، اس کے بارے میں کچھ غلط خیالات کا سبب بنی ہے کہ اس کا معنی خیز استعمال کیا جا سکتا ہے۔ یہ کھوئی بوئی اشیاء کو تلاش کرنے کے لیے ڈاؤزنگ راڈز کا ایک مقبول متبادل ہے۔ یہ کام کر سکتا ہے، لیکن صرف اس صورت میں جب آپ لاشعوری طور پر جان لیں کہ اعتراض کہاں ہے، حالانکہ آپ اسے اس لمحے کے لیے بھول چکے ہیں۔ جیسے کہ آپ اپنی کار کی چابیاں کہاں رکھتے ہیں۔ لیکن گمشدہ لوگوں کو تلاش کرنے کی کوشش کرنے کے لیے نقشے پر ایک کو تھامے رکھنا — جس کی تجویز بھی دی گئی ہے اور کر دی گئی ہے — بس کوئی معنی نہیں رکھتا۔ اگر اسے واقعی کام کرنا چاہیے، تو یہ صرف اس بات کی نشاندہی کرے گا کہ پینڈولم رکھنے والے شخص کے پاس لاتھ سخاں کے ٹھکانے کے بارے میں معلومات تھیں۔ اور اگر ایسا ہے تو، آپ شاید بری صحبت میں ہیں۔

اور اب جب کہ آپ جانتے ہیں کہ پینڈولم کو کام کرنے کے لیے روح کی دنیا کے ساتھ یا لی لائنز کے ساتھ تعامل کرنے کی ضرورت نہیں ہے، اور یہ کہ یہ واقعی کسی دوسرے جسمانی رد عمل سے زیادہ پراسرار نہیں ہے جو آپ کسی چیز کے بارے میں سوچتے ہیں، تو آپ چن سکتے ہیں۔ یہ کتاب آپ کی کھڑکی کے باہر لان سے اوپر ہے۔ اب وقت آگیا ہے کہ آپ پینڈولم کے بارے میں اپنی دریافتتوں سے لوگوں کو پراسرار بنائیں۔¹

—

اپنے شریک کو پینڈولم کو پکڑنے کا طریقہ بتائیں، اور دائٹے کے اندر کراس بیئرز پر شروع ہونے والی پوزیشن کے بارے میں وضاحت کریں۔ اگر وہ پینڈولم کو روکنا چاہتی ہے، تو وہ اسے دوبارہ کراس بیئرز تک نیچے کر سکتی ہے، لیکن اسے اپنے دوسرے باتھ سے پینڈولم کو کبھی نہیں روکنا چاہیے۔ پہلے کی طرح YES اور NO لائنوں کے ساتھ وہی دائٹہ استعمال کریں۔

جب آپ پینڈولم کے ساتھ تجربہ کر رہے ہیں تو، ایک سرکلر حرکت کا مطلب ہے "شک" یا یہ کہ کوئی جواب نہیں دیا جائے گا۔ اپنے شریک کو یہ بتانے کے لیے کہ یہ کیسے کام کرتا ہے، جیسا کہ آپ نے پہلے کیا تھا، "بان"، "نہیں" اور "سرکل" سوچنے کے لیے شروع کریں۔ اس سے آپ کو یہ تعین کرنے کا موقع بھی ملے گا کہ اس شخص کے رد عمل کتنے بڑے ہیں، اور پینڈولم کو سمت بدلنے میں کتنا وقت لگتا ہے۔ شریک کو سمجھانے میں محتاط رہیں کہ اسے اپنا باتھ بالکل نہیں بلانا چاہیے۔

پہلے ٹیسٹ میں، آپ ایک ایسے سوال کا انتخاب کرتے ہیں جس کا جواب نمبر کے ساتھ دیا جاتا ہے، جس کا جواب آپ کے شریک کو معلوم ہے، لیکن آپ کو نہیں۔ مثال کے طور پر: آج آپ نے کتنے کپ کافی پیسے؟

کل رات آپ نے بار میں کتنے لوگوں سے بات کی؟

اس سے پینڈولم کو دائٹے سے اٹھانے کو کہیں، اسے خاموش رکھیں، اور کہیں: "دس"۔ آپ کو گارنٹی شدہ نمبر کے ساتھ شروع کرنا چاہیے۔ آپ کے منتخب کردہ سوال پر منحصر ہے، آپ کو زیادہ نمبر استعمال کرنے کی ضرورت ہو سکتی ہے؛ ابھی دی گئی مثالوں کو دیکھیں۔) انتظار کریں جب تک کہ پینڈولم NO لائن کے ساتھ جواب نہ دے۔

پینڈولم کتنی جلدی جواب دے گا اس کا انحصار شخص پر ہے۔ یہ فوری اور بہت واضح ہو سکتا ہے، یا صرف تھوڑی سی محتاط حرکت۔ ایک بار جب آپ کے پاس پہلا YES ہے، تو اپنی نظریں پینڈولم پر رکھتے ہوئے گنتی جاری رکھیں۔ پینڈولم کو سمت تبدیل کرنے کا موقع دینے کے لیے بر نمبر پر رکیں: نو۔ آٹھ۔ سات۔ چھ۔ پانچ۔ چار۔ تین۔ دو۔ ایک۔ صفر۔

نمبروں میں سے ایک پر، پینڈولم اچانک سمت بدل دے گا اور YES لائن کے ساتھ ساتھ حرکت کرنا شروع کر دے گا۔ وہ نمبر جہاں پینڈولم سمت بدلتا ہے وہ آپ کے سوال کا صحیح جواب ہے۔ اپنے شریک سے پوچھیں کہ کیا اس نے اپنا باتھ بالکل بھی بلا�ا۔ وہ کہے گی نہیں اس سے پوچھیں کہ کیا نمبر صحیح تھا۔ وہ کہے گی بان۔

وقفہ

بلا جھجھک وضاحت کریں کہ پہلا ٹیسٹ کرنے کے بعد پینڈولم کیسے کام کرتا ہے۔ وضاحت کریں کہ یہ چھوٹی چھوٹی عضلاتی سرگرمیوں سے کنٹرول ہوتا ہے جن سے ہم یہ خبر ہیں، کہ ہمارا اعصابی نظام ان کو کنٹرول کرتا ہے، اور یہ کہ پینڈولم

ان کو بڑھاتا ہے۔ دوسرا تجربہ صرف اور بھی زیادہ دلچسپ ہوگا، خاص طور پر آپ کے امتحانی مضمون کے لیے، اگر برکوئی اس میں شامل طریقہ کار کو سمجھتا ہے۔

پینڈولم بطور جھوٹ پکڑ والا

پینڈولم کو جھوٹ پکڑ والے کے طور پر استعمال کریں۔ یہ محض غیر شعوری متضاد علامات کی ایک بصری مثال ہے، جیسا کہ آپ نے جھوٹ بولنے کے باب 7 میں پڑھا ہے۔ آپ کا شریک اپنے الفاظ سے ایک بات کہنے کی کوشش کرے گا، لیکن اس کا جسم کسی اور چیز کا اشارہ دے گا، اور پینڈولم اسے بڑھا دے گا۔

مان لیں کہ آپ ایک کمرے میں بین جس میں آپ اور آپ کے شریک کے علاوہ پانچ افراد بیں۔ اس سے پینڈولم کو کراس بیئرز پر آرام کرنے کو کہو، اور خاموشی سے کمرے میں موجود لوگوں میں سے ایک کو چن لیں۔ وہ تجربے کے دوران اس شخص کے بارے میں سوچے گا۔ وضاحت کریں کہ آپ ایک کے بعد ایک موجود بر ایک کے نام بولیں گے۔ بر فرد کے لیے، آپ پوچھیں گے کہ کیا یہ وہی شخص یہ جس کے بارے میں آپ کا شریک سوچ رہا ہے۔ اسے پر بار جواب نہیں دینا ہے، یہاں تک کہ جب وہ صحیح شخص بو۔ جب آپ کو یقین ہو کہ اس نے کسی کو چنانے، اور وہ بدایات کو سمجھ گیا ہے، تو آپ اس سے پینڈولم اٹھانے کو کہتے ہیں۔ بالکل اسی طرح جیسے پچھلے تجربے میں، آپ ایک خاص نتیجہ کے ساتھ شروع کریں گے، یہ یقینی بنانے کے لیے کہ وہ "ساتھ کھیل رہا ہے"۔

کسی ایسے شخص کا ذکر کریں جو موجود نہیں ہے، اور پوچھیں کہ کیا یہ وہ شخص یہ جسے اس نے اٹھایا ہے۔ پینڈولم سے NO کا انتظار کریں۔ اگر آپ کسی ایسے شخص کے ساتھ کام کر رہے ہیں جو صرف چھوٹے جوابات دیتا ہے، اگر آپ کو ضرورت ہو تو، آپ کسی دوسرے شخص کے بارے میں پوچھ سکتے ہیں جو موجود نہیں ہے۔ ایک بار جب آپ کو اچھا، واضح جواب مل جاتا ہے، تو آپ کمرے میں موجود پانچ لوگوں کے ساتھ بات جاری رکھتے ہیں: کیا یہ بیری ہے؟ کیا یہ رون ہے؟ اور اسی طرح۔ آپ کے امتحان کے مضمون کو پر سوال کا جواب "نہیں" میں دینا چاہیے، لیکن سوالوں میں سے ایک — کیا یہ برمیون ہے؟ — پینڈولم کو ہاں میں بدل دے گا، اس بات سے قطع نظر کہ ٹیسٹ کرنے والا خود کیا دعویٰ کر رہا ہے۔ پنڈولم بغیر کسی ناکامی کے اس کے جھوٹ کو ظاہر کرے گا۔ (اس وجہ سے، آپ کو یہ یقینی بنانا چاہئے کہ جھوٹ ایک معمولی بات سے متعلق ہے، تاکہ بعد میں کوئی برا احساسات نہ ہوں، جب باورچی خانے میں دو لوگوں کے جھگڑے کی وجہ سے سب لوگ پارٹی چھوڑ چکے ہوں، اور آپ کو ایک بڑی فلم کرائی پر لینا پڑے۔ اس میں بین اسٹیلر کے ساتھ اور آلو کے چیس کا ایک پورا بیگ اور کوک کی ایک بڑی بوتل کھا رہا ہے۔)

مجھے امید ہے کہ آپ ان مظاہروں یا تجربات کو آزمائے کے لیے کافی بہادر ہوں گے۔ ان میں سے زیادہ تر کارکردگی آپ کے خیال سے کہیں زیادہ آسان ہیں۔ وہ سب

ضرورت اس بات کی ہے کہ آپ ان مہارتوں کو استعمال کریں جن کی آپ پہلے سے مشق کر رہے ہیں، آپ کو اپنے آپ پر اعتماد کرنے کے لیے، اور، شاید سب سے پہلے، چاہے آپ عورت ہو یا مرد، آپ کو کچھ بڑے کوچونز کی ضرورت ہوگی ۔

12

ذبن پڑھنا !!

آپ نے جو کچھ سیکھا ہے اس کے بارے میں کچھ حتمی خیالات

جس میں آپ کو معلوم ہوتا ہے کہ آپ ایک قابل ذbn قاری ہیں، مصنف آپ کو مستقبل کے بارے میں اپنی ماہوسیوں کے بارے میں بتاتا ہے، اور بمارا سفر اپنے اختتام کو پہنچتا ہے۔

بم آخر کار انجام کو پہنچ گئے ہیں۔ اگر آپ واقعی تمام مشقین کر چکے ہیں اور آگے پڑھنے سے پہلے کتاب کے برصغیر میں مہارت حاصل کر چکے ہیں، تو غالباً آپ کو یہاں پہنچنے میں کئی مہینے لگے ہوں گے۔ اگر، اس کے بجائے، آپ نے وہی کیا ہے جو میں کرنے کا رجحان رکھتا ہوں اور صرف مشقوں کے لیے رکے بغیر کتاب کو شروع سے آخر تک پڑھیں، یہ بھی ٹھیک ہے۔ کتابوں کے بارے میں ایک بہترین چیز یہ ہے کہ آپ صفحہ بہ صفحہ جا سکتے ہیں جیسا کہ یہ آپ کے مطابق ہے۔ مشقین اور طریقے کہیں نہیں جا رہے ہیں۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ نے پہلے ہی اپنی ذbn پڑھنے کی صلاحیتوں کی تربیت شروع کر دی ہے یا ایسا کرنے والے ہیں۔ دونوں صورتوں میں، مجھے امید ہے کہ میں نے آپ کو ایک چیز پر قائل کر لیا ہے: یہ دماغ پڑھنا ہے۔ مائڈ ریڈنگ کوئی افسانہ نہیں ہے۔ یہ اس سے تھوڑا مختلف ہوتا ہے جس کا زیادہ تر لوگ تصور کرتے ہیں۔ پڑھنا، تعریف کے مطابق، وہ چیز ہے جو بم اپنی آنکھوں سے کرتے ہیں (حالانکہ کچھ اپنی انگلیوں سے پڑھ سکتے ہیں)۔ پھر بمیں اس چیز کو دیکھنے کے قابل ہونا پڑتے گا جو بم پڑھ رہے ہیں۔ اور جو بم دیکھ سکتے ہیں وہ یہ ہے کہ بمارے سوچنے کے عمل بمارے جسموں اور بمارے طرز عمل کو کس طرح متاثر کرتے ہیں۔ چونکہ ڈیکارٹ غلط تھا، اس لیے جو بم دیکھتے ہیں وہ درحقیقت زیر غور سوچ کے عمل کا ایک مربوط حصہ ہے، جو بمیں نسبتاً آسانی کے ساتھ باقی کا اندازہ لگانے کی بھی اجازت دیتا ہے۔

مجھ سے کبھی کبھی پوچھا جاتا ہے کہ کیا ہوگا جب برکوئی جانتا ہے کہ یہ کیسے کرنا ہے۔ بلاشبہ، یہ عجیب بات ہوگی اگر برکوئی شعوری طور پر بر وقت ایک دوسرے کا تجزیہ کرتا رہے۔ "اڑے وبان، آپ سے مل کر خوشی بوئی۔ کیا آپ پہلے میری باڈی لینکوچ ب پر عمل کرنا چاہتے ہیں، یا میں شروع کروں؟ لیکن جیسا کہ میں نے آپ کو باربا بتایا ہے، آپ کی تعلیم اس وقت تک مکمل نہیں ہو گی۔ جب تک کہ آپ یہ ساری چیزیں غیر شعوری طور پر دوبارہ نہ کر لیں۔"

اور ایک بار جب بم سب نے یہ تکنیکیں سیکھ لیں تو پھر کیا ہوگا؟ ٹھیک ہے، مجھے لگتا ہے کہ بم اس سادہ وجہ سے بہتر لوگ ہوں گے جس پر بم توجہ دے رہے ہیں۔

اپنی بجائے ایک دوسرے کو۔ بم اپنی زندگیوں میں کم رگڑ کے ساتھ آگئے بڑھیں گے اور زیادہ مزہ کریں گے۔ اب بھی اختلاف رائے رہے گا، لیکن اصل تنازعات اکثر اپنے ابتدائی مراحل میں، خوشگوار اور باعزت ملاقاتوں میں حل ہو جائیں گے۔ بم شاید ایک یا دو جنگ کو شروع ہونے سے روکیں گے۔ (دوسری طرف، میں سمجھتا ہوں کہ مستقبل میں بم سب چاندی کے تیندوٹ پہنیں گے اور مریخ پر کالونیوں میں رہیں گے۔ میں نے حال بی میں سوچنا شروع کر دیا ہے کہ شاید میں نے جو رسالے جوانی میں پڑھے تھے وہ جھوٹ سے بھرے ہوئے تھے۔...) میرا اندازہ یہ ہے کہ یہ کبھی نہیں ہوگا، اگرچہ۔ ہمیشہ ایسے لوگ ہوں گے جو دوسروں کے ساتھ بم آپنگ نہیں رکھنا چاہتے ہیں، اور جو چھے ہوئے دبانے کی تکنیکوں کا استعمال کرتے ہوئے زندگی کے ذریعے جدوجہد کرنے پر پوری طرح مطمئن ہیں۔

خوش قسمتی سے، بم ان کا مقابلہ کر سکتے ہیں اور ان کے بغیر انتظام کر سکتے ہیں، ایک بار جب بم یہ سمجھ لیں کہ جب بم ایک دوسرے کے ساتھ بات چیت کرتے ہیں تو بم واقعی کیا سوچ رہے ہیں اور اظہار کر رہے ہیں۔

آپ کو جو ٹول باکس دیا گیا ہے، اس سے آپ چند سیکنڈ میں کسی ایسے شخص کے بارے میں بہت کچھ جان سکتے ہیں جس سے آپ پہلے کبھی نہیں ملے ہوں۔ آپ کو معلوم ہو جائے گا کہ وہ دنیا کو سمجھنے کے لیے کون سے حس تاثرات استعمال کرتی ہے۔ اس کا مطلب ہے کہ آپ جان لیں گے کہ اس کے لیے کس قسم کے تجربات ابھی ہیں۔

آپ اس کے ممکنہ مفادات یا پیشے کے بارے میں نتیجہ اخذ کر سکیں گے۔ جب آپ اس کے چہرے پر ہونے والی چیزوں کو دیکھیں گے تو آپ دیکھیں گے کہ اس کے جذبات کیا ہیں یا اس کی جذباتی حالت کیسے بدل رہی ہے۔ جب اس کی سوچ بدلتی ہے، تو آپ اسے فوراً محسوس کریں گے، تبدیلیوں کے ذریعے آپ اس کی جسمانی زبان اور چہرے کے تاثرات میں مشاہدہ کرتے ہیں۔ اگر اس کی جذباتی حالت میں کوئی منفی تبدیلی آتی ہے تو، آپ اسے ایک لفظ سے زیادہ نہیں بٹا سکتے ہیں، شاید اس سے پہلے کہ وہ جانتی ہو کہ کیا ہونے والا ہے۔ آپ فوری طور پر کسی بھی یہ ایمانی یا جھوٹ کا پتہ لگا سکتے ہیں۔ آپ خود سے مسکراتے ہیں کہ اس کا ساتھی کس طرح اس کی طرف متوجہ ہوا، لیکن ان میں سے کسی کو بھی اس کا نوٹس نہیں لگتا۔

چند سیکنڈوں میں، آپ اس کے بارے میں مزید جان لیں گے کہ وہ کیسے کام کرتی ہے اور اس کے بہت سے دوستوں کے مقابلے میں وہ کیسے سوچتی ہے۔ اگر اسے پڑھنے میں کوئی اعتراض نہیں ہے، تو مجھے یقین نہیں ہے کہ کیا ہے۔ چونکہ آپ اس بات پر دھیان دے رہے ہیں کہ وہ بات چیت کرتے وقت اپنی بادی لینگویج اور اپنی آواز کو کس طرح استعمال کرتی ہے، اس لیے آپ ان چند لوگوں میں سے ایک بھی جو حقیقت میں یہ سمجھتے ہیں کہ وہ کیا کہنا چاہ رہی ہے۔ آپ اس بات کو بھی یقینی بناتے ہیں کہ وہی بادی لینگویج اور آواز اور اس کے بارے میں آپ کے پاس پہلے سے موجود تمام معلومات کا استعمال کریں تاکہ آپ کے رشتے کو ایک واضح مواصلت ہو۔ آپ ایک دلچسپ، تخلیقی تخلیق کرنے کے لیے تیار ہیں۔

ماحول جس میں آپ کے خیالات کے بارے میں بات کرنے کے لئے، اور آپ کو ایک دوسرے کی کمپنی پسند
لے۔ Voilà.

میں نے کہا تھا کہ یہ کام آئے گا۔
بنرک فیکسیوس-

نوٹس

نوت 1

1. درست بونے کے لیے، آواز کو بادی لینگوچ کے برعکس انٹرا وریل کمپیونیکیشن کے طور پر بیان کیا گیا ہے، جو کہ غیر زبانی ہے۔ اپنے لیے چیزوں کو آسان بنانے کے لیے، اور اس کتاب کو پورٹبل رکھنے میں مدد کرنے کے لیے، میں نے ان کو الفاظ کے بغیر مواصلات کے عنوان کے تحت ایک ساتھ باندھنے کا فیصلہ کیا ہے۔

نوت 2

1. ان تمام تکنیکوں کو دوسرے طریقے سے استعمال کیا جا سکتا ہے، تعلق کو ختم کرنے کے لیے (آپ دیکھیں گے کہ کس طرح کچھ لوگ جن کے ساتھ آپ کو مشکل سے گزرا پڑتا ہے وہ اس فن کے حقیقی مابر بین)۔ آپ کو تعلق کو ختم کرنے کے لیے صرف موافقات کے لیے ایسے طریقے استعمال کرنے کی ضرورت ہے جو دوسرے شخص کے استعمال کردہ طریقوں سے جہاں تک ممکن ہو ہٹا دیے جائیں۔ خراب تعلقات ایک میٹنگ کو جلدی ختم کرنے یا پریشان کن لوگوں کو آپ کو تنہا چھوڑنے کا ایک موثر طریقہ ہے۔ آپ صرف اپنے آپ کو اتنا پریشان کن اور ناخوشگوار بناتے بین کہ وہ آپ سے بات کرنا جاری رکھنا چاہتے ہیں۔

نوت 7

1. پولی گرافس ضروری نہیں کہ ناقابل اعتبار ہوں۔ مسئلہ یہ یہ کہ آپ کو بعد میں وباں بیٹھ کر نتائج کی تشریح کرنے کے لیے بمیشہ کسی کی ضرورت ہوتی ہے۔ اور یہی وہ جگہ یہ جہاں چیزیں غلط ہو سکتی ہیں، کیونکہ کوئی بھی تشریح صرف وہی ہوتی ہے — ایک ذاتی رائے۔ پولی گراف "پنگ کرنے والی مشین" "بونے میں بہت اچھا ہے۔ مسئلہ یہ معلوم کرنا ہے کہ اس پنگ کا کیا مطلب ہے۔

نوٹ 8

1. جو آپ پڑھنے والے ہیں وہ مردوں اور عورتوں دونوں کے لیے درست ہے۔ جب ہم چھپ چھاڑ کرتے ہیں تو ہم عام طور پر وہ طریقے استعمال کرتے ہیں۔ ایسے موقع پر جہاں طریقے مختلف ہوں، میں اس کی نشاندہی کروں گا۔

نوٹ 11

1. میرا ایڈیٹر یہ بتانا چاہتا ہے کہ اگر آپ واقعی کتاب کو کھڑک سے باہر پھینک دیتے ہیں، تو آپ میری تجویز نہیں پڑھ یائیں گے کہ آپ اسے واپس لینے کے لئے باہر جائیں۔ وہ بالکل ٹھیک کہہ رہا ہے۔ آپ کو اس کتاب کو کبھی بھی کہیں نہیں پھینکنا چاہیے، چالے میں کچھ بھی کہوں۔

اس جملے کی پرتنیں بھی ایسیں ہیں "ایک دفعہ" جس کے ساتھ میں نے جان بوجھ کر بیانیہ شروع کیا ^{Battle of the sexes} پریموں کی اکیانکوں بکلا آنسو لٹاٹی کھلائی: بھجوں کہانیں لیکچر یہ یلوں کیج کہانیں بھیسا اس کے ذبن میں 'یہ سچ ہے، اس طرح کوئی عمل کرتا ہے اور رد عمل ظاہر کرتا ہے' اور 'یہ سب غلط ہے، یہ صرف ایک کہانی ہے'" (Battie of the sexes, miehlette 1978:31).

یہ نفسیاتی روانی وہ ہے جس کے بارے میں میں سمجھتا ہوں کہ بالغ کے لیے بھی ابم ہے، چاہے بالغ بھے کے مقابلے میں حقیقت اور کہانی کے درمیان فرق کی ضرورت کے بارے میں زیادہ فکر مند ہو۔ سوچ کی یہ روانی اس وہم کی ان اقسام کی پیروی کے لیے ضروری ہے جو میں بیان کرتا ہوں۔

مائیکل جیکبز سے، وہم: ایک سائیکوڈینامک تشریح
سوچ اور یقین

حوالہ جات

یہ وہ پبلیکیشنز اور ویب سائٹس ہیں جن سے میں نے یہ ساری چیزیں ادھار لی ہیں۔

- بینڈلر، رجڈ، اور جان گرائندر۔ شہزادوں میں مینڈک۔ بولڈر، CO: ریتل بیپل پریس، 1979.
- ملٹن ایچ ایرکسن، ایم ڈی سانتا کروز، سی اے کی پنونک تکنیک کے نمونے: میٹا پبلیکیشنز، 1975.
- بیریٹ، لیزا ایف، 2018 جذبات کیسے بنتے ہیں: دماغ کی خفیہ زندگی، میرین کتب، نیویارک، نیویارک۔
- بورگز، مارٹن۔ پروپیگنڈا: اسٹاک ہوم: بوکفولگیٹ ایلس، 2004۔
- بروک مین، جان، اید۔ "محبت کی ریاضی: جان گوٹ مین کے ساتھ ایک گفتگو۔" ایچ، 2004. www.edge.org/3rd_culture/gottman05/gottman05_index.html.
- کارنیگی، ڈیل۔ دوست کیسے جیتیں اور لوگوں کو متاثر کریں۔ نیویارک: سائمن اینڈ شسٹر، 1981.
- مرکز برائے تعلیم اور تنظیمی ترقی۔ میں نئے ملازمین کو ضم کرنا کام کی جگہ۔ کوروالیس: اوریگون اسٹیٹ یونیورسٹی، 2016
- سیالدینی، رابرٹ۔ اثر: قائل کی نفسیات۔ نیویارک: کوئل، 1993
- کولیٹ، پیٹر۔ بنائے کی کتاب۔ لندن: بنٹ بکس، 2003۔
- دماسیو، انтонیو۔ ڈیکارٹس کی غلطی: جذبات، وجہ، اور انسانی دماغ۔ نیویارک: جی۔ پی پٹھم سنز، 1994۔
- ڈارون، چارلس۔ انسان اور جانوروں میں جذبات کا اظہار۔ لندن: جان مرے، 1972 <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC136132/>
- ایکمان، پال۔ جذبات کا انکشاف۔ لندن: اورین بوکس، 2004
- جھوٹ بولنا۔ نیویارک: ڈبلیو ڈبلیو نورٹن، 2001
- ایکمین، پال، اور والیس وی فریسن۔ چہرے سے نقاب بٹانا۔ مالور، ایم اے: 2003
- ایکمین، پال، اور ایریکا روزنبرگ۔ چہرہ کیا ظاہر کرتا ہے۔ دوسرا ایڈیشن نیویارک: آسیفورد یونیورسٹی پریس، 2005

- فلیمنگ، چارلس۔ "بیمه کنندگان دھوکہ دین کا پتہ لگائے میں مدد کے لئے صوتی تجزیہ سافت ویئر کا استعمال کرتے ہیں۔" دیوار 2004. www.wsj.com/articles/SB108474429424412744.
- گیلووچ، تھامس، وی ایچ میڈویک، اور کینتھ ساویتسک۔ "ساماجی فیصلے میں اسپاٹ لائٹ اثر: کس کے اپنے اعمال اور ظاہری شکل کی نجات کے تخمینے میں ایک انا پرستی کا تعصب۔" جرنل آف پرسنالی اینڈ سوشنل سائیکالوجی 2000، 78، 211-222.
- گولمین، ڈینیئل۔ جذباتی ذہانت۔ نیویارک: بنٹم بکس، 1995.
- گوٹ مین، جان، رابرٹ لیونسن، اور ایریکا ووڈن۔ "شادی کے دوران چہرے کے تاثرات تنازعہ۔" جرنل آف فیملی کمیونیکیشن 2001، 1، 35-57.
- گوٹ مین، جان، اور نان سلور۔ شادی کو کام کرنے کے سات اصول۔ نیویارک: کراون، 1999.
- اور Michael L. Hecht, eds. Guerrero, Laura K., Joseph A. DeVito, کمیونیکیشن ریدر: کلاسیکی اور ہم عصر ریڈنگ۔ لانگ گرو، آئی ایل: ہیولینڈ پریس، 1999.
- بیپ، مائیکل، ایڈ۔ سموبن: موجودہ طبی، تجرباتی اور فرانزک پریکٹسز۔ لندن: کروم بیلم، 1988۔
- بارلنگ، ایان، اور مارٹن نیروپ۔ توازن۔ ڈنمارک: اسپیل باؤنڈ پیلسنگ، غیر مطبوع۔
- بیس، ایکھارڈ۔ "مواصلات میں شاگرد کے سائز کا کردار۔" سائنسی امریکی 1975، 119، 233۔
- بوغن، کیون۔ "NLP" آنکھ تک رسائی کے اشارے: خرافات سے پرده اٹھانا۔" جرنل آف بینائیزم، ستمبر 1999،
- جیکبز، مائیکل۔ وبم: سوچ اور یقین کی ایک نفسیاتی تشریح۔ لندن: بور پیلسز، 2000۔
- جیمز، ولیم۔ نفسیات کے اصول۔ والیوم 1 اور 2۔ نیویارک: ڈور پیلسنر، 1950۔
- جانسن، آر کولن۔ "جهوٹ پکڑنے والے شیشے سیکورٹی کے مستقبل پر جہانکئے کی پیشکش کرتے ہیں۔" ای ای ٹائمز، 2004. www.eetimes.com/document.asp?doc_id=1148140.
- لیوس، بائرن، اور فرینک پیوسیلک۔ NLP کا جادو: ایک عملی رینما ممواصلات اور تبدیلی۔ پورٹ لینڈ، یا: میٹامورفوس پریس، 1990۔
- میک گل، اور منڈ۔ دی انسائیکلوپیڈیا آف جینوئن اسٹیج بینائیزم۔ بالی ووڈ، CA: نیو کیسل اشاعت، 1947۔
- مہرایان، البرٹ۔ غیر زبانی ممواصلات۔ Piscataway، NJ: ٹرانزیکشن پیلسز، 1972۔
- مورس، ڈیسمنڈ۔ "انسان جانور۔" قسط 2 انگلینڈ: بی بی سی، 1994۔
- لوگ دیکھ رہے ہیں۔ لندن: وثیق، 2002۔

- نیلسن، گریگ، اور جوزف پولانسکی. پینڈولم پاور: ایک اسرار جسے آپ دیکھ سکتے ہیں، ایک طاقت آپ محسوس کر سکتے ہیں۔ روچیسٹر، NY: Destiny Books، 1977.
- جذبات کو سمجھنا، آکسفورڈ، بوكے: بلیک ویل Oatley, Keith, and Jennifer M. Jenkins, eds. پبلشرز، 1996۔
- او کونر، جوزف اور جان سیمور۔ این ایل ہیں کا تعارف۔ لندن: منڈالا، 1990۔
- پیکارڈ، وینس۔ دی پیپل شیپرڈ۔ نیویارک: بنشم بکس، 1977۔
- پروسٹ، مارسل۔ ماضی کی چیزوں کی باد۔ 1: سوان کا راستہ۔ 1922 پر آن لائن دستیاب ہے۔
www.gutenberg.org/files/7178/7178-h/7178-h.htm.
- رامچندرن، وی ایس، اور سیندرا بلیکسلی۔ دماغ میں پریت۔ نیویارک: کوئل، 1999۔
- رچرڈسن، جیری۔ تعلق کا جادو۔ سانتا کروز، CA: میٹا بلیکیشنز، 2000۔
- روزن، سُدُن، اید۔ میری آواز آپ کے ساتھ جائے گی: ملتن ایچ ایرکسن کی تدریسی کہانیاں۔ نٹی یارک: ڈبلیو ڈبلیو نورٹن، 1982۔
- سارجنٹ، ولیم۔ دماغ کے لیے جنگ۔ نیویارک: ڈبل ڈے، 1957۔
- شنویلن، ٹائلر۔ ییمپو کے سماجی معنی سان فرانسیسکو، سپین، خود شائع شده، 2009۔
- <http://www.gutenberg.org/cache/epub/1785/pg1785-images.html>.
- www.gutenberg.org/cache/epub/2267/pg2267-images.html
- اسٹیل، آر ڈان۔ جسمانی زبان کے راز: صحبت اور ڈیشنگ کے دوران ایک رینما۔ وائٹنر، CA: اسٹیل بالز پریس، 1999۔
- ویرج، ایلڈرٹ۔ جھوٹ اور فریب کا پتہ لگانا: نقصانات اور موقع۔ دوسرा ایڈیشن ویسٹ سسیکس، بوكے: جان ولی اینڈ سنز، 2008۔
- والٹرز، اسٹین۔ اکٹرویو اور یوجہ گچہ کے اصول۔ دوسرा ایڈیشن بوكا رتن، FL: CRC پریس، 2003۔
- پیٹرک، اور کیسیا ویزوسکی۔ پہلے بوئے شاگرد اور اسباب کیوں شاگرد پہلیتے ہیں (ویڈیو)، 2013۔ centerforbodylanguage.com
- کورس کے مواد کے طور پر دستیاب ہے۔
- ولسن، ٹموتھی ڈی سٹرینجرز ٹو خود: ڈسکورنگ دی اڈاپٹیو یے بوش۔
- کیمیرج، ایم اے: باروڈ یونیورسٹی پریس، 2002۔
- ون، ڈینس۔ جوڑ توڑ دماغ۔ لندن: آکٹاگون پریس، 1983۔
- زیمبرڈو، فلپ، اور ایبی ایبیسن۔ رویوں کو متاثر کرنا اور رویے میں تبدیل۔ نٹی یارک: ایڈیشن ویسلی، 1970۔
- زوکر، ایلینا۔ تعلق پیدا کرنا۔ بوسٹن: کورس ٹیکنالوجی، 2005۔

مصنف کے بارے میں



Daniel Stigefelt

بينرک فيكس بين الاقوام سطح پر سب سے زیادہ فروخت ہوئے والا مصنف، لیکچرر، ذینی ماہر، اور کئی ٹن وی شوز کا اسٹار ہے۔ نفسیات اور موصلات کے ماہر، وہ دنیا کا سفر کرتے ہیں "ذبنوں کو پڑھتے ہیں" اور دوسروں کو سکھاتے ہیں کہ کس طرح جسمانی زبان اور قائل کے ذریعے انسانی رویے کو سمجھنا اور اس میں بیرا پھیری کرنا یہ۔ بنریک نے دماغی مہارتون کا مطالعہ کیا ہے جیسے، NLP، سموبن، ادراکاری، اور جادو۔ آپ اسے یوٹیوب اور فیس بک پر ڈھونڈ سکتے ہیں یا اس کی ویب سائٹ www.henrikfexeus.se پر جا سکتے ہیں، یا یہاں ای میل اپ ڈیس کے لیے سائن اپ کریں۔



یہ سینٹ مارٹن پریس ای بک خریدنے کے
لیے آپ کا شکریہ۔

خصوصی پیشکشیں، بونس مواد، اور نئی ریلیز اور دیگر زبردست
ریڈز کے بارے میں معلومات حاصل کرنے کے لیے، بمارٹ نیوز لیٹرر کے لیے
سائن اپ کریں۔

Sign Up

us.macmillan.com/newslettersignup یا
[برآن لائن ملین۔](#)

مصنف پر ای میل اپ ڈیٹس کے لیے، یہاں کلک کریں۔

پہلی بار ریاستہائے متحده میں سینٹ مارٹن پبلشنگ گروپ MINDS کا اپک نقش ہے۔ کاپی رائٹ © 2019 The ART OF READING بذریک فیکسیس کے ذریعے، گرینڈ ایجننسی کے ساتھ معابدے کے ذریعے۔ ترجمہ کاپی رائٹ © 2019 از جان سالومونسن۔ جملہ حقوق محفوظ ہیں۔ معلومات کے لیے، NY 10271 St. Martin's Publishing Group, 120 Broadway, New York،

www.stmartins.com

ٹانگوں کی پوزیشنیں: اینڈرس کارلسن کی تصاویر آنکھوں کی نقل و حرکت: اینڈرس کارلسن کی تصاویر اور فوٹو مانیجز جذباتی اظہار: اولوف فورسگرین اور اینڈرس کارلسن کی تصاویر؛ اینڈرس کارلسن کے فوٹو مانیجز

Stormtrooper: Pressens Bild کی تصاویر

کور ڈیزائن ارون سیرانو کی طرف سے کور فوٹو: GlebSSStock/Shutterstock.com © کانگریس کیلگ-ان-پلکیشن ڈیٹا درخواست پر دستیاب ہے۔

ISBN 978-1-250-23640-1 (بارڈ کور)
ISBN 978-1-250-23641-8 (ebook)

eISBN 9781250236418

بماری ای بکس پروموشنل، تعلیمی، یا کاروباری استعمال کے لیے بڑی تعداد میں خریدی جا سکتی ہیں۔ براہ کرم میکملن کارپوریٹ اور پریمیم سیلز ڈیپارٹمنٹ سے، 1-800-221-7945، ایکسٹینشن 5442 پر با ہمایہ ای میل کے ذریعے MacmillanSpecialMarkets@macmillan.com رابطہ کریں۔

اس کتاب کا ایک مختلف ورثن 2007 میں سویڈن میں Konsten att läsa Tankar کے عنوان سے Bokförlaget Forum نے انگریزی میں شائع کیا تھا۔ اسے 2012 میں Stockholm Text نے ذریعے شائع ہوا تھا اور بعد میں اسے 2012 میں ایک ایڈیشن: اکتوبر 2019

پہلا سینٹ مارٹن کے ضروری ایڈیشن: اکتوبر 2019

مشمولات

1. ٹائل پیج. 2. کاپ رائٹ نوٹس. 3. لگن. 4. اندیث

شده ایڈیشن کا دیباچہ

5. وارننگ کا ایک لفظ

6. جزور کو زیادہ ستحیدگ, سے نہ لئے کر، باد دیاں,

7. دماغ پڑھنا!!?

8. تصور کی ایک تعریف

9. تعلق.

10. کتاب اور آب اس کیوں جانتے ہیں.

11. پریکٹس میں تال میل. 12. لاشعوری بات چیت کو شعوری طور پر استعمال کرنا

13. حوالہ اور سوج. 14. بمارے خیالات بمارے حسنس نقوش سے کیسے طے ہوتے ہیں

15. 5. جذبات. 16. بم اپنے جذبات کو بمیشہ کیسے ظاہر کرتے ہیں.

17. کبھی بھی دیر نہیں ہوتی. 18. پڑھنے کے ذبن کی اہمیت کے بارے میں ایک اخلاقی کہانی

19. ایک انسانی جھوٹ کا پتہ لگانے والا بنیں. 20. متضاد علامات اور ان کا کیا مطلب ہے

21. غیر شعوری پک اپ آرٹسٹ. 22. آپ لوگوں کے ساتھ یہ جانے بغیر کیسے چھیڑ چھاڑ کرتے ہیں

23. میری آنکھوں میں گھرائی سے دیکھو. 24. تجاویز کے طریقے اور ناقابل شناخت اثر

25. لنگر لگانا.

26. حذیاتی، حالتوں کو کسی لگائیں، اور متحرک کریں۔

27. دکھائیں 11. متاثر کن مظاہرے اور پارٹی کی چالیں

28. دماغ پڑھنا!! 12.

30. آب نے جو کچھ سکھا اس کے بارے میں کچھ حتمی، خلالات

31. حوالہ جات نوٹس.

32. مصنف کے بارے میں

33. کاپ رائٹ 34.

— . — —