



ARTHUR  
HORN

# Manipulation

DARK  
PSYCHOLOGY  
TO MANIPULATE  
AND CONTROL  
PEOPLE

بیرا پھیری

## قانونی نوٹس

کاپی رائٹ © 2019 آرٹھر بارن۔

جملہ حقوق محفوظ ہیں۔ اس کتاب کے کسی بھی حصے کو کسی بھی شکل کا استعمال کرتے ہوئے دوبارہ تیار یا نقل نہیں کیا جاسکتا ہے چاہے وہ میکانی، الیکٹرانک، یا دوسری صورت میں ہو۔ اس کتاب کا کوئی حصہ منتقل نہیں کیا جاسکتا، بازیافت ڈیٹا بیس میں ذخیرہ کیا جاسکتا ہے، یا بصورت دیگر کسی بھی طریقے سے دستیاب نہیں کیا جاسکتا خواہ عوامی ہو یا نجی جب تک کہ ناشر کی طرف سے مخصوص اجازت نہ دی جائے۔ ویکٹر کی مثال کا کریڈٹ: [vecteezy.com](http://vecteezy.com) یہ کتاب مشورہ نہیں دیتی، بلکہ محض معلومات فراہم کرتی ہے۔ مصنف طبی، مالی، قانونی، یا کسی اور طرح سے کوئی مشورہ نہیں دیتا ہے، اور نہ ہی مصنف کسی شخص کو اس کتاب میں زیر بحث کسی مخصوص طریقہ کار پر عمل کرنے کی ترغیب دیتا ہے۔ یہ کتاب پیشہ ورانہ مشورے کا متبادل نہیں ہے۔ اس کتاب اور اس کے مندرجات کو جس انداز میں استعمال کیا گیا ہے اس کے لیے قاری مکمل اور واحد ذمہ داری قبول کرتا ہے۔

پبلشر اور مصنف کسی بھی نقصان کے ذمہ دار نہیں ہوں گے۔

## بیرا پھیری

لوگوں کو جوڑ توڑ اور کنٹرول کرنے کے لیے تاریک نفسیات

بذریعہ: آر تھر بارن

## مشمولات

تعارف	_____
بیرا پھیری کیا ہے؟	_____
بنیادی خیالات	_____
بیرا پھیری بمقابلہ اثر	_____
بیرا پھیری بمقابلہ قائل کرنا	_____
بیرا پھیری کی تعریف	_____
بیرا پھیری کی مثالیں۔	_____
ایڈورٹائزنگ	_____
فوجی حکمت عملی	_____
پیشہ ورانہ دنیا	_____
ذاتی تعلقات	_____
بیرا پھیری کے فوائد	_____
اپنے مقاصد کو حاصل کریں۔	_____
دوسروں کی مدد کریں۔	_____
دوسروں کی بیرا پھیری سے اپنے آپ کو بچائیں۔	_____
بیرا پھیری کے بنیادی اصول	_____
مقاصد	_____
آپ کے مقاصد	_____
دوسروں کے مقاصد	_____
اعمال	_____
اوزار	_____
طاقت	_____
قائل کرنا	_____
دھوکہ	_____
غیر معقول رویہ	_____
بیرا پھیری کے مظاہر	_____
گاجر اور چھڑی	_____

- \_\_\_\_\_ جذباتی پیرا پھیری  
\_\_\_\_\_ کرشمہ  
\_\_\_\_\_ اخلاقی تحفظات
- \_\_\_\_\_ دھوکہ  
\_\_\_\_\_ گالی  
\_\_\_\_\_ عزت  
\_\_\_\_\_ دی اینڈز بمقابلہ مطلب  
\_\_\_\_\_ نیت اور بے ایمانی۔  
\_\_\_\_\_ قانون  
\_\_\_\_\_ طریقہ کار
- \_\_\_\_\_ مرحلہ - 1 اپنے اہداف کی وضاحت کریں  
\_\_\_\_\_ مرحلہ - 2 کامیابی کے لیے اپنے راستوں کا نقشہ بنائیں  
\_\_\_\_\_ مرحلہ - 3 معلومات جمع کریں۔  
\_\_\_\_\_ مرحلہ - 4 مواقع اور خطرات کی شناخت کریں۔  
\_\_\_\_\_ مواقع  
\_\_\_\_\_ دھمکیاں
- \_\_\_\_\_ مرحلہ - 5 ایکشن لیں۔  
\_\_\_\_\_ مرحلہ - 6 سیکھیں اور بہتر بنائیں  
\_\_\_\_\_ تجزیہ  
\_\_\_\_\_ خود تجزیہ  
\_\_\_\_\_ دوسروں کا تجزیہ کرنا  
\_\_\_\_\_ کولڈ ریڈنگ  
\_\_\_\_\_ جسمانی زبان  
\_\_\_\_\_ چہرے کے تاثرات  
\_\_\_\_\_ جسمانی زبان پڑھنا

## تعارف

یہ کتاب بیرا پھیری کے نظریہ کو اس کے اجزاء کے حصوں میں توڑ کر، مفید، معروضی تعریفیں تشکیل دے کر اور دوسروں کو جوڑ توڑ کے لیے عملی مشورے پیش کرتی ہے۔

کتاب کا پہلا حصہ بنیادی طور پر نظریات کو متعارف کرانے اور ان کی وضاحت سے متعلق ہے، تاکہ بعد میں کتاب کے عملی حصوں کے لیے بنیاد بنائی جا سکے۔ یہ یاد رکھنا ضروری ہے کہ زیادہ تر معلومات عمومی ہوتی ہیں، کیونکہ مؤثر بیرا پھیری کے لیے ایسے اقدامات کی ضرورت ہوتی ہے جو مخصوص صورت حال میں ہوں۔ آپ کو یہ بتانے کے بجائے کہ آپ کو کیا کرنا ہے، یہ کتاب آپ کو جوڑ توڑ کی مؤثر حکمت عملی بنانے کی صلاحیت فراہم کرے گی، چاہے آپ کے مقاصد اور حالات کچھ بھی ہوں۔

کتاب میں کچھ عمومی مشورے کو سیاق و سباق فراہم کرنے کے لیے مثالیں شامل کی گئی ہیں، یہ واضح کرتی ہیں کہ علم کو عملی معنوں میں کیسے لاگو کیا جائے۔

اس کے علاوہ، کتاب میں مؤثر بیرا پھیری کی حکمت عملیوں کی تشکیل اور ان پر عمل درآمد سے متعلقہ شعبوں کا احاطہ کیا گیا ہے، بشمول تجزیہ، سرد مطالعہ اور ہاڈی لینگویج۔ کتاب اپنے منفی مفہوم کے باوجود بیرا پھیری کو فطری طور پر بری چیز کے طور پر بیان نہیں کرتی ہے۔ بیرا پھیری سے متعلق اخلاقی مسائل کو ایک سرشار باب میں حل کیا گیا ہے۔

کتاب پڑھنے کے بعد، آپ اپنے اعمال اور دوسروں کے اعمال کے بارے میں زیادہ بصیرت حاصل کرنے کی توقع کر سکتے ہیں۔ آپ کو بیرا پھیری کے میکانکس میں مضبوط بنیاد حاصل ہوگی، جس سے آپ دوسروں کو جوڑ توڑ کے بارے میں اپنے فیصلے خود کر سکیں گے، اور یہ پہچانیں گے کہ دوسرے آپ کو کب جوڑ توڑ کر رہے ہیں۔

بہت سے شہنشاہوں کے برعکس، جو دعویٰ کرتے ہیں کہ جب لوگ جھوٹ بول رہے ہیں تو پہچاننے کے لیے شارٹ کٹس رکھتے ہیں، اور دوسروں کو آپ کے ہر حکم پر جھکنے پر مجبور کرتے ہیں، یہ کتاب اپنی حدود کے بارے میں ایماندار ہے اور جہاں سمجھدار بے احتیاط کی سفارش کرتی ہے۔

## بیرا پھیری کیا ہے؟

اس کتاب کے مقاصد کے لیے جوڑ توڑ کی واضح تعریف قائم کرنا بنیادی اہمیت کا حامل ہے۔ یہ سمجھے بغیر کہ بیرا پھیری کیا ہوتی ہے، بیرا پھیری اور اثر و رسوخ کی دیگر اقسام کی مثالوں کو الگ کرنے میں کافی دشواری ہوگی۔

اگرچہ آپ کا اپنا خیال ہے کہ جو چیز بیرا پھیری کے طور پر شمار ہوتی ہے، یہ ضروری ہے کہ آپ کتاب کی تعریف کو اپنائیں، تاکہ بعد کے ابواب میں عملی مشورے کو سمجھ سکیں۔



## بنیادی خیالات

ایک وسیع معنوں میں، بیرا پھیری دوسروں کے رویے یا تاثر کو متاثر کرنے کی کوشش ہے۔ زیادہ تر تعریفیں اس میں توسیع کرتی ہیں کہ "بدسلوکی، دھوکہ دہی یا بصورت دیگر استحصالی ذرائع کے استعمال کے ذریعے" یا اسی طرح کی کوئی چیز، بیرا پھیری اور دیگر متاثر کن طرز عمل، جیسے قائل کرنے کے درمیان فرق کرنے کے ایک ذریعہ کے طور پر۔

اس سے اور بھی سوالات پیدا ہوتے ہیں، جیسے کہ "استحصال" کیا ہے۔ دھوکہ دہی کو سچائی کو جان بوجھ کر چھپانا یا تبدیلی کے طور پر بیان کرنا نسبتاً آسان ہے۔ لیکن کیا دھوکہ واقعی قائل کرنے سے روکتا ہے؟

ملازمت کے انٹرویو میں، آپ شاید ان اوقات کا ذکر نہیں کریں گے جب آپ بینگ اوور کی وجہ سے اپنی پچھلی ملازمت پر کام کرنے کے لیے دیر سے آئے تھے۔ کیا یہ بیرا پھیری ہے؟ آپ یہ بحث کر سکتے ہیں کہ کسی کو نوکری کے لیے بھرتی کرنے والا پہلے سے ہی اس سمجھ پر کام کر رہا ہے کہ لوگ ممکنہ طور پر اپنے مثبت خصائص کو نمایاں کریں گے، اور منفی پہلوؤں سے توجہ مبذول کریں گے۔ اس لحاظ سے، اس صورت حال میں کچھ معلومات کو چھوڑنا ضروری نہیں کہ بے ایمانی ہو۔ لہذا توقع بھی بیرا پھیری کی اخلاقیات کا تعین کرنے میں ایک کردار ادا کر سکتی ہے اور جہاں بیرا پھیری اور اثر و رسوخ کی دوسری شکلوں کے درمیان لکیر کھینچی گئی ہے۔

اخلاقیات کو فی الحال ایک طرف رکھتے ہوئے، ایک اور لفظ ہے، اس وسیع تعریف میں، توجہ کے لائق۔ بیرا پھیری کو ایک "کوشش" کے طور پر بیان کرنے سے پتہ چلتا ہے کہ کامیابی یا ناکامی سے قطع نظر بیرا پھیری اب بھی بیرا پھیری ہے۔ بیرا پھیری کے عمل کو کوشش کے طور پر بیان کیا گیا ہے۔ ستم ظریفی یہ ہے کہ جو لوگ دوسروں کو جوڑ توڑ کرنے میں کم سے کم کامیاب ہوتے ہیں، جو اکثر دریافت ہوتے ہیں، کامیاب ہونے والوں کے مقابلے میں جوڑ توڑ کے طور پر شہرت حاصل کرنے کا امکان زیادہ ہوتا ہے۔

آپ شاید اپنے مدار میں کسی رشتہ دار یا ساتھی کارکن کی طرف اشارہ کر سکتے ہیں، جسے آپ بیرا پھیری سمجھتے ہیں۔ تاہم، غور کریں کہ دوسرے انہیں کیسے دیکھتے ہیں۔ کیا وہ ایک بیرا پھیری کے طور پر مشہور ہیں؟ کیا یہ ان کی کامیابی کو متاثر کرتا ہے؟

اس کا جواب بھی پیچیدہ ہو سکتا ہے۔ اگر کسی کو کام پر اپنے ساتھیوں کے ذریعہ بیرا پھیری کرنے والا سمجھا جاتا ہے اور پھر بھی وہ باس پر غلبہ رکھتا ہے تو پھر بھی اسے کامیاب سمجھا جاسکتا ہے۔ دوسروں کے ساتھ جوڑ توڑ کے بارے میں سوچتے وقت، واضح اہداف کی وضاحت کرنا ضروری ہے۔ یہ آپ کو عقلی، معروضی فیصلے کرنے کی اجازت دے گا، جو کامیابی کی کلید ہے۔

اس وقت، بہت سارے سوالات ہیں اور بہت کم جوابات ہیں۔ اس باب کا بقیہ حصہ کچھ ڈھیلے سروں کو باندھے گا، اور ایک تعریف قائم کرے گا جو کرے گا۔

باقی کتاب کے لیے بیئرنگ دے دو۔

بیرا پھیری بمقابلہ اثر جدید دنیا نے ان لوگوں کے لیے اثر و رسوخ کی اصطلاح اختیار کی ہے جن کی پیروی بہت زیادہ سوشل میڈیا ہے، جو دوسروں کو اپنے مواد سے متاثر کرنے کی صلاحیت رکھتے ہیں۔ اس اصطلاح کے ماخذ کو بطور اشتہار پہچاننے کے لیے خاص طور پر تنقیدی ذہن کی ضرورت نہیں ہے۔ جیسے جیسے صارفین کا رویہ تیار ہوتا ہے، مشاہیرین نے نوٹ لیا ہے اور تیزی سے مصنوعات پر توجہ حاصل کرنے کے لیے اثر انداز کرنے والوں کی طاقت کو بروئے کار لانے کی کوشش کر رہے ہیں۔ یہ مختلف طریقے سے ادا شدہ یا بلا معاوضہ اسپانسرشپ، پرموشنل ڈیلز اور معاہدوں کے ذریعے کیا جاتا ہے۔

بعض صورتوں میں، اثر و رسوخ رکھنے والے ان معاہدوں کو ظاہر کرتے ہیں جبکہ، دوسروں میں، وہ نہیں کرتے۔ اخلاقی سوالات پھر سے اٹھائے جاتے ہیں، خاص طور پر اگر کوئی اثر و رسوخ ظاہر کرنے والا صرف ایک خوش کن صارف ہے لیکن خفیہ طور پر اس کمپنی کے لیے رول پر ہے جو پروڈکٹ فروخت کرتی ہے۔

یقیناً اس سارے اخلاقی بحران سے بچا جا سکتا تھا، اگر مشاہیرین اس کے بجائے بیرا پھیری کی اصطلاح وضع کرتے! پھر بھی یہ شاید ہی حیرت کی بات ہے کہ انہوں نے ایسا نہیں کیا۔ اس سے جو بات نمایاں ہوتی ہے وہ یہ ہے کہ، اگرچہ لوگ مشاہیرین سے بیرا پھیری کی توقع رکھتے ہیں، پھر بھی یہ تصور بھی نہیں کیا جا سکتا کہ وہ اسے تسلیم کریں گے۔ انسٹاگرام ستارے بظاہر کوئی منفی مفہوم کے بغیر اپنے پروفائل پیج پر اپنے آپ کو بطور متاثر کن فہرست میں شامل کرتے ہیں۔

لیکن بہت سے اثر و رسوخ کے مقاصد، خاص طور پر وہ لوگ جو مشاہیرین کے ساتھ کام کرتے ہیں، بنیادی طور پر بیرا پھیری کرتے ہیں۔ یہ گرے ایریا کا مسئلہ بھی نہیں ہے۔ اثر انداز کرنے والوں کا مقصد پیسہ کمانے کے لیے مصنوعات کو اپنے پیروکاروں میں منتقل کرنا ہے۔ یہ جاننا ممکن نہیں ہے کہ آیا ہر وہ شخص جس پر وہ اثر انداز ہوں گے اس پروڈکٹ سے فائدہ اٹھائیں گے، اور نہ ہی ان کی مالی صورتحال یا کسی خاص حالات کو جاننا ممکن ہے۔ اس معاملے میں، اثر انداز کرنے والا اپنے مفادات کو پہلے رکھتا ہے۔

جوڑ توڑ میں ضروری نہیں کہ دوسروں کو نقصان پہنچانے کی کوشش شامل ہو۔ تاہم، اسے، کسی حد تک، اپنے مقاصد اور مفادات کو پہلے رکھنا چاہیے۔ یہ پہیلی کا حصہ ہے۔

مزید برآں، بیرا پھیری کی بنیادی اصطلاح کے طور پر اثر و رسوخ کا حوالہ دینا سب سے محفوظ اور منطقی ہے۔ ایک جس میں بیرا پھیری اور اثر و رسوخ کے دیگر طریقے شامل ہیں، جیسے الہام اور تقلید۔

بیرا پھیری بمقابلہ قائل کرنا یہ اصطلاحات متضاد طور پر مخالف لگ سکتی ہیں، قائل کرنا بیرا پھیری کی "ایماندار" شکل کے طور پر کام کرتا ہے، جہاں اداکار اپنے ابداف اور رائے کے بارے میں سامنے ہوتا ہے۔ تاہم، اس کتاب کے مقاصد کے لیے، قائل کو بیرا پھیری سے نیچے کے درجے کے طور پر سمجھنا زیادہ مفید ہوگا۔

قائل، پھر، بیرا پھیری کا ایک طریقہ بن جاتا ہے، جو اثر و رسوخ کی ایک شکل ہے۔ قائل کرنا بھی بیرا پھیری کے کم موثر طریقوں میں سے ایک ہوتا ہے۔ آپ کتنی بار کسی اور کے ساتھ بحث میں رہے ہیں، صرف اس لیے کہ وہ اپنا ہاتھ پکڑے اور کہے "میں مانتا ہوں، آپ بالکل ٹھیک ہیں؟" یہ ممکن ہے کہ آپ ان واقعات کو ایک طرف شمار کریں۔

کسی کو یہ سمجھانا آسان ہو سکتا ہے کہ سگریٹ نوشی غیر صحت بخش ہے لیکن کیا اسے چھوڑنے پر آمادہ کرنا آسان ہے؟ اگر ایسا ہوتا تو حکومتوں کو تمباکو کی مصنوعات پر بھاری ٹیکس لگانے کی ضرورت یا فائدہ نظر نہیں آتا تاکہ استعمال کی حوصلہ شکنی کی جا سکے۔

اس کتاب کی تعریف کے مطابق، حکومت تمباکو کے استعمال میں بیرا پھیری کرنے کی کوشش کر رہی ہے اور اس مقصد کو حاصل کرنے کے لیے قائل کرنے سمیت متعدد طریقے استعمال کر رہی ہے۔

تو اثر و رسوخ کی دوسری شکلوں کا کیا ہوگا؟ اور بیرا پھیری کے دوسرے طریقے؟ ٹھیک ہے، بیرا پھیری کے لیے ارادے کی ضرورت ہوتی ہے اور اس کا کوئی نہ کوئی مقصد ہونا چاہیے - چاہے وہ مقصد صرف انتشار پیدا کرنا ہو۔ ایک عظیم فلم ساز بہت سے دوسرے لوگوں کے کام کو متاثر کر سکتا ہے لیکن یہ جوڑ توڑ سے واضح طور پر مختلف ہے۔ فلمساز دوسروں پر اثر انداز ہونے کے لیے تیار نہیں ہوتا ہے (حالانکہ وہ ہو سکتا ہے)، بلکہ وہ اپنے کام پر دوسروں کے رد عمل کے ذریعے اثر و رسوخ حاصل کرتے ہیں، جس کے نتیجے میں تحریک پیدا ہوتی ہے اور یہاں تک کہ تقلید بھی۔

اسی طرح، قائل بیرا پھیری کا واحد طریقہ نہیں ہے جسے کوئی استعمال کر سکتا ہے۔ ایک آسان متبادل جھوٹ ہے، فریب کی ایک شکل۔ جھوٹ بولنا اور اس پر یقین کرنا لامحالہ جھوٹ کو ماننے والوں کا تصور بدل دے گا۔ جیسا کہ پہلے ہی قائم کیا جا چکا ہے، یہ اب بھی بیرا پھیری ہے چاہے وہ کامیاب ہو یا نہ ہو۔

قائل کرنا، اثر و رسوخ کی طرح، بیرا پھیری کی طرح تصویری مسئلے سے دوچار نہیں ہوتا ہے۔ درحقیقت اسے "قائل کرنے والی دلیل" دینے کے قابل ہونے کو ایک مثبت چیز کے طور پر دیکھا جاتا ہے۔ اگرچہ اس میں ایک خوفناک رنگ ہے؛ فقرہ "میں بہت قائل ہو سکتا ہوں" کا مطلب کسی دوسری پارٹی پر طاقت کا استعمال ہے - ممکنہ طور پر ایک زیادتی بھی۔ اس کے علاوہ، جب آجر "قائل کرنے" کی نرم مہارت کا حوالہ دیتے ہیں، تو اسے بیرا پھیری کے لیے خوشامد کے طور پر سمجھنا درست ہے۔

کم از کم جزوی طور پر۔

بیرا پھیری کی تعریف اس باب کے اختتام پر، اب اس کتاب کے مقاصد کے لیے بیرا پھیری کی ایک موزوں اور مددگار تعریف بنانا ممکن ہے۔

بیرا پھیری جان بوجھ کر اثر و رسوخ کی ایک شکل ہے، جس کی خصوصیت کسی شخص یا پارٹی (بیرا پھیری کرنے والے) کی طرف سے، کسی دوسرے شخص یا پارٹی (بدف) کے رویے کو تبدیل کرنے کی کوشش کے طور پر ہوتی ہے، عام طور پر جوڑ توڑ کرنے والے کے مفادات میں ایک مقصد کے حصول کے لیے۔

اس کا کوئی مذموم مطلب نہیں ہے، اور نہ ہی یہ واضح کیا گیا ہے کہ جوڑ توڑ کرنے والا بدف کے مفادات کی پرواہ کیے بغیر، اس کے خلاف، یا کام کر رہا ہے۔

سب ممکن ہیں۔ اس سے بیرا پھیری کی ایک تعریف حاصل ہوتی ہے جو سائیکش اخلاقی نظریات سے محدود نہیں ہے۔ اگرچہ اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ آپ اپنے اخلاق کو بھی ترک کر دیں!

یہ تعریف مفید ہے کیونکہ یہ معروضی اور واضح ہے۔ اس کے علاوہ، یہ مددگار ہے کیونکہ، اس کتاب میں، آپ بیرا پھیری کی تکنیک سیکھیں گے جو آپ کو اپنے مقاصد کو حاصل کرنے میں مدد فراہم کریں گی۔ اس سلسلے میں، قائل کرنے کو خارج کرنا ایک غلطی ہوگی، جو کہ بیرا پھیری میں بالکل اہم کردار ادا کر سکتی ہے اور اس کتاب میں دی گئی نصیحتوں سے بے نیاز ہے۔

تاہم دو مسائل باقی ہیں۔ پہلا "مقصد اثر" سے متعلق ہے۔ ارادہ مشکل ہے کیونکہ اس کا مطلب ذمہ داری ہے۔ درحقیقت، ہر کوئی اپنے اردگرد کے ہر فرد کو ہر وقت جوڑ توڑ کرتا ہے، یہاں تک کہ چھوٹی عمر سے ہی۔ بچوں کے غصے کو بیرا پھیری کی چھتری سے خارج کرنا غلط ہوگا، صرف اس لیے کہ وہ اپنے رویے کو معقول بنانے کے لیے اتنے بوڑھے نہیں ہیں۔ اسی بات کا اطلاق بالغوں کے غصے پر ہوتا ہے۔ اس لیے ارادہ شعوری رویے کا مطلب نہیں ہے - یہ فطری بھی ہو سکتا ہے۔ یہ "قدرتی طور پر جوڑ توڑ" افراد کی، انتہائی حقیقی، موجودگی کی بھی اجازت دیتا ہے۔

دوسرا مسئلہ مایوس کن حد تک مبہم اختتام ہے: "عام طور پر جوڑ توڑ کرنے والے کے مفادات میں ایک مقصد حاصل کرنا۔" نہ صرف یہ کہ "جوڑ توڑ کرنے والے کے مفادات" کی وضاحت کرنا مشکل ہے، "عام طور پر" کو شامل کرنے میں ایک مکمل ابہام ہے۔ یہ حصہ صرف اس کتاب کے مقاصد کے لیے بیرا پھیری کا ایک عام خیال پیدا کرنے کے لیے کام کرتا ہے اور اس سے زیادہ عمومی تعریف کے مطابق نہیں ہوگا۔

آخر کوئی شخص اپنے مفادات کو کیسے جان سکتا ہے؟ یقیناً یہ ممکن ہے کہ کسی کے ساتھ کامیابی سے بیرا پھیری کی جائے، اور اس کے نتیجے میں اب بھی کسی کی اپنی موت ہو۔

مؤخر الذکر مسئلہ کو کتاب کے دوران، ان مقامات پر حل کیا جاتا ہے جہاں یہ متعلقہ ہوتا ہے۔ اپنی خامیوں کے باوجود، بپرا پھیری کی یہ تعریف کتاب کے عملی حصوں کے لیے کافی ہے۔

## بیرا پھیری کی مثالیں۔

تعریف کے قائم ہونے کے ساتھ، اب یہ بیرا پھیری کی کچھ مثالوں کو پہچاننا مفید ہے۔ ان میں سے کچھ روزمرہ کی زندگی میں عام ہیں، جبکہ دیگر منفرد یا شاندار واقعات سے متعلق ہیں۔ اگرچہ یہ کتاب بنیادی طور پر ذاتی بیرا پھیری سے متعلق ہے، لیکن انفرادی سطح پر اور بڑے پیمانے پر بیرا پھیری کے درمیان بہت کم نظریاتی فرق ہے۔ ایک ہی اصول تقریباً ہمیشہ لاگو ہوتے ہیں لیکن بیرا پھیری کے طریقوں کی عملی صورتیں، جیسے کہ فریب، متحارب قوموں کے درمیان زیادہ پیچیدہ ہو سکتی ہیں۔



ایڈورٹائزنگ یہاں تک کہ سب سے زیادہ بے ضرر اشتہار بھی آپ کو مطلع کرنے کی کوشش کر رہا ہے، روپے یا  
تاثیر کو بدلنے کے لیے۔ یہ، اس کتاب کی تعریف کے مطابق، بھرا پھیری ہے۔

کچھ اشتہارات کے مثبت ارادے ہو سکتے ہیں، جیسے کہ خیراتی اداروں کے لیے رقم اکٹھا کرنے کے اشتہارات (حالانکہ خیراتی اداروں کے  
اخلاقی طریقے کئی مواقع پر سوالیہ نشان بھی بن سکتے ہیں) یا ایک مثبت اثر، جیسا کہ ایک اشتہار جو آپ کو حقیقی بچت یا کسی  
پروڈکٹ یا سپلائر کی طرف سے پیش کردہ فوائد کے بارے میں مطلع کرتا ہے۔

پیمانے کے زیادہ گھناؤنے سرے پر، آپ کے پاس اشتہاری طریقے ہیں جیسے اثر انداز کرنے والے، جو اپنے طرز زندگی کی تقلید کی حوصلہ افزائی  
کر کے آپ کی خریداری کے فیصلوں کو متاثر کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ آن لائن اشتہارات بھی ہیں جو اکثر دوسرے مواد سے الگ نہیں ہوتے  
ہیں۔ یہاں تک کہ انتہائی اخلاقی ویب سائٹس بھی عام طور پر صرف ایک چھوٹے "سپانسر شدہ" ٹیگ کے ساتھ ادا شدہ اشتہارات کو جھنڈا  
لگاتی ہیں۔ دوسری بار، اشتہارات مکمل طور پر غیر ظاہر ہو سکتے ہیں۔

اشتہارات کسی پروڈکٹ یا سروس کی مثبت خصوصیات کو اجاگر کر کے بھرا پھیری کر سکتے ہیں۔ معلومات کے درست ذریعہ کے طور پر  
اشتہارات پر بھروسہ کرنا مشکل ہے کیونکہ وہ فطری طور پر متعصب ہوتے ہیں۔ تکنیک جیسے شاندار اشتہارات بعض اوقات کسی پروڈکٹ  
کے بارے میں پیغامات کو آپ کے لاشعور میں پہنچانے کے لیے انتہائی حد تک پہنچ جاتے ہیں۔ آپ نے شراب کی تشہیر کے لیے کاک ٹیل کے  
شیشوں میں بنے ہوئے جنسی اعداد و شمار یا پیغامات کی مشہور مثالیں دیکھی ہوں گی، لیکن یہ صرف آئس کیوب کا سرہ ہے۔

فوجی حکمت عملی کی تاریخ فوجی دشمنوں کی ایک دوسرے سے جوڑ توڑ کی کوشش کرنے کی ہے شمار مثالیں پیش کرتی ہے۔ اشتہارات کی طرح، یہ بیرا پھیری مکمل طور پر متوقع ہے۔ اگر آپ اس مقصد پر یقین رکھتے ہیں جس کے لیے آپ لڑ رہے ہیں، تو یہ بھی اخلاقی طور پر جائز ہے کہ آپ اپنے دشمن کو کسی بھی طرح سے جوڑ توڑ کریں۔

بیسٹنگز کی جنگ (1066 عیسوی) نے دیکھا کہ نارمن ولیم فاتح (سپائلر الرٹ) نے اپنی فوج کے ساتھ انگلستان پر حملہ کیا، جس میں بہت سے سوار نائٹ شامل تھے۔ ان کی ملاقات انگلش چینل کے قریب بیسٹنگز میں انگلینڈ کے حال ہی میں تاج پوشی کرنے والے بادشاہ بیرالڈ گوڈونس سے ہوئی۔ لیجنڈ کے مطابق، بیرالڈ نے ایک پہاڑی پر پوزیشن سنبھالی اور قریب آنے والے حملہ آوروں کا انتظار کیا۔ ولیم نے اوپر سے لڑنے کے نقصان کو دیکھتے ہوئے، محافظوں کو تعاقب میں راغب کرنے کے ارادے سے، پیچھے ہٹنے کا حکم دیا۔ منصوبہ کامیاب رہا۔ فتح کا احساس کرتے ہوئے، بیرالڈ نے پہاڑی کے نیچے ولیم کی فوج کا تعاقب کیا اور اس عمل میں، اپنی فائدہ مند پوزیشن کو قربان کر دیا۔ باقی، وہ کہتے ہیں، تاریخ ہے: ولیم کے ماؤنٹڈ نائٹس بیرالڈ کی بڑی تعداد میں پیادہ فوج پر حاوی ہو گئے اور اس کی فتح نے انگلینڈ میں اس کی واحد اہم مخالفت کو ناکام بنا دیا۔

اگرچہ اس اکاؤنٹ کی درستگی پر سوالیہ نشان لگایا گیا ہے، لیکن لیجنڈ کا سبق غالب ہے: اپنے دشمن سے جوڑ توڑ کریں اور آپ فتح حاصل کریں گے۔

آپ کو فوجی لیڈروں کی خصوصیات کے طور پر لڑی جانے والی جنگوں کی بہت سی مثالیں بھی مل سکتی ہیں۔ رومل، ایک جرمن WWII جنرل، اتحادی افواج کے خلاف شمالی افریقی مہمات میں اپنی حکمت عملی کی مہارت کے لیے مشہور تھا، جس نے اس کا عرفی نام کمایا: "دی ڈیزرٹ فاکس۔" فوجی مخالف کی طرف سے موصول ہونے والی معلومات میں رکاوٹ یا تحریف کرنے کی تکنیک، انہی اصولوں پر عمل کریں جو آپ کسی دوسرے شخص کے لیے استعمال کریں گے۔

شطرنج اور حقیقی وقت کی حکمت عملی والے ویڈیو گیمز جیسے گیمز کے متوازی بنانا بھی ممکن ہے، جہاں کامیاب حکمت عملی اکثر آپ کے اپنے ارادوں کے حوالے سے آپ کے مخالفین کو دھوکہ دینے کے گرد گھومتی ہے۔

## پیشہ ورانہ دنیا

اگر آپ کسی کمپنی میں کام کرتے ہیں، تو اس بات کا امکان ہے کہ آپ کو ایسے مہتواکانکشی افراد سے واسطہ پڑا ہے جن کا مقصد کارپوریٹ کی سیڑھی پر چڑھنا ہے۔ ایک بار پھر، پیشہ ورانہ دنیا میں، بھرا پھیری کی ایک خاص سطح کی توقع کی جاتی ہے۔ یہ ان وجوہات میں سے ایک ہے کہ ذاتی دوستوں کے ساتھ مل کر کام کرنا پیچیدگیاں پیدا کر سکتا ہے، کیونکہ ان دو مختلف قسم کے تعلقات - مسابقتی اور معاونت کے انتظام میں ایک تنازعہ موجود ہے۔

پیشہ ورانہ زندگی میں، آپ کو مختلف تعلقات کے نمونے پیش کیے جاتے ہیں۔ ساتھی ٹیم کے اراکین کے ساتھ آپ کا تعلق آپ کے پاس کے ساتھ، یا آپ کے ماتحت کام کرنے والوں سے مختلف ہوگا۔ جدید کارپوریٹ ڈھانچے چابکدہس ہوتے ہیں اور ایک انتظامی نقطہ نظر جو خالصتاً اتھارٹی پر انحصار کرتا ہے پہلے کی نسبت کم قابل عمل ہے۔ یہ مینیجرز اور ٹیم کے رہنماؤں پر منحصر ہے کہ وہ اپنے ملازمین کی "حوصلہ افزائی" کریں۔ اچھا کیا اگر آپ نے فوری طور پر حوصلہ افزائی کو بھرا پھیری کی ایک اور شکل کے طور پر شناخت کیا۔

یہ کتاب خاص طور پر پیشہ ورانہ اور ذاتی تعلقات سے متعلق ہے، لہذا کام کی جگہ پر بھرا پھیری کے لیے کچھ متعلقہ مثالوں کی توقع کریں۔

ذاتی تعلقات یہ لامحالہ بیرا پھیری کا سب سے زیادہ متنازعہ میدان ہے، پھر بھی ستم ظریفی یہ ہے کہ شاید یہ سب سے زیادہ فطری ہے۔ آپ کی پیدائش کے لمحے سے، آپ رونے کی صلاحیت کے ساتھ پہلے سے پروگرام کے ساتھ آتے ہیں - دیکھ بھال اور توجہ حاصل کرنے کے لیے، فوری ضروریات کو پہنچانے کا ایک آسان اور مؤثر طریقہ۔

بیرا پھیری خاندانی تعلقات کے ساتھ دوستی اور رومانوی تعلقات میں بھی ہوتی ہے۔

تنازعہ کی وجہ اس خیال میں جڑی ہوئی ہے کہ ذاتی تعلقات میں دوسروں کو جوڑ توڑ کرنے کی سازش ایک غیر فطری چیز ہے اور اس کی جڑیں کنٹرول کی ضرورت میں ہیں۔ اگرچہ، ایک بار پھر، کچھ سرمئی علاقہ ہے۔ والدین کے لیے ترغیبات اور سزاؤں کے نظام کا استعمال کرتے ہوئے بچے کے رویے میں بیرا پھیری کرنا بالکل معمول کی بات ہے۔ یہ عام طور پر بچے کی تعلیم کا حصہ اور نشوونما کا ایک صحت مند حصہ سمجھا جاتا ہے، جو بچے کو بالغ ہونے کے لیے تیار کرتا ہے۔

تاہم، رومانوی تعلقات میں بیرا پھیری کو بہادری سے کم سمجھا جاتا ہے۔ یہ کسی فرد کے جھوٹ بولنے اور جذباتی طور پر اپنے ساتھی کو بلیک میل کرنے کے خیال کو جنم دیتا ہے تاکہ رویے کو چھپانے یا کسی کو رشتے میں پھنسایا جا سکے۔ سکے کے دوسری طرف، یہ قابل فہم ہے کہ لوگ بیرا پھیری کی تعریف کریں گے، بشمول دھوکہ، اگر آخری مقصد کسی پارٹنر کو سگریٹ نوشی چھوڑنے یا وزن کم کرنے میں مدد کرنا تھا۔

ان اخلاقی سوالات کو بعد میں کتاب میں حل کیا گیا ہے۔ ابھی کے لیے، مختلف منظرناموں پر غور کرنا صرف مفید ہے جہاں بیرا پھیری موجود ہو سکتی ہے۔ بیرا پھیری کی مثالیں تلاش کرنے اور ان کے کام کرنے والے طریقہ کار کو سمجھنے کے لیے اپنے ارد گرد کی دنیا کا جائزہ لینے کی کوشش کریں۔

## بیرا پھیری کے فوائد

یہ باب لمبا نہیں ہے۔ بیرا پھیری کے فوائد بالکل واضح ہیں، جیسے بینک ڈکیتی کے فوائد۔ دوسروں کو کامیابی کے ساتھ جوڑنا آپ کے آس پاس کی دنیا کو متاثر کرنے اور اسے اپنی مرضی کے مطابق کرنے کا ایک طریقہ ہے۔ یہ بہت برا لگ سکتا ہے، لیکن یاد رکھیں کہ یہ بہت زیادہ امکان ہے کہ آپ اسے پہلے ہی کسی حد تک کر رہے ہیں۔

اس میں فرق کرنے کے لیے کہ آپ پہلے سے کیا کر رہے ہیں اور آپ اس کتاب سے کیا سیکھ سکتے ہیں، اس کے بجائے اس باب کو شعوری، جان بوجھ کر اور مؤثر طریقے سے دوسروں سے جوڑ توڑ کے فوائد سے تعبیر کریں۔

## اپنے مقاصد کو حاصل کریں۔

دوسروں کو کامیابی سے جوڑ کر، آپ ان کے رویے، ان کے خیالات اور ممکنہ طور پر ان کے اہداف کو بھی تبدیل کر سکتے ہیں تاکہ آپ کے اپنے مفادات کو آگے بڑھایا جا سکے۔ یہ اتنا ہی آسان ہے۔

تاہم، مؤثر بیرا پھیری آپ کی کامیابی کی شرح کو بہتر بنانے کے بارے میں ہے۔ یہ ہو سکتا ہے کہ ہر کوئی اس پروموشن کو حاصل کرنے کے لیے، کسی حد تک باس کے ساتھ بیرا پھیری کر رہا ہو - لیکن صرف ایک امیدوار کو نوکری ملنے والی ہے۔ سخت محنت کرنا شروع کرنے کے لیے ایک اچھی جگہ ہے، اور مؤثر طریقے سے کام کرنا اور بھی بہتر ہے۔ تاہم، اسے صرف میرٹ پر چھوڑ کر آپ کو حاصل نہیں ہو سکتا۔ آپ اسے کیسے بنا سکتے ہیں کہ آپ کا باس کسی اور کے بجائے آپ کو فروغ دینا چاہتا ہے؟ اس کو سمجھنا آپ کو برتری دے گا۔

اسی طرح، اپنے چاہنے والوں کو یہ بتانا ایک چیز ہے کہ آپ انہیں پسند کرتے ہیں، لیکن ان کی خواہش کا مقصد بننا ایک اور چیز ہے۔ مؤثر بیرا پھیری ایک ایسی صورتحال کو فروغ دینے کے بارے میں ہے جہاں آپ کی کامیابی کا سب سے زیادہ امکان (یا مثالی طور پر ناگزیر) نتیجہ ہو۔

دوسروں کی مدد کریں اگر آپ کسی مقصد پر یقین رکھتے ہیں، تو آپ اس کی کامیابی کو آگے بڑھانے کے لیے جوڑ توڑ کے ذریعے اس کی حمایت کر سکتے ہیں۔ یہ کسی رشتہ دار کو لعنت بھیجنے سے روکنے کے لیے حلف برداری کے استعمال سے لے کر آپ کی سیاسی جماعت کے لیے حمایت حاصل کرنے تک کچھ بھی ہو سکتا ہے۔

یہ آپ کے اپنے اہداف کو حاصل کرنے کے مترادف ہے لیکن آپ اپنے مفادات کی جگہ کسی اور یا کسی اور کے مفادات کی پیوند کاری کر رہے ہیں۔ جیسا کہ تعریف میں بیان کیا گیا ہے، بھرا پھیری اثر و رسوخ کی ایک شکل ہے۔

دوسروں کی بھرا پھیری سے اپنے آپ کو محفوظ رکھیں آپ جوڑ توڑ کے بارے میں جتنا زیادہ سمجھیں گے، آپ دوسروں کے ہاتھوں بھرا پھیری سے بچنے کے لیے اتنے ہی بہتر طریقے سے لیس ہوں گے۔ دوسرے لوگوں میں بھرا پھیری کے رویوں کو پہچاننا نہ صرف آپ کو ان کے اثر و رسوخ سے محفوظ رکھے گا، بلکہ آپ ان کے مقاصد کے بارے میں مزید جانیں گے، اپنے دماغ کو ایسی معلومات فراہم کریں گے جسے آپ ان سے جوڑ توڑ کرنے کے لیے استعمال کر سکتے ہیں۔

ایسے حالات سے آگاہ ہونا مشکل نہیں ہے جہاں آپ کو جوڑ توڑ کے رویے کا سامنا کرنے کی توقع ہو سکتی ہے۔ اس سے زیادہ مشکل یہ ہے کہ ہمیشہ ان طریقوں کو تلاش کریں جن میں آپ کو جوڑ توڑ کیا جا رہا ہے۔

اس کا ایک اہم حصہ دوسری جماعتوں کے اہداف کو سمجھنا ہے اور وہ کسی بھی لمحے ان اہداف کو کیسے حاصل کرنے کی کوشش کر رہی ہیں۔ اس معلومات کے ساتھ، آپ نہ صرف دوسروں کے رویے کو پہچان سکتے ہیں اور اس سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں، بلکہ آپ اپنے مخالفین کے مستقبل کے اقدامات کی پیشین گوئی کرنے کی صلاحیت پیدا کر سکتے ہیں۔

اس کے لیے جذباتی ذہانت کی ضرورت ہوتی ہے، کیونکہ یہ بالکل ضروری ہے کہ اپنے آپ کو اپنے ہدف کے جوتے میں رکھ سکیں۔ اس قابلیت کو فروغ دینے میں، شروع کرنے کے لیے ایک اچھی جگہ یہ ہے کہ آپ اپنے اعمال کے ذریعے اپنے رویے کا اندازہ لگا لیں اور اپنے انتخاب کو معروضی نقطہ نظر سے سمجھنا سیکھیں۔ ایسا کرنے کے لیے کچھ مشق کی ضرورت ہوگی، لیکن بعد کے ابواب کچھ تفصیل سے اس کا احاطہ کریں گے۔



## بیرا پھیری کے بنیادی اصول

مزید اڈو کے بغیر، یہ دوسروں کو جوڑ توڑ کے کچھ اہم پہلوؤں میں جانے کا وقت ہے۔ ابتدائی ابواب کی بدولت، اب آپ کے پاس اس باب میں خیالات کو سیاق و سباق دینے اور بیرا پھیری کے لیے موثر طریقوں کی عمومی تفہیم پیدا کرنے کی بنیاد ہونی چاہیے۔

میتھوڈولوجی کے باب میں، آپ سیکھیں گے کہ ان خیالات کو ایک مربوط حکمت عملی بنانے کے لیے کس طرح استعمال کیا جائے جو آپ کے دوسروں کے ساتھ کامیابی سے جوڑ توڑ کرنے اور اپنے مقاصد کو حاصل کرنے کے امکانات کو بہتر بنائے۔

## مقاصد

### آپ کے مقاصد

یہ دیکھتے ہوئے کہ آپ شاید پہلے ہی اپنے ارد گرد کے لوگوں کے ساتھ کسی حد تک جوڑ توڑ کر رہے ہیں، اور خود سے جوڑ توڑ کر رہے ہیں، مؤثر  
بیرا پھیری کو حاصل کرنے کا پہلا اہم قدم اپنے مقاصد کو سمجھنا اور ان کی وضاحت کرنا ہے۔ اہداف کی وضاحت کیے بغیر، آپ کی موجودہ  
بیرا پھیری کی کوششوں کی تاثیر کی پیمائش کرنا ناممکن ہے۔

اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ آپ پہلے ہی کسی سطح کی تاثیر کے ساتھ جوڑ توڑ نہیں کر رہے ہیں۔ کچھ لوگ فطری طور  
پر زیادہ جوڑ توڑ کرتے ہیں اور کچھ لوگ فطری طور پر جوڑ توڑ کرنے والے ہوتے ہیں۔ تاہم، دونوں ہمیشہ اوورلیپ نہیں ہوتے  
ہیں۔

اپنے اعمال، اور دوسروں کے ارد گرد آپ کے رویے کے بارے میں سوچنے سے شروع کریں۔ غور کریں کہ آپ کام پر، یا اپنے  
سماجی حلقے میں کس کو مثبت انداز میں دیکھتے ہیں، اور آپ کس کو منفی نظر سے دیکھتے ہیں۔ مزید غور کریں کہ  
آپ مختلف لوگوں کے ساتھ کیسا برتاؤ کرتے ہیں اور کیا یہ ان کے بارے میں آپ کی رائے کے مطابق ہے۔ ایک اچھا موقع ہے  
کہ ایسا نہ ہو۔ درحقیقت، جو کچھ آپ شاید پہلے ہی کر رہے ہیں وہ دوسروں کی اچھی رائے حاصل کرنے کے لیے کام کر رہے  
ہیں جن کے بارے میں آپ یقین رکھتے ہیں کہ وہ طاقت اور اثر و رسوخ رکھتے ہیں۔

یہ ایک بہت عام نقطہ نظر ہے جسے ہر کوئی معاشرے میں اپناتا ہے۔ ایک واضح مثال استعمال کرنے کے لیے، آپ کے پاس  
کے ارد گرد آپ کا برتاؤ شاید آپ کے ساتھیوں سے مختلف ہے، چاہے ان کے بارے میں آپ کی ذاتی رائے کچھ بھی ہو۔

آپ کے پاس ایک مقررہ ہدف بھی ہو سکتا ہے، جیسے کہ "X" پوزیشن تک پہنچنا۔ بصورت دیگر، آپ شاید بڑے پیمانے پر  
متاثر کرنے کی کوشش کر رہے ہوں۔ یہاں تک کہ آپ اپنے لیے ایک آسان کام کی زندگی بنانے کی کوشش کر رہے ہوں گے، ذمہ  
داری کو کم کر رہے ہوں گے اور اپنی کم پیداواری صلاحیت کو دھندلا کرنے کے لیے جو کچھ کر سکتے ہو کر رہے ہیں۔ ہوسکتا  
ہے کہ آپ اپنے آپ کو کسی ایسے ساتھی کارکن کے قریب لانے کے لیے کام کر رہے ہوں جس میں آپ کو رومانوی طور پر  
دلچسپی ہو۔

یہ صرف خیالات ہیں۔ ہر دن کے اختتام پر اپنے رویے کے بارے میں سوچیں۔  
آپ نے اپنا دن کس چیز کے بارے میں سوچا اور حاصل کرنے کی کوشش کی؟ یہ وہ اہداف ہیں جن کے لیے آپ فطری طور  
پر کام کر رہے ہیں۔ جب آپ واقعی یہ سمجھتے ہیں کہ آپ کے موجودہ مقاصد کیا ہیں، تو آپ خود کو حیران کر سکتے ہیں۔

مؤثر طریقے سے جوڑ توڑ شروع کرنے کے لیے، یہ وقت ہے کہ آپ اپنے مقاصد کو واضح اور شعوری طور پر بیان کریں۔ اگر  
آپ پہلے ہی ایسا کر چکے ہیں تو یہ بہت اچھا ہے۔ یقینی بنائیں کہ آپ کے پاس واضح طور پر بیان کردہ اختتامی نقطہ کے  
ساتھ کچھ ہے۔ صرف "کام پر اچھی کارکردگی کا مظاہرہ کرنے" کے بجائے، "ایک اضافہ کمائیں" یا اس سے بھی بہتر، "ہر  
سال \$X تنخواہ کمائیں" پر غور کریں۔

MM/DD/YY نہ صرف ایک مقصد کی وضاحت کر کے، بلکہ ایک تاریخ بھی، آپ اپنے آپ کو ناکامی سے بچنے کا اضافی حوصلہ دے رہے ہیں۔

واضح طور پر متعین ہدف کے ساتھ، آپ اپنے مقصد کے خلاف اپنے اعمال کا اندازہ لگا سکتے ہیں۔ اپنے آپ سے پوچھیں "کیا یہ عمل مجھے X حاصل کرنے میں مدد کرے گا؟" اور آپ پہلے سے ہی بہتر فیصلے کرنے کے قابل ہو سکتے ہیں۔ ابھی پڑھنا بند نہ کریں، اگرچہ! اپنے رویے کو اچانک تبدیل کرنے سے پہلے کچھ اہم غور و فکر کرنا ہے۔ گھاس میں سانپوں کا خیال رکھیں...

## دوسروں کے مقاصد

اگرچہ آپ کے اپنے اہداف آپ کی کوششوں کی کامیابی کی پیمائش کرنے کا طریقہ ہیں، دوسروں کے اہداف بھرا پھیری کی کامیابی حکمت عملی بنانے کی کلید ہیں۔

بھرا پھیری کی کلید آپ کے اپنے مقاصد کو آگے بڑھانے کے لیے دوسروں کے مقاصد کو استعمال کرنا ہے۔

یہ بھرا پھیری کا سب سے زیادہ جامع نظریہ ہے اور جوڑ توڑ کے لیے اس کتاب کے نقطہ نظر کا مرکز ہے۔

بعض اوقات، آپ کارڈ پکڑ سکتے ہیں اور کسی کو اپنے مقاصد حاصل کرنے میں مدد کر سکتے ہیں۔ یہ ایک ایسے ملازم کے طور پر ہو سکتا ہے جو آپ کے پاس کے لیے اپنے کردار میں کامیابی حاصل کرنے کے لیے اہم اٹائے رکھتا ہو۔ ایسا ہو سکتا ہے کہ آپ پاس ہیں اور لوگوں کو پروموٹ کرنے کی طاقت رکھتے ہیں... ان لوگوں کو برطرف نہ کر کے ان کے مقاصد کو حاصل کرنے میں آپ کی مدد کرنے کے لیے آپ کے پاس طاقت کو کم نہیں کرنا ہے۔

دوسرے لوگوں کو ان کے اہداف کے حصول میں مدد کرنے میں جو کچھ ہوتا ہے اس کا ہونا آپ کو ان کے لیے فطری قدر دیتا ہے۔

یہاں ایسے حالات کی کچھ مثالیں ہیں جن میں آپ کے اہداف دوسرے کے ساتھ تعامل کر سکتے ہیں، آپ کو فائدہ پہنچانے کے لیے:

- ایک حوالہ کے طور پر پیشہ ورانہ فیلڈ کے ساتھ قائم رہتے ہوئے، کہیں کہ آپ کے ساتھی کارکنوں میں سے کسی کو تجارتی نمائش کے کاروباری سفر کا انچارج بنایا گیا ہے۔ اس وقت ان کے وسیع تر کیریئر کے اہداف جو بھی ہوں، ممکن ہے کہ ان کے حصول کا حصہ ایک کامیاب تجارتی نمائش ہو۔

اگر اس شخص کے پاس یقین کرنے کی وجہ ہے کہ آپ کے اٹائے اس کامیابی کو حاصل کرنے میں ان کی مدد کریں گے، تو امکان ہے کہ وہ آپ کو بھی لے جائیں گے۔ اس تجربے کو حاصل کرنا آپ کے کیریئر کے لیے قابل قدر ہوگا، ممکنہ طور پر ایک ملازم کی حیثیت سے آپ کی قدر میں اضافہ ہوگا اور آپ کو پروموشن کے لیے زیادہ مقام حاصل ہوگا۔

سوچ کی اس لکیر کو واضح کرنے کے لیے یہ ایک آسان مثال ہے۔ یہ واضح معلوم ہوتا ہے، لیکن اسے توڑ کر، یہ اندازہ لگانا ممکن ہے کہ آپ ان مقاصد میں کہاں فٹ ہیں جو کوئی اور حاصل کرنا چاہتا ہے۔

- یہ ہو سکتا ہے کہ آپ کا آجر، جس کا مقصد زیادہ منافع حاصل کرنا ہے، آپ کی تقسیم کو بڑھانے کا ارادہ رکھتا ہے۔ وہ کرنے کا فیصلہ کر سکتے ہیں۔

یہ آپ کی تقسیم کی کامیابی یا آپ کی فراہم کردہ سروس کے لیے ایک وسیع مارکیٹ کے ظہور پر مبنی ہے۔ دستک کا اثر آپ کے لیبر کے لیے ایک بڑھتا ہوا ضرورت ہو گا -اچانک آپ کی قیمت بڑھ گئی ہے اور آپ کے پاس کے لیے آپ کو اضافے کی پیشکش سے انکار کرنا مشکل ہو سکتا ہے۔

مثال کے طور پر، کہیں کہ آپ ایک تعمیراتی کمپنی میں کام کرتے ہیں، اور ایک نئی ٹیکنالوجی سامنے آتی ہے، جس کے لیے ماہر کرین آپریشن کی ضرورت ہوتی ہے اور آپ ایک تجربہ کار کرین آپریٹر بنتے ہیں۔ اس صورت میں، آپ کا پاس شاید مزید کرین آپریٹرز کی خدمات حاصل کرنا چاہتا ہے، جس میں وقت لگتا ہے، ممکنہ طور پر ان کی طرف سے تربیت اور دیگر سرمایہ کاری کی ضرورت ہوتی ہے۔ اس بات کا امکان ہے کہ، یہاں تک کہ آپ کو اضافہ دے کر، آپ کا پاس پھر بھی کسی نئے شخص کی خدمات حاصل کرنے کے اخراجات سے گریز کرے گا، پریشانی کو چھوڑ دیں۔

ان دونوں مثالوں میں، آپ کو کسی کے مقاصد حاصل کرنے میں مدد کرنے کی طاقت ہے۔ یہ وہی ہے جو آپ کی کامیابی کو چلاتا ہے۔ یہاں جوڑ توڑ کا کوئی عنصر نہیں ہے -یہ صرف اس بات کا تجزیہ ہے کہ آپ کے اہداف دوسروں کے مقاصد سے کیسے متعلق ہو سکتے ہیں۔

بیرا پھیری ان حالات کو پروان چڑھانے کے ساتھ آئے گی، اس بات کو یقینی بنانے کے لیے کام کر کے کہ دوسرے جو اقدامات اٹھاتے ہیں، اپنے مقاصد کے حصول کے لیے، آپ کے اپنے ساتھ ہم آہنگ ہوں۔

اب ذاتی تعلقات پر غور کریں۔ تصور کریں کہ آپ رومانوی طور پر کسی اور میں دلچسپی رکھتے ہیں۔ آپ کا حتمی مقصد اس شخص کے ساتھ رشتہ قائم کرنا ہو سکتا ہے۔ اچانک، چیزیں انتہائی پیچیدہ ہو جاتی ہیں۔

نہ صرف یہ واضح نہیں ہے کہ کوئی شخص آپ سے تعلق سے کیا چاہتا ہے، بلکہ یہ خود کے لیے بھی غیر واضح ہو سکتا ہے۔ بہت سے لوگوں نے اس بات پر غور نہیں کیا کہ دوسروں کی طرف ان کی کشش کی بنیاد کیا ہوتی ہے۔ لہذا اگر آپ اپنے تعلقات کو ایک ساتھ شروع کرنے کے نتیجے میں صورتحال کو مؤثر طریقے سے جوڑنا چاہتے ہیں، تو آپ کے لیے ضروری ہو سکتا ہے کہ اس شخص کو اس سے بہتر سمجھیں جتنا وہ خود کو سمجھتے ہیں۔

ابھی کے لئے، صرف ایک سوچنے والے نقطہ کے طور پر خیال کو پکڑو۔

## اعمال

پہلے ہی کثرت سے اعمال کا ذکر کرنے کے بعد، مناسب ہے کہ ایک پیراگراف ان کے لیے وقف کیا جائے۔ اعمال وہ چیزیں ہیں جو لوگ کرتے ہیں۔ انسان کے اعمال اس کے رویے کی وضاحت کرتے ہیں۔ رویے کے پیٹرن کی شناخت میں بار بار کی کارروائیوں کو تسلیم کیا جا سکتا ہے، ایک عمل چہرے کے تاثرات، یا جسم کی غیر ارادی حرکت سے لے کر تقریر اور فیصلوں کے ساتھ ساتھ تشدد یا تخریب کاری تک کچھ بھی ہو سکتا ہے۔

## اوزار

اهداف کو سمجھنا دوسروں کو مؤثر طریقے سے جوڑ توڑ کے لیے ضروری معلومات فراہم کرتا ہے۔ دوسری طرف، ٹولز وہ خام مال ہیں جو آپ کے پاس ان اہداف کو متاثر کرنے کے لیے ہیں، یا ان کے حصول کے لیے دوسروں کی طرف سے کیے گئے اقدامات۔

اس کتاب میں، قائل کرنے کو پہلے ایک طریقہ کہا گیا تھا۔ تاہم، ٹول زیادہ درست طریقے سے اس طریقے کی وضاحت کرتا ہے جس میں یہ مندرجہ ذیل تصورات برتاؤ کرتے ہیں - مؤثر طریقے سے بھرا پھیری کرنے کے اوزار۔

## طاقت

آخری حصے، اہداف میں، آپ کام کی جگہ سے متعلق کچھ مثالیں پڑھتے ہیں، خاص طور پر ان حالات کے بارے میں جن میں آپ کسی اور کے مقاصد کو حاصل کرنے میں مدد کرنے کے قابل ہو سکتے ہیں۔ یہ طاقت کا ترجمہ کرتا ہے۔

طاقت دوسرے لوگوں کی کامیابی میں مدد کرنے کی صلاحیت ہے۔

یہ ایک دلچسپ تعریف ہے کیونکہ یہ طاقت کے عام خیال کو دوسروں پر طاقت کا استعمال کرنے کی صلاحیت کے طور پر تبدیل کرتی دکھائی دیتی ہے۔ تاہم، اسے توڑتے ہوئے، دونوں کا آپس میں گہرا تعلق ہے۔ دوسروں پر طاقت کا استعمال کرنے کی صلاحیت کا مطلب یہ ہو سکتا ہے کہ انہیں نقصان نہ پہنچائیں، ان کے ملک پر حملہ نہ کریں، انہیں جیل میں نہ ڈالیں، ایسے قوانین نہ بنائیں جو ان پر منفی اثر ڈالیں۔ یہ طاقت کی تمام شکلیں ہیں - دوسرے لوگوں کو کامیاب کرنے میں مدد کرنے کی طاقت اتنی ہی ہے جیسے دوسرے لوگوں کو ناکام بنانے کی طاقت، بغیر ورزش کے۔

یہ صرف ایک ہی چیز کے مثبت اور منفی نقطہ نظر ہیں۔ فرق اکثر نہ ہونے کے برابر ہوتا ہے۔

آپ لوگوں کو کیا فراہم کر سکتے ہیں جو دوسرے لوگوں کو ان کے مقاصد حاصل کرنے میں مدد کرے؟ سب سے واضح چیز غیر معمولی صلاحیتیں ہیں۔ ٹیلنٹ زندگی کے ہر شعبے میں قیمتی ہے، کھیلوں کے مقابلوں سے لے کر کاروبار تک، بچوں کی پرورش تک۔ اگر آپ کے پاس ہنر ہے جسے دوسرے لوگ استعمال کر سکتے ہیں، تو یہ ایک طاقتور چیز ہے۔

طاقت کی ایک اور شکل اختیار ہے۔ باس کو یہ فیصلہ کرنا پڑتا ہے کہ کس کو ترقی دی جاتی ہے اور کس کو برطرف کیا جاتا ہے۔ ایک پولیس افسر آپ کو گرفتار کر سکتا ہے یا ان کے قانونی طور پر منظور شدہ اختیار کی بدولت آپ کو وارننگ دے کر چھوڑ سکتا ہے۔ ایک جج آپ کی سزا کا فیصلہ کچھ پابندیوں اور آپ کی نوعیت کے بارے میں ان کی رائے کی بنیاد پر کر سکتا ہے۔

تاہم، ایک مسئلہ ہے: ہو سکتا ہے کہ آپ میں کسی دوسرے شخص کی طرح، یا اس سے زیادہ صلاحیتیں ہوں۔ اور پھر بھی، وہ آپ سے زیادہ کامیاب ہو سکتے ہیں، اعلیٰ درجے پر فائز ہو سکتے ہیں اور زیادہ فوائد سے لطف اندوز ہو سکتے ہیں۔

اقتدار کا دوسرا پہلو ساکھ ہے۔ اس کا تعلق اعتقاد سے ہے، جو آپ کی طاقت میں دوسروں کے پاس ہے۔ یہ ساکھ ہے جو اکثر ہیرا پھیری کی کلید ہوتی ہے۔ آپ کی قابلیت اور آپ کے اختیار کے بارے میں دوسروں کا فیصلہ۔



## قائل کرنا

ایک پہلے ذکر کردہ ٹول قائل ہے۔ بھرا پھیری کے سلسلے میں قائل کو جانچنے کے بعد، اور اسے بھرا پھیری کی چھتری کے اندر ایک آلے کے طور پر قائم کرنے کے بعد، اب یہ قائل کرنے کی ایک جامع تعریف کرنے اور اس کے استعمال کا جائزہ لینے کے قابل ہے۔

قائل کرنا دوسرے شخص کو اپنے اعمال کو تبدیل کرنے پر راضی کرنے کی کوشش ہے۔

اکیلے قائل کرنے کا مسئلہ یہ ہے کہ، اکثر، یہ اس شخص کے لیے واضح ہوتا ہے کہ آپ کے پاس اسے قائل کرنے کی ترغیب ہے۔ ان کا ماننا ہے کہ آپ قائل سے فائدہ اٹھانے کے لیے کھڑے ہیں، جو دوستانہ یا غیر جانبدار پارٹی کے ساتھ جوڑ توڑ کرنے کی کوشش کرتے وقت غیر مددگار اور حریف کو جوڑ توڑ کرنے کی کوشش کرتے وقت تباہ کن ہوتا ہے۔

قائل کرنا سب سے زیادہ مفید ہوتا ہے جب آپ دوسروں کے تاثر کو تبدیل کرنے کے لیے نئی معلومات ظاہر کر سکتے ہیں۔ اگر کسی کو نئی معلومات یا معلومات کی نئی تفہیم کی بنیاد پر اپنا راستہ تبدیل کرنے کا امکان ہے، جو آپ فراہم کر سکتے ہیں، قائل کر سکتے ہیں تو کامیابی کا امکان ہے۔ اس کا مطلب ہے ایسی معلومات فراہم کرنا جو یا تو کسی دوسرے فریق کے اہداف کو متاثر کرے، یا ان کے حصول کے لیے کیے جانے والے اقدامات۔

صرف دوسرا منظر نامہ ہے جب کوئی دوسرا فریق یہ مانتا ہے کہ آپ کے اہداف کا کسی نہ کسی طرح ان کے اپنے مقاصد سے مثبت تعلق ہے۔ اس صورت میں، وہ آپ کے فیصلے، اور آپ کے ارادوں پر بھروسہ کر سکتے ہیں، اور آپ کا معاملہ اٹھا سکتے ہیں۔

یہ بہت اچھا ہے جب آپ کے پاس حقیقی طور پر نئی معلومات ہوں، یا کسی اور فریق کا اعتماد ہو۔ لیکن بہت سے مواقع پر، آپ ایسا نہیں کریں گے۔ ان مواقع پر، قائل کرنا صرف اس وقت کارآمد ثابت ہوتا ہے جب دوسرے آلات، جیسے دھوکہ دہی کے ساتھ مل کر استعمال کیا جائے۔ اس کا مطلب ہے کسی کو جھوٹ یا جزوی سچائی کی بنیاد پر قائل کرنے کی کوشش کرنا۔ ایک بار پھر، آپ نئی معلومات کا انکشاف کر رہے ہیں یا کسی کو یہ یقین دلانے کے لیے رہنمائی کر رہے ہیں کہ آپ کے مقاصد ان کے مطابق ہیں، لیکن حقیقت میں آپ عناصر کو گھڑ رہے ہیں یا چھپا رہے ہیں۔

## دھوکہ

یہ جوڑ توڑ کا تیسرا آلہ ہے۔ یہ بیرا پھیری کے بہت سے طریقوں کا مرکز بناتا ہے اور طاقت اور قائل دونوں کے ساتھ نمایاں طور پر تعامل کرتا ہے۔

دھوکہ دہی معلومات کا کنٹرول ہے۔

معروضی طور پر سوچنا شروع کریں اور لوگوں کو مشین کے طور پر تصور کرنا ممکن ہو جاتا ہے۔ مشینوں کو اہداف حاصل کرنے کے لیے ڈیزائن کیا گیا ہے، اور ایسا آدانوں (معلومات) پر ردعمل ظاہر کرتے ہوئے اور آؤٹ پٹس (ایکشنز) بنا کر کریں گے۔ اگر آپ ان پٹس کو کنٹرول کرتے ہیں، اس معلومات کو کنٹرول کرکے، آپ دھوکہ دے سکتے ہیں۔ اس دھوکے کے ساتھ، آپ مختلف اعمال کے نتیجے میں آؤٹ پٹس کو تبدیل کر سکتے ہیں۔

دھوکہ دہی میں جوڑ توڑ میں مرکزی کردار ادا کرنے کی وجہ یہ ہے کہ جن جماعتوں کے ساتھ آپ جوڑ توڑ کرتے ہیں ان کے لیے یہ یقین کرنا ضروری ہے کہ ان کے اعمال ان کے اپنے مفادات کو آگے بڑھا رہے ہیں۔ بصورت دیگر، ان کے پاس یہ اقدامات کرنے کی کوئی وجہ نہیں ہے۔ دھوکہ دہی کا مقصد معلومات کو اس طرح کنٹرول کرنا ہے کہ جو معلومات ان کو ملتی ہیں وہ ان کو ایسے اقدامات کی طرف لے جاتی ہیں جو آپ کے مفادات کو آگے بڑھاتی ہیں۔

قدرتی طور پر، اہم خطرہ، دھوکہ دہی کے ساتھ، دریافت کیا جا رہا ہے۔ اس وجہ سے، جہاں ممکن ہو، دھوکہ دہی سے اکثر گریز کیا جاتا ہے اور، جب استعمال کیا جاتا ہے، احتیاط سے کنٹرول کیا جاتا ہے۔ ایک مثالی دھوکہ دہی میں کم سے کم خطرہ اور زیادہ سے زیادہ انعام ہوتا ہے، اگر پتہ چل جائے تو قابلِ تردید کے ساتھ۔ یہ خطرہ بھی ہے کہ جھوٹ مزید جھوٹ کا باعث بن سکتا ہے، تاکہ اصل فریب کو چھپانے کے لیے۔ اس صورت میں، خطرہ بڑھ جاتا ہے جبکہ انعام وہی رہتا ہے اور جو پہلے اچھا خیال لگتا تھا وہ ایک خوفناک فیصلہ بن سکتا ہے۔

## غیر معقول رویہ

اب تک، بھرا پھیری کے بنیادی اصولوں میں، اس خیال پر مبنی ایک مفروضہ پایا جاتا ہے کہ جماعتیں عقلی طور پر کام کرتی ہیں۔ یہ، وسیع طور پر، ایک اچھا مفروضہ ہے۔ جو کچھ لوگوں کو غیر معقول رویے کی طرح لگتا ہے، وہ اکثر کسی کے غیر متوقع اہداف کا معاملہ ہوتا ہے۔

آپ کی بھرا پھیری کی کوششوں میں، کسی کے اہداف کی معقولیت کا اندازہ لگانے میں کوئی دلچسپی نہیں ہے۔ اگرچہ ان اہداف کا اتار چڑھاؤ (تبدیل کرنے کی ذمہ داری) دلچسپی کا حامل ہے، لیکن ان کی معقولیت نہیں ہے۔ اہم بات یہ ہے کہ کسی شخص کے اہداف کو ان کے اعمال کے ذریعے متعین کیا جائے اور ان اہداف کا استعمال ان کے مستقبل کے اعمال کی پیشین گوئی، اور جوڑ توڑ کے لیے کیا جائے۔

مثال کے طور پر، ایک ساتھی کارکن بظاہر کام میں سستی کر رہا ہے۔ ہو سکتا ہے کہ وہ پروموشن حاصل کرنے یا آپ کے پاس پر اچھا تاثر بنانے کے لیے درکار کوئی بھی کام نہ کر رہے ہوں۔ کیا ان کا رویہ غیر معقول ہے؟ ایسا لگتا ہے، لیکن صرف اس صورت میں جب آپ فرض کریں کہ ان کا بنیادی مقصد ان کے کیریئر کو آگے بڑھانا ہے۔ اصل میں، وہ ایک آسان سواری کی تلاش میں ہو سکتے ہیں، یا دفتر میں محبت کی دلچسپی کے حصول پر توجہ مرکوز کر رہے ہیں۔

وہ کام سے باہر اپنی زندگی میں زیادہ دلچسپی لے سکتے ہیں اور کام کے اوقات کے دوران محض کچھ مہلت حاصل کرنے کا انتخاب کرتے ہیں، تاکہ وہ رات بھر دوبارہ پارٹی کر سکیں۔ اس لحاظ سے، ان کے اعمال غیر معقول نہیں ہیں - وہ صرف ایک اور مقصد کو حاصل کرنے کے لیے تیار ہیں۔ کیا یہ مقصد عقلی ہے؟ یہ مشکل سے اہمیت رکھتا ہے۔

غیر معقول رویہ ان اعمال کو انجام دینے میں ایک علمی ناکامی ہے جو کسی کے مقاصد کو حاصل کرنے میں مدد کرتی ہے۔

پچھلی مثال میں موجود شخص کا اگلے دو سالوں میں سلیز کا سربراہ بننے کا ایک بیان کردہ ہدف ہو سکتا ہے۔ تاہم، اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ ان کے حقیقی اہداف ایک دوسرے کے ساتھ ہیں۔ اگر کوئی اپنے اہداف کے حصول کے لیے شعوری طور پر کام نہیں کر رہا ہے تو اسے اب اپنا مقصد نہیں کہا جا سکتا۔ اس لیے رویہ اب بھی غیر معقول نہیں ہے۔

غیر معقول رویہ دماغ کی ایک ٹک کی طرح ہے۔ یہ ایک غلطی ہے، جس کی بنیاد یا تو انسانی جبلت کی ناکامی یا سمجھ کی کمی ہے۔ یہ معلومات کی کمی سے الگ ہے، جس کے تحت کوئی شخص اب بھی غلطی کر سکتا ہے، تاہم یہ ان کے لیے دستیاب علم کی بنیاد پر عقلی رویہ ہے۔

غیر معقول رویے کی ایک اچھی مثال لائری کھیلنا ہے۔ ہر کوئی جانتا ہے کہ آپ کا ٹکٹ جیتنے کا کتنا امکان نہیں ہے، لیکن بہت سے لوگ ویسے بھی کھیلتے ہیں، بڑے جیتنے کے موقع کے لیے۔ انسانی جبلت کے بارے میں کچھ لوگوں کو انعام کے لیے جوا کھیلنے کی ترغیب دیتا ہے۔

یہی نقطہ نظر سوشل میڈیا ایپس کے ذریعہ استعمال کیا جاتا ہے، جنہوں نے دریافت کیا ہے کہ ایک نہ ختم ہونے والی اسکرولنگ فیڈ انسانی جبلت کے ایک جھٹکے کو ٹیپ کرنے کا بہترین طریقہ ہے۔

لوگ صفحہ کو نیچے اور نیچے اسکرول کرتے ہیں، نئی پوسٹس اور مواد کو ظاہر کرتے ہوئے، ہر بار اس بات پر جوا کھیلتے ہیں کہ آیا کوئی چیز دلچسپی کی ہو گی یا زیادہ۔ یہ لائری کی طرح ہی خطرے/انعام کے طریقہ کار میں کھیلتا ہے، اشتہارات کے مزید نظارے حاصل کرنے کے لیے انسانی جبلت کو جوڑتا ہے، لوگوں کو زیادہ دیر تک ایپس کا استعمال کرتا رہتا ہے اور ان کی آمدنی میں اضافہ ہوتا ہے۔

ہر کوئی دوسروں کی طرح بیرا پھیری کے ان طریقوں سے اتنا کمزور نہیں ہے۔ بیرا پھیری کے لیے اس کتاب کے نقطہ نظر میں جس طرح عقلی رویہ فٹ بیٹھتا ہے وہ مشاہدہ شدہ رویے کے حصے کے طور پر ہے۔ صرف اس لیے کہ رویہ غیر معقول ہے، اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ یہ ہے ترتیب ہے۔ یہ اکثر پیش گوئی کی جا سکتی ہے۔ یہ اسے کسی شخص یا جماعت کو سمجھنے میں عقلی رویے کی طرح کارآمد بناتا ہے۔

اہم بات یہ ہے کہ غیر معقول رویے کے امکان سے آگاہ رہیں، اس کی شناخت کریں اور اسے بیرا پھیری کے لیے اپنے نقطہ نظر میں استعمال کریں۔

بیرا پھیری کے مظاہر بیرا پھیری کے طریقے دوسروں کے اعمال کو متاثر کرنے کے لیے مندرجہ بالا آلات کو استعمال کرنے کے طریقے ہیں۔ یہ کسی ایک فرد کو جوڑ توڑ کرنے سے لے کر کسی گروپ کو جوڑ توڑ کرنے سے لے کر کسی تنظیم کے اندر لوگوں کی ایک صف کو مختلف طریقوں سے جوڑنے تک مختلف ہو سکتا ہے۔

ایک بار پھر، آپ تقریباً یقینی طور پر پہلے ہی ایک حد تک یہ کر رہے ہیں۔ مندرجہ ذیل طریقوں میں سے کچھ کا جائزہ لیں اور غور کریں کہ وہ پہلے سے ہی آپ کی زندگی سے کیسے متعلق ہو سکتے ہیں۔

## گاجر اور چھڑی

بیرا پھیری کے لیے یہ کلاسک، اور معروف انداز بنیادی خیال ہے کہ اچھے سلوک کی حوصلہ افزائی انعام کے ساتھ کی جاتی ہے اور برے رویے کی حوصلہ شکنی سزا کے ساتھ کی جاتی ہے۔ یہ خاندانوں، اسکولوں، کاروباروں اور بنیادی طور پر تمام معاشروں میں عام ہے۔

یہ وہ چیز ہے جو انسان فطری طور پر کرتے ہیں۔ اسے انصاف بھی کہا جا سکتا ہے۔

تاہم، گاجر اور چھڑی آپ کے اپنے عالمی نظریے کو بڑھانے یا آپ کے آرام کو بہتر بنانے کی آپ کی کوششوں کا حصہ بھی بن سکتی ہے۔ اگر کوئی رومانوی ساتھی ہاتھ روم کی صفائی کرتا ہے اور لان کی کٹائی کرتا ہے، تو آپ اسے بوسہ دے سکتے ہیں اور رات کا کھانا پکانے کی طرف مائل ہو سکتے ہیں۔ اگر وہ سارا دن اپنے انڈرویئر میں ٹی وی دیکھنے میں گزار دیتے ہیں تو خدا انہیں اپنے غضب سے بچائے

کام پر، باس کے لیے یہ معمول ہے کہ وہ کارکنوں کو بونس کے ساتھ ترغیب دے اور، یقیناً، اگر آپ غیر اطمینان بخش ثابت ہوتے ہیں تو آپ کی ملازمت سے محروم ہونے کا ہمیشہ سے خطرہ رہتا ہے۔ لیکن گاجر اور ساتھیوں کے درمیان چھڑی کا کیا ہوگا؟ اگر ایک ساتھی کارکن کے اعمال کسی طرح آپ کے کام کو بڑھاتے ہیں یا اسے آسان بنا دیتے ہیں، تو کیا اس کا ذکر کرنا اور رویے کو تقویت دینے کی کوشش کرنا فطری نہیں ہے؟ اس کے بارے میں کیا ہوگا اگر وہ آپ کے لیے ایک اضافی مسئلہ پیدا کریں، جس سے آپ کو لگتا ہے کہ اس سے بچا جا سکتا تھا؟ اس سے آپ کے تعلقات متاثر ہونے کا امکان ہے۔ آپ انہیں ٹھنڈا کندھا دے سکتے ہیں۔

تو یہ تمام رشتوں میں موجود کچھ ہے۔ تاہم، لوگوں کو جوڑنا سیکھنا، آپ کو معلوم ہو سکتا ہے کہ آپ کے اعمال کا ہمیشہ مطلوبہ اثر نہیں ہوتا ہے۔

اگر آپ جیف کا شکریہ ادا کرتے ہیں، کیونکہ اس کے کام نے آپ کی مدد کی، اگلی بار جب وہ ایک چوٹکی میں ہے، تو حیران نہ ہوں اگر وہ اضافی میل طے کرنے میں کوتاہی کرتا ہے۔

تصور کریں کہ جیف وقت پر کم تھا اور اسے آپ کی مدد کرنے اور بل کی مدد کرنے کے درمیان فیصلہ کرنے کی ضرورت تھی، جس نے آخری بار جیف کو اس کی مدد کرنے میں ناکام رہنے پر اسے ٹھنڈا کندھا دیا تھا۔ یہ فرض کرتے ہوئے کہ سب برابر ہیں: آپ اور بل دونوں کا کام یکساں تھا اور جیف کو بھی مکمل کرنے کی کوئی اضافی ذمہ داری نہیں تھی۔ اس شخص نے ایک حسابی فیصلہ کیا ہے: کسی اور کو مایوس کرنے اور "چھڑی" حاصل کرنے کے بجائے وہ اپنی ضروریات کے لیے زیادہ وقت دیں گے اور آپ کی "گاجر" کو چھوڑ دیں گے۔

ابھی کیا ہوا ہے کہ آپ نے صورتحال کو ناکام بنا دیا ہے۔ کوشش یہ ہے کہ جیف کا شکریہ ادا کر کے، لیکن آپ نتیجہ حاصل کرنے میں ناکام رہے۔

اس کو توڑنا:

- آپ کی طاقت، یا اس شخص کی مدد کرنے کی صلاحیت کو کسی تیسرے فریق کی طاقت سے کم سمجھا جاتا ہے کہ وہ ان کی راہ میں رکاوٹ بنے۔
- آپ کا قائل ناکام ہو گیا کیونکہ آپ نے ایسی معلومات فراہم نہیں کیں جس سے اس شخص کو آپ کی طاقت کا یقین ہو۔
- آپ کے نقطہ نظر میں دھوکہ دہی کی کمی کے نتیجے میں آپ کے لئے مزید کام ہوا۔

چند امکانات ہیں۔ یہ ممکن ہے کہ جیف صرف گاجر سے زیادہ چھڑی کا جواب دیتا ہو۔ اس حقیقت کے باوجود کہ وہ آپ کے اور نہ ہی بل کے لیے کام مکمل کرنے کا پابند ہے، وہ بنیادی طور پر تنازعات سے بچنے کے لیے ایسا کرے گا، بجائے اس کے کہ اس کا حق ادا کرے۔ ایک متبادل یہ ہے کہ اس نے بل کو آپ سے زیادہ طاقت کے طور پر سمجھا - اس کا مطلب ہے کہ جیف کو اپنے مقاصد حاصل کرنے میں مدد کرنے کی زیادہ صلاحیت۔ شاید جیف نے پیش گوئی کی ہے کہ بل کے کیریئر کی رفتار زیادہ ہے، باس کے ساتھ زیادہ اثر و رسوخ یا دفتر میں زیادہ سماجی اثر و رسوخ ہے۔

اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ چھڑی گاجر سے بہتر کام کرتی ہے۔ آپ کو معلوم ہو سکتا ہے کہ ٹیڈ انعام پانے کو ترجیح دیتا ہے اور عام طور پر منفی تاثرات کا جواب نہیں دیتا۔ اہم بات یہ ہے کہ یہ معلوم کریں کہ لوگوں کو کیا چلاتا ہے، اور ان کے مقاصد کو دریافت کرتا ہے۔

## جذباتی بیرا پھیری

یہ گاجر اور چھڑی سے بالکل الگ نہیں ہے لیکن لوگوں کو جوڑ توڑ کرنے میں زیادہ تر جذباتی ذہانت شامل ہوتی ہے۔

بہت سے طریقے ہیں جن میں لوگ جذباتی طور پر دوسروں کو جوڑتے ہیں۔ یہ سب کچھ، کسی نہ کسی لحاظ سے، اوپر والے ٹولز کے ساتھ کام کرتے ہیں تاکہ دوسرے کے اعمال کو متاثر کریں۔ یہ نتیجہ اخذ کرنا فطری معلوم ہو سکتا ہے کہ جذباتی بیرا پھیری کا مقصد غیر معقول رویے کو بھڑکانا ہے - تاہم، ایسا شاذ و نادر ہی ہوتا ہے۔

جذباتی بیرا پھیری سے سچائی کو مسخ کرنے کا زیادہ امکان ہوتا ہے، اس حد تک کہ کوئی اپنے مقاصد کو حاصل کرنے کے لیے اپنے راستے کو بدلتا ہے، حقیقت میں سمجھی جانے والی تبدیلی کے ذریعے۔

جذباتی بیرا پھیری کے نقطہ نظر کا جائزہ لیں جسے جرم کا سفر کہا جاتا ہے۔ جرم کے سفر میں کسی کو اپنے کیے گئے عمل کے بارے میں برا محسوس کرنے کی کوشش کرنا شامل ہے (یا ایسا عمل جو وہ کرنے میں ناکام رہا ہے، جو ایک ہی چیز ہے یعنی ارد گرد بیٹھنا اور اپنے کمرے کو صاف نہ کرنا ایک عمل ہے)۔

جرم کے ذریعے کسی کو پھنسانے سے، آپ ان کی غلطی پر ان کے جذباتی ردعمل کو متاثر کرنے کی کوشش کر رہے ہیں۔ واپسی اس شخص کے لیے ہے کہ وہ مقروض محسوس کرے۔ آپ کسی صورت حال کے بارے میں ان کے تصور کو تبدیل کر رہے ہیں، تاکہ وہ یا تو: اگلے موقع پر اپنے رویے کو درست کریں یا اپنی غلطی کی اصلاح کریں۔

یہاں میکانکس کی خرابی ہے:

- وہ اپنی ساکھ کے نقصان کے بارے میں فکر مند ہیں۔ اگر وہ کسی ایسے شخص کے طور پر شہرت پیدا کرتے ہیں جو اپنے مقاصد کو حاصل کرنے میں دوسروں کی مدد نہیں کر سکتا یا نہیں کرے گا، تو اس کا نتیجہ طاقت سے محروم ہو جائے گا۔ ترمیم کر کے مسئلے کو حل کرنا ان کی ساکھ کو بچانے کا ایک طریقہ ہے۔

- آپ انہیں ان کی غلطی کی شدت سے آمادہ کر رہے ہیں۔ جیسا کہ پہلے ذکر کیا گیا ہے، دھوکہ دہی میں ناکامی، اس کے لیے آپ کو حقیقی نئی معلومات پیش کرنے کی ضرورت ہوتی ہے، جیسے کہ ان کی غلطی کا پہلے سے نامعلوم منفی اثر - شاید آپ کو یا کسی دوسرے کے لیے مالی قیمت - یا ان کا اتنا بھروسہ ہے کہ وہ واقعات کے بارے میں آپ کی رائے کو درست مانتے ہیں، جس کی وجہ سے وہ اپنے آپ کا دوبارہ جائزہ لے سکتے ہیں۔

- قدرتی طور پر، آپ مندرجہ بالا کو گھڑنے کے لیے دھوکے کا استعمال کر سکتے ہیں - ایک ایسی تفصیل ایجاد کرنا جو ان کے نقطہ نظر کو بدل دیتی ہے۔ ایک مثال



کسی اور کو غیر ارادی طور پر لگنے والی چوٹ کے بارے میں جھوٹ بول سکتے ہیں، اس کی شدت کو بڑھا رہے ہیں۔ جب کہ آپ کو بالآخر پتہ چل جائے گا، یہ اعتراف پر اکسانے کے لیے ایک مؤثر قلیل مدتی حربہ ہو سکتا ہے۔

- جس نے غلطی کی ہے وہ بھی آپ کی طاقت سے متاثر ہے۔ اگر آپ کے پاس ان کے پیدا کردہ مسئلے کو حل کرنے کی صلاحیت ہے، تو امکان ہے کہ وہ آپ کے مطالبات کے تابع ہو جائیں گے۔ آپ کی طاقت ان کی ساکھ بچانے کے مقصد کو حاصل کرنے میں ان کی مدد کرنے کی صلاحیت ہے اور قدرتی طور پر اس میں اضافہ ہوتا ہے، وہ اپنی غلطی کو جتنا زیادہ سمجھتے ہیں۔

گُلٹ ٹرپنگ جذباتی بیرا پھیری کی واحد شکل سے بہت دور ہے۔ اخلاقی اور غیر اخلاقی جذباتی بیرا پھیری کے درمیان لکیر کھینچنا مشکل ہے۔ مثال کے طور پر، محض مایوسی کا اظہار کرنے کے برعکس جرم کا شکار ہونا کیا ہے؟ وہ بنیادی طور پر ایک جیسے ہیں۔ اسی طرح ڈرانے اور ڈرانے میں کیا فرق ہے؟

خوش قسمتی سے، یہ کتاب فی الحال ان مسائل سے گریز کر رہی ہے لیکن آپ کو بیرا پھیری کی اخلاقیات کے بارے میں مزید معلومات اگلے باب میں ملیں گی۔

بہت سے مختلف قسم کے جذباتی بیرا پھیری کے لیے بہت سی اصطلاحات ہیں۔ ان سب کو حفظ کرنا، یا سیکھنا بھی ضروری نہیں ہے۔ جذباتی بیرا پھیری کے میکانکس کو سمجھ کر، آپ آسانی سے ان کا تجزیہ اور ان کے پیدا ہوتے ہی سمجھ سکتے ہیں۔ یہاں چند مثالیں ہیں:

- دھمکی - کسی بدف میں خوف پیدا کرنا، اس طرح کہ وہ اپنے مقاصد کے حصول کے لیے اپنی حکمت عملی کو تبدیل کر سکتے ہیں۔ خاص طور پر، دھمکیاں جو تشدد کا خطرہ رکھتی ہیں، ایک بدف کو اپنے تحفظ کو یقینی بنانے کے لیے اپنے عمل کو تبدیل کرنے کی ترغیب دے سکتی ہے (ایک کافی عالمگیر مقصد)۔ اپنے ڈرانے والے کو مطمئن کرنے کے لیے کام کرنا بدف کے لیے زندہ رہنے کا ایک طریقہ ہے، اور یہ ان کا مستقبل کا رویہ بن جاتا ہے۔

نوٹ کریں کہ یہاں بدف کے رویے میں کوئی غیر معقول بات نہیں ہے۔

ضروری نہیں کہ جذباتی بیرا پھیری غیر معقول رویے کی اشتعال انگیزی ہو۔ بونس پوائنٹس اگر آپ تسلیم کرتے ہیں کہ یہ "اسٹک" سے مشکل سے مختلف ہے۔

- بہکانا - کسی بدف کو خوابش کی چیز کے ساتھ پیش کرکے اس سے جوڑ توڑ کرنا، اور اسے اس وقت تک روکنا جب تک کہ بدف ایک انجام نہ دے

کارروائی اعتراض بہکانے والا یا کوئی دوسرا اثاثہ ہو سکتا ہے، جیسے پیسہ۔ ناٹجیریا کے شہزادوں کی طرف سے گھوٹالے کی ای میلز آسان رقم کے امکان کے ساتھ ہدف کو بہکا کر کام کرتی ہیں۔

جنسی بہکاوے میں اینڈورفنز کے وعدے پر مبنی غیر معقول رویے کو بھڑکانا شامل ہو سکتا ہے۔ اس کو دیکھنے کا ایک متبادل طریقہ یہ ہے کہ دوسروں کے اہداف میں بیرا پھیری کرنے کی ترغیب دی جائے، جنسی تصادم کو ہر چیز پر ترجیح دی جائے۔

لاچ طاقت کے گرد گھومتا ہے، کیونکہ یہ کسی کو وہ پیش کرنے کی صلاحیت کو پیش اور قائل کر رہا ہے جو وہ چاہتے ہیں۔ بونس پوائنٹس اگر آپ تسلیم کرتے ہیں کہ یہ "گاجر" سے مشکل سے مختلف ہے۔

- مائنسائزیشن - یہ کسی مسئلے، یا آپ کی وجہ سے ہونے والی غلطی کے بارے میں کسی کے نقطہ نظر کو کم کرنے کی کوشش ہے۔ اس میں مسئلے کی شدت کو کم کرنے کے لیے کوئی بھی بیرا پھیری کے اوزار شامل ہو سکتے ہیں۔

اس میں عام طور پر قائل کرنا اور دھوکہ دینا، اہمیت کی کمی کو ظاہر کرنے کے لیے حقائق کو اجاگر کرنا یا گھڑنا شامل ہوتا ہے۔ اس میں عقلیت سازی بھی شامل ہو سکتی ہے، جو کسی کے اعمال کی وجوہات کو جواز فراہم کرنے کی کوشش میں بیان کر رہا ہے۔

اگرچہ اس کا طاقت سے کوئی براہ راست تعلق نہیں ہے، لیکن مشاہدہ کریں کہ لوگ اس طرز عمل پر کس طرح مختلف طریقے سے ردعمل ظاہر کرتے ہیں جس نے طاقت کو محسوس کیا ہے، اس کے مقابلے میں جس کے پاس اس کی کمی ہے۔

- الزام لگانا - غلطی کا الزام کسی اور پر ڈالنا اپنی طاقت کو بچانے کا ایک طریقہ ہے، اپنی ساکھ کی حفاظت کر کے، قائل یا دھوکہ دہی کا استعمال کرتے ہوئے۔

نوٹ کریں کہ ان تین ٹولز کا استعمال کرتے ہوئے مانوس اعمال کو توڑنا کتنا آسان ہو جاتا ہے، جیسے الزام لگانا۔

الزام تراشی کے ساتھ ساتھ، الزام تراشی کرنا بھی ایک کارآمد سموک اسکرین ہو سکتا ہے۔ کسی شکار پر الزام لگانا شکار کو قائل کرنے کا ایک طریقہ ہے کہ اس کی ساکھ خطرے میں ہے، تاکہ کسی کمزور شخص سے بیرا پھیری کی جا سکے۔

اس موقع پر، آپ یہ بھی تسلیم کر سکتے ہیں کہ الزام تراشی کا تعلق دھمکی سے ہے۔ کسی کی ساکھ کو نقصان یا نقصان پہنچانے کا خطرہ ہے، جو انہیں ذمہ دار محسوس کر کے یا اس بات پر فکر مند ہو کر ان کے اعمال کو تبدیل کر سکتا ہے کہ دوسرے انہیں ذمہ دار ٹھہرائیں گے۔

## کرشمہ

کرشمہ سیکھنا مشکل ضرور ہے لیکن ناممکن نہیں۔ تاہم، اس کتاب میں کرشمے کا ذکر کرنا اب بھی بہت ضروری ہے، کیونکہ اس میں دوسروں کو جوڑ توڑ کرنے کی بڑی طاقت ہے۔

کرشمہ طاقت کا بھرم ہے۔ اور طاقت کا بھرم طاقتور ہے۔

ایک کرشماتی شخص کا تصور کریں۔ آپ شاید ایک کرشماتی اسپیکر کے بارے میں سوچ رہے ہیں، جو سامعین کو روک سکتا ہے، اور ایک کہانی سنا سکتا ہے۔ اگر کوئی آپ کی طرف توجہ نہ کرے تو قائل کرنا، یا دھوکہ دینے سے کیا فائدہ؟ کرشمہ اس کا زیادہ تر حکم دیتا ہے جسے قدرتی مقناطیسیت کہا جاتا ہے۔

اور اس کے باوجود عظیم طاقت کے عہدوں پر ایسے لوگ موجود ہیں جو قدرتی طور پر کرشماتی نہیں لگتے۔ سیاست دان، اداکار اور سی ای او ممکنہ طور پر تمام کرشماتی شخصیات ہیں لیکن ہر عظیم مقرر کے لیے ایک درجن بھڑکنے والے، بکلانے والے سلوچرز ہوتے ہیں۔

کرشمہ سب کچھ نہیں ہے لیکن یہ آپ کو بہت آگے لے جا سکتا ہے۔ طاقت کا بھرم پیدا کر کے، آپ اپنے اردگرد کے دوسروں کے لیے قدر کی نگاہ سے دیکھ سکتے ہیں۔ اگرچہ، گہرائی میں، ہر کوئی جانتا ہے کہ کرشمہ محض ایک وہم ہے، یہ طاقتور رہتا ہے۔ کرشماتی رویہ جس طرح سے باصلاحیت، ذہین لوگوں سے برتاؤ کی توقع کی جاتی ہے اس کے موافق ہے۔ اور امکان ہے کہ اس سے کوئی تعلق ہے۔

کرشمہ کو بڑے پیمانے پر دو جزو حصوں میں تقسیم کرنا محفوظ ہے، ہر ایک دوسرے کے بغیر بالکل بیکار ہے:

- اعتماد - اعتماد قابلیت کا قدرتی نتیجہ ہے، جو قابلیت اور تجربے کا فطری نتیجہ ہے۔ اس کے بعد، پراعتماد ظاہر ہونا یہ تاثر دے گا کہ آپ کے پاس یا تو، یا دونوں، قدرتی صلاحیت اور تجربہ ہے یعنی مفید خصلتیں جو دوسروں کو اپنے مقاصد حاصل کرنے میں مدد کر سکتی ہیں۔

- عقل - عقل آپ کے پیروں پر تیزی سے سوچنے کی صلاحیت ہے۔ یہ دماغ کے لیے ایک قلابازی کے مترادف ہے۔ یہ ذہنی چستی کو ظاہر کرتا ہے، جو آپ کی اعلیٰ فطری صلاحیتوں اور سمجھ بوجھ کا مزید ثبوت فراہم کرتا ہے۔ اگر آپ مضحکہ خیز ہیں تو بھی بہتر۔

ان خصلتوں میں سے ہر ایک کو دوسرے کے بغیر تصور کریں۔ جو ایک شیخی باز، بے عقل احمق سے زیادہ خود کو بیوقوف بنا سکتا ہے۔ کوئی بھی جو اعتماد رکھتا ہے، عقل کے بغیر، اس کا مقدر ہے کہ وہ اپنے آپ کو بیوقوف کے طور پر بے نقاب کرے۔

خاموش ذہانت بھی اتنا ہی بیکار ہے۔ دنیا کا سب سے مضحکہ خیز تبصرہ آپ کی طاقت کے بارے میں کسی کے خیال میں اضافہ نہیں کرے گا اگر آپ کو اس کا اشتراک کرنے کا اعتماد نہیں ملا ہے۔

قدرتی طور پر اپنے اعتماد کو بہتر بنا کر اپنے کرشمے پر کام کرنا ممکن ہے - اس کا مطلب سمجھنا اور مہارتیں پیدا کرنا ہے۔ کرشماتی لوگوں کو بات کرتے ہوئے دیکھنے کی بھی کوشش کریں، دیکھیں کہ وہ کس قسم کے تبصرے کرتے ہیں اور وہ دوسروں سے کیسے مثبت ردعمل حاصل کرتے ہیں۔ آپ کو مشاہدہ کرنا چاہئے کہ کرشماتی لوگوں کو سامعین سے تعلق رکھنا آسان لگتا ہے - جذباتی ذہانت کی علامت۔

اس کتاب کے بعد کے ابواب دوسروں کا تجزیہ کرتے ہیں اور آپ ان صلاحیتوں کو اپنا کرشمہ تیار کرنے کے لیے استعمال کر سکتے ہیں۔

کرشمہ بھرا پھیری کے لیے ضروری نہیں ہے، لیکن یہ طاقت کا شارٹ کٹ پیش کرتا ہے۔

## اخلاقی تحفظات

ہو سکتا ہے آپ اس باب کو چھوڑنا چاہیں...

یقیناً ایک لطیفہ۔

اس کتاب نے پہلے ہی عملی وجوہات کی بناء پر بیرا پھیری کی ایک وسیع تعریف قائم کر دی ہے، جو بہت سے بیرا پھیری کے رویوں کی اجازت دیتی ہے اور اس میں غیر اخلاقی رویے کو بطور شرط شامل نہیں کیا گیا ہے۔ یہ باب فراہم کردہ بیرا پھیری کی وسیع تعریف کے اندر اخلاقیات کی ایک ضروری تحقیق ہے۔

یہاں بہت زیادہ گرے ایریا ہے۔ آخر کار، صحیح اور غلط کا فیصلہ کرنا ہر فرد پر منحصر ہے۔ یہ ثقافتی اقدار، قوانین، مذہبی عقائد اور سیکھے ہوئے اخلاقی کمپاس کے لحاظ سے مختلف ہو سکتا ہے۔ یہ باب جو کچھ قائم کرتا ہے وہ بیرا پھیری کے رویے کے اثرات کو سمجھنا ہے، اس کوشش میں کہ کسی بھی قارئین کو ان کے اعمال کے بارے میں باخبر فیصلے کرنے کی اجازت دی جائے۔

فریب اس کتاب کو پڑھتے ہوئے، اب تک، آپ نے پہلے ہی بیرا پھیری کی ایسی مثالیں دیکھی ہوں گی جنہیں آپ اخلاقی طور پر غلط سمجھتے ہیں۔ اخلاقی کمپاس رکھنے پر مبارک ہو!

ایک مشکل علاقے کی ایک مثال، اخلاقی طور پر، دھوکہ ہے۔ کچھ لوگوں کے لیے، جھوٹ کی تمام شکلیں غلط ہیں۔ اس میں سفید جھوٹ اور جزوی سچ شامل ہیں۔ اگر آپ ان لوگوں میں سے ایک ہیں، تو آپ اب بھی اس کتاب میں دی گئی نصیحت کو استعمال کر سکتے ہیں لیکن یہ آپ کے بیرا پھیری سے رجوع کرنے کا طریقہ بدل دے گا۔ خاص طور پر، یہ آپ کا نقطہ نظر دھوکے اور توجہ کے استعمال سے بچ جائے گا، بجائے اس کے کہ طاقت اور قائل کرنے پر۔

باقی سب کے لیے، آپ کو یہ فیصلہ کرنے کی ضرورت ہو سکتی ہے کہ آپ کتنا اور کس قسم کے فریب کے ساتھ آرام دہ محسوس کرتے ہیں۔

سب سے پہلے، فریب کے ساتھ مسائل پر غور کریں۔ دوسروں کو دھوکہ دینا دوسروں کو ایسی حرکتوں کی طرف لے جا سکتا ہے جو ان کے اپنے مفادات کے خلاف یا اس کے بغیر کام کرتے ہیں۔ آپ کی اپنی اداکاری میں انہیں جوڑ توڑ کا ایک ضمنی اثر۔ دوسروں کو دھوکہ دینا بھی ان کے لیے فائدہ مند ہو سکتا ہے، انہیں ایسے کاموں میں پھنسانا جو طویل مدت میں ان کی صحت یا کیریئر کو بہتر بنائیں گے، لیکن جو وہ خود کرنے کے قابل نہیں تھے۔

کسی بچے کو یہ بتانا کہ ان کا پسندیدہ سپر ہیرو سبزیوں سے لطف اندوز ہوتا ہے اس کی ایک مثال ہے۔ دھوکہ دہی کا مقصد بچے کی خوراک کو بہتر بنانا ہے، جو ان کی طویل مدتی صحت کو فائدہ پہنچا سکتی ہے۔

دھوکہ دہی کے غیر ارادی نتائج بھی ہو سکتے ہیں۔ زیادہ تر معاملات میں، کسی بچے سے اس طرح کا جھوٹ بولنا تباہی میں ختم ہونے کا امکان نہیں ہے، لیکن کیا یہ ممکن نہیں ہے کہ ایک بچہ اس فریب کو دریافت کر سکے، اور دھوکہ دینے والے کے تئیں عدم اعتماد پیدا کر سکے۔ یہ ان کے مفادات میں مستقبل میں بیرا پھیری کے لیے حساسیت کو سخت کر کے انہیں نقصان پہنچا سکتا ہے یا اس سے بچے میں جھوٹ بولنے کے رجحانات کی حوصلہ افزائی ہو سکتی ہے۔ یقینی طور پر، کسی دیے گئے عمل کے حتمی اثرات کا کوئی علم نہیں ہے۔

اس صورت حال پر بھی غور کریں جہاں فریب ہوتا ہے۔ آپ کے ارادوں کے حوالے سے، شطرنج یا بساط کے کھیل میں، جنگ میں یا یہاں تک کہ معاہدے کی بات چیت میں، آپ کے ہم منصب کو مکمل طور پر دھوکہ دینے کی کوشش کرنے اور مکمل طور پر دھوکہ دینے کی توقع کی جاتی ہے۔ تاہم، بہت سے لوگ مستقبل کے شریک حیات سے چھوٹے سے چھوٹے جھوٹ کو بھی غیر اخلاقی سمجھیں گے۔

یہاں تک کہ آپ یہ موقف بھی اختیار کر سکتے ہیں کہ دھوکہ دہی اور کوئی دوسرا رویہ صرف اس صورت میں جرم ہے جب آپ پکڑے جائیں۔ یہ ایک ممکنہ طور پر مذموم دنیا کا نظارہ ہے لیکن یہ کہنے کی ایک دلیل ہے کہ یہ کتے کھانے والی دنیا ہے اور اگر آپ ایسا کرنے کو تیار نہیں ہیں

یہ رحم، کوئی اور آپ کے ساتھ ایسا ہی کرنے والا ہے۔

یہ اس کتاب کا فیصلہ کرنے کی جگہ نہیں ہے کہ آپ ریت میں اپنی لکیریں کہاں کھینچتے ہیں۔  
تاہم، کچھ مشورہ کچھ اخلاقی حدود قائم کرنے کے لیے ہو گا، جیسے کہ "کوئی ایسا جھوٹ جس پر مجھے یقین کرنے  
کی کوئی وجہ نہ ہو وہ کسی دوسرے کو نقصان پہنچائے۔" آپ کو یہ بہت سخت یا بہت نرم لگ سکتا ہے، اس لیے  
اپنی حدود کا تعین کریں اور اگر وہ لمحہ آتا ہے جہاں آپ اس حد کو توڑنے کا موقع پہنچاتے ہیں، اپنے ممکنہ فائدے  
کے لیے، کم از کم آپ کو اپنی اخلاقیات کا سامنا کرنے کا موقع ملے گا، چاہے آپ آگے بڑھنے کا فیصلہ کریں یا نہ کریں۔

## گالی

اس یاد دہانی کے ساتھ کہ یہ کتاب آپ کو یہ نہیں بتا رہی ہے کہ آپ کے اخلاقی کمپاس کو کیسے ترتیب دیا جائے، پھر بھی یہ بتانا ضروری ہے کہ زیادہ تر لوگ بدسلوکی کو بری چیز سمجھتے ہیں۔ مسئلہ یہ ہے کہ بدسلوکی کی تعریف کیسے کی جائے۔

آپ نے تقریباً یقینی طور پر "طاقت کا غلط استعمال" کا جملہ سنا ہوگا۔ کسی ایسی چیز پر غور کریں جسے زیادہ تر لوگ اسپیکٹرم کے بدترین سرے پر رکھیں گے، جیسے ذہنی طور پر معذور نابالغوں کا جنسی استحصال۔ یہ متعدد سطحوں پر بدسلوکی ہے، کیونکہ نابالغ کے پاس بہت سی کمزوریاں ہیں۔ اہم بات یہ ہے کہ ان افراد کے والدین اور سرپرست ان افراد کی حفاظت کے لیے بھروسے کی پوزیشن میں ہیں۔ ان کے خلاف بہت کم دفاع ہے، اور ان طریقوں کو سمجھنے کے لیے فیصلے کی کمی ہے جن میں جنسی استحصال ان کی نفسیات کو متاثر کر سکتا ہے۔ بدسلوکی کے اسپیکٹرم کے انتہائی انجام کو قائم کرنے کے لئے یہ ایک خوفناک، سنجیدہ سوچ ہے۔

اسپیکٹرم کے دوسرے سرے پر، اس کی زیادہ باریک یا متنازعہ مثالیں ہو سکتی ہیں جسے کچھ لوگ بدسلوکی کہتے ہیں، جیسے کہ کمپنی کے اکاؤنٹ میں کھانے کو چارج کرتے وقت فرائز کے اضافی حصے کا آرڈر دینا۔ یہ ایک غیر ضروری لذت ہے جو "بدسلوکی کرنے والے" کو اس اعتماد سے زیادہ فائدہ اٹھانے کی اجازت دیتی ہے جو انہیں دیا گیا ہے۔

اس کو مزید آگے لے کر، کاروباری تعلقات کی نوعیت پر سوال اٹھانا ممکن ہے۔ آپ کسی کے "سب سے اوپر کے راستے پر سونے" کے خیال کو مسترد کر سکتے ہیں۔ تاہم، ذاتی تعلقات میں مصالحت کیسے ممکن ہے جہاں ایک شخص دوسرے پر واضح طور پر طاقت رکھتا ہو۔ مثال کے طور پر ایک باس اور ایک ملازم، طاقت کے غلط استعمال کے خیالات کے ساتھ؟ کیا یہ تعلقات بدسلوکی کے عناصر کے بغیر ممکن ہیں؟

ایک شخص فطری طور پر اپنے مالک کی طرف متوجہ ہو سکتا ہے کیونکہ اس کے پاس طاقت ہے، جیسا کہ قائم کیا گیا ہے۔ ایک ہی وقت میں، اپنے ملازم کی موروثی کمزوری کو دیکھتے ہوئے، باس کے لیے غیر بدسلوکی والے تعلقات میں داخل ہونا ناممکن ہو سکتا ہے۔ شاید کام اور خوشی کو الگ کرنا مکمل طور پر ممکن ہے لیکن یہ حالات چیچپا ہیں، کم از کم کہنا۔

وقت سے زیادہ مناسب، ہالی ووڈ فلموں کے لیے کاسٹنگ ڈائریکٹر کے کردار سے موازنہ کرنا ممکن ہے۔ بہت سے لوگوں نے کہا ہے کہ یہ فطری طور پر غلط ہے کہ جو شخص دوسرے پر طاقت رکھتا ہو، یعنی وہ اپنے اہداف کے حصول کی طرف بڑھنے میں مدد کر سکتا ہے، رومانوی تعلقات میں داخل ہونا۔ کیا یہ معاملہ نہیں ہے کہ، ان میں سے کچھ مثالوں میں، خواہش مند اداکار ہیں



اپنے آپ کو اقتدار کے عہدوں پر لوگوں پر پھینکنا؟ اس کا مطلب یہ ہے کہ طاقت ذمہ داری لاتی ہے۔ یقینی طور پر، یہ بہت سے لوگوں اور زیادہ تر میڈیا کی نظر میں سچائی کا عنصر رکھتا ہے۔

ایک بار پھر، آپ کو یہ فیصلہ کرنے کی ضرورت ہوگی کہ آپ کی نظر میں بدسلوکی کیا ہے۔ اس کی تعریف آپ کے اعمال کے ممکنہ متاثرین سے ہو سکتی ہے، ایسی صورت میں ہو سکتا ہے کہ آپ کسی بڑی کارپوریشن کو خاص طور پر المناک حادثے کے طور پر نہ دیکھیں، اور فرائز کی اضافی ٹوکری کا آرڈر دیں۔ سوچنے کے لیے اضافی خوراک یہ ہوگی کہ اس بات پر غور کیا جائے کہ کیا چیز کسی شخص کو "کمزور" بناتی ہے اور کیا یہ فیصلہ کرنا واقعی ممکن ہے کہ کوئی شخص "کمزور نہیں" ہے۔ اگر آپ کسی دوسرے شخص سے کامیابی کے ساتھ جوڑ توڑ کرتے ہیں تو، یقیناً، کسی حد تک، وہ کمزور ہوتے ہیں۔ اگر صرف آپ کی چالاکی۔

## عزت

ان تمام اخلاقی مسائل کو نیویگیٹ کرنا، کسی حد تک، آپ کو ضابطہ اخلاق پر انحصار کرنے پر مجبور کر سکتا ہے۔ یہ ایک ثقافت، یا ایک عقیدہ کی طرف سے حکم دیا جا سکتا ہے۔ یہ آپ یا آپ کے ساتھیوں کی طرف سے بنایا جا سکتا ہے۔ یہ ایک مخصوص سطح کی دیانت کو برقرار رکھنے کے عزم کا حصہ بھی ہو سکتا ہے - جیسا کہ معروف میڈیا آؤٹ لیٹس میں عام ہے۔

یہ آپ کے لیے حدود طے کر کے اخلاقی فیصلے کرنے میں آپ کی مدد کر سکتا ہے۔ تاہم، یہ شاذ و نادر ہی ہوتا ہے کہ، جب دھکا دھکیلنے پر آتا ہے، تو عزت کا ضابطہ دراصل آپ کو اپنی حدود سے باہر کوئی کارروائی کرنے سے روکتا ہے۔ یہ آپ کے اکیلے پر ہے۔

## دی اینڈز بمقابلہ مطلب

واضح اخلاقی حدود قائم کرنے کا ایک متبادل یہ ہے کہ ہر معاملے کو اس کی خوبیوں پر مکمل طور پر فیصلہ کیا جائے۔ اس صورت میں، زیادہ لچک ہے۔ خاص طور پر، آپ یہ فیصلہ کر سکتے ہیں کہ کسی بھی عمل کو جائز قرار دیا جا سکتا ہے، اگر نتیجہ اتنا مثبت ہو کہ اسے حاصل کرنے کے ذرائع سے کہیں زیادہ ہو۔

ایک اور مسئلہ ہے، جس پر انتہائی لچکدار اخلاقی جمناسٹوں کو بھی غور کرنا چاہیے۔ یہاں تک کہ اگر انجام ذرائع کا جواز پیش کرتے ہیں، تو کیا کم غلط کام کے ساتھ ان مقاصد کو حاصل کیا جا سکتا ہے؟

ایک بار پھر، یہ کتاب کی جگہ نہیں ہے کہ کسی مخصوص اخلاقی ضابطے کو نافذ کیا جائے۔ تاہم، یہاں تک کہ اگر اخلاقیات کے بارے میں آپ کا نقطہ نظر، بھرا پھیری میں، لچکدار ہے، تو کیا آپ بہر حال حدود کا تعین کر کے کچھ کھو دیں گے؟ کم از کم اس صورت میں، جب آپ ان حدود کو عبور کرتے ہیں تو آپ پہچان سکتے ہیں، اور یہ آپ کو ایسا کرنے کی اپنی وجوہات کو حل کرنے اور جواز فراہم کرنے کا اشارہ دیتا ہے۔

نیت اور بے ایمانی اس کتاب نے پہلے ہی بھرا پھیری میں نیت کے مسئلے کو جزوی طور پر حل کیا ہے۔

اس بچے پر غور کریں جو چیختا ہے۔ چھوٹے بچے جذبات اور جبلت کی بنیاد پر بہت سے فیصلے کرتے ہیں۔ ارادہ جوڑ توڑ کا نہ ہو، لیکن جوڑ توڑ اب بھی موجود ہے۔

اگر آپ نے بچوں کے ارد گرد وقت گزارا ہے، تو آپ کو معلوم ہوگا کہ، جب کوئی بچہ خود کو تکلیف پہنچاتا ہے، تو اس کے ردعمل سے پہلے ایک وقفہ ہوتا ہے۔ بہت سے معاملات میں، وہ اپنے والدین کی طرف دیکھیں گے۔ اگر والدین کا ردعمل صدمے کا ہوتا ہے، تو وہ بے چین ہو سکتے ہیں اور رونا شروع کر سکتے ہیں۔ اگر والدین کا ردعمل پرسکون رہتا ہے، تو اکثر بچہ خود پرسکون رہے گا۔

وہ دنیا اور اس کے اندر اپنے اثر و رسوخ کو نیویگیٹ کرنا سیکھ رہے ہیں۔ بھرا پھیری کے رویے کے لیے بچے کو ذمہ دار ٹھہرانا مشکل ہے، یہاں تک کہ جب آپ کو ایسا سلوک کسی بالغ میں غیر متاثر کن یا ناپسندیدہ معلوم ہو۔

بالغوں کے موضوع پر، آپ بے ایمانی (اخلاقیات یا قوانین کی جان بوجھ کر نظر اندازی جو کسی کے مقاصد کی راہ میں حائل ہوتے ہیں) اور ان حدود کے بارے میں مکمل معلومات کی کمی کے درمیان بھی فرق کر سکتے ہیں۔ اگرچہ دونوں ممکنہ طور پر اخلاقی خلاف ورزیاں ہیں، مؤخر الذکر ذمہ داری کی کمی کی نشاندہی کرتا ہے، جبکہ سابقہ انا پرستی کی ایک انتہائی شکل ہے - مکمل خود غرضی۔

عملی طور پر، یہ ایسا انتخاب نہیں ہونا چاہیے جو آپ کر سکتے ہیں۔ مؤثر بھرا پھیری میں آپ کے اعمال کا تجزیہ اور، کم از کم، ان کے نتائج کا ایک معقول تخمینہ شامل ہونا چاہیے۔ اس کا مطلب ہے کہ آپ کے پاس پہلے سے ہی معلومات موجود ہوں گی۔

مزید برآں، معلومات اور غور و فکر کی بنیاد پر اخلاقی فیصلے کرنا، آپ کو اس علم میں آرام کرنے کی اجازت دے گا کہ آپ نے اپنے فیصلے کی ذمہ داری لی ہے اور اس کے نتائج کو فعال طور پر سمجھا ہے۔ یہ آپ کو ایسا فیصلہ کرنے سے روک سکتا ہے جس پر آپ پچھتائے رہتے ہیں۔

## قانون

اس باب کی غیر ارتکاب نوعیت کے باوجود، ایک پہلو ایسا ہے جس کے خلاف یہ کتاب آپ کو پوری طرح نصیحت کرتی ہے۔ یہ قانون شکنی ہے۔ کسی بھی حالت میں یہ تجویز نہیں کی جاتی ہے کہ آپ قانون کو توڑیں اور، اگر آپ کو شک ہے کہ آپ مجرمانہ سرگرمی میں ملوث ہیں، بشمول دھوکہ دہی یا دھوکہ دہی پر مبنی غیر قانونی بیرونی پھیری کی کسی اور شکل میں، تو آپ کو مشورہ دیا جاتا ہے کہ قانون کی مکمل چھان بین کریں اور کسی غلط کام سے بچیں۔

جیل میں ختم ہونا تقریباً یقینی طور پر آپ کے مقاصد کو حاصل کرنے کا ایک طریقہ نہیں ہے اور جیل سے بچنے کا بہترین طریقہ قانون کو نہ توڑنا ہے۔

## طریقہ کار

یہ باب وہ ہے جہاں چیزیں واقعی عملی ہو جاتی ہیں۔ اس باب میں، آپ پچھلے ابواب میں قائم کردہ خیالات کو لاگو کرنا اور بیرا پھیری کے لیے ایک مؤثر حکمت عملی بنانا سیکھیں گے۔

ایک مؤثر بیرا پھیری کی حکمت عملی تیار کرنے کا مرکز دوسروں کو ایسے کام کرنے کے لیے متاثر کرنے کے گرد گھومتا ہے جو آپ کے مقاصد کو آگے بڑھاتے ہیں۔

## مرحلہ - 1 اپنے اہداف کی وضاحت کریں

یہ آپ کی بھرا پھیری کی حکمت عملی کا مرکز ہے۔ اس کے بغیر، آپ بے مقصد لوگوں سے جوڑ توڑ کا خطرہ مول لیتے ہیں۔ اگرچہ موڑ ایک موثر بھرا پھیری کی حکمت عملی کا حصہ ہو سکتا ہے، لیکن اسے بے ترتیب کی بجائے جان بوجھ کر کیا جانا چاہیے۔

ایک اہم غور، آپ کے اہداف کے حوالے سے، یہ طے کرنا ہے کہ آیا وہ ایسی چیز ہیں جو آپ واقعی حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ یہ کہنا کوئی اچھی بات نہیں ہے کہ آپ کا مقصد دنیا پر حکمرانی کرنا ہے، اگر آپ کوشش کرنے کے لیے تیار نہیں ہیں - ویسے بھی اس قسم کے دباؤ کی ضرورت کسے ہے؟

اہداف کی وضاحت کرنا بھی بہتر ہے، جن کے لیے پہلے سے ہی واضح راستہ موجود ہے۔ آپ کے بڑے اہداف ہو سکتے ہیں، جیسے کہ Fortune 500 کمپنی کا CEO بننا - تاہم جب تک کہ آپ کو پہلے سے ہی اس مقصد تک پہنچنے کے لیے راستے کا واضح اندازہ نہ ہو، شاید چھوٹی شروعات کرنا بہتر ہے۔ اس مقصد کو لے لو، اور اسے توڑ دو۔ پہلی چیز جس کی آپ کو ضرورت ہو گی وہ بے انتظامی تجربہ۔

اپنے آپ کو اپنی کمپنی میں انتظامی عہدے تک پہنچنے کا ایک ہدف دیں، اور کم از کم 50 افراد اپنے پاس رکھیں، یا تو براہ راست یا چین آف کمانڈ کے ذریعے۔

اگر آپ کو ضرورت ہو تو اسے اور بھی توڑ دیں، اور اپنی ٹیم کے لیڈر بننے کے طور پر اپنا پہلا مقصد طے کریں۔

کیریئر کی کامیابی واحد مقصد نہیں ہے جس کے لیے یہ طریقہ کار کام کرتا ہے۔ آپ کام پر ایک جگہ بنانے کا مقصد طے کر سکتے ہیں جو آپ کو زیادہ فارغ وقت دیتا ہے اور آپ کو کم دباؤ کے ساتھ کام کرنے کی اجازت دیتا ہے۔ ہو سکتا ہے کہ آپ محبت کرنے والے شریک حیات کو تلاش کرنے کے لیے ایک مقصد طے کریں۔ مقصد بذات خود کوئی فرق نہیں پڑتا، جب تک کہ آپ واقعی یہ چاہتے ہیں۔

اپنے مقصد پر بھی ایک تاریخ طے کرنا نہ بھولیں۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ اپنے تخمینے پر کیسے پہنچتے ہیں - چاہے آپ سادہ اندازہ لگا لیں - آپ ہمیشہ بہتر معلومات کی بنیاد پر اس پر نظر ثانی کر سکتے ہیں۔ تاریخ آپ کو جو کچھ دیتی ہے وہ ایک تحمل ہے، جو آپ کو اپنے منصوبوں کو تیز کرنے کے لیے تخلیقی انداز میں سوچنے کی ترغیب دیتی ہے۔

اب اپنے تمام اہداف، طویل مدتی اور قلیل مدتی، بڑے اور چھوٹے، کو نوٹ کریں اور فوری طور پر ان کا حکم دیں۔

ہر ایک دن اپنے آپ کو اپنے مقاصد کی یاد دلائیں۔

ایسا کرتے ہوئے، آپ اپنے دماغ کو کسی کام پر مرکوز کر رہے ہیں۔ اس وقت کے بارے میں سوچو جب کام، اسکول یا کالج میں بہت زیادہ کامیابی حاصل کی ہو۔ اس کے بارے میں سوچیں کہ اس چیز کو حاصل کرنے میں کیا لگا جس سے آپ کو فخر ہو۔ کیا یہ اعتدال پسند گھنٹے کام کر رہا تھا یا اس میں اضافی میل جانا شامل تھا؟ کیا آپ منصوبے کی رات کے بارے میں سوچ رہے تھے؟

اور دن، سونے سے پہلے اسے اپنے دماغ میں چلانا اور اسے اپنے دماغ میں ڈھالنا؟ یقیناً آپ تھے۔ یہی فرق پڑا۔

اپنے دماغ کو کسی کام پر مرکوز کر کے، آپ نے اپنے تمام وسائل کو اعلیٰ ترین حاصل کرنے کے لیے وقف کر دیا۔ آپ جتنی زیادہ توجہ بھرا پھیری کے لیے وقف کریں گے، اتنا ہی آپ اسے پورا کرنے کے قابل ہو جائیں گے اور آپ اس میں اتنی ہی بہتر کامیابی حاصل کریں گے۔

اوہ اور فطری طور پر اپنے مقاصد کو فی الحال سب سے خفیہ رکھیں۔



مرحلہ - 2 کامیابی کے لیے اپنے راستوں کا نقشہ بنائیں اب جب کہ آپ کے پاس اپنے مقاصد ہیں، اور آپ نے انہیں کافی حد تک توڑ دیا ہے، کامیابی کا راستہ تلاش کرنا کافی آسان ہونا چاہیے۔ اگر آپ کا مقصد ایک پروموشن ہے، تو آپ کو اپنی تشہیر کے لیے ایک باس کی ضرورت ہوگی۔ اگر آپ کا مقصد ایک پیار کرنے والے شریک حیات کی تلاش ہے، تو آپ کو کسی ایسے شخص کو تلاش کرنے کی ضرورت ہوگی جو اسے فراہم کرے اور اس کے لیے شادی پر راضی ہو۔

کامیابی کے متبادل راستوں پر بھی غور کریں۔ مثال کے طور پر، اگر آپ اپنے باس کا عہدہ لینا چاہتے ہیں، تو ان کے لیے ایک راستہ یہ ہو سکتا ہے کہ وہ آپ کے لیے خالی جگہ چھوڑ دیں۔ دوسری صورت حال میں، ان کو ترقی دی جا سکتی ہے، ایک جگہ کھلی رہ جاتی ہے۔

جتنے راستے آپ کر سکتے ہیں نقشہ بنائیں اور ابھی کے لیے ان تمام امکانات پر غور کریں۔

ایک بار جب آپ یہ کر لیتے ہیں، تو اس میں شامل جماعتوں کو قائم کرنے کا وقت آگیا ہے۔ آپ کی ترقی کے لیے فیصلہ سازی کے عمل کا انچارج کون ہوگا؟ آپ کے ممکنہ حریف کون ہیں؟ ان لوگوں کے درمیان معلومات کیسے چلتی ہیں؟

پروموشن حاصل کرنے کے معاملے میں، آپ کی جوڑ توڑ کی حکمت عملی یہ ہونی چاہیے کہ وہ لوگ، جو آپ کو پروموٹ کرنے کی طاقت رکھتے ہیں، ایسا کرنا چاہتے ہیں۔ آپ نے فلم Inception دیکھی ہے، ٹھیک ہے؟ بدقسمتی سے کسی کے خوابوں کو بیک کرنا کوئی آپشن نہیں ہے۔

اپنے ہدف میں بھرا پھیری کرنے کے لیے، آپ کو ان کے مقاصد اور رویے کو سمجھنا شروع کرنا ہوگا۔

مرحلہ - 3 معلومات اکٹھا کریں اس کتاب کے آخری ابواب براہ راست لوگوں کا تجزیہ کریں گے، بشمول آپ۔ ابھی کے لیے، اسے اپنی بھرا پھیری کی حکمت عملی کے حصے کے طور پر شامل کرنا کافی ہے۔

ان لوگوں کے اہداف پر غور کریں جن پر آپ کو اثر انداز ہونے کی ضرورت ہے - وہ جو فیصلہ کریں گے کہ آپ کو ترقی دی گئی ہے یا نہیں۔ ان کے تمام اعمال کا نقشہ بنائیں، اب سے شروع کرتے ہوئے اور جتنا ممکن ہو ان کے پچھلے رویے کا۔ نمونوں کو تلاش کریں اور ان کے ہر عمل کو اس سے جوڑنے کی کوشش کریں جسے آپ ان کے مقاصد کے طور پر سمجھتے ہیں۔

پھر ایسے طریقے تلاش کریں جن میں وہ سیدھ میں نہیں آتے اور اپنے اہداف کا دوبارہ جائزہ لیتے ہیں تاکہ یہ معلوم ہو سکے کہ کیا میچ لے۔

اپنے اٹائوں کا خود اندازہ لگائیں۔ سخت حقائق شامل کریں، جیسے کمپنی میں آپ کا وقت، آپ کی موجودہ تنخواہ اور آپ کی قابلیت، نیز نرم مہارتیں، جیسے کرشمہ اور قائل کرنا۔

اس میں شامل تمام فریقوں کی پروفائل بنائیں، بشمول وہ لوگ جو آپ کو فروغ دینے کی طاقت رکھتے ہیں، آپ کے حریفوں اور آپ کی کامیابی کے راستے کے مدار میں موجود کسی کو بھی۔ ان کے اہداف کو شامل کریں اور ان کے اعمال کو ریکارڈ کرنے کی کوشش کریں، نمونوں کو تلاش کریں اور انہیں ان کے مقاصد سے جوڑیں۔ ان تمام معلومات کے منظم نوٹ رکھیں اور اسے سب سے چھپائیں۔

یہاں کا مقصد آپ کے دماغ کو زیادہ سے زیادہ معلومات دینا ہے۔ ایک بار پھر، اپنے دماغ کو ایک مشین کے طور پر تصور کریں۔ اس کے پاس صحیح نتائج (اعمال) پیدا کرنے کا بہترین موقع ہے اگر اسے بہترین ان پٹ (معلومات) تک رسائی حاصل ہے اور آپ اس معلومات کو جتنی بہتر طریقے سے منظم کر سکتے ہیں، جہلت پر مبنی موضوعی فیصلوں کے بجائے ہوشیار فیصلے کرنا اتنا ہی آسان ہوگا۔

تھوڑی دیر کے بعد کہو کچھ دن، تم تصویر بنانا شروع کر دو۔ اگر آپ کو لگتا ہے کہ آپ کو اس کی ضرورت ہے تو مزید وقت نکالیں۔ تاہم، آپ کو معلومات جمع کرنے کا اگلا مرحلہ شروع کرنے کے لیے صورت حال کا مکمل ادراک رکھنے کی ضرورت نہیں ہے، جس کا مقصد ان لوگوں میں سے اہم شخصیات کی شناخت کرنا ہے جن کی آپ پروفائلنگ کر رہے ہیں اور وہی کام ان کے مقاصد سے متعلق لوگوں کے لیے کرنا شروع کر دیتے ہیں۔ ان لوگوں کے معاملے میں جو آپ کو فروغ دینے کی طاقت رکھتے ہیں، یہ بہت اچھی طرح سے وہ لوگ ہوسکتے ہیں جو ان کو فروغ دینے کی طاقت رکھتے ہیں۔

ایک قدم آگے بڑھنے سے آپ کو ان لوگوں کے کام کرنے کے طریقے کے بارے میں اور بھی گہرائی سے آگاہی ملے گی، ان کو کیا چلاتا ہے اور ان کے فیصلوں پر کیا اثر پڑنے کا امکان ہے۔

آپ غیر معینہ مدت تک معلومات جمع کرنا جاری رکھیں گے، یہاں تک کہ جب آپ دوسروں کو جوڑنا شروع کر دیں۔ اسے عادت بنائیں اور آپ دوسروں کے اہداف اور رویے کے نمونوں کو تیزی سے اور زیادہ درست طریقے سے پہچاننے میں بہتر ہو جائیں گے۔

اس بات کو سمجھنے پر توجہ مرکوز کریں کہ طاقت کہاں ہے اور اس میں شامل فریق اپنے فیصلوں تک کیسے پہنچتے ہیں -  
اس بات کی نشاندہی کرنے کی کوشش کریں کہ کون سی چیز انہیں کچھ اقدامات کرنے پر اکساتی ہے۔  
اسے اپنے مقاصد سے منسلک کریں۔

مرحلہ - 4 مواقع اور خطرات کی شناخت کریں یہ وہ جگہ ہے جہاں آپ کے دماغ کو استعمال کرنے کا وقت ہے۔  
آپ کو اب تک ہر روز اپنے اہداف کے بارے میں سوچنا چاہئے اور اپنی صورتحال کے میکانکس کے بارے میں گہری سمجھنا چاہئے۔

مواقع اس مقصد کو یاد رکھیں جو آپ نے اپنے لیے مقرر کیا ہے۔ اور یاد رکھیں کہ آپ کا بنیادی مقصد یہ ہے کہ  
آپ کی پروموشن کے انچارج فریق آپ کو پروموٹ کرنا چاہیں۔ آپ نے ان کے مقاصد کے بارے میں کیا سیکھا ہے؟  
ایک عام منظر نامہ لیں اور کہیں کہ وہ اچھے اعداد و شمار حاصل کرنا چاہتے ہیں - وہ آپ کی ٹیم کے منافع کو  
بڑھا کر اس کی کارکردگی کو بہتر بنانا چاہتے ہیں۔

اپنے اہداف کے مدار میں فریقین کے بارے میں جو کچھ آپ نے سیکھا ہے اس کو واپس ان راستوں سے جو آپ نے  
نقشہ بنایا ہے۔ ہر معاملے میں کامیابی کے امکانات کا اندازہ لگانے کے لیے اس علم کا استعمال شروع کریں۔ کیا یہ  
زیادہ امکان ہے کہ آپ کے موجودہ ٹیم لیڈر کو برطرف یا ترقی دی جائے گی؟ کیا آپ کے لیے ایک اور موقع ہے کہ  
آپ کمپنی کے اندر یا باہر کہیں اور انتظام کے اسی درجے تک پہنچ سکیں؟ ایک دوسرے کے خلاف اختیارات کا  
وزن کریں۔

کہیں کہ آپ کے پاس یہ یقین کرنے کی وجہ ہے کہ آپ کا موجودہ ٹیم لیڈر کم کارکردگی کا مظاہرہ کر رہا ہے، اور  
آپ توقع کرتے ہیں کہ انہیں ترقی دینے کے بجائے برطرف کر دیا جائے گا۔ اس صورت میں، آپ کو وقت سے محتاط  
رہنے کی ضرورت ہے۔ موقع اپنے آپ کو پیش کر رہا ہے اور جب یہ پیدا ہوتا ہے، تو آپ کو قطب کی پوزیشن میں  
ہونا ضروری ہے۔

اگر آپ ابھی قطب کی پوزیشن میں ہیں تو کیا ہوگا؟ پھر یہ وقت آگیا ہے کہ آپ کے ٹیم لیڈر کو جلد از جلد برطرف  
کیا جائے۔

اس کا تعلق بھرا پھیری کے تین اہم ٹولز سے جو پہلے ابواب میں شناخت کی گئی ہے:

- طاقت - پول پوزیشن پر امیدوار کے طور پر، آپ کو اپنے ممکنہ نئے مالکوں (وہ جو آپ کو  
فروغ دیں گے) کو ان کے مقاصد حاصل کرنے میں مدد کرنے کے لیے سب سے زیادہ طاقت  
سمجھی جاتی ہے۔ اسی طرح، آپ نے یہ بھی شناخت کیا ہے کہ آپ کا موجودہ باس، آپ  
کا ٹیم لیڈر، کاٹ کا سامنا کر رہا ہے۔ یہ، تقریباً یقینی طور پر، کیونکہ سمجھا جاتا ہے کہ  
ان کے پاس اپنے فوری اعلیٰ افسران کو اپنے مقاصد حاصل کرنے میں مدد کرنے کی طاقت  
نہیں ہے۔

تاہم، انہیں ابھی تک برطرف نہیں کیا گیا ہے۔ یہ کئی وجوہات کی بناء پر ہو سکتا ہے۔ شاید انہیں  
ثابت کرنے کا موقع نہیں ملا

خود شاید ان کے اعلیٰ افسران آپ کے متبادل کے طور پر یقینی نہیں ہیں۔

- قائل کرنا - آپ کو فروغ دینے کی طاقت رکھنے والوں تک مارچ کرنا اور اس بارے میں ایک مہاکاوی تقریر کرنا بھول جائیں کہ آپ اگلے ٹیم لیڈر بننے کے لیے بہترین امیدوار کیوں ہیں۔ یہ ہالی ووڈ کی فلم نہیں ہے۔ مزید بات یہ ہے کہ دنیا صرف آپ کے گھٹنوں کے بل نہیں جھکے گی کیونکہ آپ اسے کہتے ہیں۔

- دھوکہ - آپ جو کچھ کر سکتے ہیں وہ بے معلومات کے بہاؤ کو کنٹرول کرنے کے لیے جو آپ کے پاس کے اعلیٰ افسران تک پہنچتی ہے۔ اس مثال میں، مقصد یہ ہے کہ آپ کے پاس کی طاقت کے بارے میں ان کے ادراک کو کم کیا جائے اور آپ کے پاس کو زیادہ تیزی سے برطرف کیا جائے۔

جن طریقوں سے آپ اسے حاصل کر سکتے ہیں وہ فہرست میں بہت زیادہ ہیں۔ آپ ان لوگوں کے کتنے قریب ہیں، جن پر آپ کو اثر انداز ہونے کی ضرورت ہے؟ ان کے کان کس کے پاس ہیں اور ان کو ٹک کیا کرتا ہے؟ اگر آپ کی ٹیم ڈیلیور کرنے میں ناکام رہتی ہے تو شاید ایک اور ٹیم لیڈر، جو آپ کی ٹیم کے اعمال پر انحصار کرتا ہے، آپ کے پاس کے بارے میں شکایت کرے گا۔

اب سوچو: ان کے کان کس کے پاس ہیں؟ ممکنہ طور پر ان کی ٹیم میں کوئی۔ ممکنہ طور پر کوئی ایسا شخص جس کے ساتھ آپ بات کر رہے ہوں۔ اب آپ کے پاس ایک موقع ہے، اپنے آپ سے کافی دور ہو کر، بالواسطہ طور پر اپنے پاس سے اوپر کے لوگوں پر اثر انداز ہونے کا۔

Recapping، اس سے مراد آپ کی سطح کا، کسی ٹیم کے لیے کام کر رہا ہے، تقریباً وہی سطح جو آپ کی اپنی ہے، جو آپ کی ٹیم کے اعمال پر منحصر ہے۔ فوری طور پر اس شخص، ان کے مقاصد اور ان کے اعمال کی پروفائلنگ شروع کریں۔

ذہن میں رکھو، یہ ایک فرضی مثال ہے، لیکن اس سے آپ کو اندازہ ہوتا ہے کہ آپ کس قسم کے شخص کو متاثر کر کے حاصل کرنے کے لیے کھڑے ہو سکتے ہیں۔ آپ کو اپنی صورت حال کا خود تجزیہ کرنا ہوگا اور ان نظریات کی بنیاد پر حکمت عملی بنانا ہوگی۔

نوٹ کریں کہ جو کچھ مؤثر پیرا پھیری میں جاتا ہے اس میں سے زیادہ تر یہ فیصلہ کر رہا ہے کہ کس کو جوڑ توڑ کرنا ہے۔ امکان ہے کہ آپ کسی حد تک، ایک ہی وقت میں سب کو جوڑ توڑ کر رہے ہوں گے۔ بعد کے ابواب آپ کو باڈی لینگویج اور تقریر کا استعمال کرتے ہوئے طاقت کا مظاہرہ کرنے کے بارے میں مشورہ دیں گے، جس سے آپ کو عمومی طور پر پیرا پھیری کے بڑھتے ہوئے مواقع ملیں گے۔ اس وقت، آپ غیر معمولی ذرائع سے ایک مخصوص صورتحال سے نمٹنے کے لیے حکمت عملی بنا رہے ہیں۔

## دھمکیاں

ایک خطرہ، اس مثال میں، کوئی بھی حریف ہے جو آپ سے آگے بڑھنے کی صلاحیت رکھتا ہے۔ ایک اضافی خطرہ یہ ہے کہ آپ کا باس اپنی ساکھ (سمجھی ہوئی طاقت) کو بحال کر رہا ہے اور خطرے کے زون سے باہر نکل رہا ہے۔ کسی بھی چیز پر غور کریں، جو آپ کی کامیابی کے راستے میں رکاوٹ ڈال سکتا ہے، ایک ممکنہ خطرے کے طور پر۔

خطرات کو مسلسل تلاش کریں اور ان کو ناکام بنانے کے لیے انہی اصولوں کا استعمال کریں۔ خاص طور پر، کسی بھی فریق کی طاقت کو کم کرنے کے لیے خفیہ طریقے سے کام کریں جو آپ کے منصوبوں میں خلل ڈالنے کا خطرہ ہے۔

مرحلہ - 5 دھمکیوں کو ایک طرف چھوڑ کر ایکشن لیں، موجودہ مثال پر دوبارہ توجہ دیں۔ یہاں ایک موقع نے خود کو دھوکہ دینے کا

پیش کیا ہے۔ یہ اچھی طرح سے ہو سکتا ہے کہ آپ کا اس شخص کے ساتھ قریبی تعلق ہے جس کی نشاندہی کی گئی معلومات کو شروع کرنے کے لیے، اس صورت میں یہ سازش کرنا ممکن ہو سکتا ہے۔ اگر آپ کا باس واقعی بیکار ہے، اور آپ کے ہدف کی ٹیم واقعی آپ کی ٹیم کی کارکردگی میں بہتری پر منحصر ہے، اور آپ کا ہدف ایسا ہوتا دیکھنا چاہتا ہے، تو آپ نظریاتی طور پر کچھ ایسی معلومات کو برقرار رکھنے کے لیے مل کر کام کرنے پر راضی ہو سکتے ہیں جس سے آپ کے باس کی ساکھ کو نقصان پہنچے۔

لیکن کچھ خطرات کو دیکھنے کے لیے ایک لمحہ نکالیں:

- آپ کا ساتھی کوئی دوسرا شخص ہے جسے دریافت کیا جا سکتا ہے اور سازش آپ کے پاس واپس آ سکتی ہے۔
- آپ نے کسی دوسرے شخص پر انکشاف کیا ہے کہ آپ سازش کرنا چاہتے ہیں۔ اس کا اثر آپ کے بارے میں ان کی رائے اور آپ کی امانت پر پڑے گا۔
- آپ کا ساتھی اپنا ارادہ بدل سکتا ہے، ایسی صورت میں آپ نے اپنے مقاصد کو ظاہر کر کے انہیں دھوکہ دینے کے اپنے موقع کو سبوتاژ کر لیا ہو گا۔
- آپ کا ساتھی اپنے مقاصد کے مطابق منصوبہ بدل سکتا ہے اور آپ کی حکمت عملی سے سمجھوتہ کر سکتا ہے۔

دھوکہ دہی کے ساتھ، آپ کو صرف اپنے آپ کو پہچانے جانے کا خطرہ ہوتا ہے اور یہ کافی ممکن ہے کہ قابلِ تردید کے ساتھ دھوکہ دہی کی کوشش کی جائے۔

اس مثال کے مقاصد کے لیے، کہیں کہ آپ اس شخص کے ساتھ دوستانہ تعلقات پر ہیں اور ہفتے میں تقریباً ایک بار اس کے ساتھ دوپہر کا کھانا کھا سکتے ہیں یا کافی پی سکتے ہیں۔ ان سے سوالات پوچھ کر ایک فعال دلچسپی دکھائیں۔ ان کے کام کے بارے میں سوالات کو ایک عام، شخص میں ذاتی دلچسپی کے ساتھ ملا دیں۔ بات چیت کی لائنوں پر توجہ مرکوز کرنے کی کوشش کریں جس کے بارے میں وہ بات کرنے کو تیار ہیں۔ ایک اچھا موقع ہے کہ یہ ان کے مفادات سے متعلق ہوگا، جو ان کے مقاصد سے متعلق ہوگا۔

ان کے اہداف میں کچھ تلاش کریں جو آپ کے باس کے اعمال سے متاثر ہو۔ کہو کہ ان کی ٹیم ڈیلیوری کو سنبھالتی ہے، جبکہ آپ کی ٹیم پروڈکشن کو سنبھالتی ہے۔ یہ ایک سادہ سی مثال ہے، یہ دیکھتے ہوئے کہ مثال ان کی ٹیم کے آپ پر انحصار پر منحصر ہے۔ ڈیلیوری کا سامنا کرنے والے مسائل کو قائم کریں اور اپنے باس کے عناصر کا تجزیہ کریں۔

رویہ جو ظاہر ہو سکتا ہے، تاکہ آپ کا ہدف اس نتیجے پر پہنچے کہ آپ کا باس بری خبر ہے۔ یہ پروڈکشن شیڈول بناتے وقت شپنگ کے مطالبات کو نظر انداز کرنے کا رجحان ہو سکتا ہے۔

یہ ضروری ہے کہ ایسا اس وقت نہ کریں جب آپ کا ہدف خاص طور پر اپنے مسائل کے بارے میں بات کر رہا ہو۔ آپ کو بھی معلومات کو اس طرح ظاہر کرنا چاہیے جس سے شک پیدا نہ ہو۔ مثال کے طور پر، جب قدرتی موقع پیدا ہوتا ہے، تو آپ اس کی وضاحت کر سکتے ہیں کہ آپ کے باس نے کس طرح پروڈکشن کا شیڈول بنایا ہے، جو واضح طور پر شپنگ کی عدم موجودگی کو واضح کرتا ہے۔

اس مقام پر، مثال خاصیت کی اس حد تک پہنچ گئی ہے، کہ آپ کے حالات سے براہ راست تعلق رکھنا تقریباً یقینی طور پر ناممکن ہے۔ بیرا پھیری میں ملوث ہونے پر آپ کو ہمیشہ اپنی صورت حال سے مخصوص مواقع تلاش کرنے کی ضرورت ہوگی۔ اس کے لیے آپ کو اپنے آپ کو زیادہ سے زیادہ معلومات دے کر ہوشیاری سے کام کرنے کی ضرورت ہوگی۔

اب آپ نے اپنے ہدف کے سر میں ایک خیال کا بیج بو دیا ہے۔ آپ کے باس کے طریقوں کی وجہ سے آپ کے ہدف کی پیشہ ورانہ کامیابی پر منفی اثر پڑ رہا ہے۔ آپ کے ہدف کی نظر میں، آپ کے باس کے اہداف ان کے اپنے مقاصد کے مطابق ہونے میں ناکام رہتے ہیں۔ انہیں جانا چاہیے۔ آپ نے کسی کو شک پیدا کیے بغیر اپنی بولی لگانے کے لیے بھرتی کیا ہے۔ آپ نے ایک عام ساتھی کارکن کا رشتہ برقرار رکھا ہے لیکن آپ کے مستقبل پر اختیار رکھنے والوں کو معلومات کے بہاؤ کو فعال طور پر کنٹرول کر کے دھوکہ دہی حاصل کی ہے۔

اگر سب کچھ منصوبہ بندی کے مطابق ہوتا ہے، اگلی بار جب آپ کا ساتھی کارکن اپنے کام میں پیچھے پڑ جاتا ہے یا ایک ڈیڈ لائن بنانے کے لیے جدوجہد کرتا ہے، تو وہ بخوبی جان جائیں گے کہ کس کو قصوروار ٹھہرانا ہے۔ ان کا ٹیم لیڈر اس معلومات کو اپنے اعلیٰ افسران تک پہنچا دے گا اور آپ کا باس پہلے سے کہیں زیادہ مسئلہ بن جائے گا، جو ان کے پیشہ ورانہ عذاب کے قریب پہنچ جائے گا۔



مرحلہ - 6 سیکھیں اور بہتر بنائیں بدقسمتی سے، آپ کے منصوبے میں ناکامی کا ہر امکان موجود ہے۔ یہ ہو سکتا ہے کہ آپ کا پاس اس طرح پروڈکشن کا انتظام کرتا ہے جس طرح وہ کسی اہم وجہ سے کرتے ہیں - جسے ان کے اعلیٰ افسران تسلیم کر سکتے ہیں۔ اس صورت میں، یہ بھی جواب دے سکتا ہے۔ لیکن کم از کم آپ کو گڑبڑ نہیں ہوئی۔ اس بھرا پھیری کی کوشش سے نوٹ لیں اور اسے اپنی مستقبل کی کوششوں سے آگاہ کرنے کے لیے استعمال کریں۔

مستقبل کی مکمل پیشین گوئی کرنے کا کوئی طریقہ نہیں ہے لیکن ماضی کو دیکھ کر اندازہ لگانے کا بہترین طریقہ ہے۔ اس طریقہ کار کے خیالات کو اپنی حکمت عملی تیار کرنے اور اپنے اردگرد کی دنیا کو اپنے مقاصد کے لیے استعمال کریں۔

## تجزیہ

یہ باب ببرا پھیری کے طریقہ کار پر پچھلے باب کے پہلوؤں سے متعلق ہے۔

تجزیہ کے طریقے سیکھ کر، آپ ان جماعتوں کے بارے میں بہتر تفہیم پیدا کر سکتے ہیں جن کے پاس آپ کے مقاصد کو حاصل کرنے یا آپ کو حاصل کرنے سے روکنے کی طاقت ہے۔ اس کا ایک بڑا حصہ مشق ہے - طرز عمل کا مشاہدہ کرنے کی مشق کریں اور پھر اپنے مشاہدہ کردہ نمونوں کی بنیاد پر اعمال کی پیشین گوئی کرنے کی کوشش کریں۔ اس سلسلے میں اپنی درستگی کی جانچ کریں، اس پر غور کریں کہ آپ درست پیشین گوئی کرنے میں کیوں ناکام رہے اور پھر مستقبل میں اس کا تدارک کرنے کی کوشش کریں۔ آپ قدرتی طور پر وقت کے ساتھ بہتر ہوں گے۔

خود تجزیہ دوسروں کے اعمال کو سمجھنے، اور اہداف کا تعین کرنے کا ایک بہترین طریقہ یہ ہے کہ اپنے آپ کا تجزیہ شروع کریں۔ اپنے اعمال کو نوٹ کریں اور اپنے آپ کو اس طرح دیکھیں جیسے آپ کسی تیسرے فریق کا مشاہدہ کر رہے ہوں۔ سمجھیں کہ آپ نے کوئی اقدام کیوں کیا اور خاص طور پر، آیا اس سے آپ کے مقاصد کو حاصل کرنے میں آپ کی کوششوں میں مدد ملی یا رکاوٹ۔

آپ جو کچھ کرنے کی کوشش کر رہے ہیں وہ مقصدیت حاصل کرنا ہے، جسے آپ اپنے مستقبل کے بارے میں اچھے فیصلے کرنے کے لیے استعمال کر سکتے ہیں۔ نوٹ کریں کہ یہاں استعمال ہونے والی اصطلاحات "اچھے" فیصلے ہیں۔ ہو سکتا ہے کہ آپ پہلے ہی عقلی فیصلے کر رہے ہوں لیکن اس کا مطلب یہ نہیں کہ وہ ضروری طور پر "اچھے" ہوں۔

آپ یہ عقلی فیصلے اپنے غلط علم کی بنیاد پر کر سکتے ہیں کہ کس قسم کا رویہ آپ کے حق میں کام کرتا ہے اور کس قسم کے اعمال آپ کے خلاف کام کرتے ہیں۔ اپنے علم کو بہتر بنا کر، اور معروضیت کے ذریعے نقطہ نظر حاصل کر کے، آپ بہتر فیصلے کر سکتے ہیں۔

اپنی جبلت کا بھی تجزیہ کریں۔ کسی صورتحال پر اپنے فطری ردعمل پر غور کریں۔ کیا چیز آپ کو جذباتی ہونے کی ترغیب دیتی ہے؟ کیا چیز آپ کو واضح طور پر غیر معقول فیصلے کرنے پر اکساتی ہے - یعنی ایسے اقدامات کرنا جن کی آپ کو کوئی اہمیت نہیں ہے، پھر بھی آپ ان سب کو ایک جیسا لیتے ہیں۔

خود تجزیہ کے ساتھ، آپ ان مواقع کو پہچان سکتے ہیں کہ کسی فیصلے کا آپ کی طاقت پر منفی اثر پڑتا ہے۔ جب لوگ آپ کو قابو سے باہر دیکھتے ہیں، مثال کے طور پر، وہ آپ کو اپنے مقاصد کے حصول میں مدد کے لیے ایک کم قابل اعتماد آپشن سمجھیں گے، آپ کی سمجھی طاقت کو کم کرنا۔ قدرتی نتیجہ، اور سیکھنے کے لیے سبق یہ ہے کہ اپنے فوری ردعمل کو کنٹرول کرنا تقریباً ہمیشہ ہی صحیح انتخاب ہوتا ہے۔ اس وقت تک کام نہ کریں جب تک کہ آپ کسی صورت حال کو صحیح معنوں میں سمجھ نہ لیں اور اسے اپنے حق میں کرنے کے لیے مناسب حکمت عملی تشکیل نہ دیں۔

ان جذباتی جبلتوں کی شناخت آپ کو دوسروں کے مقاصد کو دریافت کرنے میں بھی مدد دے گی۔ متاثر کن اقدامات، جو دوسروں کے ذریعے کیے جاتے ہیں، ان کے مقاصد میں بصیرت پیش کرتے ہیں۔ لوگوں کے مشتعل ہونے کا سب سے زیادہ امکان اس وقت ہوتا ہے جب ان کی طاقت یا ان کے مقاصد کے حصول کا امکان خطرے میں ہو۔ ان لمحات میں لوگوں کے ساتھ ہمدردی پیدا کرنے کے لیے اپنے تجزیے کا استعمال کریں، اپنے آپ کو ان کے جوتوں میں رکھیں اور سمجھیں کہ ان کو کیا چلاتا ہے۔

دوسروں کا تجزیہ کرنا ہمدردی کے ساتھ، اپنے تجزیے اور زندگی کے تجربے کا استعمال کرتے ہوئے اپنے آپ کو دوسروں کے جوتے میں رکھ کر، آپ دوسروں کے طرز عمل کو بھی معروضی طور پر پہچان سکتے ہیں۔

اس باب کا تعارف ایک عمدہ خلاصہ پیش کرتا ہے۔ یہاں دوسروں کا تجزیہ کرنے کے عمل کو زیادہ منظم انداز میں پیش کرنے کا موقع ہے:

1. ایک شخص کے ہر عمل کا مشاہدہ اور ریکارڈنگ سے شروع کریں۔

لیتا ہے اپنے آپ کو زیادہ سے زیادہ ڈیٹا فراہم کریں۔ ہر غیر معمولی مزاج، عمل، ردعمل اور تسلسل کو شامل کریں۔

2. واضح اور مشتبہ اہداف کی قیاس آرائی کریں جو وہ شخص ہے۔

بہت سے مالک ہیں۔

3. ان مقاصد کے سلسلے میں ان کے اعمال کی جانچ کریں۔ یہ سمجھنے کی کوشش کریں کہ آیا وہ شخص ان اہداف کو حاصل کرنے کے لیے کام کر رہا ہے، اس صورت میں آپ کے فرضی اہداف درست ہیں، یا اگر اعمال اور آپ کے فرضی اہداف ایک دوسرے سے ہم آہنگ نہیں ہو پاتے ہیں، ایسی صورت میں آپ کو غور کرنے کی ضرورت پڑ سکتی ہے کہ وہ شخص متبادل اہداف حاصل کر رہا ہے۔

4. کسی شخص کے اعمال کی پیشین گوئی کریں، ان کے اہداف اور طرز عمل کے نمونوں کی بنیاد پر (ان کے اعمال کے نمونے) جو آپ دیکھتے ہیں۔ خاص طور پر، جب کوئی غیر معمولی چیز واقعہ ہوتی ہے، تو یہ اندازہ لگانے کی کوشش کریں کہ وہ کس طرح کا رد عمل ظاہر کریں گے۔ پیشین گوئی میں اپنی کامیابی اور ناکامیوں کا تجزیہ کریں۔ جہاں آپ ناکام ہو جائیں، یہ سمجھنے کی کوشش کریں کہ اس شخص نے جیسا ردعمل ظاہر کیا، آپ اس کی پیشن گوئی کرنے میں کیوں ناکام رہے اور اسے اپنی مستقبل کی پیشین گوئیوں سے آگاہ کرنے کے لیے استعمال کریں۔

5. اقدامات 3 اور 4 اشتہاراتی لامحدود کو دہرائیں، جب تک کہ آپ درست طریقے سے نہیں کر سکتے

اس شخص کے رویے کی پیشن گوئی۔

کسی واقعہ پر کسی شخص کے ردعمل کی پیشن گوئی کرنے کی اس صلاحیت کے ساتھ، یہ صرف آپ کی تخلیقی صلاحیتوں کی ضرورت ہوتی ہے کہ آپ جو ردعمل پیدا کرنا چاہتے ہیں اس کی بنیاد پر واقعہ کو ریورس انجینئر کریں۔ واقعہ اتنا ہی سادہ اور معصوم ہوسکتا ہے جتنا کہ بات چیت کے کسی خاص موضوع کا ذکر کرنا، معلومات کے کسی ٹکڑے کو ظاہر کرنا یا ان کے کیے گئے کسی کام کے لیے ان کا شکریہ ادا کرنا۔

کولڈ ریڈنگ کولڈ ریڈنگ پہلی ملاقات، یا یہاں تک کہ پہلی نظر میں کسی شخص کا تجزیہ کرنے کی مشق ہے۔ یہ خاص طور پر مفید ہنر ہے کیونکہ یہ آپ کو ایک ہی میٹنگ میں بھی کسی کے ساتھ جوڑ توڑ کرنے کی اجازت دیتا ہے۔ اگر آپ مختصر وقت میں کسی کا تجزیہ کر سکتے ہیں، اس حد تک جہاں آپ محرک پر ان کے ردعمل کا اندازہ لگا سکتے ہیں، آپ کو مطلوبہ نتیجہ حاصل کرنے کے لیے صرف وہ محرک فراہم کرنے کی ضرورت ہے۔

ہر کوئی پہلے ہی سرد پڑھتا ہے، ایک حد تک۔ دقیانوسی تصورات کا استعمال کرتے ہوئے، کسی کے بارے میں ان کی ظاہری شکل کی بنیاد پر رائے قائم کرنا عام اور بالکل معمول کی بات ہے، بشمول وہ جو لباس پہنتے ہیں، ان کے چہرے پر نظر آتے ہیں، ان کے جسم کی شکل اور سائز، ان کا لہجہ اور یہاں تک کہ ان کی نسل بھی۔ مسئلہ یہ ہے کہ ٹھنڈا پڑھنا کافی حد تک غلط ہوتا ہے۔ آپ کسی شخص کے بارے میں صرف اس کی ظاہری شکل کی بنیاد پر کسی بھی چیز کی ضمانت نہیں دے سکتے ہیں اور لوگ آپ کو حیران کرنے کے ذمہ دار ہیں۔

مؤثر کولڈ ریڈنگ پریکٹس اور ڈیٹا لینے جا رہی ہے۔ نئے لوگوں کے بارے میں پیشین گوئیاں کریں جن سے آپ ملتے ہیں، انہیں یاد رکھیں یا فوری طور پر ریکارڈ کریں، اگر آپ کو موقع ملے، اور پھر جب آپ کسی شخص کے بارے میں مزید معلومات حاصل کریں تو ان کی جانچ کریں۔ اپنے نتائج کو کسی کے بارے میں اپنے پہلے تاثرات سے جوڑیں اور غور کریں کہ کیا کوئی ایسی چیز تھی جو آپ نے دیکھی تھی، جس نے اسے چھوڑ دیا تھا۔

## جسمانی زبان

ہاڈی لینگویج معلومات کے ذریعہ، اور بھرا پھیری کے نقطہ نظر دونوں کے طور پر مفید ہے۔ یہ دھوکہ دہی اور قائل دونوں کا حصہ بن سکتا ہے۔

آپ نے شاید اس سے پہلے "ہاڈی لینگویج تمام مواصلات کا 55% بنتی ہے" جیسے اقتباسات سنے ہوں گے۔ اگرچہ نمبر، "55%" دراصل کافی بیکار ہے، لیکن یہ پیغام واضح رہتا ہے کہ لوگوں کے ایک دوسرے سے بات چیت کرنے کے طریقے کا ہاڈی لینگویج ایک اہم حصہ ہے۔

اس حقیقت کو مدنظر رکھتے ہوئے کہ ہاڈی لینگویج بہت اہم ہے، یہ کوئی تعجب کی بات نہیں ہے کہ ہر کوئی کسی حد تک ہاڈی لینگویج کو پڑھنے اور اس پر ردعمل ظاہر کرنے کے قابل ہے۔ شعوری سطح پر، آپ شاید پہلے ہی سمجھ سکتے ہیں جب کوئی آپ کی باتوں سے متفق نہیں ہے، یا دلچسپی رکھتا ہے، یا صرف آپ سے بات کرنا بالکل بند کرنا چاہتا ہے۔ یہ اشارے سمجھنے کے لیے ہیں - اس کے بغیر، ان کے وجود کا کوئی مطلب نہیں ہوگا۔

تاہم، دوسروں کی ہاڈی لینگویج کو پڑھنے کے اہم طریقے ہیں، جو آپ کو ان کے ارادوں کا تجزیہ کرنے میں مدد دے سکتے ہیں، یہاں تک کہ جب وہ آپ کو دھوکہ دینے کی کوشش کر رہے ہوں۔

چہرے کے تاثرات یہ ایک مشہور پوکر ٹراپ ہے کہ ہر ایک کا ایک خاص رویہ ہوتا ہے جسے وہ "بلفنگ" کرتے وقت ظاہر کرتے ہیں، دھوکہ دہی کی ایک شکل جس کا مقصد مخالف کھلاڑیوں کو یہ یقین دلانا ہوتا ہے کہ ان کا ہاتھ اصل سے زیادہ مضبوط ہے۔ اسے "بتاؤ" کے نام سے جانا جاتا ہے۔

جب کہ اس میں کچھ سچائی ہے، اور آپ اس قابل ہوسکتے ہیں کہ کوئی شخص کب جھوٹ بول رہا ہو۔ تاہم، یہ درستگی میں محدود ہو گا اور، خاص طور پر پوکر میں، آپ کسی دھوکے کا شکار ہو سکتے ہیں، جس میں کوئی آپ کو خوشبو سے دور کرنے کے لیے جان بوجھ کر بتا رہا ہے۔

حقیقت میں، چہرے کے تاثرات اس بات کا تعین کرتے وقت انتہائی ناقابل اعتبار ہوتے ہیں کہ آیا کوئی سچ کہہ رہا ہے یا نہیں۔ وہ جعلی بنانا آسان ہیں اور جب دوسروں کا تجزیہ کرنے کی بات آتی ہے تو مدد کے راستے میں زیادہ پیش نہیں کرتے ہیں۔

تاہم، بھرا پھیری کے ایک آلے کے طور پر، چہرے کے تاثرات کسی حد تک مفید ثابت ہوتے ہیں۔ ایک عام مشورہ یہ ہے کہ لوگوں کو سلام کرنے پر لوگوں کو ایک بڑی بھنویں اٹھائیں اور اپنے چہرے کو دلچسپی سے روشن کریں۔ زیادہ تر لوگ سخت پیشہ ورانہ مہارت کے ساتھ ایک دوسرے کا استقبال کرتے ہیں - یہ اتنا آسان ٹپ ہے لیکن اپنی بھنویں اٹھانا اور کسی کو دیکھ کر مسکرانا ایک دیرپا تاثر پیدا کر سکتا ہے۔ مضطرب ہونے کی ضرورت نہیں ہے۔ مت دیکھو اور نہ دیکھو۔ بس سکون، اعتماد اور کسی پروجیکٹ کو کسی کو دیکھ کر حقیقی طور پر مثبت ردعمل دکھائیں۔

مثبتیت کی طاقت دوسروں کو بتاتی ہے کہ آپ دوسروں کے لیے تعمیری اور مددگار بننے کی خواہش رکھتے ہیں۔ لوگ مثبت لوگوں کے اثر و رسوخ کی خواہش رکھتے ہیں، کیونکہ مثبت رویہ کامیابی کو جنم دیتا ہے۔

باڈی لینگویج پڑھنا تو، اگر چہرہ کسی شخص کے غیر زبانی بات چیت کے اشارے پڑھنے میں محدود ہے، تو آپ کو کہاں دیکھنا چاہیے؟ جواب نسبتاً آسان ہوتا ہے: پاؤں۔

زیادہ تر لوگ پیروں کی طرف اشارہ کر کے اپنی خواہش اور توجہ کی عکاسی کرتے ہیں۔ اگر آپ کسی بات چیت کے بارے میں کچھ محسوس کرتے ہیں، اور محسوس کرتے ہیں کہ کوئی شخص کہیں اور رہنا چاہتا ہے، تو ان کے قدموں پر نظر ڈالیں اور، اگر وہ دروازے کی طرف اشارہ کر رہے ہیں، تو آپ کا کلیئر موجود ہے۔

قدرتی طور پر، آپ اپنا سارا وقت کسی کے قدموں کو گھورتے ہوئے نہیں گزارنا چاہتے۔ لیکن ایک نظر ڈالیں اور ان کی پوزیشن کا استعمال کرتے ہوئے یہ پہچانیں کہ آیا کوئی گفتگو میں شامل ہونا چاہتا ہے یا نہیں۔ اگر وہ آپ کی طرف اشارہ کر رہے ہیں، تو امکان ہے کہ وہ آپ کی باتوں کو بہت زیادہ قبول کریں گے۔

اگر وہ آپ کی طرف اشارہ کر رہے ہیں، تو یہ ممکن ہے کہ آپ اینٹوں کی دیوار سے بھی بات کر رہے ہوں۔ اب، اس کی وجہ مختلف ہو سکتی ہے۔ اس کا لازمی مطلب یہ نہیں ہے کہ وہ آپ کو پسند نہیں کرتے۔ ہو سکتا ہے کہ وہ کسی اور ملاقات کے لیے دیر کر رہے ہوں یا ان کے ذہن میں دوسری چیزیں ہوں۔ مکمل تصویر بنانے کے لیے آپ کو اپنا سیکھا ہوا تجزیہ استعمال کرنے اور باڈی لینگویج کو شامل کرنے کی ضرورت ہے۔



پڑھنے کے لیے آپ کا شکریہ۔ اب آپ طاقتور تکنیکوں سے لیس ہیں  
جنہیں آپ بہت سے مختلف طریقوں سے استعمال کر سکتے ہیں۔ اس علم  
کو دانشمندی اور سمجھداری سے استعمال کریں۔

مخلص،

آرتھر ہارن

## قانونی نوٹس

کاپی رائٹ © 2019 آرٹھر بارن۔

جملہ حقوق محفوظ ہیں۔ اس کتاب کے کسی بھی حصے کو کسی بھی شکل کا استعمال کرتے ہوئے دوبارہ تیار یا نقل نہیں کیا جاسکتا ہے چاہے وہ میکانی، الیکٹرانک، یا دوسری صورت میں ہو۔ اس کتاب کا کوئی حصہ منتقل نہیں کیا جاسکتا، بازیافت ڈیٹا بیس میں ذخیرہ کیا جاسکتا ہے، یا بصورت دیگر کسی بھی طریقے سے دستیاب نہیں کیا جاسکتا خواہ عوامی ہو یا نجی جب تک کہ ناشر کی طرف سے مخصوص اجازت نہ دی جائے۔ ویکٹر کی مثال کا کریڈٹ: [vecteezy.com](http://vecteezy.com) یہ کتاب مشورہ نہیں دیتی، بلکہ محض معلومات فراہم کرتی ہے۔ مصنف طبی، مالی، قانونی، یا کسی اور طرح سے کوئی مشورہ نہیں دیتا ہے، اور نہ ہی مصنف کسی شخص کو اس کتاب میں زیر بحث کسی مخصوص طریقہ کار پر عمل کرنے کی ترغیب دیتا ہے۔ یہ کتاب پیشہ ورانہ مشورے کا متبادل نہیں ہے۔ اس کتاب اور اس کے مندرجات کو جس انداز میں استعمال کیا گیا ہے اس کے لیے قاری مکمل اور واحد ذمہ داری قبول کرتا ہے۔

پبلشر اور مصنف کسی بھی نقصان کے ذمہ دار نہیں ہوں گے۔