سمجھداری سے فیصلے کیجئے!

رابرٹ سیالڈینی نے اپنی مشہور کتاب Influence میں ایک دلچسپ کہانی بیان کی ہے جو اس حقیقت کی وضاحت کرتی ہے۔

1930 کی دہائی میں امریکہ میں دو بھائی، سِڈ اور ہیری، کپڑوں کی ایک دُکان چلاتے تھے۔ سِڈ سیلز میں ماہر اور ہیری کپڑوں کی سلائی سنبھالتا تھا۔ دونوں نے ایک سادہ مگر شاندار حکمت عملی اپنا رکھی تھی۔

جب بھی کوئی گاہک آئینے کے سامنے کھڑا ہو کر کسی سوٹ کو پسند کرنے لگتا، سِڈ جان بوجھ کر بہرہ بننے کا ڈرامہ کرتا۔ وہ اپنے بھائی کو زور سے پکارتا: ہیری، یہ سوٹ کتنے کا ہے؟

ہیری اپنی میز سے جواب دیتا: بیالیس ڈالر! (جو اُس زمانے میں بہت زیادہ قیمت تھی)

سِڈ دوبارہ پوچھتا: کیا کہا؟

ہیری پھر سے چلاتا: بیالیس ڈالر!

سِڈ گاہک کی طرف مڑ کر کہتا: وہ کہہ رہا ہے بائیس ڈالر!

یہ سُن کر گاہک فوراً پیسے نکالتا اور جلدی سے دُکان سے نکل جاتا، اس ڈر سے کہ کہیں سِڈ اپنی "غلطی" ٹھیک نہ کر لے۔ یہی (Contrast Effect) ہے۔ چیزیں اپنی اصل قیمت یا قدر کے بجائے صرف اُس پس منظر میں دیکھی جاتی ہیں جس میں وہ پیش کی جاتی ہیں۔ اگر گاہک کو سیدھا بائیس ڈالر کا بتایا جاتا، تو شاید وہ زیادہ سوچتا، لیکن بیالیس ڈالر کے مقابلے

میں بائیس ڈالرایک زبردست موقع لگنے لگا۔یہی اثر ہمارے روزمرہ کے فیصلوں میں بھی کام کرتا ہے،اورہمیں احساس تک نہیں ہوتا۔

1۔ ایک عام سائنسی تجربہ

دو بالٹیاں لیجیے۔ایک میں برف والا پانی، دوسری میں ہلکا گرم پانی ڈالیں۔ پہلے اپنا دایاں ہاتھ برفیلے پانی میں ایک منٹ کے لیے رکھیے، پھر دونوں ہاتھوں کوگرم پانی میں ڈالیں۔آپ کیامحسوس کریں گے؟ آپ کا بایاں ہاتھ پانی کو نارمل محسوس کرے گا،لیکن دایاں ہاتھ جس نے برفیلے پانی کو برداشت کیا تھا،اسے یہی پانی بہت گرم لگے گا۔

یہ اس بات کی مثال ہے کہ ہم کسی چیز کواس کی اصل حالت میں نہیں دیکھتے، بلکہ اس کے مقابلے میں موجوددوسری چیزوں سے موازنہ کرکے فیصلہ کرتے ہیں۔

2۔مہنگی خریداری میں فریب

آپ ایک 60,00000 روپے کی گاڑی خریدرہے ہیں۔سیلز مین آپ کولیدر کی سیٹیں دکھاتا ہے، جو 75000 روپے میں اپگریڈ ہوسکتی ہیں۔اتنی بڑی رقم کے سامنے یہ قیمت معمولی لگتی ہے،اورآپ آرام سے ہاں کردیتے ہیں۔لیکن اگر یہی سیٹیں آپ کوکسی اورموقع پرالگ سے خریدنی پڑتیں،توشاید آپ اتنے پیسے نہ دیتے!

3۔ڈسکاؤنٹ کی حقیقت

اگرایک دکان میں 1000 روپے کا جوتا700 روپے میں مل رہاہو،توہمیں لگتا ہے کہ ہم نے بچت کرلی، حالانکہ اگر یہی جوتا ہمیشہ سے 700 روپے کا ہوتا توشاید ہمیں اتنا پرکشش نہ لگتا۔

یہی وجہ ہے کہ ڈسکاؤنٹ اسٹورز Contrast کے اصول کو آپ کے خلاف استعمال کرتے ہیں۔

4۔ پیسہ کیسے چُپکے سے غائب ہو جاتا ہے؟

جادوگر آپ کی گھڑی تب غائب کرتا ہے جب وہ آپ کی توجہ کسی اور جگہ لگا دیتا ہے۔ آپ کو اندازہ تک نہیں ہوتا کہ آپ کی کلائی کب ہلکی ہوئی۔

بالکل اسی طرح، مہنگائی بھی آہستہ آہستہ ہماری جیب خالی کر دیتی ہے، لیکن ہم اسے محسوس نہیں کرتے کیونکہ یہ ایک Gradual Process ہے۔ اگر حکومت ایک ساتھ 30 فیصد ٹیکس لگا دے تو ہم سڑکوں پر نکل آئیں گے، لیکن جب یہی نقصان مہنگائی کے ذریعے ہوتا ہے، تو ہمیں پتا بھی نہیں چلتا۔

سوال یہ ہے کہ اپنی روزمرہ زندگی میں اس سب سے کیسے بچیں؟

ہر چیز کو اپنے اصل تناظر میں دیکھنے کی عادت ڈالیں۔ جب کوئی چیز سستی لگے، تو سوچیں کہ کیا یہ حقیقت میں سستی ہے، یا صرف اس کے ساتھ موجود مہنگی چیز نے اسے سستا بنا دیا ہے؟

خریداری کے فیصلے کرتے وقت جلد بازی سے بچیں۔ ڈسکاؤنٹ کا مطلب ہمیشہ سستی چیز نہیں ہوتا، یہ اکثر ذہنی دھوکہ بھی ہو سکتا ہے۔ یہ Contrast Effect ہماری عقل کے ساتھ کھیلتا ہے اور ہمیں بیشمار غلط فیصلے کرنے پر مجبور کر دیتا ہے۔ لیکن اگر ہم اسے پہچاننا سیکھ لیں، تو ہم نہ صرف زیادہ سمجھداری سے فیصلے کر سکتے ہیں، بلکہ اپنی زندگی میں حقیقی فائدہ حاصل کر سکتے ہیں۔