

Date - 26/10/2024

Time - 10. AM

डॉ मनोज कुमार सिंह

मनोविज्ञान विभाग

महाराजा कॉलेज आरा

P.G 1st Semester

Paper - CC - 2

Advance Social Psychology

Topic :-

सामाजिक मनोविज्ञान का विषय-क्षेत्र एवं समस्यायें (Scope & Problems of Social Psychology)

समाज मनोविज्ञान के क्षेत्र या समस्याओं को निर्धारित करना कठिन है। इसके दो कारण हैं- एक तो यह कि इसका विषय अध्ययन व्यापक तथा काफी विस्तृत है। दूसरा कारण यह है कि विज्ञान की हैसियत से समाज मनोविज्ञान का इतिहास बहुत छोटा है। आज भी इसका क्षेत्र तीव्र गति से व्यापक होता जा रहा है और बदलता जा रहा है। इन कठिनाईयों को ध्यान में रखते हुए समाज-मनोविज्ञान के क्षेत्र तथा इसके अंतर्गत समाधान हेतु सामाजिक समस्याओं को निम्नलिखित स्तम्भों में विभाजित किया जा सकता है-

1. मनोवृत्ति (Attitude) - आलपोर्ट के अनुसार मनोवृत्ति समाज मनोविज्ञान के कार्य क्षेत्र का एक प्रमुख अंग है। मनोवृत्ति में तीन तरह के तत्त्वों का संगठन पाया जाता है। ये तीन तत्त्व हैं- संवेगात्मक तत्त्व, व्यवहारपरक तत्त्व तथा संज्ञानात्मक तत्त्व। इन तीनों तत्त्वों को मिलाकर मनोवृत्ति का ABC (ABC of Attitude) कहा जाता है। मनोविज्ञान में मनोवृत्ति के इन तीन पहलुओं पर सबसे अधिक बल डाला जा रहा है जो इस प्रकार हैं-

(i) मनोवृत्ति में परिवर्तन (Change in attitude)

(ii) मनोवृत्ति का निर्माण (Formation in attitude)

(iii) मनोवृत्ति का माप

मनोवृत्ति में परिवर्तन की व्याख्या करने के लिए समाज मनोवैज्ञानिकों ने कई सिद्धान्तों का प्रतिपादन किया है। मनोवृत्ति मापने के लिए भी मनोवैज्ञानिकों ने भिन्न-भिन्न प्रकार की मापनी विधियों का विकास किया है।

2. सामाजिक प्रत्यक्षण (Social perception) - सामाजिक प्रत्यक्षण आधुनिक समाज मनोवैज्ञानिकों के कार्य-क्षेत्र का दूसरा पहलू है। दूसरे व्यक्तियों की प्रेरणा, इच्छाओं, मनोवृत्ति आदि से अवगत होकर तत्सम्बन्ध ज्ञान प्राप्त

करने की क्षमता को सामाजिक प्रत्यक्षण की संज्ञा दी जाती है। इस कार्य क्षेत्र में समस्त मनोवैज्ञानिकों का ध्यान मूलतः तीन पहलुओं पर अधिक गया है- व्यक्तिक प्रत्यक्षण, गुणारोपण तथा अशाब्दिक संचार या संप्रेषण। व्यक्ति प्रत्यक्षण एक ऐसी प्रक्रिया है जिसमें व्यक्ति दूसरे व्यक्तियों से प्राप्त सूचनाओं के आधार पर उसी के विषय में एक समग्र विचार विकसित करता है। इस संदर्भ में केली (1950) एवं एंडरसन द्वारा वैयक्तिक प्रत्यक्षण की पर्याप्त व्याख्या की गई है। गुणारोपण एक ऐसी प्रक्रिया है जिसमें व्यक्ति द्वारा किये गये किसी विशेष व्यवहार के पीछे कारणों का पता लगाया जाता है। इस क्षेत्र में हाइडर (1958), जोन्स तथा डेविन (1965), केली

तथा शंभर का सिद्धान्त काफी महत्वपूर्ण है। आशाब्दिक सम्प्रेषण में समस्त मनोवैज्ञानिकों का मुख्य बल इस बात पर रहा है कि हमलोग बिना भाषा के प्रयोग किये ही अपने हाव-भाव तथा शारीरिक गतियों द्वारा किस तरह से दूसरों से बातचीत कर लेते हैं।

3. पूर्वाग्रह तथा विभेद (Prejudice & discrimination) - पूर्वाग्रह एवं विभेद आधुनिक समाज मनोवैज्ञानिकों का एक महत्वपूर्ण कार्य-क्षेत्र बन गया है। पूर्वाग्रह एक ऐसी मनोवृत्ति है जो किसी वस्तु या व्यक्ति के प्रतिकूल या अनुकूल विचारों पर आधारित होती है। साधारणतः जो लोग पूर्वाग्रह से मतलब प्रतिकूल विचारों पर आधारित मनोवृत्तियों से लेते हैं, परन्तु समाज मनोविज्ञान में इसका अर्थ इन दोनों तरह की मनोवृत्ति से होता है। विभेद में व्यक्ति दूसरे व्यक्ति या वस्तु के प्रति वैरपूर्ण ढंग से व्यवहार करता है। इस तरह से विभेद एक प्रकार का ऋणात्मक व्यवहार (Negative behaviour) है। समाज मनोवैज्ञानिकों का ध्यान यहाँ उन कारकों पर अधिक गया है जिनसे पूर्वाग्रह तथा विभेद प्रभावित होते हैं। ऐसे कारकों में तीन तरह के कारकों को समाज मनोवैज्ञानिकों ने अधिक महत्वपूर्ण बतलाया है-

(i) सांस्कृतिक कारक (Cultural factors)

(ii) सामाजिक कारक (Social factors)

(iii) व्यक्तित्व सम्बन्धी कारक (Personality factors)

पूर्वाग्रह को मापने के लिए समाज मनोवैज्ञानिकों ने कुछ मापनी का भी निर्माण किया है। मनोवैज्ञानिकों ने पूर्वाग्रह की व्याख्या करने के लिए भिन्न-भिन्न तरह के सिद्धान्तों या उपागमों का भी वर्णन किया है जिनमें ऐतिहासिक उपागम, मनोविश्लेषणात्मक उपागम, संज्ञानात्मक उपागम आदि प्रमुख हैं।

4-अंतर्व्यक्तिक आकर्षण (Interpersonal attraction) - अंतर्व्यक्तिक आकर्षण भी आधुनिक समाज का एक महत्वपूर्ण कार्य-क्षेत्र रहा है। वेरोन तथा वर्न (1977) के अनुसार 'अंतर्व्यक्तिक आकर्षण से तात्पर्य किसी दूसरे व्यक्ति का घनात्मक या ऋणात्मक ढंग से मूल्यांकन करने से होता है।' हम किसी व्यक्ति को पसंद करते हैं तो किसी से नफरत करते हैं। ये दोनों प्रकार की मनोवृत्ति अंतर्व्यक्तिक आकर्षण हैं। अंतर्व्यक्तिक आकर्षण के क्षेत्र में समाज मनोवैज्ञानिकों ने आकर्षण के अध्ययन पर अधिक बल डाला है। चूंकि आकर्षण एक तरह की मनोवृत्ति है अतः समाज मनोवैज्ञानिकों ने इसकी व्याख्या उन सिद्धान्तों की सहायता से करने की कोशिश की है जिनकी सहायता से मनोवृत्ति में परिवर्तन की व्याख्या की गई है। इस प्रकार आकर्षण की सैद्धान्तिक व्याख्या करने के लिए समाज मनोवैज्ञानिकों के द्वारा कई सिद्धान्तों का प्रतिपादन किया गया है। आकर्षण के कई निर्धारकों की भी चर्चा की गई है जिनके आधार पर समाज मनोवैज्ञानिकों ने यह बतलाने की कोशिश की है कि एक व्यक्ति दूसरे व्यक्ति को पसंद क्यों करता है। इसके निर्धारक के रूप में समाज मनोवैज्ञानिकों ने शारीरिक सुन्दरता, समीपता, मनोवृत्ति में समानता आदि को प्रमुख बतलाया है। आकर्षण के ही अन्तर्गत समाज मनोवैज्ञानिकों ने रोमान्टिक प्रेम तथा सहचारिता प्यार आदि का भी अध्ययन किया है।

5-जनमत तथा प्रचार (Public opinion & propaganda)- जनमत तथा प्रचार भी समाज मनोवैज्ञानिकों के लिए प्रमुख कार्यक्षेत्र रहा है। यद्यपि आगे चलकर समाज मनोवैज्ञानिकों ने इस क्षेत्र में काफी कम अभिरुचि दिखलायी है। जनमत ऐसे व्यक्तियों के मत को कहा जाता है जिनमें एक सामान्य अभिरुचि होता है।

आधुनिक युग में जनमत का महत्व इसलिए बढ़ गया है क्योंकि इसकी सहायता से किसी सार्वजनिक समस्या के प्रति व्यक्तियों के विचारों एवं मतों का पता चलता है। समाज मनोवैज्ञानिकों ने जनमत को मापने के लिए कुछ विशेष विधियों का प्रतिपादन किया है- प्रतिदर्श विधि, पैनेल विधि आदि।

जनमत से काफी जुड़ा हुआ कार्य क्षेत्र प्रचार है। समाज मनोवैज्ञानिकों के लिए प्रचार एक ऐसी विधि है जिसकी सहायता से व्यक्ति के विचारों एवं मतों को नियंत्रित कर एक खास दिशा में मोड़ा जाता है। यही कारण है कि प्रचार इन लोगों ने सामाजिक नियंत्रण का एक प्रमुख रूप माना है। प्रचार प्रत्यक्ष तथा अप्रत्यक्ष दोनों ही प्रकार का होता है। प्रचार को प्रभावकारी बनाने के लिए ड्रूब 1957 ने कुछ खास सिद्धान्तों का वर्णन किया है। इसके अलावे कुछ ऐसी प्रविधियाँ भी हैं जिनकी सहायता से प्रचार को प्रभावशाली बनाया जाता है।

6- नेतृत्व एवं नेतृत्व-व्यवहार (Leadership & Leadership behaviour) - प्रारम्भिक समाज मनोवैज्ञानिकों तथा आधुनिक समाज मनोवैज्ञानिकों ने नेतृत्व जैसे कार्यक्षेत्र में काफी अभिरुचि दिखलाई है। नेतृत्व एक ऐसी प्रक्रिया है जिसमें किसी संगठित समूह की क्रियाओं को किसी निश्चित लक्ष्य की प्राप्ति की दिशा में उन्मुख कराया जाता है। जिस व्यक्ति का प्रभाव समूह की इन क्रियाओं पर सबसे अधिक पड़ता है उसे नेता मान लिया जाता है। समाज मनोवैज्ञानिकों ने नेता के कई प्रकार बतलाये हैं जिनमें सत्तावादी नेता तथा प्रजातांत्रिक नेता अधिक लोकप्रिय प्रकार हैं। नेता की समर्थता या प्रभावशीलता की व्याख्या करने के लिए कई सिद्धान्तों का प्रतिपादन किया गया है। इनमें कुछ प्रमुख सिद्धान्त जिनपर आजकल के समाज मनोवैज्ञानिकों अधिक से अधिक शोध कार्य एवं प्रयोग कर रहे हैं, इस प्रकार हैं-

फाइडलर का सिद्धान्त (Fiedler theory),

(iii) धूम तथा एटोन सिद्धान्त (Vroom & Yetton theory) इत्यादि ।

इनमें से फाइडलर का सिद्धान्त समाज मनोवैज्ञानिकों के लिए नये-नये प्रयोग एवं शोधकार्य के उद्देश्य से सबसे अधिक आकर्षक रहा है।

7 - सामाजिक प्रभाव (Social influence) - सामाजिक प्रभाव भी महत्वपूर्ण कार्यक्षेत्रों में से एक है। यह एक ऐसी प्रक्रिया है जिसमें किसी एक व्यक्ति के व्यवहारों, भावनाओं एवं मनोवृत्तियों में परिवर्तन दूसरे व्यक्तियों द्वारा कुछ कहने के फलस्वरूप होता है। सामाजिक प्रभाव स्पष्ट या छिपा हुआ, चेतन या अचेतन तथा औपचारिक एवं अनौपचारिक कुछ भी हो सकता है। आधुनिक समाज मनोवैज्ञानिकों ने मूलरूप से तीन तरह के सामाजिक प्रभावों को महत्वपूर्ण बतलाया है-

(1) समरूपता (Fiedler theory),

(ii) अनुपालन (Path-goal-theory),

(iii) आज्ञाकारिता (Vroom & Yetton theory) ।

समरूपता में सामाजिक प्रभाव प्रत्यक्ष होता है। यहाँ किसी व्यक्ति का व्यवहार सामाजिक मानकों द्वारा सीधे प्रभावित होता है। जैसे छात्र विश्वविद्यालय में प्रथम बार करते हैं तो उनका व्यवहार अपने वरिष्ठ छात्रों के व्यवहार द्वारा काफी प्रभावित होता है और वे हमेशा अपने व्यवहार को उनके व्यवहारों के समरूप बनाने की कोशिश करते हैं। इस तरह की समरूपता की व्याख्या फेटिंगर ने एक विशेष सिद्धान्त द्वारा की है। इस सिद्धान्त को सामाजिक तुलना सिद्धान्त (Social Comparison Theory) कहा जाता है। अनुपालन में सामाजिक प्रभाव तुलनात्मक रूप से और अधिक प्रत्यक्ष होता है। इस प्रक्रिया में। का एक भावनात्मक रूप से अनुरोध करता है। जैसे एक खेत गारोत से कि मोठ्या से रम्मीद से करता है कि वह उसे पालय समता सिद्धान्त का पाठ्य-पुस्तक देने का अनुरोध इस उम्मीदोलन की व्याख्या करने के लि है। अन्य कई मनोवैज्ञानिकों द्वारा इस क्षेत्र में सक्रिय शोध कार्य किये जा रहे हैं। आज्ञाकारिता में सामाजिक का सहज लगाने का आदेसे होता है ट्रैफिक पुलिस जब किसी व्यक्ति को अपनी कार एक विशेष जगह ही लगाने का आदेश देती। यह भी उम्मीद होता है कि वह व्यक्ति उसके आदेश का

पालन करेगा। इसे ही समाज मनोवैज्ञानिक आज्ञाकारिता की संज्ञा दी है। इस क्षेत्र में मिलग्राम द्वारा किया गया प्रयोगात्मक कार्य काफी सराहनीय है

8-परोपकारिता, आक्रमणशीलता, सहयोग एवं प्रतिद्वन्द्विता (Altruism, aggressive, cooperation & Competition) आधुनिक समाज मनोवैज्ञानिकों के लिए परोपकारिता, आक्रमणशीलता, काव्योति एवं प्रति प्रमुख कार्यक्षेत्र बन गया है। परोपकारिता एक ऐसा सामाजिक व्यवहार है जिसमें एक व्यक्ति दूसरे की सहायता बिना किसी प्रकार की उम्मीद के ही करता है। केली तथा बर्न के अध्ययन के अनुरूप परोपकारिता का गुण जैसे व्यक्तियों में अधिक पाया जाता है जिन्हें बचपन से ही इस ढंग से व्यवहार कर के लिए प्रेरित किया गया है। बेरोन तथा बर्न के अनुसार आक्रमणशीलता के मुख्य तीन कारण बतलाये ग हैं। पहला कारण यह है कि कुछ व्यक्तियों में ऐसा व्यवहार करने की एक जन्मजात प्रवृत्ति होती है। दूसरा कारण पर्यावरण सम्बन्धित है। तीसरा कारण कुछ विशेष सामाजिक परिस्थितियाँ हैं जिनमें व्यक्ति आक्रमणशीलता को सीखता है। समाज मनोवैज्ञानिकों ने आक्रमणशीलता को कम करने के कई तरीकों का भी वर्णन किया है जो समाज के लिए काफी उपयोगी साबित हो रहे हैं। सहयोग एवं प्रतिद्वन्द्विता दो अन्त महत्वपूर्ण सामाजिक व्यवहार हैं जिनमें भी समाज मनोवैज्ञानिकों ने काफी रुचि दिखलायी है। समाज मनोवैज्ञानिक सहयोग तथा प्रतिद्वन्द्विता के क्षेत्र में अनेकों प्रयोग एवं शोधकार्य कर रहे हैं और इसके निर्धारक का पता लगा रहे हैं।

9- अफवाह (Rumour) - अफवाह या जनप्रवाद किसी व्यक्ति या घटना के विषय में अप्रमाणित कहानी है। यह एक ऐसा कार्य क्षेत्र है जिसमें आधुनिक समाज मनोवैज्ञानिकों की रुचि प्रारम्भिक समाज मनोवैज्ञानिक की रुचि की अपेक्षा थोड़ा कम है। इस क्षेत्र में ऑलपोर्ट तथा पोस्टमैन (1947) ने अफवाह के स्वरूप को व्याख्या करते हुए कहा कि अफवाह का होना दो बातों पर निर्भर करता है-परिस्थिति में अस्पष्टता तथा परिस्थिति की महत्ता। अभी भी कुछ मनोवैज्ञानिक इस क्षेत्र में बहुत ही सक्रिय रूप से इस उम्मीद के साथ कार्य कर रहे हैं कि इसकी व्याख्या करने के लिए अच्छे से अच्छे सिद्धान्त का निर्माण कर सकेंगे।

10. समूह प्रभाव (Group Influence) - आधुनिक समाज मनोवैज्ञानिक समूह प्रभाव के क्षेत्र में काफी सक्रिय हैं समूह प्रभाव से तात्पर्य विभिन्न प्रकार के समूहों द्वारा व्यक्ति पड़ने वाले प्रभावों से होता है। इन विद्वान ने इस तरह समूह प्रभाव को सात भागों में बाँटकर अध्ययन करने की कोशिश की है-

- (क) सामाजिक वर्गीकरण (Social facilitation)
- (ख) भीड़-भाड़ (Crowding),
- (ग) सामाजिक स्वैचारिता (Social loafing).
- (घ) अव्यष्टीयन स्वैचारिता (Deindividuation)
- (ङ) समूह ध्रुवण (Group Polarization),
- (च) समूह चिन्तन (Group thinking),
- (छ) अल्पसंख्यक प्रभाव (Group Influence) i

इनमें से प्रत्येक क्षेत्र में समाज मनोवैज्ञानिकों द्वारा अनेकानेक प्रयोग किये जा रहे हैं और उसके आधार पर वे लोग समूह प्रभाव के विषय में महत्वपूर्ण सामान्यीकरण भी कर रहे हैं।

11. भूमिका तनाव (Role Strain) - व्यक्ति के व्यवहार पर उसकी भूमिका-श्रेणी या वर्ग-श्रेणी का प्रभाव पड़ता है। इसका कारण यह है कि प्रत्येक भूमिका के लिए कुछ निश्चित अधिकार तथा कर्तव्य होते हैं। कभी-कभी एक ही साथ दो विरोधी भूमिकाओं में होने पर एक व्यक्ति मानसिक तनाव महसूस करता है, जिसे भूमिका-तनाव कहा जाता है। एक समाज मनोवैज्ञानिक के लिए इस तनाव का अध्ययन आवश्यक इसलिए हो जाता है कि सामाजिक व्यवस्था की जटिलता के कारण एक ही व्यक्ति को विभिन्न भूमिकाओं में व्यवहार करना पड़ता है। एक युवक

कहीं बेटा, कहीं पति तथा कहीं बाप की भूमिका निभाता है। अतः इस क्षेत्र में समस्या है कि भूमिका तनाव क्यों उत्पन्न होता है तथा इसे कैसे दूर किया जा सकता है ?

12. भाषा तथा संचार (Language & Communication) - पारस्परिक प्रतिक्रियाओं तथा अंतर्व्यक्ति व्यवहारों पर भाषा तथा संचार का भी गहरा प्रभाव पड़ता है। इसके कारण समाज मनोविज्ञान के क्षेत्र में भाषा तथा संचार सम्बन्धित समस्याओं का अध्ययन आवश्यक हो गया है। आधुनिक समाज मनोविज्ञान इन समस्याओं के समाधान में सक्रिय है कि भाषा तथा संज्ञान में क्या सम्बन्ध है, भाषा के विकास पर किन कारणों का प्रभाव पड़ता है तथा आश्रित चरों के रूप में प्रत्यक्षीकरण के इन दोनों पक्षों पर कई प्रकार के व्यक्तिगत तथा सामाजिक कारकों का प्रभाव कैसे पड़ती है ?