L.N. MITHILA UNIVERSITY
DARBHANGA (BIHAR)
BA PART- 01
PAPER - 0 II
PSYCHOLOGY (HONOURS)

Dr. PRAMOD KUMAR SAHU
Assitant professor.
Guest. Teacher.
V. S. J. College RAJNAGAR.
MADHUBANI (BIHAR)
pramod kumar lbg 2018 @ gmail.com.

TOPIC - the role of non-verbal cues in social perception.

सामाजिक प्रत्यक्षीकरण में अवाचिक संकेतों की भूमिका :—

समाज मनोविज्ञान में सामाजिक प्रत्यक्षण (social perception) का अध्ययन मुख्यतः दो अर्थों में किया जाता है। पहले अर्थ में इसमें उन सभी व्यक्तिगत (personal) एवं सामाजिक (social) कारकों का अध्ययन किया जाता है। जिनसे व्यक्ति का प्रत्यक्षण प्रभावित होता है। इसमें व्यक्ति की आवश्यकता (Need), अभिप्रेरक (motives) मूल्य (values) तथा संवेगिक अवस्थाओं (emotional states) तथा व्यक्ति का प्रत्यक्षण प्रभावित होता है। इसका अध्ययन किया जाता है दूसरे अर्थ में सामाजिक प्रत्यक्षण में इस बात का अध्ययन किया जाता है कि प्रत्यक्षणकर्ता किस तरह से दूसरे व्यक्ति या व्यक्तियों के बारे में स्वयं विचार या छवि (impression) बनाता है। और किस तरह से वह विचार उद्दीपक व्यक्ति (stimulus person) के गुणों, समाज में उसका स्तर या पद (position) तथा प्रत्यक्षणकर्ता के साथ उसका संबंध (relationship) आदि से प्रभावित होता है। दूसरों के बारे में एक स्वयं राय या विचार बनाने की इस प्रक्रिया को व्यक्ति प्रत्यक्षण (person perception) कहा जाता है।

सामाजिक प्रत्यक्षण (social perception) एक विस्तृत पद है जिसमें निम्नलिखित विशेषताएँ होती हैं —

(1) सामाजिक प्रत्यक्षण में उन प्रक्रमों का अध्ययन किया जाता है जिसमें सहज आवश्यकता, मूल्य तथा संवेगिक कारकों के प्रत्यक्षण पर पड़ने वाले प्रभावों का अध्ययन किया जाता है। अतः इसमें प्रत्यक्षणात्मक सुरक्षा, प्रत्यक्षणात्मक तत्परता तथा अवचेतन

Scanned with CamScan

प्रत्यक्षण व्यक्ति की अनुमानित होता है।

(2) सामाजिक प्रत्यक्षण में व्यक्ति प्रत्यक्षण प्रभावित होता है।

(3) सामाजिक प्रत्यक्षण में मूलतः एक सामाजिक संज्ञान (social cognition) की प्रक्रिया होती है।

व्यक्ति प्रत्यक्षण में अशाब्दिक संकेत का महत्व :-

व्यक्ति प्रत्यक्षण (person perception) में अशाब्दिक संकेत (non-verbal cues) का महत्व एक कारणों से अधिक बतलाया गया है। इन कारणों में निम्नलिखित प्रमुख हैं :-

(i) आमने-सामने की अन्तःक्रिया में जहाँ शाब्दिक व्यवहार (verbal behaviour) मुख्य रूप से संचार (communication) का माध्यम होता है। कभी-कभी व्यक्ति आपस में अपनी वास्तविक भावनाओं की अभिव्यक्ति न करके उसे छिपा लेते हैं। फिर भी ऐसे परिस्थिति में व्यक्ति अपने कुछ अशाब्दिक व्यवहार (non-verbal behaviour) के माध्यम से इन भावनाओं की अभिव्यक्ति अनजाने में उद्घाटित कर देता है। फलस्वरूप ऐसे अशाब्दिक संकेतों (non-verbal ~~cu~~ cues) के आधार पर व्यक्ति व्यक्ति के बारे में छवि निर्माण (impression formation) करने में काफी मदद मिलती है।

(ii) ऐसी परिस्थिति में जहाँ व्यक्ति या लक्ष्य (target person) के बारे में अधिक सूचनाएँ (information) किसी कारण से प्रत्यक्षणकर्ता (perceiver) को प्राप्त नहीं हो पाता है। वहाँ ऐसे अशाब्दिक संकेत छवि निर्माण के लिए काफी महत्वपूर्ण भूमिका होती है।

(iii) अशाब्दिक संकेतों (non verbal cues) का व्यक्ति प्रत्यक्षण में * विशेष रूप महत्व है। क्योंकि इन संकेतों के आधार पर प्रत्यक्षणकर्ता को उन चरों (variables) की पहचान आसानी से कर लेता है। जो आमने-सामने में परिस्थिति का उपस्थित से होते हुए भी।

(iii) अशाब्दिक संकेत (nonverbal cues) की भूमिका व्यक्ति प्रत्यक्षण में बहुत अधिक है। अशाब्दिक संकेतों को मुख्य रूप से विभिन्न रूप से लिखा गया है। निम्नलिखित संकेतों की व्याख्या की :-

(i) शारीरिक कद-काठी एवं रूप-रंग :- व्यक्ति की शारीरिक कद-काठी देखकर उसमें कुछ स्वभाव-स्वभाव गुणों के होने का अंदाज आसानी से लगाया जाता है। इस सिद्धांत में क्रैश्मर तथा शेल्डन एवं स्टीवेंस का सिद्धांत काफी महत्वपूर्ण है। इन लोगों के अध्ययन के अनुसार मोटे-मोटे आकार वाले व्यक्ति प्रायः सामाजिक, प्रसन्न एवं खुले प्रकृति के होते हैं। लम्बे एवं पतले शरीर वाले व्यक्ति अधिक चिंतित एवं कुछ अलग समझे जाते हैं। इसी तरह से हृष्ट-पुष्ट कद-काठी वाले व्यक्ति साहसी एवं झगड़ालू प्रकृति के समझे जाते हैं। इन लोगों के विचार से स्पष्ट हो जाता है कि किसी व्यक्ति की छवि के निर्माण में शारीरिक कद-काठी का बहुत महत्व होता है। इसी प्रकार व्यक्ति की आँख, नाक, मुख, होंठ की बनावट से संबंधित कुछ रूढ़िधारणाएँ हैं, जिनके आधार पर हम दूसरों के बारे में एक छवि का निर्माण करते हैं। एक रूढ़िधारणा यह है कि मोटे होंठ वाले व्यक्ति अधिक कामुक होते हैं। दूसरी रूढ़िधारणा यह है कि मोटी भौंह वाले व्यक्ति कम बुद्धि के परन्तु उत्तेजक प्रकृति के होते हैं। कुछ ऐसे अध्ययन भी हुए हैं, जिनसे यह पता चलता है कि आँख, नाक, होंठ आदि के बनावट के आधार पर व्यक्ति एक खास तरह की छवि का निर्माण करता है।

(ii) चेहरे, अभिव्यक्ति, संकेतों एवं भाव-भंगिमा :- प्रमुख मनोवैज्ञानिकों द्वारा किये गये शोध के आधार पर यह स्पष्ट हो गया है कि एकमात्र लोगों बाहरी छवि लगभग ...

(iv)

नाटक मंच विभिन्नों द्वारा आंगिक अभिनय के आधार पर उस नाटक के बारे में एक छवि या विचार की निर्मिति कर पाते हैं। उदाहरणतः आंगिक अभिनय मंच नाटक के प्रमुख प्रयोगों जैसे- आश्चर्य, क्रोध, प्रेम, भय, घृणा तथा प्रसन्नता आदि का अभिनय प्रदर्शन करना है होता है।

(iii) हाव-भाव, मुद्रा तथा गति-विधि- कुछ प्रकार मनोवैज्ञानिकों का कहना है कि हाव-भाव, मुद्रा तथा उसकी गतिविधि से नाटक के बारे में छवि निर्मिति करने में विशेष मदद मिलती है। जैसे नाटक में ईश्वर धीरे-धीरे चलने की मुद्रा दिखलाता है तो यह समझा जाता है कि वह एक गंभीर एवं मंद प्रवृत्ति का नायक है। इसी तरह से कई नाटक अभिव्यक्ति गतिविधि दिखलाता है।

(iv) वाचिक गुण तथा पोषक !- कुछ ऐसे अध्ययन सिद्ध करते हैं। जिसमें नाटक का आवाज के गुण के आधार पर उसके बारे में एक विशेष विचार या छवि की निर्मिति होती पाया गया है। जैसे नाटक एक आवाज को सुनकर उसके नायकत्व के मापदंडों के बारे में अनुमान से अन्दाज लगाया जा सकता है। तथा हरी वाणी में आवाजों के आधार पर नाटक मंच की अभिव्यक्ति किये गये प्रयोगों के बारे में भी अनुमान से अन्दाज लगाया जाता है। नाटक ठीक वैसे ही अन्दाज लगाया जाता है। नाटक द्वारा पहने गए पोशाक के भी आधार पर पता चलता है कि नाटक में कौन-कौन सामाजिक मान्यताएं होती।

By- Prem Mohan Kumar Sahu,
Date- 23/05/2020