Conflict and Frustration

Page No.:
Date 08/05/20

1. Conflict: (अन्तर्द्वन्द्व) Conflict is a state of affair in which two or more incompatable behaviour trends are evocked that can not be statisfied at the same time.

— Boring, Langfield and weld

According to Dollard and Miller—

2. Some major assumptions regarding conflict:

3. Types of Conflicts—

4. Resolution of conflicts

(A) Conscious Resolution of conflicts

Dr. I. K. Suman
Asst. Prof.
Dept. of Psychology
Marwari College, Darbhanga

Scanned with CamScanner

अन्तर्द्वन्द्व (Conflict) : बोरिंग लैगफिल्ड तथा वेल्ड (Boring, Langfield and Weld) **के अनुसार ''संघर्ष एक ऐसी अवस्था है जिसमें दो या दो से अधिक विरोधी प्रेरणायें उत्पन्न हो जाती हैं जिसकी एक साथ तृप्ति सम्भव नहीं है।''** (Conflict is a state of affair in which two or more incompatible behaviour trends are evocked that can not be satisfied at the same time.)

डोलार्ड और मिलर (Dollard and Miller) (1950) के अनुसार— ''जब दो समान लेकिन अनमेल अनुक्रियायें करने के लिए व्यक्ति एक ही समय में बाध्य होता है तो इस अवस्था में उसकी जो मानसिक स्थिति होती है, उसे **अन्तर्द्वन्द्व** कहते हैं।'' इन विद्वानों के अनुसार अन्तर्द्वन्द्व की उपस्थिति में व्यक्ति में चिन्ता, तनाव और दुविधा जैसे लक्षण भी पाये जाते हैं। इन विद्वानों ने अन्तर्द्वन्द्व का गहन अध्ययन किया है और इन्होंने अपने अध्ययनों के आधार पर चार प्रकार के अन्तर्द्वन्द्व का वर्णन किया है। इसके अतिरिक्त इन विद्वानों के अनुसार अन्तर्द्वन्द्व के सम्बन्ध में कुछ प्रमुख मान्यतायें निम्न प्रकार से है।

(1) इन विद्वानों की पहली मान्यता यह है कि जब व्यक्ति लक्ष्य के समीप पहुँचता है, तब व्यक्ति में लक्ष्य पर पहुँचने की प्रवृत्ति अधिक शक्तिशाली हो जाती है। अर्थात् जैसे-जैसे व्यक्ति लक्ष्य की और अग्रसर होता है उसमें लक्ष्य पर पहुँचने की प्रवृत्ति भी उसी रूप में शक्तिशाली होती जाती है। इसे इन विद्वानों ने उपागम की क्रमिकता (Gradient of Approach) का नाम दिया है।

(2) जब व्यक्ति किसी ऋणात्मक उद्दीपक के समीप पहुँचता है तो उसमें इस ऋणात्मक उद्दीपक से दूर हटने की प्रवृति बढ़ती है। यह व्यक्ति जैसे-जैसे ऋणात्मक उद्दीपक की ओर बढ़ेगा, वैसे-वैसे उसमें ऋणात्मक उद्दीपक से दूर हटने की प्रवृत्ति बढ़ेगी। इससे इन विद्वानों ने परिहार की क्रमिकता (Gradient of Avoidance) का नाम दिया है।

(3) इन विद्वानों के अनुसार जब एक ही लक्ष्य के धनात्मक और ऋणात्मक दोनों ही मूल्य होते हैं जब व्यक्ति लक्ष्य की ओर जैसे-जैसे बढ़ता है उस व्यक्ति में लक्ष्य से परिहार की या हटने की शक्ति बढ़ती जाती है इसे इन विद्वानों ने परिहार उपागम (Avoidance Approach) कहा है।

(4) इन विद्वानों की यह भी मान्यता है कि जब एक व्यक्ति में अन्तर्नोद (Drive) अधिक मात्रा में होता है तब उस व्यक्ति में धनात्मक मूल्य वाले लक्ष्य पर पहुँचने की प्रवृत्ति बहुत अधिक होती है। दूसरी और **जब व्यक्ति**

Scanned with CamScanner

में अन्तर्नोद अधिक हो और उसका लक्ष्य ऋणात्मक मूल्य वाला हो, तब इस अवस्था में व्यक्ति तेजी से दूर हटने का प्रयास करता है। दूसरे में जब व्यक्ति में अन्तर्नोद की मात्रा अधिक होती है, तब व्यक्ति में लक्ष्य पर पहुँचने की अथवा लक्ष्य से दूर हटने की प्रवृत्तियों में तेजी आ जाती है।

3. डोलार्ड और मिलर (Dollard and Miller) के अनुसार अन्तर्द्वन्द्व के निम्न चार प्रमुख प्रकार है।

ग्राह्य-ग्राह्य अन्तर्द्वन्द्व (Approach-Approach Conflict) : इस प्रकार का अन्तर्द्वन्द्व व्यक्ति में उस समय उत्पन्न होता है जब व्यक्ति के सामने दो समान धनात्मक आकर्षण वाले उद्दीपक या प्रेरणायें उपस्थित होती है। व्यक्ति दोनों ही प्रेरणाओं के प्रति प्रतिक्रिया करना चाहता है क्योंकि दोनों ही उसके लिये वांछित है, परन्तु परिस्थिति इस प्रकार की होती है। वह एक को चुनता है तो दूसरे से वंचित रह जाता है, जब तक व्यक्ति निर्णय नहीं लेता है उसके मस्तिष्क में अन्तर्द्वन्द्व बना रहता है क्योंकि वह दोनों ही प्रेरकों की तृप्ति चाहता है। उदाहरण के लिए एक छात्र ने परीक्षा के लिए बहुत ही मेहनत से तैयारी की है। परीक्षा से कुछ ही दिन पूर्व उसे मालूम पड़ा कि उसका बहुत ही अच्छा विवाह हो सकता है, वह तुरन्त विवाह कर ले। परिस्थिति इस प्रकार की बन जाती है कि वह विवाह करे या परीक्षा में बैठे। एक चीज करने से दूसरे से वंचित रह जाता है। छात्र के लिये यहाँ विवाह और परीक्षा दोनों ही समान शक्ति वाले धनात्मक प्रेरक है।

2. परिहार-परिहार अन्तर्द्वन्द्व (Avoidance-Avoidance Approach) : यह वह अन्तर्द्वन्द्व है जो व्यक्ति में उस समय उपस्थित होता है, जब उसके सामने दो ऋणात्मक विकर्षण वाले उद्दीपक या प्रेरणायें उपस्थित होती हैं। व्यक्ति दोनों ही प्रेरक वृत्तियों के प्रति उत्तर से बचता या परिहार चाहता है। यदि वह एक प्रेरक के प्रति उत्तर से बचता है तो भी उसे हानि होती प्रतीत होती है और दूसरे परिहार से भी इसी प्रकार की हानि होती है। उदाहरण के लिये एक सिपाही लड़ाई के मैदान में अपनी सैनिक टुकड़ी के साथ दुश्मनों से युद्ध करता हुआ आगे बढ़ता है। अकस्मात् विरोधी सेना का एक जवान उसके सामने युद्ध करता हुआ आ जाता है। यह विरोधी सेना का जवान सिपाही का पुराना मित्र है। सिपाही के सामने परिहार-परिहार अन्तर्द्वन्द्व है। वह मित्र सैनिक को मारना भी नहीं चाहता है और लड़ाई में पीछे हटना भी नहीं चाहता है।

3. ग्राह्य परिहार अन्तर्द्वन्द्व (Approach Avoidance conflict) : इस प्रकार का अन्तर्द्वन्द्व व्यक्ति में उस समय उत्पन्न होता है जब उसके सामने एक धनात्मक और एक ऋणात्मक उद्दीपन उपस्थित होता है। इस अन्तर्द्वन्द्व में व्यक्ति एक लक्ष्य को प्राप्त भी करना चाहता है। परन्तु लक्ष्य प्राप्ति के परिणामों से उसे डर भी लगता है, उदाहरण के लिये एक 50 वर्षीय व्यक्ति जो विधुर है वह एक सुन्दर स्त्री से शादी करके संतुष्टि प्राप्त करना चाहता है दूसरी ओर जब वह अपनी आयु पर विचार करता है तो वह सोचता है कि मरने के बाद उसके बच्चों का लालन-पालन कौन करेगा। यह भी सोचता है कि बुढ़ापे में 'मेरी' पत्नी मेरे साथ रह पायेगी या नहीं।

4. दोहरा ग्राह्य-परिहार अन्तर्द्वन्द्व (Double Approach-Avoidance Conflict) : इस प्रकार का अन्तर्द्वन्द्व व्यक्ति में उस समय उत्पन्न होता है जब उसके सामने दो धनात्मक और दो ऋणात्मक उद्दीपन या प्रेरक युक्तियाँ उपस्थित होती है तब ऐसा अन्तर्द्वन्द्व दोहरा ग्राह्य-परिहार अन्तर्द्वन्द्व कहलाता है। उदाहरण के लिए एक बालक की माँ शास्त्रीय संगीत में रुचि रखती है और अपने बेटे को पियानों बजाने का श्रेष्ठ कलाकार बनाना चाहती है, उधर लड़के के पिता उसको श्रेष्ठ खिलाड़ी बनाना चाहता है। ऐसे माता-पिता का पुत्र यदि पियानो सीखता है तो पिता को असंतुष्ट करता है और माँ को संतुष्ट करता है यदि खिलाड़ी बनता है तो माँ को असंतुष्ट करता है और पिता को संतुष्ट करता है यह दोहरा ग्राह्य-परिहार अन्तर्द्वन्द्व है।

संघर्षों का समाधान (Resolution of conflicts) : जब व्यक्ति के मानसिक स्तर पर अभिप्रेरकों के बीच संघर्ष उत्पन्न होता है तो व्यक्ति तनाव तथा असंतुलन का अनुभव करता है। अत: वह तनावमुक्त होने के लिए उन संघर्षों का समाधान करना चाहता है और सामान्य संतुलित अभियोजन स्थापित करता है। अत: वह संघर्षों का समाधान दो स्तरों पर करता है।

(क) संघर्षों का चेतन समाधान (Conscious Resolution of Conflicts)

(ख) संघर्षों का अचेतन समाधान (Unconscious Resolution of Conflicts)

(A) संघर्षों का चेतन समाधान (Conscious Resolution of Conflicts) : कुछ संघर्ष साधारण प्रकार की आवश्यकताओं से उत्पन्न होते हैं जो व्यक्ति के चेतन स्तर पर ही रहते हैं। इन संघर्षों के कारण मानसिक

Scanned with CamScanner

कष्ट होने लगता है । व्यक्ति उनका तुरन्त समाधान करना चाहता है ऐसे समाधान को **चेतन समाधान** कहते हैं । संघर्षों के चेतन समाधान के लिए निम्न प्रकार से प्रयास किया जाता है ।

1. तर्क-वितर्क अथवा विमर्श (Deliberation)

2. निर्णय (Decision)

3. संकल्प अथवा समाधान (Resolution)

1. तर्क-वितर्क अथवा विमर्श (Deliberation) : जब व्यक्ति में दो या अधिक शक्तिशाली अभिप्रेरणायें एक साथ उत्पन्न होकर समाधान चाहती है तो व्यक्ति उनका समाधान करने के लिए तर्क-वितर्क करने लगता है । उसके सामने इस अवस्था में दो विकल्प (Alternatives) उपस्थित होते हैं । वह दोनों विकल्पों की लाभ-हानि, अच्छाई-बुराई, उचित-अनुचित आदि पर विमर्श करने लगता है । वह सोचने लगता है कि इच्छाएँ सार्थक है या निरर्थक । ऐसे तर्क-वितर्क से प्राय: यह स्पष्ट हो जाता है कि कौन अभिप्रेरक अधिक प्रबल है जिसकी संतुष्टि करना अति आवश्यक है । इस विमर्श से लाभ यह होता है कि व्यक्ति इन अभिप्रेरकों का मूल्यांकन कर उन्हें एक श्रेणी में रख सकता है और उसी के अनुसार उनका समाधान कर सकता है । कुछ व्यक्ति कम समय में ही समस्या समाधान के लिए विमर्श कर एक निर्णय पर पहुँच जाते हैं और किसी-किसी व्यक्ति को विमर्श करने में वर्षों लग जाते हैं ।

2. निर्णय (Decision) : अभिप्रेरणाओं के सापेक्ष विश्लेषण करने के पश्चात् निर्णय की प्रक्रिया आरम्भ होती है । इस निर्णय की प्रक्रिया में व्यक्ति अनेक विकल्पों की सार्थकता एवं यथार्थता के आधार पर अधिक प्रबल और महत्वपूर्ण अभिप्रेरक के पक्ष में निर्णय करता है । जब किसी भी विकल्प के सम्बन्ध में व्यक्ति निर्णय ले लेता है तो तुरन्त ही उस विकल्प से सम्बन्धित व्यवहार होने लगते हैं । इस निर्णय के फलस्वरूप कम शक्तिशाली अथवा कम महत्वपूर्ण अभिप्रेरक व्यक्ति की चेतना से स्वत: दूर होने लगते हैं और उस व्यक्ति में अभिप्रेरकों के कारण उत्पन्न संघर्ष की स्थिति समाप्त हो जाती है । किसी विकल्प के पक्ष में निर्णय लेना या चुनाव करना कभी आसान और कभी कठिन हो जाता है । तब व्यक्ति अन्य माध्यमों का सहारा लेता है ।

3. संकल्प अथवा समाधान (Resolution) : निर्णय करने के बाद व्यक्ति प्रकट व्यवहार करने लगता है । वह अभिप्रेरक को ध्यान में रखते हुए व्यवहार करता है । जिन क्रियाओं में उसे सफलता मिलती है उन्हें वह करता है और जिन क्रियाओं से बाधा मिलती है उन्हें छोड़ देता है । लेकिन कभी-कभी देखा जाता है कि व्यक्ति अपने निर्णय की तुरन्त कार्यान्वित नहीं कर पाता है ऐसी अवस्था में व्यक्ति को संकल्प की आवश्यकता पड़ती है जब किसी अभिप्रेरक के सम्बन्ध में प्रयास करने लगता है और उसकी क्रियाएँ लक्ष्य प्राप्ति की ओर अग्रसर हो जाती है इसे ही **संकल्प** (Resolution) कहते हैं ।

Scanned with CamScanner