LECTURE

SOCIAL PERCEPTION And COGNITION

Introduction:

सामाजिक प्रत्यक्षीकरण में सामाजिक परिस्थिति, सामाजिक लक्ष्यों या वस्तुओं के सम्बन्ध में व्यक्ति का प्रत्यक्षात्मक संगठन या संज्ञानात्मक अनुभव है। सामाजिक प्रत्यक्षीकरण में व्यक्ति अनुभवात्मक प्रक्रिया को अनेक वैयक्तिक और सामाजिक कारक प्रभावित करते हैं। इन कारकों का अध्ययन भी सामाजिक प्रत्यक्षीकरण के अन्तर्गत किया जाता है। व्यक्ति जिस वातावरण में रहता है उसमें अनेक प्रकार के भौतिक और सामाजिक उद्दीपक होते हैं। इन उद्दीपकों के साथ व्यक्ति की अन्तःक्रियाएँ ~~अपेक्षाकृत सरल~~ होती ~~हैं लेकिन सामाजिक उद्दीपकों के प्रति होने वाली अन्तःक्रियाएँ~~ रहती है। भौतिक उद्दीपकों के प्रति एक समूह के सदस्यों की अन्तःक्रियाएँ अपेक्षाकृत सरल होती है लेकिन सामाजिक उद्दीपकों के प्रति होने वाली अन्तःक्रियाएँ अपेक्षाकृत जटिल प्रकार की होती हैं, सामाजिक संज्ञान और सामाजिक प्रत्यक्षीकरण का अभिप्राय वहीं सामाजिक उद्दीपकों का ज्ञान या बोध है।

Definitions-

आलपोर्ट के अनुसार - " सामाजिक प्रत्यक्षीकरण का अर्थ सामाजिक परिस्थिति के सम्बन्ध में व्यक्ति के सम्पूर्ण ज्ञान का विस्तार है।" (Social Perception is frequently taken to denote

the whole range of the individuals understanding of his social situation)
सीकोर्ड तथा बैकमैन के अनुसार –

"सामाजिक प्रत्यक्षीकरण में दो प्रकरण हैं: प्रथम अनुभवात्मक प्रक्रिया पर वैयक्तिक और सामाजिक कारकों के प्रभाव तथा द्वितीय सामाजिक व्यक्तियों या वस्तुओं के सम्बन्ध में प्रत्यक्षात्मक, संज्ञानात्मक अनुभवों का अध्ययन सम्मिलित है।"
(Social Perception include essentially two topics, one is the influence of personal and social factors on experimental process and the other is in our perceptual, cognitive and effective experience concerning social object.)

Social Perception & Judgement
(सामाजिक प्रत्यक्षीकरण तथा निर्णय)

समाज में व्यक्ति एक-दूसरे से अलग रहते हुए भी एक-दूसरे से सम्बन्धित रहते हैं क्योंकि व्यक्ति अपने दैनिक जीवन में प्रतिदिन अनेक व्यक्तियों के सम्पर्क में ही नहीं आता है बल्कि वह अनेक सामाजिक परिस्थितियों का भी सामना करता है। इस प्रकार से किसी न किसी रूप में समाज के व्यक्ति

एक - दूसरे के सम्पर्क में आते रहते हैं।
एक-दूसरे के सम्पर्क में आने से प्रत्येक
व्यक्ति दूसरे व्यक्ति को प्रभावित करता
है और दूसरा व्यक्ति पहले व्यक्ति को।
इस प्रकार की पारस्परिक प्रक्रियाएँ
सामाजिक अन्तःक्रिया चलती रहती है।
कोई भी व्यक्ति पारस्परिक प्रक्रिया या
सामाजिक अन्तःक्रिया तब तक नहीं
कर सकता है जब तक कि वह उनका
प्रत्यक्षीकरण न कर ले और उनके सम्बन्ध
में निर्णय न ले ले। दैनिक जीवन के
अनुभवों में देखा गया है कि जब एक
व्यक्ति दूसरे के सम्पर्क में आता है तो वह
दूसरे व्यक्ति का हाव-भाव, अंग संचालन,
संकेत, उसके बोलने के ढंग तथा अन्य
शारीरिक व्यवहारों का सर्वप्रथम प्रत्यक्षी-
करण करता है और फिर इन सबके
आधार पर निर्णय लेकर वह उस
व्यक्ति या व्यक्तियों के साथ पारस्परिक
प्रक्रिया प्रारम्भ करता है इसी प्रकार वह
व्यक्ति आगे दूसरे व्यक्ति के अन्य
गुणों, आवश्यकताओं, भावनाओं,
संवेग, लक्ष्य और अभिवृत्तियों
आदि को जानने का प्रयास करता
है। दूसरे शब्दों में उनका बोध करना
चाहता है या प्रत्यक्षीकरण करना
चाहता है। दूसरे व्यक्तियों के अनेक
गुणों और विशेषताओं के

के सम्बन्ध में निर्णय लेता है।

Selective Organization of Cognition and Social Perception (संज्ञान का चयनात्मक संगठन और सामाजिक प्रत्यक्षीकरण) :-

अनेक मनोवैज्ञानिक अध्ययनों से स्पष्ट होता है कि जब व्यक्ति भौतिक उद्दीपकों का प्रत्यक्षीकरण करता है तो वह चयनात्मक संगठन के आधार पर करता है, वातावरण में विद्यमान अनेक उद्दीपकों में से वह केवल कुछ ही उद्दीपकों का प्रत्यक्षीकरण करता है। साथ ही साथ यदि वातावरण में अनेक उद्दीपक उपस्थित हैं तो वह उन सभी उद्दीपकों का प्रत्यक्षीकरण अलग-अलग न करके संगठित रूप में करता है। ठीक यही प्रकार की विशेषता सामाजिक प्रत्यक्षीकरण में भी पायी जाती है, ऐश ने अपने प्रयोगात्मक अध्ययन के आधार पर यह सिद्ध किया कि एक व्यक्ति दूसरे व्यक्ति की अनेक विशेषताओं का प्रत्यक्षीकरण संगठित रूप में करता है। उसने अपने अध्ययन में एक अनजाने व्यक्ति के व्यक्तित्व की विशेषताओं की सूची तैयार की। इस सूची में कुछ विशेषताएं निम्न प्रकार से थी — ओजस्वी (Energetic), आश्वस्त

Scanned with CamScanner

(Assured), बातूनी (Talkative), शांत (Cold), व्यंगात्मक (Ironical), जानने का इच्छुक (Inquistive) तथा मन पर प्रभाव डालने वाला (Persuasive)। ऐश ने उपर्युक्त सूची की प्रत्येक विशेषता को पाँच Second के अन्तराल में प्रयोज्यों के सामने उपस्थित किया अर्थात पहले सूची की प्रथम विशेषता प्रयोज्यों को दिखायी फिर पाँच Second बाद दूसरी तथा फिर तीसरी।

इस प्रकार से प्रयोज्य के सामने सभी विशेषताएं प्रस्तुत की गई। फिर प्रयोज्यों से यह कहा गया कि यह जो अनपहचाने व्यक्ति की विशेषताएं आपके सामने प्रस्तुत की गई इन विशेषताओं के आधार पर उस अनपहचाने व्यक्ति के सम्बन्ध में निर्णय दीजिए। प्रयोज्यों के ~~विश्लेषण~~ निर्णय के आधार पर ऐश ने परिणाम निकाला कि प्रयोज्यों ने विशेषताओं का प्रत्यक्षीकरण संगठित रूप में किया। अधिकांश प्रयोज्यों ने यह निर्णय दिया कि अनपहचाने व्यक्ति का व्यक्तित्व गत्यात्मक और सार्थक प्रकार का है। इस प्रयोग में यह भी देखा गया कि प्रयोज्यों ने अनपहचाने व्यक्ति की व्यक्तित्व विशेषताओं में कुछ विशेषताएँ अपनी ओर से भी जोड़ दी।

[signature] 29.3.20
Dr. S. K. Suman
Asst. Professor
Dept. of Psychology
Marwari College, Darbhanga.

Scanned with CamScanner