LECTURE Topic -

Role of Non-Verbal Cues in Person Perception (व्यक्ति प्रत्यक्षीकरण में अशाब्दिक संकेतों की भूमिका):

Page No. 01
Date 29/05/20

व्यक्ति प्रत्यक्षीकरण या छवि निर्माण में लक्षित व्यक्ति से जो अशाब्दिक संकेत प्राप्त होते हैं उन अशाब्दिक संकेतों के आधार पर छवि निर्माण भी होता है। अशाब्दिक संकेतों अथवा सूचनाओं में लक्षित व्यक्ति से सम्बन्धित वह सभी सूचनाएँ आती हैं जो लक्षित व्यक्ति की मुखाकृति अभिव्यक्ति, शारीरिक बनावट तथा आंगिक व्यक्तात्मक मुद्राएँ आदि आते हैं।

छवि निर्माण या व्यक्ति प्रत्यक्षीकरण में अशाब्दिक संकेतों का इसलिए महत्व अधिक है कि व्यक्ति अशाब्दिक संकेतों के आधार पर दूसरे व्यक्ति के सम्बन्ध में छवि का निर्माण करता है या दूसरे व्यक्ति का प्रत्यक्षीकरण करता है। इसके सम्बन्ध में कुछ महत्वपूर्ण तथ्य इस प्रकार से हैं—

(1) जब व्यक्ति दूसरे व्यक्ति से अन्तःक्रिया करता है तब उस दूसरे व्यक्ति के सम्बन्ध में या तो बातचीत के द्वारा सम्प्रेषण या सूचनाएँ प्राप्त होती हैं अथवा जिस व्यक्ति का प्रत्यक्षीकरण किया जाता है उस व्यक्ति के सम्बन्ध में अशाब्दिक सूचनाएँ प्राप्त होती हैं, व्यक्ति की भावनाओं, विचारों और संवेगों आदि के सम्बन्ध बहुत सारी सूचनाएँ

प्रत्यक्षीकरण कर्ता को लक्षित व्यक्ति के हावभाव शारीरिक मुद्राओं, शारीरिक गतिविधियों और डील-डौल आदि से प्राप्त होती है। लक्षित व्यक्ति के अशाब्दिक संकेतों अर्थात विचारों, भावों और संवेगों आदि के सम्बन्ध में जो सूचनाएँ प्राप्त होती है वह अधिकांशतः सही होती है, लेकिन कुछ दशाओं में लक्षित व्यक्ति अशाब्दिक संकेतों के द्वारा भी गलत सूचनाएँ देता है। वास्तव में उसके हावभाव और अभिव्यक्तियाँ बनावटी होती है।

(2) कई बार ऐसा होता है कि लक्षित व्यक्ति से शाब्दिक सूचनाएँ प्राप्त होने की सम्भावना नहीं होती है तब ऐसे में प्रत्यक्षीकरणकर्ता लक्षित व्यक्ति के अशाब्दिक संकेतों से ही सूचना प्राप्त करके लक्षित व्यक्ति के ~~अशाब्दिक संकेतों से ही~~ प्रत्यक्षीकरण करता है।

3. प्रत्यक्षीकरणकर्ता लक्षित व्यक्ति के सम्बन्ध में कई बार वह सूचनाएँ प्राप्त कर लेता है जो सूचनाएँ शाब्दिक सूचनाओं के द्वारा लक्षित व्यक्ति प्रगट नहीं कर रहा है उदाहरण के लिए लक्षित व्यक्ति सही कथन कर रहा है या झूठा कथन कर रहा है यह बहुत कुछ अन्दाज प्रत्यक्षीकरणकर्ता लक्षित व्यक्ति के मुखाकृति और हावभाव से लगा लेता है।

Scanned with CamScanner

Some Important Non-verbal cues
(कुछ महत्वपूर्ण अशाब्दिक संकेत) :-

1. शारीरिक डील-डौल और रंग रूप
(Body Build physical Apperance)-

व्यक्ति के शारीरिक डील-डौल के आधार पर कुछ व्यक्तित्व विशेषताओं का ~~वर्णन ही नहीं किया है~~ महत्वपूर्ण सूचनाएं प्रत्यक्षीकरणकर्ता अशाब्दिक संकेतों के रूप में प्राप्त कर लेता है। इस दिशा में केशमर और Sheldon ने शारीरिक बनावट के आधार पर कुछ व्यक्तित्व विशेषताओं का वर्णन ही नहीं किया है बल्कि व्यक्तित्व सिद्धान्त का प्रतिपादन भी किया है। इन सिद्धान्तों के अनुसार मोटे और नाटे कद का व्यक्ति आराम पसन्द और मस्त तबीयत के होते हैं। गठीले शरीर वाले व्यक्ति फुर्तीले और कर्मठ होते हैं। इसी तरह से दुबले और पतले शरीर वाले व्यक्ति झगड़ालू और लड़ाकू होते हैं। आँख, नाक, कान और होंठ की बनावट के आधार पर भी हम दूसरे व्यक्ति का प्रत्यक्षीकरण करने के लिए अनेक सूचनाएँ प्राप्त करते हैं। उदाहरण के लिए, यह कहा जाता है कि मोटे होंठ वाले व्यक्ति बुद्धि कम बुद्धि के होते हैं। इस तरह से चौड़े माथे वाले लोग अधिक बुद्धि के समझे जाते हैं। किन्तु

Scanned with CamScanner

व्यक्तियों की नाक मोटी और लम्बे चेहरे वाले होते हैं तथा उनके शरीर का रंग दबा हुआ होता है। वह व्यक्ति झूठ, आक्रोश और तुनक मिजाज होते हैं। इस सम्बन्ध में यह भी रूढ़ि युक्ति है कि ब्राह्मण जाति का व्यक्ति यदि काला हो और जाटव जाति का व्यक्ति गोरा हो तो वह व्यक्ति चालाक धूर्त होते हैं।

2. मुखाकृति की अभिव्यक्ति, संवेग और मूड (Facial expressions and Mood):-

यह पहले बताया जा चुका है कि लक्षित व्यक्ति के मुखाकृति के आधार पर हम उससे बहुत सी सूचनाएं एकत्रित करते हैं जिनके आधार पर हम छवि निर्माण करते हैं या व्यक्ति प्रत्यक्षीकरण करते हैं। क्रोध, प्रेम, भय, घृणा और आश्चर्य तथा दुःख प्रसन्नता आदि संवेगों की अभिव्यक्ति प्रायः व्यक्ति मुखाकृति के आधार पर करता है हम उसकी मुखाकृति को देखकर यह अन्दाजा लगा सकते हैं कि लक्षित व्यक्ति किस संवेग में है। व्यक्ति की सरलता, सहजता और कुटिलता आदि पर उसकी मुखाकृति से आ रहे व्यक्त संवेग जिसका अध्ययन करके प्रत्यक्षण कर्ता लक्षित व्यक्ति का सही-सही प्रत्यक्षीकरण कर सकता है। उदाहरण स्वरूप यदि कोई व्यक्ति आँखें निकालकर देखे

रहा है थोड़े-थोड़े दाँत पीस रहा है तो यह हर कोई व्यक्ति जानता है कि वह क्रोध की अभिव्यक्ति कर रहा है। व्यक्ति की मनोदशा (Mood) की रीडिंग भी उसकी मुखाकृति के आधार पर लगायी जा सकती है। वह दुःखी है या सुखी है या प्रसन्न है या मनोरंजन के मूड में है यह हम लोग दूसरे लोगों की मुखाकृति की अभिव्यक्ति के आधार पर पहचान लेते हैं। संसार की भिन्न-भिन्न संस्कृतियों के लोगों की मुखाकृति सम्बन्धी लोगों में समानता अधिक और अन्तर कम है।

3. हाव-भाव, मुद्रा और गतिविधि (Gestures, Postures and Movement) :- समाज मनोवैज्ञानिकों का मानना है कि हाव-भाव, मुद्रा और गतिविधि पर भी हम लक्षित व्यक्ति का प्रत्यक्षीकरण कर सकते हैं और इसके सम्बन्ध में धारणा का निर्माण भी कर सकते जब कोई व्यक्ति व्यक्ति अनियमित गतिविधि दिखाता है तो उससे यह अन्दाज लगता है कि वह तनाव में है। यदि कोई व्यक्ति मुँह लटकाए मुद्रा में चुप-चाप

सिर झुकाये बैठा है तो हम दूर से ही देखकर यह अन्दाज लगा लेते हैं कि वह व्यक्ति दुःखी है यदि व्यक्ति की गतिविधि उछलने, कूदने और मस्ती वाली है तो हम इन गतिविधियों को सरलता से जान लेते हैं कि व्यक्ति में प्रसन्नता के भाव हैं यदि व्यक्ति की मुद्रा में स्थिरता प्रतीत होती है तो भी हम जान जाते हैं कि वह व्यक्ति आश्चर्यचकित है।

4. आवाज की क्वालिटी और पहनावा (Voice quality and Dress) :-

लक्षित व्यक्ति की आवाज की क्वालिटी और पहनावे के आधार पर भी प्रत्यक्षण कर्ता अनेक सूचनाएं एकत्र करता है जिनसे उसे छवि निर्माण और व्यक्तित्व प्रत्यक्षीकरण में सहायता मिलती है। व्यक्ति की आवाज की क्वालिटी और पहनावे के आधार पर भी अनेक ऐसी सूचनाएं मिलती हैं जिनके आधार पर हम उस लक्षित व्यक्ति के सम्बन्ध में व्यक्तित्व प्रत्यक्षीकरण कर सकते हैं या छवि निर्माण कर सकते हैं। मीठी मधुर सुर में आवाज से लगता है कि व्यक्ति प्रेमपूर्वक बात कर रहा है। तीखी आवाज से व्यक्ति ध्यान से दूसरे की बातों को नहीं सुन रहा है और

इसी प्रकार पहनावे और पोशाक के आधार पर हम लक्षित व्यक्ति के सम्बन्ध में अनेक सूचनाएँ प्राप्त करते हैं। उदाहरण के लिए यदि कोई व्यक्ति - रुद्राक्ष का कंठी, पायजामा या सफेद कुर्ता, पायजामा पहने और कलफ लगाये तथा टोपी लगाये है तो हम यह अन्दाज लगा लेते हैं कि इस व्यक्ति में नेतागिरी के गुण हैं। छैल छबीला दिखने वाली कोई पोशाक पहने हुए है तो हम अन्दाज लगा लेते हैं कि वह व्यक्ति दूसरों को आकर्षित करना चाहता है विशेष रूप से महिलाओं को। अगर इसी प्रकार से यदि किसी व्यक्ति की आवाज में भारीपन गला बैठा-सा है चले ही उसकी आँखों में आँसू नहीं है हमको ऐसा लगता है कि वह व्यक्ति दुःखी है।

29/05/20

Dr. S.K. Suman
Asst. Professor
Dept. of Psychology
Marwari College, Darbhanga