समाज मनोविज्ञान
(Social Psychology)

समाज मनोविज्ञान मनोविज्ञान की एक शाखा है, जिसकी शुरुआत 1908 ई० से मानी जाती है, जब विलियम मैक्डूगल की पुस्तक "Introduction to Social Psychology" प्रकाशित हुई।

Kimball Young, (1962) के अनुसार — "समाज मनोविज्ञान व्यक्तियों की पारस्परिक अन्तःक्रियाओं का तथा इन अन्तःक्रियाओं का व्यक्ति विशेष के विचारों, भावनाओं, संवेगों एवं आदतों पर पड़ने वाले प्रभाव का अध्ययन करता है।"

Baron & Byrne, (1987) के अनुसार — "समाज मनोविज्ञान एक ऐसा वैज्ञानिक क्षेत्र है, जो सामाजिक परिस्थिति में व्यक्ति के व्यवहार के स्वरूप एवं कारणों को समझने की कोशिश करता है।"

Myers (1988) के अनुसार — "व्यक्ति दूसरों के बारे में किस तरह सोचता है, दूसरों को कैसे प्रभावित करता है, तथा एक-दूसरे को किस तरह संबंधित करता है, का वैज्ञानिक अध्ययन ही समाज मनोविज्ञान है।"

उपर्युक्त परिभाषाओं से स्पष्ट होता है कि समाज मनोविज्ञान व्यक्ति के व्यवहार तथा उनके अनुभूतियों का सामाजिक परिस्थिति में अध्ययन करने वाला एक विज्ञान है। सामाजिक परिस्थिति से तात्पर्य ऐसी परिस्थिति से है, जहाँ दो या दो से अधिक व्यक्तियों या समूहों के बीच अंतःक्रिया होती है। अर्थात्, समाज मनोविज्ञान सामाजिक परिस्थितियों में व्यक्ति के व्यवहारों का अध्ययन करने वाला विज्ञान है। सामाजिक व्यवहार से तात्पर्य व्यक्ति के भाव, क्रिया, विचारों, संवेगों तथा चिंतन आदि से होता है।

NOTES

Scanned with CamScanner

समाज मनोविज्ञान का कार्यक्षेत्र (Scope of Social Psychology)

सामाजिक परिस्थिति में किये जाने वाले व्यवहारों को सामाजिक व्यवहार कहा जाता है। समाज मनोविज्ञान में सामाजिक व्यवहार के ही विभिन्न पहलुओं का अध्ययन किया जाता है, जो आपस में मिलकर समाज मनोविज्ञान के कार्यक्षेत्र का निर्माण करते हैं। सामाजिक व्यवहार के प्रमुख पहलुओं की व्याख्या इस प्रकार की जा सकती है—

→ **मनोवृत्ति (Attitude)** — समाज मनोवैज्ञानिकों एवं समाजशास्त्रियों ने मनोवृत्ति को तीन तत्वों का एक संगठन माना है, जो हैं— संवेगात्मक तत्व (Affective component), व्यवहारात्मक तत्व (Behavioural component) तथा संज्ञानात्मक तत्व (Cognitive component)। इन तत्वों को मिलाकर मनोवृत्ति का 'ABC' कहा जाता है। समाज मनोविज्ञान में मनोवृत्ति के जिन पहलुओं पर अधिक बल डाला जाता है वे हैं— मनोवृत्ति में परिवर्तन, मनोवृत्ति का निर्माण एवं मनोवृत्ति का मापन।

→ **सामाजिक प्रत्यक्षण (Social Perception)** — सामाजिक प्रत्यक्षण से तात्पर्य दूसरे व्यक्तियों की प्रेरणा, इच्छाओं, मनोवृत्ति आदि से अवगत होकर तत्संबंधी ज्ञान प्राप्त करने की क्षमता से है। इसके तीन पहलू — व्यक्ति प्रत्यक्षण, गुणारोपण एवं अशाब्दिक संचार प्रमुख हैं।

→ **पूर्वाग्रह तथा विभेद (Prejudice and Discrimination)** — पूर्वाग्रह किसी व्यक्ति की ऐसी मनोवृत्ति को कहा जाता है जो किसी वस्तु या व्यक्ति के प्रति अनुकूल या प्रतिकूल विचारों पर आधारित होती है।

विभेद में व्यक्ति किसी दूसरे व्यक्ति या वस्तु के प्रति भेदपूर्ण ढंग से व्यवहार दिखलाता है अर्थात् यह एक क्रियात्मक व्यवहार है।

सामाजिक, सांस्कृतिक तथा व्यक्तिगत कारकों द्वारा पूर्वाग्रह एवं विभेद प्रभावित होता है। इसे मापने हेतु विभिन्न मापनी विधियों का प्रयोग मनोवैज्ञानिकों द्वारा किया जाता है।

Scanned with CamScanner

→ अंतर्वैयक्तिक आकर्षण (Interpersonal Attraction) —

Baron & Byrne (1977) के अनुसार — "अंतर्वैयक्तिक आकर्षण से तात्पर्य किसी दूसरे व्यक्ति को धनात्मक या ऋणात्मक ढंग से मूल्यांकन करने से होता है" समाज मनोवैज्ञानिकों ने आकर्षण के कई निर्धारकों के आधार पर यह बताने का प्रयास किये हैं कि कोई व्यक्ति किसी दूसरे व्यक्ति को क्यों पसंद करता है।

→ जनमत तथा प्रचार (Public Opinion and Propaganda) —

जनमत से तात्पर्य सामान्य जन का मत या अभिव्यक्ति से होता है जिसे विभिन्न मिडिया माध्यमों के द्वारा प्रभावित किया जा सकता है। समाज मनोवैज्ञानिकों के अनुसार प्रचार एक ऐसी विधि है जिसके सहारे व्यक्तियों के विचारों, एवं मतों को नियंत्रित कर एक खास दिशा दी जा सकती है।

→ नेतृत्व (Leadership) — नेतृत्व एक ऐसी प्रक्रिया है जिसमें किसी संगठित समूह की क्रियाओं को एक निश्चित लक्ष्य की प्राप्ति की ओर उन्मुख किया जाता है। जिस व्यक्ति का प्रभाव समूह की इन क्रियाओं पर सर्वाधिक होता है, उसे नेता माना जाता है।

→ सामाजिक प्रभाव (Social Influence) — सामाजिक प्रभाव एक ऐसी प्रक्रिया है जिसमें किसी एक व्यक्ति के व्यवहारों, भावनाओं एवं मनोवृत्तियों में परिवर्तन किसी दूसरे व्यक्ति के प्रभाव में आने या उसके कार्य या उसके कहने के फलस्वरूप होता है। सामाजिक प्रभाव चेतन, अचेतन, औपचारिक या अनौपचारिक कुछ भी हो सकता है। समरूपता, अनुपालन तथा आज्ञाकारिता सबसे महत्वपूर्ण सामाजिक प्रभाव है।

→ अफवाह (Rumour) — अफवाह किसी व्यक्ति या घटना के बारे में एक अप्रमाणिक कहानी है जो परिस्थिति की अस्पष्टता तथा महत्ता से उत्पन्न होती है।

NOTES

→ **परोपकारिता, आक्रमणशीलता, सहयोग एवं प्रतिद्वन्दिता** → परोपकारिता एक ऐसा सामाजिक व्यवहार है, जिसमें व्यक्ति किसी दूसरे व्यक्ति की सहायता बिना किसी प्रकार की उम्मीद के ही करता है। Myers के अनुसार आक्रमणशीलता एक ऐसा शारीरिक या शाब्दिक व्यवहार है, जिसमें एक व्यक्ति दूसरे व्यक्ति को हानि या आघात पहुँचाने की कोशिश करता है। समाज मनोवैज्ञानिकों ने आक्रमणशीलता के कारण एवं इसे कम करने के अनेक उपायों का वर्णन किया है।

सहयोग एक ऐसा सामाजिक व्यवहार है, जिसमें दो या दो से अधिक व्यक्ति एक साथ मिलकर कार्य करते हैं और इसका फायदा भी सभी को मिलता है। जबकि प्रतिद्वन्दिता में एक व्यक्ति दूसरे व्यक्ति की अपेक्षा अपना निष्पादन अधिक श्रेष्ठ करना चाहता है और इसके लिए कभी कभी वह दूसरे व्यक्ति के लिए कठिनाई भी उत्पन्न कर देता है। समाज मनोवैज्ञानिकों द्वारा इस क्षेत्र में अनेक शोधकार्य भी किये जा रहे हैं।

→ **समूह प्रभाव (Group Influence)** — समूह प्रभाव से तात्पर्य भिन्न-भिन्न प्रकार के समूहों द्वारा व्यक्तियों के व्यवहारों पर पड़ने वाले प्रभावों से होता है। आधुनिक समाज मनोवैज्ञानिकों द्वारा इस क्षेत्र में अनेकात्मक प्रयोग किये जा रहे हैं, जिससे स्पष्टता से समझा जा सके।

इस तरह से हम पाते हैं कि समाज मनोविज्ञान का कार्यक्षेत्र काफी विस्तृत है और इस क्षेत्र में प्रयोग एवं शोधकार्यों की असीम संभावनाएं हैं।

Scanned with CamScanner