द्वितीय वर्ष कला

सत्र - IV (CBCS)

मानसशास्त्र पेपर- II

सामाजिक मानसशास्त्र

विषय कोड :UAPSY401

© UNIVERSITY OF MUMBAI

डॉ. सुहास पेडणेकर
कुलगुरू
मुंबई विद्यापीठ, मुंबई

प्राध्यापक रविन्द्र कुलकर्णी
प्रभारी कुलगुरू
मुंबई विद्यापीठ, मुंबई

प्राध्यापक प्रकाश महानवर
संचालक
दूर व मुक्त अध्ययन संस्था
मुंबई विद्यापीठ, मुंबई

प्रकल्प समन्वयक : **प्रा. अनिल बनकर**
कला शाखा प्रमुख
दूर व मुक्त अध्ययन संस्था, मुंबई विद्यापीठ, मुंबई

अभ्यास समन्वयक : **डॉ. नरेश तांबे**
सहायक प्राध्यापक,(मानसशास्त्र)
दूर व मुक्त अध्ययन संस्था (IDOL),
मुंबई विद्यापीठ

संपादक : **डॉ. अर्चना कांबळे**
अभ्यासक्रम समन्वयक,(मानसशास्त्र)
दूर व मुक्त अध्ययन संस्था (IDOL), मुंबई विद्यापीठ

लेखक : **डॉ. कौस्तुभ यादव**
सहायक प्राध्यापक
विश्वनाथ कराड MIT वर्ल्ड पीस विद्यापीठ, कोथरूड, पुणे.

डॉ. अभय शाळिग्राम
सहायक प्राध्यापक आणि मानसशास्त्र विभाग प्रमुख
अहमदनगर महाविद्यालय, अहमदनगर

: **डॉ. गणेश विष्णू लोखंडे**
मानसशास्त्र विभाग प्रमुख
छत्रपती शिवाजी महाराज महाविद्यालय, सातारा

: **डॉ. संतोष भिकाजी गायकवाड**
सहायक प्राध्यापक आणि मानसशास्त्र विभाग प्रमुख
आर. बि. नारायणराव बोरवके महाविद्यालय,
श्रीरामपूर, अहमदनगर

जून २०२२, मुद्रण - १

प्रकाशक
संचालक, दूर आणि मुक्त अध्ययन संस्था.
मुंबई विद्यापीठ, विद्यानगरी, मुंबई- ४०० ०९८.

अक्षर जुळणी आणि मुद्रण
मुंबई विद्यापीठ मुद्रणालय. विद्यानगरी, मुंबई

अनुक्रमणिका

इकाई क्र.	नाव	पृष्ठ क्र.
प्रकरण १: मान्यप्रतिमाकरण, पूर्वग्रह आणि भेदभाव यांची कारणे आणि उपचार		
१	मान्यप्रतिमाकरण, पूर्वग्रह आणि भेदभाव यांची कारणे आणि उपचार - I	१
२	मान्यप्रतिमाकरण, पूर्वग्रह आणि भेदभाव यांची कारणे आणि उपचार - II	१७
प्रकरण २: सामाजिक प्रभाव: इतरांचे वर्तन बदलणे		
३	सामाजिक प्रभाव: इतरांचे वर्तन बदलणे - I	३२
४	सामाजिक प्रभाव: इतरांचे वर्तन बदलणे - II	४६
प्रकरण ३: आक्रमकता: त्याचे स्वरूप, कारणे आणि नियंत्रण		
५	आक्रमकता: त्याचे स्वरूप, कारणे आणि नियंत्रण - I	६२
६	आक्रमकता: त्याचे स्वरूप, कारणे आणि नियंत्रण - II	९२
प्रकरण ४: समाजाभिमुख वर्तन: इतरांना मदत करणे		
७	समाजाभिमुख वर्तन: इतरांना मदत करणे - I	१११
८	समाजाभिमुख वर्तन: इतरांना मदत करणे - II	१२६

द्वितीय वर्ष कला सत्र - IV (CBCS)

मानसशास्त्र पेपर- III

सामाजिक मानसशास्त्र

अभ्यासक्रम

शैक्षणिक वर्ष २०२१-२०२२ पासून द्वितीय वर्ष कला शाखेसाठी मानसशास्त्र विषयाचा सुधारित अभ्यासक्रम

सामाजिक मानसशास्त्र, पेपर- II भाग- II

उद्दिष्ट्ये

१) सामाजिक मानसशास्त्रातील मूलभूत संकल्पना आणि आधुनिक कलाचे ज्ञान निर्माण करण्यात विद्यार्थ्यांना मदत करणे.

२) विद्यार्थ्यांमध्ये अभ्यास आणि संशोधनाचे क्षेत्र म्हणून सामाजिक मानसशास्त्रात स्वारस्य वाढवणे.

३) विद्यार्थ्यांना भारतीय संदर्भात सामाजिक मानसशास्त्रातील विविध संकल्पनांच्या उपयोगाची जाणीव करून देणे.

सत्र - IV सामाजिक मानसशास्त्र: भाग II

प्रकरण १: मान्यप्रतिमाकरण, पूर्वग्रह आणि भेदभाव यांची कारणे आणि उपचार

अ) भिन्न समूहांचे सदस्य असमानता कशा प्रकारे अनुभवतात?

आ) मान्यप्रतिमाकरणाचे स्वरूप आणि उत्पत्ती

इ) पूर्वग्रह: सामाजिक समूहांप्रति भावना

ई) भेदभाव: कृतीत पूर्वग्रह

उ) पूर्वग्रह अपरिहार्य का नाही?: त्याच्या परिणामांचे खंडन करण्यासाठी तंत्रे

ऊ) पूर्वग्रहामध्ये अस्तित्वास असणाऱ्या धोक्याच्या भूमिकेविषयी संशोधन आपल्याला काय सांगते?

प्रकरण २: सामाजिक प्रभाव: इतरांचे वर्तन बदलणे

अ) अनुसरिता: नियम आणि गट आपल्या वागणुकीवर कसा प्रभाव पाडतात

आ) अनुपालन

इ) आज्ञाधारकता

ई) निर्हेतुक सामाजिक प्रभाव?

उ) आपण खरोखर किती अनुरूप आहोत याबद्दल कोणते संशोधन आपल्याला सांगते?

ऊ) अनुपालन वापरण्याविषयी संशोधन आपल्याला काय सांगते?

प्रकरण ३: आक्रमकता: त्याचे स्वरूप, कारणे आणि नियंत्रण

अ) आक्रमकतेचे दृष्टीकोन

आ) आक्रमकतेची कारणे

इ) वर्ग आणि कामाच्या ठिकाणी आक्रमकता

ई) आक्रमकतेचे प्रतिबंध आणि नियंत्रण

उ) संशोधन आम्हाला काय सांगते: भावनांची भूमिका

ऊ) संशोधन आम्हाला काय सांगते: कामाच्या ठिकाणी आक्रमकता

प्रकरण ४: समाजाभिमुख वर्तन: इतरांना मदत करणे

अ) समाजाभिमुख वर्तनासाठी प्रेरके

आ) आणीबाणीला प्रतिसाद देणे

इ) मदत करण्याची प्रवृत्ती वाढवणारे/कमी करणारे घटक

ई) समूह निधी किंवा क्राऊडफंडिंग: एक नवीन प्रकारचा समाजाभिमुख वर्तन

उ) समाजाभिमुख वर्तन आणि आक्रमकता एकमेकांच्या विरुद्ध आहेत का?

ऊ) मदत देण्याबद्दल संशोधन आपल्याला काय सांगते: कारण इतरांनी आपल्याला मदत केलेली आहे.

ऋ) मदत केल्याबद्दल लोक कशा प्रकारे प्रतिक्रिया देतात, याबद्दल संशोधन आपल्याला काय सांगते

अभ्यासासाठी पुस्तक:

Branscombe, N. R. &Baron, R. A., Adapted by Preeti Kapur (2017). Social Psychology.

(14th Ed.). New Delhi: Pearson Education; Indian reprint 2017

संदर्भसूची

Aronson, E., Wilson, T. D., Akert, R. M.,& Sommers ,S.A. adapted by Veena Tucker (2016). Social

Psychology. (9th Ed), New Jersey: Pearson Education Prentice Hall. Indian subcontinent adaptation .Pearson India Education Pvt. Ltd.

Crisp ,R. J.,& Turner, R. N.(2014).Essential Social Psychology. Sage Publication. South Asia adaptation (2017).

Mercer, J. & Clayton, D. (2014). Social Psychology. New Delhi: Dorling Kindersley India pvt ltd. 8)

Myers, D. G., Sahajpal, P., & Behera, P. (2017). Social psychology (10th ed.). McGraw Hill Education.

Taylor, S. E., Sears, D. O., & Peplau, L. A. (2017). Social psychology (10th ed.). Pearson Education.

१

मान्यप्रतिमाकरण, पूर्वग्रह आणि भेदभाव यांची कारणे आणि उपचार – I

घटक संरचना

१.० उद्दिष्ट्ये

१.१ प्रस्तावना

१.२ भिन्न समूहांचे सदस्य असमानता कशा प्रकारे अनुभवतात?

१.३ मान्यप्रतिमाकरणाचे स्वरूप आणि उत्पत्ती

१.३.१ मान्यप्रतिमाकरण: सामाजिक समूहांविषयीच्या धारणा

१.३.२ जर भिन्न समूहांच्या सदस्यांना एकसारखेच श्रेणीबद्ध केले, तर मान्यप्रतिमाकरण अनुपस्थित आहे का?

१.३.३ आपण आपल्या नकळत मान्यप्रतिमाकरणाचे बळी असू/होऊ शकतो का: अविवाहित/एकल लोकांची बाब

१.३.४ लोक मान्यप्रतिमा का तयार करतात आणि त्यांचा वापर का करतात?

१.४ सारांश

१.५ प्रश्न

१.६ संदर्भ

१.० उद्दिष्ट्ये

हे युनिट वाचल्यानंतर तुम्ही :

- मान्यप्रतिमा, पूर्वग्रह आणि भेदभाव यांची व्याख्या करू शकाल
- विविध समूहांतील सदस्य असमानता कशा प्रकारे अनुभवतात, याचे वर्णन करू शकाल.
- मान्यप्रतिमांचे स्वरूप आणि उत्पत्ती स्पष्ट करू शकाल.

१.१ प्रस्तावना

मान्यप्रतिमेची (Stereotypes) व्याख्या इतर समूहांचे सदस्य कसे आहेत, याविषयीच्या धारणांअनुसार केली जाऊ शकते, हे इतर समूहांतील सदस्यांविषयीचे ढोबळ मत असते. मान्यप्रतिमा ही एकतर सकारात्मक असू शकते (उदाहरणार्थ, दाढी असलेले पुरुष हुशार आणि कणखर असतात) किंवा नकारात्मक (उदाहरणार्थ, स्त्रिया वाईट चालक असतात).

मान्यप्रतिमा समूहातील सर्व सदस्यांसाठी एखादे खास वैशिष्ट्य किंवा अनेक वैशिष्ट्यांचे सामान्यीकरण करते. मानवी संस्कृतीच्या सुरूवातीपासूनच पूर्वग्रह (Prejudice) आणि

भेदभाव (discrimination) हे मानवी दुःखाचे प्रमुख कारण आहे. त्यांनी शतकानुशतके एकत्रितपणे संपूर्ण जगाच्या इतिहासाच्या वाटचालीवर प्रभाव टाकला आहे, उदा. संपूर्ण ज्यू वंशाचा नायनाट करण्याचा हिटलरचा प्रयत्न. पूर्वग्रह अनेक स्वरूपात प्रकट होतात. हे शारीरिक हिंसेला एका टोकावर घेऊन जाऊ शकते किंवा ते अपशब्द किंवा विशिष्ट समूहातील लोकांपासून अंतर राखणे यांसारख्या सूक्ष्म स्वरूपात दिसू शकते. बरेचदा लोक दैनंदिन संभाषणात पूर्वग्रह आणि भेदभाव समानार्थी शब्द म्हणून वापरतात. परंतु त्यांच्यात सूक्ष्म फरक आहेत. पूर्वग्रह हा अभिवृत्तीचा (attitudes) भावनिक घटक आहे, ज्याची व्याख्या इतर समूहाच्या सदस्यांच्या समूह सदस्यत्वावर आधारित नकारात्मक मूल्यमापन अशी केली जाऊ शकते. उदाहरणार्थ, आपल्याला न आवडणाऱ्या इतर समूहांच्या सदस्यांचे नकारात्मक मूल्यमापन केले जाते, म्हणजे, त्यांच्याबद्दल आपला पूर्वग्रह आहे. जेव्हा पूर्वग्रहाचा वर्तन घटक येतो, तेव्हा त्याला भेदभाव म्हणतात. भेदभाव म्हणजे आपल्याला न आवडणाऱ्या इतर समूहांच्या सदस्यांना प्रतिकूल वागणूक देणे होय.

प्रस्तुत पाठ हा विशेषत: मान्यप्रतिमेच्या संकल्पनेची मुद्देसूद व्याख्या आणि स्पष्टीकरण देत आहे. विविध समूहांतील व्यक्ती असमानतेकडे कशा प्रकारे पाहतात, हेदेखील पाहते. मान्यप्रतिमेचा उगम आणि स्वरूपावरदेखील प्रस्तुत पाठामध्ये केंद्रित केले आहे. लिंग-आधारित मान्यप्रतिमा (gender stereotypes) आणि लिंग-आधारित मान्यप्रतिमाकरण (gender stereotyping) या संकल्पना, काचेचे छत (glass ceilings) आणि काचेची कडा (glass cliff) हे परिणाम यांसारख्या संकल्पना समजून घेण्याच्या वाढत्या गरजेसह स्पष्ट केले आहे. या संदर्भात प्रतिकवादाचा (tokenism) वाढत्या चिंतेचादेखील समावेश आहे, ज्याची विविध प्रयोगशालेय प्रयोगातून पुष्टी केली आहे.

हे लक्षात घेणे गरजेचे आहे, की जरी दोन समूहांचे समान मूल्यांकन केले गेले, तरीही त्या समान मूल्यांकनामध्ये मान्यप्रतिमा उपस्थित असेल. त्यामुळे प्रस्तुत पाठात मान्यप्रतिमांची उपस्थिती किंवा अनुपस्थिती समजून घेण्याकरितादेखील साहाय्यक ठरेल. अनेकदा मान्यप्रतिमांना बळी पडलेल्यांना हेदेखील लक्षात येत नाही, की ते मान्यप्रतिमेच्या भेदभावाचे लक्ष्य झाले आहेत. अशा प्रकारे संशोधनाच्या सहाय्याने ही समस्या निदर्शनास आणली आहे. असा मान्यप्रतिकात्मक भेदभाव (stereotypical discrimination) समजून घेण्याची गरज आहे. प्रस्तुत पाठ अविवाहित/एकल (single) लोक, जे मान्यप्रतिमांना बळी पडले आहेत, परंतु त्याबद्दल जागरूक नाहीत अशा लोकांच्या बाबींवर देखील प्रकाश टाकतो. एकूणच प्रस्तुत पाठ मान्यप्रतिमांच्या विविध पैलूंवर लक्ष देते.

१.२ भिन्न समूहांचे सदस्य असमानता कशा प्रकारे अनुभवतात? (HOW MEMBERS OF DIFFERENT GROUPS PERCEIVE INEQUALITY)

समूहातील सदस्य असमानतेकडे विविध प्रकारे कसे पाहतात, हे लक्ष्यित समूहातील सदस्त्व किंवा असमान वागणूक देणाऱ्या समूहांवर अवलंबून असते. उदाहरणार्थ, गौरवर्णीय आणि कृष्णवर्णीय अमेरिकन लोकांमध्ये त्यांना मिळणाऱ्या वेतनामध्ये संवेदित होणारा पूर्वग्रह आणि भेदभाव अगदी लक्षणीयरित्या दिसून येतो. संवेदनातील फरक लक्षात घेण्याकरिता

समूहांमधील स्थिती संबंधातील कोणत्याही संभाव्य बदलामुळे प्राप्त होणारे भिन्न अर्थ आणि परिणाम विचारात घेतले पाहिजेत. याचे स्पष्टीकरण काह्नमन आणि टवर्स्की (१९८४) यांनी मांडलेल्या संभाव्य सिद्धांताआधारे दिले जाऊ शकते. ज्यासाठी त्यांना वर्ष २०२२ चे अर्थशास्त्रातील नोबेल पारितोषिक देण्यात आले. या सिद्धांतानुसार लोक जोखीम घेणे टाळतात, म्हणजेच लोकांची संभाव्य तोट्याकडे, समतुल्य संभाव्य नफ्याच्या तुलनेत अधिक लक्ष देण्याची प्रवृत्ती असते. उदाहरणार्थ, १०० रुपये गमावणे ही समान रक्कम मिळविण्याच्या तुलनेत अधिक नकारात्मक म्हणून त्याकडे पाहिले जाते. म्हणूनच श्वेतवर्णीय लोक अधिक समानता अनुभवतात, अगदी त्यांच्या समूहाच्या संभाव्य नुकसानातून, जेव्हा त्याची तुलना ते त्यांच्या ऐतिहासिकदृष्ट्या विशेषाधिकार असलेल्या स्थानाशी करतात. म्हणूनच श्वेतवर्णीय लोक समानतेच्या दिशेने होणाऱ्या अतिरिक्त चळवळींना नकारात्मक प्रतिसाद देतील, ते असेही गृहीत धरतील, की बरेचसे बदल अगोदरच झालेले आहेत. संशोधनावर आधारित पुरावे असे सूचित करतात, की श्वेतवर्णीय अमेरिकन, जे स्वत:ला उच्च वांशिक समूहाच्या तुलनेत पाहतात, ते जेव्हा त्यांच्या वंश आधारित विशेषाधिकारवर प्रश्नचिन्ह उपस्थित केले जातात, तेव्हा वाढलेल्या वर्णद्वेषाला नकारात्मक प्रतिसाद देतात. ते प्रतिकात्मक प्रयत्नांना मोठ्या प्रमाणात पतिसाद देतात, जे सुनिश्चित करते, की आफ्रिकन अमेरिकन नोकरी करणाऱ्या लोकांची संख्या मर्यादित आहे. अनुभवलेली असमानता ही एखाद्याच्या सामाजिक आर्थिक स्थितीमुळे देखील प्रभावित होते. ज्या व्यक्तींची सामाजिक-आर्थिक स्थिती उच्च आहे त्यांना सहसा असे वाटते, की त्यांनी त्यांचा दर्जा निष्पक्ष स्पर्धेद्वारे प्राप्त केला आहे. तथापि, निम्न सामाजिक-आर्थिक स्थिती असलेल्या व्यक्तींना असे वाटते, की समाज आणि संरचनात्मक व्यवस्थेने लादलेल्या निर्बंधांमुळे ते अयशस्वी आहेत. यावरून असे लक्षात येते, की निम्न सामाजिक-आर्थिक स्थितीतील व्यक्तींना उच्च सामाजिक-आर्थिक पार्श्वभूमीच्या व्यक्तींपेक्षा अधिक असमानता जाणवते आणि तसेच उलट क्रमाने.

१.३ मान्यप्रतिमाकरणाचे स्वरूप आणि उत्पत्ती (THE NATURE AND ORIGINS OF STEREOTYPING)

मान्यप्रतिमा या अभिवृत्तीचा बोधनिक घटक (cognitive components) आहेत. बोधनिक घटकांचा संदर्भ हा लोकांनी धारण केलेल्या मानसिक प्रतिमांशी आहे. ह्याचा संदर्भ मानसिक प्रतिमा (mental image) माहिती प्राप्त करणे, अर्थ लावणे, व्यवस्थापित करणे आणि स्मरण करण्याशी आहे. एखाद्या व्यक्तीच्या पूर्वग्रहांशी सुसंगत असलेली माहिती सर्वांचे लक्ष वेधून घेते, ती पूर्वग्रहदूषित मतांच्या विरुद्ध प्राप्त झालेल्या माहितीपेक्षा अधिक अचूकपणे, अधिक स्पष्टपणे आणि अधिक काळ लक्षात ठेवली जाते. म्हणून बोधनिक घटकामुळे एक दुष्ट वर्तुळ तयार होते, ज्यामध्ये एखादी व्यक्ती विद्यमान पूर्वग्रहांशी सुसंगत माहितीकडे अधिक लक्ष देते आणि त्याला अशी माहिती मिळाल्यामुळे पूर्वग्रह अधिकाधिक मजबूत होतात. बोधनिक घटक एखाद्या व्यक्तीच्या विशिष्ट गटाच्या सदस्यांप्रती असलेल्या मान्यता आणि अपेक्षादेखील सूचित करतो. ते सामाजिक गटांच्या मान्यता आणि मतांवर भर देतात. सामाजिक माहितीचा अर्थ लावणे आणि त्यावर प्रक्रिया करणारी मान्यप्रतिमाही एक विशेष प्रकारची मानसिक चौकट आहे. आपण प्राप्त होणाऱ्या माहितीवर कशी प्रक्रिया करतो, त्यावर ते लक्षणीय प्रभाव पाडतात. डोव्हिडिओ आणि इतर (१९८६) यांच्या मते, विशिष्ट मान्यप्रतिमेशी संबंधित

माहितीवर त्याच्याशी संबंधित नसलेल्या माहितीपेक्षा अधिक वेगाने प्रक्रिया केली जाते. एकदा एखाद्या व्यक्तीने एखाद्या समूहाप्रती एक मान्यप्रतिमाविकसित केली, की ती व्यक्ती त्या बोधनिक चौकटीत सहजपणे बसणाऱ्या माहितीकडे अधिक लक्ष देते आणि (मान्यप्रतिमेशी) सुसंगत माहितीशी संबंधित तथ्ये लक्षात ठेवते. अशा प्रकारे, मान्यप्रतिमा ही स्वपुष्टी करते. जर एखाद्या मान्यप्रतिमेशी विसंगत माहिती जाणीवेमध्ये प्रवेश करत असेल, तर ती कदाचित त्या साचेबद्धतेशी सुसंगत तथ्ये आणि माहिती आठवून सक्रियपणे नाकारली जाऊ शकते.

अनेक संशोधने असे दर्शवितात, की मान्यप्रतिमा आपल्या विचार प्रभावित करते. उदाहरणार्थ, बोडेनहॉसेन (१९८८) यांनी केलेला अभ्यास. त्यांनी विद्यार्थ्यांना एका काल्पनिक न्यायालयीन खटल्यात न्यायाधिशांची भूमिका बजावण्यास सांगितले. निम्म्या प्रयुक्तांना अशी माहिती देण्यात आली, की आरोपी न्यू मेक्सिकोहून आला होता आणि त्याचे नाव कॅरोल्स रामिरेझ होते, परिणामी नकारात्मक मान्यप्रतिमा सक्रिय झाली. इतर प्रयुक्तांना विद्यमान मान्यप्रतिमेशी संबंधित तटस्थ माहिती दिली होती. त्याशिवाय निम्म्या प्रयुक्तांना खटल्याबद्दलचे पुरावे मिळण्यापूर्वी तटस्थ माहिती दिली होती, तर बाकीच्या निम्म्या लोकांना पुरावे वाचून मिळाली होती. बोडेनहॉसेनने भाकीत केले, की मान्यप्रतिमा माहितीच्या प्रक्रियेवर परिणाम करेल. विशेषतः, त्याने असे सुचवले –

१. त्यामुळे माहिती प्राप्त करणाऱ्या व्यक्तीच्या अशा माहितीचा अर्थ बदलेल.

२. याचा परिणाम म्हणून त्यांना मान्यप्रतिमेशी विसंगत माहितीऐवजी मान्यप्रतिमेशी सुसंगत माहितीची प्रक्रिया करण्यासाठी अधिक प्रयत्न करावे लागतील.

३. उपरोक्त दोन्हीही अटी लागू होतील.

प्राप्त फलितांवरून असे दिसून आले, कि प्रतिवादी असलेल्या व्यक्तीला अधिक प्रमाणात दोषी मानले जाते, जेव्हा त्याचे नाव वांशिक असते आणि कोणत्याही पुराव्याचे पुनरावलोकन करण्यापूर्वी न्यायाधीशांना ही माहिती पाप्त झाली होती. यावरून स्पष्टपणे दिसून आले, की मान्यप्रतिमेमुळे व्यक्ती सामाजिक माहितीवर पूर्वग्रहदूषित प्रक्रिया करतात.

यावरून स्पष्टपणे दिसून आले, की मान्यप्रतिमेमुळे व्यक्ती सामाजिक माहितीच्या पक्षपाती प्रक्रियेत गुंततात. परंतु, हे स्पष्ट होत नव्हते, की अशा पूर्वग्रहांमुळे नव्याने प्राप्त माहितीचे अर्थ विवरण बदलते किंवा निवडक अवधानाकडे प्रेरित होते आणि मान्यप्रतिमेचे समर्थन करणाऱ्या माहितीची उजळणी होते. या प्रश्नाचे उत्तर देण्यासाठी बोडेनहॉसेनने आणखी एक अभ्यास केला आणि मान्यप्रतिमा आपल्या अवधानाच्या प्रक्रियेवर आणि मान्यप्रतिमेच्या उजळणीमुळे नव्याने प्राप्त माहितीवर परिणाम होतो, या गृहितकाला स्पष्ट समर्थन प्राप्त झाले. यावरून असे दिसून येते, की आपण आपल्या मान्यप्रतिमेशी विसंगत माहितीकडे दुर्लक्ष करतो. मान्यप्रतिमा, पूर्वग्रह आणि भेदभाव यांचा जवळचा संबंध असल्याने आपण आता मान्यप्रतिमेचे स्वरूप आणि उत्पत्ती यांवर लक्ष केंद्रित करूया.

१.३.१ मान्यप्रतिमाकरण: सामाजिक समूहांविषयीच्या धारणा (Stereotyping: Beliefs about social groups)

समूहांविषयीची मान्यप्रतिमा म्हणजे त्या समूहातील सदस्यांना दिलेली ओळख-चिन्हे किंवा खूणचिठ्ठी (tag) होय. आधीच दर्शविल्याप्रमाणे, त्या एकतर सकारात्मक असतात किंवा नकारात्मक. मान्यप्रतिमेमध्ये एकापेक्षा अधिक गुणवैशिष्ट्यांचा समावेश असू शकतो. या साचेबद्ध अपेक्षांच्या घटकांमध्ये लक्ष्यित समूहांचे शारीरिक स्वरूप, क्षमता आणि वर्तनाची गुणवैशिष्ट्ये, धारणा, आणि प्रवृत्ती समाविष्ट असू शकतात. ती गुणवैशिष्ट्ये एकतर पूर्णपणे अचूक किंवा चुकीचे असू शकतात. तसेच, ज्या समूहाबद्दल ती गुणवैशिष्ट्ये आहेत, त्या समूहातील सदस्य त्या गुणाशी सहमत किंवा असहमत असू शकतात.

ज्ञात मान्यप्रतिमांपैकी एक म्हणजे लिंग-आधारित मान्यप्रतिमा. त्यांत स्त्रिया आणि पुरुषांशी संबंधित धारणा आहेत, ज्यांमध्ये सकारात्मक आणि नकारात्मक गुणवैशिष्ट्यांचा समावेश होतो. पुरुषांशी संबंधित ठराविक गुणवैशिष्ट्ये म्हणजेच सक्षम, स्थिर, कणखर, आत्मविश्वासू, नेता, मजबूत, कर्तुत्ववान, क्रांतीकारक विचारांचा, आक्रमक, इत्यादी, तर स्त्रियांसंबंधित ठराविक मान्यप्रतिमात्मक वैशिष्ट्ये म्हणजे प्रेमळ, भावनिक, दयाळू, संवेदनशील, अनुयायी, कमकुवत, मैत्रीपूर्ण, फॅशनेबल, सौम्य इत्यादी आहेत. लिंग-आधारित मान्यप्रतिमा सामन्यात: परस्परविरोधी असतात. उदाहरणार्थ, स्त्रियांविषयीची सकारात्मक मान्यप्रतिमांनुसार त्यांच्याकडे दयाळू, पालनपोषण करणाऱ्या आणि मैत्रीपूर्ण (सौहार्दपूर्ण) म्हणून पाहिले जाते. तर नकारात्मक बाजूने पाहता त्यांना परावलंबी, कमकुवत, आणि अधिक भावनाशील म्हणून पाहिले जाते. अशाप्रकारे स्त्रियांना एकत्रितपणे प्रेमळपणाच्या बाबतीत उच्च, परंतु सक्षमतेच्या अनुषंगाने तुलनेने कमी लेखले जाते. पुरुषांच्या बाबतीत, त्यांच्यामध्येदेखील सकारात्मक आणि नकारात्मक असे दोन्ही प्रकाराचे मान्यप्रतिमात्मक गुणवैशिष्ट्ये आहेत (उदाहरणार्थ, त्यांच्याकडे निर्णायक, ठाम आणि निपुण म्हणून पाहिले जाते. परंतु, त्याचबरोबर ते आक्रमक, असंवेदनशील आणि उद्धट म्हणूनदेखील ओळखले जातात). सदर गुणवैशिष्ट्ये असे दर्शवितात, की पुरुष सक्षमतेमध्ये उच्च आहेत आणि सांप्रदायिक गुणधर्मांमध्ये कमी आहेत, जे उच्च दर्जाचे मानले जातात. एका शोधातून असे दिसून आले आहे, की स्त्रियांविषयीच्या मान्यप्रतिमेमध्ये प्रेमळपणावर अधिक भर दिला जात असल्याने लोक पुरुषांच्या तुलनेत स्त्रियांविषयी अधिक सकारात्मकतेने पाहतात. स्त्रियांना अधिक सकारात्मकतेने पाहिले जात असले, तरी त्यांची गुणवैशिष्ट्ये उच्च-दर्जाच्या पदासाठी पुरुषांच्या तुलनेत कमी योग्य मानली जातात. स्त्रियांशी सबंधित लिंग मान्यप्रतिमा त्यांना 'नेतृत्वाच्या भूमिकेऐवजी' 'समर्थकाच्या/ सहाय्यकाच्या' भूमिकेसाठी योग्य वाटतात. असे असले तरी शारीरिक कष्टांच्या कामामध्ये स्त्रियांच्या सहभागामध्ये खूप मोठ्या प्रमाणात बदल दिसून येतो. १९०० मध्ये २० टक्के असणारे प्रमाण सन २००५ मध्ये ५९ टक्के इतके वाढले आहे. जरी स्त्रिया विविध व्यवसायांमध्ये काम करत आहेत, तरीही त्या व्यवसायांमधून त्यांना पुरुष-प्रधान व्यवसायांच्या तुलनेत कमी दर्जा आणि कमी आर्थिक भरपाई प्राप्त होते.

भारतीय संदर्भात लिंग-आधारित मान्यप्रतिमाकरण (**gender stereotyping**) नावाची सामाजीकीकरणाची प्रक्रिया स्त्री किंवा पुरुष बनण्याच्या सांस्कृतिक मान्यता असलेल्या कल्पनांच्या सूक्ष्म गोष्टी थेट किंवा सूक्ष्मपणे व्यक्त करते. स्त्री किंवा पुरुष हे स्त्री किंवा पुरुष होण्यासाठीचे निकष कुटुंब, समाजातील सदस्य आणि समाजाद्वारे ठरवले जातात, ज्यात

स्वीकारार्ह वर्तन पद्धती, वैयक्तिक गुणधर्म आणि व्यावसायिक भूमिका यांचा समावेश होतो. अशा प्रकारे, लिंग मान्यप्रतिमा पुरुष आणि स्त्रियांना भिन्न श्रेणींमध्ये ठेवते आणि यामुळे त्यांच्या आरोग्यावर आणि कल्याणावर परिणाम होतो. यामुळे एकापेक्षा दुसऱ्याला झुकते माप दिले जाण्याची सुद्धा शक्यता असते.

वेगवेगळ्या उत्पादनांच्या लिंग-आधारित जाहिरातींमुळे उत्पादक संस्थांशी (brand) मजबूत संबंध प्रस्थापित होतो. प्रत्यक्षात, लिंग-आधारित पूर्वग्रह माध्यमांद्वारे विकृत केला जातो. भरती प्रक्रियेच्या जाहिरातींमध्येही स्पष्ट लिंग-आधारित मान्यप्रतिमा दिसून येते. वर्ल्ड इकॉनॉमिक फोरमच्या लिंग-तफावत सूचीमध्ये (Gender Gap Index), भारत १३५ देशांपैकी ११३ व्या क्रमांकावर आहे. संशोधनात असे दिसून आले आहे, की ४८% स्त्रिया त्यांच्या व्यावसायिक कारकीर्दीच्या मध्यावर पोहोचण्यापूर्वीच काम करण्याची कार्यदलातून (workforce) बाहेर पडतात. स्त्री-पुरुषांच्या भूमिकेबद्दलच्या पारंपारिक अपेक्षांमुळे लिंग मान्यप्रतिमा चालू राहते. या अपेक्षांनुसार स्त्रियांनी 'चांगली पत्नी' आणि पुरुषांनी वर्चस्व दाखवण्यासाठी भूमिका बजावणे अपेक्षित आहे.

संशोधन असे सूचित करते, की पुरुष आणि स्त्रिया दोघांनाही महिलांचे नेतृत्व अनपेक्षित वाटते. जेव्हा स्त्रिया नेत्यांचा सामना होतो, तेव्हा काही लोक नकारात्मक अशाब्दिक अभिव्यक्ती दर्शवतात, उदाहरणार्थ, चेहऱ्यावरील हावभाव नाराजी किंवा नकार दर्शवतात. हे संकेत दृश्य स्वरूपात पाहून समूहातील इतर सदस्य त्या स्त्रिया नेत्यांच्या अक्षमतेची चिन्हे म्हणून त्यांचा अर्थ लावू शकतात. यामुळे उदयोन्मुख स्त्रिया नेत्याला अनाठायी नुकसान होते.

मात्र, परिस्थिती दिवसेंदिवस सुधारत आहे. आज अनेक महिलांना केवळ नियुक्त केले जात नाही, तर व्यवस्थापकीय पदांवर पदोन्नती दिली जाते. त्या अशा व्यवसाय आणि व्यावसायिक कारकिर्दींमध्ये सामील होत आहेत, जे केवळ पुरुषांसाठी होते. त्या सत्ता आणि प्रतिष्ठा वाढवत आहेत. संशोधनात असे दिसून आले आहे, की पुरुष आणि स्त्रिया दोन्ही प्रयुक्त, ज्यांना नेते म्हणून श्रेणीबद्ध (rated) केले गेले होते, त्यांनी बिगर नेत्यांच्या तुलनेत पारंपारिकपणे मर्दानी वैशिष्ट्यांवर अधिक गुण मिळवले. या अभ्यासात महिलांनी काही विशिष्ट वैशिष्ट्ये दर्शविल्यास त्यांना नेते म्हणून निवडण्याविरुद्ध थोडासा पक्षपात होता.

अभ्यासातून असेही दिसून आले आहे, की आता स्त्री-कर्मचाऱ्यांना त्यांच्या लिंगामुळे नोकरीविषयक मूल्यांकनात कमी प्राप्तांक मिळत नाहीत. मुलाखत परिस्थितीतदेखील लिंग फारच कमी भूमिका बजावते. ग्राम आणि श्वाब (१९८५) यांनी नमूद केले, की प्रामुख्याने स्त्रियांचा भरणा असणाऱ्या नोकऱ्या सध्या पुरुषांचा भरणा असणाऱ्या नोकऱ्यांपेक्षा कमी भरपाईसाठी पात्र म्हणून श्रेणीबद्ध केल्या जात नाहीत.

मान्यप्रतिमा आणि काच- कमाल मर्यादा / ग्लास सीलिंग (Stereotypes and Glass Ceiling):

संगठीत परिस्थितींमध्ये (corporate settings) स्त्रिया व्यावसायिक कारकीर्दीच्या शिडीवर विकास करत आहेत, परंतु असे असूनही बहुतेक मध्यम व्यवस्थापन आणि उच्च व्यवस्थापन पदांवर फार कमी आहेत. या परिस्थितीला काचेची कमाल मर्यादा (glass ceiling) असे म्हणतात, जे अंतिम अडथळा सूचित करते, जे महिलांना एक समूह म्हणून कामाच्या ठिकाणी

उच्च पदापर्यंत पोहोचण्यापासून प्रतिबंधित करते. अनेक सामाजिक मानसशास्त्रज्ञांनी असे सुचवले आहे, की काचेची कमाल मर्यादा हा अंतिम अडथळा मानला जातो, जो महिलांना अनेक संस्थांमध्ये उच्च स्थानापर्यंत पोहोचण्यापासून रोखतो. यूएस डिपार्टमेंट ऑफ लेबर (१९९२) ने काचेच्या कमाल मर्यादेची व्याख्या "वृत्ती आणि संस्थात्मक पूर्वाग्रहावर आधारित कृत्रिम अडथळे" म्हणून केली आहे, जे पात्र व्यक्तींना त्यांच्या संस्थेमध्ये प्रगती करण्यापासून रोखतात. अलीकडील अभ्यासातून असे दिसून आले आहे, की शेवटी पुरुष आणि स्त्रिया विरोधाभासी मार्गांनी समान स्थितीत पोहोचतात. तथापि, महिलांना वरच्या मार्गावर अधिक अडचणी येतात. संशोधन निष्कर्ष दर्शवितात, की "विचार व्यवस्थापकांनो विचार करा, पुरुषांनो विचार करा" ("think managers, think male") हा पूर्वग्रह प्रचलित आहे, ज्यामुळे काचेच्या कमाल मर्यादेचा प्रभाव राखला जातो. हे असे आहे, कारण व्यवस्थापकाचे मान्यप्रतिमात्मक गुणधर्म पुरुषाच्या लिंग-आधारित मान्यप्रतिमात्मक वैशिष्ट्यांसह परस्परव्याप्त होतात.

काचेची कमाल मर्यादा तोडून वरच्या स्थानावर पोहोचल्यावर स्त्रियांवर विविध परिणाम होतात. त्या पुरुषांपेक्षा कमी अनुकूल परिणाम अनुभवतात. जेव्हा त्या नेत्या म्हणून काम करतात, विशेषत: पुरुष वर्चस्व असलेल्या व्यवसायांमध्ये, स्त्रिया लैंगिक भेदभाव अनुभवण्याची शक्यता असते.

ज्या स्त्रिया त्यांच्या वर्तनात पुरूषी वैशिष्ट्ये दर्शवितात, त्यांना नकारात्मक परिणामांचा सामना करावा लागतो. संशोधनात असे दिसून आले आहे, की जेव्हा स्त्रिया पारंपारिक रूढीवादी भूमिका आणि उबदारपणा आणि पालनपोषणाच्या अपेक्षांचे उल्लंघन करतात आणि त्याऐवजी एखाद्या नेत्याच्या प्रतिमेनुसार (prototype) वागतात, विशेषत: पुरूषी स्वरूपात, तेव्हा त्यांना शत्रुत्व आणि नकार यांची शक्यता असते. रूढीवादी अपेक्षांच्या अशा उल्लंघनामुळे पुरुषांमध्ये धोका निर्माण होतो. ही धमकी विशेषतः लैंगिक छळ करण्यास प्रवृत्त असलेल्या लोकांमध्ये आहे. ठराविक मान्यप्रतिमात्मक अपेक्षांचे उल्लंघन केल्याचे परिणाम पुरुष आणि स्त्रिया दोघांनाही माहीत आहेत. एका संशोधनात हे सिद्ध झाले आहे. एका अभ्यासात स्त्री आणि पुरुष दोघांनाही काही ज्ञानाच्या चाचण्या देण्यात आल्या होत्या. जेव्हा सहभागी व्यक्तींना सांगण्यात आले, की ते इतर लिंगाच्या वैशिष्ट्यपूर्ण चाचणीमध्ये अत्यंत यशस्वी झाले आहेत, तेव्हा सहभागी व्यक्तींनी ते कोणत्या परीक्षेत यशस्वी झाले, याविषयी खोटे बोलण्याची अधिक शक्यता होती आणि त्यांनी त्यांचे यश इतरांपासून लपवले. हे असे आहे, की लोकांना सामाजिक शिक्षेची भीती वाटते, जी लिंग वैशिष्ट्यपूर्ण अपेक्षांचे उल्लंघन करते. अशा प्रकारे, या परिणामांनी असे चित्रित केले आहे, की लिंग-आधारित मान्यप्रतिमेला विरोध करण्याचा प्रयत्न करण्यासाठी एखाद्याला खूप धैर्य आवश्यक आहे.

मान्यप्रतिमा आणि काचेची कडा/ग्लास क्लिफ (Stereotypes and the "Glass Cliff")

अनेक अभ्यासातून असे दिसून आले आहे, की जेव्हा संकटाची परिस्थिती उद्भवते आणि जेव्हा अपयशाचा धोका अधिक असतो, तेव्हा महिलांना महत्त्वाच्या उच्च पदांवर घेतले जाते. याला काचेची कडा प्रभाव (glass cliff effect) असे म्हणतात. एका संशोधनात संशोधकांनी अभिलेखीय नोंदींचा अभ्यास केला. लंडन स्टॉक एक्स्चेंजमधील मोठ्या कंपन्यांचे विश्लेषित

अभिलेख नोंदी होत्या. संचालक मंडळावर नवीन सदस्यांची नियुक्ती करण्यापूर्वी या संशोधकांनी मोठ्या कंपन्यांच्या कामगिरीचे मूल्यांकन केले. असे आढळून आले, की ज्या कंपन्यांनी नियुक्तीपूर्वीच्या महिन्यांमध्ये सातत्याने निकृष्ट संग्रहविषयक कामगिरी (poor stock performance) अनुभवली होती, जेथे संस्था चांगली कामगिरी करत असतानाच्या तुलनेत त्यांच्या मंडळावर स्त्रियांची नियुक्ती करण्याची अधिक शक्यता होती.

उच्च पदांवर स्त्रियांच्या निवडीचे कारण निकृष्ट संगठीत कामगिरीचा इतिहास (bad corporate performance history) आहे, हे सुनिश्चित करण्यासाठी प्रयोगांची मालिका आयोजित केली गेली. हे प्रयोग विविध लोकसंख्येवर करण्यात आले. उदा. विद्यार्थी आणि व्यवस्थापक. जरी पुरुष आणि स्त्रिया उमेदवारांनी सादर केलेली पात्रता समान रीतीने पूर्ण केली असली, तरी संशोधकांना असे आढळून आले, की जेव्हा स्थितीची परिस्थिती जोखमीची होती, तेव्हा परिस्थिती धोकादायक नसल्याच्या तुलनेत लोकांनी अशा पदांवर महिलांची निवड केली. अशाप्रकारे, 'काचेची कडा' प्रभावाला समाजातील लैंगिक रूढींच्या उपस्थितीचे दुःखद वास्तव दर्शविणाऱ्या विविध संशोधनांद्वारे समर्थित केले जाते.

उच्च पदांवरील "नाममात्र स्त्रियां"चे दूरगामी परिणाम (Consequences of "Token Women" in high places)

अनेक प्रयोगशालेय प्रयोगांनी पुष्टी दिली आहे, की प्रतिकवाद (tokenism) अस्तित्वात आहे. प्रतिकवाद त्या ठिकाणी उपस्थित असल्याचे म्हटले जाते, जेथे पूर्वी वगळलेल्या किंवा वंचित समहातील काही सदस्यांना उच्च पदांवर प्रवेश दिला जातो. वंचित गटांमधील सामूहिक निषेध रोखण्यासाठी हे एक अत्यंत प्रभावी व्यूहतंत्र असू शकते. प्रतिकवादामुळे स्त्रियांचे प्रतिनिधित्व संघटनेत न्याय्य असल्याचे दिसून येत आहे. सूक्ष्म भेदभावाचा हा प्रकार सर्व परिस्थितींमध्ये दिसून येतो, परंतु कामाच्या परिस्थितीमध्ये अधिक. अगदी सर्वसाधारणपणे ते नापसंत समूहांच्या सदस्यांप्रति क्षुल्लक सकारात्मक कृतींचा संदर्भ देते. उदा. एखादी संस्था केवळ एक किंवा दोन महिलांना कोणत्याही कायदेशीर कृतीचे चित्रण करण्यासाठी आणि त्यापासून बचाव करण्यासाठी किंवा केवळ संस्थेची प्रतिमा राखण्यासाठी कामावर ठेवू शकते. यांसारख्या लहान सकारात्मक कृती नंतर भेदभाव करण्यास माफ करण्यास किंवा समर्थन देण्यास मदत करतात. उदा. नाममात्र लोकांना गरज असेल, तेव्हा त्यांना मदत करण्यास नकार दिला जाऊ शकतो.

या प्रतिकवादाचे दोन नकारात्मक परिणाम होऊ शकतात:

१. जेव्हा संघटना प्रतिकवादात गुंततात, तेव्हा लोक पूर्वग्रह नसलेल्या त्यांच्या गैर-भेदभावाच्या लहान-सहन कृत्यांचा खुलासा करतात, कारण ते पूर्वग्रह नसल्याचा पुरावा देतात.

२. दुसरे म्हणजे, प्रतिकवादामुळे लक्ष्यित व्यक्तीचा स्वाभिमान देखील बिघडतो, कारण जेव्हा एखाद्या व्यक्तीला हे लक्षात येते, की त्याला त्याच्या क्षमतेमुळे नियुक्त केले गेले आहे किंवा पदोन्नती दिली गेली आहे, परंतु ती विशिष्ट श्रेणी किंवा गटाशी संबंधित आहे, त्यामुळे स्व-आदर कमी होतो. चाको (१९८२) यांनी केलेल्या संशोधन अभ्यासात हे स्पष्टपणे दिसून आले. चाको (१९८२) च्या या अभ्यासात तरुण स्त्रिया

व्यवस्थापकांना सहभागी म्हणून निवडण्यात आले आणि त्यांना अनेक घटकांचे मूल्यांकन करण्यास सांगितले गेले आणि त्यांना नियुक्त करण्यात त्यांनी किती प्रमाणात योगदान दिले, हे सूचित केले. त्यांना संघटनात्मक बांधिलकी मोजणारी प्रश्नावली भरण्यासही सांगण्यात आले. परिणामांवरून असे दिसून आले, की जेव्हा सहभागी व्यक्तींनी त्यांच्या क्षमतांना मुख्य घटक म्हणून जबाबदार धरले, त्यांना नियुक्त केले गेले, त्यांची संघटनात्मक बांधिलकी अधिक होती, परंतु त्या स्त्रिया आहेत, या वस्तुस्थितीमुळे त्यांची संघटनात्मक बांधिलकी कमी होती. त्यामुळे, जरी प्रतिकवाद लक्ष्यित समूहातील कमीत कमी काही सदस्यांना सुरूवात करण्यास मदत करतो, असे दिसते; परंतु दीर्घकाळापर्यंत ते या लाभार्थ्यांमध्येही नकारात्मक भावना आणि निराशा निर्माण करतात.

अशा प्रकारे, प्रतिकवादाचे दोन नकारात्मक परिणाम आहेत. प्रथम, नाममात्र म्हणून वंचित समूहातील सदस्यांची उपस्थिती ही व्यवस्था कशी न्याय्य आहे आणि त्यांना सर्वोच्च पदापर्यंत पोहोचण्याची संधी कशी मिळाली, याचा सार्वजनिक पुरावा म्हणून काम करू शकते. दुसरे, प्रतिकवादामुळे वंचित समूह आणि प्रतिक म्हणून निवडलेल्या काही सदस्यांचा स्व-आदर आणि स्वत:विषयीचा विश्वास कमी होऊ शकतो.

भेदभावाबद्दल बोलणाऱ्यांना प्रतिसाद (Responses to those who speak out about discrimination)

जेव्हा अन्यायकारक परिस्थिती उद्भवते, तेव्हा त्याविरुद्ध तक्रार केल्याने लोकांचे लक्ष अन्यायाकडे वेधले जाऊ शकते, ज्यामुळे शेवटी सुधारणा होण्यास मदत होऊ शकते. तक्रार जशी सकारात्मक कार्य करते, त्याचप्रमाणे तिची एक नकारात्मक बाजूदेखील आहे. संशोधनात असे दिसून आले आहे, की तक्रार करणे हे वैयक्तिक जबाबदाऱ्यांपासून पळून जाण्याचा प्रयत्न म्हणून पाहिले जाऊ शकते आणि त्यामुळे निरीक्षकांमध्ये संशय निर्माण होतो. शिवाय, समहातील सदस्य त्यांच्या समहातील सदस्यांनी दावा केलेला भेदभाव नाकारू शकतात, विशेषत: जेव्हा त्यांना असे वाटते, की हे समहातील सदस्यांना असे सुचवेल की समहातील सदस्यांना अन्यायकारक पकडण्यात आले आहे. तथापि, जेव्हा भेदभाव गंभीर आहे असे दिसते तेव्हा समहातील सदस्य तक्रार योग्य असल्याचे मान्य करतील आणि तक्रार केल्याने परिस्थिती सुधारण्यास मदत होईल. अशा स्थितीत समूहातील सदस्य त्यांच्या सदस्यांना पाठिंबा देण्याची शक्यता आहे, जे भेदभावाची तक्रार करत आहेत.

वास्तविक व्यवसाय व्यवस्थापकांना त्यांच्या स्वतःच्या संस्थेतील निष्पक्षतेविषयी भीती वाटेल आणि अशा प्रकारे वांशिक भेदभाव अनुभवल्याचा दावा करणाऱ्या लोकांसाठी प्रतिसाद द्या. एका संशोधनात याचा अभ्यास करण्यात आला आहे. संशोधकांनी श्वेतवर्णिय व्यवस्थापकांना दोन गटांमध्ये विभागले. पहिल्या गटामध्ये यादृच्छिकपणे नियुक्त (randomly assigned) केलेल्या श्वेतवर्णिय व्यवसाय व्यवस्थापकांना त्यांची कंपनी विविधता वाढवण्यासाठी काय करते, हे विचारात घेते. दुसऱ्या गटाला परिस्थिती नियंत्रणासाठी नियुक्त करण्यात आली होती, ज्यात व्यवस्थापकांचा समावेश होता, ज्यांना त्यांची कंपनी पर्यावरणीय स्थिरता वाढवण्यासाठी काय करते, याचा विचार करण्यास सांगितले होते. त्यानंतर वांशिक भेदभावाचे दस्तऐवजीकरण करणारी तपशीलवार प्रकरण

संचिका (case file) दोन्ही गटांना सादर करण्यात आली. प्रस्तुत प्रकरण त्यांच्याच कंपनीत घडले आहे, याचा विचार करण्यास त्यांना सांगण्यात आले. पहिला समूह, ज्यांनी विविधतेच्या प्रयत्नांबद्दल विचार केला होता, त्यांना भेदभावाचा दावा कमी कायदेशीर आणि कमी चिंतेचे कारण समजला. भेदभावाचा दावा दाखल करणाऱ्या कर्मचाऱ्यांना त्यांच्या संस्थेतील विविधतेच्या प्रयत्नांबद्दल विचार न करणाऱ्या दुसऱ्या गटाच्या तुलनेत त्यांना पाठिंबा देण्यास कमी इच्छा असल्याचेही त्यांनी नोंदवले. या संशोधकांनी दाखवून दिले, की विविधतेसाठी प्रयत्न करणाऱ्या संस्था आणि विविधतेचे व्यवस्थापन करण्यासाठी योग्य रचना तयार केल्याने "न्यायिकतेचा भ्रम" ("illusion of fairness") निर्माण होईल आणि यामुळे बहुसंख्य समूहातील सदस्यांची अल्पसंख्याक समूहातील लोकांविरुद्ध वास्तविक भेदभावाची संवेदनशीलता कमी होते. याव्यतिरिक्त, हा भ्रम शेवटी भेदभावाचा दावा करणाऱ्या अल्पसंख्याकांना अधिक नकारात्मक प्रतिसाद देतो.

१.३.२ जर भिन्न गटांच्या सदस्यांना एकसारखेच श्रेणीबद्ध केले, तर मान्यप्रतिमाकरण अनुपस्थित आहे का? (Is stereotyping absent if members of different groups are rated the same?)

वरील प्रश्नाचे उत्तर "होय" असे दिसते, परंतु ते तसे नाही, जे बिअरनाट (२०१२) यांनी केलेल्या मानक बदलण्यावरील कामाच्या मदतीने स्पष्ट केले जाऊ शकते. बदलणारी मानके सूचित करतात, की जरी समान मूल्यमापन श्रेणीपद्धती वेगवेगळ्या समूहांच्या सदस्यांना दिलेली असली, तरी मान्यप्रतिमा त्या श्रेणीमूल्याला (ratings) प्रभावित करतात.

वेगवेगळ्या वस्तूंचे मूल्यमापन करण्यासाठी लोक समान शब्द, पण भिन्न मानके वापरतात. उदाहरणार्थ "माझ्याकडे एक मोठे पुस्तकांचे कपाट आणि एक मोठे घर आहे", असे जर आपण म्हटले, तर याचा अर्थ बुकशेल्फचा आकार घराजवळ कुठेतरी आहे का? अजिबात नाही! कारण वस्तूंचे मूल्यांकन करण्यासाठी आम्ही भिन्न तुलना वापरतो. त्याचप्रमाणे, आम्ही लोकांचे मूल्यमापन करताना भिन्न तुलना वापरतो. क्रिकेट खेळणाऱ्या मुलासाठी "उत्कृष्ट खेळाडू" चे मूल्यांकन करणे, हे राष्ट्रीय स्तरावरील क्रिकेटपटूला उत्कृष्ट म्हणण्यापेक्षा वेगळे आहे. या उदाहरणात मूल समान वयोगटातील इतर मुलांच्या तुलनेत उत्कृष्ट आहे आणि राष्ट्रीय स्तरावरील खेळाडू इतर व्यावसायिक खेळाडूंच्या तुलनेत उत्कृष्ट आहे. दोन भिन्न लक्ष्यांना समान श्रेणीमूल्य (rating) दिलेली असताना देखील भिन्न अर्थ लावू शकणाऱ्या अशा मानकांना व्यक्तिनिष्ठ मापनश्रेणी (objective scales) म्हणतात. इतर मानकांचा अर्थ नेहमीच समान असेल, काहीही असो. त्यांना वस्तुनिष्ठ मापनश्रेणी असे संबोधले जाते.

कोणाला पदोन्नती द्यायची, हे ठरवण्यासाठी एखाद्या व्यक्तीला पुरुष आणि स्त्री अर्जदाराचे मूल्यमापन करायचे असल्यास आणि जर या व्यक्तीला स्त्रियांपेक्षा पुरुष अधिक सक्षम वाटत असतील, तर तो/तो श्रेणीबद्ध करू शकतो, उदाहरणार्थ, त्या दोघांना "चांगले" म्हणा. हे श्रेणीमूल्य मूल्यमापनाच्या वेगवेगळ्या वस्तूंसाठी भिन्न अर्थाने अनुवादित होऊ शकते. तथापि, जर त्याच व्यक्तीला पुरुष आणि स्त्री अर्जदारांना त्यांच्या संभाव्य क्षमतेनुसार ते प्रतिवर्षी विकल्या जाणाऱ्या रुपयांमध्ये श्रेणीबद्ध करण्यास सांगितले, तर स्त्री अर्जदारांच्या तुलनेत पुरुषांना अधिक श्रेणीमूल्य दिले जाईल. हे दर्शविते, की वस्तुनिष्ठ मापनश्रेणीच्या तुलनेत व्यक्तिनिष्ठ मूल्यमापन मान्यप्रतिमेची उपस्थिती कशी लपवू शकते.

१.३.३ आपण आपल्या नकळत मान्यप्रतिमाकरणाचे बळी असू/होऊ शकतो का: अविवाहित/एकल लोकांची बाब (Can we be the victims of stereotyping and not even recognize it: The Case of single people)

मान्यप्रतिमेचे लक्ष्य असलेले लोक ते ओळखतात का, असा प्रश्न उपस्थित होतो. यासाठी डी'पाऊलो (२००६) यांनी अविवाहित लोकांसाठी निर्देशित केलेल्या नकारात्मक मान्यप्रतिमाकरण आणि भेदभाव -एकलवादावरील (singlism) संशोधनात अशा प्रश्नाचे उदाहरण दिले आहे. मॉरिस (२००६) सोबत तिच्या संशोधनात असे आढळून आले, की लोक विवाहित आणि अविवाहित लोकांमध्ये भिन्न वैशिष्ट्ये दर्शवितात. विवाहित लोक प्रौढ, स्थिर, दयाळू, आनंदी, प्रामाणिक, प्रेमळ आणि देणारे मानले जातात. दुसरीकडे, अविवाहित लोकांना अपरिपक्व, असुरक्षित, आत्मकेंद्रित, दुःखी, कुरूप, एकाकी आणि स्वतंत्र म्हणून पाहिले जाते. जेव्हा लोकांना विचारण्यात आले, की ते कोणाला मालमत्ता भाड्याने देण्यास प्राधान्य देतात, तेव्हा अविवाहित लोकांच्या तुलनेत विवाहित लोकांची निवड केली गेली. जरी असा भेदभाव अस्तित्त्वात असला, तरी ही असमानता लक्षणीय नाही, कारण अविवाहित लोक ओळखू शकत नाहीत. त्याच संशोधनात केवळ ४ टक्के एकलांनी उत्स्फूर्तपणे "सिंगल" एक श्रेणी म्हणून उल्लेख केला आणि केवळ ३० टक्के लोकांनी एकेरी कलंकित होऊ शकते असे म्हटले.

दैनंदिन जीवनातही त्यांना तोंड द्यावे लागणाऱ्या नकारात्मक रूढी आणि भेदभावांची जाणीव नसणे, हे अविवाहित स्वतःच एकलवाद मान्य करण्यात अपयशी ठरण्याचे कारण आहे, तथापि, असेदेखील होऊ शकते, की अविवाहित लोकांना असे वाटते, की असा भेदभाव कायदेशीर आहे. एका संशोधनात सहभागींना विचारण्यात आले, की ज्या घरमालकाने विविध श्रेणीतील लोकांना मालमत्ता भाड्याने देण्यास नकार दिला आहे, त्यांच्याकडे रूढीवादी आहेत आणि भेदभाव करण्यात गुंतलेला आहे. लोकांच्या या श्रेणींमध्ये आफ्रिकन अमेरिकन, स्त्रिया, समलैंगिक, एकेरी किंवा लठ्ठ लोकांचा समावेश आहे. सहभागी व्यक्तींनी सहमती दर्शविली, की घरमालकाने मालमत्ता भाड्याने देण्यास नकार देणे, हा आफ्रिकन अमेरिकन स्त्रिया, समलैंगिक किंवा लठ्ठ लोक या वर्गांसाठी निर्णय घेतला, तेव्हा मान्यप्रतिमा आणि भेदभावाचा परिणाम होता. तथापि, सहभागी व्यक्तींनी नोंदविले, की अविवाहित लोकांसाठी निर्णय घेताना घरमालकाने मान्यप्रतिमा केल्या नाहीत किंवा भेदभाव केला नाही. या परिणामांनी असे सुचविले आहे, की अविवाहित आणि विवाहित दोघेही अविवाहित लोकांवरील भेदभाव इतर कोणत्याही प्रकारच्या भेदभावाप्रमाणेच वैध मानतात.

संशोधकांनी एकलवादाच्या या व्यापक आणि मोठ्या प्रमाणावर कायदेशीर संकल्पनेचे मध्यवर्ती कारण देखील प्रकट केले आहे. डी'पाऊलो आणि मॉरिस (२००६) हे कारण सांगतात, की नकारात्मक रूढी आणि अविवाहितांविरुद्ध भेदभाव विवाहाच्या महत्त्वपूर्ण संस्थेचे संरक्षण आणि गौरव करतात. या संस्थेचे असे मत आहे, की अर्थपूर्ण जीवन जगण्यासाठी आपल्या जीवनसाथीला शोधणे आणि त्याच्याशी लग्न करणे महत्त्वाचे आहे. तथापि, या विद्यमान विश्वासाला अविवाहित लोकांकडून आव्हान दिले जाते आणि अशा

प्रकारे, त्या कल्पनेला आव्हान देणाऱ्यांचा अपमान करून आपण सर्व महत्त्वपूर्ण सांस्कृतिक मिथकांवर विश्वास ठेवू शकतो.

१.३.४ लोक मान्यप्रतिमा का तयार करतात आणि त्यांचा वापर का करतात? (Why do people form and use stereotypes)

लोक मान्यप्रतिमा बनवितात, कारण ते सहसा रूपबंध (schemas) म्हणून कार्य करतात. रूपबंध हे बोधनिक चौकट (cognitive frameworks) आहेत, जे माहितीचे संघटन (organizing), अर्थबोधन (interpreting) आणि स्मरण (recalling) करण्यात मदत करतात. वर्गीकरणामुळे लोकांना मदत होऊ शकते, कारण यासाठी अनेक परिस्थितींमध्ये कमी बोधनिक प्रयत्नांची आवश्यकता असते. अशा प्रकारे, लोक त्यांच्या बोधनिक प्रयत्नांचे जतन करण्यासाठी मान्यप्रतिमा तयार करतात. इतरांना प्रतिसाद देताना अशा चौकटी तयार करणे आणि त्यावर अवलंबून राहणे सोपे आहे.

जेव्हा आपण एखाद्या व्यक्तीशी संवाद साधतो, तेव्हा मान्यप्रतिमा सक्रिय होतात आणि अशा प्रकारे मान्यप्रतिमात्मक समूहातील सदस्यांचे वैशिष्ट्यपूर्ण वैशिष्ट्य आपल्या मनात आपोआप येते. मान्यप्रतिमा सिद्धांत म्हणून देखील कार्य करतात, जे कोणत्या माहितीला उपस्थित राहावे, याचे मार्गदर्शन करतात आणि आपण सामाजिक माहितीवर कशी प्रक्रिया केली, यावर प्रभाव पाडतो. तथापि, जेव्हा आपण एखाद्या मान्यप्रतिमात्मक वर्गात बसत नसलेल्या व्यक्तीशी संवाद साधतो, तेव्हा लोक त्यांच्या रूढींमध्ये सुधारणा करत नाहीत, त्याऐवजी ते विशेष प्रकरणे म्हणून पाहिले जातात आणि उपप्रकार म्हणून ओळखल्या जाणाऱ्या विशेष श्रेणींमध्ये ठेवले जातात. उपप्रकारांमध्ये असे लोक समाविष्ट आहेत, जे मान्यप्रतिमा किंवा रुपबंधाची पुष्टी करत नाहीत. हे उपप्रकार विद्यमान मान्यप्रतिमेचे संरक्षक म्हणून कार्य करतात.

अनेक सिद्धांतवादी असे सुचवतात, की मान्यप्रतिमा कायम ठेवल्या जातात आणि बदलल्या जात नाहीत. तथापि, जेव्हा त्या गटांमधील संबंधांचे स्वरूप बदलते, तेव्हा ते बदलू शकतात, कारण जेव्हा संबंध बदलतात, तेव्हा इतर गटांचे वर्तन वेगळे असल्याचे समजले जाते.

दासगुप्ता आणि असगरी (२००४) यांनी एक मनोरंजक अभ्यास केला. या अभ्यासात संशोधकांनी प्रथम महाविद्यालयातील त्यांच्या पहिल्या वर्षात आणि द्वितीय वर्षात स्त्री विद्यार्थ्यांच्या लिंग-आधारित मान्यप्रतिमांचे मूल्यांकन केले. विद्यार्थ्यांचे दोन समूह होते. एक समूह स्त्री-महाविद्यालयात शिकत होता, जिथे त्यांना त्यांच्या दुसऱ्या वर्षात स्त्री-प्राध्यापकांसमोर वारंवार उघड झाले होते, जे अपारंपरिक पद्धतीने वागत होते. दुसरा समूह एका सहशैक्षणिक महाविद्यालयात गेला, जेथे विद्यार्थिनींना स्त्री-प्राध्यापकांशी फारच कमी संपर्क होता. सहशिक्षण महाविद्यालयाच्या तुलनेत स्त्री-महाविद्यालय उघडकीस आल्यावर मान्यप्रतिमा बदलतील, असा अंदाज होता. परिणामांनी भविष्यवाणीला समर्थन दिले. सहशैक्षणिक महाविद्यालयात शिक्षण घेतलेल्या दुसऱ्या समूहाच्या तुलनेत स्त्री-महाविद्यालयात शिक्षण घेतलेल्या पहिल्या गटामध्ये लिंग-आधारित मान्यप्रतिमांसह विद्यार्थ्यांचा करार लक्षणीयरीत्या कमी झाला होता. संशोधनाने हेदेखील समर्थन केले आहे, की मान्यप्रतिमा बदल किती प्रमाणात झाला आहे, याचा अंदाज स्त्री-शिक्षकांच्या संख्येवरून वर्तविण्यात आला होता, ज्यांच्याशी विद्यार्थ्यांनी वर्गाच्या सेटिंगमध्ये संपर्क साधला होता.

तुमची प्रगती तपासा

१. मान्यप्रतिमा (stereotype) म्हणजे काय? तुमचे उत्तर योग्य उदाहरणांसह लिहा.

२. लिंग-आधारित मान्यप्रतिमांवर (gender stereotypes) तपशीलवार टीप लिहा.

३. वेगवेगळ्या समूह असमानता कशी अनुभवतात? थोडक्यात स्पष्ट करा.

४. भेदभावाला (discrimination) प्रतिसाद देणाऱ्या लोकांची चर्चा करा.

१.४ सारांश

मान्यप्रतिमा म्हणजे इतर गटांचे सदस्य कसे आहेत, याविषयीच्या धारणा. त्या सकारात्मक किंवा नकारात्मक असू शकते. वेगवेगळ्या समूहातील सदस्यांना असमानता आणि सामाजिक बदलासाठीचे कोणतेही कार्यक्रम त्यांच्या लक्ष्यित समूहातील सदस्यत्वावर किंवा असमान वागणूक देणाऱ्या समूहाच्या आधारावर वेगळ्या पद्धतीने समजतात. माहितीवर कोणत्या आणि कशा प्रकारे प्रक्रिया केली जाते, यावर देखील मान्यप्रतिमेचा प्रभाव पडतो. आमच्या मान्यप्रतिमेशी संबंधित माहिती अधिक जलद प्रक्रिया केली जाते आणि संबंधित नसलेल्या माहितीपेक्षा अधिक चांगली लक्षात ठेवली जाते.

बहुतेक वेळा लोकांचा कल तर्क आणि युक्तिवादाद्वारे आपल्या मान्यप्रतिमेशी विसंगत माहिती गाळून घेण्याची प्रवृत्ती असते. काहीवेळा माहिती मान्यप्रतिमेशी सुसंगत करण्यासाठी सूक्ष्म मार्गाने बदलली जाते. मान्यप्रतिमा एकदा तयार होतात, त्या बदल करणे कठीण असते. तथापि, सिद्धांतवादी सूचित करतात, की जोपर्यंत त्या गटांमधील संबंधांचे स्वरूप स्थिर आहे, तोपर्यंत मान्यप्रतिमा स्थिर राहतील. संशोधन असे सूचित करते, की गटांमधील संबंध बदलत असताना एखाद्या व्यक्तीने धारण केलेल्या मान्यप्रतिमा बदलतात. अ-पारंपारिक भूमिकांमध्ये स्त्रिया समोर आल्यावर लिंग-आधारित मान्यप्रतिमांमध्ये घट दिसून येते.

लिंग-आधारित मान्यप्रतिमा म्हणजे पुरूष आणि स्त्री यांच्या वेगवेगळ्या वैशिष्ट्यांविषयीच्या धारणा. स्त्रियांना दर्जा कमी आणि पुरुषांना उच्च मानले जाते. शिवाय, स्त्रीविषयक मान्यप्रतिमा अशा असतात, जसे की त्या तितक्या उबदार असतात आणि क्षमता कमी असतात; दुसरीकडे, पुरुषविषयक अशा मान्यप्रतिमा आहेत, जसे की उबदारपणा कमी आणि क्षमता जास्त. काचेची कमाल मर्यादा एक अडथळा दर्शवते, जी स्त्रियांना संस्थेतील उच्च पदापर्यंत पोहोचण्यापासून रोखते. 'थिंक मॅनेजर- थिंक मेल' या पूर्वग्रहामुळे त्यांच्यावर परिणाम होण्याची शक्यता आहे. तथापि, जेव्हा धोका असतो, तेव्हा महिलांना उच्च पदावर नेले जाते. हा परिणाम ग्लास क्लिफ इफेक्ट म्हणून ओळखला जातो. संशोधनाच्या पुराव्यांवरून असे दिसून आले, की जेव्हा संस्थेची संग्राहक कामगिरी चांगली होती, त्यापेक्षा कमी असताना मंडळांवर महिलांची नियुक्ती करण्यात आली होती. प्रयोगांच्या मालिकेत असे आढळून आले, की जरी पुरुष आणि स्त्रिया समान पात्रता असल्याने स्त्रिया निवडले जाण्याची शक्यता नसल्याच्या स्थितीपेक्षा धोकादायक असल्यावर लक्षणीय होती. फार कमी स्त्रिया काचेची कमाल मर्यादा पार करतात आणि शिखरावर पोहोचतात. याला प्रतिकवाद म्हणतात. त्याचे दोन नकारात्मक परिणाम होतात. एक, संस्था महिलांना संधी देणे आणि काम करणे कसे न्याय्य आहे, हे दाखवण्यात मदत करते. दोन, लक्ष्यित गटाच्या स्व-आदर आणि स्वत:वरील विश्वास आणि प्रतीकावर त्याचा हानिकारक परिणाम होऊ शकतो. प्रतिकवाद लोकांच्या निष्पक्षतेबद्दलच्या धारणा आणि गुणवत्तेवरील त्यांचा विश्वास राखण्यात मदत करतो.

जरी पुरुष आणि स्त्रिया दोघांसाठी मजबूत मान्यप्रतिमा आहेत, तरी स्त्रियांसाठी त्या नकारात्मक आहेत, तर पुरुषांसाठी त्या सकारात्मक आहेत. उदाहरणार्थ, अनेक संस्कृतींमध्ये असे मानले जाते, की निर्णायकपणा, आक्रमकता, महत्त्वाकांक्षा आणि विचारांची तार्किक पद्धत, यांसारखी वैशिष्ट्ये आहेत. दुसरीकडे, स्त्रियांमध्ये निष्क्रीयता, अधीनता, उच्च भावनिकता आणि अनिर्णयता यासारखी वांछनीय वैशिष्ट्ये कमी आहेत असे मानले जाते. संवेदनशीलता, उबदारपणा इत्यादीसारख्या काही सकारात्मक वैशिष्ट्यांचादेखील समावेश केला जातो. परंतु एकंदरीत, नेतृत्व, अधिकार इ. सारख्या मौल्यवान भूमिकांसाठी कमी योग्य गुणधर्म असल्याचे मानले जाते.

या मान्यप्रतिमा जगभरातील मोठ्या संख्येने व्यक्तींच्या धारणा आणि वर्तनावर प्रभाव टाकतात. हेलमन यांनी कामाच्या परिस्थितींमध्ये महिलांमध्ये लिंग-आधारित मान्यप्रतिमांचा प्रभाव नोंदवला. त्यांना असे आढळले, की स्त्रिया पारंपारिकपणे पुरुषांच्या नोकऱ्यांसाठी कमी योग्य समजल्या जातात. उदाहरणार्थ, ज्या स्त्रिया शारीरिकदृष्ट्या आकर्षक आहेत, त्या अधिक स्त्रीलिंगी समजल्या जातात आणि म्हणून त्या कमी शारीरिकदृष्ट्या आकर्षक

असलेल्या स्त्रियांपेक्षा व्यवस्थापकीय भूमिकांसाठी कमी योग्य असतात. जरी लिंग-आधारित मान्यप्रतिमांचा प्रभाव, त्यांच्या क्षमता किंवा योग्यतेचा स्पष्ट पुरावा देऊन कमी केला जाऊ शकतो, तरीही व्यवसायांवर मान्यप्रतिमांची पकड कायम राहते आणि लिंगावर आधारित भेदभाव करते.

जरी लोक भिन्न लोक, वस्तू किंवा घटनांना समान श्रेणीमूल्य देत असले, तरी श्रेणीमूल्ये पक्षपाती असू शकतात. याला स्थानांतरीत प्रमाण (shifting standards) म्हणतात. एक व्यक्तिनिष्ठ मापनश्रेणी रूढीवादी गोष्टी लपवते. जेव्हा महिलांचे वस्तुनिष्ठ मापनश्रेणी वापरून मूल्यांकन केले जाते, तेव्हा त्यांना वाईट परिणाम मिळतात.

मान्यप्रतिमांचे बळीदेखील ते ओळखण्यात अयशस्वी होऊ शकतात, जसे की अविवाहित लोक. अविवाहितपणा हा नकारात्मक मान्यप्रतिमाकरण आणि अविवाहित लोकांसाठी निर्देशित केलेला भेदभाव आहे, जो अविवाहित तसेच विवाहित लोकांद्वारे केला जातो. अविवाहित लोकांच्या तुलनेत विवाहित लोकांना अनुकूल मानले जाते.

मान्यप्रतिमा या रूपबंध म्हणून कार्य करतात, जे माहिती व्यवस्थित करण्यात मदत करतात. मान्यप्रतिमा तयार होतात आणि बोधनिक प्रयत्नांचे संरक्षण करण्यासाठी वापरले जातात. जेव्हा एखादे विशेष प्रकरण समोर येते, जे पारंपारिक मान्यप्रतिमांमध्ये बसत नाही, तेव्हा मान्यप्रतिमा बदलत नाहीत, उलट ते उपप्रकार नावाच्या श्रेणीमध्ये आयोजित केले जातात. जेव्हा समूहांमधील संबंध बदलले जातात, तेव्हाच मान्यप्रतिमा बदलू शकतात.

१.५ प्रश्न

१. लोक मान्यप्रतिमा (stereotypes) कसे तयार करतात आणि का वापरतात? सविस्तर समजावून सांगा.

२. सकारात्मक आणि नकारात्मक मान्यप्रतिमा आणि त्यांचे परिणाम यांवर चर्चा करा.

३. अ. काचेच्या छतावर (glass ceiling) तपशीलवार टीप लिहा.

ब. अविवाहित लोकांच्या बाबतीत लोक मान्यप्रतिमाकरण ओळखण्यात अयशस्वी कसे होतात?

३. तुमचे उत्तर योग्य उदाहरणांसह लिहा.

४. मान्यप्रतिमाकरण अनुपस्थित असल्याचे स्पष्ट करा.

५. लघुटीपा लिहा

अ. उच्च ठिकाणी नाममात्र स्त्रियांचे दूरगामी परिणाम

ब. ग्लास क्लिफ (Glass Cliff)

क. सामाजिक समूहांविषयी धारणा (Beliefs about social groups)

ड. जोखीम प्रतिकूल.

१.६ संदर्भ

१. Branscombe, N. R. & Baron, R. A., Adapted by Preeti Kapoor (2017). Social Psychology. (14th ed.). New Delhi: Pearson Education; Indian reprint 2017

२. Myers, D. G., Sahajpal, P., & Behera, P. (2017). Social psychology (10th ed.). McGraw Hill Education.

❄❄❄❄❄❄❄

२

मान्यप्रतिमाकरण, पूर्वग्रह आणि भेदभाव यांची कारणे आणि उपचार – II

घटक संरचना

२.० उद्दिष्ट्ये

२.१ प्रस्तावना

२.२ पूर्वग्रह: सामाजिक समूहांप्रति भावना

२.२.१ पूर्वग्रहाची उत्पत्ती: विरोधाभासी दृष्टीकोन

२.३ भेदभाव: कृतीत पूर्वग्रह

२.३.१ आधुनिक वंशवाद: अधिक सूक्ष्म, परंतु तितकाच हानिकारक

२.४ पूर्वग्रह अपरिहार्य का नाही?: त्याच्या परिणामांचे खंडन करण्यासाठी तंत्रे

२.४.१ द्वेष करू नये हे शिकण्याविषयी

२.४.२ संपर्काचे संभाव्य फायदे

२.४.३ पुनर्वर्गीकरण: सीमा बदलणे

२.४.४ पूर्वग्रह कमी करण्यासाठी अपराधीपणाचे फायदे

२.४.५ आपण मान्यप्रतिमाकरण आणि पक्षपाती आरोपणांना "फक्त नाही म्हणायला" शिकू शकतो का?

२.४.६ पूर्वग्रह कमी करण्याचे साधन म्हणून सामाजिक प्रभाव

२.५ पूर्वग्रहामध्ये अस्तित्वास असणाऱ्या धोक्याच्या भूमिकेविषयी संशोधन आपल्याला काय सांगते?

२.६ सारांश

२.७ प्रश्न

२.८ संदर्भ

२.० उद्दिष्ट्ये

हे युनिट वाचल्यानंतर तुम्हाला समजेल :

- विशिष्ट समूहांविरुद्ध पूर्वग्रह निर्माण करणारे घटक ओळखणे
- पूर्वग्रहाची उत्पत्ती स्पष्ट करणे
- भेदभावाच्या सूक्ष्म प्रकारांची चर्चा करणे
- पूर्वग्रहाचे परिणाम कमी करण्याचे मार्ग ओळखणे

२.१ प्रस्तावना

आपण अगोदरच्या पाठात पाहिल्याप्रमाणे पूर्वग्रह (prejudice) हा अभिअभिवृत्तीचा (attitude) भावात्मक किंवा भावनिक घटक (affective or feeling component) आहे, ज्यामध्ये इतर सदस्यांप्रति त्यांच्या समूह सदस्यत्वावर आधारित नकारात्मक भावनांचा समावेश होतो. या पाठात आपण विविध घटकांवर लक्ष केंद्रित करणार आहोत, ज्यामुळे विशिष्ट समूहांविरुद्ध पूर्वग्रह निर्माण होतो. पूर्वग्रहांचे मूळ समजून घेण्यावरही भर देणार आहोत. शतकानुशतके जगभर इतिहासात पूर्वग्रहाचा प्रभाव पडला आहे. उदा. संपूर्ण ज्यू वंश नष्ट करण्याचा हिटलरचा प्रयत्न, भारतातील जातिव्यवस्था, दक्षिण आफ्रिकेतील वर्णद्वेष व्यवस्था, इत्यादी. पूर्वग्रह अनेक रूपांत प्रकट होतात. हे एका टोकावर शारीरिक हिंसेचे रूप घेऊ शकते किंवा ते अपशब्द किंवा विशिष्ट समूहांतील लोकांपासून अंतर राखणे, यांसारख्या सूक्ष्म स्वरूपात दिसू शकते. दैनंदिन संभाषणात अनेक लोक पूर्वग्रह आणि भेदभाव समानार्थी शब्द म्हणून वापरतात. परंतु त्यांच्यात काही फरक आहेत.

भेदभाव (Discrimination) हा अभिअभिवृत्तीचा वर्तनात्मक घटक (behavioural component) आहे, ज्यामध्ये काही पूर्वग्रहदूषित सामाजिक समूहाच्या सदस्यांना प्रतिकूल वागणूक देणे समाविष्ट आहे. समाजात भेदभाव स्पष्टपणे किंवा सूक्ष्म स्वरूपात असतो. या घटकाच्या शेवटी आपण पूर्वग्रहाचा प्रतिकार करण्यासाठी विविध तंत्रे समजून घेणार आहोत.

२.२ पूर्वग्रह: सामाजिक समूहांविषयीच्या भावना (PREJUDICE: FEELINGS TOWARD SOCIAL GROUPS)

पूर्वग्रह हा पारंपारिकपणे सामाजिक समूहांविषयीच्या अभिअभिवृत्तीचा भावना घटक मानला जातो. हे दुसऱ्या व्यक्तीला नकारात्मक प्रतिसाद दर्शविते, कारण ती व्यक्ती एका विशिष्ट समूहाची सदस्य आहे. १९५४ च्या पुस्तकात, द नेचर ऑफ प्रेज्युडिस, गॉर्डन ऑलपोर्ट यांनी पूर्वग्रहाचा उल्लेख “वैरभाव”("antipathy") म्हणून केला आहे, ज्याचा अर्थ संपूर्ण समूहासाठी ते सामान्यीकरण आहे. या अर्थाने पूर्वग्रह वैयक्तिक नाही, कारण ती श्रेणीविषयी एक भावनिक प्रतिक्रिया आहे.

अशा प्रकारे, एखाद्या सामाजिक समूहाविषयी पूर्वग्रह ठेवल्यास त्याच्या सर्व सदस्यांचे नकारात्मक मूल्यांकन होईल, कारण ते त्या समूहाचे सदस्य आहेत. भेदभाव पारंपारिकपणे प्रतिकूल वागणूक किंवा नापसंत गटांच्या सदस्यांना निर्देशित केलेल्या नकारात्मक कृती म्हणून परिभाषित केले गेले आहे. पूर्वग्रह स्पष्टपणे भेदभावाने व्यक्त केला जाईल किंवा नाही असे समजल्या जाणाऱ्या निकषांवर किंवा तसे करण्याच्या स्वीकार्यतेवर आधारित असेल.

संशोधनाच्या निष्कर्षांवरून असे दिसून आले आहे, की जेव्हा व्यक्ती कमी गुण मिळवण्यापेक्षा पूर्वग्रहाच्या उपायांवर जास्त गुण मिळवतात तेव्हा ते लक्ष्यित समूहाच्या माहितीवर वेगळ्या पद्धतीने प्रक्रिया करतात. उदाहरणार्थ, लोक लक्ष्यित समूह आणि त्याच्या सदस्यांशी संबंधित माहितीकडे अधिक लक्ष देतात. जेव्हा एखाद्या व्यक्तीचे समूह सदस्यत्व संदिग्ध दिसते, म्हणजे व्यक्ती कोणत्या समूहाशी संबंधित आहे, हे जेव्हा लोक शोधू शकत नाहीत, तेव्हा ते त्याविषयी जाणून घेण्याविषयी चिंतीत असतात. हे असे आहे, कारण आपली अशी

धारणा आहे, की समूहांमध्ये अव्यक्त सार आहे. सार एक वैशिष्ट्य म्हणून समजले जाऊ शकते, बहुतेकदा काही जैविकदृष्ट्या एक, जे एका समूहाला इतर समूहांपासून वेगळे करते, जे त्यांच्या भिन्न उपचारांसाठी समर्थन म्हणून काम करू शकते.

संशोधक दर्शवितात, की सर्व पूर्वग्रह भिन्न आहेत. जरी पूर्वग्रहामध्ये नकारात्मक भावनांचा समावेश होतो, परंतु या भावना वेगवेगळ्या समूहांसाठी भिन्न असतील. या नकारात्मक भावना भय, राग, मत्सर, अपराधीपणा किंवा तिरस्कार असू शकतात. सर्व पूर्वग्रह काही स्पष्ट अभिवृत्तीमुळे नसतात; त्याऐवजी काही पूर्वग्रह काही अंतर्निहित संगतींचा परिणाम असू शकतात. दुस-या शब्दात सांगायचे, तर पूर्वग्रह असण्याची जाणीव न होता आपले निर्णय आणि इतरांशी संवाद साधला जाऊ शकतो.

२.२.१ पूर्वग्रहाची उत्पत्ती: विरोधाभासी दृष्टीकोन (The Origins of Prejudice: Contrasting Perspectives)

पूर्वग्रह कुठून येतो आणि तो कायम का राहतो, हा महत्त्वाचा प्रश्न निर्माण होतो. पुढील दृष्टिकोन पूर्वग्रहाची उत्पत्ती समजून घेण्यास मदत करतील.

स्व-आदरास धोका (Threats to Self Esteem):

स्व-आदर (Self-esteem) म्हणजे एखाद्याच्या स्वतःच्या मूल्याचे व्यक्तिनिष्ठ मूल्यांकन. लोक त्यांचा समूह इतर समूहापेक्षा योग्य आणि सकारात्मक म्हणून पाहू इच्छितात. जेव्हा लोक त्यांच्या समूहाच्या स्व-आदरास धोका निर्माण करणारी काही घटना पाहतात, तेव्हा ते धोक्याच्या स्त्रोताचे अवमूल्यन करून प्रतिक्रिया देऊ शकतात. संशोधनदेखील हे सूचित करते, की धोका समजणे आपल्याला आपल्या समूहा-अंतर्गत अधिक गोष्टी ओळखण्यास प्रवृत्त करू शकते.

जेव्हा आपल्या समूहाची प्रतिमा धोक्यात येते, तेव्हा समूहातील सदस्य त्यांच्या स्वत:च्या समूहाची प्रतिमा बाहेरील समूहाविषयी पूर्वग्रहदूषित विचार धारण करून मजबूत करतात. दुसऱ्या समूहातील सदस्यांची निंदा करून आपण आपल्या स्वतःच्या समूहाच्या तुलनात्मक मूल्याची पुष्टी करू शकतो. जेव्हा धोका अनुभवला जातो, तेव्हा हे जोरदारपणे सांगितले जाते.

पूर्वग्रहाचा स्रोत म्हणून संसाधनांसाठी स्पर्धा (Competition for Resources as a Source of Prejudice):

लोकांना हव्या असलेल्या अनेक मूलभूत गोष्टी दुर्मिळ आहेत. हे शून्य-बेरीज परिणाम आहेत, ज्याचा अर्थ, जर ते एका समूहाला मिळाले, तर दुसऱ्याला मिळू शकत नाही. वास्तववादी संघर्ष सिद्धांत (realistic conflict theory) पूर्वग्रहाचे कारण स्पष्ट करतो, कारण जेव्हा काही स्त्रोतांवरील स्पर्धा वाढते, तेव्हा समूहातील आणि समूहाबाहेरील सदस्य एकमेकांना नकारात्मक दृष्टीने समजतात. स्पर्धा अपरिहार्य आहे, कारण मानवाच्या गरजा आणि गरजा अमर्याद आहेत आणि या गरजा पूर्ण करण्यासाठी संसाधने मर्यादित आहेत. त्यामुळे नोकरी, घरे, अन्नधान्य, इत्यादींवरून संघर्ष सुरू असतो. संघर्ष जसजसा लांबत जातो, तसतसे परस्परविरोधी समूहांचे सदस्य एकमेकांचे मूल्यमापन वाढत्या नकारात्मक पद्धतीने करू लागतात. ही नकारात्मक मते अखेरीस वाढत जातात आणि त्यात एकमेकांना शत्रू म्हणून

नाव देणे, स्वत:चा समूह नैतिकदृष्ट्या अधिक श्रेष्ठ समजणे, अधिक ठामपणे त्यांच्या स्वतःमध्ये आणि त्यांच्या प्रतिस्पर्ध्यांमध्ये सीमा आखणे, आणि अगदी टोकाच्या परिस्थितीत प्रतिस्पर्धी समूहाला मानव म्हणूनदेखील पाहिले न जाणे, या सर्वांचा समावेश होतो. अशा प्रकारे, साधी स्पर्धा पूर्णपणे विकसित पूर्वग्रहांना कारणीभूत ठरते.

भारतीय संदर्भातील सामाजिक वर्गीकरण (Social Categorization in the Indian Context)

लोक सामाजिक जगाला वेगवेगळ्या श्रेणींमध्ये विभागतात. सामाजिक वर्गीकरण (Social categorization) ही सामाजिक जगाला दोन स्वतंत्र श्रेणींमध्ये विभागण्याची प्रअभिवृत्ती आहे- समूहातील आणि समूहाबाहेर.

अंतर्समूह (in-group) हा एक सामाजिक समूह आहे, ज्यामध्ये एखादी व्यक्ती स्वतःला आपल्याशी संबंधित असल्याचे समजते. बाह्य-समूह (out group) हा त्या व्यतिरिक्त कोणताही समूह आहे, ज्यामध्ये व्यक्ती त्यांच्याशी संबंधित असल्याचे समजले जाते. हे सामाजिक वर्गीकरण वंश, धर्म, लिंग, वय, वांशिक पार्श्वभूमी आणि व्यवसाय अशा विविध पैलूंवर केले जाऊ शकते.

या सामाजिक वर्गीकरणाचा खालीलप्रमाणे वर्तनावर मोठा प्रभाव पडतो:

१. समूहातील सदस्यांना समूहातील सदस्यांपेक्षा अधिक अनुकूल दृष्टीने पाहिले जाते.

२. लोक असे गृहीत धरतात, की आपल्या समूहातील सदस्यांमध्ये अंतर्समूहातील सदस्यांपेक्षा अधिक अनिष्ट गुण आहेत.

३. लोकांची अशीही धारणा आहे, की सर्व बाह्य-समूह सदस्य एकमेकांसारखे असतात. समूह सदस्यांपेक्षा एकसंध. म्हणून, बाह्य-समूहातील सदस्यांना अधिक नापसंत केले जाते. या वर्तन प्रअभिवृत्तीमुळे आरोपण दोष (attribution error) निर्माण होतो. इतर समूहाच्या सदस्यांपेक्षा स्वतःच्या समूहातील सदस्यांविषयी अधिक अनुकूल आणि खुशामत करणारे गुणधर्म बनवणे. हेच कारण आहे, की आम्ही समूह सदस्यांमधील वांछनीय वैशिष्ट्यांचे श्रेय स्थिर अंतर्गत घटकांना देतो.

ताजफेल आणि त्यांच्या सहकाऱ्यांनी (१९९१) सामाजिक वर्गीकरणामुळे पूर्वग्रह कसा निर्माण होतो, या प्रश्नाचे मनोरंजक उत्तर दिले आहे. हे स्पष्ट करण्यासाठी त्यांनी सामाजिक ओळख/स्व-त्व सिद्धांत (social identity theory) मांडला. हा सिद्धांत सूचित करतो, की लोक स्वतःला विशिष्ट सामाजिक समूहांसह ओळखतात. आपल्या समूहाच्या सदस्यत्वामुळे आपला स्वाभिमान वाढतो, असेही ते म्हणतात. प्रत्येक समूह स्वतःला प्रतिस्पर्ध्यांपेक्षा श्रेष्ठ आणि वेगळा पाहण्याचा प्रयत्न करत असल्याने सामाजिक धारणांच्या संघर्षातून पूर्वग्रह निर्माण होतो.

भारतीय संदर्भात धर्म, जात, लिंग, भाषा, प्रदेश, सामाजिक-आर्थिक स्थिती, इत्यादी विविध पैलूंवर आधारित समाजाचे वर्गीकरण केले गेले आहे. ही वर्गीकरणे सामाजिक सुव्यवस्था आणि सुसंवाद राखण्यास मदत करतात. जेव्हा या समूहांना सत्ता आणि राजकारण हवे

असते, तेव्हा पूर्वग्रह निर्माण होतात, ज्यामुळे देवाण-घेवाण, भाव-बंध, आणि जोडणी राखण्याचे आव्हान निर्माण होते. संशोधनात असे दिसून आले आहे, की जेव्हा समूह कमीतकमी किंवा क्षुल्लक आधारावर तयार केले जातात, तेव्हाही पूर्वग्रह उद्भवू शकतात.

२.३ भेदभाव: कृतीत पूर्वग्रह (DISCRIMINATION: PREJUDICE IN ACTION)

भेदभाव (Discrimination) म्हणजे लिंग, वांशिक, मानववंशीय इत्यादी विविध प्रकारच्या पूर्वग्रहांच्या वस्तूंवरील नकारात्मक कृतींचा संदर्भ. भेदभावपूर्ण वर्तनाचे ध्येय हे लक्ष्यित समूहाच्या सदस्याला हानी पोहोचवणे आहे, परंतु ते परिस्थितीने लादलेल्या मर्यादांवर आधारित अत्यंत सूक्ष्म स्वरूपात किंवा अगदी उघडपणे केले जाऊ शकते. तथापि, अनेक देशांमध्ये असे भेदभाव गेल्या काही वर्षांत कमी झाले आहेत. परंतु, तरीही भेदभाव सूक्ष्म मार्गांनी उपस्थित असू शकतो आणि तो अस्तित्वात असल्याने आपण त्याचे मापन करण्याचे मार्ग पाहू.

२.३.१ आधुनिक वंशवाद: अधिक सूक्ष्म, परंतु तितकाच हानिकारक (Modern Racism: More Subtle, but Just as Harmful)

पूर्वीच्या काळी लोक त्यांचे वंशवादी पूर्वग्रह उघडपणे व्यक्त करत असत. मात्र, सध्या मोजकेच अमेरिकन कृष्णवर्णीय-विरोधी विधाने व्यक्त करतात. याचा अर्थ असा नाही, की पूर्वग्रहदूषित अभिवृत्ती नाहीशी झाली आहे. उलट, सामाजिक मानसशास्त्रज्ञांचा असा विश्वास आहे, की आधुनिक वंशवाद (modern racism) उपस्थित आहे, ज्यामध्ये सार्वजनिक परिस्थितींमध्ये इतरांपासून पूर्वग्रह लपवणे, परंतु सुरक्षित परिस्थितींमध्ये व्यक्त करणे समाविष्ट आहे. तथापि, संशोधनाचे निष्कर्ष असे सूचित करतात, की काही लोकांमध्ये वर्णद्वेषी पूर्वग्रह असू शकतात, परंतु ते स्वतःच अनभिज्ञ असावेत.

अव्यक्त वांशिक अभिअभिवृत्तीचे मापन करणे (Measuring Implicit Racial Attitudes):

लोकांना त्यांचे मत व्यक्त करण्यास सांगून वांशिक अभिवृत्तीचे थेट मापन केले जाऊ शकते. तथापि, पूर्वग्रहदूषित वांशिक अभिअभिवृत्तीदेखील अव्यक्त असू शकते, जी लोक स्वीकारू शकत नाहीत. असे पूर्वग्रह धारण केल्याने वर्तनावर परिणाम होऊ शकतो, परंतु लोकांना त्याविषयी माहिती नसते आणि ते असे विचार असण्याचे प्रबळपणे नाकारू शकतात. म्हणून अव्यक्त वांशिक अभिवृत्तीचे मापन करण्यासाठी अनेक पद्धती विकसित केल्या गेल्या आहेत. यांपैकी बहुतेक पद्धती प्रथमिकरणावर (priming) आधारित आहेत. प्रथमिकरण हे एक तंत्र आहे, ज्यामध्ये विशिष्ट उद्दीपक (stimulus) किंवा घटनेशी येणारा संपर्क त्यानंतरच्या उद्दिपकाप्रति असणाऱ्या प्रतिसादाला प्रभावित करतो. प्रथमिकरण उपलब्ध स्मृतीमध्ये माहिती सक्रिय करते, जी नंतर वर्तमान प्रतिक्रियांवर प्रभाव टाकते.

प्रथमिकरणाचा वापर करणाऱ्या अशा तंत्रांपैकी एक म्हणजे **वास्तविक वाहिनीमार्गिका** (**bona fide pipeline**) म्हणून ओळखली जाते. या तंत्रात सहभागी व्यक्तींना प्रथम विविध वांशिक समूहातील लोकांचे (कृष्णवर्णीय, गौरवर्णीय, आशियाई, लॅटिनो) चेहरे थोडक्यात

उघड केले जातात आणि नंतर त्यांना विविध विशेषणे दिसतात. विशेषणे पाहिल्यानंतर त्यांना दोनपैकी एक बटण दाबून "चांगला" किंवा "वाईट" अर्थ आहे की नाही, हे सूचित करण्यास सांगितले जाते. नकारात्मक अर्थ असलेल्या शब्दांना ते किती लवकर प्रतिसाद देतात, यावरून सहभागी व्यक्तींची अव्यक्त वांशिक अभिवृत्ती प्रकट होईल. तथापि, दुसरीकडे सहभागी व्यक्तींना त्याच अल्पसंख्याक समूह सदस्यांच्या चेहऱ्यांसह प्रथमिकरण केल्यानंतर सकारात्मक अर्थ असलेल्या शब्दांना प्रतिसाद देण्यासाठी अधिक वेळ लागेल. हे असे आहे, कारण सकारात्मक अर्थ प्रथमिकरण उद्दिपकाद्वारे उद्दीपित होणाऱ्या नकारात्मक अभिवृत्तीशी विसंगत आहे. संशोधन असे सूचित करते, की अव्यक्त वांशिक अभिवृत्ती आपोआप प्रकट होतात. या अभिवृत्ती निर्णयांवर आणि मित्रत्वाच्या व्याप्तीवर प्रभाव टाकतात, जी लक्ष्यित समूहातील सदस्यांशी संवाद साधताना व्यक्त केली जाते.

पूर्वग्रहदूषित लोक "अपूर्वग्रहरहित" स्व-प्रतिमा कशी राखतात (How Prejudiced People Maintain an “Unprejudiced” Self-Image):

जरी अव्यक्त वांशिक पूर्वग्रह अस्तित्त्वात असले, तरी अनेक गोरे अमेरिकन लोक मानतात, की ते पूर्वग्रहरहित आहेत. संशोधन असे सूचित करते, की लोक सामाजिक तुलनेद्वारे स्वत:ची पूर्वग्रहरहित प्रतिमा (unprejudiced self-image) राखू शकतात. लोक स्वतःची तुलना धर्मांधांच्या अत्यंत टोकाच्या प्रतिमांशी करतात आणि स्वतःला त्या प्रतिकृतीसाठी अयोग्य समजतात.

जेव्हा आपण आपल्या समूहाने दुसऱ्या समूहाशी काय केले याचा सामना करतो (When We Confront What Our Group has done to another Group):

लोकांचा असा विचार करण्याची प्रवृत्ती असते, की ते ज्या समूहाशी संबंधित आहेत किंवा ओळखतात, तो चांगला आणि नैतिक आहे. जेव्हा लोक त्यांच्या स्वतःच्या समूहाच्या पूर्वग्रहदूषित कृतींविषयी जाणून घेतात, तेव्हा त्यांना कसा प्रतिसाद मिळतो, याचा अभ्यास करण्यासाठी संशोधन केले गेले आहे. अभ्यास दर्शवितो, की जेव्हा काहीतरी नवीन म्हणून पाहिले जात होते, त्या तुलनेत जेव्हा ती दीर्घकाळ चाललेली प्रथा होती, तेव्हा समूहाबाहेर अत्याचार करणे न्याय्य मानले गेले. समूहातील सदस्यांनी केलेला छळ हा इतर गटांद्वारे केलेल्या अत्याचारापेक्षा अधिक नैतिक समजला जातो.

जेव्हा लोकांना समजते, की त्यांचा समूह बेकायदेशीर चुकीच्या कृत्यांसाठी जबाबदार आहे, तेव्हा सामूहिक अपराध (collective guilt) नावाची भावनिक प्रतिक्रिया निर्माण होते. सामूहिक अपराधीपणाची घृणास्पद भावना टाळण्यासाठी लोक पिडीतांना दोष देऊ शकतात, जेणेकरून त्यांना कमी ओझे वाटेल. हे दोषारोप अगदी टोकापर्यंत पोहोचेल, जिथे समूहातील सदस्य पिडीतांना "मानवी" श्रेणीतून वगळतील. लोक त्यांनी आणि अंतर्समूहातील सदस्यांनी केलेल्या हानीविषयी प्रेरित विस्मरण (motivated forgetting) देखील वापरू शकतात

तुमची प्रगती तपासा

अ. उदाहरणांसह पूर्वग्रह (prejudice) परिभाषित करा

____
____
____
____
____

ब. भेदभाव (discrimination) म्हणजे काय आणि तो कसा होतो?

____
____
____
____
____

क. पूर्वग्रहावर तपशीलवार नोंद लिहा

____
____
____
____
____

२.४ पूर्वग्रह अपरिहार्य का नाही: त्याच्या परिणामांचे खंडन करण्याची तंत्रे (WHY PREJUDICE IS NOT INEVITABLE: TECHNIQUES FOR COUNTERING ITS EFFECTS)

बहुतेक समाजांमध्ये पूर्वग्रह हा जीवनाचा एक सामान्य पैलू असल्याचे दिसून येते. काही परिस्थितींमध्ये पूर्वग्रह कमी केला जाऊ शकतो. पुढील भाग पूर्वग्रहाच्या प्रभावांना तोंड देण्यासाठी तंत्रांवर लक्ष केंद्रित करतो.

२.४.१ द्वेष करू नये हे शिकण्याविषयी (On Learning Not to Hate)

मानसशास्त्रज्ञांचे मत आहे, की पूर्वग्रहदूषित वर्तन हे शिकलेले वर्तन आहे. इतर कोणतेही वर्तन जसे शिकले जाते, त्याच प्रकारे ते शिकले जाते. ते शिकलेले असल्याने, प्रतिक्रियांचे नवीन आकृतिबंध न शिकून आणि शिकूनदेखील ते कमी केले जाऊ शकते. शिकण्याच्या दृष्टिकोनानुसार, आपण पूर्वग्रहदूषित वागणूक तीन प्रकारे शिकतो:

अ) पालक, शिक्षक आणि समवयस्क (Parents, teachers and peers): मुले पूर्वग्रह घेऊन जन्माला येत नाहीत. मुले हे पूर्वग्रह त्यांचे ज्येष्ठ, पालक, शिक्षक आणि

समवयस्क यांच्याकडून शिकतात. मुले हे वर्तन लहान वयातच शिकतात आणि ही वर्तन-आकृतिबंध (behaviour pattern) नंतरच्या आयुष्यातही सुरू राहतो. म्हणून जर पालकांनी मुलांना भेदभावाला प्रोत्साहन देणारे प्रशिक्षण देणे टाळले, तर आपण पूर्वग्रह कमी करू शकतो. अशा प्रकारे, द्वेष करू नये हे शिकून पूर्वग्रह कमी केला जाऊ शकतो

सामाजिक अध्ययन दृष्टिकोनानुसार (social learning view), विविध सामाजिक समूहांविषयी नकारात्मक अभिवृत्ती ठेवण्यासाठी आणि व्यक्त करण्यासाठी मुलांना थेट पुरस्कृत केले जाते (प्रेम, प्रशंसा आणि मंजुरीसह). लोक स्वतःच्या अनुभवातूनदेखील असे पूर्वग्रह विकसित करतात. संशोधन असे दर्शविते, की जेव्हा गौरवर्णीय सहभागी व्यक्तींचे पालक पूर्वग्रहदूषित होते, तेव्हा अल्पसंख्याक समूहाशी या सहभागी व्यक्तींचे स्वतःचे सकारात्मक संवाद कमी होते आणि आफ्रिकन अमेरिकन लोकांशी संवाद साधताना त्यांचे वर्तन अधिक भेदभावपूर्ण असल्याचे दिसून आले.

पालकांकडून शिकणे हे मुले त्यांच्या पालकांबरोबर किती साद्धर्म्य पाहतात, यावरही अवलंबून असते. मुले त्यांच्या पालकांबरोबर जितके साद्धर्म्य पाहतात, तितकेच ते त्यांच्या पालकांद्वारे प्रभावित होतात आणि त्यामुळे काही सामाजिक समूहांविषयी पूर्वग्रह ठेवू शकतात. अशा प्रकारे पालक आणि अगदी प्रौढांवर प्रभाव टाकणाऱ्या संस्था लोकांना पूर्वग्रह निर्माण करण्यास मदत करू शकतात.

पालकांना हे सांगणे फार कठीण आहे, की त्यांची एका विशिष्ट समूहाविषयीची विचारसरणी पूर्वग्रहदूषित आहे आणि त्यांना अशा पूर्वग्रहदूषित वर्तनावर मात करणे आवश्यक आहे. अनेक पालक ते पूर्वग्रहदूषित आहेत, हे मान्य करणार नाहीत. त्याऐवजी ते विविध समूहांविषयीची त्यांची नकारात्मक अभिवृत्ती पूर्णपणे न्याय्य मानतील. पालकांना हे पटवून देणे अत्यंत आवश्यक आहे, की एक समस्या आहे, जिचा सामना करणे आवश्यक आहे.

पालकांना हे देखील पटवून दिले जाऊ शकते, की पूर्वग्रह केवळ त्यांना हानी करत नाही, जे त्याचे बळी आहेत, पण त्यांनाही हानी करतात जे अशी मते धारण करतात. कारण पूर्वग्रहदूषित भावना असलेल्या व्यक्तीला चिंता, भीती आणि राग येतो. जर पालकांना त्यांच्या मुलांच्या स्व-विकासासाठी पूर्वग्रहाचे हानिकारक परिणाम लक्षात आले, तर ते त्यांच्या मुलांमध्ये पूर्वग्रह किंवा विशिष्ट समूहाविषयी नकारात्मक भावना निर्माण होणार नाहीत, हे पाहण्यासाठी आवश्यक ती पावले उचलतील.

ब) सामूहिक माध्यमे (Mass Media): चित्रपट आणि पत्रकार यांचा आपल्या वर्तनावर बराच प्रभाव पडतो. चित्रपटांमध्ये चित्रित केलेली विविध पात्रे अशी असावीत, की ते एक धर्मनिरपेक्ष प्रतिमा (secular image) देतात. चित्रपट किंवा मुद्रित साहित्याने विशिष्ट समूहाला वाईट प्रकाशात टाकू नये किंवा विशिष्ट समाजाची खराब प्रतिमा निर्माण करू नये. चित्रपटांद्वारे सूक्ष्म स्वरूपात प्रसारित होणारे पूर्वग्रहदूषित वर्तन रोखण्यासाठी चित्रपट परीनिरीक्षक मंडळ (Film censor boards) महत्त्वपूर्ण भूमिका बजावू शकतात.

क. प्रतिकृती व्यक्ती (Model) :

सामाजिक शिक्षण सिद्धांताने मॉडेलच्या भूमिकेकडे लक्ष वेधले आहे, जे आपल्या वर्तनावर परिणाम करते. पालक आणि शिक्षक हे आमचे सर्वोत्तम मॉडेल आहेत. त्यांच्याशिवाय, राजकीय नेते, समाजसुधारक किंवा धार्मिक नेते देखील मॉडेल असू शकतात. अशा मॉडेल्सना पूर्वग्रहदूषित वर्तन प्रसारित करण्यासाठी प्रोत्साहित केले जाऊ नये. प्रसिद्ध व्यक्ती पूर्वग्रह आणि भेदभावाचा संदेश जनतेपर्यंत पोहोचवू नयेत याचीही काळजी सरकार घेऊ शकते

२.४.२ संपर्काचे संभाव्य फायदे (The Potential Benefits of Contact):

वांशिक पूर्वग्रह (racial prejudice) कमी करण्यासाठी विविध समूहांमधील संपर्क वाढवता येऊ शकतो. ही कल्पना संपर्क गृहीतक (contact hypothesis) म्हणून ओळखली जाते. जेव्हा वेगवेगळ्या समूहांतील लोकांमध्ये संपर्क वाढतो, तेव्हा समानतेची वाढती ओळख लोकांनी आधीच तयार केलेली वर्गीकरणे बदलू शकते. समूहाबाहेरील सदस्यांचे नियम जाणून घेतल्याने हे समजून घेण्यास मदत होऊ शकते, की समूहाचे नियम इतके "बाह्य-समूह-विरोधी" (“anti-out-group”) नसतात, जितके लोक सुरुवातीला विश्वास ठेवतात. संशोधन हेदेखील सूचित करते, की वेगवेगळ्या समूहातील सदस्यांमधील मैत्री समूहाबाहेरील सदस्यांसोबत भविष्यातील भेटीविषयीची चिंता कमी करू शकते. तथापि, हे लक्षात घेतले पाहिजे, की समूहांमधील संपर्क विशिष्ट अनुकूल परिस्थितीत घडला पाहिजे.

शेरीफ (१९६६) यांनी केलेल्या संशोधनात असे दिसून आले आहे, की आंतरसमूह परस्परसंवाद (intergroup interaction) आणि सहकार्य (cooperation) वाढवण्यामुळे प्रतिकूल प्रतिक्रिया आणि नकारात्मक भावनांना अंतिम मुदत मिळू शकते. हे खालील कारणांमुळे घडते

१. **समानता लक्षात घेणे** (**Noticing Similarities**): जेव्हा दोन समूहांमधील संपर्क वाढतो, तेव्हा समूह सदस्य त्यांच्यामध्ये सामायिक केलेल्या समान अभिवृत्तीची संख्या लक्षात घेतात, यामुळे कोणत्याही समूहाची समज वाढते आणि परस्पर आकर्षण वाढते, यामुळे पूर्वग्रह कमी होतो.

२. **केवळ संपर्क प्रभाव (Mere Exposure Effect):** वारंवार संपर्क केल्याने केवळ संपर्काद्वारे सकारात्मक भावना आणि अभिवृत्ती निर्माण होऊ शकतात. एखादी व्यक्ती आपल्यासाठी जितकी ओळखीची असते, तितकीच आपल्याला ती आवडते.

३. **विसंगत माहितीची धारणा (Perception of inconsistent information)**: वाढलेल्या साद्धर्म्यामुळे समूह सदस्यांना आता इतर समूह सदस्यांविषयी त्यांच्या मान्यप्रतिमांशी (stereotypes) विसंगत असलेली माहिती समजते. अशा प्रकारे, बाह्य-समूह सदस्यांविषयी मान्यप्रतिमा कमी करण्यात मदत होऊ शकते

४. **बाह्य-समूह एकजिनसीपणाचा भ्रम कमी करा (Reduce illusion of out-group homogeneity)**: वाढलेल्या संपर्कामुळे बाह्य-समूह एकजिनसीपणाचा भ्रम कमी होतो. म्हणजेच, इतर सदस्यांशी संपर्क साधल्यामुळे लोकांना समजते, की ते

सर्व भिन्न आहेत आणि समजल्याप्रमाणे समान नाहीत. संपर्क गृहीतकातून (contact hypothesis) हे परिणाम साध्य करण्यासाठी काही अटी पूर्ण केल्या पाहिजेत:

i) जे समूह संपर्क साधतील, त्यांची सामाजिक स्थिती समान असणे आवश्यक आहे.

ii) संपर्काच्या निकषांनी समूह समानतेचे समर्थन आणि प्रोत्साहन दिले पाहिजे.

iii) समूहांमधील संपर्क अनौपचारिक असणे आवश्यक आहे, जेणेकरून ते एकमेकांना एकास एक आधारावर (one-to-one basis) जाणून घेऊ शकतील.

iv) समूहांमधील संपर्कामध्ये सहकार्य आणि परस्परावलंबन असणे आवश्यक आहे. सामायिक उद्दिष्टांसाठी कार्य करून हे साध्य केले जाऊ शकते.

v) समूहांनी अशा प्रकारे संवाद साधला पाहिजे, ज्यामुळे एकमेकांविषयीच्या नकारात्मक मान्यप्रतिमा धारणांची माहिती चुकीची होऊ शकते.

vi) सहभागी व्यक्तींनी एकमेकांना त्यांच्या संबंधित समूहांप्रमाणेच पाहिले पाहिजे, तरच ते इतर व्यक्ती आणि परिस्थितींशी त्यांचे आनंददायी संपर्क सामान्यीकृत करतील. परंतु या परिस्थिती वास्तविक जीवनात क्वचितच आढळतात. त्यामुळे सामाजिक मानसशास्त्रज्ञांनी विस्तारित संपर्क गृहीतक (extended contact hypothesis) सुचविले आहे. हे गृहितक सूचित करते, की वेगवेगळ्या समूहांतील व्यक्तींमधील पूर्वग्रह कमी करण्यासाठी त्यांच्यात थेट संपर्क आवश्यक नाही. खरे तर, असे फायदेशीर परिणाम निर्माण होऊ शकतात, जर प्रश्नातील व्यक्तींना हे माहित असेल, की त्यांच्या स्वत:च्या समूहातील व्यक्तींनी उक्त समूहातील व्यक्तींशी मैत्री केली आहे.

विस्तारित संपर्क गृहीतक पूर्वग्रह कमी करण्यात यशस्वी आहे कारण:

१. समूह सदस्याला हे समजते, की इतर गटांच्या सदस्यांशी संबंध निर्माण करणे स्वीकारार्ह आहे.

२. स्वतःच्या समूहातील सदस्यांना आमच्या समूहाशी मैत्री आहे, हे जाणून घेतल्याने आमच्या समूहातील सदस्यांविषयीची चिंता कमी होण्यास मदत होऊ शकते.

३. समूहातील इतर सदस्यांशी संवाद साधल्याने हा संदेशही मिळतो, की आमचे समूह-सदस्य समूहातील सदस्यांना नापसंत करत नाहीत. गैरसमज दूर होण्यास मदत होते.

४. समूह-छेद मैत्री (Cross-group friendships) दोन समूहांमधील सहानुभूतीपूर्ण अभिवृत्तीची समज वाढवते.

अशा प्रकारे, विविध सामाजिक समूहांमधील व्यक्तींमधील मैत्रीपूर्ण सहकारी संपर्क खरोखरच त्यांच्यामधील आदर आणि आवड वाढवू शकतो. जेव्हा व्यक्ती एकमेकांना ओळखतात तेव्हा अनेक चिंता, मान्यप्रतिमा आणि चुकीच्या समजुती, ज्यांनी त्यांना पूर्वी वेगळे ठेवले होते, ते नवीन मैत्रीच्या उबदारतेने नाहीसे होतात आणि पूर्वग्रह वितळतात.

२.४.३ पुनर्वर्गीकरण: सीमा बदलणे (Recategorization: Changing the Boundaries)

सामाजिक मानसशास्त्रज्ञांद्वारे संबोधले जाणारे पुनर्वर्गीकरण (Recategorizations), "आपण" आणि "ते" यांच्यातील सीमा बदलण्याचे संकेत देतात. हे तंत्र पूर्वग्रह कमी करण्यासाठी वापरले जाऊ शकते. सामाईक अंतर्समूह ओळख प्रारूपानुसार (common in-group identity model), जेव्हा व्यक्ती स्वत:ला एका सामाजिक ओळखीचे सदस्य मानतात, तेव्हा त्यांचा एकमेकांविषयीचा दृष्टिकोन अधिक सकारात्मक होतो. एकल सामाजिक अस्मितेची (single social identity) धारणा प्रवृत्त करण्यासाठी वेगवेगळ्या समूहांतील व्यक्ती सामायिक किंवा सर्वोच्च उद्दिष्टांसाठी एकत्र काम करू शकतात. यामुळे पूर्वीच्या समूहाबाहेरील सदस्यांविषयीच्या शत्रूत्वाची भावना कमी होते. प्रयोगशालेय परिस्थितीमध्ये आणि मैदानावर या तंत्राची उपयुक्तता संशोधनातून दिसून येते. एका समूहाच्या दुसऱ्याविषयीच्या क्रूरतेसह त्यांचा दीर्घ इतिहास असतानाही एखाद्या समूहाविरुद्धच्या नकारात्मक भावना कमी करण्यासाठी हे तंत्र सामर्थ्यवान असल्याचे आढळून आले आहे. इतर संशोधन अभ्यासांनी असेही सुचवले आहे, की प्रतिस्पर्धी समूहांमधील सदस्यांनी बनलेले नवीन उपसमूह तयार केल्याने पूर्वग्रह कमी होण्यास मदत होऊ शकते.

२.४.४ पूर्वग्रह कमी करण्यासाठी अपराधीपणाचे फायदे (The Benefits of Guilt for Prejudice Reduction):

जेव्हा लोक त्यांच्या इतर समूहांप्रति केलेल्या चुकीच्या कृत्यांचा सामना करतात, तेव्हा सामूहिक अपराधीपणामुळे (collective guilt) पूर्वग्रह कमी होण्यास मदत होईल. त्याचप्रमाणे, जेव्हा एखादी व्यक्ती एखाद्या समूहाची सदस्य असते, ज्याचा दुसऱ्या समूहाविषयी पूर्वग्रह होण्याचा इतिहास असतो, तेव्हा त्यांना संगतीने अपराधीपणाचा अनुभव येऊ शकतो. संशोधन असे सूचित करते, की अशा अपराधीपणाच्या भावना इतर समूहांविषयीचे पूर्वग्रह कमी करण्यात मदत करू शकतात.

२.४.५ आपण मान्यप्रतिमाकरण आणि पक्षपाती आरोपणांना "फक्त नाही म्हणायला" शिकू शकतो का? (Can We Learn to "Just Say No" to Stereotyping and Biased Attributions?)

व्यक्ती स्वतःच त्यांचे विचार, विश्वास आणि भावनांचे बाह्य-समूहाच्या सदस्यांविषयी नियमन करू शकतात. जर व्यक्तींनी रूढीवादी सवयीला "नाही" म्हटले, तर पूर्वग्रह सक्रियपणे कमी केले जाऊ शकतात. संशोधन पुरावे असेही सूचित करतात, की लोक त्यांच्याकडे अगोदरपासून असलेल्या मान्यप्रतिमांवर अवलंबून न राहणे शिकू शकतात.

२.४.६ पूर्वग्रह कमी करण्याचे साधन म्हणून सामाजिक प्रभाव (Social Influence as a means of reducing Prejudice):

पूर्वग्रह कमी करण्यावर सामाजिक प्रभावाचाही मोठा प्रभाव पडतो. जेव्हा लोकांना पुरावे दिले जातात, की त्यांच्या स्वत:च्या समूहातील सदस्यांना इतर समूहाचे सदस्य आवडतात, जे सामान्यत: पूर्वग्रहाचे लक्ष्य असतात, ते कधीकधी नकारात्मक प्रतिक्रिया कमकुवत करू

शकतात. माणसात तुलना करण्याची प्रवृत्ती असते. आपल्या तुलनेत इतरांचा पूर्वग्रह किती आहे, याचीही आपण तुलना करतो. जर लोकांना हे समजले, की त्यांचे स्वतःचे विचार इतरांपेक्षा अधिक पूर्वग्रह आहेत, तर ते त्यांचे पूर्वग्रह कमी करण्यास प्रवृत्त होऊ शकतात.

काही सामाजिक मानसशास्त्रज्ञांनी कॉकेशियन विद्यार्थ्यांना १९ वैशिष्ट्यांची यादी दिली. त्यांनी त्यांना प्रत्येक १९ गुणांपैकी किती आफ्रिकन अमेरिकन लोकांमध्ये आहेत, याचा अंदाज घेण्यास सांगितले. एकोणीसपैकी नऊ सकारात्मक आणि दहा नकारात्मक गुण होते. पुर्वानुमान पूर्ण केल्यानंतर विद्यार्थ्यांना सांगण्यात आले, की विद्यापीठातील इतर विद्यार्थी त्यांच्या श्रेणीमूल्याशी असहमत आहेत. काही विद्यार्थ्यांना सांगण्यात आले, की इतर विद्यार्थ्यांनी आफ्रिकन-अमेरिकन लोकांना त्यांच्यापेक्षा अधिक सकारात्मकतेने पाहिले (अनुकूल अभिप्राय स्थिती). काही विद्यार्थ्यांना आफ्रिकन-अमेरिकन लोकांविषयी त्यांच्यापेक्षा कमी अनुकूल दृष्टिकोन होता (प्रतिकूल प्रतिक्रिया स्थिती). ही माहिती मिळाल्यानंतर कॉकेशियन विद्यार्थ्यांना पुन्हा १९ गुणांवर आफ्रिकन-अमेरिकन विद्यार्थ्यांना श्रेणीबद्ध करण्यास सांगितले गेले. भाकित केल्याप्रमाणे त्यांना मिळालेल्या अभिप्रायाने वांशिक अभिवृत्ती प्रभावित झाल्या. म्हणजेच प्रतिकूल प्रतिक्रिया असलेल्या विद्यार्थ्यांनी दुसऱ्यांदा जास्त नकारात्मक श्रेणीमूल्य दिले, तर अनुकूल प्रतिक्रिया स्थितीतील विद्यार्थ्यांनी पहिल्या वेळेपेक्षा जास्त सकारात्मक श्रेणीमूल्य दिले.

२.५ पूर्वग्रहामध्ये अस्तित्वास असणाऱ्या धोक्याच्या भूमिकेविषयी संशोधन आपल्याला काय सांगते? (WHAT RESEARCH TELLS US ABOUT THE ROLE OF EXISTENTIAL THREAT IN PREJUDICE?)

संयुक्त राष्ट्रे आणि इतर देशांमध्ये नास्तिकांविषयी मोठ्या प्रमाणात पूर्वग्रह आहे. संशोधनात असे आढळून आले आहे, की नास्तिकांविषयीचा पूर्वग्रह हा इतर कोणत्याही समूहांविषयीच्या पूर्वग्रहाच्या तुलनेत स्पष्ट आणि प्रबळ असतो. उदा. मुस्लिम, वांशिक अल्पसंख्याक आणि समलिंगी लोक. अमेरिकन ख्रिश्चन बहुधा सार्वजनिक पदासाठी नास्तिकांना मत देण्यास नकार देतात. ते नास्तिकांना अविश्वासू समजतात आणि त्यांच्याविषयी भीती आणि तिरस्कार नोंदवतात. याचे कारण असे असू शकते, की नास्तिकांना मोठ्या प्रमाणावर सामायिक केलेल्या समूहातील मूल्यांना धोका आहे आणि त्यामुळे अर्थ प्रदान करणाऱ्या विद्यमान सामाजिक व्यवस्थेला धोका आहे.

लोकांच्या स्वतःच्या अस्तित्वाची चिंता नास्तिकांविषयीच्या पूर्वग्रहावर परिणाम करते. आपल्या स्वतःच्या मृत्यूच्या जाणीवेतून अस्तित्वाची चिंता निर्माण होते. दहशत प्रबंध सिद्धांत (Terror management theory) असे सूचित करतो, की स्वतःच्या मृत्यूविषयी जागरूकता अस्तित्वाला धोका निर्माण करते. हा धोका कमी करण्यासाठी लोक विद्यमान सांस्कृतिक जागतिक दृश्यांचे पालन करतात. नास्तिक देवाच्या अस्तित्वावर आणि सांस्कृतिक मूल्यांवर विश्वास ठेवत नाहीत, म्हणून त्यांना एक मजबूत अस्तित्वाचा धोका म्हणून समजले जाण्याची शक्यता आहे. या कल्पनेची चाचणी घेण्यासाठी एक संशोधन करण्यात आले आहे. या संशोधनात महाविद्यालयीन विद्यार्थ्यांना यादृच्छिकपणे दोन गटांपैकी एकास नियुक्त केले गेले. पहिल्या गटात विद्यार्थ्यांना स्वतःच्या मृत्यूविषयी विचार

करण्यास सांगितले. ही मृत्युदर ठळक स्थिती होती. दुसऱ्या समूहातील विद्यार्थ्यांना एका वेदनादायक घटनेविषयी विचार करण्यास सांगितले होते, जी नियंत्रण स्थिती होती. विलंबानंतर दोन्ही स्थितीतील सहभागी व्यक्तींना नास्तिक (जे लोक देवावर विश्वास ठेवत नाहीत) आणि क्वेकर्स (छोट्या ख्रिश्चन संघटनेचे पालन करणारे लोक) यांच्या संबंधात काही प्रश्न विचारले गेले. सहभागी व्यक्तींना या दोन समूहांविषयीच्या त्यांच्या भावनांविषयी विचारले गेले, त्यांना स्वतःमध्ये आणि त्या समूहांमध्ये किती अंतर राखायचे आहे आणि ते त्या दोन गटांच्या सदस्यांवर किती विश्वास ठेवतील.

परिणामांनी नकारात्मक प्रतिसाद, सामाजिक अंतर आणि अविश्वास यांच्या संदर्भात समान नमुना दर्शविला. दोन्ही परिस्थितींमध्ये नास्तिकांना क्वेकर्सपेक्षा अधिक नकारात्मक समजले गेले. सहभागींना क्वेकर्सपेक्षा नास्तिकांपासून जास्त अंतर राखायचे होते. तथापि, पहिल्या स्थितीतील सहभागींनी दुसऱ्या स्थितीच्या तुलनेत नास्तिकांना अत्यंत नकारात्मक प्रतिसाद दिला, म्हणजे जेव्हा मृत्यूचे प्रमाण अधिक होते, तेव्हा सहभागी व्यक्तींनी नास्तिकांना नकारात्मक प्रतिसाद दिला. हे संशोधन सूचित करते, की आपल्या स्वतःच्या अस्तित्वाच्या चिंता इतर समूहांविषयी पूर्वग्रह निर्माण करू शकतात, ज्यांना आपल्या सांस्कृतिक जागतिक दृष्टिकोनासाठी मूलभूत धोका आहे. हे असे आहे, कारण लोक मृत्यूच्या दहशतीपासून स्वतःचे संरक्षण करण्यासाठी सांस्कृतिक जागतिक दृष्टिकोनाचे पालन करतात. दुसऱ्या शब्दांत, निरीश्वरवाद्यांच्या केवळ उपस्थितीमुळे मृत्यूविषयी चिंता निर्माण होऊ शकते.

तुमची प्रगती तपासा

१. पूर्वग्रहाचे (prejudice) समाजावर होणारे नकारात्मक परिणाम लिहा.

२. पूर्वग्रहामध्ये अस्तित्वासाठी धोका काय आहे? तुमचे उत्तर योग्य उदाहरणांसह लिहा.

३. दहशत प्रबंध सिद्धांत (terror management theory) वर सविस्तर टीप लिहा.

४. मान्यप्रतिमांना (stereotype) 'फक्त नाही म्हणा' याविषयी कोणते संशोधन आम्हाला सांगते?

२.६ सारांश

पूर्वग्रह (Prejudice) ही इतर गटांच्या सदस्यांविषयी नकारात्मक भावना आहे. पूर्वग्रहांमध्ये राग, दया, तिरस्कार, अपराधीपणा आणि मत्सर यांसारख्या विशिष्ट नकारात्मक भावनांचा समावेश असू शकतो. जेव्हा समूहातील सदस्यांचा स्वाभिमान धोक्यात येतो, तेव्हा पूर्वग्रह उद्भवू शकतो. वास्तववादी संघर्ष सिद्धांतानुसार (realistic conflict theory), संसाधनांवर पूर्णता पूर्वग्रह वाढवते. समूहातील आणि समूहातील सदस्यांच्या संदर्भात इतर लोकांचे सामाजिक वर्गीकरण करण्याकडे लोकांचा कल असतो. जेव्हा एखादी व्यक्ती स्वतःच्या समूहाशी संबंधित असल्याचे समजले जाते आणि जेव्हा ती दुसऱ्या समूहाशी संबंधित असल्याचे समजले जाते, तेव्हा ती समूहातील सदस्य मानली जाते. वय, लिंग, वंश, धर्म, वांशिकता आणि भौगोलिक स्थान यांसारख्या विविध घटकांच्या आधारावर एखादी व्यक्ती इतरांपासून पेरलेल्या गटामध्ये फरक करू शकते. त्यांच्या स्वतःच्या समूहातील लोकांना

अनुकूल प्रकाशात पाहिले जाते, तर इतर समूहातील लोक नकारात्मक दृष्टीने पाहिले जातात. समूहाच्या बाहेरील लोकांना नापसंत केले जाते आणि ते एकसंध मानले जातात आणि त्यांना नकारात्मक गुणधर्म असल्याचे गृहित धरले जाते. अभ्यासात या नकारात्मक भावनांचे अस्तित्व आढळून आले आहे, जेव्हा समूह पूर्णपणे प्रायोगिक हेतूने तयार केले गेले होते आणि प्रयोगाच्या पलीकडे त्यांचे अस्तित्व नव्हते. संशोधनाचे पुरावे या संकल्पनेचे समर्थन करतात, की सामाजिक वर्गीकरण (social categorization) हा खरोखरच पूर्वग्रहांच्या निर्मितीसाठी एक मजबूत आधार आहे.

जेव्हा हे पूर्वग्रह वर्तनाचे स्वरूप घेतात, तेव्हा त्याला भेदभाव (discrimination) म्हणतात. आधुनिक वंशवाद (Modern racism) असे म्हटले जाते जेव्हा वांशिक भेदभाव सूक्ष्म स्वरूपात उपस्थित असतो. वास्तविक वाहिनीनलिका (bona fide pipeline) नावाचे तंत्र गर्भित पूर्वग्रह मोजण्यासाठी उपयुक्त ठरू शकते. सामाजिक मानसशास्त्रज्ञांनी पूर्वग्रह कमी करण्यासाठी विविध तंत्रे शोधली आहेत. सामाजिक अध्ययन दृष्टिकोनातून (social learning view) असे सूचित होते, की पूर्वग्रह पुरस्कारांद्वारे शिकले जातात, पालक लहानपणापासून पूर्वग्रह नसलेल्या वृत्तींना प्रोत्साहन देऊ शकतात. पालकांचे त्यांच्या स्वत:च्या पूर्वग्रहदूषित विचारांकडे लक्ष वेधून आणि धर्मांधतेची साखळी टिकवून ठेवण्यात त्यांची महत्त्वाची भूमिका त्यांना पटवून दिली जाऊ शकते. जरी काही पालक आहेत, जे जाणीवपूर्वक किंवा नकळतपणे आपल्या मुलावर द्वेष करण्यासाठी प्रभाव पाडतात, तसेच पालकांना सामाजिक जगाविषयी अधिक सकारात्मक दृष्टिकोन प्रदान करण्याची खरोखर इच्छा असते. शाळेतील शिक्षकही मुलांच्या इतरांना समजून घेण्यात महत्त्वाची भूमिका बजावतात. दुसरे तंत्र, म्हणजे संपर्क गृहितक (contact hypothesis). हे सूचित करते, की जेव्हा दोन समूहांमधील संपर्क वाढतो, तेव्हा ते पूर्वग्रह कमी करण्यास मदत करते. सामाईक अंतर्समूह ओळख प्रारूप (Common in-group identity model) असे सूचित करते, की दोन समूहांमधील सामायिक किंवा सर्वोच्च ध्येय पूर्वग्रहांच्या प्रभावांना तोंड देण्यासाठी मदत करू शकते. समूहांचे पुनर्वर्गीकरण (Recategorization) देखील पूर्वग्रह कमी करण्यास मदत करू शकते. पूर्वग्रह ठेवण्यास स्पष्टपणे नकार देणेदेखील उपयुक्त आहे. सामूहिक अपराधभावना (collective guilt) प्रवृत्त करून पूर्वाग्रह कमी करण्यास मदत होऊ शकते. त्यामुळे भेदभावविरोधी वर्तनही वाढते. पूर्वग्रह कमी करण्यासाठी सामाजिक प्रभावाचा प्रभावी वापर केला जाऊ शकतो.

दहशत प्रतिबंध सिद्धांत (Terror management theory) असे सुचवते, की आपल्या स्वत:च्या मृत्यूची जाणीव अस्तित्वाला धोका निर्माण करते. हा धोका कमी करण्यासाठी व्यक्ती सांस्कृतिक जागतिक दृष्टिकोनाचे पालन करतात आणि अशा प्रकारे नास्तिक लोकांविषयी पूर्वग्रह ठेवू शकतात कारण त्यांना अस्तित्वाचा धोका म्हणून समजले जाते.

२.७ प्रश्न

१. पूर्वग्रहाचे (prejudice) मूळ तपशीलवार सांगा.

२. आधुनिक वर्णद्वेषाचे (modern racism) वर्णन करा.

३. अ. “द्वेष करू नये” (not to hate) हे शिकण्यावर तपशीलवार टीप लिहा.

   ब. पुनर्वर्गीकरणाविषयी (recategorization) थोडक्यात लिहा.

४. भेदभावामध्ये (discrimination) पूर्वग्रहाची भूमिका स्पष्ट करा. तुमचे उत्तर योग्य उदाहरणांसह लिहा.

५. लघु टीपा लिहा:

अ. वास्तविक वाहिनीनलिका (Bona fide pipeline)

ब. संपर्काचे संभाव्य लाभ

क. पूर्वग्रह कमी करण्यासाठी अपराधीपणाचे (guilt) फायदे

ड. पूर्वग्रह कमी करण्याचे साधन म्हणून सामाजिक प्रभाव (Social influence).

२.८ संदर्भ

१. Branscombe, N. R. & Baron, R. A., Adapted by PreetiKapur (2017). Social Psychology. (14th ed.). New Delhi: Pearson Education; Indian reprint 2017.

२. Myers, D. G., Sahajpal, P., &Behera, P. (2017). Social psychology (10th ed.). McGraw Hill Education

❄❄❄❄❄❄❄

३

सामाजिक प्रभाव : इतरांचे वर्तन बदलणे - I

घटक संरचना

३.० उद्दिष्ट्ये

३.१ प्रस्तावना

३.२ अनुसरिता: नियम आणि गट आपले वर्तन कसे प्रभावित करतात?

३.२.१ अनुसरितेची व्याख्या

३.२.२ सामाजिक दबाव

३.२.३ सामाजिक नियमांचा उदय

३.२.४ अनुसरिता प्रभावित करणारे घटक

३.२.५ अनुसरितेचा पाया: 'सोबत जाण्याची' निवड करणे

३.२.६ अनुसरितेची नकारात्मक बाजू: कधी कधी आपण 'सोबत न जाणे' का निवडतो

३.२.७ आपण कधी कधी अनुसरण का करत नाही?

३.२.८ अल्पसंख्यांक प्रभाव

३.३ आपण खरंच किती अनुसरण करतो, याविषयी संशोधन आपल्यास काय सांगते?

३.४ सारांश

३.५ प्रश्न

३.६ संदर्भ

३.० उद्दिष्ट्ये

- सामाजिक प्रभावाची अपूर्व संकल्पना समजून घेणे.
- आपण अनुसरितेत का सहभागी होतो, हे जाणून घेणे.
- सामाजिक नियम समजून घेणे.
- अनुसरिता म्हणजे काय आणि अनुसरिता प्रभावित करणारे घटक ओळखणे.
- अनुपालनासंबंधी अल्पसंख्यांकांच्या मतावर चर्चा करणे
- आपण का 'सोबत जातो' आणि 'सोबत जाण्यास' विरोध का करतो, हे ओळखणे.
- पुरूष आणि स्त्रिया यांमध्ये अनुपालन करण्यासंबंधी काही फरक आहे का, याचा शोध घेणे.

३.१ प्रस्तावना

सामाजिक प्रभावाची (Social influence) व्याख्या 'एका किंवा इतर अनेकांच्या अभिवृत्ती (attitudes), धारणा (beliefs), संवेदन (perceptions), किंवा वर्तन (behaviours) यांमध्ये बदल घडवून आणण्यासाठी एक किंवा अधिक व्यक्तींद्वारे केलेले प्रयत्न', अशी केली जाऊ शकते. उदाहरणार्थ, आपल्या शिक्षकांचा आपल्या शैक्षणिक अभ्यासक्रमावर प्रभाव असतो आणि आपल्या पालकांचा आपल्या वैयक्तिक जीवनावर प्रभाव असतो. सामाजिक प्रभाव तेव्हा उद्भवतो, जेव्हा व्यक्तीचे विचार किंवा कृती या इतर लोकांमुळे प्रभावित झालेल्या असतात. तो एक प्रबळ जोर असतो, जो वारंवार व्यक्तींचे त्याच्या लक्ष्यित व्यक्तींप्रती असणारे वर्तन बदलण्यात यशस्वी होतो. या पाठात आपण सामाजिक प्रभावाच्या माध्यमातून वर्तन कसे बदलते, यावर लक्ष केंद्रित करणार आहोत. ज्यांचे विशेषतः सामाजिक मानसशास्त्र प्रभावाचे प्रमुख रूप म्हणून परीक्षण करतात, अशा रूपांचा या पाठात अभ्यास केला जाणार आहे. पहिले, अनुसरिता (conformity), म्हणजे वर्तनातील बदल एखाद्या विशिष्ट परिस्थितीत कसे वागावे, याबाबतीतील नियमांच्या माध्यमातून इतरांच्या प्रयत्नांद्वारे कसे उद्भवतात, याविषयी. दुसरे, अनुपालन (compliance), ज्यामध्ये थेट विनंतीच्या (direct requests) माध्यमातून इतरांच्या वर्तनात बदल घडवून आणण्याच्या प्रयत्नांचा समावेश होतो. अखेरचे, आज्ञाधारकता (obedience), ज्यामध्ये इतरांच्या आज्ञा किंवा थेट हुकुम यांचे पालन करण्याचा समावेश होतो.

३.२ अनुसरिता: नियम आणि गट आपले वर्तन कसे प्रभावित करतात? (CONFORMITY: HOW DO NORMS AND GROUPS INFLUENCE OUR BEHAVIOR?)

तुम्ही आजपर्यंत कधी असे अनुभवले आहे का, की तुम्ही परीक्षा देत असताना त्या वेळी तुमचा भ्रमणध्वनी खणखणला? तुमची अकल्पित प्रतिक्रिया काय असेल, सर्वाधिक संभाव्यतेनुसार ती अशी असेल, की एकतर तुम्ही तुमचा भ्रमणध्वनीचा आवाज खंडित कराल किंवा भ्रमणध्वनी स्तब्ध प्रणालीवर ठेवलं. कधी विचार केला आहे का, की तुम्ही असे का करता? कदाचित यामुळे, की तुम्ही त्या सामाजिक नियमांचे पालन करीत होतात, जे त्या परिस्थितीच्या संदर्भात स्पष्टपणे परिभाषित केलेले असतात आणि मोठ्या प्रमाणात अनुसरिता घडवून आणतात, म्हणजेच ज्या परिस्थितींमध्ये शांत राहणे अपेक्षित आहे. त्यांमध्ये विचलितता दूर करणे. त्याचप्रमाणे अनुसरिता समाविष्ट असणारे नियम हे एखाद्या परिस्थतीत कोणती योघ्य कृती केले जावी, याबाबतीत कमी स्पष्ट असणाऱ्या सामाजिक नियमांच्या तुलनेत अधिक स्पष्ट असतात. अनुसरीता म्हणजे ते करणे, जे तुम्ही एखाद्या 'अपेक्षित' परिस्थितीत करणे आवश्यक आहे. इतर शब्दांत सांगायचे, तर आपण काय करणे आवश्यक आहे किंवा आपण काय करावे या संदर्भात सातत्याने तसे वर्तन करण्यासाठी ते दबाव आहेत. हे नियम सामाजिक नियम म्हणून ओळखले जातात, मग ते अप्रकट किंवा प्रकट असे कार्यप्रवणित प्रभाव असू शकतात, जे आपल्या वर्तनावर प्रबळ असतात. काही परिस्थितींत हे सामाजिक नियम बऱ्यापैकी तपशीलवार असतात आणि स्पष्टपणे मांडलेले असतात. उदाहरणार्थ, आपल्या सरकारने सांविधानिक अनुच्छेदाद्वारे (constitutional

articles) निश्चित केलेले कायदे. इतर प्रकरणांमध्ये, हे नियम कदाचित अव्यक्त असू शकतात किंवा ते अनौपचारिक मार्गाने विकसित केलेले असू शकतात. उदाहरणार्थ, नोकरीच्या मुलाखतीसाठी उपस्थित राहताना सर्वोत्तम दिसण्याचा प्रयत्न करतो. हे नियम अव्यक्त असतात किंवा सुव्यक्त असतात, असे असूनही बहुतेक लोकांकडून बहुतेक वेळा त्यांचे पालन केले जाते.

आपण किती प्रमाणात अनुपालन करतो? आपण विचार करतो त्यापेक्षा अधिक (How Much Do We Conform? More Than We Think)

अनुसरिता ही आपल्या सामाजिक जीवनाची वस्तुस्थिती आहे. आपल्या मित्र-मैत्रिणींप्रमाणेच एकसारख्या शैलीचे कपडे परिधान करणे, एकसारखेच संगीत ऐकणे, एकसारखीच पुस्तके वाचणे आणि एकसारखेच चित्रपट पाहणे, याकडे आपला कल असतो. एकंदरीत, जेव्हा आपण आपले कुटुंब आणि मित्र-मैत्रिणी यांच्यापेक्षा जेव्हा वेगळे असतो, त्यापेक्षा जेव्हा आपण त्यांच्यासारखेच असतो, तेव्हा आपल्याला खूपच सुखकर वाटते. प्रश्न असा आहे, की आपण हे ओळखतो का, की आपण अशा मार्गाने कसे प्रभावित झालेलो असतो? संशोधन याला असे उत्तर देते, की आपण हे ओळखत नसतो! आपण मानव स्वत:विषयी, आपण गर्दीपासून दूर आहोत, असा विचार करतो, असे वाटून की इतरजण दिलेल्या नियमांचे अनुपालन करतील, पण आपण करणार नाही. संशोधन निष्कर्ष असे सांगतात, की लोक त्यांच्या स्वत:च्या कृतींमध्ये असणाऱ्या प्रभावाला कमी लेखतात, कारण या कृती समजून घेण्याच्या प्रक्रियेत असताना अधिस्वरांपेक्षा ते लक्ष अंतर्गत माहितीवर केंद्रित करतात. उदाहरणार्थ, आपल्याला माहीत असते, की लोकप्रिय शैलीमध्ये कपडे परिधान करण्याची आपली निवड ही त्याप्रति आपल्या आवडीमुळे आहे आणि इतर लोक ते परिधान करतात, म्हणून नाही. पण जेव्हा इतर लोकांविषयी असाच निर्णय घेतला जातो, तेव्हा आपण त्यांच्याविषयी कल्पाच्या मागे असणाऱ्या मेंढ्या, असे गृहीत धरतो. या अपूर्व संकल्पनेला अंतरावलोकन भ्रम (introspection illusion) असेही म्हणतात, एक अशी वस्तुस्थिती, ज्यामध्ये अनुसरिता अनेकदा नकळतपणे उद्भवते आणि म्हणूनच आपला कल स्वत:चे अंतरावलोकन करण्यापासून/स्वत:कडे बारकाईने लक्ष देण्यापासून निसटण्याकडे असतो. असे दिसून येते, की आपण अनेक क्षेत्रांमध्ये अनुसरिता प्रदर्शित करतो, परंतु इतरांच्या कृतींचा आपल्यावर असणाऱ्या प्रभावाच्या व्याप्तीला आपण कमी लेखतो.

३.२.१ अनुसरितेची व्याख्या (Definition of conformity)

अनुसरिता हा सामाजिक प्रभावाचा एक प्रकार आहे, ज्यामध्ये एखाद्या परिस्थतीत अस्तित्वात असणाऱ्या सामाजिक नियमांचे पालन करण्यासाठी किंवा त्यांना बांधील राहण्यासाठी आपल्या अभिवृत्ती किंवा वर्तन यांच्यात बदल करणाऱ्या व्यक्तींचा समावेश असतो.

३.२.२ सामाजिक दबाव (Social Pressure)

आतापर्यंत तुम्ही कधी अशी परिस्थिती अनुभवली आहे का, ज्यामध्ये तुमच्या स्वत:च्या कृती, निर्णय किंवा निष्कर्ष हे इतर लोकांच्या कृती, निर्णय किंवा निष्कर्ष यांपेक्षा भिन्न असतात? अशा काही संभाव्यत: आहेत, की तुम्ही एखाद्या गटाचे अनुपालन करण्यास सक्षम

नसण्याविषयी चिंता अनुभवता, ज्यामुळे तुम्ही पेचप्रसंग अनुभवता, की कोणते उत्तर स्वीकारावे, त्यांचे की तुमचे? या प्रश्नाचे उत्तर देण्यासाठी सोलोमॉन ॲश यांनी केलेल्या एका अभ्यासाने या वर्तनांविषयीचे मर्मज्ञान प्रदान केले. ॲश यांचे रेषा-निर्धारण विशिष्ट कार्य (Asch's line judgment task) नावाने संबोधल्या जाणाऱ्या त्यांच्या अभ्यासात सहभागी व्यक्तींना हे सूचित करण्यास सांगितले गेले, की (३ रेषांपैकी) कोणती रेषा ही तुलना-प्रमाणित रेषेशी (comparison standard line) मिळती-जुळती आहे. सहभागी व्यक्तींना हे निर्धारण करण्यास इतर अनेक लोक - जे सर्वजण ॲश यांचे साहाय्यक होते - त्यांची उत्तरे ऐकण्याची परवानगी दिली होती. एका विशिष्ट चाचणीवर सर्व सहाय्यकांनी चुकीची उत्तरे दिली, ज्यामुळे सहभागी व्यक्तींना अनुसरितेच्या उच्च दबावांना सामोरे जावे लागले. असे आढळले, की ७६% सहभागी व्यक्ती गटाने सुचविलेल्या चुकीच्या उत्तरांसह गेले. विशेषतः, या निष्कर्षांमुळे सार्वजनिक अनुसरिता आणि खाजगी अनुसरिता यांच्यातील फरक शोधण्यास मदत झाली.

३.२.३ सामाजिक नियमांचा उदय (Emergence of Social Norms)

खाजगी स्वीकृतीचा (private acceptance) सामाजिक प्रभाव हा सामाजिक मानसशास्त्राचे आणखी एक संस्थापक माझफेर शेरीफ यांनी उदाहरणासह स्पष्ट केला. त्यांनी दोन महत्त्वाचे प्रश्न विचारले. प्रथम, गटातील सामाजिक नियमांच्या विकासाविषयी आणि दुसरा, त्या नियमांच्या उदयानंतर सामाजिक प्रभावाच्या तीव्रतेविषयी. या बाबींचे निरीक्षण करण्यासाठी त्यांनी स्वयं-गतिज या अपूर्व संकल्पनेचा समावेश असणारी एक रोचक परिस्थिती सूचित केली. स्वयं-गतिज चळवळ (Autokinetic movement) ही अशा परिस्थितीला उल्लेखित करते, जेव्हा लोकांना प्रकाशाच्या एकच स्थिर बिंदूच्या संपर्कात आणून अंधाऱ्या खोलीत ठेवले जाते, त्यांपैकी बहुतेक लोक प्रकाश हलत आहे, असे पाहतात किंवा त्यांना तशी जाणीव होते. असे घडते, कारण अंधाऱ्या खोलीत कोणत्याही अंतर किंवा स्थान यांच्या दिशेने कोणतेही संकेत नसतात. हालचाल जाणवण्याच्या या कल्पनेला स्वयं-गतिज अपूर्व संकल्पना (Autokinetic phenomenon) असे म्हणतात. शेरीफ यांची अशी धारणा होती, की या परिस्थितीचा उपयोग सामाजिक नियम कशा प्रकारे उदयास येतात, याचा अभ्यास करण्यासाठी केला जाऊ शकतो. त्यांनी असे म्हणण्याचे कारण असे होते, की ज्या पद्धतीने लोकांना एका विशिष्ट अंतरावरून प्रकाश हलत असल्याची जाणीव होते, ते व्यक्तिपरत्वे भिन्न असते. जेव्हा एखाद्याला प्रकाश कसा वाटतो, याची नोंद करण्यास सांगितले जाते, तेव्हा एकमेकांचा प्रभाव एकत्रित होऊन गट नियम उदयास येतात. आता जर याच व्यक्तींना त्याच परिस्थितीत, पण एकटे ठेवले जाते, तेव्हा अगोदर तयार झालेल्या गट नियमामुळे प्रकाशाच्या हालचालीबद्दल सुसंगत अंदाज बांधण्याकडे त्यांचा कल असतो. हे असेही सूचित करते, की अभ्यासातील सहभागी व्यक्तींची खऱ्या अर्थाने काय धारणा आएह आणि ते खऱ्या अर्थाने काय करतात, यावर गट नियमांचा प्रभाव असतो. जरी ते आता गटाचा भाग नसले, तरीही ते अजूनही गट नियमाचे पालन करण्यावर विश्वास ठेवतात. हे निष्कर्ष हे स्पष्ट करण्यात मदत करतात, की अनेक परिस्थती, विशेषतः संदिग्ध असणाऱ्या परिस्थितींमध्ये सामाजिक नियम का विकसित होतात. मानवांना योग्य प्रकारे वर्तन करून अचूक असण्याची तीव्र इच्छा असते. सामाजिक नियम ते असतात, जे आपल्याला हे ध्येय गाठण्यास मदत करतात. सामाजिक नियमांचे पालन करणे हा सामाजिक नियमांच्या पायांपैकी एक आहे, तर इतरांकडून स्वीकारले जाण्याची इच्छा ही दुसरा पाया आहे. हे दोन्ही घटक एकत्रितपणे सामाजिक प्रभाव हा मानवी वर्तन तीव्रतेने प्रभावित करणारा प्रबळ जोर असल्याची खात्री देतात.

३.२.४ अनुसरिता प्रभावित करणारे घटक (Factors Affecting Conformity)

संशोधन असे सुचविते, की असे अनेक घटक आहेत, जे अनुसरितेला व्यक्ती ज्या आधारावर विरोध करतात, किंवा अनुसरितेच्या दबावाशी असहमत असतात, तो आधार निर्धारित करण्यात भूमिका बजावतात.

सुसंगतता आणि अनुसरिता (Cohesiveness and Conformity)

अनुसरिता सुसंगततेला कशी प्रभावित करते, यावर आपण चर्चा करणार आहोत. अनुसरितेच्या संदर्भात सुसंगततेची व्याख्या "प्रभावित करणाऱ्या गटाप्रति एखाद्या व्यक्तीला वाटणाऱ्या आकर्षणाची व्याप्ती" अशी केली जाऊ शकते.

भिन्न अभिवृत्ती असणाऱ्या गटांपेक्षा समान अभिवृत्ती असणारे गट, अयशस्वी गटांपेक्षा यशस्वी गट, आणि ध्येयाकडे जाण्याचे स्पष्ट मार्ग नसलेल्या गटांपेक्षा हे मार्ग सुस्पष्ट असणारे गट अधिक सुसंगत असतात.

एका निष्कर्षानुसार, जेव्हा सुसंगतता किंवा आकर्षण अधिक असते, तेव्हा अनुसरितेच्या दिशेने असणारा दबाव वाढतो. हेच पायाभूत कारण आहे, की बहुतेक लोक त्यांची प्रशंसा करणाऱ्या मित्र-मैत्रिणींकडून किंवा लोकांकडून सामाजिक प्रभाव स्वीकारण्यास इतरांपेक्षा अधिक इच्छुक का असतात.

उदाहरणार्थ, जेव्हा विद्यार्थ्यांना एखाद्या प्रकल्पावर एकत्र काम करण्यासाठी गटांमध्ये नियुक्त केले जाते, तेव्हा सुरूवातीला त्यांच्यामध्ये असहमती असू शकते, परंतु जेव्हा ते त्यांच्या मतांची देवाण-घेवाण करण्यात वेळ व्यतीत करतात, तेव्हा आपल्याला सहमतीच्या तुलनेत असहमती कमी दिसू शकते, हे केवळ सुसंगततेमुळे. म्हणजे, एकच प्रकल्पावर काम करणाऱ्या मित्र-मैत्रिणींच्या गटासाठी असणाऱ्या आकर्षणाची व्याप्ती.

अनुसरिता आणि गट-आकार (Conformity and Group Size)

प्रभावित करणाऱ्या गट-आकार (Group size) पालन करण्याच्या प्रवृत्तीवर लक्षणीय परिणाम करतो. जर एकसारखे मत धारण करणाऱ्या गटातील सदस्यांची संख्या मोती असेल, म्हणजे समूहाचा आकार मोठा असेल, तर आपण गटाद्वारे धारण केलेल्या मताचे अनुपालन करण्याची शक्यता आहे.

तथापि, एक रोचक निष्कर्ष असे सुचवितो, की अनुसरिता ही सुमारे तीन सदस्य असणाऱ्या गट-आकारासह वाढते, परंतु नंतर ती पातळी कमी होताना दिसते. या निष्कर्षांची एक शक्यता अशी असू शकते, की प्रयुक्तांनी असा निष्कर्ष मांडला, की वैयक्तिक मते व्यक्त न करणारे गट-सदस्य प्रत्यक्षात त्यांना प्रभावित करण्यासाठी एकत्रितरित्या कृतीशील आहते. म्हणूनच जेव्हा बरेच लोक सहमत होतात, तेव्हा हा एक संकेत मानला जाऊ शकतो आणि म्हणूनच ते अनुपालन करताना सावधगिरी बाळगतात.

वर्णनात्मक आणि निशेधाज्ञात्मक नियम (Descriptive and Injunctive norms)

वर्णनात्मक नियम (Descriptive norms) ते असतात, जे एखाद्या परिस्थितीत बहुतेक लोक काय करतात, हे सूचित करतात. येथे, त्या परिस्थितीत कोणते वर्णन सर्वसाधारणपणे प्रभावी किंवा समायोजित म्हणून पाहिले जाते, याबाबत माहिती दिल्याने वर्तनावर परिणाम होतो. उदाहरणार्थ, चित्रपटगृहामध्ये प्रवेश करण्यापूर्वी आपला भ्रमणध्वनी स्तब्ध प्रणालीवर ठेवणे.

याउलट, निषेधाज्ञात्मक नियम हे काय करणे आवश्यक आहे - प्रत्येक परिस्थितीत मान्य किंवा अमान्य वर्तन कोणते, याचा उल्लेख करतात, ते आपल्याला समाजविघातक वर्तनात (antisocial behaviours) सहभागी होण्यापासून प्रतिबंधित करतात. उदाहरणार्थ, बसमध्ये “रस्त्यावर थुंकू नका” अशी सूचना प्रदर्शित केलेली असते. तथापि, लोक अनेकदा अशा नियमांचे उल्लंघन करू शकतात, जसे की रस्त्यावर थुंकणे. पुढे असा प्रश्न उद्भवतो, की निशेधाज्ञात्मक नियम वर्तन कसे प्रभावित करते आणि कोणत्या स्थितींत त्याचे पालन केले जाईल? प्रमाणित संकेंद्र सिद्धांत (Normative focus theory) असे विधान करून या प्रश्नाचे उत्तर देताना दिसतो, की वर्तन केवळ त्या व्याप्तीपर्यंतच नियमांद्वारे प्रभावित होते, जिथपर्यंत ते (नियम) लक्षणीय किंवा वर्तन घडत असताना त्यामध्ये सहभागी असणाऱ्या व्यक्तींशी ते प्रसंगोचित असते. याउलट, आपण त्यांच्याविषयी क्वचितच विचार करतो, जेव्हा ते अप्रासंगिक असतात किंवा आपल्याला लागू होत नाहीत, या काळादरम्यान त्यांचे आपल्यावर होणारे परिणाम अप्रासंगिक किंवा अस्तित्वहीन असतात.

सामाजिक नियम: प्रमाणित वर्तन आणि स्वयं-चलितता (Social norms: Normative Behavior and Automacy)

आपण अनेकदा सामाजिक नियमांचे पालन करण्यात व्यस्त असतो, जसे की रुग्णालयात असताना भ्रमणध्वनी स्तब्ध प्रणालीवर ठेवणे किंवा आपण क्रिडागृहात असताना भ्रमणध्वनीचा आवाज वाढविणे. असे करून आपण सामाजिक नियम काय आहेत, याकडे केवळ निर्देश करत असतो. हे असे नियम आहेत, जे विशिष्ट पर्यावरणात किंवा परिस्थितीत वर्तनास मार्गदर्शन करतात. येथे प्रश्न असा आहे, की जर आपण वर्तन प्रभावित करणाऱ्या या नियमांचे पालन करायचे असेल, तर आपण जागरूक असणे अत्यावश्यक आहे का? संशोधन असे सूचित करत, की ही जागरूकता असू शकत नाही. याउलट, एखाद्याने त्याविषयी जाणीवपूर्वक विचार न करता नियमाची सक्रियता स्वयं-चलितरित्या होऊ शकते आणि जेव्हा ते विचार उपस्थित असतात, तेव्हा ते एखाद्याच्या प्रकट कृतींवरदेखील परिणाम करू शकतात. या उल्लेख केलेल्या परिणामांचे आणि सामाजिक नियमांच्या त्या प्रबळ परिणामांच्या उदाहरणांचे दाखले संशोधनाद्वारे दिले गेले आहेत.

३.२.५ अनुसरितेचा पाया: ‘सोबत जाण्याची’ निवड करणे (Basis of Conformity: Choosing to ‘Go Along’)

विविध घटक हे निश्चित करतात, की लोक अनुपालन करतील का आणि जर त्यांनी तसे केले, तर अनुसरितेची व्याप्ती किती असेल. अनुसरिता ही सामाजिक जीवनातील एक महत्त्वाची वस्तुस्थिती असल्यामुळे आपण सहसा समाजातील किंवा समूहांच्या नियमांना विरोध करण्याऐवजी बहुतेकदा त्यांचे पालन करतो. आपण खालील दोन कारणांसाठी पालन करतो:

१. सर्व मानवी जीवांनी धारण केलेली गरज, म्हणजे इतरांकडून आवडले किंवा स्वीकारले जाण्याची इच्छा, आणि

२. बरोबर/अचूक असण्याची इच्छा - सामाजिक जगाबद्दल अचूक आकलन असणे.

लोकांनी आपल्या मतांचे, निर्णयांचे पालन करावे, यासाठी काही युक्ती येथे दिलेल्या आहेत:

प्रमाणित सामाजिक प्रभाव: आवडले जाण्याची प्रबळ इच्छा (The Desire to be Liked)

आपल्याला इतरांच्या पसंतीस उतरणे आणि इतरांना प्रभावित करणे आवडते; ही प्रबळ इच्छा आपल्याला अनुसरितेची बळी ठरवते. आपण अनेकदा इतरांप्रमाणेच किंवा इतरांनी आपल्यास पसंत करावे, यासाठी आपण ज्या प्रकारे वर्तन करावे, असे त्यांना वाटते - असे वर्तन करतो. शक्य तितके इतरांसारखेच दिसावे, यासाठी जाणीवपूर्वक प्रयत्न करणे, ही सर्वांत यशस्वी युक्ती आहे. आपण कोणत्याही प्रकारे इतरांच्या वर्तनाचे किंवा अपेक्षांचे अनुपालन करतो. अनुसरितेच्या या प्रकाराला प्रमाणित सामाजिक प्रभाव (normative social influence) म्हणून ओळखले जाते. कारण इतरांच्या अपेक्षा पूर्ण करण्यासाठी आपण आपल्या वर्तनात बदल करतो.

माहितीजन्य सामाजिक प्रभाव: बरोबर/योग्य असण्याची प्रबळ इच्छा (Informational Social Influence: The Desire to Be Right)

जेव्हा आपल्याला आपले वजन जाणून घ्यायचे असते, तेव्हा आपण सहसा काय करतो? केवळ वजनकाट्यावर पाऊल ठेवतो. पण एखादी व्यक्ती तिचे सामाजिक किंवा राजकीय विचार कसे प्रस्थापित करू शकेल, या प्रश्नांची उत्तरे देण्यासाठी कोणतीही भौतिक परिमाणे नाहीत, तरीही यांविषयीदेखील बरोबर असण्याची मानवी प्रवृत्ती आहे. या अपरिमित समस्येचा उपाय म्हणजे इतर काय करतात, याचा संदर्भ घेणे आणि त्याच वर्तनाचे अनुकरण करणे. इतरांच्या मतांचा आणि कृतींचा उपयोग करून आपल्या स्वत:च्या वर्तनासाठी मार्गदर्शक म्हणून आपण हे करू शकतो. इतरांवर विसंबून राहणे, हा अनेकदा अनुपालन करण्याच्या प्रवृत्तीकडे नेणारा एक प्रबळ स्त्रोत आहे. इतर लोकांची मते आणि कृती यांसाठी त्यांचा मार्गदर्शक म्हणून वापर करणे, याकडे आपला कल असतो. या प्रवृत्तीला माहितीजन्य सामाजिक प्रभाव असे म्हणतात, कारण सामाजिक जगाच्या विविध पैलूंविषयीच्या माहितीचे साधन म्हणून ती इतरांवर अवलंबून असते. बरेचदा आपण इतरांची मते, निर्णय किंवा वर्तन यांचे पालन करण्यात व्यस्त असतो, कारण असे करणे आपल्याला गोष्ट करण्याची 'योग्य' खात्री देते. आपल्या सामाजिक वास्तवाची व्याख्या इतरांच्या कृती आणि मते यांवरून केली जाते. इतरांचे पालन करण्याकडे आपला कल असतो, कारण सामाजिक जगाच्या अनेक पैलूंविषयीच्या माहितीचा स्त्रोत म्हणून आपण त्यांच्यावर अवलंबून असतो. पुरावा असे सूचित करतो, की माहितीजन्य सामाजिक प्रभाव हा अनुसरितेचा एक प्रबळ स्त्रोत आहे, कारण योग्य असण्याची आपली प्रेरणा खूप तीव्र असते. संशोधन असे सूचित करते, की सामाजिक प्रभाव अशा परिस्थितींमध्ये अत्यंत प्रबळ असतात, जेव्हा आपण काही वस्तुस्थितीच्या योग्यतेविषयी अनिश्चित असतो, कारण असे परिणाम अनेकदा नकारात्मक वर्तनांना प्रोत्साहित करतात - अशी वर्तने, ज्यांवर सामाजिक प्रभाव असतो.

३.२.६ अनुसरितेची नकारात्मक बाजू: कधी कधी आपण 'सोबत न जाणे' का निवडतो (Downside of Conformity: Why Sometimes, We Choose Not to Go Along)

ॲश यांच्या संशोधनाने असे दर्शविले, की लोक अधिक विचार न करता अनुपालन करतात, याचे कारण हे आहे, की लोकांना बहुतेक वेळा असे वाटते, की ते चुकीच आहेत आणि इतर बरोबर आहेत. या लोकांसाठी इतरांचे पालन करणे हा जास्तीत जास्त केवळ तात्पुरता पेचप्रसंग असतो.

सामाजिक नियमांना बांधील राहण्याची आणि त्यांचे पालन करण्याची प्रवृत्तीदेखील सकारात्मक परिणाम घडवून आणू शकते. बरेचदा बहुतेक लोक सामाजिक नियमांचे पालन करतात आणि सामाजिक संबंधांमध्ये पुर्वानुमानितेच्या परिमाणाचा मोठ्या प्रमाणात परिचय करून देतात. आपण आणि इतरांनी कसे वर्तन करावे, याविषयी जाणून घेऊन आपल्या अपेक्षा पूर्ण झाल्या आहेत, या गृहितकाच्या आधारे पुढे वाटचाल करणे अपेक्षित आहे. सामाजिकरित्या बनविलेल्या नियमांशी अनुसरिता दर्शवित लोक रहदारीच्या निर्देशाकाचा योग्य रंगाचा दिवा पाहून त्यांची वाहने थांबवितात. परंतु, अनुसरितेची एक नकारात्मक बाजूदेखील आहे. अलीकडील संशोधनात असे सूचित केले गेले आहे, की एखाद्याची अनुसरण करण्याची प्रवृत्ती आणि अनुसरण करण्याच्या दबावांमुळे कधी कधी हानिकारक परिणाम होऊ शकतात. पहिली गोष्ट म्हणजे, ज्या प्रबळ प्रवृत्तींनी लोक लिंग-आधारित नियमांचे (gender norms) पालन करतात, त्यांचा विचार करता ते असे दर्शवितात, की स्त्रिया आणि पुरूष यांनी सामान्यतः त्यांच्या सामाजिक धारणांशी सुसंगत कशा प्रकारे वर्तन करायला हवे. नियमांचे पालन करण्याच्या प्रवृत्तीमुळे नकारात्मक परिणामदेखील होऊ शकतात. ते पुरूष आणि स्त्रिया दोन्हींसाठी, विशेषतः स्त्रियांच्या व्यावसायिक कारकिर्दीसंबंधित आकांक्षा आणि संधी यांसाठी मर्यादा आणू शकतात. उदाहरणार्थ, लिंग-आधारित नियमांच्या स्वीकृतीनुसार स्त्रियांना असे वाटू शकते, की ते गणित किंवा शारीरिक विज्ञानातील व्यावसायिक कारकिर्दीसाठी योग्य नाहीत आणि असा निष्कर्ष काढू शकतात, की त्या वेगवेगळ्या परिस्थितींत चांगल्या नेत्या बनण्यास असक्षम आहेत. अलीकडील संशोधनात असे दिसून आले आहे, की लिंग-आधारित नियमांच्या अनुसरितेचे नकारात्मक परिणाम होऊन वैयक्तिक आनंदावर परिणाम होऊ शकतो.

तथापि, अनेक लोकांसाठी, इतर जे करत आहेत, ते करणे आणि गट-दबावाला (group pressure) बळी पडण्याचा निर्णय घेणे इतके सोपे नसते, तर अधिक क्लिष्ट कार्य असते. या व्यक्ती गटाने स्वीकारलेल्या मताचे किंवा वर्तनाचे पालन करतात, कारण त्यांचा निर्णय योग्य आहे, हे जाणून घेऊन त्यांना एकाच क्षणात त्यांच्या गटापासून वेगळे व्हायचे नसते. म्हणून त्यांच्या स्वत:च्या धारणांशी विसंगत अशा प्रकारे वागणे, म्हणजे केवळ त्यांच्या गटाचे पालन करणे.

अलीकडील निष्कर्षांवरून असे दिसून येते, की एखादी व्यक्ती एखाद्या परिस्थतीविषयीचे तिचा दृष्टिकोन बदलण्याची प्रवृत्ती निर्माण करू शकते, जेणे करून, अनुसरण करण्याच्या तिच्या निर्णयाचे समर्थन देण्याऐवजी तिला अनुसरण करता येईल, जेणे करून तिला गटाच्या किंवा इतरांच्या निर्णयाचे किंवा मताचे पालन करता येईल.

अनेक अभ्यासांनुसार, लोक अनुसरण करण्याचा निर्णय का घेतात, याचे कारण अनुसरितेसाठी संधी उपलब्ध करून देणाऱ्या वस्तुस्थितीकडे पाहण्याच्या आपल्या दृष्टिकोनातील बदल हे असल्याचे दिसून येते.

३.२.७ आपण कधी कधी अनुसरण का करत नाही? (Why do we sometimes not conform?)

अनुसरितेविषयी प्रबळ दबावांचा प्रतिकार करण्याची एखाद्या व्यक्तीची क्षमता समजून घेणे फायद्याचे आहे. अनुसरितेचे अनेक नकारात्मक परिणाम आहेत, म्हणून नेहमीच अनुसरण करणे फायद्याचे नाही. संशोधन निष्कर्ष या प्रक्रियेच्या मुळाशी असणारे दोन प्रमुख घटक निर्देशित करतात.

पहिली गोष्ट म्हणजे, बहुतेकांना त्यांच्यातील आपले वेगळेपण किंवा व्यक्तिमत्त्व टिकवून ठेवण्याची इच्छा असते. इतरांसारखे असण्याकडे कल असूनदेखील एखादी व्यक्ती आपली वैयक्तिक ओळख गमावेल, या मर्यादेपर्यंत अजूनही जाऊ शकत नाही. आपल्यापैकी बरेचजण स्वतंत्र व्यक्तिमत्त्वाची (individuation) - इतरांपासून वेगळे असण्याची प्रबळ इच्छा बाळगतात.

दुसरे असे, की आपल्या जीवनात घडणाऱ्या घटनांवर नियंत्रण ठेवण्याची अनेकांची इच्छा असते. अनुसरितेच्या या वर्तनामुळे बाह्य घटकांद्वारे प्रेरित होण्याची भावना वाढते आणि आपल्या जीवनातील घटनांवर आपले स्वत:चे नियंत्रण कमी होते किंवा अजिबात नसते, जे अधिकच धोकादायक असू शकते. म्हणूनच गट-दबावांचा प्रतिकार करणे निवडणे हे फायदेकारक असते. बहुतेक लोकांना असा विश्वास ठेवायचा असतो, की त्यांचे काय होते, हे ते ठरवू शकतात आणि सामाजिक दबावाला बळी पडणे कधी कधी या इच्छेच्या विरोधात जाते. व्यक्तीवादाला (individualism) प्रोत्साहन देणारे नियम असे सूचित करतात, की सामाजिक जीवनाचे नियम एखाद्या विशिष्ट परिस्थितीत त्यांनी काय केले पाहिजे, हे व्यक्तींना सांगतात. बहुतेक परिस्थितींमध्ये असे नियम सूचित करतात, की लोकांनी सोबत जावे आणि इतर बहुतेक लोक जे करतात, तसे करावे. ज्या वेळी हे नियम विशिष्ट गटाच्या नियमांच्या विरुद्ध दिशेला जात नाहीत, त्या वेळी एखादी व्यक्ती तिला जे हवे आहे, ते करणे पसंत करू शकते. येथे प्रश्न असा आहे, की हे नियम कोणत्या प्रकारचे गट स्वीकारतात? म्हणजे, ज्या व्यक्ती सामाजिक बदल घडवून आणू पाहत आहेत आणि ज्या वैयक्तिक निवडी आणि प्राधान्यांवर भर देतात, त्यांना त्यांच्या निर्धारित नियमांचे पालन करून व्यक्तिवादी (individualist) म्हणून संबोधले जाते. संशोधनात असे सूचित केले गेले आहे, की या नियमांचे पालन केल्याने बरेचदा जे लोक सहसा असामान्य किंवा व्यक्तिवादी वर्तन प्रदर्शित करतात, स्वत:ला व्यक्तिवादी म्हणून संबोधतात; म्हणजेच असे लोक जे त्यांच्याबद्दल स्वीकृती बाळगताना जे अन्यथा विशिष्ट वर्तनासह जात नाहीत. थोडक्यात, नियम हे अनुसरिता कमी करू शकतात, तसेच वाढवू शकतात. असे विविध घटक आहेत, जे अनुरूप होण्याच्या प्रवृत्तीस कारणीभूत ठरतात. ज्या आधारावर आपण अनुसरण करतो, तो विविध घटकांच्या सामर्थ्यावर आधारित असतो आणि त्यांच्यातील आंतरक्रिया आणि इतर आकृतीबंधांसह अनुसरिता देखील त्यांच्यात उदयास येऊ शकते.

पुरूष आणि स्त्रिया यांच्या अनुसरण करण्याच्या प्रवृत्तीत काही फरक आहे का? (Are there any differences in the tendency of men and women to Conform?)

इतिहासातील सर्वांत प्रबळ राज्यकर्त्यांपैकी एक असलेल्या इंग्लंडच्या राणी व्हिक्टोरिया यांनी केलेले पुढील विधान आपण विचारात घेऊया: “आम्ही स्त्रिया राज्यकारभारासाठी बनलेल्या नाही आहोत - आणि जर आम्ही चांगल्या स्त्रिया असू, तर आम्ही हे पुरुषी व्यवसाय नापसंत केले पाहिजेत...” (३ फेब्रुवारी, १८५२ रोजीचे पत्र). या आणि अशा अनेक प्रकारच्या उताऱ्यांवरून असे दिसून येते, की स्त्रियांना हा कारभार स्वीकारणे आवडत नाही. त्या नेतृत्व करण्याऐवजी अनुसरण करणे पसंत करतील. त्या ऐवजी ही कल्पना पुरुषांपेक्षा स्त्रिया अधिक अनुसरण करत असल्याचे दिसते, या वस्तुस्थितीचे सूचक आहे. या दृष्टिकोनासाठी अनौपचारिक पुराव्यांच्या प्रकाशात जे लोक ते स्वीकारतात ते या वस्तुस्थितीकडे लक्ष वेधतात, की सामान्यतः स्त्रिया पुरुषांपेक्षा सहमती दर्शविणे आणि नव्या शैलींची केशभूषा आणि वेशभूषा करण्याचा प्रयत्न करण्याची शक्यता अधिक दिसून येते. परंतु, त्यामुळे त्यांची सर्वसाधारणपणे अनुसरण करण्याची शक्यता वाढत नाही. अनुसरितेवरील सुरूवातीच्या साहित्यांत असे दिसून आले आहे. तथापि, अलीकडे उदयोन्मुख संशोधानासः ते एक वेगळा निष्कर्ष असल्याचे दिसते. उदाहरणार्थ, १४५ हून अधिक विविध अभ्यासांच्या संच-विश्लेषणात, ज्यात २०००० पेक्षा अधिक लोक सहभागी झाले होते, असे सूचित केले गेले, की स्त्रिया आणि पुरूष यांमध्ये अगदी लहानसा फरक आहे, ज्यात स्त्रिया पुरुषांपेक्षा किंचित अधिक सामाजिकरित्या प्रभावित आहेत. म्हणूनच, जर लिंग-भेदावर विश्वास ठेवला गेला असता, तर तो (लिंग-भेद) कधी एके काळी जितका मोठ्या प्रमाणात मानला जात होता, त्यापेक्षा खूपच लहान झाला असता. शिवाय, जेव्हा या फरकांचा अभ्यास केला गेला, तेव्हा तो अभ्यास तो फरक “केव्हा/कधी” दिसून येतो, या विशिष्ट प्रश्नाचे उत्तर शोधण्यासाठी करण्यात आला. ज्यावर असे दिसून येते, की दोन्ही लिंगांसाठी प्रभाव तेव्हा सहजपणे येतो, जेव्हा त्यांना कसे वागावे लागेल, याविषयी खात्री नसते किंवा जेव्हा त्यांच्या निर्णयांच्या अचूकतेविषयी शंका असते. या केलेल्या अभ्यासाचा अतिशय बारकाईने अभ्यास केल्यावर असे दिसून आले आहे, की ज्या परिस्थतीत साहित्याचा वापर केला जात होता, ते असे प्रकार होते, जे स्त्रियांपेक्षा पुरुषांना अधिक परिचित होते. ज्याचा परिणाम असा झाला, की पुरुषांना कसे वागावे, याविषयी अधिक खात्री असते, म्हणून त्यांच्यात कमी अनुसरिता दिसून येते. त्यानंतर या युक्तिवादासाठी थेट पुरावा प्राप्त झाला, ज्यात असे स्पष्ट केले गेले होते, की जेव्हा पुरूष आणि स्त्रिया या दोघांनाही परिचित असलेल्या परिस्थिती किंवा सामग्री दिली गेली, तेव्हा त्यांच्यातील अनुसरितेच्या बाबतीतील फरक नाहीसे झाले. जेव्हा आपण ‘का’ या प्रश्नाकडे वळतो, तेव्हा असे दिसते, की लैंगिक फरकांमध्ये पुरूष आणि स्त्रियांमधील स्थितीच्या बाबतीतही फरक असू शकतात. केवळ पूर्वीच नव्हे, तर आजही असे दिसून आले आहे, की अजूनही अनेक समाजात पुरूष स्त्रियांपेक्षा उच्च दर्जाची नोकरी आणि पदे भूषवितात.

सामाजिक प्रभावाप्रति संवेदनशीलता (susceptibility to social influence) आणि स्थिती/दर्जा (status) यांच्यात एक दुवा आहे: जेव्हा स्थिती/दर्जा कमी असते, तेव्हा अनुसरिता अधिक असते. अनुसरितेतील हा लिंगभेद अस्तित्वात आहेत, असा विचार करता ते सामाजिक घटकांशी जोडले जाऊ शकतात, जसे की लिंग-आधारित भूमिका (gender

roles) आणि स्थिती यांमधील फरक आणि दोन लिंगांमधील कोणत्याही अंतर्गत किंवा मुलभूत फरकामध्ये नाही. ते घटक (उदाहरणार्थ, स्त्रियांची/चा स्थिती/दर्जा) नक्कीच बदलत आहेत. एकंदरीत, सर्वसाधारणपणे स्त्रिया पुरुषांच्या तुलनेत अनुसरितेच्या दबावांना बळी पडण्याची शक्यता कमी आहे. त्या ऐवजी दोन लिंगांमधील भेद खूप लहान आहे. जेव्हा एखाद्याची सामाजिक स्थिती आणि स्वत:च्या निर्णयावरील विश्वास यांसारख्या घटकांमध्ये तयार केले जाते, तेव्हा हे फरक नाहीसे होतात.

३.२.८ अल्पसंख्यांक प्रभाव (Minority influence)

आपण अनेकदा ही वस्तुस्थिती पहिली आहे, की जिथे अल्पसंख्यांक बऱ्याच प्रसंगी बहुसंख्यांकांवर प्रभाव पाडतात. आपण अगोदर पाहिल्याप्रमाणे, व्यक्ती सहसा गट-दबावाचा प्रतिकार करतात. लहान अल्पसंख्यांक आवाज उठवू शकतात आणि सोबत जाण्यास नकार देऊ शकतात. तरीही अशा परिस्थितीत केवळ विरोधापेक्षा अधिक काही चालले आहे; शिवाय, अशीही काही उदाहरणे आहेत, ज्यात असे लोक - त्यांच्या गटातील अल्पसंख्यांक - केवळ सामाजिक दृष्ट्या प्रभाव पाडण्याऐवजी बहुसंख्यांकांवर ताशेरे ओढतात आणि तसा प्रयत्न करतात.

त्यांना कशामुळे यश मिळते, हे जाणून घेणे, ही एक रोचक प्रक्रिया आहे. संशोधन असे सूचित करते, की ते काही विशिष्ट परिस्थितीत यशस्वी होण्याची शक्यता अधिक असते. त्याविषयी खाली चर्चा केली आहे:

पहिली गोष्ट, म्हणजे अशा अल्पसंख्यांक गटांच्या सदस्यांमध्ये बहुसंख्यांकांच्या मतांच्या विरोधात सातत्य. बहुसंख्यांकांच्या मताला बळी पडण्याची खूण दर्शविली, तर त्यांचा प्रभाव कमी होतो.

दुसरे असे, की अल्पसंख्यांकांच्या सदस्यांना टाळणे हे कठोर आणि कट्टर म्हणून दिसून येते. अल्पसंख्यांकांनी केवळ एकच स्थितीची वारंवार पुनरावृत्ती करणे, हे लवचिकतेचे प्रमाण दर्शविणाऱ्या भूमिकेइतके पटणारे नाही.

तिसरे, म्हणजे अल्पसंख्यांक ज्या पद्धतीने सामान्य सामाजिक संदर्भात काम करतात, त्याचं महत्त्व. जर एखाद्या अल्पसंख्यांकाने सध्याच्या प्रवृत्तींशी सुसंगत अशा पदासाठी युक्तिवाद केला (उदा. वाढत्या पुराण मतवादा च्या वेळी पुराणमतवादी विचार), तर अशा प्रवृत्तीच्या पाग्रीबाहेर असलेल्या पदासाठी युक्तिवाद केला, तर बहुसंख्यांकांवर त्याचा प्रभाव पडण्याची शक्यता अधिक असते.

३.३ आपण खरंच किती अनुसरण करतो, याविषयी संशोधन आपल्यास काय सांगते? (What research tells us about how much we really conform?)

अनेकदा गर्दीबरोबर इतरांच्या तुलनेत अनुसरिता नकारात्मक आवाज धारण करू शकते, परंतु गर्दीबरोबर जाणे, म्हणजे आपण काय करतो, हे आपल्याला स्वत:ला समजत नाही. पुराव्यानुसार असे सुचविले गेले आहे, की कदाचित आपल्याला असे वाटते, की आपण

खरोखर आहोत, त्यापेक्षा अधिक स्वतंत्र आहोत. परंतु, अनुरूपता ही सामाजिक जीवनाची एक वस्तुस्थिती आहे, की इतर जे काही करतात, त्याचे अनुसरण करण्याकडे आपला कल असतो. कारण असे केल्याने आपल्याला अधिक आरामदायक वाटते, जेव्हा आपण इतरांसारखेच असतो, त्यापेक्षा जेव्हा आपण त्यांच्यापेक्षा वेगळे वागतो. जरी आपण स्वत:ला गर्दीतून बाहेर उभे असल्याचे पाहिले, तरीही तो एक स्व-वर्धित भ्रम (self-enhancing illusion) असू शकतो. असे दिसून येते, की जरी आपण अनेक परिस्थितींत अनुसरिता दर्शवित असलो, तरीही आपण इतरांच्या कृतींचा आपल्यावर होणाऱ्या प्रभावाच्या व्याप्तीला कमी लेखतो.

आपली प्रगती तपासा:

१. इतरांचे वर्तन बदलण्यामध्ये सामाजिक प्रभावाची भूमिका स्पष्ट करा.

____

____

____

____

____

२. अनुसरितेची व्याख्या

____

____

____

____

____

३. सामाजिक नियम आपले वर्तन प्रभावित करतात का? तुमचे उत्तर अनुरूप उदाहरणासह सविस्तर लिहा.

____

____

____

____

____

४. अनुसरिता आणि गट-आकार यांवर टीपा लिहा.

____

____

____

____

____

५. इतरांचे अनुसरण करण्याबाबतीत पुरूष आणि स्त्रिया यांच्यामध्ये काही फरक असेल, तर त्यावर चर्चा करा.

____

____

____

____

____

३.४ सारांश

सामाजिक प्रभाव (Social influence) हा जीवनाचा एक सामान्य भाग आहे, जिथे लोक इतरांमध्ये त्यांच्या अभिवृत्ती (attitudes), वर्तन (behaviours) किंवा धारणा (beliefs) यांसह अनेक मार्गांनी बदल घडवून आणतात. बहुतेकदा लोक सामाजिक नियमांनुसार वर्तन करतात आणि अनुसरितेकडे त्यांचा कल दर्शवितात.

अपेक्षित परिस्थितीत आपण काय करायला हवे, ते करणे, म्हणजे अनुसरिता (conformity) होय. एखाद्याने काय करायला हवे आणि काय करणे अत्यावश्यक आहे, या अनुषंगाने सातत्यपूर्ण वर्तन करण्यासाठी तो एक सामाजिक दबाव (Social pressure) आहे, ज्यासाठी काही सामाजिक नियम आहेत.

अनुसरिता ही आपल्या बहुतांश जीवनातील एक वस्तुस्थिती आहे, जी विविध मार्गांनी केवळ इतरांच्या गोष्टींचे अनुकरण करून घडते. या प्रक्रियेत आपण किती प्रभावित झालो आहोत, हे आपण ओळखू शकत नाही. संशोधक या संज्ञेला अंतरावलोकन भ्रम (introspection illusion) असे संबोधतात, जिथे अनुसरिता नकळतपणे घडते, कारण आपण स्व-परीक्षण करण्याच्या प्रक्रियेतून सुटण्याची शक्यता अधिक असते. आपण माणूस म्हणून अनेक क्षेत्रांत अनुसरिता दर्शवित असतो, पण आपल्यावर इतरांच्या असलेल्या प्रभावाला कमी लेखतो.

अनुसरिता किती प्रमाणात घडते, हे ठरविण्यासाठी अनेक घटक आहेत. यात सुसंगतता (cohesiveness) समाविष्ट आहे: लोकांना एखाद्या गटाविषयी किंवा गट-आकाराविषयी वाटणारे आकर्षण आणि त्या परिस्थितीत कार्यरत असणाऱ्या सामाजिक नियमाचा प्रकार म्हणजे वर्णनात्मक (descriptive) किंवा निषेधाज्ञात्मक (injunctive). जेव्हा ते आपल्याशी संबंधित असतात, तेव्हा आपल्या वर्तनावर या निकषांचा प्रभाव पडण्याची शक्यता असते. आपण दोन महत्त्वाच्या हेतूंमुळे जुळवून घेतो. पहिले, योग्य किंवा योग्य/बरोबर असण्याची इच्छा (desire to be right) आणि दुसरे म्हणजे इतरांना आवडण्याची इच्छा (desire to be liked by others). या दोन घटकांमुळे अनुसरिता उद्भवते.

वर्णनात्मक नियम हे ते नियम आहेत, जे बहुतेक लोक विशिष्ट परिस्थितीत सहसा काय करतात, हे दर्शवितात, तर एखाद्या विशिष्ट परिस्थितीत काय प्रभावी आहे, याबद्दल आपल्याला माहिती देऊन येथील वर्तन सामान्यतः प्रभावित होते. दुसरीकडे, निषेधाज्ञात्मक नियम हे असे नियम आहेत, जे काय केले पाहिजे, हे निर्दिष्ट करतात - एखाद्या विशिष्ट परिस्थितीत कोणत्या वर्तनास मान्यता दिली जाईल किंवा नाकारले जाईल. या नियमांमुळे आपण सहसा समाजविघातक वर्तनात गुंतत नाही.

अशा अनेक परिस्थिती आणि अनेक घटक आहेत, जे लोकांनी सोबत न जाण्याची निवड करण्यास कारणीभूत ठरतात. दुसऱ्या शब्दांत सांगायचे, तर ते एखाद्या गटासह गैर-विसंगतीस प्रोत्साहित करतात. अनुसरितेची एक नकारात्मक बाजू ही आहे, की इतरजण जे करत आहेत, ते करणे खूप सोपे नसते, तर क्लिष्ट असते. अनुसरितेमुळे लोक कधी कधी त्यांच्या धारणांशी विसंगत वर्तन करू शकतात. मात्र, एखादी व्यक्ती अनुसरण करण्यास विरोध करून तिचे वेगळेपण किंवा वेगळे व्यक्तिमत्त्व टिकवून ठेवू शकते. तसेच, जीवनातील घटनांशी निगडीत बाह्य घटकांनी स्वत:ला प्रभावित होऊ न देता आपल्या जीवनातील घटनांवर नियंत्रण ठेवण्याची प्रवृत्तीदेखील लोकांमध्ये असू शकते. अनुसरिता आणि तिचे परिणाम इतके तीव्र आहेत, की ते चांगल्या लोकांना वाईट कृत्ये करण्यास प्रवृत्त करू शकतात.

अल्पसंख्यांक प्रभावदेखील (Minority influence) अनुसरितेचा एक भाग आहेत. अल्पसंख्यांक अनेक प्रसंगी बहुसंख्यांकांवर प्रभाव पाडतात. ते यशस्वी होण्यामागची काही कारणे, म्हणजे १. अल्पसंख्यांक गट-सदस्यांमधील बहुसंख्यांकांच्या मतांच्या विरोधातील सातत्य, २. कट्टर आणि ताठर सदस्यांना टाळणे, आणि ३. सामान्य सामाजिक परिस्थितीत अल्पसंख्यांकांच्या कार्याचे महत्त्व.

३.५ प्रश्न

१. ॲश यांनी अनुसरितेवर (conformity) केलेला प्रयोग स्पष्ट करा.

२. अनुसरितेला प्रभावित करणाऱ्या विविध घटकांवर चर्चा करा.

३. अ. वर्णनात्मक (descriptive) आणि निषेधाज्ञात्मक (injunctive) नियमांचे थोडक्यात वर्णन करा.

ब. प्रमाणित सामाजिक प्रभाव (normative social influence) म्हणजे काय? थोडक्यात स्पष्ट करा.

४. आपण कधी कधी सोबत न जाणे का निवडतो? तुमचे उत्तर एका अनुरूप उदाहरणाद्वारे सविस्तर लिहा.

५. लघु-टीपा लिहा.

अ. अल्पसंख्यांक प्रभाव (minority influence)

ब. अनुसरितेचा पाया

क. सामाजिक दबाव (Social pressure)

ख. माहितीजन्य सामाजिक प्रभाव (Informational Social Influence)

३.६ संदर्भ

Branscombe, N. R. & Baron, R. A., Adapted by Preeti Kapoor (2017). Social Psychology. (14th Ed.). New Delhi: Pearson Education; Indian reprint 2017

❄❄❄❄❄❄❄❄

४

सामाजिक प्रभाव : इतरांचे वर्तन बदलणे - II

घटक संरचना

४.० उद्दिष्ट्ये
४.१ प्रस्तावना
४.२ अनुपालन
    ४.२.१ अनुपालनाची मुलभूत तत्त्वे समजून घेणे
    ४.२.२ अनुपालन कार्याची तंत्रे समजून घेणे
४.३ आज्ञाधारकता
    ४.३.१ प्रयोगशाळेत आज्ञाधारकता
    ४.३.२ आज्ञाधारक वर्तनाची घटना समजून घेणे: विध्वंसक आज्ञाधारकतेचे परिणाम
    ४.३.३ निर्हेतुक सामाजिक प्रभाव
४.४ विध्वंसक आज्ञाधारकतेच्या परिणामकारकतेचा प्रतिकार करणे
४.५ अनुपालन प्राप्त करण्यासाठी दुर्मिळतेचा वापर करणे याविषयी संशोधन आपल्याला काय सांगते?
४.६ सारांश
४.७ प्रश्न
४.८ संदर्भ

४.० उद्दिष्ट्ये

- अनुपालन समजून घेणे
- अनुपालनाच्या तत्त्वांविषयी शिकणे
- इतरांकडून अनुपालन साध्य करून घेण्यासाठी वापरले जाणारे डावपेच ओळखणे
- आज्ञाधारकतेचे वर्तन समजून घेणे

४.१ प्रस्तावना

आपण मागील पाठात सामाजिक प्रभाव, सामाजिक अनुसरिता यांबद्दल चर्चा केली. लोक का जुळवून घेतात, त्यांना तसे करण्यास काय भाग पाडते आणि ते सामान्यतः का सोबत/एकत्र जातात, त्याचप्रमाणे ते ज्या गटाचा भाग असतात, त्या गटासोबतदेखील न जाणे का निवडतात, यांबाबत देखील चर्चा केली. या विषयाच्या सुरूवातीला चर्चा केल्याप्रमाणे या पाठात आपण सामाजिक प्रभावाच्या (social influences) आणखी दोन प्रकारांबाबत शिकणार आहोत, ते म्हणजे, अनुपालन (Compliance) आणि आज्ञाधारकता (Obedience).

४.२ अनुपालन (COMPLIANCE)

अशी कल्पना करा, की तुम्हांला तुमच्यासाठी कुणीतरी काहीतरी करायला हवे आहे; तुम्ही त्या व्यक्तीला तुमच्याशी सहमत करण्यासाठी काय कराल? तुम्ही यावर विचार केलात, तर तुम्हांला तुमचे काम करून घेण्यास किंवा त्या व्यक्तीकडून तुम्हांला "होय" वदवून घेण्यास अनेक मार्ग सापडतील. तुम्ही इथे काय करत आहात? तुम्ही विविध युक्ती वापरून केवळ अनुपालन प्राप्त करून घेत आहात. ही प्रक्रिया म्हणजे तुम्ही तुमच्या विनंतीप्रति कुणालातरी अनुपालन करावयास लावत आहात.

अनुपालन हा सामाजिक प्रभावाच्या थेट प्रकारांपैकी एक आहे, जो विशेषतः अशा परिस्थितींमध्ये उद्भवतो जिथे वर्तन इतरांच्या थेट विनंतीला प्रतिसाद म्हणून बदलते.

४.२.१ अनुपालानाची मुलभूत तत्त्वे समजून घेणे (Understanding the underlying Principles of compliance)

एक नावाजलेले सामाजिक मानसशास्त्रज्ञ रॉबर्ट सियालदिनी यांनी अनुपालन व्यावसायिकांचा (Compliance professionals) अभ्यास केला आणि त्यांना आढळले, की ते त्या लोकांपैकी एक होते, ज्यांचे यश इतरांकडून "होय" वदवून घेण्याच्या त्यांच्या क्षमतेवर अवलंबून असते. या लोकांमध्ये विक्रेते, जाहिरातदार, राजकीय प्रचारक, निधी जमा करणारे इत्यादींचा समावेश असतो.

सियालदिनी यांना अनुपालन प्राप्त करून घेण्यासाठी व्यावसायिकांकडून वापरली जाणारी सहा मुलभूत तत्त्वे आढळली, ती खालीलप्रमाणे:

१. **मैत्री किंवा आवडणे (Friendship or Liking):**
लोक त्यांना आवडणाऱ्या किंवा त्यांच्याशी मैत्री करणाऱ्या व्यक्तींच्या विनंतीचे पालन करण्याची शक्यता अधिक असते. म्हणूनच इतरांना आवडेल अशी कृती करून करून, त्यांच्याशी मैत्री विकसित करून त्यांना अनुपालन करण्यास प्रवृत्त केले जाऊ शकते.

२. **वचनबद्धता किंवा सुसंगतता (Commitment or Consistency):**
जेव्हा लोक एखाद्या दृश्याशी किंवा एखाद्या स्थितीशी वचनबद्ध असतात, तेव्हा सहसा सुसंगतपणे वागतात. म्हणूनच एखाद्या विशिष्ट स्थानाशी किंवा दृष्टीकोनाशी एखाद्याची बांधिलकी वाढवून अनुपालन करण्यास प्रवृत्त केले जाऊ शकते.

३. **दुर्मिळता (Scarcity):**
ज्या गोष्टी दुर्मिळ असतात, त्या सहसा इतरांना आवडतात आणि त्या मौल्यवान असतात. म्हणूनच 'संधी मर्यादित आहेत' यावर जोर देणाऱ्या प्रयत्न करणारी विनंती करणाऱ्या लोकांचे सर्वाधिक अनुपालन केले जाते.

४. **परस्परभाव (Reciprocity):**
सर्वसाधारणपणे, आपण त्या लोकांचे अनुपालन करण्यास इच्छुक असतो, ज्यांनी यापूर्वी आपल्याला सवलत किंवा उपकार प्रदान केले आहेत, त्यांच्यापेक्षा ज्यांनी यापूर्वी असे केलेले नाही.

५. **सामाजिक वैधता (Social Validation)**

लोकांना बरोबर/अचूक असण्याची किंवा काहीशी इतरांसारखे होण्याची इच्छा असते. इतरांसारखेच वागण्याचा एक मार्ग म्हणजे इतरांप्रमाणेच विचार करणे किंवा वागणे. यानुसार, आपण काही कृतीच्या विनंतीचे अनुपालन करण्याची शक्यता अधिक असते, जर ती कृती आपल्या या धारणेशी सुसंगत असेल, की आपल्यासारखेच लोक ते करत आहेत.

६. **अधिकारी (Authority):**

लोकांचा कल अधिकारी व्यक्तींचे आज्ञापालन करण्याकडे असतो, जरी त्यांना आक्षेपार्ह कृती करण्यास सांगितले गेले, तरीही.

४.२.२ अनुपालन कार्याचे डावपेच समजून घेणे (Understanding tactics of compliance work)

आपल्याला जे हवे आहे, ते इतरांनी मान्य करावे, यासाठी अनेक मार्ग आहेत. पुरावा असे सूचित करतो, की ही तंत्रे अनेकदा यशस्वी होतात. फ्लिन आणि लेक यांच्या संशोधनात त्यांना आढळले, की आपण या तंत्रांच्या परिणामकारकतेला कमी लेखतो, कारण विनंती करणाऱ्या लोकांचे लक्ष "होय" म्हणण्याच्या खर्चावर आणि लक्ष्यित व्यक्तीने अनुपालन केल्यास होणारी अस्वस्थता आणि वेळ यांवर केंदित केले जाते. तर अशी विनंती प्राप्तकर्ते लोक 'नाही' म्हणण्याच्या सामाजिक मूल्यावर लक्ष केंद्रित करतात. दुसऱ्या शब्दांत सांगायचे, तर अनुपालन जिंकणे/प्राप्त करणे एखाद्याच्या विचारांपेक्षा अधिक क्लिष्ट आहे, परंतु एखाद्याला काय वाटते, त्यापेक्षा हेदेखील सोपे असू शकते.

अनुपालन तंत्रे ही अशी आहेत, जी मुख्यत: लोकांना, आपल्याला "हो" म्हणण्यासाठी वापरली जातात. असे करण्यासाठी अवलंबलेल्या तंत्रांचा समावेश असलेली विविध तत्त्वे आहेत.

मैत्रीचे/आवडीचे तत्त्व (Principle of Friendship/Liking)

आपल्याला आवडणाऱ्या व्यक्तींसाठी गोष्टी करण्याचा अनुभव आपण घेतला असेल किंवा ज्यांच्याशी मैत्री आहे, त्या गोष्टी करण्याचा अनुभव आपण घेतला असेल, पण अनुपालन साध्य करण्याची ही एक पद्धत आहे, जी आपण मागील पाठात तपशीलवार पहिली आहे, जिथे आपण स्वत:ला व्यवस्थापित करण्याविषयी आणि इतरांसाठी अनुकुलपणे सदर करण्याविषयी चर्चा केली होती.

आवडणे किंवा मैत्रीच्या आधारे युक्तीतंत्रे : अंतर्ग्रहण (Tactics on the basis of Liking or Friendship: Ingratiation)

मागील पाठात पाहिल्याप्रमाणे छाप पाडणे (Impression management) आवड (liking) अभिव्यक्तीद्वारे अनुपालनाची शक्यता वाढविण्यासाठी आपण असंख्य तंत्रे पाहिली आहेत, म्हणजे इतरांवर सकारात्मक/ चांगली छाप पाडण्यासाठी भिन्न प्रक्रिया. जरी या प्रक्रिया

स्वत:च एक अंत आहेत, छाप पाडण्याची तंत्रे वारंवार एकीकरणाच्या (ingratiation) उद्देशाने वापरली जातात. म्हणजे, इतरांना आपल्या विनंतीप्रति ग्रहणशील बनविणे आणि आपल्या विनंतींशी सहमत होण्यास त्यांना इच्छुक बनवणे या उद्देशाने आपण इतरांना आवडण्याची पक्रिया. एकीकरणासाठी उत्कृष्ट काम करणाऱ्या तंत्रांकडे वळताना, वर्तमान अभ्यास आणि त्याचे पुनरावलोकन असे दर्शविते, की खुशमस्करीला (flattery) काही विशिष्ट पद्धतीने इतरांची स्तुती करण्याची प्रक्रियादेखील म्हणतात, जी सर्वोत्तम कार्य करते. दुसऱ्या तंत्राला स्व-प्रोत्साहन (self-promotion) म्हणून संबोधले जाते - इतरांना गतकाळातील कर्तृत्वाविषयी किंवा सकारात्मक वैशिष्ट्यांविषयी सांगण्याची प्रक्रिया (उदाहरणार्थ, मी खूप उदारमतवादी आहे किंवा मी खूप उपयुक्त आहे). अनुपालनाची शक्यता वाढविण्यासाठी काम करणारी इतर तंत्रे म्हणजे स्वत:चे शारीरिक स्वरूप समृद्ध करणे, अनेक सकारात्मक अशाब्दिक संकेतांचे प्रदर्शन करणे आणि लक्ष्यित लोकांसाठी क्षुल्लक उपकार करणे. आपण मागील पाठात पाहिल्याप्रमाणे यांपैकी अनेक तंत्रे ठसे व्यवस्थापित करण्याच्या उद्देशाने सूचित केली गेली आहेत आणि अनुपालन वाढविण्यातदेखील यशस्वी आहेत, असा निष्कर्ष काढणे पुरेसे आहे. शिवाय, आपण ज्या मार्गांनी इतरांना आपण आवडण्याची इच्छा वाढवू शकतो - आपण करत असलेल्या विनंतींच्या आधारे इतरांना आपण आवडण्याची शक्यता वाढते. त्यामध्ये प्रासंगिक शक्यता ओळखल्या जाणाऱ्या गोष्टी आहेत - जे स्वत: आणि त्यांच्यामधील किंचित आश्चर्यकारक आणि सुप्त समानतेकडे लक्ष वेधते. अलीकडील अनेक अभ्यासांमध्ये असे दिसून आले, की संशोधनातील सहभागी व्यक्ती, असे अनोळखी लोक - ज्यांचे प्रथम नाव किंवा वाढदिवस सहभागी व्यक्तींशी मिळते-जुळते आहेत, अशा लोकांकडून येणाऱ्या लहान विनंतीचे (जसे की दान करणे - doing charity) अनुपालन करण्याची अधिक शक्यता होती, त्या तुलनेत जेव्हा अशा कोणत्याही मार्गांनी विनंतीकर्ते त्यांच्याशी मिळते-जुळते नव्हते. वरवर पाहता, शक्यतेचे हे लहान प्रकार एखाद्या व्यक्तीच्या विनंतीचे पालन करण्याची प्रवृत्ती वाढवितात किंवा विनंती करणाऱ्याशी आवडण्याची भावना वाढविण्यासाठी कार्य करतात.

सुसंगतता किंवा वचनबद्धतेचे तत्त्व (Principle of Consistency or Commitment):

सुसंगतता किंवा बांधिलकी या तत्त्वांचे पालन करणे, हे “दारात पाय” (the foot in the door) या तंत्रात एखाद्याच्या लहानशा विनंतीला मान्यता देणे समाविष्ट असते, ज्यामुळे शेवटी पुढील मोठी विनंती आणि सौम्य-चेंडू (Lowball) प्रक्रियेशी सहमत होण्याची शक्यता वाढते. जिथे एकदा व्यक्तीने प्रारंभिक विनंती मान्य केली, की मूळ अटींमध्ये वाढ होते आणि त्या व्यक्तीस तिच्या हेतुपेक्षा अधिक संमती देण्यात फसविले जाते.

सुसंगतता किंवा बांधिलकीच्या आधारे युक्तीतंत्रे: द फूट-इन-द-डोअर आणि सौम्य-चेंडू तंत्र: (Tactics on the basis of Consistency or Commitment: The Foot-in-the-Door and the Lowball technique)

आपण कधी पाहिले आहे का, की आपण खरेदी केंद्रामधील शॉपिंग मॉलमधील फूड कोर्टला भेट देता, जे लोक अन्नाचे विनामूल्य नमुने देतात, त्यांच्याशी संपर्क साधला जातो? जर होय, तर आपण कधी विचार केला आहे का, की ते असे का करतात? याचे उत्तर फारसे

क्लिष्ट नाही. त्यांना अगोदरच माहीत असते, की एकदा तुम्ही त्यांची छोटी, मोफत भेट स्वीकारलीत, की शेवटी तुम्ही त्यांच्या दुकानातून काहीतरी विकत घ्यायला तयार व्हाल. अनुपालन प्राप्त करण्याच्या या दृष्टीकोनामागील या मुलभूत संकल्पनेला "दारात पाय" तंत्र (The foot-in-the-door) म्हणतात. या तंत्रामध्ये मुळात लोकांना विनामूल्य नमुन्याच्या त्यांच्या लहान प्रारंभिक विनंतीशी सहमत करून घेणे समाविष्ट आहे आणि त्यानंतर मोठी विनंती करणे - इच्छित विनंती करणे. अनेक अभ्यासाचे परिणामे हे तंत्र कार्य करण्यास सूचित करतात - अनुपालन वाढविण्यात यशस्वी होऊन सर्वांत स्पष्ट प्रश्न ज्यात आपण अडकू शकतो, तो असा असेल, की असे का आहे? हे तंत्र सुसंगततेच्या तत्त्वावर अवलंबून असल्याने जेथे एकदा लहान विनंतीस होय म्हटल्यास आपण मोठ्या आणि नंतरच्या विनंतीना होकार देण्याची अधिक शक्यता असते, कारण यास नकार देणे आपल्या मागील वर्तनाशी सुसंगत असू शकत नाही. उदाहरणार्थ, सत्र सुरू झाल्यापासून शाळेत एखादी मित्र वा मैत्रिण तुमच्या नोट्स उधार घेण्याची कल्पना करून एका व्याख्यानासाठी नोट्ससाठी विनंती करून सुरुवात करू शकते आणि त्यानंतर अखेरीस इतर सर्व विषयांसाठी नोट्स उधार घेण्याची विनंती तुम्हांला करू शकते. या क्षणी, जर आपण त्यांचे अनुपालन केले, तर आपण फसण्याची शक्यता अधिक आहे, कारण त्यांच्या विनंतीस नकार देणे हे तुमच्या सुरूवातीच्या 'होय'शी विसंगत असू शकते. सुसंगतता/वचनबद्धता या तत्त्वावर आधारित 'दारात पाय' (The foot-in-the-door) हे तंत्र केवळ एकच तंत्र नाही. याच तत्त्वाखाली येणारे आणखी एक तंत्र म्हणजे 'सौम्य-चेंडू' (Lowball) प्रक्रियेचे. हे तंत्र अनेकदा ऑटोमोबाईल विक्रेत्याद्वारे सूचित केले जाते, ज्यामध्ये ग्राहकासमोर खूप चांगल्या व्यवहाराचा प्रस्ताव ठेवला जातो आणि ग्राहकाने तो प्रस्ताव मान्य केला, की असे काहीतरी घडते, ज्यामुळे विक्रेता करारात बदल करतो आणि तो ग्राहकासाठी कमी फायदेशीर ठरतो. उदाहरणार्थ, विक्रेते त्यांनी मांडलेला प्रस्ताव नाकारू शकतात, तर्कसंगत ग्राहकाचा सर्वांत अधिक प्रतिसाद म्हणजे निघून जाणे. ही परिस्थिती लक्षात घेता तरीही ग्राहक अनेकदा करारातील बदल आणि बदलांशी सहमत असतात आणि कमी इष्ट आणि फायदेशीर व्यवस्था स्वीकारतात. अशा घटनांच्या वेळी, सुरूवातीला केलेल्या वचनबद्धतेमुळे ग्राहकांना नाही म्हणणे अधिक कठीण होते, जरी त्यांनी ज्या अटींना प्रथम होकार देऊन सहमती दर्शविली होती, त्या समान नव्हत्या.

सौम्य-चेंडू तंत्राच्या यशात प्रारंभिक वचनबद्धतेचे महत्त्व असल्याचा पुरावा संशोधनाद्वारे प्रदान केला गेला आहे. या संशोधनात संशोधकांनी विश्रामालयात राहणाऱ्या विद्यार्थ्यांना बोलावून घेतले आणि वंचित विद्यार्थ्यांसाठी ५ डॉलरच्या शिष्यवृत्तीसाठी योगदान द्यायचे आहे का, अशी विचारणा केली. सौम्य चेंडू तंत्राच्या स्थितीत शिष्यवृत्तीसाठी योगदान देणाऱ्या विद्यार्थ्यांना स्थानिक ज्यूस बारमध्ये स्मूदीसाठी विनामुल्य कूपन मिळेल, असे संशोधकांनी सूचित केले होते. जर सहभागी व्यक्तीने देणगी देण्याचे मान्य केले असेल, तर त्यांना सहभागी व्यक्तींना सांगण्यात आले, की त्यांचे कूपन संपले आहेत आणि ते त्यांना प्रोत्साहन देऊ शकत नाहीत. त्यानंतर संशोधकांनी विचारले, की त्यांन अजूनही योगदान द्यायचे आहे का? दुसऱ्या स्थितीत (व्यत्यय स्थिती) संशोधकांनी सहभागी व्यक्तींना प्रारंभिक विनंती करण्यापूर्वी, ज्यास ते होय किंवा नाही उत्तर देऊ शकतात, त्यांना व्यत्यय आणला आणि त्यांना सूचित केले, की देणगीसाठी भाग घेतलेल्या लोकांसाठी आणखी कूपन नाहीत. दुसऱ्या शब्दांत, हे सौम्य चेंडू स्थितीसारखेच होते, जेथे सहभागी व्यक्तींना निधी दान करण्यासाठी प्रारंभिक

वचनबद्धता करण्याची संधी नव्हती. शेवटी, तिसऱ्या (नियंत्रण) स्थितीदरम्यान विद्यार्थ्यांनी विनामुल्य पेयासंदर्भात कोणताही उल्लेख न करता ५ डॉलर देणगी देण्यास सांगितले. निकालांवरून असे दिसून आले की देणगी देण्यासाठी इतर कोणत्याही दोन अटींपेक्षा अधिक लोक सौम्य चेंडू स्थितीशी सहमत होण्याची शक्यता आहे. हे खालील परिणाम सूचित करतात, की सौम्य चेंडू प्रक्रिया वचनबद्धतेच्या तत्त्वावर अवलंबून असते, परंतु जेव्हा व्यक्ती त्यांच्या सुरूवातीच्या प्रस्तावाला होय म्हणतात, तेव्हा प्रारंभिक सार्वजनिक वचनबद्धता करतात, तेव्हाच ते कार्य करते की नाही? प्रारंभिक वचनबद्धता करून, सहभागी व्यक्तींना त्यांनी घेतलेल्या निर्णयाला बांधील राहणे भाग वाटते, जरी त्यांना प्रथमत: मान्य करण्यास प्रवृत्त करणाऱ्या अटी यापुढे अस्तित्वात नसतील.

परस्परभावाचे तत्त्व (Principle of Reciprocity):

परस्परभावाच्या तत्त्वाचे पालन करून चेहऱ्यावर दार (The Door-in-the Face) या तंत्रात मोठ्या विनंतीस नकार देणे समाविष्ट आहे, ज्यामुळे दुसऱ्या लहान विनंतीला सहमती मिळण्याची शक्यता वाढते आणि ही सर्व तंत्रे नाहीत, जिथे प्रारंभिक महत्त्वपूर्ण विनंती केली जाते आणि त्या व्यक्तीने त्यास प्रतिसाद देण्यापूर्वी त्वरित एक लहानशी विनंती केली जाते.

परस्परभावावर आधारित तंत्रे: द-डोअर-इन-द-फेस आणि "हे तर काहीच नाही" उपगम (Tactics on the basis of Reciprocity: The Door-in-the Face and the "That's-Not-All" Approach):

एव्हाना आपल्या सर्वांनाच माहीत असेल, की परस्परभाव हा सामाजिक जीवनाचा एक अतिशय सामान्य नियम आहे. आपण सहसा इतरांशी त्यांनी आपल्याशी जसे वर्तन केले, तसे वर्तन करतो. जर आपण पाहिले, की त्यांनी आपल्यावर उपकार केले आहेत, तर त्या मोबदल्यात त्यांच्यासाठी काहीतरी करणे आपल्याला बंधनकारक वाटू शकते. त्याच वेळी, लोक या घटनेकडे चांगले आणि न्याय्य म्हणून पाहू शकतात. परस्परभावाचे तत्त्व देखील अनुपालन प्राप्त करण्यासाठी अनेक तंत्रांचा आधार प्रदान करते. यांपैकी एक म्हणजे दारात पाय या तंत्राच्या अगदी उलट आहे, ज्यामध्ये एका लहान विनंतीने सुरूवात करण्याऐवजी आणि नंतर मोठ्या विनंतीपर्यंत वाढविण्याऐवजी लोक एका खूप मोठ्या विनंतीसह सुरूवात करून अनुपालन प्राप्त करण्याचा प्रयत्न करता आणि नंतर जेव्हा ते नाकारले जाते, तेव्हा ते एका लहान विनंतीकडे वळतात, जे त्यांना इच्छित होते.

या तंत्राला चेहऱ्यावर दार (The Door-in-the Face) तंत्र असे म्हणतात (कारण प्रथम विनंती करण्यास नकार देणे हे विनंती करणाऱ्याच्या चेहऱ्यावर दार लावल्यासारखे वाटते), आणि असंख्य अभ्यास या तंत्राची परिणामकारकता दर्शवितात. उदाहरणार्थ, एका सुप्रसिद्ध प्रयोगात संशोधकांनी महाविद्यालयीन विद्यार्थ्यांना रस्त्यावर थांबण्यास सांगितले आणि त्यांना एक मोठी विनंती सादर केली, की ते दर आठवड्याला दोन तास बाल-समुपदेशक म्हणून काम करू शकतात का? पुढील दोन वर्षे त्यांना पगार न देता. याचा अनुभव आपणा सर्वांनाच येत असल्याने ही विनंती कुणीही मान्य केली नाही. जेव्हा संशोधकांनी त्यांची विनंती खूपच लहान व्यक्तीकडे केली, प्राणीसंग्रहालयाच्या दोन तासांच्या सहलीत ते बालगुन्हेगारांचा एक गट घेऊ शकतात का, असे विचारले, ज्यात सहभागी व्यक्तींपैकी ५०% सहभागी व्यक्तींनी सहमती दर्शविली. याउलट, नियंत्रण गटातील १७% पेक्षा कमी लोकांनी लहान

विनंतीला प्रतिसाद दिला, जेव्हा प्रथम सादर केल्या गेल्या, त्या तुलनेत जेव्हा त्या मोठ्या विनंतीनंतर सादर केल्या गेल्या. ही युक्ती इंटरनेटवर आणि परिस्थितीला सामोरे जातानाही काम करते, असे नुकतेच आढळून आले आहे. एका संशोधनामध्ये संशोधकाने युद्धक्षेत्रांदरम्यान खाणींचे बळी ठरलेल्या मुलांना मदत करण्यासाठी एक संकेतस्थळ (website) तयार केले होते. सुमारे ३६०० आणि त्याहून अधिक लोकांशी संपर्क साधला गेला आणि त्यांना संकेतस्थळाला भेट देण्यासाठी आमंत्रित केले गेले, ज्यांपैकी १६०७ जणांनी प्रत्यक्ष तसे केले. ज्यामध्ये एकदा त्यांना एकतर खूप मोठी विनंती (चेहऱ्यावर दार या तंत्राने) प्राप्त झाली, की त्यांना समस्येची जाणीव वाढविण्यासाठी पुढील ६ महिन्यांसाठी दर आठवड्याला २ ते ३ तास स्वयंसेवक म्हणून काम करायचे आहे का? नियंत्रण गटातील लोकांना करारानुसार, त्या मुलांना मदत करण्यासाठी देणगी देऊ शकतील, असे एक पान पाहण्याचे आमंत्रण देण्यात आले होते. अशी अपेक्षा होती, की केवळ काही व्यक्ती मोठ्या विनंतीस होकार देतील - जिथे त्यांपैकी फक्त दोघांनीच विनंती स्वीकारली. येथे मुख्य प्रश्न असा होता, की ज्या लोकांना पहिली सुरुवातीची विनंती मिळाली आणि नंतर नाकारली गेली, ते संकेतस्थळाला भेट देऊन देणगी देण्याची प्रक्रिया सुरू करतील का? निकालांवरून असे दिसून आले, की ज्यांना चेहऱ्यावर दार या तंत्राने संपर्क करण्यात आला होता, त्यांची टक्केवारी देणगीच्या पानावर भेट देणाऱ्या आणि देणगी देण्यासाठी लिंकवर क्लिक करणाऱ्या नियंत्रण गटापेक्षा अधिक होती. म्हणूनच, स्पष्टपणे, ही युक्ती संगणकीय अवकाशात (cyberspace) आणि वैयक्तिकरित्या देखील कार्य करते, असे दिसते. अनुसरिता प्राप्त करण्यासाठी संबंधित तंत्राला “हे तर काहीच नाही/हेच सर्व काही नाही” तंत्र (that's-not-all technique) म्हणून संबोधले जाते. या तंत्रात, निवेदक काहीतरी करार गोड करून घेण्यापूर्वी आणि लक्ष्यित व्यक्ती होय किंवा नाही हा निर्णय करण्यापूर्वी एक प्रारंभिक विनंती पाळली जाते - जे फार मोठे प्रोत्साहन नसते. उदाहरणार्थ, उत्पादनाची किमत कमी करणे, त्याच किंमतीसाठी काहीतरी अतिरिक्त देणे. आणखी एक उदाहरण दूरचित्रवाणी जाहिरातींचे असू शकते, जे वारंवार विविध उत्पादने प्रदर्शित करतात, जे प्रेक्षकांना दूरध्वनी संपर्क साधण्यास आणि मागणी करण्यास प्रवृत्त करण्यास काहीतरी अतिरिक्त प्रस्ताव मांडतात - उदाहरणार्थ, विनामूल्य पाककृती पुस्तक किंवा विनामूल्य बरणी/भांडे. अनेक अभ्यास त्यांच्या अनौपचारिक निरीक्षणांवरून असे सूचित करतात, की हे “हे तर काहीच नाही/हेच सर्व काही नाही” तंत्र खरोखरच कार्य करत नाही. असे का घडते? एक शक्यता अशी असू शकते, की ही युक्ती परस्परभावाच्या तत्त्वावर आधारित आहे, जिथे या दृष्टिकोनात प्राप्त होण्याच्या दुसऱ्या टोकाला असलेले लोक अतिरिक्त उत्पादनाला सवलत म्हणून पाहतात, ज्यामुळे स्वत:ला सवलतीचे बंधन बनते. परिणामी, त्यांनी होय म्हणण्याची शक्यता अधिक असते.

दुर्मिळतेचे तत्त्व (Principle of Scarcity):

दुर्मिळतेच्या तत्त्वाचे पालन करून फायदा प्राप्त करण्यासाठी कठोर परिश्रम करणे, म्हणजे एखाद्या वस्तूच्या कमतरतेविषयी आणि जलद संपणारी मुदत या तंत्राविषयी एखाद्या व्यक्तीस सूचित करणे आहे, जेथे त्या व्यक्तीस सांगितले जाते, की त्यांच्याकडे काही प्रस्तावाचा लाभ घेण्यासाठी मर्यादित वेळ आहे.

दुर्मिळतेवर आधारित तंत्रे: प्राप्त करण्यासाठी कठोर परिश्रम करणे आणि "जलद संपणारी अंतिम मुदत" तंत्र (Tactics on the basis of Scarcity: Playing Hard to Get and the Fast-Approaching-Deadline Technique)

जीवनाचा एक सर्वसाधारण नियम असा आहे, की ज्या गोष्टी दुर्मिळ किंवा मिळणे दुरापास्त आहे, अशा गोष्टी विपुल प्रमाणात किंवा सहज प्राप्त करता येणाऱ्या गोष्टींपेक्षा अधिक मौल्यवान असल्याचे दिसून येते, ज्यामुळे त्यांसाठी आपण अनेकदा अधिक प्रयत्न करण्यास किंवा अधिक खर्च करून त्या गोष्टी किंवा परिणाम प्राप्त करण्यासाठी तयार असतो. हे तंत्र अनुपालन प्राप्त करण्यासाठी इतर अनेक तंत्रांचा पाया म्हणून कार्य करते. त्यांपैकी सर्वांत सामान्य म्हणजे ते प्राप्त करण्यासाठी कठोर परिश्रम करणे (Playing Hard to Get). या तंत्राचा वापर अनेकदा नोकरीच्या उमेदवारांद्वारे संभाव्य नियोक्त्यांप्रति त्यांचे आकर्षण वाढविण्यासाठी यशस्वीपणे केला जातो, असे दिसून आले आहे. त्यामुळे त्या कर्मचाऱ्यांना त्या नोकरीकडून प्रस्ताव मिळण्याची शक्यता वाढते. जे लोक या तंत्राचा वापर करतात, ते संभाव्य नियोक्त्याला इतर संस्थांकडून प्राप्त झालेल्या प्रस्तावांविषयी माहिती देतात आणि हे सुनिश्चित करतात, की तेदेखील योग्य कर्मचारी आहेत. खरे तर, संशोधनात असे म्हटले आहे, की या तंत्राची वैधता अनेकदा चांगले कार्य करते.

जे दुर्मिळ आहे, त्याच्या वस्तुस्थितीवर आधारित समान प्रक्रियेस 'कपात तत्त्व' (curtail principle) असे म्हणतात आणि ते वारंवार विभागीय भांडारात सूचित केले जाते. त्या जाहिराती एका विशिष्ट तारखेला संपणाऱ्या विशेष विक्रीचा दावा करण्यासाठी अंतिम मुदतीची तंत्रे वापरतात आणि असा दावा करतात, की किंमती वाढतील, हे एक उदाहरण असू शकते. अनेक घटनांमध्ये वेळेची मर्यादा अवैध असते. मुदतीच्या तारखेनंतरही किंमती वाढत नाहीत. जर माल विकला गेला नाही, तर संपूर्ण किंमती आणखी कमी होऊ शकतात. तरीही अशा जाहिराती वाचणारे बरेच लोक अशा विश्वासाने घाईघाईने दुकानात जातात, की ही एक चांगली संधी आहे, म्हणून ती गमावू नये. म्हणून जेव्हा जेव्हा तुम्हांला एखादा प्रस्ताव येतो, की "घाई करा, त्वरा करा, घड्याळ टिक-टिक करत आहे, जे लवकरच थांबेल", तेव्हा सावध व्हा. त्यांच्या विक्रीला चालना देण्यासाठी आपण त्यांच्यासाठी लक्ष्य असू शकता. थोडक्यात, अनुपालन प्राप्त करण्यासाठी अनेक विविध तंत्रे आहेत, आपल्या इच्छांप्रमाणे इतरांचे वर्तन बदलणे. तसेच, हेदेखील लक्षात ठेवले पाहिजे, की असे प्रयत्न दोन्ही प्रकारे कार्य करतात: आपण इतरांवर प्रभाव पाडण्याचा प्रयत्न करीत असताना त्या मोबदल्यात ते सहसा आपल्यावर प्रभाव पाडण्याचा प्रयत्न करतात. एरिक हॉफर यांचे हे शब्द लक्षात ठेवणे नेहमीच शहाणपणाचे ठरेल, ज्यात असे म्हटले होते, की "आपण ज्यांच्यावर प्रभाव पडतो, त्यांचा आपल्यावर किती प्रभाव पडतो, याची अतिशयोक्ती करणे कठीण आहे".

प्रतिकात्मक सामाजिक प्रभाव: प्रभावित करणाऱ्या घटकांच्या अनुपस्थितीदरम्यानही प्रभाव कसा उद्भवतो? (Symbolic Social Influence: How Influence Takes Place Even During the Absence of Influencers)

अनेक तंत्रांचा वापर करून लोक आपल्याला जे हवे आहे, ते बोलायला किंवा करायला किंवा विचार करायला लावतात, यात आश्चर्य वाटण्यासारखे काही नाही, तर त्यांच्या उपस्थितीत आपल्यावर प्रभाव पडतो. तथापि, वाढत्या पुराव्यांचा अर्थ असा आहे, की आपण केवळ

त्यांच्या उपस्थिती दरम्यानच नाही, तर त्यांच्या अनुपस्थितीतदेखील इतरांकडून प्रभावित होतो आणि आपले विचार किंवा वर्तन बदलण्याचा प्रयत्न करीत नाही. जरी हा पुरावा नवीन असला, तरी त्याची मुलभूत कल्पना नाही. खरे तर, सामाजिक मानसशास्त्राचा पहिल्या पाठ्यपुस्तकातील लिखाणांवर “व्यक्तींच्या विचारांचा, भावनांचा, आणि वर्तणुकीचा प्रभाव ज्या प्रकारे होतो, ते मार्ग” अशी केली गेली होती.

इतरांची वास्तविक, कल्पित, किंवा गर्भित उपस्थिती: इतरांनी निर्माण केलेले परिणाम आपल्यासारखे नसतात. इतरांना काय आवडते किंवा काय हवे आहे, त्यांच्याशी असलेले आपले नातेसंबंध, ते आपले मूल्यमापन कसे करतील, किंवा आपल्या सध्याच्या कृतींबद्दल आपण काय विचार करतो, यावर प्रभाव पाडण्याची समर्थ क्षमता आपल्या मानसिक प्रतिनिधीत्वातून दिसून येते. त्यांच्या घटनेबद्दल आपल्याला जाणीवपूर्वक माहिती नसतानाही त्याचा प्रभाव पडलेला दिसतो. उदाहरणार्थ, एका सुप्रसिद्ध अभ्यासात असे दिसून आले आहे, की पदवीधरांच्या संशोधन कल्पनांचे, त्यांना सूक्ष्मरित्या त्यांच्या भुवया उंचावणाऱ्या या विभागाच्या खुर्चीच्या समोरील भागाच्या संपर्कात आणल्यानंतर, त्यांचे नकारात्मक मूल्यांकन केले गेले. थोडक्यात, खुर्चीची समोरील बाजू इतक्या कमी काळासाठी प्रदर्शित करण्यात आली होती, की पदवीधरांना ती पहिल्याची जाणीवच त्यांना नव्हती. तरीही, तिच्या नकारात्मक हावभावांचा त्यांच्या स्वत:च्या कामाच्या मूल्यांकनावर महत्त्वपूर्ण परिणाम झाला.

यानंतर सर्वाधिक प्रश्न असा पडतो, की इतरांच्या मानसिक प्रतिनिधित्वाचा आपल्या विचारांवर आणि वागणुकीवर कसा प्रभाव पडू शकतो? या प्रक्रियेमध्ये दोन यंत्रणांचा समावेश आहे, असे दिसते, जेथे दोन्हीमध्ये ध्येये असू शकतात (जरी त्यांना त्यांच्याविषयी माहिती नसली, तरीही) ते नातेसंबंधांच्या योजनांना चालना देऊ शकतात - ज्यांच्याशी आपले संबंध आहेत, त्यांचे मानसिक प्रतिनिधित्व ज्यामध्ये त्यांच्या संबंधातील उद्दिष्ट्येदेखील सक्रिय होतात. उदाहरणार्थ, जर आपण आपल्या शाळेचा विचार केला, तर चांगले गुण मिळविण्याचे ध्येय सुरू होऊ शकते किंवा जर आपण आपल्या आईचा विचार केला, तर त्यांना आपला अभिमान वाटण्याचे ध्येय सुरू होऊ शकते. या ध्येयांचा परिणाम आपल्या वागणुकीवर आपल्याबद्दलच्या आपल्या विचारांवर आणि आपल्याकडून इतरांच्या मूल्यमापनावर होतो. उदाहरणार्थ, जर निरोगी राहण्याचे ध्येये सक्रिय करत असेल, तर आपण कार्य करण्यास सुरुवात करतो किंवा शारीरिकदृष्ट्या आकर्षक देहयष्टी असण्याचे ध्येय असल्यास आपण प्रस्ताव केल्यावर फक्त मिठाई नाकारू शकतो.

दुसरे असे, की त्या व्यक्तीची ध्येये ज्या ध्येयाशी निगडीत असतात, ती ध्येये इतरांच्या मानसिक उपस्थितीत आपण साध्य करावीत, अशी त्यांची इच्छा असलेल्या उद्दिष्टांच्या संदर्भात सुरू करता येतात. ज्याचा परिणाम विविध कार्यावरील आपल्या कामगिरीवर आणि इतर गोष्टींसह या उद्दिष्ट्यांपर्यंत पोहोचण्यास सक्षम होण्याच्या आपल्या वचनबद्धतेवर होऊ शकतो. उदाहरणार्थ, जेव्हा आपल्या पालकांविषयी आपल्या मनात विचार येतात, तेव्हा आपल्याला हे माहीत असते, की आपण आपल्या शाळेत चांगली कामगिरी करावी, अशी त्यांची इच्छा असते आणि या ध्येयाप्रति असलेल्या आपल्या वचनबद्धतेत वाढ होऊ शकते आणि ती सध्या करण्यासाठी आपण अधिक मेहनत घेऊ शकतो - विशेषतः जेव्हा आपल्याला ते खूप जवळचे वाटतात. दुसऱ्या शब्दांत सांगायचे, तर याची व्याप्ती इतकी असते, जिथे इतर लोक आपल्या विचारांमध्ये मानसिकरित्या उपस्थिती असतात, त्यांच्याशी आपले ज्या

प्रकारचे संबध असतात, त्या नातेसंबंधांमध्ये किंवा ध्येयांमध्ये साध्य करण्याची उद्दिष्ट्ये, जी लोक साध्य करू इच्छितात, त्यांना उत्तेजन दिले जाऊ शकते, तर या कल्पना आणि ज्ञानरचनांचा आपल्या वर्तनावर परिणाम होऊ शकतो. अलीकडे बऱ्याच वेगवेगळ्या अभ्यासांमध्ये असे परिणाम नोंदवले गेले आहेत, परंतु या विषयावर केलेले संशोधन हे विशेषतः उघड करणारे आहे. अशाच एका अभ्यासात विमानतळावरील लोकांशी संपर्क साधण्यात आला आणि त्यांना चांगल्या मित्राचा किंवा सहकार्याचा विचार करण्यास सांगण्यात आले. मग, ते ज्या व्यक्तीचा विचार करत होते, त्या व्यक्तीची आद्याक्षरे लिहून त्या व्यक्तीबद्दलच्या प्रश्नांची सरबत्ती (त्याच्या किंवा तिच्या दिसण्याचे वर्णन करा, या व्यक्तीला किती काळ ओळखत होते, तिचे वय, इत्यादी) उत्तरे देण्यास सांगण्यात आले. शेवटी, सहभागी व्यक्तींना लांबलचक प्रश्नांची उत्तरे देऊन संशोधकाला मदत करण्याच्या त्यांच्या इच्छेबद्दल विचारले गेले. असे भाकीत करण्यात आले होते, की जे एखाद्या मित्राबद्दल विचार करतात, ते मदत करण्यास अधिक तयार होतील, कारण मित्राबद्दल विचार केल्यामुळे मदत करण्याचे ध्येय सुरू होईल, जे आपण सहसा मित्रांसाठी करतो. नेमके हेच घडले. सहकाऱ्यांपेक्षा मित्राबद्दल विचार करणारे अधिक लोक मदत करण्यास तयार होते. हे लक्षात घेणे महत्त्वाचे आहे, की सहभागींना त्यांच्या मित्राला मदत करण्यास सांगितले गेले नाही, परंतु त्याऐवजी त्यांना एका अनोळखी व्यक्तीला - म्हणजेच ते संशोधक - मदत करण्यास सांगण्यात आले. असे आढळले, की या प्रक्रियेनंतरही मित्राच्या विचारांचा परिणाम त्यांच्या सध्याच्या वागणुकीवर झाला. यांसारख्या निष्कर्षांवरून आणि इतर अभ्यासांच्या वाढत्या संख्येमध्ये नोंदविलेल्या निष्कर्षांवरून असे दिसून येते, की जेव्हा एखाद्याने परिस्थितीमध्ये शारीरिकरित्या उपस्थित नसतात आणि आपल्यावर प्रभाव पाडण्याचा प्रयत्न करतात, तेव्हा एखाद्याचा इतरांकडून जोरदार प्रभाव पडू शकतो, जोपर्यंत ते मानसिकरित्या (म्हणजेच, आपल्या विचारांत) उपस्थित नसतात.

आपली प्रगती तपासा:

१. अनुपालनाची व्याख्या लिहा. अनुपालन कसे कार्य करते?

____

____

____

____

२. आवडीनुसार सविस्तर टीप लिहा.

____

____

____

____

३. लोक पालन का करतात? योग्य उदाहरणांसह आपले उत्तर विस्तृत लिहा.

____

____

____

____

४.३ आज्ञाधारकता (OBEDIENCE)

आज्ञाधारकता हा सामाजिक प्रभावाचा सर्वांत टोकाचा प्रकार आहे, जो अशा परिस्थितीत उद्भवतो, जेथे लोक इतरांच्या थेट आदेशांना प्रतिसाद म्हणून त्यांचे वर्तन बदलतात. जे लोक सहसा अशा आज्ञा देतात, त्यांच्याकडे त्यांची अंमलबजावणी करण्याची साधने असतात. सहसा, कार्यालये, लष्करी/पोलीस यंत्रणा यांसारख्या व्यवस्थांमध्ये नियमितपणे आज्ञाधारकता येते.

४.३.१ प्रयोगशाळेत आज्ञाधारकता (Obedience in the laboratory)

स्टॅन्ली मिल्ग्राम यांच्या आज्ञाधारकतेवरील एका अग्रगण्य अभ्यासात निरपराध बळी पडलेल्या दुसऱ्या व्यक्तीच्या वेदना व यातना सहन करण्याच्या प्रयोगकर्त्याच्या आज्ञेचे पालन केले पाहिजे की नाही, हे ठरवायचे होते. सहभागी व्यक्तींच्या कार्यात प्रत्येक वेळी एखाद्या साध्या शिकण्याच्या कामात चुक झाली, की दुसऱ्या व्यक्तीला/जोडीदाराला विद्युत धक्का पोहचविणे समाविष्ट होते. वाढत्या चुकांमुळे विद्युत धक्क्यांची तीव्रता १५ व्होल्टवरून ४५० व्होल्टपर्यंत वाढत गेली. तथापि, प्रत्यक्षात शिकणाऱ्या जोडीदाराला कधीही धक्का बसला नाही. या अभ्यासाच्या निष्कर्षांवरून असे दिसून आले, की सहभागी व्यक्तींनी प्रयोगकर्त्याच्या आज्ञाधारकतेला विरोध न करता वेदना देण्याच्या आज्ञेचे पालन केले. प्रयोगकर्त्याच्या आज्ञा नाकारल्यानंतरही जेव्हा सहभागी व्यक्तींना त्यांचे पालन करण्याचे आदेश देण्यात आले, तेव्हा ते त्याच्या दबावाखाली आले आणि ते पालन करत राहिले. संशोधनात सहभागी झालेल्या व्यक्तींच्या हक्कांचे आणि हिताचे संरक्षण करण्यासाठी मानसशास्त्रात कठोर मार्गदर्शक तत्त्वे तयार केलेली असतानादेखील नितीमत्तेचे उल्लंघन केल्यामुळे हे संशोधन वादग्रस्त ठरले.

४.३.२ आज्ञाधारक वर्तनाची घटना समजून घेणे: विध्वंसक आज्ञाधारकतेचे परिणाम (Understanding Occurrence of Obedient behaviour: Effects of Destructive Obedience)

विविध प्रयोगांतील विषय आणि प्रयोगशाळे बाहेरील दु:खद परिस्थितीतील अनेक व्यक्ती या सामाजिक प्रभावाच्या प्रबळ रुपाला बळी पडण्यास का तयार होतात? अशा प्रकारची आज्ञाधारकता का आहे?

नमूद केलेले खालील घटक त्यात भूमिका बजावतात:

१. जबाबदारीचे हस्तांतरण ही जीवनातील बऱ्याच परिस्थितींमध्ये मुलभूत घटना आहे. क्रूर किंवा कठोर मार्गांचे पालन केल्यावर अनेकजण अशी उत्तरे देतात, जसे की "मी केवळ आदेशांचे पालन करत होतो", ही बचावात्मक यंत्रणा (defense mechanism) आहे. ही वस्तुस्थिती लक्षात घेता, अनपेक्षितपणे पुष्कळ लोक आज्ञा पाळण्याकडे झुकतात; कारण त्यांना त्यांच्या कृत्यांसाठी जबाबदार धरले जात नाही.

२. अधिकार असलेल्या व्यक्तींकडे बहुधा त्यांच्या स्थितीची किंवा दृश्य बिल्ल्याची/ बॅजची चिन्हे असतात. यामध्ये विशेष गणवेश, चिन्ह, पदव्या, आणि तत्सम प्रतिकांचा

समावेश असतो. प्रभारी कोण आहे, याविषयी अशा स्पष्ट स्मरणपत्रे पाहिल्यानंतर बहुतेक लोकांना त्यांचे पालन करण्यास विरोध करणे कठीण जाते.

३. सुरूवातीला आज्ञा किंवा केलेल्या विनंती सौम्य कृतीसाठी असतात, परंतु नंतर ते अपेक्षांसह अधिक टोकाच्या आणि धोकादायक वर्तनापर्यंत वाढते. इतर शब्दांत सांगायचे झाले, तर प्रभावाच्या लक्ष्यांचा प्रतिकार होऊ शकतो, अशी अपेक्षा असेल, तर प्राधिकरणाच्या आकृतीच्या आदेशांची तीव्रता हळूहळू वाढू शकते.

४. विध्वंसक आज्ञाधारकातेशी संबंधित असलेल्या अनेक परिस्थितींतील घटना फार लवकर पुढे सरकतात. निदर्शनांचे रुपांतर दंगलीत होते किंवा अटक केल्यामुळे अचानक मोठ्या प्रमाणात मारहाण किंवा हत्येत रुपांतर होते. अशा घटनांच्या वेगवान गतीमुळे सहभागी व्यक्तींना विचार करण्यासाठी कमी वेळ मिळतो. लोकांना आज्ञापालन करण्याचे आदेश दिले जातात आणि जवळजवळ आपोआपच ते तसे करतात.

४.३.३ निर्हेतुक सामाजिक प्रभाव (Unintentional Social Influence)

अनुसरिता (conformity), अनुपालन (compliance) आणि आज्ञाधारकता (obedience) यांसारख्या सामाजिक प्रभावांचे एक मुलभूत वैशिष्ट्य समान आहे, ते म्हणजे इतरांच्या विचारांमध्ये आणि वर्तनात बदल घडवून आणण्यासाठी एक किंवा अधिक लोकांनी हेतुपुरस्सर प्रयत्नपूर्वक सहभाग घेणे. जरी अनुसरिता या संदर्भात अनुपालन आणि आज्ञाधारकतेपेक्षा भिन्न आहे, असे वाटत असले, तरीही त्यात इतरांना प्रभावित करण्याचा हेतू समाविष्ट आहे. शिवाय, संशोधनात असे आढळले आहे, की निर्हेतुक सामाजिक प्रभाव असणे सामान्य आहे.

आता आपण अशा अनेक मार्गांचे वर्णन पाहणार आहोत, ज्यांत हे शक्य आहे आणि हे अनेकदा घडते:

१. भावनिक संसर्ग (Emotional Contagion):

हे एक सामाजिक प्रभावाचे अतिशय व्यापक आणि मुलभूत स्वरूप आहे. भावनिक संसर्ग तेव्हा उद्भवतो, जेव्हा एखाद्याच्या भाव-भावनांवर इतरांचा प्रभाव होतो, जरी त्यांचा अशा प्रकारे परिणाम करण्याचा हेतू नसला तरीही. उदाहरणार्थ, बाळाला हसताना पाहून आनंदाची भावना अनुभवणे.

२. प्रतिकात्मक सामाजिक प्रभाव (Symbolic Social Influence):

सामाजिक प्रभावाचा हा प्रकार असे सूचित करतो, की एखाद्या विशिष्ट दृश्यात शारीरिकरित्या अनुपस्थित असतानाही एखाद्या व्यक्तीवर प्रबळ प्रभाव होऊ शकतो आणि जोपर्यंत ते आपल्या विचारांमध्ये मानसिकरित्या उपस्थित नसतात, तोपर्यंत ते आपल्यावर परिणाम करण्याचा प्रयत्न करतात.

३. अनुकरण: इतरांचे निरीक्षण करणे शिकणे (Modelling: Learning from Observing others):

हा सामाजिक प्रभावाचा तो प्रकार आहे, जिथे लोक अनुकरणाद्वारे किंवा निरीक्षणात्मक अध्ययनाद्वारे शिकतात. जिथे आपण सहसा इतरांच्या कृतींचे

निरीक्षण करून शिकतो आणि नंतर त्यांनी जे केले त्याचीच नक्कल करतो. अशा प्रकारे नक्कल हा अनुकरणाचा आणखी एक प्रकार, ज्यात प्रतिरूप अनुसरण () आणि निरीक्षणात्मक अध्ययनाचे सर्व फायदे आहेत. याची एक नकारात्मक बाजू अशी आहे, की कोणालाही इतरांची नक्कल करण्यासाठी आरोपित व्हायचे नसते.

४.४ विध्वंसक आज्ञाधारकतेच्या परिणामकारकतेचा प्रतिकार करणे (RESISTING THE EFFECTIVENESS OF DESTRUCTIVE OBEDIENCE)

लोकांच्या अधिकाराचे पालन करण्याच्या प्रवृत्तीला जबाबदार असलेल्या काही घटकांचा आपण विचार केला आहे. तेव्हा येथे एक संबंधित प्रश्न उपस्थित राहतो, की या प्रकारच्या सामाजिक प्रभावाचा प्रतिकार कसा केला जाऊ शकतो? या बाबतीत उपयुक्त अशी अनेक व्यूहतंत्रे असू शकतात. पहिली गोष्ट म्हणजे, उच्च अधिकारी व्यक्तींकडून येणाऱ्या आदेशांच्या संपर्कात येणाऱ्या व्यक्तींना ही आठवण करून दिली जाऊ शकते, की निर्माण झालेल्या हानीला अधिकारी व्यक्ती नाही, तर त्या स्वत: जबाबदार आहेत. अशा परिस्थितींत असे निरीक्षणात आले आहे, की आज्ञापालन करण्याच्या प्रवृत्तीमध्ये प्रचंड घट होते. दुसरे, एका क्षणाला व्यक्तींना स्पष्ट निर्देश दिले जाऊ शकतात, की विध्वंसक आज्ञांना त्यांनी पूर्णपणे समर्पित होणे योग्य नाही. एक प्रभावी प्रक्रिया म्हणजे व्यक्तींना अवज्ञा दर्शविणाऱ्या प्रतिकृती व्यक्तींच्या कृतींच्या संपर्कात येणे, म्हणजे जे लोक अधिकारी व्यक्तींच्या आज्ञेचे पालन करण्यास नकार देतात. संशोधनाच्या निष्कर्ष असे दर्शवितात, की अशा प्रकारच्या प्रतिकृती व्यक्तींची ओळख करून दिल्यास निर्विवाद आज्ञाधारकता कमी होऊ शकते, परंतु नेहमीच असे होईल असे नाही. तिसरे म्हणजे, जेव्हा या अधिकारी व्यक्तींच्या हेतूंवर आणि कौशल्यांवर प्रश्नचिन्ह उपस्थित केले जाते, तेव्हा प्रभावाचा प्रतिकार करणे सोपे होऊ शकते, जसे की परिस्थितीच्या योग्यतेबद्दल निर्णय घेण्यासाठी त्या ठिकाणचे अधिकारी अधिक चांगल्या पदांवर आहेत, की नाहीत? त्यांच्या आज्ञेमागे काय हेतू आहेत – त्या त्यांच्या स्वार्थी लाभासाठी आहेत की त्यामागे सामाजिक लाभाचे ध्येय आहे? अखेरीस, अंध आज्ञाधारकतेसाठी आज्ञा देण्यासाठी अधिकारी व्यक्तींच्या सामर्थ्याविषयीचे ज्ञान हे त्यांना स्वत:ला उपयुक्त ठरेल.

४.५ अनुपालन प्राप्त करण्यासाठी दुर्मिळतेचा वापर करणे याविषयी संशोधन आपल्याला काय सांगते? (WHAT RESEARCH TELLS US ABOUT USING SCARCITY TO GAIN COMPLIANCE?)

आपल्याला कदाचित आपल्या अनुभवावरून हे माहीत असेल, की अनुपालन प्राप्त करण्याची तंत्रे अनेकदा वेगवेगळ्या परिस्थितींत यशस्वी होऊ शकतात. उदाहरणार्थ, एखाद्याला काहीतरी खरेदी करण्यासाठी पटवून देणे. तथापि, अशा काही परिस्थिती आहेत, ज्यांमध्येदेखील ही तंत्रे लागू केली जातात आणि ज्याबद्दल कदाचित आपण विचारसुद्धा केला नसेल, ते म्हणजे आपल्याला हवी असलेली नोकरी मिळवितानाचा अनुभव. यामध्ये

खुशमस्करी स्वभाव - प्रस्ताव ठेवणाऱ्या संस्था किंवा मुलाखत घेणाऱ्या व्यक्तीबद्दल सकारात्मक टिप्पण्या करणे समाविष्ट असू शकते. तथापि, दुर्मिळतेशी संबंधित तंत्रे जर योग्य प्रकारे वापरली गेली, तर या संदर्भात ती अधिक चांगले कार्य करू शकतात. उदाहरणार्थ, तुम्ही सूचित करू शकता, की तुम्ही अनेक वेगवेगळ्या नोकऱ्यांविषयी विचार करत आहात आणि अगोदरच एका नोकरीसाठी तुमची निवड झाली आहे. हे तुमच्या नियोक्त्यांना सूचित करेल, की तुम्ही एक आकर्षक उमेदवार आहात. शिवाय, आपल्याला लवकरच निर्णय घ्यावा लागेल, असे त्यांना सांगणे हे तुम्ही लवकरच अनुपलब्ध होऊ शकता, हे जाणून मुलाखत घेणाऱ्यास नोकरीचा प्रस्ताव ठेवण्यास "होय" म्हणण्यासाठी दबाव आणू शकते. अशा प्रकारे इतरांना जे हवे आहे, ते दुर्मिळ आहे आणि ते मिळवणे कठीण आहे, हे इतरांना पटवून देणे यावर दुर्मिळतेचे तत्त्व आधारलेले आहे. हे अगदी वेगळ्या संदर्भात म्हणजे प्रेमकथेलाही लागू केले जाऊ शकते. येथे ऐतिहासिक घटनांप्रमाणे खेळ तंत्राचा वापर करणे कठीण आहे. यामध्ये एक जोडीदार म्हणून तुम्ही ज्या व्यक्तीची मनापासून इच्छा बाळगता, त्या व्यक्तीने असा विश्वास ठेवणे समाविष्ट होते, की तुम्ही इतर अनेक लोकांद्वारे आकर्षक असल्याचे ऐकण्यात आले, त्यामुळे स्पर्धा असल्याने त्या व्यक्तीला तुमचे प्रेम जिंकणे कठीण जाते. तथापि, हे तंत्र नेहमीच कार्य करू शकत नाही. याबाबतीत ते कधी कधी संभाव्य भागीदारांना परावृत्तदेखील करू शकते. त्यामुळे ते कधी कधी प्रभावी होते.

आपली प्रगती तपासा:

१. आज्ञाधारकातेची (obedience) व्याख्या सांगा.

____

____

____

____

____

२. तुमच्या मते, कोणत्या प्रकारचे अधिकार आज्ञाधारकता निर्माण करण्यात यशस्वी होतात?

____

____

____

____

____

३. प्रतिकात्मक सामाजिक प्रभावाची (symbolic social influence) सविस्तर नोंद लिहा.

____

____

____

____

____

४. निर्हेतुक सामाजिक प्रभावाचे (unintentional social influence) वर्णन करा.

____
____
____
____
____

४.६ सारांश

अनुपालन (compliance) म्हणजे एखाद्याच्या विनंतीला होकार देणे. एखाद्याकडून अनुपालन प्राप्त करून घेण्यासाठी विविध युक्ती वापरल्या जातात. यांतील तंत्रे अनुपालनाच्या विविध तंत्रांवर आधारित आहेत. सुसंगततेच्या तत्त्वावर आधारित एक तंत्र म्हणजे दारात पाय तंत्र (foot in the door technique) आणि लोबॉल पद्धती (lowball procedure). याउलट, दुसरा परस्पर-संबंधांच्या तत्त्वावर आधारित द-डोअर-इन-द-फेस (door in the face) तंत्र आणि “हे तर काहीच नाही/हेच सर्व काही नाही” (that's not all) ही तंत्रे. याशिवाय, दुर्मिळता या तत्त्वावर आधारित काही युक्ती आणि अंतिम मुदतीचे तंत्रदेखील वापरली जातात.

आज्ञाधारकता (obedience) हा एक प्रकारचा सामाजिक प्रभाव आहे, जिथे एका व्यक्तीकडून एक किंवा अधिक व्यक्तींना काहीतरी कृती करण्यासाठी आदेश दिले जातात. विध्वंसक आज्ञाधारकतेकडे नेणारे अनेक घटक आहेत आणि त्याला प्रतिबंध करण्यासाठी लोकांना एका मर्यादेपलीकडे निर्माण होणाऱ्या हानीविषयी, एखाद्याला इजा करण्याच्या अयोग्यतेबद्दल, आणि अधिकारी व्यक्तीच्या हेतूची जाणीव करून देणे आणि या क्षेत्रात झालेल्या संशोधनाबद्दल त्यांना माहिती देणे यांचा समावेश आहे.

कधी कधी लोक कोणत्याही हेतुशिवाय आपल्यावर प्रभाव पाडत असतात, ज्याला निर्हेतुक सामाजिक प्रभाव (unintentional social influence) म्हणतात. हा प्रभाव भावनिक संसर्ग (emotional contagion), प्रतिकात्मक सामाजिक प्रभाव (symbolic social influence) आणि प्रतिकृती-अनुसरण (modelling) या मार्गांनीसुद्धा आपल्यावर प्रभाव होत असतो.

४.७ प्रश्न

१. निर्हेतुक सामाजिक प्रभाव (unintentional social influence) यावर तपशीलवार चर्चा करा.

२. अनुरूप उदाहरणासह अनुपालनाच्या (compliance) भिन्न तत्त्वांचे वर्णन करा.

३. अ. अनुपालनाची संकल्पना थोडक्यात स्पष्ट करा.

ब. लोक अनुपालन प्राप्त करण्यास दुर्मिळतेचा (scarcity) वापर कसा करतात?

४. विध्वंसक आज्ञाधारकतेवर मिल्ग्राम यांच्या प्रयोगाच्या साहाय्याने टीपा लिहा.

५. लघु टीपा लिहा:

अ. अनुपालनाची तंत्रे (Tactics of compliance)
ब. भावनिक संसर्ग (Emotional contagion)

क. प्रतिरूप अनुसरण (Modeling)

ड. आज्ञाधारक वर्तनाची घटना (Occurrence of obedient behavior)

४.८ संदर्भ

१. Branscombe, N. R. & Baron, R. A., Adapted by Preeti Kapoor (2017). Social Psychology. (14th Ed.). New Delhi: Pearson Education; Indian reprint 2017

❄❄❄❄❄❄❄

आक्रमकता : त्याचे स्वरूप, कारणे आणि नियंत्रण – I

घटक संरचना

५.० उद्दिष्ट्ये
५.१ प्रस्तावना
५.२ आक्रमकताविषयक दृष्टिकोन
 ५.२.१ जैविक घटकांची भूमिका
 ५.२.२ गरज सिद्धांत
 ५.२.३ आक्रमकतेचे आधुनिक सिद्धांत
५.३ आक्रमकतेची कारणे
 ५.३.१ आक्रमकतेचे मूळ: वैफल्य आणि चिथावणी
 ५.३.२ आक्रमकतेची सामाजिक कारणे
 ५.३.३ आक्रमकतेची वैयक्तिक कारणे
 ५.३.४ आक्रमकतेची परिस्थितीजन्य कारणे
५.४ सारांश
५.५ प्रश्न
५.६ संदर्भ

५.० उद्दिष्ट्ये

हा घटक वाचल्यानंतर तुम्हाला समजेल-

- आक्रमकतेचे स्वरूप
- आक्रमकतेचे विरोधाभासी सैद्धांतिक दृष्टिकोन
- आक्रमकतेचे विविध स्त्रोत आणि कारणे

५.१ प्रस्तावना

मानव आणि प्राणी यांच्यासाठी आक्रमकता व हिंसाचार नवीन नाही. प्राचीन काळापासून म्हणजेच अगदी जेव्हापासून मानव हा गुहेमध्ये राहत होता, तेव्हापासूनच आक्रमकता हा आपल्या दैनंदिन जीवनाचाच एक भाग मानला जात आहे. युद्ध आणि अत्याचार या स्वरूपातील गंभीर आक्रमकता ते सौम्य स्वरूपातील आक्रमकता, यांना इतिहाससुद्धा साक्षी आहे. आक्रमकता ही एका व्यक्तीकडून दुसऱ्या व्यक्तीविरुद्ध (उदा. पत्नीला मारहाण करणारा

पती; दुसऱ्या व्यक्तीवर हल्ला करणारी अनोळखी व्यक्ती, जसे की जेसिका लाल केस इ.), एका व्यक्तीने इतर अनेक व्यक्तींविरुद्ध (उदा. दहशतवादी हल्ला), अनेक व्यक्तींकडून एका व्यक्तीविरुद्ध (उदा. जमावाकडून हत्या - mob lynching, सामूहिक बलात्कार - तुम्हाला निर्भया प्रकरण आठवत असेल) किंवा लोकांच्या एका गटाने दुसऱ्या गटावर आक्रमण करणारे लोक (उदा. टोळीयुद्ध, रस्त्यावरील मारामारी, दोन देशांमधील युद्धे इ.) अशा स्वरूपांत असू शकते. वर्तमानपत्र, दूरचित्रवाणी, इंटरनेट आक्रमकतेच्या बातम्यांनी भरलेले असतात म्हणजेच आक्रमकता आणि हिंसा कोणत्या ना कोणत्या स्वरूपात कायम राहते. तंत्रज्ञानात प्रगती झालेली असून आणि दयाळूपणा आणि शांततेच्या सामाजिक नियमांसह प्रगत संस्कृती असूनदेखील, ही एक वस्तुस्थिती आहे, की आक्रमकता हा आपल्या जीवनाचा एक खूपच सामान्य भाग आहे आणि तो कमी होण्याऐवजी प्रबळ होत चालला आहे. युद्धे, नरसंहार आणि सामूहिक हत्यांच्या बाबतीत २० वे शतक हे मानवी अस्तित्वातील कोणत्याही शतकातील सर्वात हिंसक शतक मानले जाते आणि २१ वे शतक अगदी क्रूरतेचा आकार घेत आहे.

आक्रमकता ही कोणत्याही समाजासाठी अत्यंत हानिकारक असते. त्यामळे आक्रमकतेची व्यापकता आणि मानवी जीवनाची मूल्ये पाहता सामाजिक मानसशास्त्रज्ञांना हे समजून घेणे महत्वाचे आहे, की आक्रमकता म्हणजे काय, ती का घडते, आणि आक्रमकतेत कोणते घटक समाविष्ट केले जाऊ शकतात. सध्याच्या घटकात आम्ही स्वभाव आणि आक्रमकतेची कारणे या घटकांवर चर्चा करणार आहोत. आक्रमकतेच्या सैद्धांतिक स्पष्टीकरणांवर लक्ष ठेवण्यापूर्वी आक्रमकता नेमकी काय आहे, हे आपण पाहणार आहोत.

सामाजिक मानसशास्त्रज्ञ **आक्रमकतेची** व्याख्या 'असे वर्तन, ज्याचा उद्देश दुसरी व्यक्ती, जिला स्वत:ला हानी करून घेण्यास इच्छुक नाही, तिला हानी करणे आहे' अशी करतात (बॅरन आणि रिचर्डसन, १९९४)

या व्याख्येतील सर्वांत महत्त्वाचे मुद्दे आहेत -

अ) आक्रमकता हेतुपुरस्सर असते

ब) पीडिताला हानी टाळायची असते .

प्रस्तुत व्याख्येमध्ये मुख्य शब्द हेतू हा आहे. दुसऱ्या व्यक्तीला दुखावण्याच्या कृतीचे वर्णन, 'हेतूवर आधारित मदत करणारे वर्तन किंवा आक्रमक वर्तन' असे केले जाऊ शकते. उदाहरणार्थ, एखाद्या दरोडेखोर व्यक्तीने लुटमार करण्याच्या हेतूने एखाद्या व्यक्तीवर चाकूने वार केला व पीडित व्यक्तीने स्वतःला वाचवण्याचा प्रयत्न केला असेल, तर त्यास आक्रमक वर्तन म्हणता येईल. दुसरीकडे, एखादा डॉक्टर एखाद्या व्यक्तीला त्याच्या आजारातून बरे करण्यासाठी त्याचे पोटदेखील कापू शकतो (शस्त्रक्रिया करणे), आणि बळी (victim) अस्वस्थ अवस्थेत असू शकते, परंतु ते टाळण्याचा प्रयत्न करत नाही, त्यामुळे यास आक्रमक वर्तन म्हणता येणार नाही. एखाद्या व्यक्तीने चुकून दुसऱ्या व्यक्तीला इजा केली, तरदेखील त्याला आक्रमक वर्तन म्हणता येणार नाही. उदाहरणार्थ, क्रिकेटच्या खेळात गोलंदाजाने उसळी चेंडू टाकल्यामुळे फलंदाजाच्या चेहऱ्याला मार लागू शकतो, परंतु तरीही त्याला आक्रमक कृती म्हणता येणार नाही, कारण गोलंदाजाचा हेतू हा फलंदाजाला इजा करणे असा

मुळीच नसतो. आक्रमकता अनेक प्रकारच्या माध्यमांतून घडू शकते. उदाहरणार्थ, आक्रमकता ही शारीरिक (physical) असू शकते, जसे की वार करणे, गोळीबार करणे, चापट मारणे, मारहाण करणे इत्यादी. तसेच, आक्रमकता अ-शारीरिक (nonphysical) देखील असू शकते. उदाहरणार्थ, शाब्दिक आक्रमकता (ओरडणे, किंचाळणे, नाव पुकारणे इ.), नातेसंबंध-निगडीत (relational) किंवा सामाजिक आक्रमकता, जसे की रिकामटेकड्या गप्पागोष्टी करणे (gossiping), दुर्लक्ष करणे, अफवा पसरवणे, इतरांच्या अनुपस्थित त्यांच्याबद्दल वाईट बोलणे, लोकांना पाठीमागे एकमेकांच्या विरोधात भडकावणे, गुंडगिरी, जात, रंग, पंथ, धर्म, राष्ट्रीयत्व इत्यादींच्या आधारावर भेदभाव करणे इत्यादी असू शकते. प्रसिद्धी मिळविण्यासाठी आणि स्वतःचे वर्चस्व प्रस्थापित करण्यासाठी दहशतवादी अनेक निष्पाप लोकांची हत्या करतात. लोकांच्या मनात भीती किंवा आक्रमकता प्रत्यक्ष किंवा अप्रत्यक्ष असू शकते. उदाहरणार्थ, एक व्यक्ती दुसऱ्या व्यक्तीला थेट इजा करून किंवा तिची मालमत्ता, प्रियजन यांना इजा करून त्या व्यक्तीच्या प्रतिष्ठेला कलंक लावूनदेखील आक्रमक वर्तन करू शकते इत्यादी. इतरांची संमती किंवा माहिती याशिवाय त्यांच्या गोपनीयतेवर आक्रमण करणे, मालकी हक्काचे उल्लंघन (copyright violations) हेदेखील एक प्रकारे आक्रमकतेचे स्वरूप आहे.

५.२ आक्रमकतेचे दृष्टिकोन (PERSPECTIVES ON AGGRESSION)

अनेक मानसशास्त्रज्ञ लोक आक्रमक का होतात, हे समजून घेण्याचा प्रयत्न करत आहेत. यांपैकी काही महत्त्वाच्या, जुन्या तसेच अगदी अलीकडील दृष्टिकोनांपासून सुरूवात करूया:

५.२.१ जैविक घटकांची भूमिका (The Role of Biological Factors)

एकोणीसाव्या शतकात आक्रमकतेशी संबंधित सर्वांत लोकप्रिय सिद्धांतांपैकी एक सिद्धांत होता, तो म्हणजे **'अंत:प्रेरणा सिद्धांत' (instinctive theory).** माणसाच्या आक्रमक वृत्तीचे स्पष्टीकरण देणारा हा सर्वांत जुना व प्रस्थापित सिद्धांत आहे. या सिद्धांतानुसार, मानव मूलत: आक्रमक असतो, तो त्याचा नैसर्गिक गुणधर्म आहे. म्हणजेच मानव आक्रमक स्वभावाचा असून ती त्याची सहजप्रवृत्ती आहे. फ्रॉईड हे या युक्तिवादाचा सर्वांत प्रबळ समर्थक होते. त्यांचा असा विश्वास होता, की मानवांमध्ये जगण्याची उर्मी (Libido) आणि मरण्याची उर्मी (Thanatos) दोन्ही प्रवृत्ती असतात. आक्रमकता ही मृत्यु-इच्छेतून (death wish) निर्माण होते. त्यांचा अशी धारणा होती, की मृत्यू-उर्मी ही सुरूवातीला स्वत:कडे निर्देशित असते, आपली स्वत:ला नष्ट करण्याची इच्छा असते, परंतु जीवन-उर्मी ही मृत्यू-उर्मीला विरोध करते आणि विध्वंसक आवेग (destructive urges) आक्रमक कृतींद्वारे इतरांकडे वळवून जीवनाचे रक्षण करते (फ्रॉईड, १९१७/१९६१). नोबेल पुरस्कार विजेते आचार/स्वभावशास्त्रज्ञ (ethologist) लॉरेन्झ (१९६६) यांनी फ्रॉईड यांच्याशी सहमत होते आणि त्यांची अशी धारणा होती, की आक्रमकता ही 'संघर्ष उर्मी'तून (fighting instinct) निर्माण होते.

फ्लिन आणि त्यांचे सहकारी इ. (२०१२) असे सुचवले की टेस्टोस्टेरॉन (पुरुष लैंगिक संप्रेरक) देखील आक्रमकतेसाठी जबाबदार आहे. त्यांनी सॉकर खेळ खेळणाऱ्या खेळाडूंच्या टेस्टोस्टेरॉनच्या पातळीचे मापन केले, तेव्हा खेळाच्या शेवटी त्यांना असे आढळले, की जेव्हा त्यांनी अनोळखी लोकांविरुद्ध सामने जिंकले होते, तेव्हा त्यांच्या टेस्टोस्टेरॉनची पातळी

वाढली आहे. परंतु जेव्हा ते त्यांच्या मित्रांविरुद्ध सामने जिंकले किंवा अनोळखी व्यक्तींविरुद्ध सामने गमावले, तेव्हा मात्र टेस्टोस्टेरॉनची पातळी वाढली नाही.

त्यामुळे एखादी व्यक्ती असा युक्तिवाद करू शकते, की इतरांना पराभूत करताना इच्छित जोडीदार (desirable mates) मिळवण्याचा हा एक मार्ग आहे व दुसरा मार्ग स्पर्धा जिंकणे हा आहे. केवळ स्पर्धा जिंकल्याने टेस्टोस्टेरॉन पातळी वाढते, जे परिणामी इच्छित जोडीदार मिळवण्याची त्यांची इच्छा वाढवते.

ग्रिस्केव्हिशिअस आणि इतर (२००९) यांनी अभ्यासातून असे सुचवले, की पुरुषांनी एखाद्या आकर्षक स्त्रीला भेटण्याची कथा जरी वाचली, तरी त्यांच्यात संभोगाची प्रेरणा सक्रीय होते आणि ते इतर पुरुषांबद्दल अधिक आक्रमक होतात. मात्र, पुरुष इतर पुरुषांच्या बाबतीत तेव्हाच आक्रमक होतात, जेव्हा एकही स्त्री उपस्थित नसते. स्त्रियांच्या उपस्थितीत पुरुष अधिक आक्रमक होत नाहीत, कारण कदाचित इच्छित स्त्रियांनी घाबरून जावू नये, असे त्यांना वाटत असते.

बँक्स टी. आणि इतर (१९९६) यांनीसुद्धा त्यांच्या अभ्यासातून असे सुचविले, की टेस्टोस्टेरॉन आक्रमकता नियंत्रित करणाऱ्या मेंदूच्या विविध भागांचा विकास प्रभावित करून आक्रमकतेवर परिणाम करते. संप्रेरकाचा शारीरिक विकासावरही परिणाम होतो, जसे की स्नायूंची ताकद, शरीर वस्तुमान आणि उंची, जे यशस्वीरित्या आक्रमक होण्याच्या आपल्या क्षमतेवर परिणाम करतात. तथापि, हे अभ्यास टेस्टोस्टेरॉनमुळे आक्रमकता निर्माण होते, हे सिद्ध करू शकत नाहीत – त्या दोघांतील संबंध फक्त सहसंबंधित आहेत.

उत्क्रांती सिद्धांत (Evolutionary theory):

आक्रमकतेचे मूळ आपल्या अंतःप्रेरणेत (instincts) आहे, असे सांगणारे डार्विन हे पहिले होते. मानवाला हीच अंतप्रेरणा जीवन जगण्यासाठी मदत करत असते. प्राण्यांना जगण्यासाठी आणि त्यांच्या जनुकांचा अधिक चांगल्या प्रकारे प्रसार करण्यासाठी या प्रेरणा महत्वाच्या असतात. ते फायद्यासाठी आनंद किंवा वेदना टाळण्यासाठी आक्रमक होत नाहीत. नोबेल पारितोषिक विजेते लॉरेन्झ (१९६६) आचार/स्वभावशास्त्रज्ञ हे फ्रॉईड आणि डार्विन या दोघांशीही सहमत होते आणि त्यांची अशी धारणा होती, की आक्रमकता 'संघर्ष उर्मीतून' मधून उद्भवते. संघर्ष उर्मी हे सुनिश्चित करते, की केवळ सर्वांत बलवान पुरुषच जोडीदार मिळवू शकतात आणि त्यांची जनुके पुढील पिढीकडे संक्रमित करू शकतात. फ्रॉईडप्रमाणेच त्यांचाही असा विश्वास होता, की बंद पर्यावरणातील हायड्रॉलिक दाबांप्रमाणे (hydraulic pressure) आपल्यामध्ये आक्रमक इच्छा विकसित होतात आणि जर हे आवेग इतर काही क्रियांद्वारे मुक्त केले नाहीत, तर त्यांचा स्फोट आक्रमकतेच्या स्वरुपात होतो.

अनेक सामाजिक मानसशास्त्रज्ञ त्यांच्याशी सहमत नव्हते.

अ) सहजप्रवृत्ती सिद्धांत (instinctive theory) व्यक्तीपरत्वे आणि संस्कृतीपरत्वे आक्रमकतेतील विविधतेचे दाखले देण्यात अयशस्वी ठरतो (मायर्स, १९९५, पु. ४३९). अगोदर नमूद केल्याप्रमाणे, लोक अनेक स्वरूपांत आक्रमकता दर्शवितात - शारीरिक हानी करण्यापासून ते सामाजिक गटांद्वारे भेदभाव किंवा विलगीकरण. प्रश्न हा उद्भवतो, की आपण स्वतंत्र वर्तनांचा हा इतका वैविध्यपूर्ण संच जनुकीय घटकांच्या

माध्यमातून कसा काय स्पष्ट करू शकतो? त्याचप्रमाणे, भिन्न संस्कृतीतील लोक केवळ त्यांच्या आक्रमकतेच्या मार्गांमध्ये भिन्न नसतात, तर त्यांचे आक्रमकता किंवा सामना करण्याचा प्रतिसाद यांचे समर्थनदेखील त्यांच्या संस्कृतीवर अवलंबून आहे. उदाहरणार्थ, एकच प्रकारच्या संघर्ष परिस्थितीसाठी, अमेरिकेसारख्या व्यक्तिवादी संस्कृतीतील लोक आक्रमक प्रतिसादाचे समर्थन करतात आणि भारतासारख्या सामूहिकवादी संस्कृतीत राहणारे लोक आक्रमकतेच्या विरोधात कपाळावर आठ्या पाडतील.

ब) दुसरे, आक्रमक कृतींची वारंवारतादेखील प्रत्येक मानवी समाजापरत्वे बदलते. कदाचित काही समाज किंवा समुदायांमध्ये आक्रमकता इतर समाजांच्या तुलनेत अधिक असते. जर आक्रमकता हा एक उपजत स्वभाव असेल, तर तो एका समुदायाप्रमाणे दुसऱ्या समुदायात बदलू नये.

अशा आक्षेपानंतरही उत्क्रांतीवादी दृष्टिकोन (evolutionary perspective) वाढला आणि आक्रमक वर्तनाचा आधार म्हणून जैविक घटकांबद्दल प्रश्न उपस्थित केले गेले. मानसशास्त्रज्ञांना असे आढळून आले, की आक्रमकतेची काही उत्क्रांतीवादी कारणे, जी पूर्वी वैध मानली जात होती, ती अजूनही संबंधित आहेत. उदाहरणार्थ, पूर्वी इच्छित जोडीदार मिळविण्यासाठी पुरुषांना इतर पुरुषांशी स्पर्धा करावी लागत असे आणि स्पर्धा दूर करण्याचा एक मार्ग म्हणजे आक्रमकता मनाला जात होता. हा युक्तिवाद आधुनिक काळालादेखील लागू होतो. फरक एवढाच आहे, की पूर्वी पुरुषांना प्रतिस्पर्धकाविरुद्ध शारीरिकरित्या आक्रमक व्हायचे होते आणि आज त्यांना स्पर्धा जिंकण्यासाठी इतर अ-शारीरिक, प्रत्यक्ष आक्रमक पद्धतींचा वापर करावा लागतो. जे पुरुष यशस्वीरीत्या स्पर्धा करण्यास सक्षम होते, त्यांनी इच्छित जोडीदार मिळवले असावेत, आणि त्यांनी स्वतःची जनुके पुढच्या पिढीकडे प्रसारित केली असावीत. इतर पुरुषांविरुद्ध स्पर्धा करण्याची आणि आक्रमक होण्याची अनुवांशिक प्रभावी प्रवृत्ती पिढ्यानपिढ्या विकसित झाली असावी. परंतु, अशा आक्रमक प्रवृत्ती स्त्रियांच्या विरोधात विकसित केल्या गेल्या नाहीत, कारण ते त्यांचे इच्छित जोडीदार मिळविण्याच्या त्यांच्या ध्येयाच्या विरुद्ध झाले असते. जे पुरुष स्त्रियांप्रति आक्रमक वर्तन करतात, अशा पुरुषांना स्त्रियांनी जोडीदार म्हणून नाकारले असते. खरे तर, सार्वजनिक ठिकाणी आक्रमक झालेल्या पुरुषांना स्त्रिया नाकारतात, कारण आक्रमकतेमुळे आक्रमक पुरुषांना तसेच त्यांच्याशी संबंधित महिलांना अनावश्यक धोक्यांचा सामना करावा लागतो. परिणामी पुरुषांमध्ये इतर पुरुषांपेक्षा स्त्रियांवर आक्रमक होण्याची प्रवृत्ती कमी असते. पुरुष इतर स्त्रियांपेक्षा इतर पुरुषांबद्दल अधिक आक्रमक असतात, तर स्त्रिया पुरुष आणि स्त्रियांच्या विरुद्ध समान आक्रमक असतात. परंतु, स्त्रिया पुरुषांप्रमाणे वारंवार आक्रमक होत नाहीत.

हॉले आणि इतर (२००७) यांनी सुचविले, की पुरुष आणि स्त्रियांच्या आक्रमकतेमध्ये फारसा फरक दिसून येत नाही. परंतु, प्रत्येक लिंगाच्या व्यक्तीद्वारे व्यक्त केलेले आक्रमकतेचे प्रकार मात्र भिन्न असतात.

प्रतिस्पर्धी पुरुषांशी स्पर्धा करणे आणि त्यांना पराभूत करणे यामुळे केवळ टेस्टोस्टेरॉनच्या पातळीत वाढ होत नाही, तर त्यामुळे पुरुषांचा सामाजिक दर्जाही वाढतो. पुरुषांचा हा वाढलेला दर्जा आणि वाढलेली सामाजिक स्थिती ही स्त्रियांना त्यांचाकडे आकर्षित करते.

म्हणूनच यशस्वी पुरुष त्यांचे यश बाह्य-संकेतांद्वारे प्रदर्शित करतात, जसे की महागडी चार-चाकी वाहने, मोठी घरे, महागडे कपडे इत्यादी, यांद्वारे ते हेच दर्शविण्याचा प्रयत्न करत असतात, की "मी जिंकलो - मी माझ्या प्रतिस्पर्ध्यांचा पराभव केला". यश फक्त काहींना भुरळ घालते, सर्वांना नाही. आकर्षण ही यापेक्षाही खूपच अधिक क्लिष्ट अपूर्व संकल्पना आहे, परंतु समृद्ध सामाजिक स्थिती आणि शक्ती स्त्रियांना आकर्षित करते.

नॉर्वेमध्ये हायजेन आणि इतर (२०१५) यांनी शेकडो मुलांवर केलेल्या आणखी एका अभ्यासानेदेखील अनुवांशिक घटक आणि आक्रमकता यांच्यातील संबंधाचा पुरावा दिला. त्यांना असे आढळले, की काही मुलांच्या मेंदूमध्ये एक असे जनुक होते, ज्याने उच्च आक्रमकता उत्पन्न करणाऱ्या एका विशिष्ट रसायनाच्या निर्मितीला तत्काळ सक्रिय केले, विशेषतः जेव्हा ती मुले उच्च तणावाखाली होती (उदा. बाल शोषण किंवा गंभीर आजार). इतर मुले ज्यांच्यामध्ये हे विशिष्ट जनुक नव्हते, ती तुलनेने होते कमी आक्रमक होती, कारण ते विशिष्ट रसायन त्यांच्या मेंदूमध्ये तयार होत नव्हते. तथापि, अतिशय विचित्रपणे ज्या मुलांना आक्रमकता सुलभ करणारे जनुक होते, ते सामान्य परिस्थितीत / तणाव नसलेल्या परिस्थितीत कमी आक्रमक झाले. हायजेन आणि सहकारी म्हणाले, की हे परिणाम हेच दर्शवतात, की दोन्ही गट (आक्रमकता सुलभ करणारे जनुक असणारा एक गट आणि ते जनुक नसणारा दुसरा गट) अनुकूल होऊन जगतात. जनुक असलेला गट पर्यावरण बदलण्यात अधिक चांगले कार्य करतो, तर दुसरा गट स्थिर पर्यावरणात अधिक चांगले कार्य करतो. सरतेशेवटी, त्यांच्या अभ्यासाने असा निष्कर्ष काढला, की आक्रमक वर्तनात जनुके महत्त्वपूर्ण भूमिका बजावतात. परंतु पर्यावरणीय घटकदेखील अशा वर्तनावर परिणाम करत असतात.

५.२.२ गरज सिद्धांत (Drive Theories)

सामाजिक मानसशास्त्रज्ञांनी नंतरच्या काळात फ्रॉईड आणि लॉरेन्झ यांनी प्रसारित केलेल्या अंतःप्रेरणा सिद्धांत (instinctive theory) नाकारले. त्याऐवजी त्यांनी असे प्रस्तावित केले, की आक्रमकतेला बाह्य स्थितीदेखील चालना देते. एकदा आक्रमक गरज व्युत्पन्न झाली, की ती प्रकट आक्रमक कृती उत्पन्न करते. या बाह्य परिस्थिती काहीही असू शकतात, जसे की इतरांकडून चिथावणी देणे किंवा फक्त त्यांची उपस्थिती असणे, परंतु त्या बाह्य अप्रिय पर्यावरणीय परिस्थितीमुळेच निराशा निर्माण होते. एखाद्या व्यक्तीत आक्रमक वर्तन निर्माण करण्याची तीच तर शक्यता असते.

वैफल्य - आक्रमकता गृहीतक (Frustration- Aggression Hypothesis):

सामाजिक मानसशास्त्रातील उत्कृष्ट सिद्धांतांपैकी हा एक सिद्धांत आहे. हा सिद्धांत प्रथम १९३९ मध्ये डोलार्ड, डूब, मिलर, मॉवरर आणि सीअर्स यांनी तयार केला. प्रश्न असा उद्भवतो, की वैफल्य म्हणजे काय. या सिद्धांतानुसार, वैफल्य ही एक अप्रिय भावना आहे, जी एखादी व्यक्ती तेव्हा अनुभवते, जेव्हा ती साध्य करण्याचा प्रयत्न करत असलेले ध्येय गाठण्यास त्याला प्रतिबंधित करते. यामुळे एक गरज निर्माण होते, जिचा मुख्य उद्देश एखाद्या व्यक्तीला किंवा वस्तू/पदार्थाला हानी/नुकसान पोहचवणे असते, विशेषत: त्या व्यक्तिला किंवा वस्तूला जिला वैफल्याचे कारण मानले जाते.

सुरूवातीला सिद्धांताने असे सुचविले, की वैफल्य हे सर्व प्रकारची आक्रमकता उत्पन्न करते आणि वैफल्य आक्रमकतेचे एकमेव कारण आहे. परंतु, नंतर या गृहीतकांवर समीक्षा करण्यात आली आणि त्यांच्यात बदल करण्यात आला आणि असे सुचविण्यात आले, की वैफल्य ही भिन्न प्रकारच्या असंख्य प्रतिसादांसाठी चिथावणी असते, ज्यांपैकी एक आक्रमकतेच्या काही रुपांसाठी चिथावणी असते.

५.२.३ आक्रमकतेचे आधुनिक सिद्धांत (Modern Theories of Aggression)

वैफल्य-आक्रमकता सिद्धांताच्या टीकेनंतर मानसशास्त्रज्ञांनी असे मानणे टाळले, की फक्त एक घटक आक्रमकता निर्माण करतो. त्याऐवजी त्यांनी मानसशास्त्राच्या इतर अनेक क्षेत्रांकडे पाहिले आणि त्यांच्याकडून अंतर्दृष्टी घेतल्याने असे सुचवले गेले, की अनेक घटक एकत्रितपणे आक्रमकता निर्माण करतात. उदा. त्यांनी बॅंड्युरा (१९९७) यांच्या सामाजिक अध्ययन सिद्धांतापासून (Social Learning theory) प्रेरणा घेतली आणि त्यावर आधारित हा सिद्धांत सांगितला, की मानव आक्रमक प्रतिक्रिया घेऊन जन्माला येत नाही, तर तो अशा प्रतिक्रिया शिकत असतो, तो जसे इतर वर्तन शिकतो त्याच प्रकारे एकतर प्रत्यक्ष माध्यमातून शिकतो किंवा इतरांचे निरीक्षण करून ते वर्तन अंगीकारतो (सामाजिक आदर्श - social role models). या सामाजिक भूमिकेतील प्रारूप त्यांच्या सभोवतालच्या वातावरणातील प्रत्यक्ष जिवंत व्यक्ती असू शकतात किंवा इतर सांकेतिक माध्यमे, जसे की दूरचित्रवाणीवरील पात्रे, चित्रपट, कादंबरी किंवा व्हिडिओ गेम इत्यादी त्यांच्या गतकाळातील अनुभवांवर आणि तेथील संस्कृतींवर अवलंबून जे काही तो जगत असतो, त्या सर्वांचे अनुकरण करून तो शिकत असतो -

१. इतरांना इजा करण्याचे वेगवेगळे मार्ग

२. कोणते लोक किंवा गट आक्रमकतेसाठी लक्ष्य केले पाहिजेत.

३. इतरांच्या कोणत्या कृतीचा बदला घ्यावा.

४. कोणत्या परिस्थितीत किंवा संदर्भानुसार आक्रमक कृतींना परवानगी दिली जाईल, किंवा मंजूरही केली जाईल.

एखाद्या विशिष्ट परिस्थितीतील एखाद्या व्यक्तीचा आक्रमक प्रतिसाद हा त्याच्या गतकाळातील घटनावर अवलंबून असतो. अशा प्रतिसादासाठी बक्षीस किंवा शिक्षा मिळाल्याचा अनुभव, त्याची वृत्ती, त्याचे मूल्य हे संस्कृतीतून येते. उदा. संस्कृतीवर आधारित सामाजिकरित्या मान्यताप्राप्त आक्रमकता, उग्र आणि गोंधळलेले खेळ, शिकार, पोलिस किंवा गुप्तचर सेवा क्रिया, मृत्युदंड किंवा युद्ध यांचा समावेश असू शकतो. बहुतेक संस्कृतींमध्ये सामाजिकदृष्ट्या प्रतिबंधित आक्रमकतेमध्ये गुन्हेगारी हल्ले, बलात्कार, हत्या, पालकांची हत्या, बालहत्या, बाल-शोषण, घरगुती हिंसा, छळ, नागरी अशांतता आणि दहशतवाद इ. यांचा समावेश होतो.

सामान्य आक्रमकता प्रारूप (General Aggression Model)

अँडरसन आणि बुशमन (२००२) यांनी सामाजिक शिक्षण सिद्धांताच्या आधारे आक्रमकतेचे अधिक विस्तृत प्रारूप तयार केले. हे प्रारूप आक्रमकतेवर आधारित सामाजिक, बोधनिक,

व्यक्तिमत्त्वविषयक, विकासात्मक आणि जैविक घटकांच्या भूमिकेचा विचार करते. एकत्रित संकल्पनात्मक चौकटीमध्ये आक्रमकतेच्या सूक्ष्म सिद्धांतांना एकत्रित करते. सामान्य आक्रमकता प्रारूप (General Aggression Model) आक्रमकतेचे एकल प्रासंगिक चक्र (single episodic cycle of aggression) समजून घेण्यासाठी तीन गंभीर टप्प्यांवर जोर देते:

१. व्यक्ती आणि परिस्थिती उपादान (situation inputs)

२. वर्तमान अंतर्गत स्थिती (म्हणजे, बोधन, उत्तेजना, भावना, मेंदूच्या क्रियांसहित)

३. मूल्यांकन (appraisal) आणि निर्णय प्रक्रियेचे परिणाम

या प्रारूपानुसार, दोन घटकांद्वारे प्रकट आक्रमकता सक्रिय होते:

अ) उपादान परिवर्तके (Input variables) – उपादान परिवर्तकांचे दोन भागांमध्ये वर्गीकरण केले जाते:

i) **परिस्थितीजन्य घटक** (**Situational factors**) - यात वैफल्य, काही प्रकारची चिथावणी (उदा. अपमानित होणे), इतर आक्रमक लोकांशी संपर्क (आक्रमक प्रारूपे - वास्तविक किंवा प्रसारमाध्यमांतून), एखाद्या व्यक्तीला अस्वस्थता आणणारी कोणतीही गोष्ट (उदा., शारीरिक वेदना, अत्यंत उच्च किंवा कमी तापमान, अपमानास्पद वागणूक, दुर्लक्षित होणे इ.)

ii) **वैयक्तिक घटक** – यांमध्ये लोकांमधील व्यक्तिभिन्नतेसंबंधित घटकांचा समावेश होतो. व्यक्तिमत्त्वाची वैशिष्ट्ये, हिंसेबद्दलचा दृष्टिकोन आणि विश्वास, इतरांच्या वागण्यात प्रतिकूल हेतू पाहण्याची प्रवृत्ती आणि आक्रमकतेशी संबंधित विशिष्ट कौशल्ये यासारख्या घटकांचा समावेश आहे. आक्रमकतेशी संबंधित वैशिष्ट्यांपैकी एक म्हणजे उच्च चिडचिडेपणा, लोकांचा असा विश्वास असू शकतो, की आक्रमण करणे योग्य आणि स्वीकारार्ह आहे आणि त्यांच्याकडे ती कौशल्ये असू शकतात, जसे की भिन्न शस्त्रे कशी वापरायची किंवा कसे लढायचे हे जाणून घेणे.

दोन्ही प्रकारचे उपादान परिवर्तके एकत्रितपणे तीन मूलभूत प्रक्रियांवर परिणाम करतात -

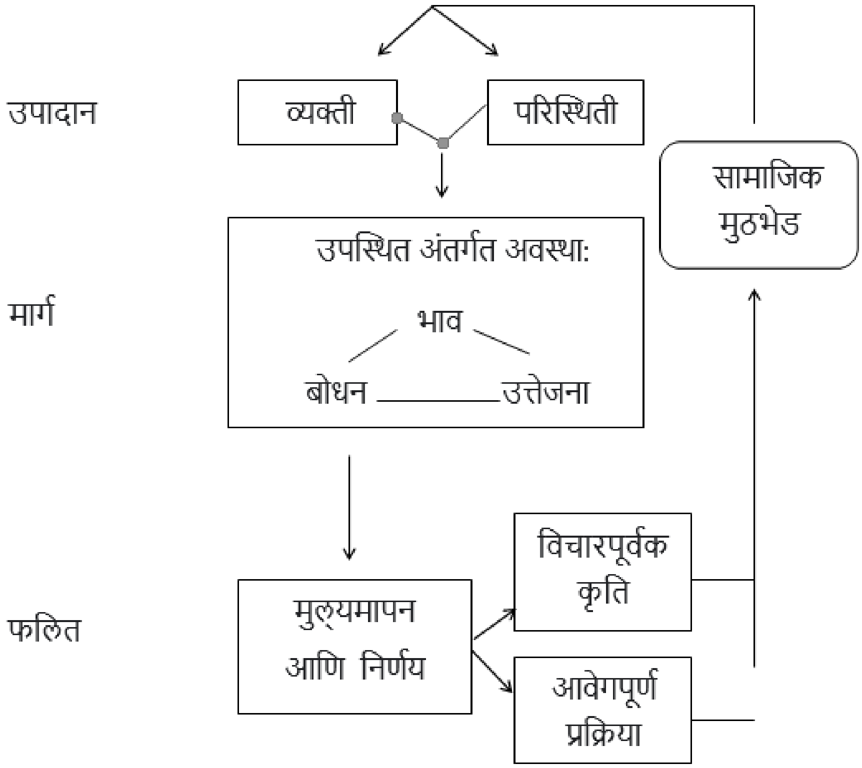
i) **उत्तेजना (Arousal**) - शारीरिक उत्तेजना किंवा उत्तेजना वाढवू शकते.

ii) **भावनिक अवस्था (Affective States)** - प्रतिकूल भावना निर्माण करू शकतात आणि लोक त्या बाह्य चिन्हांद्वारे व्यक्त देखील करू शकतात, जसे की चेहऱ्यावरील रागावलेले भाव.

iii) **अनुभूती/ बोधन (Cognitions)**– बोधन प्रतिकूल विचारांना चालना देऊ शकते किंवा आक्रमकतेबद्दल विश्वास आणि अभिवृत्ती निर्माण करू शकते.

या तीन अवस्थांचे नंतर व्यक्तीने केलेले परिस्थितीचे अर्थबोधन, तसेच प्रतिबंध करणारे घटक (उदा. मुलाला वर्गातील दुसऱ्या मुलाविरुद्ध आक्रमक व्हायचे आहे, पण शिक्षकांची उपस्थिती किंवा त्या दुसऱ्या मुलाचा आकार आणि सामर्थ्य त्याला परावृत्त करू शकते. तो एकतर

स्वतःला आक्रमक होण्यापासून रोखू शकतो किंवा उघड कृतीच्या आवेगपूर्ण वर्तनात गुंतू शकतो) म्हणून मूल्यांकन केले जाते. अशा प्रकारे, सामान्य आक्रमकता प्रारूप सामाजिक-बोधनिक चौकट (social-cognitive framework) वापरते, ज्यामध्ये जैविक, परिस्थितीजन्य, आणि वैयक्तिक वैशिष्ट्ये जी एकमेकांशी जोडतात आणि वर्तणूक, भावनिक, बोधनिक, शारीरिक असे भिन्न परिणाम देतात. आकृती ५.१ पहा.



{**स्त्रोत:** अँडरसन आणि बुशमन (२००२)}

बुशमन आणि अँडरसन (२००२) सांगतात, की प्रसार-माध्यमामुळे एखाद्या व्यक्तीची आक्रमकता का वाढते, हे सामान्य आक्रमकता प्रारूप स्पष्ट करू शकते. त्यांनी असे स्पष्ट केले, की ज्या व्यक्ती उच्च पातळीच्या आक्रमकतेला सामोरे जातात, एकतर त्या इतर लोकांना आक्रमक होताना पाहतात किंवा अप्रत्यक्षपणे व्हिडिओ गेम्सच्या बाबतीत स्वतः अधिक आक्रमक होतात. आक्रमक कृती मुख्यत्वे स्मृतीमध्ये साठवलेल्या आक्रमकतेशी संबंधित ज्ञान शिकणे, सक्रिय करणे आणि वापरणे यांवर आधारित असतात. २००० मध्ये अमेरिकेतील शाळांमध्ये झालेल्या गोळीबाराच्या घटनांचे हे स्पष्टीकरण आहे. तेव्हा असे आढळून आले, की गोळीबार करणारे नेमबाज हे असे विद्यार्थी होते, जे सवयीनुसार नेहमी हिंसक खेळ खेळत होते आणि त्याचा आनंद घेत होते. व्हिडिओ गेम्ससारख्या आक्रमक उत्तेजकांच्या वारंवार संपर्कात आल्यामुळेच त्यांच्या ज्ञानाची रचना मजबूत होत जाते, जसे की अभिवृत्ती (attitudes), धारणा/विश्वास (beliefs), आणि पटकथा (script) या मजबूत ज्ञान संरचना परिस्थितीजन्य किंवा वैयक्तिक चलाने (situational or personal variables) सक्रिय होतात आणि परिणामी लोक आक्रमकतेसाठी अधिक प्रवृत्त होतात.

तुमची प्रगती तपासा :

१. आक्रमकता तत्काळ सक्रिय करणाऱ्या जैविक घटकांची (biological factors) तपशीलवार चर्चा करा.

____

____

____

____

____

२. गरज (drive) आणि आक्रमकतेच्या आधुनिक सिद्धांतांचे (modern theories of aggression) तपशीलवार वर्णन करा.

____

____

____

____

____

५.३ आक्रमकतेची कारणे (Causes of Aggression)

आता आपण आक्रमकतेची कारणे पाहूया. लोक केवळ अनोळखी प्रतिस्पर्धकांविरुद्धच नव्हे, तर प्रिय व्यक्ती किंवा कुटुंबातील सदस्यांविरुद्धही का आक्रमक होतात? कौटुंबिक हिंसाचार (Domestic violence), बाल शोषण (child abuse) इ. सर्व समाजांमध्ये प्रचलित आहे. जसे आपण आक्रमकतेच्या आधुनिक सिद्धांतांबद्दल चर्चा करताना पाहिले, की आक्रमकता केवळ एका घटकाने नव्हे, तर तर वैयक्तिक घटक सामाजिक, सांस्कृतिक, आणि परिस्थितीजन्य घटक यांच्या संयोजनाने प्रभावित होते. आता त्यांपैकी प्रत्येक घटक पाहू.

५.३.१ आक्रमकतेचे मूळ स्त्रोत: वैफल्य आणि चिथावणी (Basic Sources of Aggression: Frustration & Provocation)

वैफल्य (Frustration)

डोलार्ड आणि इतर (१९३९) दिलेल्या वैफल्य-आक्रमक गृहितकाला (frustration-aggression hypothesis) आपण थोडक्यात स्पर्श केला आहे. या सिद्धांताने त्याच्या सुरूवातीच्या आवृत्तीत दोन व्यापक गृहीतके मांडली आहेत -

१. वैफल्य नेहमीच कोणत्या ना कोणत्या प्रकारची आक्रमकता आणते.

२. आक्रमकता नेहमी वैफल्यातून उद्भवते.

परंतु, या गृहितकांवर अनेक मानसशास्त्रज्ञांनी टीका केली, की आक्रमकतेचा निर्धारक म्हणून वैफल्याला खूप महत्त्व दिले गेले आहे. व्यक्ती नेहमी आक्रमकतेने वैफल्याला प्रतिक्रिया देत नाही आणि वैफल्य हे आक्रमकतेचे एकमेव कारण नाही. उदाहरणार्थ, वैफल्यामुळे दुःख, हताशपणा, नैराश्य, व्यक्ती आपले ध्येय साध्य करण्यासाठी अधिक प्रयत्न करण्यास प्रेरित होणे, अधिकाधिक खाणे किंवा परिस्थितीपासून अलिप्त होणे हे सर्व उद्भवू शकते. वैफल्यामुळे

आवश्यकरित्या आक्रमकता निर्माण होतेच असे नाही. एखाद्या व्यक्तीच्या तीव्र आक्रमक कृतींवर परिणाम करणारे इतर अनेक विचार असतील. एखादी व्यक्ती वैफल्यग्रस्त होऊ शकते, परंतु दुसऱ्या व्यक्तीविरुद्ध आक्रमक होण्यास संकोच बाळगेल, जर ती व्यक्ती तिच्यापेक्षा शारीरिक किंवा सामाजिकदृष्ट्या बलवान असल्यास किंवा त्याच्या वागणुकीचे नकारात्मक परिणाम होऊ शकतात. त्याचप्रमाणे जर वैफल्य हे आक्रमकतेचे एकमेव कारण असेल, तर एखाद्या व्यक्तीला लुटण्याच्या उद्देशाने आक्रमक झालेल्या दरोडेखोराचे वर्तन आपण कसे स्पष्ट करू शकतो, करारबद्ध मारेकरी (contract killer) हा वैफल्यग्रस्त झाला म्हणून दुसऱ्या व्यक्तींवर आक्रमक होत नसतो, तर तो पैशासाठी दुसऱ्या व्यक्तीवर आक्रमक होतो.

या टीकेमुळे आता बरेच मानसशास्त्रज्ञ असे मानत नाहीत, की वैफल्य हे आक्रमकतेचे एकमेव किंवा सर्वांत महत्त्वाचे कारण आहे. परंतु ते बेकायदेशीर किंवा अनिश्चित परिस्थितींसारख्या विशिष्ट परिस्थितींमध्ये आक्रमकतेचे सामर्थ्य निर्धारक मात्र असू शकते. डिल आणि अँडरसन (१९९५) यांनी आक्रमकतेवर अन्यायकारक स्थितीमुळे वैफल्याचा प्रभाव दर्शविण्यासाठी एक अभ्यास केला. सहभागींना कागदी पक्षी शिकणे आणि बनवणे आवश्यक होते. सहभागींना तीन गटांमध्ये विभागले गेले, ज्यांना तीन वेगवेगळ्या परिस्थितींचा सामना करावा लागला, जसे की वैफल्यजनक परिस्थितीचा अभाव (no frustration condition), अन्याय्य वैफल्य स्थिती (unjustified frustration condition), आणि न्याय्य वैफल्य स्थिती (justified frustration condition) अशा सर्व गटांमध्ये प्रयोगकर्त्याने पक्षी कसे बनवायचे, याबद्दल मुद्दाम जलद पद्धतीने सूचना देण्यास सुरुवात केली. जेव्हा सहभागींनी प्रयोगकर्त्याला हताश नसलेल्या स्थितीत वेग कमी करण्याची विनंती केली, तेव्हा प्रयोगकर्त्याने माफी मागितली आणि वेग कमी केला. अन्याय्य वैफल्य स्थितीत प्रयोगकर्त्याने सांगितले, की त्याला काही वैयक्तिक कारणांमुळे शक्य तितक्या लवकर सोडायचे आहे. न्याय्य स्थितीत प्रयोगकर्त्याने सांगितले, की पर्यवेक्षकांनी त्याला लवकरात लवकर खोली साफ/रिकामी करण्यास सांगितले आहे. त्यानंतर सहभागींना त्यांच्या आक्रमकतेच्या पातळीचे मोजमाप करणारी प्रश्नावली आणि संशोधन कर्मचाऱ्यांची कार्यक्षमता आणि ते इतरांना आवडण्याची शक्यता यांविषयी प्रश्नावली देण्यात आली. त्यांना असे सांगण्यात आले, की संशोधन कर्मचाऱ्यांची आर्थिक मदत या अभ्यासातील सहभागी व्यक्तींनी दिलेल्या गुणांवर अवलंबून असते. तेव्हा असे आढळून आले, की अन्याय्य वैफल्य स्थितीत सहभागी व्यक्तींनी संशोधन कर्मचाऱ्यांना कमी सक्षम आणि कमी आवडण्यासारखे गुणांकन केले. न्याय्य वैफल्य गटाने संशोधन कर्मचाऱ्यांना वैफल्य-अभाव गटाच्या तुलनेत कमी सक्षम आणि कमी आवडते असे गुणांकन केले आहे. परंतु अन्याय्य वैफल्य स्थिती गटाच्या तुलनेत दोन्ही परिमाणांवर उच्च आहे, असे सांगितले. येथे स्पष्टपणे सूचित केले, की अन्याय्य वैफल्य प्रतिकूल विचारांना चालना देते आणि तीव्र रागाच्या भावनेमुळे लोक सूड घेण्याचा प्रयत्न करतात, परंतु न्याय्य वैफल्य गटात तसे होत नाही.

थेट/प्रत्यक्ष चिथावणी (Direct Provocation)

महात्मा गांधी यांनी म्हटले, जर कोणी तुम्हाला एका गालावर चपराक मारली, तर दुसरा गाल त्याच्याकडे वळवा. जगातील बहुतेक धर्म म्हणतात, की जेव्हा कोणी व्यक्तीकडून आपण दुखावले जातो, किंवा आपल्याला त्रास होतो, तेव्हा आपण त्या व्यक्तीचा बदला घेऊ नये,

आपण शांतच राहिले पाहिजे. पण सामान्य माणसाला असे वर्तन करणे, हे निश्चितच इतके सोपे नाही. असे दिसून येते, की शारीरिक किंवा शाब्दिक चिथावणी (physical or verbal provocation) (जसे की अयोग्य टीका, उपहासात्मक टिप्पणी, चेष्टा करणे किंवा हसणे) हे आक्रमकतेच्या सर्वांत प्रबळ कारणांपैकी एक कारण मानले जाते. अशा प्रकारची चिथावणी प्रत्यक्ष किंवा अप्रत्यक्ष असू शकते. आपण सामोरे गेलेल्या किंवा त्याहूनही अधिक आक्रमकतेने आपण सूड घेतो, विशेषत: जेव्हा आपणास असे वाटते की समोरच्या व्यक्तीने जाणूनबुजून आपले नुकसान केले आहे.

अशा विविध प्रकारच्या चिथावणी आहेत, ज्यामुळे एखाद्या व्यक्तीमध्ये तीव्र आक्रमकता निर्माण होते. उदा. संशोधन अभ्यासातून असे दिसून आले आहे, की निंदनीयता, टीका, अपमानास्पद विधाने हे काही थेट चिथावणीचे प्रकार आहेत.

संवेदना (Condescension):

उद्धटपणाची अभिव्यक्ती (expression of arrogance), किंवा इतरांच्या बाजूने तिरस्कार, दांभिकतापूर्ण दयाभावाने उच्च वर्तन किंवा वृत्ती हे थेट चिथावणीचे अत्यंत प्रबळ प्रकार आहेत, जे तीव्र आक्रमकतेला चालना देतात (हॅरिस, १९९३).

टीका (Criticism):

आक्रमकतेला थेट चिथावणी देण्याचा हा आणखी एक प्रबळ प्रकार मानला जातो. हा प्रकार कठोर आणि अन्यायकारक विधाने, निर्णय आणि दोष शोधणे या स्वरूपांत असतो. लोकांना राग न येणे किंवा नंतर काही प्रकारे बदला घेणे, हे फार कठीण जाते, विशेषत: जेव्हा टीका त्यांच्या वर्तनावर किंवा कार्याकडे निर्देशित करण्याऐवजी व्यक्ती म्हणून त्यांच्यावर केली जाते (बॅरन आणि रिचर्डसन, १९९४)

छेडछाड (Teasing):

एखाद्या व्यक्तीचा दोष आणि अपूर्णता अधोरेखित करणाऱ्या अपमानास्पद विधानांचा यामध्ये संदर्भ दिला जातो. उदा. एखाद्या जाड व्यक्तीला 'जाड' असे संबोधून छेडले जाऊ शकते. ही विधाने कधीकधी खेळकर रीतीने (कोवाल्स्की, २००१) किंवा हेतुपुरस्सर आक्षेपार्ह टिप्पण्या असू शकतात. छेडछाड ही सौम्य, विनोदी टिप्पणी असू शकते किंवा एखाद्या व्यक्तीची प्रतिष्ठा कमी करण्याच्या उद्देशाने व्यक्ती किंवा त्याच्या कुटुंबाबद्दल दुखावणारी, नकारात्मक किंवा अपमानास्पद टिप्पणीदेखील असू शकते.

कॅम्पोस आणि इतर (२००७) यांनी सुचवले आहे, की जर एखाद्या व्यक्तीला असे वाटत असेल, की छेडछाड त्याला लाजिरवाणी किंवा त्रास देण्याच्या प्रतिकूल हेतूने केली गेली आहे, तर त्याने आक्रमकपणे प्रतिक्रिया देण्याची शक्यता खूप अधिक असते. परंतु दुसरीकडे, जर त्याला असे वाटले, की छेडछाड चांगल्या विनोदाने झाली आहे, आणि त्याला दुखावणे हा उद्देश नाही, तेव्हा त्याने आक्रमकतेने बदला घेण्याची शक्यतादेखील निश्चितच कमी असते.

ग्रिस्केव्हिशिअस आणि इतर (२००९) यांनी देखील हेच सूचित केले, की जर इतरांच्या कृतींमुळे आपली स्थिती किंवा सार्वजनिक प्रतिमा धोक्यात आली, तर अधिक आक्रमक

वर्तन निर्माण होण्यास हा घटक निश्चितच कारणीभूत ठरतो. त्यांनी पुरुष आणि महिला दोन्ही सहभागी व्यक्तींना अभ्यासासाठी घेतले आणि त्यांना दुसऱ्या व्यक्तीविरूद्ध त्यांच्या अलीकडील आक्रमक कृत्याचे प्राथमिक कारण वर्णन करण्यास सांगितले. तेव्हा असे आढळून आले, की त्यांच्यापैकी बहुतेकांनी असा प्रतिसाद दिला, की त्यांच्या स्थितीला किंवा प्रतिष्ठेला झालेल्या नुकसानीमुळे तसेच त्यांच्या ओळखीसाठी धोकादायक स्थिती असे जाणवल्यामुळेच त्यांनी अधिक आक्रमक वर्तन केले. सर्वांत गंभीर चिंतेची गोष्ट ही आहे, की जेव्हा एखादी व्यक्ती दुसऱ्या व्यक्तीला प्रत्यक्ष किंवा अप्रत्यक्षपणे चिथावणी देते, तेव्हा ती चिथावणी देणारा आणि प्राप्तकर्ता त्याला ती परत करतो, यामुळे पहिल्या व्यक्तीमध्ये राग निर्माण होतो आणि याच रागातून आक्रमकता जन्मास येते.

५.३.२ आक्रमकतेची सामाजिक कारणे (Social Causes of Aggression)

सामाजिक बहिष्कार (Social Exclusion):

सामाजिक बहिष्कार किंवा नकार (Social exclusion or rejection) हा आक्रमकतेचा आणखी एक असा प्रकार आहे, जो आपण नेहमी टाळला पाहिजे, असेच इच्छित धरत असतो. सामाजिक नकार हा एक अप्रिय अनुभव आहे, ज्यामुळे आपल्याला सामाजिक संबंधांचे फायदे तर नाकारले जातातच, त्याचप्रमाणे आपल्या स्वत:च्या प्रतिमेवरदेखील त्याचे नकारात्मक प्रतिबिंब उमटत असते. एखाद्याला अनादर किंवा नापसंत वाटू लागते. अनेकदा आक्रमक लोकांना नाकारले जाते किंवा गटात समाविष्ट केले जात नाही. त्यामुळे अशा घटनामुळे त्यांची आक्रमकता तर कमी होतच नाही, त्याऐवजी ते अधिक आक्रमकपणे प्रतिक्रिया देतात. सामाजिक नकारामुळे त्यांच्यासोबत मिळण्याचा मार्ग म्हणून नाकारणाऱ्यांबद्दल त्यांच्या मनात आक्रमकता निर्माण होऊ शकते. या युक्तिवादाला लीरी आणि सहकाऱ्यांनी (२००६) समर्थन दिले. इतरांनी नाकारलेली किंवा वगळलेली व्यक्ती अधिक आक्रमक होईल आणि यामुळे त्याला अधिक नकार मिळण्याची शक्यता खूप अधिक आहे. नकारामुळे आक्रमकता येते आणि अधिक आक्रमकतेमुळे अधिक नकार आणि अलगाव होतो.

भावनिक त्रास (Emotional Distress):

सामाजिक बहिष्कारामुळे भावनिक त्रास होतो आणि या त्रासामुळे तर्कहीन, विकृत वर्तनही होऊ शकते. त्यामुळे राग, चिंता, नैराश्य, मत्सर आणि दुःखद भाव वाढण्याची शक्यता असते. अनेक संशोधक अभ्यासकांनी हे दाखविण्याचा प्रयत्न केला, की सामाजिक बहिष्कारामुळे, भावनिक त्रासामुळे आक्रमकतेसारख्या विकृत वर्तनास पुष्टी मिळते. तथापि, या अभ्यासात नकारामुळे होणारा भावनिक त्रास अधिक आक्रमकतेला कारणीभूत ठरतो, याचे समर्थन करू शकत नाही. ब्लॅकहार्ट आणि सहकाऱ्यांनी (२००७) संच-विश्लेषणाद्वारे असे दाखवून दिले, की भावनिक त्रासावर नकाराचा सरासरी परिणाम फारच कमी होता.

प्रतिकूल बोधनिक मानसिकता (Hostile Cognitive Mindset)

संशोधन अभ्यास अशा विधानास पुष्टी करतो, की नकार आपल्या मनात बोधनिक संरचनांना अशा प्रकारे चालना देतो, की ज्यामुळे आपल्याला इतरांच्या अस्पष्ट किंवा तटस्थ कृतीदेखील प्रतिकूल म्हणून दिसतात. नकाराचा बळी असा विचार करतो, की सामाजिक

परस्परसंवादांमध्ये आक्रमकता खूपच सामान्य आहे आणि ती एक योग्य प्रतिसाद आहे (अँडरसन आणि बुशमन, २००२, ट्रेम्बले आणि बेल्चेव्हस्की, २००४). उत्क्रांती सिद्धांतदेखील हेच सुचवितो, की नाकारणे किंवा वगळणे हे प्रतिकूल बोधनिक मानसिकता किंवा पक्ष:पाताकडे (bias) नेत आहे.

डी'वॉल आणि सहकाऱ्यांनी (२००९) नकार किंवा सामाजिक बहिष्कारामुळे प्रतिकूल बोधनिक पूर्वग्रह निर्माण होतो आणि त्यामुळे आक्रमक वर्तन वाढते, हे दर्शविण्यासाठी अभ्यासांची मालिका आयोजित केली. अशाच एका अभ्यासात त्यांच्या अभ्यासातील सहभागींनी समलिंगी जोडीदाराशी संवाद साधणे अपेक्षित होते. त्यांनी वेगवेगळ्या प्रकारे सामाजिक बहिष्काराचा वापर केला. यादृच्छिक पद्धतीद्वारे (random assignment) सहभागी व्यक्तींना दोन गटांमध्ये विभागले गेले. सहभागींच्या एका गटाला सांगण्यात आले, की त्यांचा भागीदार (खरे तर, एक संघ) त्यांना भेटण्यास किंवा त्यांच्याशी संवाद साधण्यास अजिबातच तयार नाही. सहभागींच्या इतर गटाला सांगण्यात आले, की ते त्यांच्या जोडीदाराला भेटू शकत नाहीत, कारण एखाद्या व्यक्तीची आधी भेट घेणे यासारख्या अपरिहार्य कारणांमुळे त्याला प्रयोग लवकर सोडावा लागेल. अशा प्रकारे सहभागींना वैयक्तिकरित्या आपणास वगळले आहे, असे वाटले.

या बहिष्काराने प्रतिकूल बोधनिक पक्ष:पातीपणाला चालना दिली की नाही हे शोधण्यासाठी दोन्ही गटांना शब्दांची जोडी पूर्ण करण्याचे कार्य देण्यात आले. या शब्दांच्या जोडीमध्ये एक स्पष्टपणे आक्रमक शब्द आणि एक अस्पष्ट शब्द आहेत (उदा. 'r_pe' can be rape or ripe). अपेक्षेप्रमाणे ज्यांना सक्रियपणे आणि वैयक्तिकरित्या नाकारण्यात आले होते, त्यांनी व्यक्तिशः वगळलेल्या श्रेणीतील शब्दांपेक्षा आक्रमक पद्धतीने शब्द पूर्ण केले.

पाठपुरावा अभ्यासात (follow up study) त्यांनी ३० सहभागी व्यक्तींना घेतले आणि त्यांना व्यक्तिमत्त्व चाचणी पूर्ण करण्यास सांगितले. या चाचणीच्या खोट्या अभिप्रायाद्वारे सामाजिक नकार हाताळण्यात आला. या ३० विद्यार्थ्यांची ३ गटांत विभागणी करण्यात आली होती. एका गटाला अभिप्राय देण्यात आला, की त्यांच्या व्यक्तिमत्त्व चाचणीचे प्राप्तांक सूचित करतात, की ते बहुधा नंतरच्या आयुष्यात एकटे राहतील (म्हणजे, त्यांना इतरांकडून नाकारले जाईल), दुसऱ्या गटाला अभिप्राय देण्यात आला, की त्यांच्याकडे अनेक चिरस्थायी असतील आणि अर्थपूर्ण संबंध आणि तिसऱ्या गटाला अजिबात प्रतिक्रिया दिली गेली नाही. त्यानंतर त्यांना दुसऱ्या व्यक्तीने लिहिलेली एक कथा वाचण्यास देण्यात आली, ज्यांना ते ओळखत देखील नव्हते. या कथेत अनोळखी व्यक्तीच्या कृती संदिग्ध होत्या, या क्रिया ठाम किंवा प्रतिकूल म्हणून अर्थ लावल्या जाऊ शकतात. सहभागींना या क्रियांबद्दल त्यांचा प्रभाव निर्देशित करण्यास सांगितले होते. पुन्हा एकदा अपेक्षेप्रमाणे हेच प्राप्तांक मिळाले. ज्यांना सांगण्यात आले होते, की ते एकाकी जीवन जगणार आहेत, त्यांनी कथेतील अनोळखी व्यक्तीच्या कृतींचा अधिक प्रतिकूल म्हणून अर्थ लावला. हे स्पष्टपणे सूचित करते, की नकार किंवा सामाजिक बहिष्काराने प्रतिकूल संज्ञानात्मक पूर्वाग्रह निर्माण केला. प्रतिकूल संज्ञानात्मक पूर्वाग्रह आक्रमकतेस कारणीभूत ठरेल की नाही, हे निर्धारित करण्यासाठी सहभागींना सांगण्यात आले, की या अनोळखी व्यक्तीने संशोधन सहाय्यकाच्या जागेसाठी अर्ज केला आहे, आणि त्यांनी जे वाचले आहे, त्यावर आधारित त्यांनी त्याला त्याच्या पदासाठी योग्यतेवर मूल्यांकन केले पाहिजे. त्यांना या कामाची नितांत गरज असल्याचे सांगण्यात आले.

पुन्हा एकदा असे आढळून आले, की प्रायोगिक गटातील ज्यांना सांगण्यात आले होते, की ते एकाकी जीवन जगत आहेत, त्यांनी इतर दोन गटांमधील लोकांपेक्षा अधिक नकारात्मक मूल्यांकन केले. संशोधनात पुढे असे दिसून आले, की जेव्हा त्यांनी मूल्यमापन केलेली व्यक्ती त्यांच्या सामाजिक बहिष्कारास कारणीभूत नसली, तरीही हे परिणाम झाले. म्हणून आपण असे म्हणू शकतो, की नकार हा व्यक्तीस दुखावतो आणि त्यामुळे खूप भावनिक त्रास होतो. परंतु, लोक आक्रमकतेने प्रतिक्रिया देतात, तेव्हाच त्यांना वाटते, की इतरांच्या कृती प्रतिकूल हेतूवर आधारित आहेत आणि त्यांना हानी पोहोचवण्याच्या इच्छेने आहेत. तथापि, ते केवळ ज्या व्यक्तीने त्यांना नाकारले आहे, त्याच्यावरच नव्हे तर इतरांवरदेखील आक्रमक होतात.

प्रसार माध्यमे (Media Violence):

प्रसार-माध्यमांमध्ये लहान मुलांना आणि अगदी प्रौढांनाही हिंसेचा सामना करण्याबद्दल खूप गाजावाजा झाल्याचे पाहायला मिळत आहे. असे मानले जाते, की प्रसार माध्यमामधील हिंसाचार पाहण्यामुळे मुले आणि प्रौढांमधील आक्रमकता वाढत चालली आहे. मानसशास्त्रज्ञांनीदेखील या मुद्याचा वर्षानुवर्षे एकत्रित अभ्यास केला आणि ते अशा निष्कर्षापर्यंत पोहोचले आहेत, की ज्या देशांमध्ये अशी सामग्री मोठ्या प्रमाणात पाहिली जाते, तेथे प्रसार-माध्यमातील हिंसाचारामुळे आक्रमकतेच्या वाढत्या पातळीला हातभार लागतो. (बुशमन आणि अँडरसन, २००९). खरे तर, बुशमन आणि सहकाऱ्यांनी (२०१५) या क्षेत्राशी संबंधित सर्व अभ्यासांचे निष्कर्ष सारांशित केले आहेत, आणि असे म्हटले आहे, की

१. अशा सामग्रीमुळे त्यांच्या संपर्कात आलेल्या लोकांच्या आक्रमक वर्तनाची शक्यता लक्षणीयरीत्या वाढते.

२. अशा उद्भासनाचा/संपर्काचा (exposure) आक्रमकतेवर अल्पकालीन आणि संचयी (cumulative) दीर्घकालीन परिणाम देखील होतो.

३. या प्रभावांची तीव्रता मोठी आहे.

याचा अर्थ, प्रसार-माध्यमातील हिंसाचाराचे परिणाम वास्तविक दीर्घकाळ टिकणारे आणि भरीव असतात. या निष्कर्षांमध्ये सर्व देशांसाठी तसेच संपूर्ण मानवजातीसाठी गंभीर असेच निष्कर्ष पहायला मिळत आहेत. आता वर नमूद केलेल्या निष्कर्षांना समर्थन देणारे काही अभ्यास पाहू.

बांडुराचा "बोबो बाहुली " अभ्यास : (Bandura's “Bobo Doll” Studies)

बॅंड्युरा आणि त्यांच्या सहकाऱ्यांना (१९६१) असा विश्वास होता, की आक्रमकता हे एक अनुकरणातून शिकलेले वर्तन आहे आणि ज्याप्रकारे इतर वर्तन शिकले जाते, त्याचप्रमाणे आक्रमक वर्तनदेखील अनुकरणाद्वारे अंगिकारले जाते. १९६० मध्ये त्यांनी एक अल्पकालीन प्रयोगशालेय प्रयोग केले. त्यांनी आक्रमकता ही निरीक्षण आणि अनुकरणातून प्राप्त केली जाऊ शकते का, हे तपासण्यासाठी प्रयोग केला. या अभ्यासास "बोबो बाहुली" अभ्यास (“Bobo Doll” Studies”) म्हणून ओळखले जाते. प्रयोगासाठी ३ ते ६ वर्षे वयोगटातील मुले आणि मुलींना घेण्यात आले. त्यांनी मुलांचे आक्रमक वर्तन मोजण्यासाठी त्यांची पूर्व-चाचणी घेतली. मुलांना त्यांच्या दैनंदिन वर्तनातील आक्रमकतेच्या पातळीच्या आधारावर तीन

गटांमध्ये विभागले गेले. मग प्रत्यक्ष दूरचित्रवाणी कार्यक्रम वापरण्याऐवजी त्यांनी स्वतःचा दूरचित्रवाणी कार्यक्रम तयार केला, ज्यामध्ये आक्रमक स्थितीत (aggressive condition) एक प्रौढ-प्रतिरूप (adult model) एका मोठ्या फुगलेल्या खेळण्यातील जोकर (बोबो बाहुली) विरुद्ध असामान्य पद्धतीने आक्रमक होताना दाखवले. उदा. प्रतिरूप व्यक्ती बाहुलीवर बसली, तिच्या नाकावर ठोसे मारले, लाथ मारली इ. तर, अनाक्रमक स्थितीत (non-aggressive condition) प्रौढ-प्रतिरूप बोबो बाहुलीला प्रेमाने स्नेह करताने दर्शविले गेले. मुलांचे दोन गट यांपैकी एका कार्यक्रमास सामोरे गेले आणि तिसरा गट कोणत्याही प्रौढ-प्रतिरुपाच्या संपर्कात आला नाही. मग सर्व मुलांना एका मोठ्या खोलीमध्ये सोडण्यात आले, ज्यामध्ये बोबो बाहुलीसह अनेक प्रकारची खेळणी होती. त्यांनी २० मिनिटे मुलांना मोकळेपणाने खेळण्याची परवानगी होती. या काळात त्यांचे वर्तन एकेरी काचेतून काळजीपूर्वक पाहिले गेले. तक्ता १ पहा.

तक्ता ५.१

<table>
<tr><td colspan="2"></td><td colspan="3">एकूण ७२ मुले</td></tr>
<tr><td colspan="2">प्रायोगिक गट
आक्रमक प्रारूप
२४ मुले</td><td colspan="2">प्रायोगिक गट
आक्रमक नसलेले प्रारूप
२४ मुले</td><td>नियंत्रित गट
प्रारूप नसलेले
२४ मुले</td></tr>
<tr><td>पुरुष प्रारूप</td><td>स्त्रिया प्रारूप</td><td>पुरुष प्रारूप</td><td>स्त्रिया प्रारूप</td><td></td></tr>
<tr><td>६ मुले</td><td>६ मुले</td><td>६ मुले</td><td>६ मुले</td><td></td></tr>
<tr><td>६ मुली</td><td>६ मुली</td><td>६ मुली</td><td>६ मुली</td><td></td></tr>
</table>

परिणामांनी असे दाखवले की-

अ) ८८% मुले, जी आक्रमक प्रौढ-प्रतिरुपाच्या संपर्कात आले होते, ते अधिक आक्रमक होते आणि त्यांनी खोलीतील वस्तूने बोबो बाहुलीला मारले होते आणि जे अनाक्रमक प्रौढ-प्रतिरुपाच्या संपर्कात आले होते, त्यांनी आक्रमकता दर्शविली नाही, बोबोबद्दलच्या प्रेमळ वर्तनाचे अनुकरण केले.

ब) ज्या मुलांनी प्रौढ-प्रतिरुपास बोबो बाहुलीकडे दुर्लक्ष केल्याचे पाहिले, त्यांनीही त्याबद्दल आक्रमक वर्तन दाखवले नाही.

क) ज्या मुलींनी पुरुष-प्रतिरूप पाहिले, त्यांनी अधिक शारीरिक आक्रमकता (physical aggression) दाखवली आणि ज्या मुलींनी स्त्री-प्रतिरूप पाहिले, त्यांनी अधिक शाब्दिक आक्रमकता (verbal aggression) प्रदर्शित केली.

ड) आक्रमक स्थितीत पुरुष किंवा स्त्री-प्रतिरूप पाहिल्यानंतर मुलांनी मुलींपेक्षा अधिक शारीरिक आक्रमकता दाखवली.

बॅंड्युरा आणि सहकाऱ्यांनी (१९६१) असा निष्कर्ष काढला, की या कार्यक्रमाच्या प्रदर्शनामुळे मुलांवर दोन परिणाम होतात:

१. त्यांनी पाहिलेल्या कार्यक्रमातून आक्रमक होण्याच्या नवीन पद्धती, मार्ग अंगिकारले गेले.

२. आक्रमकता हा वर्तनाचा स्वीकारार्ह प्रकार आहे, हेदेखील त्यांनी अंगिकारले.

प्रसार-माध्यमांतील हिंसाचाराचा दीर्घकालीन अभ्यास (Longitudinal Studies of Media Violence)

लेफकोविट्झ, ह्यूसमॅन, इरॉन आणि त्यांच्या सहकाऱ्यांनी (१९७७) न्यूयॉर्कच्या वरच्या भागातील अर्ध-ग्रामीण प्रांतात ८७५ तिसऱ्या इयत्तेतील मुलांच्या दूरचित्रवाणी पाहण्याच्या सवयी आणि वर्तनाचा अभ्यास केला. संशोधकांनी असे नोंदवले, की वयाच्या आठव्या वर्षी हिंसक कार्यक्रमांना प्राधान्य देणारी मुले वयाच्या १९ व्या वर्षी आक्रमक वर्तन दाखवण्याची आणि ३० वर्षांची होईपर्यंत गंभीर गुन्ह्यांमध्ये गुंतण्याची शक्यता अधिक असते.

ह्युजमान आणि इतर (१९८४) यांच्या अभ्यासाचे परिणामदेखील सारखेच होते. त्यांनी अनेक वर्षांपासून समान सहभागी व्यक्तींचा अभ्यास केला. परिणामांवरून असेच दिसून आले, की ज्या मुलांनी अधिक हिंसक चित्रपट किंवा दूरचित्रवाणीवरील कार्यक्रम पाहिले, त्यांच्यात किशोरवयीन किंवा प्रौढ व्यक्ती म्हणून आक्रमकतेची उच्च पातळी दिसून आली. हिंसक गुन्ह्यांसाठी त्यांना अटक होण्याची शक्यतादेखील अधिक होती. हा अभ्यास ऑस्ट्रेलिया, फिनलंड, इस्त्रायल, पोलंड आणि दक्षिण आफ्रिका यांसारख्या विविध देशांमध्ये प्रतिरूपित केला गेला आणि सर्वत्र त्याचे परिणामदेखील सारखेच होते. यामधून हेच दिसून येते, की आक्रमकतेत सांस्कृतिक फरक नाहीत. शिवाय, असे परिणाम केवळ प्रत्यक्ष कार्यक्रम किंवा चित्रपटांपुरतेच मर्यादित नसल्याचेही दिसून आले. बातम्यांसारख्या कार्यक्रमांमधील हिंसाचार, लोकप्रिय संगीतातील हिंसक गीत आणि हिंसक व्हिडिओ गेम यांमुळेदेखील प्रसार-माध्यमातील हिंसाचाराचा परिणाम होतो.

व्हिडिओ गेम (Video Games):

व्हिडिओ गेम्स जवळजवळ सर्व देशांमध्ये खूप लोकप्रिय झाले आहेत आणि लाखो लोक ते तासनतास खेळत आहेत. अनेकांना या खेळांचे जणू व्यसनच लागले आहे. यांपैकी बहुतेक व्हिडिओ गेममध्ये मोठ्या प्रमाणात हिंसक सामग्री असते. त्यामुळे या हिंसक व्हिडिओ गेम्सचा मानवाच्या आक्रमकतेच्या पातळीवर काय परिणाम होतो, हे पाहणे मानसशास्त्रज्ञांसाठी अत्यावश्यक बनते. हिंसक दूरचित्रवाणीवरील कार्यक्रम किंवा चित्रपट पाहण्यासारखाच प्रभाव निर्माण करतात का?

अँडरसन आणि इतर (२०१०) यांनी आक्रमक व्हिडिओ गेमच्या परिणामांवर उपलब्ध सर्व चांगल्या प्रकारे आयोजित केलेल्या अभ्यासांचे संच-विश्लेषण केले. तेव्हा त्यांना असे आढळले, की असे हिंसक खेळ सातत्याने खेळणे म्हणजे -

१) **आक्रमक बोधन - aggressive cognitions** (म्हणजे, इतरांना हानी पोहोचवण्याचे विचार), **आक्रमक भावना** (म्हणजे, शत्रुत्वाची भावना, राग आणि बदला) आणि **आक्रमक वर्तन** वाढवते.

२) यांमुळे इतरांबद्दलची सहानुभूती आणि सामाजिक वर्तनदेखील कमी होते.

३) व्हिडिओ गेम खेळण्याचे असे नकारात्मक परिणाम पूर्व आणि पाश्चात्य संस्कृतीत समान रीतीने होतात, त्यामध्ये कोणतेही सांस्कृतिक भेद नाहीत.

४) दीर्घकालीन नकारात्मक प्रभाव निर्माण होतो - आक्रमक आकलनशक्ती, प्रभाव आणि वर्तनात दीर्घकाळ टिकणारी वाढ

५) हे परिणाम अल्पकालीन प्रयोगशाळा अभ्यासात तसेच दीर्घकालीन अभ्यासांतदेखील दिसू शकतात.

अँडरसन आणि सहकाऱ्यांनी (२०१०) असा निष्कर्ष काढला, की व्हिडिओ गेम्स हे मूळातच चांगले किंवा वाईट नसतात. पण लोक काय शिकतात, त्यातील सामग्री खूप महत्त्वाची आहे. व्हिडिओ गेमची सामग्री अहिंसक असल्यास व्हिडिओ गेम आक्रमकता वाढवत नाहीत.

मानसशास्त्रज्ञांना आणखी एक प्रश्न पडला होता, की व्हिडिओ गेम्स लोकांमध्ये इतके लोकप्रिय का आहेत? काही मानसशास्त्रज्ञांचा सुरूवातीला असा विश्वास होता, की लोक हिंसेचा आनंद घेतात आणि त्यांना ते रोमांचक वाटतात. विशेषत:, व्हिडिओ गेमच्या सुरक्षित संदर्भात, जिथे त्यांना प्रत्यक्षात कोणतीही हानी होणार नाही. तथापि, नंतर झिबिल्स्की आणि इतर (२००९) यांच्या अभ्यासातून असे दिसून आले, की हा तर्क योग्य नाही. त्यांनी रायन आणि डेसी (२००७) यांच्या बोधनिक मूल्यमापन सिद्धांतावर त्यांचे निष्कर्ष आधारित केले. हिंसक सामग्रीचा लोकांना आनंद मिळत नाही, परंतु या व्हिडिओ गेममुळे स्वायत्तता आणि सक्षमतेची भावना त्यांना लोकप्रिय बनवते. दुसऱ्या शब्दांत सांगायचे झाले, तर हे गेम खेळताना खेळाडूला मिळणारी नियंत्रणाची भावना, स्वतंत्र असण्याची भावना, त्यांची क्षमता अनुभवण्याची त्यांची कौशल्ये आणि क्षमता वापरण्याची संधी ज्यांमुळे त्यांना प्रचंड आनंद मिळतो आणि व्हिडिओ गेम खेळताना खूप आनंद मिळतो.

झिबिल्स्की आणि सहकारी (२००९) व्हिडिओ गेमच्या चर्चेसाठी इंटरनेट चर्चापिठाच्या (Internet forum) सदस्यांचा अभ्यास केला. सहभागी व्यक्तींना त्यांच्या क्षमतेचे मापन करण्यासाठी सांगितले:

- विविध खेळ खेळताना त्यांच्या कार्यक्षमता (competence) आणि आधिपत्य (mastery) या भावना
- खेळांत असताना त्यांचा आनंद त्यामध्ये सामावून घेणे आणि त्या खेळांचा क्रम खरेदी करण्यात त्यांची आवड

हिंसक सामग्रीसाठी संकेत १, अमूर्त हिंसेसाठी संकेत २, वैयक्तिक हिंसेसाठी संकेत ३, काल्पनिक हिंसेसाठी संकेत ४ आणि वास्तववादी हिंसेसाठी संकेत ५, यांसारख्या विविध गेममधील हिंसक सामग्रीचे प्रयोगकर्त्यांनी संकेतन केले होते.

परिणाम असे सूचित करतात, की एखाद्या विशिष्ट खेळाद्वारे प्रदान केलेल्या स्वायत्ततेची (autonomy) आणि कार्यक्षमतेची (competence) गरज अधिक समाधानी आहे, त्या खेळासाठी सहभागी व्यक्तींना अधिक आनंद, तो खेळासाठीची त्यांची तल्लीनता (absorption) आणि त्या खेळाचा क्रम खरेदी करण्यात अधिक स्वारस्य (interest) आहे. परंतु, खेळातील या समाधानाचा खेळामधील हिंसक सामग्रीशी काहीही संबध नव्हता. याचा अर्थ असा होतो, की व्हिडीओ गेममधील लोकप्रियता खेळातील सामग्रीमुळे नाही, तर इतर घटकांमुळे होती.

झिबिल्स्की आणि सहकारी (२००९) अहिंसक खेळांपेक्षा हिंसक खेळांमध्ये अधिक आक्रमकता असलेले लोक अधिक पसंती का दर्शवितात, आनंद का घेतात, हे पाहण्यासाठी एक पाठपुरावा अभ्यास केला. परिणामांवरून असे दिसून आले, की आक्रमकतेचे वैशिष्ट्य असलेल्या लोकांनी अहिंसक खेळांपेक्षा हिंसक खेळांना प्राधान्य दिले आणि ज्यांच्यात आक्रमकता कमी होती, त्यांनी अहिंसक खेळांना अधिक प्राधान्य दिले. परंतु या दोन्हीही प्रकारच्या खेळांनी त्यांची स्वायत्तता आणि कार्यक्षमतेची गरज तेवढीच पूर्ण केली. त्यामुळे हिंसक किंवा अहिंसक खेळांच्या पसंती संदर्भातील फरक नाहीसा होण्यास मदत झाली. या निष्कर्षांतून असे लक्षात येते, की खेळाच्या लोकप्रियतेसाठी खेळातील सामग्री महत्त्वाची नाही, या मताला आणखी समर्थन प्राप्त झाले. व्हिडीओ गेम्सच्या लोकप्रियतेमागील कारण म्हणजे खेळाडूंच्या स्वायत्ततेची आणि कार्यक्षमतेची गरज भागवण्याची त्यांची क्षमता आहे. जर एखाद्या खेळाने खेळाडूंची स्वायत्तता आणि कार्यक्षमतेची गरज भागविली, तर हिंसक किंवा अहिंसक सामग्रीची असली, तरी तो खेळ लोकप्रिय होईल.

विसंवेदनीकरण – प्रसार-माध्यमांतील हिंसाचाराचे परिणाम: (Desensitization - The Effects of Media Violence)

अँडरसन आणि सहकारी (२०१५) यांनी अभ्यासातून असे निदर्शनास आणले, की दूरचित्रवाणी कार्यक्रम, चित्रपट, व्हिडिओ गेम, इत्यादींमध्ये मोठ्या प्रमाणात हिंसक सामग्रीच्या वारंवार प्रदर्शनामुळे व्यक्ती हिंसा आणि त्याच्या परिणामांप्रति कमी संवेदनशील बनते. अशा विसंवेदनीकरणामुळे लोक अधिक आक्रमक होऊ शकतात. सामाजिक चेता-शास्त्राचा दृष्टिकोन विसंवेदनीकरणाच्या प्रभावाचा सर्वांत प्रमुख पुरावा प्रदान करतो.

बार्थोलो आणि इतर (२००६) यांनी एक असा अभ्यास आयोजित केला, ज्यामध्ये सहभागी व्यक्तींना त्यांच्या गतकाळात त्यांनी किती प्रमाणात हिंसक आणि अहिंसक व्हिडिओ गेम खेळले होते, याचा अहवाल सादर करण्यास सांगितले. मग त्यांना काही प्रतिमा दाखविण्यात आल्या (जसे की सायकलवरील माणूस) किंवा हिंसक प्रतिमा (उदा. दुसऱ्या व्यक्तीच्या डोक्यावर बंदूक धरलेला माणूस) अशी प्रतिमा दर्शविण्यात आली. या प्रतिमा पहात असताना त्यांच्या मेंदूतील क्रियात्मक हालचालींची नोंद घेण्यात आली. या नोंदींना घटना-संबंधित मेंदूची क्षमता (event related brain potential) म्हणून ओळखले जाते. म्हणजे विशिष्ट प्रकारच्या माहितीवर प्रक्रिया केल्यावर मेंदूच्या क्रियात्मक हालचालींत होणारे बदल लक्षात

घेणे होय. तेव्हा असे गृहीत धरण्यात आले, की जर गतकाळात हिंसक व्हिडिओ गेम खेळल्यामुळे सहभागी व्यक्तींना हिंसक प्रतिमांबद्दल असंवेदनशीलता निर्माण झाली असेल, तर त्यांच्या मेंदूच्या क्रियात्मक हालचालीदेखील कमी असतील. निष्कर्षांतूनदेखील हेच सूचित झाले, की प्रसार-माध्यमांतील हिंसाचाराच्या संपर्कात येण्यामुळे विसंवेदनीकरण निर्माण होते.

असेही गृहीत धरले गेले होते, की विसंवेदनीकरणाची व्याप्ती (degree of desensitization) इतर लोकांविरूद्ध आक्रमकतेच्या संभाव्यतेचा अंदाज लावेल. याची चाचणी घेण्यासाठी सहभागी व्यक्तींना स्पर्धात्मक प्रतिक्रिया-काळाच्या विशिष्ट कार्यात (competitive reaction time task) सहभागी होण्यास सांगितले होते, ज्यामध्ये ते स्पर्धात्मक कार्य गमावलेल्या व्यक्तीला देण्यासाठी एका असुखद आवाजाचा मोठेपणा (loudness of an unpleasant sound) ठरवू शकत होते. परिणामांनी पुन्हा एकदा सूचित केले, की ज्यांचे विसंवेदनीकरणाचे प्रमाण अधिक होते, ते विसंवेदनीकरणात कमी असलेल्या लोकांपेक्षा अधिक आवाज देण्यास तयार होते.

वरील अभ्यासाच्या आधारे, आपण असा निष्कर्ष आपण काढू शकतो, की प्रसार-माध्यमांतील हिंसाचाराच्या प्रदर्शनामुळे एखाद्या व्यक्तीच्या आक्रमक प्रवृत्ती वाढतातच असे नाही, तर अशा घटनांवरील त्याच्या भावनिक प्रतिक्रियादेखील कमी होतात. त्यामुळे ते असंवेदनशील बनतात, असे लोक आक्रमकतेला 'सामान्य नसलेले काहीही' म्हणून पाहतात.

प्रश्न असा उपस्थित होतो, की जेव्हा हे सर्वज्ञात आहे, की प्रसार- माध्यमांतील हिंसाचाराच्या प्रदर्शनामुळे असे गंभीर प्रतिकूल परिणाम होतात, तर मग माध्यमांमधील हिंसक मजकूर कमी का केला गेला नाही, किंवा काढून का टाकला गेला नाही. याची कारणे सामाजिक किंवा मानसिक यांऐवजी आर्थिक आहेत. हे दुःखद वास्तव आहे, की जोपर्यंत लोक पैसे देण्यास आणि अशा सामग्रीचा वापर करण्यास तयार आहेत, तोपर्यंत माध्यमे हिंसाचार विकतात. त्यामुळे तो कायम राहून आपल्या माध्यमांवर वर्चस्व करेल.

५.३.३ आक्रमकतेची वैयक्तिक कारणे (Personal Causes of Aggression)

मानसशास्त्रज्ञांसमोर प्रश्न असा होता, की जर वर नमूद केलेले सामाजिक घटक आक्रमकतेला कारणीभूत असतील, तर त्याच परिस्थितीत काही व्यक्ती इतरांपेक्षा अधिक आक्रमक असतात, हे सत्य कसे स्पष्ट करायचे? हे वैयक्तिक फरक का अस्तित्वात आहेत? त्यांनी असा निष्कर्ष काढला, की काही वैयक्तिक घटक आहेत, जे त्यांच्या आक्रमकतेची पातळी वाढवण्यास कारणीभूत आहेत. चला, यापैकी जे काही वैयक्तिक घटक आक्रमकतेला कारणीभूत आहेत, ते घटक आपण पाहूया.

प्रतिकूल आरोपण पक्ष:पात (Hostile Attribution Bias)

प्रतिकूल आरोपण पक्ष:पात हा इतरांच्या कृतींमधील प्रतिकूल हेतू पहाण्याची प्रवृत्ती अशा अर्थाने पहिला जातो. यामध्ये असे गृहीत धरले जाते, की इतरांच्या वर्तनातील प्रतिकूलता, चुका आणि आक्रमक वर्तन सातत्याने पाहिले जाते. "जर त्याचे माझ्याशी वैर असेल, तर मी प्रथम प्रहार करेन", असे आक्रमक बोधन त्यांच्यात असते. तथापि, मानवी लोकसंख्येमध्ये विरोधी विशेषता पूर्वग्रह असण्याची ही प्रवृत्ती सामान्य वितरण वक्र आकृतिबंधाचे (normal

distribution curve pattern) अनुसरण करते. वितरणाच्या एका टोकाला असे लोक आहेत, जे व्यावहारिकदृष्ट्या प्रत्येकाला शत्रू मानतात आणि वितरणाच्या दुसऱ्या टोकाला असेही काही लोक आहेत, जे क्वचितच इतरांना शत्रू म्हणून पाहतात. परंतु, आपल्यापैकी बहुतेक ६८.२% लोक या दोन टोकांच्या मध्ये येतात. ज्यांना प्रतिकूल आरोपण पक्ष:पात उच्च आहे, ते इतरांच्या निष्पाप कृतींनादेखील प्रतिकूल समजतात. त्यांना असे वाटते, की प्रत्येकजण कोणत्या ना कोणत्या मार्गाने पकडण्याचा प्रयत्न करत आहे, जसे की त्यांना हानी करणे, त्यांना फसवणे. यामुळे या व्यक्ती नेहमीच आक्रमक भावस्थितीत असतात.

स्व-प्रितीवाद (Narcissism)

स्व-प्रितीवाद हा एक व्यक्तिमत्व गुण आहे. हे वैशिष्ट्य असलेल्या लोकांमध्ये त्यांच्या स्वतःविषयी अन्याय्य मत (unjustified view), स्वत:च्या महत्त्वाची भरीव जाणीव (inflated sense), अति अवधान (attention) आणि प्रशंसा (admiration) यांची खोल गरज, त्रासदायक नातेसंबंध (troubled relationships), आणि इतरांसाठी समानुभूतीचा अभाव (lack of empathy) असतो. या व्यक्ती आक्रमक होतात, जेव्हा इतर लोक त्यांच्या स्वत:विषयीच्या अवाजवी मतांवर प्रश्न विचारण्याचे धाडस करतात. अशा प्रकरणांत, ते स्व-प्रितीवादी रोष अनुभवतात. ते 'शंकाखोरां'विरुद्धदेखील सूड उगवतात, पण त्याच वेळी त्यांना या शंकांपासून धोकाही वाटत असतो.

स्व-प्रितीवादाचे दोन भाग आहेत -

अ) **भव्यता** (**Grandiosity**) – देखावा करण्याची आणि उद्धटपणा (arrogance) दाखवण्याची प्रवृत्ती

ब) **असुरक्षितता** (**Vulnerability**) – कडवटपणाची, तक्रार करण्याची आणि बचावात्मक असण्याची प्रवृत्ती

क्रिझन आणि जॉहर (२०१५) यांच्या मते, केवळ असुरक्षितता ही आक्रमकतेशी संबंधित आहे. अति-असुरक्षितता असणारे स्व-प्रितीवादी लोक जेव्हा इतर लोक त्यांना स्वतःविषयीच्या त्यांच्या भरीव मतांवर (inflated views) प्रश्न विचारतात, तेव्हा ते राग अनुभवतात. म्हणजेच, या अभ्यासाने या मताचे समर्थन केले आहे, असेच आपल्याला पाहायला मिळते. त्यांच्या अभ्यासात सहभागी व्यक्तींचा भव्य आणि असुरक्षित स्व-प्रितीवाद, तसेच इतरांशी संघर्षाला थेट किंवा विस्थापित (direct or displaced) आक्रमकतेने प्रतिसाद देणाऱ्या व्यक्तींच्या प्रवृत्तीचे मापन केले. परिणामांनी असे दर्शविले, की केवळ असुरक्षिततेने आक्रमकतेचा अंदाज लावला गेला होता.

दुसऱ्या अभ्यासात क्रिझन आणि जॉहर (२०१५) यांनी सहभागी व्यक्तींना सांगितले, की हा अभ्यास अन्न-प्राधान्यांबद्दल (food preferences) आहे. सहभागी व्यक्तींना सांगण्यात आले, की या सहभागी व्यक्तींनी थोडे कडू द्रव (चहा) किंवा खूप कडू द्रव (कडू खरबूजाचा रस) चाखायचा की नाही, हे त्यांचे भागीदार निवडतील. त्यानंतर त्यांना असे सांगण्यात आले, की त्यांच्या जोडीदाराने त्यांच्यासाठी चव आणि मूल्यांकन करण्यासाठी कडू खरबूजाचा रस निवडला आहे. त्यानंतर, त्यांना त्यांच्या जोडीदारासाठी चवीने सौम्य किंवा अत्यंत तिखट सॉस यापैकी एक निवडण्याची संधी देण्यात आली, तेव्हा असे आढळून आले, की असुरक्षित

स्व-प्रितीवाद असणाऱ्या व्यक्तींनी त्यांच्या जोडीदारांसाठी असुरक्षित स्व-प्रितीवाद कमी असलेल्यांपेक्षा अधिक वेळा अत्यंत तिखट सॉस निवडला. हे सूचित करते, की असुरक्षित स्व-प्रितीवादी लोक त्यांना चिथावणी देणाऱ्या व्यक्तीविरूद्ध अधिक आक्रमक होतात. जे लोक त्यांच्या श्रेष्ठत्वाकडे दुर्लक्ष करतात, त्यांना शिक्षा करावी, अशी तीव्र भावना त्यांच्यामध्ये निर्माण होते. म्हणून फुगवलेला अहंकार असलेले आणि स्वतःबद्दल शंका बाळगणारे लोक जेव्हा कोणी त्यांच्या अहंकाराला धोका निर्माण करण्याची शक्यता असते, तेव्हा ते अशा लोकांसाठी खूप धोकादायक असतात. इतिहाससुद्धा हे सिद्ध करतो, की बहुतेक क्रूर हुकुमशाहदेखील असुरक्षित स्व-प्रितीवादी होत्या.

लिंग आणि आक्रमकता (Gender and Aggression)

आक्रमकतेबाबत ज्या संस्कृतीचा अभ्यास केला जात आहे, त्या प्रत्येक संस्कृतीत आक्रमकतेमध्ये मोठा लिंगभेद आढळून आला आहे. त्यामुळे आक्रमकतेत लैगिक फरक नक्कीच आढळतो, या मतास समर्थन मिळते. प्रत्येक देशातील हिंसक गुन्ह्यांची आकडेवारी हेच सिद्ध करते, की पुरुष स्त्रियांपेक्षा अधिक आक्रमक असतात. संबंधित माहिती असेच दर्शविते, की स्त्रियांपेक्षा पुरुष अधिक आक्रमक आणि वेगवेगळ्या प्रकारच्या आक्रमकतेचा बळी असण्याची शक्यता अधिक असते. बुशमन आणि सहकारी (२०१६) यांनी या निरीक्षणाचे समर्थन केले, की अमेरिकेतील जवळजवळ सर्व सामूहिक गोळीबार हे पुरुषांद्वारेच केले जातात आणि तेच तरुणांच्या हिंसाचारासाठी खरे कारण आहे. सर्व प्रकारची युवा हिंसा प्रामुख्याने पुरुषांद्वारे केली जाते आणि त्याचा व्यापक परिणाम आपणास पहावयास मिळतो.

शारीरिक आक्रमकता (Physical Aggression)

इग्ली आणि स्टेफेन (१९८६) यांनी आक्रमकतेतील लिंगभेदाशी संबंधित अभ्यासाचे संच-विश्लेषण (meta-analysis) केले आणि त्यांनादेखील हेच आढळून आले, की जगभरातील पुरुष शारीरिक आक्रमकतेमध्ये सहभागी होण्याची शक्यता अधिक असते, ज्यामुळे त्यांना स्त्रियांपेक्षा वेदना किंवा शारीरिक दुखापत होण्याची शक्यता अधिक असते. शारीरिक आक्रमकतेची (physical aggression) तीव्रतादेखील स्त्रियांपेक्षा पुरुषांमध्ये अधिक असते. आर्चर (२००४) यांच्या मतानुसार, हा फरक वेगवेगळ्या संस्कृतींमध्येदेखील अस्तित्वात आहे.

चिथावणी देणे (Provocation)

पुरुष आणि स्त्रियांच्या आक्रमकतेमध्ये फरक करणारा आणखी एक घटक, म्हणजे थेट चिथावणी (direct provocation) देणे होय. थेट चिथावणीच्या बाबतीत मात्र कोणताही लिंगभेद आढळत नाही. जेव्हा थेट चिथावणी दिली जात असते, तेव्हा स्त्री आणि पुरुष दोघेही सारख्याच प्रमाणात आक्रमक होतात. परंतु चिथावणीच्या अनुपस्थितीत पुरुष आक्रमक होण्याची शक्यता स्त्रियांपेक्षा अधिक असते. (बेटेनकोर्ट आणि मिलर, १९९६).

शाब्दिक आक्रमकता (Verbal Aggression)

पुरुष आणि स्त्रिया या दोघांच्या बाबतीत शाब्दिक आक्रमकता (verbal aggression) वापरण्याचे प्रमाण तीव्र आढळून येते. तथापि, असे आढळून आले आहे, की पुरुष स्त्रियांपेक्षा शाब्दिक आक्रमकतेच्या बाबतीत (उदा. शपथ घेणे) अधिक तीव्र प्रकार वापरतात.

अप्रत्यक्ष आक्रमकता (Indirect Aggression)

अप्रत्यक्ष आक्रमकता ही एखाद्या व्यक्तीला हानी पोहोचवण्याच्या उद्देशाने केलेली क्रिया असते, परंतु ती थेट लक्ष्यित व्यक्तीविरुद्ध केली जात नाही. उदाहरणार्थ, रिकामटेकड्या गप्पा मारणे, खोट्या अफवा पसरवणे, सामाजिक कार्यक्रमातून इतरांना वगळणे, लक्ष्यित व्यक्तीच्या मालमत्तेचे नुकसान किंवा विध्वंस करणे दुसऱ्या व्यक्तीचे लज्जित करणारे रहस्य त्याच्या परवानगीशिवाय उघड करणे, थेट आरोप न करता तिरस्कार करणे, इतरांच्या रूपावर किंवा व्यक्तिमत्त्वावर टीका करणे इ. अशा सर्व प्रकरणांमध्ये एखाद्या व्यक्तीला शारीरिकरित्या उपस्थित न राहता हानी पोहोचविणे, हेच कृत्य अप्रत्यक्ष आक्रमकतेमध्ये असते. आर्चर (२००४) यांच्या मते, किशोरवयीन मुली मुलांपेक्षा अप्रत्यक्ष आक्रमकतेत गुंतण्याची शक्यता तसेच शारीरिक आणि शाब्दिक आक्रमकतेच्या तुलनेत ते आवेगपूर्ण वर्तन करण्याही शक्यतादेखील अधिक असते. अप्रत्यक्ष आक्रमकतेसाठी खूप नियोजन, व्यूहतंत्रे आणि सूक्ष्मता आवश्यक असते. म्हणूनच अगदी लहान वयापेक्षा किशोरवयीन मुलांमध्ये अप्रत्यक्ष आक्रमकतेचे प्रमाण अधिक दिसून येते.

योर्कविस्ट आणि इतर (१९९२-१९९४) फिनलंडमध्ये केलेल्या संशोधनातदेखील असेच समान परिणाम आढळले. हा फरक प्रौढत्वातदेखील सुरू राहतो. स्त्रिया प्रौढावस्थेत पुरुषांच्या तुलनेत जीवनाच्या विविध क्षेत्रांमध्ये अप्रत्यक्ष प्रकारची आक्रमकता अधिक वापरतात. पुरुषांपेक्षा स्त्रिया अप्रत्यक्ष आक्रमकता (indirect aggression) अधिक का वापरतात, असा प्रश्न उपस्थित होतो. त्याची चार कारणे असू शकतात-

१. अशा प्रकारच्या आक्रमकतेला सामाजिक आणि सांस्कृतिक मान्यता आहे, असे समजले जाते. बहुतेक संस्कृतीत पितृसत्ताक पद्धती अस्तित्वात असतात, ज्यात पुरुषांना स्त्रियांपेक्षा अधिक सत्ता आणि स्थान प्राप्त होते. त्यामळे अशा संस्कृतींमधील सामाजिक नियम पुरुषांना योद्धा (प्रत्यक्ष आक्रमकतेचा वापर करून) म्हणून पुरस्कृत करतात आणि अधिक आक्रमक बनल्याबद्दल स्त्रियांना शिक्षा देतात. बार्बर आणि इतर (१९९९) असे म्हटले आहे, की जेव्हा स्त्रिया आक्रमकपणे वागतात आणि वर्चस्व गाजवण्याचा प्रयत्न करतात, तेव्हा त्यांना अनेकदा त्यांच्या अशा वर्तनामुळे विरुद्ध प्रतिक्रियांचा सामना करावा लागतो.

२. मुलांपेक्षा मुली शारीरिक ताकदीच्या बाबतीत तुलनेने कमकुवत असतात आणि त्यामुळे अप्रत्यक्ष आक्रमकता वापरणे, त्यांच्यासाठी सुरक्षित असते.

३. कनिष्ठ स्थानावरील लोक थेट उच्च स्थानावरील व्यक्तीप्रति प्रत्यक्ष आक्रमक होण्यास घाबरतात, त्यामुळे या व्यक्ती अप्रत्यक्ष आक्रमकता आपल्यासाठी सुरक्षित आहे, याची जाणीव त्यांना होते व त्यामुळे ते अप्रत्यक्ष आक्रमकता अधिक प्रमाणात वापरतात. हा फरक लिंगभेदांनाही लागू आहे, पितृसत्ताक समाजात मुलींचे स्थान दुय्यम असते.

थोडक्यात, कोणीही असे म्हणू शकते, की आक्रमकतेतील लिंगभेद हा खरंच आक्रमकतेचा प्रकार, वय आणि सांस्कृतिक मूल्यांवर अवलंबून असतो. आक्रमकतेतील लिंग-भिन्नता जेथे अधिक प्रमाणात ठळकपणे दिसून येते, तेथे पुरुष सर्व सत्ता आपल्याठायी धारण करतात.

५.३.४ आक्रमकतेची परिस्थितीजन्य कारणे (Situational Causes of Aggression)

आक्रमकतेच्या सामाजिक आणि वैयक्तिक कारणांव्यतिरिक्त अनेक परिस्थितीजन्य कारणेदेखील आक्रमक कृत्यांमध्ये मोठी भूमिका बजावतात. आक्रमकतेची अनेक परिस्थितीजन्य कारणे असली, तरी सध्या आपण आक्रमकतेची फक्त तीन परिस्थितीजन्य कारणे पाहुया:

तापमान आणि आक्रमकता - उष्णतेचे परिणाम (Temperature and Aggression - The Effects of Heat):

संशोधनांनी असे नोंदविले आहे, की उष्ण आणि बाष्पयुक्त दिवसांत लोक चिडचिडे आणि शीघ्रकोपी होतात, कारण ते अशा तापमानात अस्वस्थता अनुभवतात. तथापि, आक्रमकता आणि तापमान यांच्यात व्यस्त इंग्रजी अक्षर U प्रमाणे संबंध मानला जातो. जर लोक दीर्घकाळापर्यंत उच्च तापमानाच्या संपर्कात असतील, तर ते इतके अस्वस्थ होतात, की ते सुस्त होतात आणि इतरांविरुद्ध आक्रमक होण्याऐवजी त्यांची अस्वस्थता कमी करण्यावर लक्ष केंद्रित करतात.

बॅरन अँड रिचर्डसन (१९९४) यांनी प्रयोगशाळेतील नियंत्रित परिस्थितीत हा प्रयोग केला. स्वतंत्र परिवर्तक म्हणून तापमानात पद्धतशीरपणे बदल केला जात होता. सहभागी व्यक्तींना आनंददायी परिस्थिती (तापमान ७०-७२' फॅरेनहाइट) अत्यंत असुविधाजनक परिस्थिती (तापमान ९४-९८') फॅरेनहाइट) अशा सर्व परिस्थितीत त्यांना दुसऱ्या व्यक्तीविरूद्ध आक्रमक होण्याची संधी दिली गेली. तेव्हा परिणामांनी असे सूचित केले, की अतिशय उच्च तापमानामुळे चिथावलेले (provoked) आणि न-चिथावलेले (unprovoked) अशा दोन्ही सहभागी व्यक्तींसाठी आक्रमकता कमी झाली. अत्यंत उष्ण परिस्थितीत सहभागी इतके अस्वस्थ होते, की त्यांनी इतरांविरुद्ध आक्रमक होण्याऐवजी त्या तापमानापासून दूर जाण्यावर त्यांचे लक्ष केंद्रित केले. तथापि, प्रयोगशाळांमध्ये आयोजित केलेल्या या अभ्यासांवर टीका करण्यात आली आहे, कारण या अभ्यासातील सहभागी व्यक्ती केवळ काही मिनिटांसाठी अत्याधिक तापमानाच्या संपर्कात होते. वास्तविक जीवनात तापमान काही मिनिटांत बदलत नाही.

या मर्यादांवर मात करण्यासाठी अँडरसन आणि सहकारी (१९९७) वेगवेगळ्या पद्धतींचा वापर करून अभ्यास केला. त्यांनी ४५ वर्षांच्या कालावधीत (१९५०-१९९५ पर्यंत) अमेरिकेतील ५० शहरांचे सरासरी वार्षिक तापमान गोळा केले. हिंसक गुन्ह्यांचे प्रमाण (गंभीर हल्ला, हत्या, इ.), मालमत्तेसंबंधी गुन्हे (घरफोडी, वाहन चोरी, इ.) आणि मुळात अतिशय आक्रमक मानला जाणारा दुसरा गुन्हा बलात्कार, याविषयी माहिती गोळा केली. त्यानंतर तापमान आणि विविध गुन्ह्यांमध्ये काही संबंध आहे, की नाही हे निर्धारित करण्यासाठी त्यांनी या सर्व माहितीचे विश्लेषण केले. गरिबी, वय, लोकसंख्येचे वितरण इ. अशा संबंधांवर परिणाम करणारी इतर परिवर्तके नियंत्रित केली गेली. तेव्हा असे आढळून आले, की उष्ण वर्षांच्या कालावधीत हिंसक गुन्हे अधिक प्रमाणात घडतात. परंतु, मालमत्तेसंबंधी गुन्ह्यांवर आणि बलात्कार या गुन्ह्यांवर तापमानाचा कोणताही परिणाम झालेला दिसून आला नाही. या अभ्यासाने या गृहितकाला समर्थन दिले, की उष्णता किमान काही प्रकारच्या आक्रमकतेशी

जोडलेली आहे. तथापि, या अभ्यासाने उष्णता आणि आक्रमकता यांच्यातील व्यस्त संबंधांबद्दल काहीही सूचित केले नाही.

रॉटन आणि कोहेन (२००६) यांनी उष्णता आणि आक्रमकता यांच्यातील संबंधांचे स्वरूप तपासण्यासाठी एक अभ्यास केला. त्यांनी असा तर्क केला, की उष्णता ही जेव्हा अधिक प्रमाणात असते, तेव्हा जर लोकांना अस्वस्थ वाटत असेल, तर लोक आक्रमक होण्याचा विचार करण्याऐवजी त्या उष्णतेपासून दूर जाण्याचा प्रयत्न करत असतील, हे विधान जर खरे मानले, तर दुपारपेक्षा संध्याकाळी आक्रमकता अधिक प्रबळ व्हायला हवी. दुपारच्या वेळी तापमान आपल्या अधिकतम पातळीवर असते आणि संध्याकाळी त्याच्या उच्चांकावरून घसरण सुरू होते. याचा अर्थ, उष्णता आणि आक्रमकता यांच्यात वक्र संबंध असावा. वरील अभ्यासातून हेच सिद्ध झाले आहे, की "तापमान वाढले, की राग येतो" या म्हणीत कुठेतरी सत्यता आहे. हे निष्कर्ष जागतिक तापमान वाढीच्या प्रकाशात आता सर्व जग अनुभवत आहे.

मद्य (Alcohol):

एक सामान्य धारणा अशी आहे, की मद्यपान एखाद्या व्यक्तीमध्ये आक्रमकता निर्माण करणाऱ्या प्रवृत्तींना चालना देते. अनेक संशोधक अभ्यासांनीदेखील या धारणेचे समर्थन केले आहे आणि दर्शविले, की जेव्हा सहभागी व्यक्तींनी भरपूर मद्यप्राशन (त्यांना कायदेशीररित्या मद्य घेण्यास पुरेसे) केले, तेव्हा चिथावण्यांना त्यांनी अधिक तीव्रतेने प्रतिसाद दिला आणि ज्या सहभागींनी मद्यपान केले नाही, त्यांच्या तुलनेत या व्यक्तींनी अधिक आक्रमकतेने वर्तन केले (बुशमन आणि कूपर, १९९०). गियानकोला आणि इतर (२०००) यांनी प्रयोगातून तेच सिद्ध केले. त्यांनी पुरुष आणि स्त्रिया दोघांनाही प्रयोगात सहभागी करून दोन गटांमध्ये विभागले. एका गटाला मद्य घेण्यास सांगितले होते (पुरुषांसाठी शरीराच्या वजनासाठी १ ग्रॅम प्रति किलोग्राम आणि स्त्रियांसाठी ०.९० ग्रॅम प्रति किलोग्राम वजन). दुसरा गट मद्यपान करणारा गट नव्हता, त्यांना मद्यपानमुक्त पेय देण्यात आले होते, परंतु त्यांच्या पेयाला मद्यासारखा वास येत आहे, याची खात्री करण्यासाठी त्यांच्या पेयाच्या वर मद्याचे काही थेंब टाकण्यात आले. सेवनानंतर सर्व सहभागींना स्पर्धात्मक खेळ खेळण्याची संधी देण्यात आली. ज्यामध्ये त्यांनी विरोधकांना विजेचा धक्का द्यायचा होता, अशी परिस्थिती निर्माण केली. खरे तर कोणीही एकमेकांचा विरोधक नव्हता. प्रतिस्पर्ध्याचा प्रतिसाद काय असायला हवा होता, हे प्रयोगकर्त्याने हाताळायचे होते. सुरूवातीला या तथाकथित प्रतिस्पर्ध्याने सहभागी व्यक्तींना हलके धक्के दिले, परंतु नंतर मात्र अत्यंत उच्च पातळीचे धक्के देण्यास सुरुवात केली. जेव्हा विरोधकांना धक्के देण्याची वेळ प्रत्यक्ष सहभागींची होती, त्यावेळी संशोधकांना आता सहभागी कसा प्रतिसाद देईल, हे पाहायचे होते. तेव्हा परिणामांवरून असे दिसून आले, की –

१. प्रतिस्पर्ध्याला विजेचा धक्का देण्याच्या बाबतीत पुरुषांची आक्रमक प्रतिक्रिया स्त्रियांच्या आक्रमक प्रतिक्रियांपेक्षा दुप्पट होती.

२. अत्यंत तीव्र स्थितीत जिथे सहभागी व्यक्तींना अधिकाधिक विजेचा धक्का द्यायचा होता, तिथे मद्यप्राशन गटातील पुरुष आणि स्त्रिया दोघांनीही मद्यपान सेवन न करणाऱ्या गटामधील सहभागी व्यक्तींपेक्षा अधिक धक्का दिला. शिवाय मद्यपान

करणाऱ्या गटात मद्यपानाचा परिणाम स्त्रियांपेक्षा पुरुषांवर अधिक होता. त्यामुळे मद्यामुळे पुरुष आणि स्त्रिया दोघांचाही आक्रमक प्रतिसाद वाढला असला, तरी हे स्त्रियांपेक्षा पुरुषांच्या बाबतीत हा प्रतिसाद अधिक खरा होता.

प्रश्न असा उपस्थित होतो, की मद्यपानामुळे आक्रमकता का वाढते, याची आपणास त्याची विविध कारणे असू शकतात, जसे की

१. गॅटनर आणि टेलर (१९९२) यांनी असे निदर्शनास आणून दिले, की मद्यपान फक्त आवेगपूर्ण आणि धोकादायक वर्तनापासून प्रतिबंध काढून टाकते.

२. मद्यपापानी लोकांना चिथावणी देण्यास, विशेषतः संवेदनशील बनवते आणि तेव्हा ते आक्रमक होण्याची शक्यता असते.

३. बार्थोलो आणि सहकारी (२००३) यांच्या म्हणण्यानुसार, मद्यपान हे बोधनिक कार्य कमी करते - उद्दीपक आणि स्मृतीचे मूल्यांकन यांसारखी उच्च क्रमाची बोधनिक कार्ये. यांमुळे एखाद्या व्यक्तीला इतरांच्या प्रतिकूल आणि अ-प्रतिकूल हेतूंचे निर्धारण करणे आणि त्यांत फरक करणे कठीण होत जाते.

४. आक्रमकतेसह त्यांच्या वर्तनाच्या विविध स्वरूपाच्या परिणामांचे मूल्यांकन करणेदेखील त्यांच्यासाठी कठीण होते. दुसऱ्या शब्दांत, मद्यपानाच्या प्रभावाखाली त्यांच्या आक्रमकतेचे काय परिणाम होतील, हे ते अंदाज करू शकत नाहीत (होकेन आणि इतर, १९९८) नशेत असलेल्या व्यक्तीमध्ये सुरूवातीला नापसंत असलेल्या एखाद्या व्यक्तीविषयी सकारात्मक माहितीवर प्रक्रिया करण्याची क्षमता कमी असते. उदा. जर एखाद्या व्यक्तीने सुरूवातीला त्या व्यक्तीला चिथावणी दिली असेल, आणि नंतर त्याच्या वागणुकीबद्दल माफीदेखील मागितली असेल तरी मद्यधुंद व्यक्ती या नवीन माहितीवर प्रक्रिया करू शकणार नाही आणि माफी मागूनही ती आक्रमक भूमिकेतेच राहू शकते.

५. डेनसन आणि इतर (२०१२) यांनी असे दर्शविले, की मद्यपान हे स्व-नियंत्रण आणि आक्रमक प्रवृत्तींना प्रतिबंधित करण्याची क्षमता, विशेषतः चिथावणीनंतर, कमी करते.

बंदुकीची उपलब्धता (Gun Availability):

अमेरिकेत दुकानात, अधिक करून, बंदुकांच्या विक्रीवर बंदी घालण्याची सार्वजनिक मागणी आज वाढत आहे. बंदुकीची उपलब्धता इतक्या सहजरित्या होत आहे, की लहान मुलांनादेखील ही साधने सहज प्राप्त होत आहेत. फॉवलर आणि इतर (२०१७) यांनी नोंदवले आहे, की बंदुकीने हत्येच्या घटना वारंवार घरामध्ये घडतात आणि त्या अनेकदा घरगुती किंवा कौटुंबिक हिंसाचाराशी (domestic or family violence) संबंधित असतात, त्यामुळे असा प्रकार पाहायला मिळतो. किशोरवयीन मुलांद्वारे शाळा, खरेदी केंद्रे/मॉल्समध्ये (malls) हत्या आणि स्व-हत्यांच्या घटना सातत्याने वाढत चालल्या आहेत.

धोकादायक शस्त्राची उपलब्धता, उपस्थिती आणि आक्रमकतेची वाढलेली प्रवृत्ती यांच्यात काही संबंध आहे का, याचा अभ्यास अनेक मानसशास्त्रज्ञ करत आहेत. सांताएला-टेनोरियो

आणि इतर (२०१६) यांनी १० वेगवेगळ्या देशांमध्ये केलेल्या १३० अभ्यासांचे परीक्षण केले, जेथे बंदुक खरेदी आणि उपलब्धतेबाबतचे कायदे बदलले गेले होते. तेव्हा त्यांना असे आढळून आले, की बंदुक खरेदी आणि उपलब्धतेवर अधिक निर्बंध घातले गेल्याने जिवलग व्यक्तींची हत्या आणि मुलांचे अनावधानाने होणारे मृत्यूचे प्रमाण कमी झाले आहे.

स्ट्रॅबे (२०१५) यांनी असे स्पष्ट केले, की बंदूकीची सहज होणारी उपलब्धता ही हत्या-दरांवर (homicide rates) कसा परिणाम करते. त्यांच्या मतानुसार, दोन संभाव्य मार्ग असू शकतात, ज्यामध्ये बंदूक उपलब्धता हत्येस प्रभावित करते -

१. शस्त्रास्त्रांची उपलब्धता हेतूंना आकार देऊ शकते – ज्याला शस्त्र प्रभाव (weapon effect) असेही म्हणतात.

२. शस्त्रास्त्रांच्या उपलब्धतेमुळे हे हेतू पूर्ण होण्याची शक्यता वाढते.

बर्कोविट्झ एल. आणि लीपेज ए. (१९६७) यांनी या गृहितकाची चाचणी केली, की विशेषत: जे लोक आक्रमक होण्यास तयार असतात, त्यांच्यामध्ये आक्रमकतेशी संबंधित उद्दीपने (stimuli) ही एक प्रकारे आक्रमक प्रतिसाद मिळवून देण्यास सक्षम होऊ शकतात. त्यांनी त्यांच्या प्रयोगात १०० पुरूष पदवीधर विद्यार्थ्यांना सहभागी म्हणून घेतले होते. प्रयोगाच्या पहिल्या भागात यांतील अर्ध्या सहभाग व्यक्तींना त्यांच्या भागीदारांनी वारंवार विद्युत झटके दिले, त्यामुळे या सहभागी व्यक्तींमध्ये रागाची भावना निर्माण झाली. इतर अर्ध्या सहभागी व्यक्तींवर त्यांचे भागीदार अजिबात रागावले नाही. त्यानंतर दोन्ही गटांना एक विशिष्ट कार्य करण्यास दिले गेले. ज्यामध्ये ते भागीदारांवर त्यांना विद्युत झटका देऊन आक्रमक वर्तन करू शकतात. सहभागी व्यक्तींना त्यांच्या भागीदारांना किती प्रमाणात झटके द्यायचे, हे ठरवण्याची परवानगीदेखील दिली गेली. यामध्ये तीन प्रकारच्या प्रायोगिक स्थिती निर्माण करण्यात आल्या होत्या. ज्या खोलीत सहभागी व्यक्तींनी त्यांच्या भागीदारांना विद्युत झटका द्यायचा होता, ती खोली खालीलप्रमाणे होती -

१. भिंतीवर प्रदर्शित केलेली बंदूक

२. बॅडमिंटनचे रॅकेट भिंतीवर प्रदर्शित केले गेले

३. कोणत्याही स्वरूपातील उद्दीपन नव्हते

निष्कर्षांतून असे दिसून आले, की ज्या सहभागी व्यक्ती रागावल्या होत्या आणि ज्यांना बंदुका प्रदर्शित केलेल्या खोलीत सोडण्यात आले होते, तेव्हा त्यांनी ज्या व्यक्तींना राग आला होता, पण अनाक्रमक उद्दिपने (nonaggressive stimulus) प्रदर्शित केलेल्या खोलीत सोडले आणि ज्यांना राग आला नव्हता, अशा सहभागी व्यक्तींच्या तुलनेत जोडीदाराला अधिक प्रमाणात विद्युत धक्का दिला होता. संशोधकांनी असा निष्कर्ष काढला, की शस्त्र प्रभावामुळे अनेक आक्रमक कृतींना चालना मिळते, म्हणजे केवळ आक्रमक संकेताची (aggressive cue) उपस्थिती ही बोधनिक स्फोटकाप्रमाणे कार्य करते.

क्लाइनस्मिथ आणि इतर (२००६) यांना शस्त्राचा प्रभाव का निर्माण होत असावा, हे पाहायचे होते. त्यांनी पुरुष सहभागींना प्रयोगात १५ मिनिटे दिली, त्यांना एकतर बंदूक किंवा खेळणे

हातात दिले. तेव्हा असे आढळले, की खेळणे हाताळणी स्थितींच्या (toy handling conditions) तुलनेत बंदूक हाताळण्याच्या स्थितींमध्ये (gun handling conditions) पुरुष सहभागींच्या टेस्टोस्टेरॉनची पातळी खूपच वाढली. तसेच, त्यांनी दुसऱ्या व्यक्तीविषयी दाखवलेली आक्रमकतादेखील वाढली. या अभ्यासात पुढे असे दिसून आले, की जे लोक अगोदरच रागावण्याच्या स्थितीत आहेत, त्यांच्या हातात शस्त्रे मिळाल्यास त्यांच्यामध्ये अधिकच आक्रमक वर्तन निर्माण होण्यास ते कारणीभूत ठरू शकते.

जर एखाद्या व्यक्तीचा इतर व्यक्तीची हत्या करण्याचा हेतू असेल आणि नेमके त्याचवेळी जर तिला बंदूक सहज उपलब्ध झाली, तर अशी व्यक्ती समोरच्या व्यक्तीची हत्या करण्यात यशस्वी होण्याची शक्यता नकीच वाढते. झिमरिंग (२००४) यांच्या मते, जर एखाद्या व्यक्तीचा इतरांना मारण्याचा (हत्या करणे) हेतू असेल किंवा स्वत:ला मारण्याचा (स्व-हत्या) हेतू असेल, तर हा हेतू पूर्ण करण्यासाठी इतर कोणत्याही शस्त्रापेक्षा बंदूक हे शस्त्र अधिक प्रभावी मानले जाते. म्हणजेच कमीत कमी वेळेत मोठ्या प्रमाणावर मृत्यू घडवून आणण्यासाठी बंदुक हे साधन अतिशय प्रभावी समजले जाते. संशोधनातून असेच निदर्शनास आले आहे, की बंदूक बाळगणे किंवा अशा प्रकारचे साहित्य असलेल्या घरात राहणे हे हत्या आणि स्व-हत्या होण्याची शक्यता निश्चितच वाढवते.

या कारणासाठी सामाजिक कार्यकर्ते सामान्य नागरिकाद्वारे बंदुकीची खरेदी आणि मालकी यांवर बंदी घालणाऱ्या कायद्याची मागणी करत आहेत.

तुमची प्रगती तपासा:

१. वैफल्य (frustration) आणि चिथावणी (provocation) यांमुळे आक्रमकता उत्पन्न होते, असे तुम्हाला वाटते का?

____

____

____

____

२. सामाजिक नकाराचा (social rejection) प्रतिसाद म्हणून लोक आक्रमक का होतात?

____

____

____

____

३. प्रसार-माध्यमांतील हिंसाचाराशी (media violence) येणारा संपर्क (exposure) वास्तविक जीवनात आक्रमकता वाढते का?

____

____

____

____

४. काही लोक इतरांपेक्षा जास्त आक्रमक वर्तन का करतात?

____

____

____

____

५.४ सारांश

प्रस्तुत पाठात आपण आक्रमकता म्हणजे काय, त्याचे विविध प्रकार काय आहेत, ते अभ्यासले. आम्ही आक्रमकतेच्या सैद्धांतिक दृष्टिकोनांवरदेखील चर्चा केली आहे, ज्याची सुरूवात अंतःप्रेरणा सिद्धांत (instinctive theory), उत्क्रांती सिद्धांत (evolutionary theory), गरज सिद्धांत (drive theory) यांपासून आक्रमकतेच्या आधुनिक सिद्धांतांपर्यंत (modern theories of aggression) आहे. आक्रमकतेच्या आधुनिक सिद्धांतांमध्ये आपण सामान्य आक्रमकता प्रारूपावर (General Aggression Model) चर्चा केली, ज्याने हे सूचित केले, की आक्रमकतेला फक्त एकच घटक जबाबदार नाही, तर विविध परिस्थितीजन्य आणि वैयक्तिक घटक, बोधनिक प्रक्रियांचे संयोजन जे आक्रमकतेसाठी जबाबदार ठरते. आक्रमकतेची कारणे पाहता, आपण वैफल्य आणि चिथावणी; सामाजिक कारणे, जसे की सामाजिक नकार (social rejection) आणि प्रसार-माध्यमांतील हिंसाचाराशी संपर्क (exposure to media violence) यांसारख्या मूलभूत कारणांचा शोध घेतला. आक्रमकतेच्या वैयक्तिक कारणांतर्गत, आपण व्यक्तीभेदाकडे पाहिले. म्हणजे काही लोक इतरांपेक्षा अधिक आक्रमक का होतात, प्रतिकूल आरोपण पक्ष:पात (hostile attribution bias) आणि एखाद्या व्यक्तीचे स्व-प्रितीवादी व्यक्तिमत्व (narcissistic personality), तसेच आक्रमकतेतील लिंग-भूमिकादेखील (role of gender) यांची भूमिका अभ्यासली. या पाठात आपण आक्रमकतेची तीन परिस्थितीजन्य कारणे म्हणून तापमान (temperature), मद्याचा प्रभाव (influence of alcohol), आणि बंदुकीची सहज उपलब्धता (easy availability of guns) यांकडे पाहिले. परंतु, ही यादी संपणारी नाही, आक्रमकतेची आणखीही बरीच कारणे आहेत.

५.५ प्रश्न

१. आक्रमकतेसाठी जबाबदार असलेल्या जैविक घटकांची (biological factors) तपशीलवार चर्चा करा.

२. आक्रमकतेमध्ये वैफल्य (frustration) आणि चिथावणी (provocation) यांच्या भूमिकेवर चर्चा करा.

३. मानवी आक्रमकतेची (human aggression) सामाजिक कारणे स्पष्ट करा.

४. आक्रमकतेमध्ये कोणते वैयक्तिक घटक हातभार लावतात.

५. मानवी आक्रमकतेच्या संदर्भात परिस्थितीजन्य कारणांची तपशीलवार चर्चा करा.

खालील गोष्टींवर संक्षिप्त टिपा लिहा-

१. व्हिडिओ गेम आणि आक्रमकता

२. तापमान आणि आक्रमकता

३. स्व-प्रितीवाद (Narcissism) आणि आक्रमकता

४. मद्य (Alcohol) आणि आक्रमकता

५. शस्त्र प्रभाव (Weapon Effect)

५.६ संदर्भ

Branscombe, N. R. & Baron, R. A., Adapted by Preeti Kapoor (2017). *Social Psychology*. (14th Ed.). New Delhi: Pearson Education; Indian reprint 2017.

Myers, D. G., Sahajpal, P., N Behera, P. (2017). *Social psychology* (10th ed.). McGraw Hill Education.

❄❄❄❄❄❄❄

६

आक्रमकता : त्याचे स्वरूप, कारणे आणि नियंत्रण - II

घटक संरचना

६.० उद्दिष्ट्ये
६.१ प्रस्तावना
६.२ वर्ग आणि कामाच्या ठिकाणी आक्रमकता
६.२.१ गुंडगिरी म्हणजे काय?
६.२.२ संगणकीय गुंडगिरी: हानी करण्यासाठी इलेक्ट्रॉनिक माध्यमे
६.२.३ गुंडगिरी कमी करता येऊ शकते का?
६.३ संशोधन आपल्याला काय सांगते: कामाच्या ठिकाणी आक्रमकता
६.४ संशोधन आम्हाला काय सांगते: भावनांची भूमिका
६.५ आक्रमकतेला प्रतिबंध आणि तिचे नियंत्रण
६.५.१ शिक्षा/ दंड
६.५.२ स्व-नियमन
६.५.३ भाव-विरेचन
६.५.४ अनाक्रमक विचारांचा विचार करून आक्रमकता कमी करणे
६.६ सारांश
६.७ प्रश्न
६.८ संदर्भ

६.० उद्दिष्ट्ये

हे युनिट वाचल्यानंतर तुम्हाला समजेल -

- वर्गात आणि कार्यस्थळी कोणत्या प्रकारची आक्रमकता घडते?
- गुंडगिरी म्हणजे काय?
- गुंडगिरीचे प्रकार कोणते, ती का घडते?
- गुंडगिरी कशी कमी करता येईल?
- आक्रमकता कशी रोखली जाऊ शकते किंवा नियंत्रित केली जाऊ शकते.

६.१ प्रस्तावना

गुंडगिरी (Bullying) फक्त भारतातच नाही, तर संपूर्ण जगभर प्रत्येक समाजात, प्रत्येक संस्कृतीत प्रचलित आहे. सर्व सामाजिक-आर्थिक स्तर, वंश आणि वांशिक गट ओलांडून

गुंडगिरीचे वर्तन आपणास पहावयास मिळते. गुंडगिरी विविध प्रकारांत घडू शकते, जसे की शारीरिक, शाब्दिक, सामाजिक आणि भावनिक हे तत्कालीन सामाजिक पर्यावरणात किंवा सायबर जगातही घडू शकते. याचा पिडीत व्यक्तीवर अत्यंत विध्वंसक परिणाम होऊ शकतो आणि त्यात पिडीत व्यक्तीचा मृत्यूही होऊ शकतो. त्यामुळे गुंडगिरी म्हणजे काय, ते कोण आणि का करते, त्याचा परिणाम फक्त पिडीत व्यक्तीवर होतो, की गुंडगिरी करणाऱ्या व्यक्तीवरही होतो आणि ते कसे टाळता येईल, याचा अभ्यास करणे आपल्यासाठी अत्यावश्यक बनते. प्रस्तुत पाठामध्ये आपण या मुद्द्यांवर विचार करणार आहोत.

६.२ वर्ग आणि कामाच्या ठिकाणी आक्रमकता (AGGRESSION IN THE CLASSROOM AND AT WORKPLACE)

आक्रमकतेचा आणखी एक प्रकार गुंडगिरी आहे, जो शाळा, महाविद्यालये, कार्यस्थळे, आणि अगदी उद्यानांतदेखील सहजपणे पाहायला मिळतो. गुंडगिरीचे मुख्य केंद्र म्हणजेच शाळा, महाविद्यालये, जिथे मुले, किशोरवयीन आणि तरुण प्रौढ जास्तीत जास्त वेळ पर्यवेक्षणाशिवाय घालवतात.

६.२.१ गुंडगिरी म्हणजे काय? (What is Bullying)

गुंडगिरीची अशी व्याख्या केली गेली आहे: अवांछित (Unwanted), हेतुपुरस्सर (intentional) आक्रमक वर्तन, ज्यामध्ये वास्तविक किंवा कथित सामर्थ्य असंतुलन (power imbalance) असते, ज्याची वेळोवेळी पुनरावृत्ती होते (ओल्वियस, १९९३).

हायमेल आणि स्वेअरर (२०१५) गुंडगिरीची व्याख्या आंतरवैयक्तिक आक्रमकतेचा एक प्रकार म्हणून केली जाते, ज्यामध्ये एक व्यक्ती - गुंड (bully) - हेतुपुरस्सर आणि वारंवार दुसऱ्या व्यक्तीवर- पिडीत व्यक्तीप्रति आक्रमक होते आणि ती व्यक्ती असे करते, कारण अंशतः त्या गुंड व्यक्तीकडे ज्या व्यक्तीला ती हानी पोहोचवू इच्छिते, तिच्यापेक्षा अधिक बळ/सामर्थ्य किंवा दर्जा असतो.

प्रश्न असा उपस्थित होतो, की गुंडगिरी का उद्भवते, आणि गुंडगिरी करणारे कोण बनतात आणि गुंडगिरीचा बळी कोण बनतात? संशोधनात असे दिसून आले आहे, की गुंडगिरी विविध कारणांमुळे होते, हे व्यक्तिमत्व घटक किंवा संदर्भ घटकांमुळे असू शकते. चला त्यांपैकी प्रत्येक पाहूया.

व्यक्तिमत्व घटक (Personality Factors):

गुंडगिरी करणाऱ्या व्यक्तीचे व्यक्तिमत्व (Personality of the Bully)

१. मुनोझ आणि सहकारी (२०११) यांचा असा विश्वास होता, की व्यक्तिमत्व घटक जसे की इतरांच्या दु:खांबद्दल कठोर असणे हे एखाद्या व्यक्तीला गुंड बनवते.

२. नवारो आणि सहकारी (२०११) यांना असे आढळून आले, की मर्दानी वैशिष्ट्यांचे समर्थन करणे आणि चिंता (क्रेग, १९९८) यांमुळे एखादी व्यक्ती गुंड बनते.

३. या वैशिष्ट्यांव्यतिरिक्त, गुंडगिरी करणाऱ्या व्यक्तींकडे बळी (victim) पेक्षा उच्च दर्जा किंवा अधिक सामर्थ्य असेल, परंतु ते नैराश्य-ग्रस्त (suffering from depression) असतील.

४. गुंडगिरी करणाऱ्या व्यक्तींना स्वतःबद्दल आणि इतरांबद्दल आदर नसतो.

५. गुंडगिरी करणाऱ्या व्यक्तींमध्ये उच्च सामाजिक बुद्धिमत्ता (social intelligence) असते, म्हणजेच ते इतरांची अचूकतेने पारख करू शकतात आणि इतरांसोबत मिसळण्यासाठी त्यांच्याकडे पुरेशी सामाजिक कौशल्येदेखील असतात, पण जे स्वत:चा बचाव करू शकत नाहीत, त्यांना हानी पोहोचवण्याचा प्रयत्न करतात.

६. मनोविकार (Psychoticism) – गुंडगिरी करणाऱ्या व्यक्ती या थंड (cold), आक्रमक (aggressive), अहं-केंद्रित (egocentric), कठोर मनाच्या (tough minded), आवेगपूर्ण (impulsive), संवेदना शोधणारे (sensation seeking), इतरांविषयी वैरभाव (hostility) आणि सामाजिक परिस्थितींमध्ये सहकार्य (cooperation) आणि संवेदनशीलता (sensitivity) यांचा अभाव असणाऱ्या असतात.

७. त्यांच्यामध्ये प्रतिकूल आरोपण पक्ष:पात (hostile attributional bias) एक प्रकारची संभ्रम-विकृती (paranoia) असते. ते नेहमीच इतरांवर प्रतिकूल हेतूचे आरोपण करतात.

८. कमी सामाजिक आणि कमी संभाषण कौशल्ये असणा-या अपंग विद्यार्थ्यांना धमकावण्याची शक्यता अधिक असते (रोझ आणि सहकारी, २०११)

गुंडगिरीच्या बळीचे व्यक्तिमत्त्व (Personality of the Victim of Bullying):

हे असे लोक आहेत, ज्यांना सामान्यतः नाखूष आणि असुरक्षित वाटते आणि परिणामी त्यांची शैक्षणिक कामगिरी निकृष्ट असते (कोनिशी आणि इतर, २०१०).

१. गुंडगिरीस बळी पडणारे व्यक्ती एकाकी (lonely), अलिप्त (withdrawn) आणि सामाजिकदृष्ट्या विलग (socially isolated) असतात. त्यांना खूप कमी मित्र असतात, समवयस्कांशी संवाद साधण्यास त्यांना अस्वस्थ वाटते. पिडीत व्यक्तींमध्ये उच्च अंतर्मुखता (introversion) असते आणि कमी सामाजिक स्वीकृती (social acceptance) असते. परिणामी, ते त्यांच्या समवयस्कांना फारसे आवडत नाहीत आणि जेव्हा त्यांच्यावर हल्ला केला जातो, तेव्हादेखील त्यांच्या बचावासाठी कोणीही पुढे येत नाही.

२. संघर्षाचा सामना करताना ते भयग्रस्त असतात. त्यांची भीती आणि शारीरिक दुर्बलता कदाचित त्यांना स्थापित करते. रडणे आणि बचावात्मक पवित्रा घेतात. ते केवळ प्रतिकार करणे थांबवतच नाहीत, तर ते त्यांची संपत्तीदेखील समोरच्याला सुपूर्द करतात. त्यांच्या हल्लेखोरांना मनोवैज्ञानिक आणि भौतिकदृष्ट्या चांगले बक्षीस देतात आणि त्यांना अधिक सामर्थ्यवान, बळकट करतात.

३. सामाजिकदृष्ट्या अकार्यक्षम (Socially Incompetent) - त्यांच्या समवयस्कांसोबत खेळण्याऐवजी निष्क्रिय खेळात किंवा समांतर खेळण्यात वेळ व्यतीत करतात.

४. त्यांची इच्छाशक्ती कमी आणि भावनिकदृष्ट्या अस्थिर असते. म्हणजे त्यांना त्यांच्या भावना नियंत्रित करण्यात अडचण येते. यामुळे त्यांचा आणखी बळी जाण्याचा धोका आहे.

५. अभ्यासातून असे दिसून आले आहे, की आत्मकेंद्रित असलेले विद्यार्थी इतर अपंग मुलांपेक्षा अधिक गुंडगिरीला बळी पडतात (वॉलेस आणि इतर, २००८).

६. भारतात असे आढळून आले आहे, की उच्च जातीच्या विद्यार्थ्यांपेक्षा निम्न जातीतील विद्यार्थी गुंडगिरीचे अधिक लक्ष्य ठरतात.

संदर्भीय घटक (Contextual Factors):

कुक आणि त्यांचे सहकारी (२०१०) यांनी असे निदर्शनास आणून दिले, की कोणीही गुंड म्हणून जन्माला येत नाही. सामाजिक घटकच माणसाला असे वर्तना करण्यास प्रवृत्त करतात. उदाहरणार्थ, कुटूंबातून किंवा अत्याचारी/शिवराळ/शोषण करणाऱ्या (abusive) घरांमधून गुंडगिरी निर्माण होते –

i) शारिरीक हिंसा (Physical Violence), पालकांकडून शाब्दिक छळ/शोषण (Verbal Abuse) - पालक अशा वर्तनासाठी आदर्श बनतात.

ii) अनुज्ञेय/अनुपस्थित (Permissive/Absent) पालक - अशा पालकांची मुले किंवा ज्यांचे पालकांचे पर्यवेक्षण निकृष्ट असते, तेदेखील गुंडगिरीचा अवलंब करतात. त्यांना शक्ती आणि नियंत्रणाची भावना देते ज्याची त्यांच्या स्वतःच्या जीवनात कमतरता आहे.

iii) पालकांकडून लक्ष नसणे, हेदेखील गुंडगिरीच्या वर्तनाकडे लक्ष वेधून घेण्याचे माध्यम बनते.

iv) भावंडांमधील गुंडगिरी (Sibling Bullying) - मोठा भाऊ धाकट्या भावाला त्रास देतो व त्यावेळी धाकट्याला सामर्थ्यहीन वाटते व त्याला सामर्थ्याची जाणीव परत मिळवण्यासाठी तो महाविद्यालयात इतरांना त्रास देतो. म्हणजेच मोठा भाऊच त्याचा आदर्श बनतो.

v) मित्रांकडून दबाव (Peer Pressure) - आपला स्वीकार केला जाणार नाही अशी, किंवा पुढील लक्ष्य बनण्याची त्यांना भीती वाटते.

vi) पालकांमधील संघर्ष, टोळ्यांमध्ये कुटुंबातील सदस्यांचा सहभाग किंवा पालकांच्या अत्याचाराला बळी पडणेदेखील एखाद्या व्यक्तीला गुंडगिरी करणारे बनवते.

त्याचप्रमाणे, शाळेशी संबंधित घटक, शिक्षक-विद्यार्थी संबंध चांगले नसणे, शिक्षकांच्या आधाराचा अभाव, शालेय वातावरण जे शिक्षा करत नाही, त्यामुळे गुंडगिरीला प्रोत्साहनदेखील देऊ शकते (रिचर्ड, २०१२)

सामुदायिक स्तरावर गुंडगिरीसाठी जबाबदार असणारे घटक असुरक्षितता आणि धोकादायक पर्यावरण हे आहेत, ज्यात आक्रमकता आणि हिंसा इतरांद्वारे दर्शविली जाते व अधिकाऱ्यांकडून शिक्षादेखील केली जात नाही. त्यामुळे गुंडगिरी आणि अत्याचाराला प्रोत्साहन दिले जाऊ शकते.

गुंडगिरीचे अनेक प्रकार असू शकतात, जसे की शारीरिक हानी, शाब्दिक टोमणे आणि धमक्या, सामाजिक बहिष्कार, अफवा पसरवणे, नावे ठेवणे इ.

६.२.२ संगणकीय/सायबर गुंडगिरी : हानी करण्याची इलेक्ट्रॉनिक माध्यमे (Cyber bullying : Electronic Means of Harm Doing)

सामजिक माध्यमांचा (social media) वापर आज विजेच्या वापराइतकाच प्रचलित आहे. संगणकीय जगतातही गुंडगिरीने डोके वर काढणे स्वाभाविक झाले आहे. ई-टपाल (e-mail), भ्रमणध्वनी, तत्काळ संदेश करणे (instant messaging) आणि सामाजिक माध्यमे यांसारख्या माहिती आणि संप्रेषण तंत्रज्ञानाचा वापर जाणूनबुजून वारंवार इतरांना हानी पोहोचवण्याच्या उद्देशाने प्रतिकूल वर्तनात गुंतणे, अशी सायबर गुंडगिरीची व्याख्या केली जाते.

गुंडगिरीच्या इतर प्रकारांप्रमाणेच सायबर गुंडगिरीदेखील पिडीत व्यक्तीला हानी पोहोचवण्याच्या उद्देशावर आधारित असते. गुंडगिरी आणि पिडीत यांच्यातील सामर्थ्य फरकांवर आधारित असते. दमदाटी किंवा धमकाविणाऱ्या व्यक्तीला त्याचे सामर्थ्य तंत्रज्ञानाच्या चांगल्या ज्ञानातून प्राप्त होते. त्याचा उपयोग तो करत असतो (कोवाल्स्की आणि इतर, २०१४). संगणकीय/सायबर गुंडगिरीदेखील वारंवार होते, गुंडगिरीच्या इतर प्रकारांमध्ये आणि संगणकीय गुंडगिरी प्रकारात फरक इतकाच आहे, की गुंडगिरी या प्रकारामध्ये धमकाविणाऱ्या व्यक्तीला माहीत असते, की पिडीत व्यक्ती त्याला ओळखू शकते, परंतु संगणकीय गुंडगिरी प्रकारात त्या व्यक्तीला विश्वास असतो, की समोरील व्यक्ती तिला ओळखत नाही आणि समोरील व्यक्तीसाठी ती निनावी आहे.

गुंडगिरी प्रकारांइतकाच संगणकीय गुंडगिरीचा पिडीत व्यक्तीवर विपरीत परिणाम होतो. संगणकीय गुंडगिरीला बळी पडलेल्या व्यक्तीत नकारात्मक, शारीरिक, मानसिक आणि सामाजिक समायोजन समस्या अनुभवतात, जसे की नैराश्य, प्रतिकूल शैक्षणिक कामगिरी, स्व-हत्येचे विचार आणि इतर समस्यात्मक वर्तन इ. त्यांना आपली लोकप्रियता कमी झालेली आणि औषधांचा वापर वाढल्याचा अनुभव जास्त येतो.

६.२.३ गुंडगिरी कमी करता येऊ शकते का? (Can Bullying be Reduced?)

गुंडगिरीचे परिणाम आणि गुंडगिरीला बळी पडणे (Effects of Bullying and Being a Victim of bullying)

गुंडगिरीला बळी पडून सर्वाधिक दुखावली गेलेली व्यक्ती स्वतःच गुंड प्रवृत्तीची असते, जरी ते प्रथमतः स्पष्ट नसले, तरी कालांतराने त्याचे नकारात्मक परिणाम वाढतात. बऱ्याच गुन्हेगारांच्या जीवनात उतार-चढाव होत असतो. त्यांचे वर्तन हे त्यांचे शिक्षण, मैत्री, काम, जिव्हाळ्याचे नाते, उत्पन्न आणि मानसिक आरोग्य यामध्ये हस्तक्षेप करते. गुंडगिरी

करणाऱ्या व्यक्तींचा सहसा समाजविघातक (antisocial) प्रौढ व्यक्तींशी संपर्क येतो आणि अनाक्रमक (non-aggressive) मुलांपेक्षा ते गुन्हे करण्याची शक्यता अधिक असते. पत्नींना मारहाण करणे, मुलांवर अत्याचार करणे आणि गुन्हेगारी जगतात दुसरी पिढी निर्माण करणे असा जीवनक्रम असतो. गुंडगिरी करणारे विद्यार्थी शाळेमध्ये कमी व्यस्त असतात, परिणामी त्यांच्या शैक्षणिक श्रेणीवर त्याचा परिणाम होतो (कॉर्नेल आणि इतर, २०१३).

गुंडगिरीला बळी पडलेल्यांना मित्र बनवण्यात फार अडचण येते, नकारात्मक स्व-मूल्यांकन (negative self-appraisal), मादक द्रव्यांचे सेवन (substance abuse), एकाकीपणा असणे (loneliness) आणि त्यांची शाळेतील विनाकारण अनुपस्थिती (truancy) अधिक असते (कुक आणि इतर, २०१० ; फिट्झपॅट्रिक आणि इतर, २०१०).

गुंडगिरीचे सामान्य प्रचलन आणि तिचे नकारात्मक परिणाम पाहता धोरण निर्माते (policy makers), कायद्याची अंमलबजावणी करणारे, तसेच सर्व अधिकारी आणि समाजातील भागीदारांनी (stakeholders) या द्वेषभावनेशी लढण्याचे मार्ग शोधणे अत्यावश्यक बनते. सर्व प्रकारच्या गुंडगिरीचे उच्चाटन करण्यासाठी बरेच संशोधन केले गेले आहे आणि या संशोधनांचे काही निष्कर्ष खालीलप्रमाणे आहेत.

१. खेळाचे मैदान, वर्गखोल्या आणि इतर शाळेच्या यंत्रणेत मुलांच्या वर्तनावर काटेकोरपणे देखरेख करण्यासाठी जोरदार प्रयत्न केले पाहिजेत.

२. सातत्यपूर्ण अनुशासनात्मक पद्धतींद्वारे गुंडगिरी ओळखण्यासाठी आणि तिचा प्रतिबंध करण्यासाठी किंवा थांबवण्यासाठी शिक्षकांना प्रशिक्षित केले पाहिजे. असे आढळून आले आहे, की योग्य शिस्त आणि आश्वासक वातावरण असलेल्या शाळांमध्ये गुंडगिरी कमी आहे.

३. शाळेच्या अधिकाऱ्यांनी पालकांसोबत बैठका घ्याव्यात आणि त्यांना गुंडगिरीच्या हानिकारक परिणामांबद्दल जागरुक करावे.

४ शाळेतील विद्यार्थ्यांना आणि इतरांना प्रशिक्षित केले पाहिजे, की जेव्हाही त्यांना गुंडगिरीची घटना दिसेल, तेव्हा त्यांनी ती शिक्षक किंवा इतर कोणत्याही उच्च अधिकाऱ्यांना कळवावी आणि त्यांनी गुंडगिरीला कोणतीही सकारात्मक प्रतिक्रिया देऊ नये. बघ्यांची (bystanders) कोणतीही सकारात्मक प्रतिक्रिया ही गुंडगिरीच्या मान्यतेचे लक्षण मानली जाईल आणि त्यामुळे पिडीत व्यक्तीला हानी पोहोचवण्याचा किंवा अपमानित करण्याचा प्रयत्न वाढवण्यास प्रोत्साहन मिळेल.

५. गुंडगिरीची ओळख पटलेल्या आणि गुंडगिरीला बळी पडलेल्यांना समुपदेशन दिले पाहिजे. गुंडांना त्यांच्या कृतींच्या अनुचिततेबद्दल आणि त्यांच्या कृतींमुळे निर्माण होणाऱ्या हानिकारक परिणामांबद्दल संवेदनशील केले पाहिजे.

६. नियमित वर्गांमध्ये सामाजिक कौशल्ये शिकवण्याचा कार्यक्रम असावा आणि या कौशल्यांचा सराव करण्याची संधीदेखील दिली जावी. सामाजिक आणि भावनिक शिक्षण विद्यार्थ्यांना इतरांबद्दल अधिक आदरयुक्त आणि विचारशील बनण्यास मदत करू शकते (एस्पेलेज आणि लॉव, २०१२).

७. प्रतिबंधात्मक हस्तक्षेप तंत्रांच्या संपर्कात आल्याने मुलांचे प्रारंभिक वर्तन बदलते, की नाही आणि जर होय, असेल तर ते किती प्रमाणात बदलते, हे तपासण्यासाठी विशेष कार्यक्रम तयार केले जावेत. सौम्य हस्तक्षेप तंत्राच्या (जसे की त्यांची सामाजिक कौशल्ये वाढवणे, त्यांच्या शालेय वातावरणातील लहान बदल) समोर आल्यानंतर मुलांच्या मूळ वर्तनात कोणताही बदल झाला नाही, तर त्यांना मानसिक आरोग्य व्यावसायिकांची मदत घेणे यांसारख्या मजबूत हस्तक्षेप तंत्रांचा वापर करावा, ज्यामुळे त्यांच्या गुंडगिरी वर्तनाबाबत वैयक्तिक समस्या कमी करण्यास मदत होईल.

८. दादागिरीच्या वास्तविक किंवा संभाव्य बळींना सामोरे जाण्याचे मार्ग शिकवणे. गुंडगिरी घडते, तेव्हा काय करावे आणि मदत कशी घ्यावी, हे त्यांना शिकवले पाहिजे.

९. पलूक आणि इतर (२०१६) यांनी शाळांमधील गुंडगिरी रोखण्यावर एक अभ्यास केला आणि अहवाल दिला, की शाळेतील काही नियम बदलले गेल्यास गुंडगिरीचे प्रमाण लक्षणीयरीत्या कमी होते. जसे की लहान विद्यार्थ्यांना त्यांच्या शाळेतील विशिष्ट प्रकारच्या संघर्षांविरुद्ध सार्वजनिक भूमिका घेण्यास प्रोत्साहित करणे. त्यांनी असा युक्तिवाद केला, की अनेक विद्यार्थी शाळेतील गुंडगिरी किंवा संघर्षाची वागणूक विशिष्ट अपेक्षित किंवा अगदी इष्ट वर्तन मानतात. ही धारणा बदलण्यासाठी आम्हाला व्यक्तींसह एक सामाजिक नेटवर्क तयार करणे आवश्यक आहे ज्याला "सामाजिक संदर्भ" (Social Referents) म्हणतात, जे नवीन वर्तन दर्शवू शकतात आणि सामाजिक नियमांवर उच्च प्रभाव टाकू शकतात आणि नंतर आशा करतात की सामाजिक प्रभावाच्या प्रक्रियेद्वारे अनिष्ट वर्तन बदलेल व त्याचे सकारात्मक वर्तनात परिवर्तन होईल.

त्यांनी असा युक्तिवाद केला, की कोणत्याही गटाचे सदस्य समुदायाच्या सामाजिक जाळ्यामध्ये अनेक सबंध असलेल्या समुदाय सदस्यांच्या वर्तनाचे निरीक्षण करून समुदायाच्या सामाजिक नियमांचा अंदाज लावतात. हे समुदाय सदस्य असे असू शकतात, जे खूप लोकप्रिय आहेत, त्यांच्याकडे समाजीकरणाचे कौशल्य अधिक आहे किंवा त्यांच्याकडे गटामध्ये खूप सामाजिक स्थिती आणि सामर्थ्य आहे. त्यांना "सामाजिक संदर्भ" म्हणतात. असे मानले जाते, की या सामाजिक संदर्भांना समाजातील वांछनीय वर्तन (desirable behavior) पद्धतींचे तुलनेने अधिक ज्ञान आहे.

संशोधकांनी ५६ शाळांमध्ये अभ्यास केला आणि असे आढळले, की एका वर्षाच्या कालावधीत ज्या शाळांमध्ये लोकप्रिय सामाजिक संदर्भकर्त्यांनी संघर्षाचा जाहीर निषेध केला आणि संघर्षविरोधी प्रतिरूप (anti conflict role models) बनवले, त्या शाळांमध्ये गुंडगिरीच्या घटना ३०% कमी झाल्या. त्यांच्या संपर्कातील संबंधांमध्ये (network connections), तसेच शालेय वातावरणात सामाजिक नियम आणि वर्तन प्रभावित करण्यामध्ये ते सर्वांत प्रभावी झाले होते.

६.३ संशोधन आपल्याला काय सांगते: कामाच्या ठिकाणी आक्रमकता (What Research Tells Us About : Workplace Aggression)

गुंडगिरी केवळ शाळा, महाविद्यालयांतच नाही, तर कामाच्या ठिकाणीही प्रचलित आहे, हे आपण आधी नमूद केले आहे. कामाच्या ठिकाणी याचे कारण असू शकते -

कामाच्या ठिकाणी आक्रमकतेची कारणे (Causes of Workplace Aggression):

१. वरिष्ठ अधिकाऱ्यांचे अपमानास्पद पद्धतीने ओरडणे आणि अगदी त्यांच्या अधीनस्थांना धमकावणे.

२. कर्मचारीदेखील कधीकधी त्यांच्या सहकाऱ्यांना हानी पोहोचवतात, विशेषतः जर त्यांना विश्वास असेल, की काही सहकाऱ्यांनी त्यांच्याशी गैरवर्तन केले आहे, किंवा त्यांच्यावर अन्याय केला आहे. तसेच काही कर्मचाऱ्यांना असेही वाटू शकते, की व्यवस्थापनाची बाजू त्यांच्याशी न्याय्य नाही आणि लक्ष्यित व्यक्तीलाच लाभ मिळाला आहे व त्यांना समान कायदेशीर लाभ नाकारण्यात आला आहे.

३. काहीवेळा असंतुष्ट ग्राहक शारीरिक आक्रमकता करू शकतात. उदा. एखाद्या रुग्णाचा मृत्यू झाल्यास त्या रुग्णाचे नातेवाईक त्या रुग्णावर उपचार करणाऱ्या डॉक्टरांना रुग्णाच्या मृत्यूसाठी जबाबदार धरतात. शारीरिक आणि शाब्दिक आक्रमकतेतदेखील सहभागी होऊन मालमत्तेचे नुकसान करू शकतात.

कार्यस्थळीची आक्रमकता (Workplace aggression) ही शाळा किंवा महाविद्यालयातील गुंडगिरीइतकीच धोकादायक आहे. कामाच्या ठिकाणी आक्रमक लोक ताबडतोब प्रत्युत्तर देऊ शकत नाहीत. त्यांचा सूड घेण्यासाठी योग्य संधी मिळण्याची ते वाट पाहण्यास तयार असतात. म्हणून आपण कार्यस्थळावरील आक्रमकतेची कारणे, स्वरूप आणि परिणाम पाहणे आवश्यक आहे.

कामाच्या ठिकाणी आक्रमकतेचे प्रकार (Forms of Workplace Aggression):

कामाच्या ठिकाणी शारीरिक हिंसा सामान्य नाही. बार्कले आणि ॲक्विनो (२०१०) यांनी म्हटले आहे, की सामान्यत: कामाच्या ठिकाणी आक्रमकता सूक्ष्म स्वरूपात होते. आक्रमक व्यक्ती ही अशा प्रकारे रूपरेखा आखते, की पिडीत व्यक्ती त्याला ओळखूही शकत नाही आणि तिला कोणी नुकसान केले, हेदेखील तिच्या लक्षात येत नाही. आक्रमक नफा-तोट्याचे विश्लेषण करतो. त्याला/तिला कमीत कमी तोट्यात (किंवा परिणाम किंवा सूड घेण्याचा धोका) अधिकाधिक नुकसान (स्वत:चा फायदा) करायचे आहे.

ही सूक्ष्म रूपे असू शकतात -

- लक्ष्यित व्यक्तीबद्दल नकारात्मक अफवा पसरवणे.
- शाब्दिक अपमान करणे, अनादराने वागणे, लक्ष्यित व्यक्तीकडे जाणीवपूर्वक दुर्लक्ष करणे.

- लक्षियत व्यक्ती आपली नोकरी बदलण्याचा विचार करत असल्याची तक्रार करणे.
- नोकरी बदलताना कंपनीची महत्त्वाची गुपिते घेणे.
- कंपनीच्या हितसंबंधांना हानी पोहोचवण्यासाठी अनैतिक किंवा बेकायदेशीर वर्तनात गुंतणे.
- लक्षियत व्यक्तीला तिचे कार्य पूर्ण करण्यासाठी आवश्यक असलेली उपकरणे किंवा संसाधने काढून टाकणे.
- लक्षियत व्यक्तीला अनुकूल असलेल्या प्रकल्पांबद्दल नापसंती व्यक्त करणे.
- तिच्या वैयक्तिक मालमत्तेचा नाश करणे.

कामाच्या ठिकाणी आक्रमकतेचे परिणाम (Effects of Workplace Aggression)

कामाच्या ठिकाणी आक्रमकतेचा परिणाम कर्मचाऱ्यांवर तसेच संस्थेवर होतो. कर्मचाऱ्यांसाठी हे परिणाम असू शकतात -

१. नकारात्मक भावस्थिती (Negative mood), बोधनिक विचलन (cognitive distraction), भीती, थकवा (exhaustion), नैराश्य (depression)

२. मनोकायिक - Psychosomatic (उदा. झोपेच्या समस्या, अर्धशिशी - migraines, डोकेदुखी, जठरासंबंधी समस्या, उलट्या, निद्रानाश, कामवासना कमी होणे इ.),

३. नकारात्मक भावनिक प्रतिसाद (शत्रुत्व, चिंता, चिडचिड) आणि संस्थात्मक (उदा. अनुपस्थिती, अपघात) परिणाम (बार्लिंग, १९९६).

४. याव्यतिरिक्त, पिडीत व्यक्तींना वारंवार असहायता (helplessness), अपराधीपणा (guilt) आणि कमी स्व-आदर (self-esteem) अनुभवतात.

५. कामाच्या ठिकाणी आक्रमकता तीव्र स्वरुपात आणि दीर्घकाळ राहिल्यास पिडीत व्यक्तींना भावस्थिती आणि चिंताग्रस्त विकार (mood and anxiety disorders), व्यसनाधीनता किंवा स्व-हत्येचा प्रयत्न असू शकतो. उदाहरणार्थ, मुंबईच्या एका नामवंत इस्पितळातील महिला डॉक्टरने त्यांच्या कामाच्या ठिकाणी तीन वरिष्ठ डॉक्टरांकडून छळ झाल्यामुळे स्वहत्या केली. कामाच्या ठिकाणी आक्रमकतेचा दीर्घकाळ संपर्क सहकर्मचाऱ्यांशी संबंध बदलू शकतो, संघर्ष वाढवू शकतो, प्रेरणा आणि पीडितांची उत्पादकता कमी करू शकतो.

६.४ संशोधन आपल्याला काय सांगते: भावनांची भूमिका (What Research Tells Us About: The Role of Emotions)

आक्रमकतेच्या मानसिक कारणांचा अभ्यास करणाऱ्या मानसशास्त्रज्ञांनी सांगितले आहे, की भावना आक्रमकतेसाठी एक प्रमुख चालक आहेत. तरीही अशी अनेक उदाहरणे आहेत, जिथे त्या वेळी कोणत्याही भावनिक ट्रिगरशिवाय आक्रमकतेचे वाईट प्रकार घडले आहेत. उदा. करारबद्ध हत्येमध्ये कोणत्याही भावनांचा समावेश नाही. करारबद्ध हत्याकर्त्या व्यक्तीला ती ज्या व्यक्तीची हत्या करत आहे, तिला ओळखतदेखील नसते आणि त्या व्यक्तीवर तिचा रागही नसतो. म्हणजे इतर व्यावसायिकांप्रमाणेच त्याचे काम तो करत असतो. ज्या व्यक्तीला

राग येतो, परंतु तो आक्रमकतेने लगेच प्रतिक्रिया देऊ शकत नाही, ती आक्रमक होण्याची योग्य संधी मिळण्यासाठी काही महिने किंवा वर्षे वाट पाहत असेल आणि जेव्हा ती आक्रमक होते, त्या वेळी तिच्यामध्ये कदाचित कोणताही राग उरलेला नसतो. पूर्वी ज्या व्यक्तीने तिला रागावलेले होते, तिच्याशी ती मिळालेलीदेखील असू शकते. त्यामुळे आपण असे म्हणू शकत नाही, की आक्रमकतेचे एकमेव कारण भावना आहे.

काही मानसशास्त्रज्ञ असा युक्तिवाद करतात, की आक्रमकतेमध्ये नेहमीच तीव्र भावनांचा समावेश असतो. भावनेचे दोन पैलू आहेत:

१. भावनांचे स्वरूप सकारात्मक किंवा नकारात्मक असू शकते.

२. भावनांची तीव्रता अधिक किंवा कमी असू शकते.

प्रश्न असा उद्भवतो, की नकारात्मक स्वभावाच्या आणि उच्च तीव्रतेच्या भावना या भावनांना चालना देऊ शकतात का. झीलमन (१९८८, १९९४) यांनी त्यांच्या प्रयोगातून 'होय' असेच दाखवून दिले आहे.

तुमची प्रगती तपासा:

- वर्गातील गुंडगिरी म्हणजे काय?

____
____
____
____
____

- संगणकीय गुंडगिरी म्हणजे काय?

____
____
____
____
____

- कामाच्या ठिकाणी आक्रमकतेचे स्वरूप आणि परिणाम काय आहेत?

____
____
____
____
____

- गुंडगिरी कशी कमी करता येईल?

६.५ आक्रमकतेला प्रतिबंध आणि तिचे नियंत्रण (The Prevention and Control of Aggression)

आक्रमकता अपरिहार्य नाही. आपण जरी मागील पाठामध्ये आक्रमकतेच्या सहज सिद्धांतांवर चर्चा केली असली, तरी आक्रमकता अपरिहार्य आहे, असा आपला समज होतो. नंतरच्या संशोधनात असे दिसून आले आहे, की आक्रमकता हे आकलन, वैयक्तिक वैशिष्ट्ये आणि परिस्थितीजन्य घटकांच्या संयोजनाचे परिणाम आहे. यांतून हेच सूचित केले जाते, की एकतर ते पूर्णपणे रोखण्याची किंवा कमीतकमी आक्रमकतेवर नियंत्रण ठेवले जाण्याची आशा आहे. आक्रमकता नियंत्रित करण्याचे काही तंत्रे पाहू.

६.५.१ शिक्षा/दंड: सूड किंवा प्रतिबंध (Punishment: Revenge or Deterrence)

शिक्षेचा अर्थ अवांछित कृती झाल्यानंतर प्रतिकूल परिणाम घडवून आणणे होय. अवांछित वर्तन, विशेषत: आक्रमकतेवर नियंत्रण ठेवण्यासाठी संपूर्ण जगात शिक्षा हे एक प्रभावी साधन म्हणून वापरले जाते. आक्रमकता दोन प्रकारची असू शकते - परवानगी असलेली आक्रमकता (permitted aggression) आणि निषिद्ध आक्रमकता (prohibited aggression). परवानगी दिलेली आक्रमकता इष्ट आहे आणि बक्षीस प्राप्त करून देते. उदा., शत्रू सैनिकांना मारल्याबद्दल सैनिकांना शौर्य पुरस्कार दिले जातात. निषिद्ध आक्रमकता ही अवांछित आक्रमकता आहे आणि त्यामुळे शिक्षा मिळते. उदा. नातेवाईकांविरुद्ध आक्रमकता, अन्यायकारक आक्रमकता यांचा निषेध केला जातो.

एखाद्या व्यक्तीला तुरुंगात टाकणे, मोठा दंड, एकांतवास, शारीरिक शिक्षा जसे की फाशीची शिक्षा इत्यादी. विविध प्रकारात शिक्षा दिली जाऊ शकते. प्रश्न असा उद्भवतो, की समाज आक्रमक कृतींना शिक्षा का देतात? डार्ली आणि इतर (२०००) यांनी त्याची दोन कारणे दिली :

१. **अयोग्य आक्रमक कृत्यांना शिक्षा व्हायलाच हवी**, असा सर्व समाजात दृढ विश्वास आहे. अशा आक्रमकांना तत्परतेचा मान मिळाला पाहिजे.

   हे असे सूचित करते, की शिक्षेचे प्रमाण अयोग्य आक्रमक कृत्याच्या रकमेइतकेच असावे. उदाहरणार्थ, दुसऱ्या व्यक्तीला गंभीर शारीरिक दुखापत झाल्याची शिक्षा त्या व्यक्तीच्या हत्येच्या शिक्षेपेक्षा कमी असावी.

शिक्षेचे प्रशासनदेखील आक्रमक कृत्यामागील हेतूवर अवलंबून असते. जर एखाद्या व्यक्तीने स्वतःला किंवा आपल्या कुटुंबाला दुसऱ्या व्यक्तीपासून वाचवण्यासाठी आक्रमकता केली असेल, तर शिक्षेची तीव्रता कमी असावी.

२. प्रतिबंधक म्हणून शिक्षा (Punishment as a Deterrent)

शिक्षेचा उपयोग इतर लोकांसाठी एक उदाहरण म्हणून प्रस्थापित करण्यासाठी आणि त्यांना भविष्यात आक्रमक होण्यापासून परावृत्त करण्यासाठी केला जाऊ शकतो. याचा अर्थ असा होतो, की समाज किंवा सरकारने गुन्ह्यांचा शोध घेणे सोपे आहे, याची खात्री केली पाहिजे. जर आक्रमक कृत्ये (जसे की आक्रमकतेचे छुपे किंवा गुप्त स्वरूप) आढळले नाहीत, तर शिक्षा दिली जाऊ शकत नाही आणि इतरांसाठी असा धडा असेल, की जोपर्यंत तुम्ही पकडले जात नाही, तोपर्यंत तुम्ही आक्रमक कृत्य करू शकता.

शिक्षेची प्रमाण (Magnitude of Punishment)

दुसरे म्हणजे, दिलेली शिक्षा प्रतिबंधक म्हणून कार्य करण्यासाठी इतकी मजबूत असावी, की लोकांनी असे समजू नये, की ते पकडले गेले तरी ते हलक्या शिक्षेने सहज सुटू शकतात. दुसऱ्या शब्दांत सांगायचे तर, किंमत (शिक्षा) फायद्यापेक्षा अधिक असावी (आक्रमकतेचा आनंद)

सार्वजनिक शिक्षा विरुद्ध खाजगी शिक्षा (Public Punishment vs. Private Punishment)

तिसरे म्हणजे, शिक्षा खाजगीत न देता सार्वजनिकरित्या दिली जावी. आक्रमक कृत्यांना शिक्षा झाल्याचे इतरांना कळले नाही, तर ही शिक्षा भविष्यातील गुन्ह्यांसाठी प्रतिबंधक म्हणून काम करणार नाही. हे विशेषतः अशा संस्कृतींसाठी संबंधित आहे, जेथे सार्वजनिक लज्जा ही खरोखर नकारात्मक परिणाम म्हणून पाहिली जाते.

या दोन दृष्टिकोनांपैकी कोणता दृष्टिकोन लोकांना न्याय्य शिक्षा म्हणून समजतो, असा प्रश्न निर्माण होतो. कार्ल स्मिथ आणि इतर (२००२) यांचा विश्वास होता, की शिक्षा न्याय्य म्हणून पाहण्यासाठी पहिला दृष्टिकोन अधिक महत्वाचा आहे. त्यांनी स्पष्ट केले, की वेगवेगळ्या संदर्भांमध्ये आक्रमक व्यक्ती त्यास पात्र आहे किंवा त्या व्यक्तीला शिक्षा करणे नैतिकदृष्ट्या योग्य आहे, असे मानले गेले तर लोक शिक्षा योग्य आहे, असे मानतात. इतर शब्दांत, लोकांचा असा विश्वास आहे, की शिक्षा ही गुन्ह्याला असायला हवी.

सुरक्षा उपाय म्हणून शिक्षा (Punishment as a Safety Measure)

शिक्षेचा वापर करण्याचे आणखी एक कारण म्हणजे संभाव्य पिडीत व्यक्तींचे संरक्षण करणे. असे निदर्शनास आले आहे, की लोक एकदा हिंसक गुन्ह्यात गुंतले, की भविष्यात त्यांनी त्या आक्रमक कृत्याची पुनरावृत्ती करण्याची शक्यता खूप अधिक असते, उदा. बलात्कारी, मारेकरी पकडले गेले आणि शिक्षा न झाल्यास त्यांच्या कृत्याची पुनरावृत्ती होण्याची शक्यता असते. खूप अनेकदा, न्यायाधीश अशा धोकादायक लोकांना समाजातून दूर करण्यासाठी

दीर्घकालीन तुरुंगवासाची शिक्षा देतात, जेणेकरून इतर त्यांच्यापासून सुरक्षित राहतील. असे असले, तरी ज्या तुरुंगात अशा लोकांना ठेवण्यात आले आहे, त्या कारागृहातील इतर कैद्यांच्या सुरक्षिततेची हमी देता येत नाही. मात्र, एकदा तुरुंगातून सुटल्यानंतर ज्या गुन्ह्यासाठी त्यांना तुरुंगवास भोगावा लागला होता, त्या गुन्ह्याची पुनरावृत्ती असे लोक करतात, असे सर्वसामान्य निरीक्षण आहे.

शिक्षेची प्रभाविता (Effectiveness of Punishment)

पुढील चार अटींची पूर्तता केली, तरच शिक्षेमुळे विशिष्ट लोकांची नंतरच्या हानिकारक कृत्यांमध्ये गुंतण्याची प्रवृत्ती कमी होऊ शकते -

अ) **तत्पर असणे आवश्यक आहे (It must be prompt)** अवांछित वर्तन झाल्यानंतर शिक्षा त्वरित किंवा शक्य तितक्या लवकर दिली जावी. शिक्षा देण्यास जितका विलंब होईल, तितका परिणाम कमी होईल.

ब) **हे निश्चितपणे घडणे आवश्यक आहे (It must be certain to occur)** शिक्षा देण्यामध्ये सातत्य असणे आवश्यक आहे. कधी कधी आक्रमक व्यक्तीला शिक्षा होते, तर कधी त्याच गुन्ह्याची शिक्षा न होता तो सुटतो, असे घडू नये.

क) **तेमजबूत असणे आवश्यक आहे (It must be strong)** संभाव्य प्राप्तकर्त्यांसाठी शिक्षा अत्यंत अप्रिय होण्यासाठी पुरेशी मजबूत असली पाहिजे. उदाहरणार्थ, ट्रॅफिक सिग्नल तोडल्याबद्दलचा दंड फक्त रु. १०, तर ते लोकांना ट्रॅफिक सिग्नल तोडण्यापासून परावृत्त करू शकत नाही. दुसरीकडे जर दंड रु. १०००/- असेल, तर हे लोकांना सिग्नल तोडण्यापासून परावृत्त करेल.

ड) **हे न्याय्य मानले गेले पाहिजे (It must be perceived as justified)** - जर शिक्षा प्राप्तकर्त्याला शिक्षा ही अन्यायकारक किंवा अपात्र वाटली, तर त्यास राग येऊन अशा कृत्यांपासून परावृत्त होण्याऐवजी तो अधिक आक्रमक होईल. असे लोक शिक्षेला त्यांच्याविरुद्ध आक्रमक कृत्य मानू शकतात, व ही एक प्रकारची चिथावणी म्हणून किंवा परिणामी आक्रमक वर्तन म्हणून मानतात.

दुर्दैवाने प्रत्यक्षात, या चार अटी क्वचितच पूर्ण केल्या जातात. गुन्हेगाराला शिक्षा होण्यासाठी न्याय व्यवस्थेला काही महिने किंवा वर्षे लागतात. अनेकदा गुन्हेगार पकडले जात नाहीत किंवा मुक्त होण्यासाठी लाच देतात, त्यामुळे शिक्षेची खात्री कमी असते. प्रत्येक देशात हे वास्तव आहे, की दिलेल्या शिक्षेचे प्रमाणदेखील प्रत्येक प्रकरणानुसार बदलते आणि सामान्यत: अल्पसंख्याक किंवा समाजातील उपेक्षित लोकांना उच्च वर्गातील लोकांपेक्षा अधिक शिक्षा दिली जाते. एबरहार्ट आणि इतर (२००६) यांना असे आढळले, की जेव्हा गुन्ह्याचा बळी एक गौरवर्णीय माणूस होता, आणि संशयित गुन्हेगार एक काळा माणूस होता, तेव्हा प्रतिवादीला “मान्यप्रतिमांनुसार (stereotypically) कृष्णवर्णीय” म्हणून पाहिले गेले आणि त्याला योग्य शिक्षा म्हणून मृत्यूदंड देण्यात आला. जरी शिक्षा पुरेशी मजबूत असली तरी ती न्याय्य मानली जात नाही. उलट ती आक्रमकता म्हणून पाहिली जाते. ती कमी करण्याऐवजी किंवा ती रोखण्याऐवजी अधिक आक्रमकतेला कारणीभूत ठरते.

६.५.२ स्व-नियमन (Self-Regulation)

स्व-नियमन म्हणजे आक्रमकतेसह आपल्या स्वतःच्या वर्तनाच्या अनेक पैलूंचे नियमन करण्याची आपली क्षमता होय. जरी उत्क्रांती सिद्धांताने असे सुचवले आहे, की आक्रमकता हे आपल्या जगण्यासाठी आणि माणसाला इष्ट जोडीदार मिळण्यासाठी अनुकूल वर्तन आहे, तरीही सभ्य समाजात राहून आक्रमक वर्तन नेहमीच इष्ट परिणामांना कारणीभूत ठरत नाही. अनेकदा आक्रमक होण्यापासून स्वतःला रोखणे फायदेशीर ठरते. भाषा, वाटाघाटी तंत्र आणि कायदे यांच्या आगमनाने संस्कृती विकसित झाल्यामुळे संघर्ष सोडवण्याचा एकमेव मार्ग आक्रमकता राहिला नाही.

बाऊमेस्टर (२००५) यांनी सांगितले, की आपल्या सर्वांमध्ये राग आणि आक्रमकता रोखण्यासाठी अंतर्गत यंत्रणा आहे. या अंतर्गत यंत्रणांना स्व-नियमन म्हणतात. लोकांना प्रलोभनाचा प्रतिकार करण्यास आणि त्यांच्या आवेगांवर कृती करण्यापासून रोखण्यासाठी सक्षम करणे, ही एक महत्त्वाची आंतरिक शक्ती आहे. आपण असे म्हणू शकतो, की हिंसाचाराचे तात्कालिक कारण बहुतेक वेळा स्व-नियमन मोडणे असते. तथापि, प्रत्येकासाठी स्वयं-नियमन नेहमीच प्रभावी नसते. स्वयं-नियमन अनेकदा अयशस्वी होते, कारण सराव करण्यासाठी भरपूर बोधनिक प्रयत्न करावे लागतात आणि प्रत्येकाकडे ही बोधनिक संसाधने किंवा त्यांचा वापर करण्याचे कौशल्य नसते. बाऊमेस्टर आणि टियरनी (२०११) यांचा विश्वास होता, की स्वयं-नियमन हे मर्यादित संसाधन आहे आणि ते उर्जेसारखे कार्य करते. हे एखाद्या व्यक्तीमध्ये वेळ आणि परिस्थितीनुसार वाढते किंवा कमी होते. जर लोकांनी आधीच त्यांची काही स्व-नियमन उर्जा एखाद्या विशिष्ट कार्यासाठी खर्च केली असेल, तर त्यांची पुढील स्व-नियमन करण्याची क्षमता कमी होईल आणि जर त्या वेळी त्यांचा आक्रमक आवेग भडकावला गेला, तर ते त्यास प्रतिबंध करण्यास कमी सक्षम असतील. स्टक आणि बाऊमेस्टर (२००६) यांनी त्यांच्या प्रयोगात हे दाखवून दिले. त्यांनी सहभागी व्यक्तींना दोन गटांमध्ये विभागले. एका गटाला कुकीज खाण्यापासून परावृत्त केले गेले किंवा चित्रपटावर भावनिक प्रतिक्रिया देण्यास प्रतिबंध केला गेला, तर दुसरा गट नियंत्रण गट होता आणि कोणत्याही प्रकारे स्वत:ला रोखण्यास सांगितले नाही. नंतर दोन्ही गटांना प्रयोगकर्त्याकडून अपमानित करण्यात आले आणि त्यांना प्रयोगकर्त्याविरुद्ध आक्रमक होण्याची संधी देण्यात आली. प्रायोगिक गटातील सहभागी ज्यांनी सुरुवातीच्या कार्यात स्व-नियंत्रण ठेवले होते, ते इतर गटापेक्षा प्रयोगकर्त्याच्या विरोधात अधिक आक्रमक झाले. त्यांची स्व-नियमन करण्याची क्षमता संपुष्टात आली होती आणि त्यामुळे ते त्यांच्या रागावर नियंत्रण ठेवू शकले नाहीत.

भावनिक नियमनाबद्दल सकारात्मक दृष्टीकोन (Positive Attitude towards Emotional Regulation):

मसेट आणि इतर (२००६) असे मानत होते, की आक्रमक आवेगांवर स्व-नियंत्रण नेहमीच बोधनिक संसाधनांचा वापर करत नाही. जर लोकांचा त्यांच्या स्वतःच्या भावनिक नियमनाबद्दल सकारात्मक दृष्टीकोन असेल, तर ते त्यांच्या आक्रमक आवेगांना सहजतेने रोखू शकतात.

समाज-हितार्थ विचार (Prosocial Thoughts)

मेयर आणि इतर (२००६) असे सुचवले, की जर एखाद्या व्यक्तीने इतरांना मदत करणे, त्यांची काळजी घेणे इत्यादींचा सक्रियपणे विचार केला, तर आक्रमकता कमी केली जाऊ शकते किंवा टाळता येऊ शकते. थोडक्यात, जर त्याने सक्रियपणे सामाजिक विचार ठेवण्याचा प्रयत्न केला, तर ज्या परिस्थितीत आक्रमकता वाढू शकते. लोक जितक्या लवकर त्यांच्या मनात समाज-हितार्थ विचार आणू शकतील, तितक्या लवकर त्यांचे आक्रमक होण्याची शक्यता कमी असेल.

वरील सर्व चर्चा हे स्पष्ट करते, की आपल्या अंतर्गत यंत्रणा मजबूत करणे ही आक्रमकता नियंत्रित करण्याची गुरुकिल्ली आहे. आपल्या सर्वांकडे अशा यंत्रणा आहे. आपल्याला फक्त त्यांना मजबूत करणे आवश्यक आहे. या अंतर्गत यंत्रणा मजबूत करण्याचे अनेक मार्ग आहेत, जसे की -

- आक्रमक नसलेल्या प्रतिरूपाच्या संपर्कात येणे, जे जोरदार चिथावणी देऊनही स्वतःला संयम ठेवते.
- अंतर्गत प्रतिबंध मजबूत करण्यासाठी प्रशिक्षण घेणे.
- आपली बोधनिक संसाधने कधी ताणली जातात हे ओळखणे, जेणेकरुन आपण अयोग्य आक्रमक प्रवृत्तींना बळी न पडण्यासाठी उपाययोजना करू शकतो.

६.५.३ भावविरेचन (Catharsis)

भावविरेचन हा शब्द ग्रीक शब्द कॅथर्सिसपासून (catharsis) आला आहे, ज्याचा अर्थ ‘शुद्धीकरण’ किंवा शुद्ध करणे होय. भावविरेचन म्हणजे नकारात्मक भावनांपासून सुरक्षितपणे मुक्त होणे. लोकांचा असा विश्वास आहे, की आपल्या आक्रमक भावना आणि विचार अप्रत्यक्ष आणि सामाजिकरित्या मंजूर केलेल्या पद्धतीने व्यक्त केल्याने तीव्र राग कमी होऊ शकतो. फ्रॉइडसह अनेक मानसशास्त्रज्ञांचा असा विश्वास होता, की भावविरेचन राग कमी करण्यासाठी कार्य करते. तुमचा राग बाहेर काढण्यासाठी अनेक सामाजिक मान्यताप्राप्त मार्ग आहेत, जसे की ओंगळ पत्र लिहिणे पण पोस्ट न करणे, पाहणे, वाचणे किंवा आक्रमक कृतीची कल्पना करणे इ. अशी विविध खेळणी उपलब्ध आहेत, ज्याद्वारे राग सुरक्षितपणे व्यक्त केला जाऊ शकतो. तथापि, इतर अनेक मानसशास्त्रज्ञ होते, ज्यांनी भावविरेचनच्या प्रभावितेची सत्यता तपासण्यासाठी वैज्ञानिक संशोधन केले. या दाव्यात फार कमी तथ्य असल्याचे त्यांना आढळून आले. भावविरेचन आक्रमकता कमी करत नाही, तर आक्रमकता वाढवते (बुशमन आणि इतर, १९९९; बुशमन, २००१).

अँडरसन आणि इतर (२००३) यांनी भावविरेचनाचा प्रभाव पाहण्यासाठी एक संशोधन केले. त्यांनी असा युक्तिवाद केला, की जर भावविरेचनाविषयीचे दावे खरे असतील, तर हिंसक गीतांसह गाणी ऐकल्याने श्रोत्यातील शत्रुत्वाची पातळी आणि आक्रमक विचारांची पातळी कमी झाली पाहिजे. दुसरीकडे, जर भावविरेचन कार्य करत नसेल, तर हिंसक गीतांसह गाणी ऐकल्याने श्रोत्यामध्ये शत्रुत्व आणि आक्रमक विचारांची पातळी वाढली गेली पाहिजे. या गृहीतकाची चाचणी घेण्यासाठी त्यांनी अनेक प्रयोग केले आणि त्यांना असे आढळले, की ज्या सहभागींनी हिंसक गीतासह गाणे ऐकले, त्यांना समान परंतु अहिंसक गाणे ऐकणाऱ्यांपेक्षा

अधिक प्रतिकूल वाटले. हे प्रभाव गाणी आणि गाण्याचे प्रकार जसे की रॉक, विनोदी किंवा विनोदी नसणारे या सर्वांमध्ये समान होते. त्याचप्रमाणे, हिंसक गीते असलेली गाणी ऐकल्याने त्यांचे आक्रमक विचार वाढतात का, याची चाचणी घेण्यासाठी आणखी एक प्रयोग करण्यात आला. हिंसक सामग्री किंवा अहिंसक सामग्रीसह गाणी ऐकल्यानंतर सहभागींना शब्दांच्या २० जोड्या सादर केल्या गेल्या आणि हे शब्द एकमेकांशी किती समान, संबंधित आहेत, हे सूचित करण्यास सांगितले. असे गृहीत धरले गेले, की जर हिंसक गीत ऐकल्याने आक्रमक विचारांची सुलभता वाढते, तर अस्पष्ट शब्ददेखील आक्रमक शब्दांसारखेच दिसतील. निष्कर्षांनी या गृहीतकाला पाठिंबा दिला. असे आढळून आले, की हिंसक रॉक गाणे ऐकल्यानंतर सहभागींनी रॉक आणि स्टिक सारख्या संदिग्ध शब्दांचा अर्थ आक्रमक पद्धतीने स्पष्ट केला आणि त्यांनी आक्रमक शब्दांना अधिक जलद प्रतिसाद दिला. हे स्पष्टपणे सूचित करते, की भावविरेचन कार्य करत नाही. जर भावविरेचनच्या प्रभावितेमध्ये काही सत्य असेल, तर ते अगदी कमी आहे. जेव्हा लोक त्यांच्या संतप्त भावना सुरक्षित रीतीने व्यक्त करतात (उदा., बाहुली किंवा उशीला ठोसा मारणे, अतूट वस्तू फेकणे, दरवाजे बंद करणे, ऐकू न येणाऱ्या इतरांना ओरडणे, श्वासोच्छवासाखाली शपथ घेणे इ.) तेव्हा त्यांना भावनिकदृष्ट्या चांगले वाटते. पण बरे वाटल्याने राग आणि आक्रमकता यांच्यातील दुवा वाढू शकतो. "मोकळे होणे" (“Letting it out”) फक्त त्यांची भावनिक अस्वस्थता कमी करते, राग नाही. प्रश्न हा उद्भवतो, की “मोकळे होणे" का कार्य करत नाही. त्याची अनेक कारणे असू शकतात, जसे की-

१. जेव्हा लोक इतरांनी केलेल्या चुकीबद्दल विचार करतात आणि सूड म्हणून त्यांचे नुकसान करण्याच्या मार्गांची कल्पना करतात, तेव्हा त्यांचा राग कमी होण्याऐवजी वाढतो.

२. आक्रमक दृश्ये पाहणे, आक्रमक बोल असलेली गाणी ऐकणे किंवा केवळ सूड घेण्याचा विचार केल्याने त्यांचे आक्रमक विचार आणि भावना वाढू शकतात. हिंसक व्हिडिओ गेम खेळण्याच्या संशोधनात हे सिद्ध झाले आहे.

३. अत्यंत सक्रिय आक्रमक विचार आणि भावना त्यांच्या वास्तविक सामाजिक परस्परसंवादाच्या स्पष्टीकरणावर प्रभाव टाकू शकतात, त्यामुळे ते अगदी अस्पष्ट क्रिया किंवा इतरांच्या शब्दांचा प्रतिकूल अर्थ लावू शकतात.

निष्कर्षात असे म्हटले जाऊ शकते, की भावविरेचन आक्रमकता कमी करण्यास मदत करत नाही.

६.५.४ अनाक्रमक विचारांचा विचार करून आक्रमकता कमी करणे (Reducing Aggression by Thinking Nonaggressive Thoughts)

आक्रमकतेच्या उच्च उपायांमध्ये राग हा आक्रमकतेला जन्म देतो, हे आपण पाहिले आहे. आक्रमक वर्तन कसे थांबवता येईल, असा प्रश्न निर्माण होतो. मानसशास्त्रज्ञांनी असे सुचवले, की आक्रमकतेशी सुसंगत नसलेले विचार आणि भावना एखाद्या रागावलेल्या व्यक्तीमध्ये प्रवृत्त केल्या, तर आक्रमकता कमी होण्यास मदत करेल. अनेक मानसशास्त्रज्ञांनी वैज्ञानिकदृष्ट्या सिद्ध केले आहे, की राग आणि आक्रमकतेशी सुसंगत नसलेले विचार आणि

भावना आक्रमकता कमी करण्यास किंवा काढून टाकण्यास मदत करतात. या विसंगत प्रतिक्रिया वेगवेगळ्या प्रकारच्या असू शकतात, जसे की विनोद, संभाव्य बळीबद्दल सहानुभूती आणि अगदी सौम्य लैंगिक उत्तेजना. या विसंगत प्रतिसादांमुळे रागावलेल्या व्यक्तीला 'ट्रॅकवरून' फेकले जाईल आणि तो आक्रमक होण्याची शक्यता कमी आहे. जेव्हा लोकज्ञान सुचवते, की जर तुम्ही रागावला असाल, तर प्रतिक्रिया देण्यापूर्वी १० पर्यंत मोजा, १० पर्यंत मोजल्याने विचारांचा दिशा बदलेल आणि तो राग कमी करण्यासाठी ते पुरेसे असेल.

बॅरन (१९७६) यांनी या विषयावर एक अभ्यास केला. वेगवेगळ्या प्रायोगिक परिस्थितींमध्ये फेरफार करण्यासाठी संघांचा वापर केला आणि आश्रित परिवर्तक (dependent variable) म्हणजे थांबलेल्या मोटारचालकाने हॉर्न वाजवण्यासाठी सेकंदांच्या संख्येनुसार लागणारा वेळ पाहायचा होता. असा विश्वास होता, की हॉर्निंग हा आक्रमकतेचा सौम्य प्रकार आहे. या प्रयोगात ट्रॅफिक लाइट लाल वरून हिरवा झाल्यानंतर एका संघाने त्यांचे वाहन हलवले नाही, तेव्हा १२० उत्तीर्ण वाहनचालकांना (प्रयोगातील सहभागी) १५ सेकंद उशीर झाला. ट्रॅफिक लाइट लाल वरून हिरवा होण्यापूर्वी सहभागींना खालीलपैकी एक परिस्थिती समोर आली होती –

अ) **विनोद (Humor)** - एक सहाय्यक/संघटना (assistant/confederate) विदुषकी मुखवटा परिधान करून दोन गाड्यांमधून जात होता. अनपेक्षित विनोदाची भावना निर्माण करण्यासाठी हे केले गेले.

ब) **समानुभूती (Empathy)** - एक सहाय्यक/संघटना (हाड फ्रॅक्चर झाल्यावर परिधान केलेले) आणि कुबड्या वापरून दोन कारच्या दरम्यान रस्ता ओलांडला. सहाय्यकाबद्दल सहानुभूती निर्माण करण्यासाठी हे केले गेले.

क) लैंगिक उत्तेजना (Sexual Arousal) – एक सहाय्यक/संघटना दोन गाड्यांमधून उघड पोशाख घालून जातो. हे सौम्य लैंगिक उत्तेजना निर्माण करण्यासाठी केले गेले.

ड) नियंत्रण (Control)- सहाय्यक/संघटने दोन गाड्यांमधून सामान्य पद्धतीने चालत होते.

तिन्ही प्रायोगिक परिस्थिती समोरच्या थांबलेल्या कारच्या चालकावर रागावलेल्या चालकांमध्ये विसंगत प्रतिक्रिया निर्माण करतील आणि नियंत्रण स्थितीच्या तुलनेत त्यांना हॉर्न वाजवण्यास अधिक वेळ लागेल, अशी अपेक्षा होती. निकालांनी या गृहीतकाला पाठिंबा दिला. तिन्ही-प्रायोगिक स्थितीतील चालक (विनोद, सहानुभूती आणि लैंगिक उत्तेजना) हॉर्न वाजवण्यापूर्वी बराच वेळ थांबले. आपण सुरक्षितपणे म्हणू शकतो, की राग किंवा आक्रमकतेशी विसंगत भावना उघडपणे आक्रमक कृत्ये कमी करतात.

आपल्या दैनंदिन जीवनातही असेच दिसून येते. तुमच्या अनेकदा लक्षात आले असेल, की जर दोन व्यक्तींमध्ये जोरदार भांडण होत असेल, ज्यामुळे हळूहळू आक्रमकता वाढू शकते, जर एखाद्या व्यक्तीने चर्चेचा विषय काही असंबंधित विषयावर बदलला, तर रागाची पातळी खाली येते किंवा कमी होण्याची शक्यता असते म्हणजेच आक्रमकता टाळता येते.

सरतेशेवटी, आपण असे म्हणू शकतो, की आपण अंतःप्रेरणा सिद्धांतांइतके असहाय्य नसतो किंवा आपण विविध परिस्थितींना बंधक बनवतो. विविध तंत्रांचा वापर करून आपण आक्रमकता कमी करू शकतो.

६.६ सारांश (Summary)

प्रस्तुत पाठामध्ये आपण चर्चा केली, की गुंडगिरी (bullying) हादेखील आक्रमकतेचा एक प्रकार आहे. जगभर सर्व संस्कृतींमध्ये अनादी काळापासून तो प्रचलित आहे. गुंडगिरी वर्गात किंवा कामाच्या ठिकाणी अगदी कुटुंबातही होऊ शकते. गुंडगिरी शारीरिक आक्रमकता, मानसिक आक्रमकता, सामाजिक किंवा भावनिक आक्रमकता या स्वरूपांत असू शकते. इंटरनेट आणि प्रसार-माध्यमांचा वापर मोठ्या प्रमाणात होत असल्याने आता त्या वातावरणातही गुंडगिरी घडते. त्याला संगणकीय गुंडगिरी (cyberbullying) म्हणतात. कोणत्याही स्वरुपात आणि कोणत्याही वातावरणात गुंडगिरी केल्यास पिडीत व्यक्तीवर विनाशकारी आणि दीर्घकाळ टिकणारा परिणाम होऊ शकतो. इतकेच नाही, तर गुंडगिरी करणाऱ्यावर त्याचा विपरीत परिणाम होऊ शकतो. गुंडगिरी वैयक्तिक किंवा संदर्भित कारणांमुळे होऊ शकते. सकारात्मक गोष्ट अशी आहे, की वेगवेगळ्या तंत्रांचा वापर करून गुंडगिरी कमी केली जाऊ शकते.

कामाच्या ठिकाणी देखील गुंडगिरी, धमकावणे होऊ शकते. कामाच्या ठिकाणी आक्रमकतेची कारणे आणि स्वरूप काही प्रमाणात वर्गांमधील गुंडगिरी (class room bullying) पेक्षा वेगळे आहे. मात्र, कामाच्या ठिकाणीही आक्रमकतेची पातळी कमी होऊ शकते. आक्रमकता कमी करण्यासाठी किंवा नियंत्रित करण्यासाठी वापरली जाणारी काही तंत्रे म्हणजे शिक्षा (punishment), स्व-नियमन (self-regulation), भावविरेचन (catharsis) आणि आक्रमकतेशी विसंगत विचार प्रवृत्त करणे होय.

तुमची प्रगती तपासा (Check Your Progress):

- आक्रमकता कमी करण्यासाठी शिक्षा (punishment) आणि स्व-नियमन (self-regulation) यावर तपशीलवार नोंद लिहा.
- आक्रमकता कमी करण्यासाठी भावविरेचन (catharsis), विसंगत विचार आणि भावना प्रवृत्त करण्यावर तपशीलवार नोंद लिहा.

६.७ प्रश्न

१. गुंडगिरी (bullying) म्हणजे काय? संगणकीय गुंडगिरीचे (cyberbullying) तपशीलवार वर्णन करा.

२. गुंडगिरीचे स्वरूप, त्याचे परिणाम आणि ती कशी कमी करता येईल हे स्पष्ट करा.

३. कामाच्या ठिकाणी आक्रमकतेवर तपशीलवार नोंद लिहा.

४. आक्रमकतेमध्ये भावनांच्या भूमिकेवर तपशीलवार टीप लिहा.

५. शिक्षा (punishment) आणि स्व-नियमन (self-regulation) वापरून आक्रमकता कशी रोखली जाऊ शकते, स्पष्ट करा.

६. भावविरेचनाचा (catharsis) वापर करून विसंगत विचार आणि भावनांना प्रवृत्त करून आक्रमकता कशी रोखली जाऊ शकते, स्पष्ट करा.

६.८ संदर्भ

१. Branscombe, N. R. &Baron, R. A., Adapted by Preeti Kapur (2017). *Social Psychology*. (14th Ed.). New Delhi: Pearson Education; Indian reprint 2017

२. Myers, D. G., Sahajpal, P., N Behera, P. (2017). *Social psychology* (10th ed.). McGraw Hill Education.

❄❄❄❄❄❄❄

७

समाजाभिमुख वर्तन: इतरांना मदत करणे: I

घटक रचना

७.० उद्दिष्टे

७.१ प्रस्तावना

७.२ समाजाभिमुख वर्तनासाठी प्रेरके

७.२.१ सहानुभूती- परहितवृत्ती

७.२.२ नकारात्मक-मन:स्थितीतून सुटका

७.२.३ तदनुभुतिक आनंद

७.२.४ स्पर्धात्मक परहितवाद

७.२.५ आप्त निवड सिद्धांत

७.२.६ संरक्षणात्मक मदत

७.३ सारांश

७.४ प्रश्न

७.५ संदर्भ

७.० उद्दिष्टे

हा घटक वाचल्यानंतर तुम्हाला समजेल -

- समाजाभिमुख वर्तनाची संकल्पना
- समाजाभिमुख वर्तनाचा शारीरिक पैलू
- लोक का मदत करतात - समाजाभिमुख वर्तनाचची प्रेरके?

७.१ प्रस्तावना

या घटकात आपण समाजाभिमुख वर्तनाबद्दल अभ्यास करणारआहोत. अगदी सोप्या भाषेत सांगायचे झाले तर, समाजाभिमुख वर्तन म्हणजे इतरांना मदत करणे होय. समाजाभिमुख वर्तन विषयाची प्रत्यक्ष सुरुवात करण्याआधी ज्यातून आपण सर्वजण गेलो असे काही दैनंदिन अनुभव आठवून पाहूया. उदा- आठवून पहा, तुम्ही अशी परिस्थिती अनुभवली आहे का की जिथे बसस्टॉपवर थांबले असताना एखादी अनोळखी व्यक्ती येऊन तुम्हाला एखाद्या विशिष्ट विचारते की कोणती बस एखाद्या विशिष्ट ठिकाणी (उदा. कलिना कॅम्पस) जाईल आणि तुम्ही ती माहिती अनोळखी व्यक्तीला दिली आहे, किंवा तुम्ही बँकेत गेला आहात आणि एक अनोळखी व्यक्ती तुम्हाला एका मिनिटासाठी पेन मागते आहे, आणि तुम्ही त्या व्यक्तीस पेन दिला आहे. असेही कधी घडले असेल तुम्ही जिथे उभे होता त्या बसस्टॉपजवळ रस्ता अपघात होतो, तुम्हाला त्या व्यक्तीची काळजी वाटत होती का, त्या व्यक्तीच्या मदतीसाठी

आजूबाजूच्या लोकांनी अपघातस्थळाकडे धाव घेतल्याचे तुम्हाला पहिले का? तुम्हीही तुमची बस चुकवून त्या अपघातग्रस्ताला मदत करायला गेलात का? काही दिवसांपूर्वी तुम्ही ऐकले होते की, तुमच्या परिसरातील एक म्हातारी बाई आजारी पडली आहे आणि तिची काळजी घेणारे कोणीही नाही, तुम्हाला तिची काळजी वाटली का? जर तुमचं उत्तर या सर्व परिस्थितीला होकारार्थी असेल, तर तुम्ही समाजाभिमुख वर्तनात गुंतलेले आहात असे समजा.

समाजाभिमुख वर्तन म्हणजे "मदत करणे, सांत्वन देणे, सहभागी होणे आणि सहकार्य करणे यासारख्या स्वत:च्या वर्तनाव्यतिरिक्त एक किंवा अधिक लोकांना फायदा करून देण्याच्या उद्देशाने केलेल्या कृतीं होय"- डॅनियल सी. बॅटसन.

दुस-या शब्दांत सांगायचे झाले तर, समाजाभिमुख वर्तनात केवळ इतरांना केवळ मदत करणे नव्हे, तर गुप्तपणे मदत करणे हे समाविष्ट आहे. म्हणजे, जरी तुम्हाला दुस-या व्यक्तीच्या किंवा लोकांच्या समूहाच्या कल्याण, सुरक्षितता, भावना, इ.ची काळजी वाटत असली, तरी ते समाजाभिमुख वर्तन असते. परंतु या स्पष्टीकरणावर एक आक्षेप आहे. जर ते ऐच्छिक असेल, त्यामागे कोणताही स्वार्थी हेतू नसेल किंवा व्यावसायिक जबाबदारीने व्यक्ती प्रेरित झाली नसेल तरच ते समाजाभिमुख वर्तन म्हणता येईल. आणखी दुस-या शब्दांत सांगायचे तर, एखाद्या व्यावसायिकाने कर्तव्य बजावताना एखाद्या व्यक्तीला मदत केली, तर ती समाजाभिमुख वर्तन मानले जाणार नाही. उदा. रुग्णालयात रुग्णाला चालण्यास किंवा अंथरुणावर बसण्यास मदत करणारी परिचारिका समाजाभिमुख वर्तन करते असे म्हणता येणार नाही. शिवाय, धर्मादाय संस्थांव्यतिरिक्त इतर कोणत्याही संस्थेला दिलेली मदत समाजाभिमुख वर्तन म्हणून पात्र ठरणार नाही. जर एखाद्या व्यक्तीने कोणत्याही धर्मादाय संस्थेला पाठिंबा दिला, तर ते वर्तन समाजाभिमुख वर्तन मानले जाते. कारण, अशा पाठिंब्याचा अर्थ असा आहे की मदतकर्ता दिलेल्या मदतीची कार्यक्षमता वाढविण्यासाठी एक साधन म्हणून वापर करतो. उदा., पंतप्रधान मदत निधीला देणगी दिलेली रक्कम ही एक समाजाभिमुख वर्तन आहे, जर वैयक्तिक करांमध्ये बचत करण्यासाठी देणगी दिली जात नसेल तर त्यास समाजाभिमुख वर्तन म्हणता येणार नाही.

आपल्या समाजात समाजाभिमुख वर्तन खूप सर्वसामान्य आहे. अशी अनेक उदाहरणे सांगता येतील जिथे लोकांनी स्वतःचा जीव धोक्यात घालून इतरांना मदत केली आहे. उदा. केरळमधील मच्छिमारांनी 2018 मध्ये स्वत: चा जीव गमावण्याचा धोका असूनही असामान्य महापूराच्या वेळी अनेक लोकांचे प्राण वाचवले. मदतीच्या अशा वीरकृत्यांना 'परहितवृत्ती' असे म्हणतात. दुस-या शब्दांत सांगायचे तर, समाजाभिमुख वर्तन हे मदत करणारे आणि मदत स्वीकारणारे या दोघांनाही फायदा मिळवून देणारे आहे. तर परहितवृत्ती ही एक अश्या प्रकारची समाजोपयोगी वर्तनशैली आहे ज्याचा मदतनिसासाठी खर्च येतो आणि मदत घेणाऱ्याला त्याचा फायदा होतो. बॅटसन (१९९८) यांनी परहितवृत्तीची व्याख्या एका प्रेरक अवस्थेची पातळी आणि दुस-या व्यक्तीचे कल्याण वाढविण्याचे अंतिम ध्येय अशी केली आहे.

आता आणखी एक उदाहरण घेऊ, मे 2019 मध्ये टी.व्ही.मध्ये एक बातमी आली होती की सुरतमधील एका चार मजली इमारतीच्या वरच्या मजल्यावर असलेल्या कोचिंग क्लासमध्ये आग लागली होती. स्वत:ला वाचवण्याच्या प्रयत्नात लहान मुलांचे व्हिडिओ बनवून, त्यांच्या

मृत्यूच्या दाढेत उडी न मारणारे अनेक बघे तिथे नुसते उभे होते. बघणाऱ्यांपैकी कोणीही, या मुलांना वाचवण्याच्या मार्गाचा विचार केला नाही. या घटनांवरून प्रश्न निर्माण होतो तो म्हणजे लोक मदत का करतात किंवा लोक मदत का करत नाहीत?

या प्रश्नांची उत्तरे देण्यासाठी मानसशास्त्रात अनेक अभ्यास करण्यात आले आहेत. मदतीच्या वागणुकीला चालना देणारे काही हेतू आत्ता आपण पाहूया.

७.२ समाजाभिमुख वर्तणुकीची प्रेरके: Motives for Pro-scocial Behavior

संशोधन अभ्यासानुसार असे दिसून आले आहे की, केवळ एक घटक नाही तर विविध वैयक्तिक आणि परिस्थितीजन्य घटक मदत करावी की नाही हे ठरविण्यासाठी आणि जर आपण मदत करण्याचा निर्णय घेतला तर आपण किती मदत देणार यासाठी आपल्यावर प्रभाव पाडतात.

७.२.१ सहानुभूती - परोपकार: इतरांना मदत करणे चांगले वाटते Empathy -Altruism: It Feels Good to Help Other

समाजाभिमुख वर्तन होण्यास कारणीभूत घटकांपैकी एक घटक म्हणजे 'तदनुभूती' होय. अगदी सोप्या भाषेत सांगायचं झाले तर तदनुभूती म्हणजे इतर लोकांच्या भावना समजून घेण्याची किंवा त्यांची जाणीव करून देण्याची क्षमता होय.

मरियम वेबस्टर शब्दकोशानुसार, तदनुभूती म्हणजे भावना, विचार आणि अनुभव पूर्णपणे वस्तुनिष्ठपणे, स्पष्टपणे न सांगता, भूतकाळातील किंवा वर्तमानातील भावना, विचार आणि अनुभवांबद्दल संवेदनशील असणे आणि अनिश्चितपणे अनुभवण घेणे होय.

दुस-या शब्दांत सांगायचं झाले, तर दुस-या माणसाच्या दृष्टिकोनातून परिस्थिती समजून घेणे होय. तदनुभूती असलेली एखादी व्यक्ती दुस-या व्यक्तीच्या अस्वस्थता किंवा अप्रिय भावनांचा अनुभव घेऊ शकते आणि त्याच्या बदल्यात कोणत्याही गोष्टीची अपेक्षा न करता त्या अस्वस्थतेपासून किंवा अप्रियतेपासून मुक्त होण्यास मदत करू इच्छिते.

तदनुभूती ही सहानुभूतीपेक्षा वेगळी असते. तदनुभूती म्हणजे जेव्हा तुम्ही स्वत:ला दुस-या व्यक्तीच्या जागी ठेवू शकता आणि त्या व्यक्तीबद्दल तुम्हाला जे काही माहीत आहे, त्याच्या आधारे त्या व्यक्तीला कसं वाटत असेल याची कल्पना करू शकता. अशा प्रकारे, सहानुभूतीमध्ये प्रक्षेपणाचा समावेश आहे. दुसरीकडे, सहानुभूतीचा अर्थ स्वत: ला त्यांच्या जागी न ठेवता इतरांची अस्वस्थता किंवा वेदना समजून घेणे होय.

दुस-या शब्दांत सांगायचं झालं, तर सहानुभूती म्हणजे एखाद्याबद्दलची 'भावना' तर तदनुभूती म्हणजे कल्पनेच्या वापरातून मदतीची गरज असलेल्या व्यक्तीशी 'भावना' व्यक्त करणे होय. बॅट्सन आणि इतर (१९८१) यांनी ' तदनुभूती-परहितवृत्ती गृहीतक' ही संकल्पना मांडली. त्यांनी असे सुचवले की, जरी लोक विविध हेतूंमुळे मदत करत असले तरी त्यांचे काही समाजोपयोगी वर्तन पूर्णपणे तदनुभूतीने प्रेरित होते, त्यामुळे त्यांना मदत करण्याची इच्छा

जागृत होते. जेंव्हा तदनुभूती करुणेच्या रूपात असेल तेंव्हा मदत करण्याची इच्छा इतकी तीव्र असू शकते की एखादी व्यक्ती मदत कार्य कितीही अप्रिय किंवा जीवघेणे असले तरीही मदत करेल. डॅनियल गोलमन आणि पॉल एकमन यांचा असा विश्वास आहे की तदनुभूतीचे तीन वेगवेगळे प्रकार आहेत, उदा.

१. **भावनिक तदनुभूती: Emotional Empathy:** यास भावनिक तदनुभूती म्हणून ओळखले जाते. दुसऱ्या व्यक्तीच्या भावना समजून घेण्याच्या क्षमतेचा यामध्ये समावेश होतो. भावनिक तदनुभूती इतरांशी भावनिक संबंध निर्माण करण्यास मदत करते.

2. **बोधात्मक तदनुभूती Cognitive empathy:** बोधात्मक तदनुभूती यास सहभावनापूर्ण अचूकता देखील म्हणतात. दुस-या व्यक्तीचे विचार आणि भावना अचूकपणे समजून घेण्याची किंवा माणसाला नेमके कसे वाटते आणि तो काय विचार करत असेल हे जाणून घेण्याची क्षमता म्हणजे बोधात्मक तदनुभूती होय.

   ग्लीसन आणि इतर. (२००९) यांनी यास "दररोजचे मन-वाचनाचे" कौशल्य म्हणून संबोधले. त्यांचा असा विश्वास होता की, उच्च बोधात्मक तदनुभूती कौशल्य असलेल्या किशोरावस्थेतील मुला-मुलींचे इतरांशी चांगले संबंध असतात आणि त्यांचे चांगले सामाजिक समायोजन चांगले असते. परिणामी, त्यांचे अधिक मित्र असतात, ते समवयस्कांमध्ये अधिक लोकप्रिय असतात, त्यांची चांगल्या दर्जाची मैत्री असते आणि ते गुंडगिरी किंवा सामाजिक बहिष्काराचे बळी पडण्याची शक्यता कमी असते. सहभावनापूर्ण अचूकता आणि सामाजिक समायोजन यांच्यातील संबंध जाणून घेण्यासाठी त्यांनी एक प्रयोग केला. या प्रयोगात सहभागी झालेल्या विद्यार्थ्यांना एका शिक्षकांशी संभाषण केल्याच्या टेप्स दाखविण्यात आल्या. विशिष्ट वेळी टेप थांबविण्यात आली आणि सहभागींना टेपमधील विद्यार्थी आणि शिक्षक काय विचार करीत आहेत किंवा त्यांना काय वाटते हे लिहिण्यास सांगण्यात आले. टेप्समधील लोक खरोखर काय विचार करत होते किंवा काय वाटत होते याच्याशी त्यांच्या लेखी प्रतिसादांची तुलना करून सहभावनापूर्ण अचूकता मोजली गेली. त्यावेळी असे आढळले आहे की, उच्च सहभावनापूर्ण अचूकता असलेल्या सहभागींमध्ये चांगले सामाजिक समायोजन होते. यावरून हे स्पष्टपणे दिसून आले की, इतरांच्या विचारांना व भावनांना समजून घेण्याच्या त्यांच्या क्षमतेमुळे इतरांशी चांगले संबंध प्रस्थापित झाले. तथापि, इतरांशी चांगले संबंध प्रस्थापित करण्यासाठी केवळ उच्च सहभावनापूर्ण अचूकता जबाबदार होती असे आपण निश्चितपणे म्हणू शकत नाही. अशी शक्यता आहे की जे लोक इतरांशी चांगले वागतात त्यांचे इतर अनेक लोकांशी सुखद आणि समाधानकारक संवाद होतात आणि यामुळे ते अधिक सहानुभूतीशील बनतात.

3. **करुणामय तदनुभूती Compassionate Empathy:** करुणामय तदनुभूती यास सहभावनापूर्ण चिंता असेही म्हणतात. हे केवळ समोरच्या व्यक्तीला कसे वाटत आहे हे समजून घेणेच नव्हे तर इतर व्यक्तीच्या कल्याणाबद्दल काळजीची भावना देखील दर्शवते. दयाळू तदनुभूती खरोखरच एखाद्या व्यक्तीस इतर व्यक्तीचे कल्याण सुधारण्यास मदत करण्यासाठी प्रत्यक्षात काहीतरी करण्यास प्रवृत्त करते. त्यासाठी

भावनिक तदनुभूती व बोधात्मक तदनुभूती या दोन प्रकारच्या तदनुभूतीपेक्षा जास्त वेळ आणि प्रयत्न खर्च करणे आवश्यक आहे.

वरील तिन्ही प्रकारच्या तदनुभूती एकत्रितपणे कार्य करतात आणि समाजाभिमुख वर्तनाच्या विविध पैलूंना चालना देतात. उदाहरणार्थ, समजा तुमचा एखादा मित्र परीक्षेत नापास झाला. एखाद्या व्यक्तीला परीक्षेत नापास होणं म्हणजे काय, त्याचा त्याच्या भविष्यातील योजनांवर काय परिणाम होईल, तुमच्या मित्राला नेमकं कसं वाटत असेल, हे तुम्ही समजू शकता. हा बोधात्मक तदनुभूतीचा एक भाग आहे. तुम्हाला त्याच्याबद्दल वाईट वाटेल, भूतकाळात जेव्हा तुम्ही स्वत: अपयशाचा अनुभव घेतला होता, तेव्हा तुम्हाला कसे वाटले होते हे आठवून तुम्ही त्याच्याबद्दल तदनुभूती दाखवाल किंवा जर तुम्ही स्वत: अपयशाचा अनुभव कधीच घेतला नसेल, तर एखादी व्यक्ती अपयशी ठरल्यावर तुम्हाला कसे वाटते याची तुम्ही कल्पना करू शकता हा भावनिक तदनुभूतीचा भाग आहे आणि शेवटी, दयाळू तदनुभूती मदत करण्याच्या कृतीस चालना देते. आपल्याला चिंता वाटते आणि आपल्या मित्रावरील अपयशाचा प्रभाव कमी करायचा आहे. म्हणून, आपण आपल्या मित्राला विचारू शकता की, मी तुला मदत करण्यासाठी काय करू शकतो आणि जर तो म्हणाला की मी परीक्षेसाठी खूप मेहनत घेतली असली तरी मी अयशस्वी का झालो हे मला माहित नाही, तर आपण त्याच्याशी आपले स्वतःचे अभ्यास तंत्र देवू करून किंवा परीक्षेसाठी दररोज त्याचा अभ्यास करून त्याला मदत करण्याचा निर्णय घ्याल, त्याला त्या परीक्षेशी संबंधित आपले स्वतःचे अभ्यास साहित्य, नोट्स इ. द्याल.

- **चेतापेशी प्रतिबिंब: जैविक Mirror Neurons: A Biological**

निसर्गाने तदनुभूती अनुभवण्यासाठी आपल्या मेंदूला जोडले आहे की नाही हे जाणून घेण्यात मानसशास्त्रज्ञांना रस होता. खरे तर याचे उत्तर होय असे आहे. संशोधन अभ्यासानुसार असे दिसून आले आहे की, आपल्या मेंदूची काही विशिष्ट क्षेत्रे आहेत, ज्याला प्रतिबिंब चेतापेशी असे म्हणतात. जेव्हा जेव्हा आपण स्वत: एखाद्या भावनेचा अनुभव घेतो किंवा इतरांना त्यांच्या चेहऱ्यावरील हावभावांद्वारे भावना व्यक्त करताना पाहतो तेव्हा मेंदू सक्रिय होतो. दुस-या शब्दांत सांगायचे झाले तर, हे प्रतिबिंब चेतापेशी आपल्या मेंदूतील "स्मार्ट पेशी" असतात ज्या आपल्याला इतरांच्या कृती, हेतू आणि भावना समजून घेण्याची अनुमती देतात. आपण किंवा इतर लोक आनंदासारख्या सकारात्मक भावना किंवा भीती, राग किंवा दु:ख यासारख्या नकारात्मक भावनांचा अनुभव घेत आहोत की नाही याची पर्वा न करता या चेतापेशी उर्जा देतात. उदाहरणार्थ, जेव्हा आपण एखाद्याला दु:खी होताना पाहतो, तेव्हा आपल्या प्रतिबिंबातील चेतापेशी उर्जा निर्माण करतात आणि त्यामुळे आपणही त्याच दु:खाचा अनुभव घेऊ शकतो आणि तदनुभूती अनुभवू शकतो. अशा प्रकारे, चेतापेशी प्रतिबिंब आपल्याला इतरांशी तदनुभूती दाखवण्यास सक्षम करतात. उदा., फीफर आणि इतर (2007) यांना स्वत:ची नोंदवलेली तदनुभूती आणि मेंदूच्या प्रतिबिंब चेतापेशी भागातील घडामोडी यांच्यात परस्परसंबंध आढळला. त्यांच्या अभ्यासानुसार असे दिसून आले आहे की, एखाद्या व्यक्तीने अनुभवलेल्या तदनुभूतीची पातळी त्याच्या / तिच्या प्रतिबिंबाच्या चेतापेशीमधील क्रियाशीलतेच्या पातळीशी सकारात्मकपणे

संबंधित होती. जेंव्हा वेदनेने ग्रस्त असलेल्या दुसऱ्या व्यक्तीचे निरीक्षण करताना, एखादी व्यक्ती अधिक सहभावनापूर्ण होती, तेंव्हा त्याच्या / तिच्या प्रतिबिंबाच्या चेतापेशी क्षेत्रातील क्रियाशीलता जास्त होते.

तथापि, स्व-केंद्रित विकृती असलेल्या मुलांमध्ये भाषा शिकण्याची, नक्कल करण्याची आणि इतरांच्या अचूकतेतून शिकण्याची किंवा त्यांचे हेतू समजून घेण्याची किंवा इतरांच्या वेदनांबद्दल सहानुभूती बाळगण्याची, सामाजिक संवाद आणि सामाजिक संप्रेषण करण्याची क्षमता खूप कमी असते. अशा मुलांना प्रतिबिंब चेतापेशीची कमी क्रियाशीलता किंवा अकार्यक्षम प्रतिबिंब चेतापेशी सिस्टमचा त्रास होतो की नाही याबद्दल मानसशास्त्रज्ञांना आश्चर्य वाटले. तथापि, अशा अभ्यासाचे निष्कर्ष पूर्णपणे सुसंगत नसले तरी, असे आढळले आहे की अशा मुलांच्या प्रतिबिंब चेतापेशीमध्ये सामाजिक संवाद साधताना कमी क्रियाशीलता होते. त्यामुळे त्याच्यात इतरांबद्दल कमी तदनुभूती असते.

माँटगोमेरी आणि इतर (२००९) यांनी प्रतिबिंब चेतापेशी तदनुभूतीशी सकारात्मकपणे जोडलेले असतात यास समर्थन दिले आहे. त्यांनी त्यांच्या निरीक्षणाचा अहवाल असा दिला की, जेव्हा व्यक्ती इतरांच्या भावनांनी भरलेल्या चेहऱ्यावरील हावभाव पाहतात तेव्हा प्रतिबिंब चेतापेशी सक्रिय होतात परंतु जेव्हा व्यक्ती चघळणे किंवा शिंकण्यासारख्या भावनांशी संबंधित नसलेल्या चेहऱ्यावरील हालचाली पाहतात तेव्हा कोणतीही क्रिया दिसून येत नाही. त्यांच्या संशोधनाने पुढे हे सिद्ध केले की, प्रतिबिंब चेतापेशी इतरांच्या भावनिक अनुभवांशी संबंधित आहेत आणि अशा प्रकारे तदनुभूतीशी संबंधित आहेत.

मानसशास्त्रज्ञांना आश्चर्य वाटते की, तदनुभूती केवळ जन्मजात आहे की प्रशिक्षणाद्वारे ती शिकविली जाऊ शकते किंवा वाढवता येते. अनेक अभ्यासातून असे दिसून आले आहे की, प्रशिक्षणाद्वारे तदनुभूती शिकविली जाऊ शकते किंवा वाढवता येते. एखादी व्यक्ती सरावाने दयाळू होण्यास शिकू शकते. वेंग आणि इतर यांना (२०१३) मध्ये असे दिसून आले आहे की, एखादी व्यक्ती सहभावनापूर्ण / दयाळूपणे वागण्याची प्रथा म्हणून, त्याच्या प्रतिबिंब चेतापेशी क्षेत्रामध्ये वाढीव क्रियाशीलता दिसून येते. अशा प्रकारे, संशोधनात असे सूचित केले गेले आहे की, आपल्या सहभावनापूर्ण क्षमता दोन्ही आहेत, अनुवांशिकदृष्ट्या प्रतिबिंब चेतापेशी वारसा हक्काने प्राप्त झाल्या आहेत तसेच त्या शिकल्या आहेत. उदाहरणार्थ, क्रझनॅरिक (२०१२) यांचा असा विश्वास होता की, तदनुभूती हे असे कौशल्य आहे जे आपल्या आयुष्यभर जोपासले जाऊ शकते आणि सामाजिक परिवर्तनासाठी एक मूलगामी शक्ती म्हणून वापरले जाऊ शकते. डेसीटी अँड योडर (२०१५) यांनी असे सुचवले आहे की, अनुभव परस्परांना देणे, मानसिकता आणि करुणा यासारख्या हस्तक्षेपांमुळे तदनुभूती विकसित करण्यासाठी उपयुक्त ठरू शकते.

शेवटी, झाकी (२०१४) यांनी असा निष्कर्ष काढला की. तदनुभूती वाढविली जाऊ शकते किंवा कमी केली जाऊ शकते. उदा. तदनुभूती वाढण्यास मदत करणारे काही घटक सकारात्मक परिणाम, इतरांशी संबंध जोडण्याची इच्छा, इतरांना आवडण्याची

इच्छा आणि एखाद्या विशिष्ट परिस्थितीसाठी योग्य किंवा योग्य गोष्टी करून त्यांना चांगले दिसण्याची इच्छा. तदनुभूती कमी करू शकणारे घटक म्हणजे तदनुभूतीचा अनुभव घेण्याची आणि इतरांचे दु:ख अनुभव घेण्यासाठी खूप वेदनादायक असू शकणे होय.

शेवटी, आपण असे म्हणू शकतो की, तदनुभूती ही स्वयंचलित प्रतिक्रिया नाही. हे घडेल की नाही, आणि जर ते घडले तर कोणत्या प्रकारची तदनुभूती येईल हे काही विशिष्ट घटकांवर अवलंबून असते. तथापि, हे अधोरेखित करणे आवश्यक आहे की, सर्व प्रकारचे यशस्वी सामाजिक संबंध तयार करण्यासाठी तदनुभूती खूप महत्वाची असते आणि तदनुभूतीच्या अभावामुळे असामाजिक व्यक्तिमत्त्व विकृती आणि स्वरती व्यक्तिमत्त्व विकृती होऊ शकतो.

तुमची प्रगती तपासा:

१. समाजाभिमुख वर्तन म्हणजे काय?

२. समाजाभिमुख वर्तन आणि परहितवृत्ती यामध्ये काय फरक आहे?

३. तदनुभूती परहित वर्तनाला आपण कशा प्रकारे चालना देऊ शकते?

४. तुम्हाला असे वाटते का, की आपला मेंदू समाजाभिमुख वर्तनासाठी जोडला आहे?

७.२.२ नकारात्मक मनस्थितीतून सुटका: मदत केल्याने अप्रिय भावना कमी होऊ शकतात Negative State Relief: Helping Can Reduce Unpleasant feelings

वरील विवेचनात आपण हे शिकलो की, लोक इतरांना मदत करतात कारण त्यांना मदतीची गरज असलेल्या व्यक्तीच्या भावना समजतात (तदनुभूतीची अचूकता), त्या भावना (भावनिक तदनुभूती) परस्परांकडे वर्ग करतात आणि त्या व्यक्तीच्या कल्याणाची (तदनुभूतीक चिंता) काळजी घेतात. परंतु, मानसशास्त्रज्ञ सूचित करतात की, तदनुभूतीव्यतिरिक्त, इतर घटक देखील असू शकतात जे मदत करण्याच्या वर्तनास त्वरित प्रेरित करू शकतात. उदाहरणार्थ, मदतनीसाने अनुभवलेल्या भावना किंवा मनःस्थिती देखील एखादी व्यक्ती मदत करेल की नाही हे ठरविण्यात महत्त्वपूर्ण भूमिका बजावतात. आनंदी मनःस्थितीत किंवा सकारात्मक भावनांचा अनुभव घेणारे लोक दुःखी मनःस्थितीत असलेल्या लोकांपेक्षा अधिक मदत करतील असे मानणे अगदी स्वाभाविक आहे.

सियालदिनी यांनी नकारात्मक मनस्थितीतून सुटका प्रारूप मांडले. त्यामध्ये, त्यांनी असे म्हटले आहे की, काही विशिष्ट परिस्थितीत, लोक स्वार्थासाठी इतरांना मदत करतात, ते इतरांना त्यांच्या स्वत:च्या दु:खद भावना दूर करण्यास मदत करतात. जेव्हा एखादी व्यक्ती दुसऱ्या व्यक्तीचे नुकसान झाल्याचे किंवा मदतीची गरज असल्याचे निरीक्षण करते, तेव्हा ती स्वतःच ही नकारात्मक भावना कमी करण्यासाठी अंतर्गत प्रचोदना प्रेरित करते. लोकांमध्ये स्वत:च्या नकारात्मक मनःस्थिती किंवा भावना कमी करण्यासाठी एक अंगभूत प्रचोदना असते. दुसरी व्यक्ती संकटात सापडली आहे हे पाहून किंवा जाणून घेतल्याने आपल्याला वाईट वाटते. खरे तर व्यथित व्यक्तींना मदत करून स्वताच्या दु:खद भावनेतून मुक्त होण्यासाठी आपण स्वत:ला मदत करीत असतो. तथापि, नकारात्मक स्थितीपासून मुक्त होण्याचा दुसरा कोणताही मार्ग नाही असे आपल्याला वाटत असेल तरच आपण इतरांना मदत करतो आणि आपला विश्वास असतो की इतरांना मदत केल्याने आपल्याला नकारात्मक स्थितीपासून मुक्त होण्याची मुभा मिळेल.

हे प्रारूप असे सूचित करते की, नकारात्मक भावनांच्या स्त्रोताची पर्वा न करता वैयक्तिक त्रास कमी करण्यासाठी मदत करणारे वर्तन घडते. संभाव्य मदतनीसाच्या नकारात्मक भावना या आणीबाणीच्या स्थितीकडे पाहून (उदा. एखाद्याला रक्तबंबाळ झालेल्या आणि अपघातामुळे भरपूर मोबदला मिळाल्याचे पाहून) किंवा इतर एखाद्या आधीच्या घटनेमुळे (उदा. परीक्षेत नापास होणे) जागृत होऊ शकतात. खालील दोन बाबींमुळे मदतीचे वर्तन घडते,

१. दुसऱ्या व्यक्तीस मदत करणे फायदेशीर आहे.

२. त्या व्यक्तीचा ठाम विश्वास आहे की मदत केल्याने त्याची नकारात्मक भावनिक स्थिती कमी होईल.

७.२.३ तदनुभूतिक आनंद: इतरांना मदत करून चांगले वाटते Empathic Joy: Feeling Good by Helping Others

तदनुभूतिक आनंद प्रारूप नकारात्मक मनस्थितीतून सुटका प्रारुपाच्या अगदी विरुद्ध आहे. त्यामध्ये असे म्हटले आहे की, व्यक्ती मदत करते कारण व्यक्ती जेंव्हा दुसऱ्या व्यक्तीस मदत करते तेंव्हा इतर व्यक्तीकडून सकारात्मक प्रतिक्रिया निर्माण होतात आणि यामुळे मदतकर्त्यामध्ये सकारात्मक भावना निर्माण होतात. दुस-या शब्दांत सांगायचे झाले तर, त्याच्या कृतींमुळे दुस-या माणसाच्या आयुष्यात सकारात्मक बदल घडवून आणला जातो आणि त्या व्यक्तीला आनंदी बनवलं जाते, हे माहीत असल्यामुळे मदतनीसाला आनंद होतो. तदनुभूती म्हणजे केवळ दुस-या माणसाचं दु:ख अनुभवणे नव्हे, तर दुस-या कोणाचा तरी आनंद अनुभवणे हेही असते. विशेषत: जर त्याच्या कृतीमुळे तो आनंद झाला असेल तर मदतनीसाला आनंद होईल.

अर्थात, एखाद्या व्यक्तीने हे जाणून घेणे महत्वाचे आहे की, त्याच्या कृतीमुळे पीडितेवर खरोखरच सकारात्मक परिणाम झाला आहे. तदनुभूतिक आनंद अनुभवण्यासाठी, मदतनीसाला त्याच्या कृतींचा अभिप्राय मिळणे आवश्यक आहे. तदनुभूतिक आनंद अनुभवण्यात अभिप्रायाची भूमिका पडताळण्यासाठी स्मिथ, कीटिंग आणि स्टोटलॅंड (१९८९) यांनी एक अभ्यास केला. प्रयोगामध्ये सर्व सहभागी महिला होत्या. त्यांना एक व्हिडिओ दाखवण्यात आला होता, त्यामध्ये एक विद्यार्थिनी संकटात असल्याचे दाखवण्यात आले होते. ती म्हणत होती की मी कॉलेज सोडणार कारण तिला एकटे आणि व्यथित वाटत आहे. अर्ध्या सहभागींसाठी, व्हिडिओतील मुलगी त्यांच्यासारखीच (उच्च तदनुभूतीची स्थिती) आणि इतर अर्ध्या सहभागींना समान म्हणून वर्णन केले गेले होते, व्हिडिओतील मुलगी त्यांच्यासाठी वेगळी (कमी तदनुभूतीची स्थिती) म्हणून वर्णन केली गेली होती. व्हिडिओ पाहिल्यानंतर आणि व्हिडिओमध्ये मुलीचे वर्णन मिळाल्यानंतर, सर्व सहभागींना त्या महिलेला तिच्या अडचणींबद्दल विचारलेल्या प्रश्नांची उत्तरे लिहिण्यास सांगण्यात आले. या टप्प्यावर, अर्ध्या सहभागींना सांगण्यात आले की त्यांच्या सल्ल्यामुळे (अभिप्राय स्थिती) तिच्या दुर्दशेत सुधारणा दर्शविणारा आणखी एक व्हिडिओ त्यांना दाखविला जाईल. इतर अर्ध्या सहभागींना असा कोणताही अभिप्राय देण्याचे आश्वासन देण्यात आले नव्हते. हे परिणाम तदनुभूती आनंद गृहीतकाशी सुसंगत होते. उच्च तदनुभूती स्थिती आणि अभिप्राय स्थितीतील सहभागींनी कमी तदनुभूती आणि अभिप्राय स्थितीपेक्षा अधिक सल्ला दिला.

मानसशास्त्रज्ञांना समाजाभिमुख वर्तन आणि मदतकर्त्याचे कल्याण आणि आनंद यांच्यात एक अतिशय मजबूत सकारात्मक दुवा सापडला आहे. अकनीन आणि इतर (२०१२) यांना असे आढळले की, दोन वर्षांच्या मुलांनीही मौल्यवान स्त्रोत देताना वाढत्या आनंदाचा अनुभव घेतला. अकनीन आणि इतर (२०१३) यांनी समाजाभिमुख वर्तन आणि आनंद यांच्यातील दुवा सार्वत्रिक आहे की केवळ काही संस्कृतींसाठी विशिष्ट आहे हे तपासण्यासाठी आणखी एक अभ्यास केला. त्यांनी श्रीमंत आणि गरीब अशा १३६ देशांमध्ये हा अभ्यास केला. त्यांनी या सर्व विविध देशांतील एकूण २,००,० लोकांचा नमुना घेतला आणि गेल्या एका महिन्यात त्यांनी काही धर्मादाय संस्थेला पैसे दान केले आहेत की नाही हे दर्शवण्यास सांगितले आणि कल्याणासंबंधी एक प्रश्नावली पूर्ण करण्यास सांगितले. त्यांना सामाजिक खर्च आणि

देणगीदारांचे कल्याण यांच्यात सकारात्मक संबंध आढळला. तथापि, या नात्याची शक्ती ही एक कार्यात्मक संबंध आहे की सुलभ संबंध आहे यावर अवलंबून असते. कार्यात्मक नातेसंबंधाचा अर्थ असा आहे की, समाजाभिमुख वर्तन आणि आनंद यांच्यातील सकारात्मक संबंध सर्व संस्कृतींमध्ये परंतु वेगवेगळ्या प्रमाणात अस्तित्वात आहेत. हे नाते इतरांपेक्षा काही संस्कृतींमध्ये अधिक दृढ आहे. अकनीन आणि इतर यांनी (२०१३) मध्ये कॅनडा, युगांडा, दक्षिण आफ्रिका आणि भारत यासारख्या आर्थिकदृष्ट्या वैविध्यपूर्ण देशांमध्ये, समाजाभिमुख खर्च (देणग्या देणे) आणि भावनिक बक्षिसे यांच्यातील संबंधाची तपासणी करण्यासाठी आणखी एक अभ्यास केला. सहभागींना चॉकलेट्ससारख्या बऱ्याच चांगल्या गोष्टींचा समावेश असलेली "गुडी बॅग" खरेदी करण्याची संधी देण्यात आली. निम्या सहभागींना सांगण्यात आले की, त्यांना ती 'गुडी बॅग' त्यांच्या स्वत:च्या वापरासाठी मिळेल आणि इतर अर्ध्या लोकांना सांगण्यात आले की स्थानिक रुग्णालयात आजारी मुलाला ती गुडी बॅग (समाजाभिमुख वर्तन) मिळेल.

त्यानंतर त्यांना आनंदावरील प्रश्नावली पूर्ण करण्यास सांगण्यात आले. या निकालांवरून असे दिसून आले की, प्रत्येक देशात, आजारी मुलासाठी गुडी बॅग खरेदी करणाऱ्या सहभागींनी ती स्वत:साठी विकत घेतलेल्यांपेक्षा आनंदाच्या प्रमाणात खूप जास्त गुण मिळवले. या निकालांना अधिक महत्त्व प्राप्त झाले कारण दक्षिण आफ्रिकेतील 20% सहभागींनी या अभ्यासात भाग घेतला आणि आर्थिक परिस्थितीत आनंदाच्या प्रमाणात उच्च गुण मिळवले. त्यांच्याकडे मागील वर्षांत स्वत:चे आणि त्यांच्या कुटुंबाचे पोट भरण्यासाठी पुरेसे पैसे नव्हते. या निकालांवरून हे स्पष्ट पणे दिसून आले की, समाजाभिमुख वर्तन आणि व्यक्तीचा आनंद यांच्यात दृढ संबंध आहे आणि दुसरे म्हणजे, मानवाची त्यांच्या समाजोपयोगी वर्तनातून आनंद अनुभवण्याची सार्वत्रिक प्रवृत्ती होती.

७.२.४ स्पर्धात्मक परहितवृत्ती Competitive Altruism

परहितवृत्ती (स्वत:साठी खर्च करूनही इतरांना मदत करण्याचा हेतू), सहानुभूती, स्वत:चा नकारात्मक मूड कमी करण्याची इच्छा, इतरांना मदत करून आनंद प्राप्त करणे यातून समाजाभिमुख वर्तन कसे होते, हे आतापर्यंतच्या उपरोक्त चर्चांमध्ये आपण पाहिले आहे. तथापि, मानसशास्त्रज्ञ विचार करत होते की सकारात्मक भावना किंवा इतरांबद्दल चिंता व्यक्त करणे हे समाजाभिमुख वर्तनाचे एकमेव कारण आहे का? याचे उत्तर नाही असे आहे. समाजाभिमुख वर्तन घडण्याची इतरही काही कारणे आहेत आणि त्यातील एक म्हणजे स्पर्धात्मक परहितवृत्ती होय. मानसशास्त्रज्ञांचा असा विश्वास आहे की, कधीकधी मदत करणाऱ्या व्यक्तीची स्थिती आणि प्रतिष्ठा वाढविण्यासाठी मदत वर्तनास प्रेरित करणे हे एक साधन म्हणून वापरले जाते. स्पर्धात्मक परोपकाराची व्याख्या अशी केली जाऊ शकते की, अशी प्रक्रिया ज्याद्वारे व्यक्ती औदार्याच्या बाबतीत एकमेकांना मागे टाकण्याचा प्रयत्न करतात. उदारतेद्वारे एखाद्याची स्थिती आणि प्रतिष्ठा वाढविल्यास मोठ्या प्रमाणात फायदे मिळू शकतात जे कदाचित देणाऱ्यासाठी अप्राप्य असू शकतात आणि हे फायदे मदत देण्याच्या किंमतीची भरपाई करू शकतात.

प्रश्न असा निर्माण होतो की, इतरांना मदत केल्याने देणाऱ्याचा दर्जा आणि प्रतिष्ठा का वाढते? याचे कारण असे आहे की, मदत करणे म्हणजे इतरांसाठी निःस्वार्थ आणि फायदेशीर अशा

क्रियाशीलतेवर बराच वेळ, पैसा, प्रयत्न आणि शक्ती खर्च करणे समाविष्ट आहे हे इतर व्यक्तींना असे सूचित करते की, अशा कार्यात गुंतलेल्या व्यक्तीमध्ये काही इष्ट वैयक्तिक गुण असतात. अशा परोपकारी लोकांना समूहांनी किंवा समाजांनी वेढलेले असणे लोकांना आवडते. जे लोक अशा मदतीच्या वागणुकीत गुंतलेले असतात त्यांना समाजात उच्च दर्जा मिळतो. माजी विद्यार्थी त्यांच्या महाविद्यालयांना भरपूर पैसे दान करतात हेच त्याचे कारण आहे. लोक त्यांच्या महाविद्यालयाना खोली किंवा खुर्ची देणगी देतात किंवा गुणवंत विद्यार्थ्यांना स्व:ताच्या नावावरून बक्षीस म्हणून पैसे देतात. युद्धातील शौर्य, राजकीय नेते आणि सामाजिक कार्यकर्त्यांबद्दलचा आदर (उदा. बाबा आमटे) या पदकांच्या माध्यमातून मानवी समाज अनेकदा लोकांना परोपकारी योगदानाबद्दल बक्षीस देतात, हे एक सर्वसाधारण निरीक्षण आहे. त्याचबरोबर इतरांच्या हिताचा विचार न करणाऱ्यांना ते शिक्षा करतात, उदा., फसवणूक करणाऱ्यांचा जाहीर निषेध करणे, गुन्हेगारांना तुरुंगवास इ.

७.२.५. आप्त निवड सिद्धांत (Kinship Selection Theory)

उत्क्रांतीवादी जीवशास्त्रज्ञांना मानवाच्या परहित वर्तनाबद्दल कुतूहल वाटते.त्यांच्यासाठी हा जैविक विरोधाभास आहे. एकीकडे, तंदुरुस्त व्यक्तीचे अस्तित्व टिकवण्याचे एक सुस्थापित तत्त्व आहे जे असे समर्थन करते की, कोणतेही वर्तन आणि अगदी शरीराचे अवयव जे आपल्याला आपल्या जगण्यात मदत करत नाहीत ते निसर्गाद्वारे काढून टाकले जातात आणि आपल्या अस्तित्वास मदत करणारे वर्तन आणि शरीराचे अवयव अधिक मजबूत होतात. ते आपल्या जनुकांचा भाग बनतात आणि अनुवांशिक वारसा म्हणून पुढच्या पिढीकडे जातात. तथापि, याउलट, विरोधाभासी प्रश्न असा आहे की, ज्या वर्तनामुळे (इतरांना मदत करणे) आपल्या अतिरिक्त ऊर्जेची, संसाधनांची आवश्यकता असते, ज्यामुळे आपले अस्तित्व देखील धोक्यात येऊ शकते आणि दुसऱ्या व्यक्तीच्या जगण्याची शक्यता वाढवताना आपल्या जगण्याची शक्यता कमी होऊ शकते, हे आपल्या अनुवांशिक वारशाचा एक भाग कसे बनू शकते. नैसर्गिक निवडीचे तत्त्व स्वार्थी वर्तनाचा प्रसार करते.

या विरोधाभासाचे उत्तर आणखी एका उत्क्रांतीविषयक तत्त्वाने दिले होते, ज्यामध्ये असे म्हटले होते की, व्यक्तीचे अस्तित्व हे वैयक्तिक जनुकांच्या अस्तित्वापेक्षा कमी महत्त्वाचे आहे. अशा प्रकारे, परोपकाराने जर आपल्या जनुकांचे पुनरुत्पादन होण्याची आणि भरभराट होण्याची शक्यता वाढली, तर आपण परोपकारी वर्तनात गुंतण्याची शक्यता खूप जास्त आहे आणि ती पुढच्या पिढ्यांनाही दिली जाईल आणि ते आपल्या जनुकीय रचनेचा भाग बनेल.

संशोधन अभ्यासाने हा प्रस्ताव खरा असल्याचे पुरावे दिले आहेत. उदाहरणार्थ, नेयर आणि लँग (२००३) यांना असे आढळले की, सामान्यत: ज्यांचा संबंध नाही अशा लोकांपेक्षा जे आपल्याशी जवळचे संबंध आहेत त्यांना आपण मदत करण्याची शक्यता जास्त असते. हे 'रक्त पाण्यापेक्षा जाड' या म्हणीवरून सिद्ध होते. अभ्यासाच्या दुसऱ्या भागात बर्नस्टीन आणि इतर (१९९४) यांनी सहभागींना आणीबाणीत मदत करण्यासाठी ते कोणाला निवडतील याचा प्रतिसाद देण्यास सांगितले. निकालांवरून असे दिसून आले की, संशोधनात विद्यार्थ्यांनी असे सूचित केले की, आणीबाणीच्या परिस्थितीत एखाद्या व्यक्तीचे जीवन धोक्यात आलेले असते आणि मदतीसाठी खूप प्रयत्न, वेळ आणि धोका असतो त्यावेळी जवळचा संबंध असलेल्या व्यक्तीस (उदाहरणार्थ, भावंड, पालक किंवा मूल) मदत करण्याची

शक्यता जास्त आढळून आली. ज्याव्यक्तीशी अधिक दूरवरचे संबंध असतात (उदाहरणार्थ, भाची, भाचा, काका किंवा आजी) किंवा गैर-नातेवाईक यांना मदत कमी केली जाण्याची शक्यता असते. शिवाय, आप्त निवडी सिद्धांताशी सुसंगत वर्तम म्हणजे वृद्ध व्यक्तींऐवजी तरुण नातेवाईकांना मदत करण्याची अधिक शक्यता होती. याचे कारण असे आहे की, वृद्ध नातेवाईकांपेक्षा तरुण नातेवाईकांना त्यांच्या सामान्य जनुकाचा प्रसार करण्याची चांगली शक्यता असते. तसेच, वृद्ध महिला नातेवाईकापेक्षा एखाद्या तरुण महिला नातेवाईकाला तिच्या नातेवाईकांकडून मदत मिळण्याची शक्यता जास्त असते.

अगदी मुलेदेखील असे सूचित करतात की, ते एखाद्या मित्राला मदत करण्यापेक्षा त्यांच्या भावंडांना मदत करण्याची शक्यता जास्त आहे (तिसक अँड टिसाक, 1996). हे अभ्यास आप्त निवड सिद्धांताच्या समर्थनार्थ पुरावे प्रदान करतात, परंतु अद्याप काही अनुत्तरित प्रश्न आहेत. उदाहरणार्थ, ज्यांचा त्यांच्याशी संबंध नाही, जे पूर्णपणे अनोळखी आहेत, त्यांनाही लोक मदत का करतात? या प्रश्नाचे उत्तर परस्पर परोपकारी सिद्धान्ताने दिले आहे. परस्पर परोपकारी सिद्धान्त असे सुचवितो की, आपण आता इतरांना मदत केली तर भविष्यात जेव्हा आपल्याला मदतीची गरज भासेल तेव्हा ते आपल्याला मदत करतील. अशा प्रकारे, आपल्या जनुकांचा प्रसार करण्याची आपली शक्यता वाढते आणि त्याचप्रमाणे ज्यांना आपली मदत मिळते त्यांचीही जनुकांचा प्रसार करण्याची वाढते. अगदी संपूर्ण अनोळखी लोकांनाही मदत केली जाते याचेही हेच कारण आहे.

७.२.६ बचावात्मक मदत / संरक्षणात्मक मदत (Defensive Helping)

संरक्षणात्मक मदत करणे हा समाजाभिमुख वर्तनाचा आणखी एक हेतू आहे. आंतरवैयक्तिक संबंधांवरील अभ्यासातून असे दिसून आले आहे की, लोकांचे सामाजिक जग दोन गटांत असते. अंतर्गत गट आणि बाह्यगट. अंतर्गत गट म्हणजे ज्यांचे सदस्य एकतर त्यांच्याशी संबंधित आहेत किंवा त्यांच्याशी मिळताजुळते आहेत. ते आपली ग्रुप ओळख परस्परांना देतात. बाह्यगट सदस्यांना एक ओळख असल्याचे मानले जाते जे त्यांच्या स्वत:च्या गटापेक्षा स्पष्टपणे भिन्न असतात. सर्व व्यक्ती बाह्यगट किंवा इतर गटांपेक्षा स्वत:च्या समूहाला श्रेष्ठ मानतात. लोकांचा बाह्यगट सदस्यांपेक्षा त्यांच्या गटास अधिक मदत देण्याकडे कल असतो. ते त्यांच्या स्वत:च्या गटाशी अधिक वचनबद्ध असतात.

तथापि, कधीकधी बाह्य गट इतकी चांगली कामगिरी करतो की, यामुळे एखाद्या व्यक्तीच्या स्वत:च्या गटाच्या श्रेष्ठतेला धोका निर्माण होतो. अशा परिस्थितीत, स्टर्मर अँड स्नायडर (२०१०) यांनी असे म्हटले आहे की, लोक बाह्य गटाला मदत करतात, बाह्य गटाचे श्रेष्ठत्व कमी करण्यासाठी, बाह्य गट अकार्यक्षम आहे आणि त्यांच्या मदतीवर अवलंबून आहे हे दर्शविण्यासाठी मदत करतात. अशा प्रकारे ते आपल्याच गटाच्या श्रेष्ठत्वाला किंवा दर्जाला असलेला धोका कमी करण्याचा प्रयत्न करतात. या प्रकारच्या मदतीस बचावात्मक मदत असे म्हणतात. ही मदत कोणाला मदत करण्यासाठी दिली जात नाही तर त्याऐवजी त्यांना हीन दाखवण्यासाठी किंवा 'खाली उतरवण्यासाठी' दिली जाते.

बचावात्मक मदतीचे उद्दीष्ट म्हणजे त्यांच्या स्वत:च्या गटाच्या सकारात्मक विशिष्ट सामाजिक ओळखीचे श्रेष्ठत्व पुनर्संचयित करणे होय. ही मदत इतर कोणत्याही बाह्य समूहाला दिली जात नाही तर केवळ त्या बाहेरील गटाला दिली जाते, ज्यामुळे त्यांच्या सामाजिक

अस्मितेच्या श्रेष्ठतेला धोका निर्माण होतो. ही मदत सहानुभूतीतून किंवा सहभावनापूर्ण आनंद मिळवण्याच्या इच्छेतून नव्हे, तर आपल्याच गटाचे श्रेष्ठत्व अबाधित ठेवण्यासाठी केली जाते.

दुसऱ्या व्यक्तीने ती मागितली नसेल किंवा गरजही नसेल तरीही ही मदत दिली जाते. हे फक्त अप्रत्यक्षपणे ठामपणे सांगण्यासाठी आहे की समोरची व्यक्ती अकार्यक्षम आहे. या मदतीस सहाय्यक मदत असेही म्हणतात आणि बहुतेक वेळा सुलभ कामासाठी दिली जाते. जेथे मदतनीसाला जास्त प्रयत्न करावे लागत नाहीत आणि समोरच्या व्यक्तीच्या अकार्यक्षमतेवर प्रकाश टाकतात. उदाहरणार्थ, काही लोक ऐच्छिक सेवा देत राहतात कारण ते ज्या गटाच्या ऐच्छिक सेवा देत आहेत त्या गटाच्या तुलनेत त्यांना चांगले वाटते. बचावात्मक मदतीची खातरजमा करण्यासाठी नॅडलर आणि इतर (२००९) यांनी तीन वेगवेगळ्या शाळांमधील विद्यार्थ्यांच्या नमुन्याचा एक अभ्यास केला. या तिन्ही शाळांना आपण ए, बी, सी स्कूल असे म्हणूया. सर्व सहभागींना बोधात्मक क्षमतांचे मोजमाप करणारी चाचणी देण्यात आली. शेवटी, एका शाळेतील सहभागींना (समजा शाळा अ म्हणूया) अशी माहिती देण्यात आली की दुसऱ्या शाळेतील (शाळा बी) सहभागींना त्यांच्या स्वत:च्या शालेय विद्यार्थ्यांपेक्षा जास्त गुण मिळाले आहेत (अशा प्रकारे त्यांच्या गटाच्या श्रेष्ठतेला उच्च धोका निर्माण झाला आहे) आणि तृतीय शाळेच्या (शाळा सी) विद्यार्थ्यांना शाळा अ च्या (त्यांच्या स्वत:च्या गटाच्या श्रेष्ठतेस कमी धोका) समान गुण आहेत. तेव्हा त्यांना ब आणि क या शाळेतील विद्यार्थ्यांना मदत करण्याची संधी देण्यात आली. 'अ' शाळा 'ब'च्या विद्यार्थ्यांना 'क' शाळा देण्याऐवजी 'ब' या शाळेतील विद्यार्थ्यांना अधिक मदत केल्याचे निदर्शनास आले.

मदत करण्याच्या वर्तनाच्या संपूर्ण चर्चेचा विचार केला तर लक्षात येते की, मदत करणे ही एक गुंतागुंतीची घटना आहे. हे विविध हेतूंमधून उद्भवू शकते, अनेक रूपे घेऊ शकते, मदतनीस आणि प्राप्तकर्त्यावर अनेक प्रकारे परिणाम करू शकते.

तुमची प्रगती तपासा:

१. नकारात्मक मनस्थितीतून सुटका प्रारूप आणि तदनुभूतिक आनंद प्रारुपावर सविस्तर टीप लिहा.

____

____

____

____

____

२. स्पर्धात्मक परहितवाद आणि बचावात्मक किंवा संरक्षणात्मक मदत हे मदतीचे हेतू म्हणून तपशीलवार सांगा.

____

____

____

____

____

3. आप्त निवड सिद्धांताचे वर्णन समाजाभिमुख वर्तनाचा आधार म्हणून करा.

____

____

____

____

____

७.३ सारांश

या घटकात आपण समाजाभिमुख वर्तनाचा अर्थ आणि समाजाभिमुख वर्तन होण्याच्या कारणांवर भर दिला आहे. आम्ही हे समजावून सांगण्यापासून सुरुवात केली की, समाजाभिमुख वर्तन म्हणजे वर्तनाला मदत करणे होय. कोणतीही कृती जर त्यात स्वार्थी हेतू गुंतलेला नसेल तर ती मदत करण्याच्या वागणुकीस पात्र ठरेल. आम्ही यावरही भर दिला आहे की समाजाभिमुख किंवा मदत करणारे वर्तन सार्वत्रिक आहे.

खरे तर, प्राणीसुद्धा समाजाभिमुख वर्तन प्रदर्शित करतात. पुढे असे वर्तन घडण्याच्या विविध हेतूंकडे आम्ही पाहिले. पहिली गोष्ट म्हणजे तदनुभूती-परहित गृहीतक होय. जिथे आम्हाला असे म्हटले गेले होते की, तदनुभूतीमुळे परोपकार होतो, जो मदत करण्याचा एक प्रकार आहे. तदनुभूतीचे भावनिक तदनुभूती, बोधात्मक तदनुभूती आणि तदनुभूतीक चिंता हे तीन भाग आहेत. तदनुभूतीच्या तिन्ही भागांच्या संयोगाने समाजाभिमुख वर्तनाला चालना मिळू शकते. परंतु, त्या क्षणी तदनुभूतीचा कोणता भाग अधिक प्रबळ आहे यावर समाजाभिमुख वर्तनाचे स्वरूप अवलंबून असते. समाजाभिमुख वर्तन होण्याचे आणखी एक कारण आहे ते म्हणजे नकारात्मक मनस्थितीतून सुटका प्रारूपाद्वारे स्पष्ट केले जाते. नकारात्मक मनस्थितीतून सुटका हे प्रारूप असे सूचित करते की, जेव्हा लोक दुसऱ्या व्यक्तीला संकटात पाहतात तेव्हा त्यांना भावनिक अस्वस्थता येते आणि म्हणूनच इतरांना त्यांची स्वतःची भावनिक अस्वस्थता कमी करण्यास किंवा काढून टाकण्यास मदत होते.

नकारात्मक मनस्थितीतून सुटका प्रारूपाच्या विपरीत, तदनुभूतिक आनंद गृहीतक असे सूचित करते की, ज्या व्यक्तीला मदत मिळते ती व्यक्ती आनंदासारख्या सकारात्मक भावनांचे प्रदर्शन करते आणि प्राप्तकर्त्याचा आनंद मदतकर्त्यामध्ये देखील सकारात्मक भावना निर्माण करतो. तर, एखादी व्यक्ती या विकृत आनंदाचा अनुभव घेण्यासाठी मदत करते. इतरांच्या आनंदामुळे सुरू झालेला आनंद, विशेषत: तो आनंद देण्यात मदतनीसाचा मोलाचा वाटा असेल तर आनंद निर्माण करतो.

मानसशास्त्रज्ञांच्या आणखी एका गटाने स्पर्धात्मक परहितवाद सिद्धांत, नातेसंबंध निवड सिद्धांत आणि बचावात्मक मदत करणारा सिद्धांत यांचा प्रचार केला आहे. स्पर्धात्मक परोपकार सिद्धांताचा असा विश्वास आहे की, आपण इतरांना गुप्त हेतूने मदत करतो. इतरांना मदत करणे हा सार्वत्रिक सामाजिक आदर्श आहे. समाजात आपला दर्जा वाढावा, समाजाकडून कौतुक आणि बक्षीस मिळावे यासाठी आपण इतरांना मदत करतो.

नातेसंबंध निवडीचा सिद्धांत उत्क्रांतीच्या तत्त्वातून आला आहे की, सर्व मानवांना स्वत:चे अस्तित्व टिकवून ठेवण्यासाठी आणि त्यांच्या जनुकांचा प्रसार पुढच्या पिढीपर्यंत करण्यासाठी निसर्गाने आराखडा केलेला असतो. आपल्या अस्तित्वापेक्षा आपल्या जनुकांचा प्रचार करणे देखील अधिक महत्वाचे आहे आणि म्हणूनच आम्ही आणीबाणीच्या परिस्थितीत आपल्या स्वत:च्या अस्तित्वाच्या किंमतीवर देखील आपल्या नातलगांना मदत करतो.

बचावात्मक मदत करणे देखील आपल्या स्वार्थी हेतूने प्रेरित आहे. जे लोक आपल्या समूहाच्या सामाजिक श्रेष्ठतेला धोका निर्माण करतात असे दिसते त्यांना आपण मदत करतो आणि त्यांना मदत करून आपण त्यांना अकार्यक्षम म्हणून दाखवू इच्छितो.

७.४ प्रश्न

१) समाजाभिमुख वर्तन आणि पराहीतवाद यांची व्याख्या करा. तदनुभूतीमुळे पराहीतवाद का होतो?

२) नकारात्मक मनस्थितीतून सुटका प्रारूप आणि तदनुभूतिक आनंद प्रारूप यामध्ये फरक करा. दोहोपैकी कोणते एक मदतीच्या वर्तनास चालना देते?

३) स्पर्धात्मक परहितवाद आणि बचावात्मक किंवा संरक्षणात्मक मदत यातील फरक करा. मदत प्राप्तकर्त्यासाठी कोणते अधिक फायदेशीर आहे?

४) समाजाभिमुख वर्तनाच्या उत्क्रांतीच्या पायावर सविस्तर टीप लिहा.

७.५ संदर्भ

1. Branscombe, N. R. & Baron, R. A., Adapted by PreetiKapur (2017). *Social Psychology*.(14th Ed.). New Delhi: Pearson Education; Indian reprint 2017

2. Myers, D. G., Sahajpal, P., &Behera, P. (2017). *Social psychology* (10th ed.). McGraw Hill Education.

❄❄❄❄❄❄❄

८

समाजाभिमुख वर्तन: इतरांना मदत करणे - II

प्रकरण संरचना

८.० उद्दिष्टे

८.१ प्रस्तावना

८.२ आणीबाणीला प्रतिसाद देणे

८.२.१ आणीबाणीत मदत करणे

८.२.२ सुरक्षितता प्रमाण

८.२.३ मदत करण्याचा निर्णय घेण्याच्या किंवा निर्णयातील महत्त्वाच्या पायऱ्या

८.३ मदत करण्याची प्रवृत्ती वाढवणारे/कमी करणारे घटक

८.३.१ समाजाभिमुख वर्तन वाढवणारे घटक

८.३.२ मदत कमी करणारे घटक

८.४ समूह निधी किंवा क्राऊडफंडिंग: एक नवीन प्रकारचा समाजाभिमुख वर्तन

८.४.१ भावना आणि समाजाभिमुख वर्तन

८.४.२ लिंग आणि समाजाभिमुख वर्तन

८.५ समाजाभिमुख वर्तन आणि आक्रमकता एकमेकांच्या विरुद्ध आहेत का?

८.६ फंड देण्याबद्दल संशोधन आपल्याला काय सांगते: इतरांना मदत करणे कारण आपण मदत केली आहे

८.७ मदत केल्याबद्दल लोक कशा प्रकारे प्रतिक्रिया देतात, याबद्दल संशोधन आपल्याला काय सांगते

८.८ सारांश

८.९ प्रश्न

८.१० संदर्भ

८.० उद्दिष्टे

हा घटक वाचल्यानंतर तुम्हाला हे समजू शकेल –

- आणीबाणीच्या परिस्थितीत जेव्हा मदतीची आवश्यकता असते तेव्हा लोक मदत का करतात किंवा का करत नाहीत.
- मदत करण्याविषयी निर्णय घेताना उचललेली महत्त्वाची पावले
- मदत करण्याच्या वर्तनात योगदान देणारे किंवा प्रतिबंधित करणारे घटक
- वर्तनास मदत करण्यासाठी भावनांची भूमिका
- समाजाभिमुख वर्तनात लिंगाची भूमिका

- समूह निधी किंवा क्राऊड फंडिंग प्रकारच्या मदतीच्या वागणुकीचे नवीन प्रकार उदयास येत आहेत
- मदत घेणाऱ्या लोकांच्या प्रतिक्रिया
- मदत करणारे वर्तन आणि आक्रमकता यांच्यातील संबंध.

८.१ प्रस्तावना

मागील प्रकरणात आपण समाजाभिमुख वर्तन म्हणजे काय आणि समाजाभिमुख वर्तनाला कशामुळे प्रेरणा मिळते याविषयी चर्चा केली होती. तथापि, बऱ्याचदा, लोक इच्छा असूनही मदत करत नाहीत, विशेषत: आपत्कालीन परिस्थितीत लोक इतरांना मदत करीत नाहीत. प्रत्यक्षात मदत करण्याबद्दल निर्णय घेण्यामध्ये आणि निर्णय घेतल्यानंतरही अनेक घटकांचा समावेश असतो. अशा अनेक परिस्थिती उद्भवू शकतात ज्या समाजाभिमुख वर्तन घडवून आणण्यास मदत करू शकतात किंवा अडथळा आणू शकतात. प्रस्तुत प्रकरणात आपण या सर्व घटकांकडे पाहणार आहोत. मदत करण्याच्या वागणुकीचे नवीन प्रकार काय आहेत आणि जेव्हा त्यांना मदत दिली जाते तेव्हा लोक कशी प्रतिक्रिया देतात हे देखील आपण या प्रकरणात पाहू. आक्रमकतेला समाजाभिमुख वर्तनाच्या विरुद्ध मानले जाऊ शकते की नाही हे देखील आपण पाहू.

८.२ आणीबाणीला प्रतिसाद देणे (Responding to an Emergency)

आणीबाणी आली की, उदा., एखादा मोठा रस्ता/रेल्वे अपघात, पुराच्या पाण्यात अडकलेले लोक, त्सुनामी इत्यादी प्रसंगी इतरांच्या मदतीसाठी लोक बाहेर पडतात, हे आपण अनेकदा पाहिले आहे. खरं तर, गंभीर परिस्थितीत, इतर राज्यांमधील लोकही अनोळखी लोकांच्या मदतीसाठी प्रयत्न करतात, जसे की नुकत्याच झालेल्या केरळच्या पुरात घडले होते तर दुसरीकडे आणीबाणी असताना काहीच न करणारे लोक आहेत, उदा., सुरतच्या इमारतीला लागलेली आग आधी वर्णन केल्याप्रमाणे आहे. त्यामुळे, प्रश्न असा निर्माण होतो की लोक आपत्कालीन परिस्थितीत मदत का करतात किंवा का करत नाहीत?

८.२.१ आणीबाणीत मदत (Helping in Emergency)

जेव्हा अधिक संभाव्य मदतनीस असतील तेव्हा अधिक मदत मिळेल असे गृहीत धरले जाईल परंतु तसे होताना दिसत नाही. खरं तर, संशोधनात असे दिसून आले आहे की संभाव्य मदतनीस किंवा बघ्यांची संख्या जास्त असेल तर मदत प्रदान करण्याची शक्यता कमी होते. उदाहरणार्थ, न्यूयॉर्क शहरातील किट्टी जेनोव्हेसच्या खुनाची बातमी समजल्यानंतर बघ्यांची संख्या आणि मदत करणारी वर्तणूक यांमधील या उलटसुलट संबंधामुळे जॉन डार्ली आणि बिब लटाने या दोन सामाजिक मानसशास्त्रज्ञांना कुतूहल वाटले. किट्टी जेनोव्हीज दुकानांच्या रांगेतील एका अपार्टमेंटमध्ये राहत होती. १९६४ साली २८ वर्षांची किट्टी तिच्या अपार्टमेंटमध्ये प्रवेश करणार असताना तिच्यावर अनेक वेळा वार करण्यात आले आणि ती मदतीसाठी ओरडत रस्त्यावर धावली. हल्लेखोर निघून गेला आणि पुन्हा तिच्यावर हल्ला करण्यासाठी परत आला. दुसऱ्यांदा हल्लेखोराने तिला भोसकणे सुरू ठेवले ते अर्धा तास चालले होते. त्या इमारतीतील तिच्या शेजाऱ्यांना काय घडतंय ते दिसत होतं आणि ऐकू येत होतं, पण त्यांच्यापैकी कुणीही तिला मदत करण्यासाठी किंवा स्वत:च्या घराच्या

सुरक्षिततेतून पोलिसांना बोलावण्यासाठी कोणीही पुढे आलं नाही. या घटनेने त्यावेळी बराच गदारोळ माजला. बऱ्याच लोकांनी स्वार्थी आणि मोठ्या शहरांमध्ये राहणाऱ्या लोकांच्या उदासीनतेवर दोषारोप केले. अशा प्रकारे, ही घटना सूचित करते की मदत वर्तन केवळ एखाद्या व्यक्तीच्या वैयक्तिक वैशिष्ट्यांवर अवलंबून असते. सर्वसाधारणपणे लोक स्वार्थी व उदासीन असतात हे इतरांना मान्य नव्हते. डार्ली आणि लटाने यांचा असा विश्वास नाही की, आणीबाणीच्या काळात वर्तनाला मदत करणे हे केवळ वैयक्तिक वैशिष्ट्यांवर अवलंबून असते. त्यांनी हे वैज्ञानिकदृष्ट्या तपासून पाहण्याचा निर्णय घेतला की, सामाजिक परिस्थिती आपल्या मदतीच्या वागणुकीवर, विशेषत: आणीबाणीच्या काळात प्रभाव पाडू शकेल इतकी मजबूत आहे का? त्यांचे कार्य हे सामाजिक मानसशास्त्राचा अभिजात अभ्यास बनले आहे. आपण त्यांचे काम पाहूया.

८.२.२ सुरक्षितता प्रमाण (Safety in Numbers)

आपल्या प्रयोगांच्या आधारे डार्ली आणि लॅटाने यांनी असे म्हटले आहे की, किट्टीच्या बाबतीत इतरांनी केलेल्या कृतीचा अभाव दर्शक किंवा उपस्थितांचा प्रभाव (bystander effect)' 'मुळे झाला आहे. त्यांनी 'बायस्टँडर इफेक्ट'ची व्याख्या अशी केली की, ज्यामध्ये लोकांची उपस्थिती (म्हणजे बघणारे) एखाद्या व्यक्तीच्या आणीबाणीच्या प्रसंगी मदत करण्याच्या शक्यतेवर परिणाम करते. कोणीही मदत करत नाही कारण आणीबाणीच्या प्रसंगी उपस्थित असणारा प्रत्येकजण असे गृहीत धरतो की, कोणीतरी मदतीचे करेल किंवा परिस्थितीची काळजी घेईल. डार्ली आणि लटाने याला 'जबाबदारीचा प्रसार' असे संबोधले. हे स्पष्ट करणे गरजेचे आहे की, बघणाऱ्यांची संख्या जास्त असल्यास पीडितेला कोणत्याही व्यक्तीकडून मदत मिळण्याची शक्यता कमी का होते?

दर्शक किंवा उपस्थितांचा प्रभावाची संकल्पना तपासण्यासाठी, त्यांनी एक अभिजात संशोधन अभ्यास केले. आणीबाणीच्या परिस्थितीत उपस्थित असलेल्या व्यक्तींची संख्या एखाद्या व्यक्तीला प्रतिसाद देईल की नाही यावर परिणाम करते आणि जर त्याने मदतीस प्रतिसाद दिला तर तो किती लवकर प्रतिसाद देईल या विश्वासाने त्यांनी सुरुवात केली. त्यांनी असे गृहीत धरले होते की, आणीबाणीच्या परिस्थितीत जितके जास्त उपस्थित राहतील, तितके त्यांच्यातील कोणत्याही एका व्यक्तीची, प्रतिसादाची आणि मदत करण्याची शक्यता कमी असेल. जर एखाद्या व्यक्तीने मदत केलीच, तर त्याला प्रतिसाद देण्यासाठी जास्त वेळ लागेल, तर बघणारे नसते तर त्याने तत्काळ मदत केली असती. या गृहीतकाची चाचणी घेण्यासाठी त्यांनी महाविद्यालयीन पुरुष विद्यार्थ्यांना नमुना म्हणून घेतले. सहभागींना मायक्रोफोनसह स्वतंत्र खोल्यांमध्ये ठेवण्यात आले. त्यांना सांगण्यात आले की ते मायक्रोफोनवर त्यांच्या महाविद्यालयीन समस्यांबद्दल चर्चा केली जाईल. त्यांना इतर व्यक्तींचा आवाज ऐकू येत होता परंतु ते वेगवेगळ्या खोल्यांमध्ये असल्याने इतर व्यक्ती पाहू शकत नव्हते. डार्ली आणि लटाने यांच्या प्रयोगातील स्वतंत्र परीवर्तक म्हणजे अशा लोकांची संख्या होती ज्यांच्याशी सहभागीचा असा विश्वास होता की, तो संवाद साधत आहे. डार्ली आणि लटाने यांनी तीन परिस्थिती निर्माण करून स्वतंत्र परीवर्तकामध्ये फेरफार केला.

त्यांनी सहभागीला सांगितले की तो संवाद साधत आहे -

- दुसऱ्या खोलीत बसलेला आणखी एक सहभागी.

- इतर दोन सहभागी जे इतर स्वतंत्र खोल्यांमध्ये बसले आहेत.
- इतर पाच सहभागी जे इतर स्वतंत्र खोल्यांमध्ये बसले आहेत.

तथापि, हे इतर सहभागी फक्त पूर्वनोंदणी केलेले आवाज होते. अवलंबी परीवर्तक ही उपयुक्तता होती आणि ती या दृष्टीने मोजली गेली -

अ. प्रत्येक प्रायोगिक स्थितीत मदत करण्याचा प्रयत्न करणाऱ्या सहभागींची टक्केवारी

ब. मदत देण्यापूर्वी जो वेळ निघून गेला.

चर्चेच्या वेळी कधीतरी डार्ली आणि लटाने यांनी आणीबाणीची खोटी परिस्थिती निर्माण केली. सहभागींनी ऐकले की जणू कोणालातरी जप्ती येऊ लागली आहे - पीडितेचा आवाज फुटू लागला आणि मदतीसाठी आरडाओरडा होऊ लागली. अशा आणीबाणीला प्रतिसाद देण्यासाठी आणि मदत करण्यासाठी सहभागीला किती वेळ लागेल हे अवलंबी परीवर्तक होते.

हे परिणाम डार्ली आणि लटाने यांच्या अपेक्षेनुसार झाले की, जबाबदारीच्या प्रसाराचा मदत करण्याच्या किंवा मदत न करण्याच्या निर्णयावर परिणाम होतो. जेथे अधिक बघणारे होते, तेथे कमी सहभागी मदतीसाठी पुढे आले आणि तसे करण्यास बराच वेळ लागला. ज्या सहभागींना असे वाटले की, ते दुसऱ्या व्यक्तीशी (दोन-व्यक्तीची गट परिस्थिती) एकापेक्षा एक संवाद साधत आहेत त्यांनी आणीबाणीला प्रतिसाद चांगला दिला आणि प्रयोगकर्त्याला माहिती देण्यासाठी बाहेर पडले, तर केवळ 31% सहभागींनी सहा व्यक्तींच्या गटाच्या परिस्थितीत असताना प्रतिसाद दिला. शिवाय, प्रतिसाद दिलेल्या दोन व्यक्तींच्या गटाच्या स्थितीतील सहभागींना सहा व्यक्तींच्या गटाच्या स्थितीतील सहभागींपेक्षा प्रतिसाद देण्यासाठी कमी वेळ लागला. डार्ली आणि लटाने यांनी सांगितले की, दोन व्यक्तींच्या गटाच्या स्थितीत, सहभागींना मदत करण्याचा जास्तीत जास्त दबाव जाणवला कारण मदत न दिल्यास अपराधीपणाची भावना आणि लज्जास्पद भावना निर्माण झाली असती. त्यामुळे, त्यांनी मदत करण्याचा निर्णय घेऊन हा संघर्ष त्वरीत मिटवला. दुसरीकडे, सहा-व्यक्तींच्या गटाच्या स्थितीत, सहभागींना असे वाटले की आणीबाणीच्या परिस्थितीत ते एकटे नाहीत आणि त्यामुळे त्यांना मदत करण्याचा दबाव जाणवला नाही, परिणामी, त्यांची मदत करण्याची शक्यता कमी झाली किंवा दोन व्यक्तींच्या गटाच्या परिस्थितीतील सहभागींपेक्षा मदत करण्यास ते कमी प्रमाणात पुढे आले. या प्रयोगाने स्पष्टपणे सूचित केले की, केवळ उदासीनता यासारख्या अंतर्गत घटकांमुळेच मदत करण्याचा निर्णय घेतला जातो किंवा नाही हे निश्चित केले जात नाही तर सामाजिक घटकांचाही अशा निर्णयांवर प्रभाव पडतो.

मात्र, लेव्हिन आणि इतर (२००५) यांनी त्यांच्या अभ्यासातून असा निष्कर्ष काढला की, जेव्हा बळी पडणारी व्यक्ती एखाद्याच्या स्वत:च्या गटाचा सदस्य असतो तेव्हा हा दर्शक किंवा उपस्थितांचा प्रभाव लागू होत नाही. जर मदत मागणारी व्यक्ती त्यांच्या स्वत:च्या कुळातील असेल तर व्यक्ती ताबडतोब पीडितेला मदत करतात. उदाहरणार्थ, कुन्स्टमन आणि प्लांट (२००९) यांनी त्यांच्या अभ्यासात असे नमूद केले आहे की, काळ्या माणसाला गोऱ्या बघणाऱ्यांकडून मदत मिळण्याची शक्यता फारच कमी आहे, मात्र विशेषत: जर गोऱ्या

व्यक्तींमध्ये वर्णद्वेषाचे प्रमाण जास्त असेल मदत मिळण्याची शक्यता फारच कमी आहे. आक्षेपार्ह वर्णद्वेष म्हणजे एखाद्या विशिष्ट जातीबद्दल नकारात्मक भावनिक प्रतिक्रिया होय.

८.२.३ मदत करणे किंवा न करण्याचा निर्णय घेण्याच्या मुख्य पायऱ्या (Key steps in Deciding to Help or Not)

डार्ली आणि लटाने यांनी असे सुचवले होते की, जेंव्हा बघणारे जास्त असतात तेंव्हा लोक इतरांना मदत करत नाहीत. तसेच, अशी काही उदाहरणे आहेत की, आणीबाणीच्या वेळी लोकांनी एकत्रितपणे प्रतिसाद दिला आहे. उदाहरणार्थ, 11 सप्टेंबर 2001 रोजी न्यू जर्सीहून उड्डाण केलेल्या बोईंग विमानाचे दहशतवाद्यांनी अपहरण केले आणि ते कॅलिफोर्नियात उतरले. अपहरणकर्त्यांनी वॉशिंग्टनमधील कॅपिटल बिल्डिंगमध्ये विमान कोसळण्याची योजना आखली होती. प्रवाशांनी मिळून चार अपहरणकर्त्यांवर मात केली आणि विमानाचे नियंत्रण परत मिळविण्याचा प्रयत्न केला. ते विमान कोसळणे रोखू शकले नाहीत, परंतु वॉशिंग्टनमधील सार्वजनिक इमारतीत कोसळण्याऐवजी ते पेनसिल्व्हेनियाच्या ग्रामीण भागात कोसळले. या दुर्घटनेत अपहरणकर्त्यांसह विमानातील सर्वांचा मृत्यू झाला, पण जमिनीवर कोणीही मरण पावले नाही. प्रवाशांना जगभरातील लोक नायक-नायिका समजत होते. पण मानसशास्त्रज्ञांना कुतूहल वाटणारा प्रश्न असा होता की, या परिस्थितीत दर्शक किंवा उपस्थितांचा प्रभाव किंवा जबाबदारीचा प्रसार का झाला नाही.

लेविन आणि इतर (२००५) यांनी परस्परांना पाहून आणि एकमेकांशी संवाद साधता येत असल्याने सामूहिकरीत्या मदतीचे वर्तन झाले, असे सांगून स्पष्ट केले. दुसरीकडे, डार्ली आणि लटाने यांच्या प्रयोगात, सहभागींनी प्रतिसाद दिला नाही किंवा प्रतिसाद देण्यास जास्त वेळ लागला कारण ते मायक्रोफोनवर संवाद साधत होते आणि समोरासमोर नव्हते. अशा प्रकारे, एखादी व्यक्ती असा निष्कर्ष काढू शकते की मदत करावी की नाही हे ठरविण्यात थेट संवाद महत्त्वपूर्ण भूमिका बजावते.

डार्ली आणि लटाने यांचा असा विश्वास होता की, विशेषत: जेव्हा एखाद्या व्यक्तीला अचानक आणि अनपेक्षित आणीबाणीला सामोरे जावे लागते, तेंव्हा प्रत्यक्ष मदत देण्यापूर्वी किंवा न देण्यापूर्वी एखादी व्यक्ती झटपट निर्णय घेण्याच्या मालिकेतून जाते. या निर्णय घेण्याच्या प्रक्रियेमध्ये 5 पायऱ्यांचा किंवा टप्प्यांचा समावेश आहे आणि प्रत्येक टप्प्यात असे बरेच घटक असू शकतात जे मदत करण्याच्या किंवा मदत न करण्याच्या निर्णयावर परिणाम करू शकतात. मदत करण्याच्या निर्णयावर परिणाम करणाऱ्या घटक आपण पाहूयात.

अ) काहीतरी असामान्य घडत आहे हे लक्षात घेणे / लक्षात न येणे (Noticing/ Failing to Notice That Something Unusual Is Happening):

आणीबाणी ही अशी गोष्ट नाही जी घडण्यापूर्वी एखाद्याला माहिती असते, तर ती अचानक घडते. आपण सहसा आपल्या नेहमीच्या गोष्टी करण्यात, विविध गोष्टींचा विचार करण्यात, आणि स्वत:च्या गोष्टींवर लक्ष केंद्रित करण्यात व्यस्त असतो किंवा आपण फक्त झोपेत असू शकतो किंवा रस्त्यावर फेरफटका मारताना इअर फोनद्वारे गाणी ऐकत असू शकतो इत्यादी. थोडक्यात, आपण इतरांकडे लक्ष देत नाही. त्यामुळे, आणीबाणीची परिस्थिती आहे किंवा एखाद्याला मदतीची आहे हे कदाचित आपल्या लक्षात येणार नाही. अशावेळी कुणालाही मदत

करण्याचा प्रश्नच येत नाही. बाजारासारख्या गर्दीच्या भागातील लोकांना मदत करण्याची शक्यता कमी असण्याचे हे एक कारण आहे. कारण, आणीबाणीची परिस्थिती आपल्या लक्षात येत नाही. ज्यावेळी नेहमीपेक्षा वेगळे काहीतरी घडत असते त्यावेळी आपणास आणीबाणी असल्याची जाणीव होते. त्यामुळे आपण मदत करतो. म्हणजे नेहमीपेक्षा वेगळे काहीतरी घडते तेंव्हा मदत करण्याचे वर्तन घडते.

ब) एखाद्या घटनेचा आणीबाणी म्हणून योग्य अर्थ लावणे (Correctly Interpreting an Event as An Emergency):

जरी एखाद्या व्यक्तीस असामान्य परिस्थिती लक्षात आली असेल तरीही, कदाचित त्याला खात्री नसते की ही आपत्कालीन परिस्थिती आहे, ज्यासाठी मदत करण्याच्या कृतीची आवश्यकता आहे. एखाद्या व्यक्तीस काय घडत आहे याबद्दल खूप मर्यादित किंवा अपूर्ण ज्ञान असू शकते. उदाहरणार्थ, समजा एखादा माणूस फूटपाथवर पडलेला आहे, तर येणाऱ्या जाणाऱ्यांचे त्याच्याकडे लक्ष जातं, पण ती आणीबाणी आहे की नाही याची त्यांना खात्री नसते. ती व्यक्ती फूटपाथवर झोपलेली बेघर व्यक्ती, फुटपाथवरून नुकतीच बाहेर पडलेली मद्यपी, बेशुद्ध पडलेली किंवा अगदी मृत व्यक्ती असू शकते. जर एखाद्या संभाव्य मदतनीसाला ही आणीबाणी आहे की नाही याबद्दल पूर्णपणे खात्री नसेल तर, मदत करावी की नाही हे ठरविण्यापूर्वी तो संकोच करेल आणि अधिक माहितीची प्रतीक्षा करेल.

संभाव्य मदतनीस आणीबाणीची खात्री होईपर्यंत मदत करण्यास कचरतो कारण जर त्याने परिस्थितीचा चुकीचा अर्थ केला असेल आणि ही आणीबाणी नसेल तर त्याच्या कृतीमुळे त्याला लाज वाटू शकते. बहुतेक परिस्थितीमध्ये लोक परिस्थितीला आणीबाणी मानणार नाहीत आणि कोणतीही कारवाई करणार नाहीत. कारण, एखाद्या परिस्थितीबद्दलची माहिती अस्पष्ट असते आणि ती गंभीर बाब आहे की क्षुल्लक आहे याची खात्री देता येत नाही. उदाहरणार्थ, जर लोकांना रेल्वे स्टेशनवर एखाद्या महिलेला एक पुरुष मारहाण करताना दिसला आणि ती महिला मदतीसाठी ओरडत असेल. तरीही लोक हस्तक्षेप करण्यास कचरतात कारण त्यांना खात्री नसते की तो पुरुष अनोळखी आणि आक्रमक आहे की ते नवरा-बायकोमधील भांडण आहे.

संदिग्ध परिस्थितीत मदत करण्याबद्दलचा हा संकोच जर शेजारी इतर कोणी व्यक्ती असेल तर तो अधिक तीव्र करणारा असतो, कारण एखाद्या व्यक्तीने एखाद्या परिस्थितीचा चुकीचा अर्थ लावणे आणि अयोग्य रीतीने वागणे हे फार लाजिरवाणे असते. विशेषत: जर हे बघणारे अनोळखी असतील तर चुकीचा अर्थ लावणे आणि अयोग्य रीतीने वागणे आणखीणच लाजिरवाणे असते.अनोळखी लोकांच्या उपस्थितीत संकोच करण्याची आणि काहीही न करण्याची ही प्रवृत्ती बहुवचनवादी अज्ञान म्हणून ओळखली जाते.

बहुवचनवादी अज्ञानाचा अर्थ असा आहे की, बघणाऱ्यांपैकी कोणालाही काय घडत आहे याची खात्री नसणे आणि ते प्रत्येकजण परिस्थितीबद्दल माहिती घेण्यासाठी इतरांवर अवलंबून असतात. इतरांनी प्रतिक्रिया दिली नाही, तर संभाव्य मदतनीसही मूर्ख किंवा अतिप्रतिक्रियाशील म्हणून इतरांकडून पहिले जाण्याच्या भीतीमुळे प्रतिक्रिया देणार नाही. त्यांना असे वाटते की, इतर बघणारे हस्तक्षेप करीत नाहीत कारण परिस्थिती आणीबाणीची नाही आणि त्यामुळे इतरांनी हस्तक्षेप करण्याची गरज नाही.

डार्ली आणि लटाने यांनी एका प्रयोगाद्वारे बहुवचनवादी अज्ञानाचा परिणाम दाखवून दिला. त्यांनी सहभागींना (विद्यार्थ्यांना) एका खोलीत बसून प्रश्नावली भरण्यास सांगितले. त्यांनी तीन प्रायोगिक परिस्थिती निर्माण केली.

१. प्रत्येक विद्यार्थ्याला एका खोलीत एकटे ठेवण्यात आले होते

२. एका खोलीत तीन भोळसट विद्यार्थी होते

३. एका खोलीत एक भाबडा विद्यार्थी आणि दोन मित्र होते.

विद्यार्थी प्रश्नावली भरत असताना काही वेळाने प्रयोगकर्त्यांनी गुप्तपणे एका छिद्रामधून खोलीत धूर सोडला. एकटे खोलीत असणाऱ्या ७५% लोकांना शांतपणे धूर दिसला आणि तो अहवाल देण्यासाठी खोलीतून बाहेर पडला. परंतु, मित्र किंवा संघटीत असलेल्या केवळ १०% प्रयुक्तानी याची नोंद केली. आश्चर्याची गोष्ट म्हणजे, तीन भोळसट विद्यार्थी असणाऱ्या खोलीतील केवळ ३८% लोकांनी धुराची नोंद केली. धूर इतका दाट झाला होता की पाहणे कठीण झाले होते, तेव्हाही ६२% लोक धुरास प्रतिसाद देत नाहीत हे लक्षात आले. हे म्हणजे स्वतःला मूर्ख बनवण्यापेक्षा मृत्यूचा धोका पत्करणे सोयीस्कर असे म्हणण्यासारखे झाले.

तथापि, रुटकोव्स्की आणि इतर (१९८३) यांनी त्यांच्या अभ्यासात असे दाखवून दिले आहे की, जर लोक अनोळखी व्यक्तींच्या गटाऐवजी मित्रांच्या गटाबरोबर असतील तर हे बहुवचनवादी अज्ञान किंवा प्रतिबंधात्मक प्रभाव मोठ्या प्रमाणात कमी करतात. कारण, मित्र एकमेकांशी संवाद साधू शकतात आणि इतर गटातील सदस्य परिस्थितीचा कसा अर्थ लावत आहेत याबद्दल अधिक माहिती गोळा करू शकतात. लेविन आणि इतर (२००५) यांनीही या युक्तिवादाचे समर्थन केले आणि म्हणाले की, म्हणूनच आम्हाला मोठ्या शहरांपेक्षा छोट्या शहरातील लोक एकमेकांना जास्त मदत करताना आढळतात. छोट्या शहरांमध्ये, लोक सामान्यत: एकमेकांना ओळखतात आणि परिस्थितीबद्दल अधिक माहिती गोळा करण्यासाठी संवाद साधतात तर मोठ्या शहरांमध्ये, बहुतेक लोक एकमेकांशी अनोळखी असतात.

स्टील (१९८८) यांनी पुढे असे दाखवून दिले की, मद्यपान करणारे लोक शांत लोकांपेक्षा अधिक मदत करतात, कारण मद्यपी लोकांना इतरांच्या प्रतिक्रियांबद्दल कमी चिंता असते आणि मद्यपान केल्यावर काहीतरी चुकीचे किंवा हास्यास्पद करण्याची त्यांची भीती बऱ्यापैकी कमी झालेली असते.

क) मदत करण्याची जबाबदारी स्वीकारणे (Taking Responsibility to Help):

एकदा का लोकांनी एखादी समस्या आहे हे ओळखलं आणि त्याचा अर्थ आणीबाणी म्हणून लावला, तर त्यांनी मदत करणे ही त्यांची जबाबदारी आहे की नाही याबद्दल निर्णय घेणे गरजेचं आहे. काही परिस्थितीमध्ये ही जबाबदारी अगदी स्पष्ट होते. उदाहरणार्थ, एखादा विद्यार्थी वर्गात आजारी पडला आणि शिक्षक वर्गात उपस्थित असतील, तर आपोआपच त्या विद्यार्थ्याला मदत करणे ही शिक्षकांची जबाबदारी बनते. त्याचप्रमाणे इमारतीला आग लागल्यास त्यावर नियंत्रण ठेवण्याची जबाबदारी अग्निशमन दलाची आहे. पण त्या आणीबाणीच्या परिस्थितीत असा अधिकाराचा उघडपणा नसेल आणि त्या व्यक्तीला मदत करण्याची जबाबदारी कोणी घ्यायची हे स्पष्ट होत नाही. अश्यावेळी कोणीतरी जबाबदारी

घेतलीच पाहिजे, असे लोक गृहीत धरतात, उदा., शिक्षक वर्गात नसतील तर मग आपत्कालीन परिस्थिती उद्भवल्यास वर्ग प्रतिनिधीने जबाबदारी घ्यावी.

जर एखादा बघणारा त्या परिस्थितीत एकटा असेल आणि त्याला दुसरा पर्याय नाही हे माहीत असेल, तर तो आणीबाणीच्या काळात सर्व जबाबदारी पार पाडतो. परंतु जर बघ्यांची संख्या जास्त असेल आणि त्यांना याची जाणीव असेल की ही आणीबाणी आहे ज्यासाठी मदत करणे आवश्यक आहे, तेंव्हा जबाबदारीची विभागणी होते. उदाहरणार्थ, आधीच्या भागामध्ये नमूद केलेल्या किटी जेनोव्हेसच्या बाबतीत असे दिसून आले की तिच्या शेजारच्या बऱ्याच लोकांना हे पूर्णपणे समजले होते की मदतीची आवश्यकता आहे आणि तरीही पोलिसांना बोलवणे किंवा हल्लेखोरावर ओरडणे यासारखी कोणतीही कारवाई कोणीही केली नाही, कारण त्यांनी असे गृहीत धरले होते की शेजारच्या इतरांनी ही कारवाई केली असावी. येथे बघ्यांची संह्या जास्त झाल्याने मदत कमी झाली.

ड) आपल्याकडे कार्य करण्याचे ज्ञान आणि किंवा कौशल्ये आहेत हे ठरवणे (Deciding That You Have the Knowledge and Or Skills to Act):

जरी एखाद्या व्यक्तीने परिस्थितीला आणीबाणी म्हणून ओळखले आणि मदत करणे ही आपली जबाबदारी आहे हे माहित असेल, तरीही तो कदाचित मदत करू शकत नाही कारण त्याला ' मदत कशी करावी' हे माहित नसते. एखाद्या विशिष्ट परिस्थितीत दिल्या जाणाऱ्या मदतीसाठी त्याच्याकडे कौशल्य आणि ज्ञान आहे याची खात्री शेजाऱ्याला असणे आवश्यक आहे. उदाहरणार्थ, एखाद्या व्यक्तीला नदीमध्ये बुडताना दुसऱ्या एखाद्या व्यक्तीने पाहिले तर त्याला समजते की ही आणीबाणीची परिस्थिती आहे आणि इतर कोणीही उपस्थित नसल्यामुळे मदत करणे ही त्याची जबाबदारी आहे, तरीही तो कदाचित मदत करू शकत नाही कारण त्याला स्वत: ला पोहता येत नसल्याने तो मदत करू शकत नाही. जेव्हा आणीबाणीच्या परिस्थितीत विशेष कौशल्यांची आवश्यकता असते, तेव्हा सहसा मोजकेच बघणारे मदत करण्यास सक्षम असतात.

इ) मदत प्रदान करण्याचा अंतिम निर्णय घेणे (Making the Final Decision to Provide Help):

एखाद्या संभाव्य मदतनीसाने निर्णय घेण्याच्या पहिल्या चार पायऱ्या अगदी दणकट पार केल्या, तरीसुद्धा तो प्रत्यक्षात मदत करेलच याची शाश्वती नसते. आणीबाणी मदतनीसासाठी संभाव्यत: धोकादायक असते किंवा वेळ, प्रयत्न, पैसा इ. सारख्या बऱ्याच वैयक्तिक संसाधनांचा खर्च करण्यासाठी संभाव्य मदतनीसाची आवश्यकता असू शकते. या टप्प्यावर, बघणारे लोक मदत करण्याच्या सकारात्मक आणि नकारात्मक परिणामांचे माप वापरतात. संभाव्य नकारात्मक परिणामांच्या भीतीमुळे मदत करण्याच्या वर्तनास बाधा येऊ शकते. उदाहरणार्थ, भारतातील बरेच लोक रस्ते अपघातातील पीडितांना मदत करत नाहीत कारण त्यानंतर पोलिसांकडून छळ होण्याची शक्यता त्यांना वाटते. रस्त्यावर दोन व्यक्ती शारीरिक भांडणात सहभागी असतील किंवा रेल्वेत एखादा बदमाश एखाद्या महिलेला त्रास देत असेल तर स्वत:चे शारीरिक नुकसान होण्याच्या भीतीपोटी ते मदतीसाठी पुढे येत नाहीत. हे देखील शक्य आहे की मदत मागणारी व्यक्ती एक चोर असू शकते आणि मदत घेणे ही केवळ संभाव्य मदतनीसाला लुटण्याची किंवा अपहरण करण्याची किंवा बलात्कार करण्याची एक युक्ती आहे.

त्यामुळे लोक सावध राहतात आणि इतरांना मदत करणं टाळतात, जरी त्यांना ही आणीबाणी आहे असं वाटत असलं तरी.

थोडक्यात, आपण असे म्हणू शकतो की, संभाव्य मदतनीस 'बोधात्मक गणित' करतो. मदतीचे सकारात्मक प्रतिफळ मदतनिसाच्या भावना आणि विश्वासांमधून मिळते आणि मदतीचा खर्च हा त्या आणीबाणीच्या परिस्थितीत अंतर्भूत असलेला खरा धोका असू शकतो.

आपली प्रगती तपासा:

१. आणीबाणीच्या परिस्थितीत लोक इतरांना मदत करतात का?

____

____

____

____

____

२. मदत करण्याचा किंवा न करण्याचा निर्णय घेण्याच्या महत्त्वाच्या पायऱ्या कोणत्या आहेत?

____

____

____

____

____

८.३ मदत करण्याची प्रवृत्ती वाढवणारे/ कमी करणारे घटक (Factors that Increase/Decrease the Tendency to Help)

आतापर्यंत, आपण पाहिले आहे की, आपत्कालीन परिस्थितीत उपस्थितांचा प्रभाव हा मदत वर्तनास करण्यास कसा प्रतिबंध करू शकतो. पण प्रश्न असा निर्माण होतो की, आणीबाणी नसलेल्या परिस्थितीचे काय? आणीबाणी नसलेल्या परिस्थितीत मदत करण्याच्या वागणुकीवर परिणाम करणारे कोणते घटक आहेत? आपण त्यावर लक्ष केंद्रित करू या.

८.३.१ समाजाभिमुख वर्तन वाढवणारे घटक (Factors that Increase Prosocial Behavior)

एखाद्याला आश्चर्य वाटते की मदतीची गरज असलेल्या सर्व लोकांना मदत मिळण्याची समान संधी आहे की नाही किंवा त्यांच्यात भेदभाव केला जातो आणि इतरांच्या तुलनेत, काही लोकांना मदत मिळण्याची अधिक चांगली संधी असते. उत्तर हो असेल तर पुढचा प्रश्न मनात येतो तो म्हणजे 'का'? काही लोकांना इतरांपेक्षा मदत मिळण्याची शक्यता जास्त का असते. मानसशास्त्रज्ञांनी या प्रश्नांची उत्तरे शोधण्याचा प्रयत्न केला आहे आणि असा विश्वास आहे की पुढील घटकांमुळे समाजाभिमुख वर्तन वाढते.

अ) स्वतःसारख्याच लोकांना मदत करणे. (Helping People Similar to Ourselves)

लोकांनी मित्र आणि कुटुंबातील सदस्यांना मदत करणे अगदी स्वाभाविक आहे, परंतु अनोळखी लोकांचे काय. मदतीची गरज असलेल्या कोणत्याही अनोळखी व्यक्तीला ते मदत करतील का? हेडन आणि इतर (१९८४) आणि शॉ आणि इतर (१९९४) यांनी अभ्यासातून दाखवून दिले की, लोक स्वत:सारखेच असलेल्या अनोळखी लोकांना मदत करतात. वय, राष्ट्रीयत्व, धर्म, लिंग इत्यादी बाबतीत हे साम्य असू शकते. या निष्कर्षांचे एक कारण असे असू शकते की, इतरांशी साधर्म्य असल्यामुळे संभाव्य मदतनीसांची सहभावनापूर्ण चिंता वाढते आणि समोरच्या व्यक्तीला काय अनुभवायला हवे याची त्यांची समज येते. आपल्यासारख्याच लोकांसाठी आपली सहानुभूती वाढते कारण आपण स्वत: ला त्यांच्या जागी ठेवू शकतो आणि ते काय अनुभवत असतील याची कल्पना करू शकतो.

ब) प्रसामाजिक प्रतिरूपाचे प्रदर्शन-थेट किंवा इलेक्ट्रॉनिक (Exposure to Prosocial Models – Live or Electronic)

आपण आधीच शिकलो आहोत की बघणाऱ्यांची संख्या जितकी जास्त असेल तितकी कोणीही एखाद्या व्यक्तीला मदत करण्याची शक्यता कमी असते. तथापि, संशोधनात असे दिसून आले आहे की, जर या प्रेक्षकांपैकी एका व्यक्तीने पुढाकार घेतला आणि पीडितेला मदत केली तर ते इतरांनाही मदतीसाठी पुढे येण्यास प्रवृत्त करते. एक व्यक्ती जी मदत करण्याच्या वागणुकीस प्रारंभ करते ती सामाजिक प्रतिरूप बनते ज्याचे इतर लोक अनुसरण करतात. एखाद्या विशिष्ट परिस्थितीत कसे वागावे याबद्दल इतरांसाठी हे एक संकेत बनते.

सामाजिक प्रतिरूप तात्कालिक परिस्थितीत उपस्थित असण्याची गरज नाही, परंतु जर लोकांना अशाच परिस्थितीत इतरांना मदत करणाऱ्या एखाद्या व्यक्तीच्या संपर्कात आले, तर ते सध्याच्या परिस्थितीत मदतीसाठी पुढे येतील. उदाहरणार्थ, ब्रायन आणि टेस्ट (१९६७) यांनी एक अभ्यास केला ज्यामध्ये एका महिलेने सपाट टायर असलेली आपली गाडी रस्त्याच्या कडेला उभी केली. तेथून जाणाऱ्या इतर वाहनचालकांचा तेथे थांबण्याचा आणि तिला मदत करण्याकडे जास्त कल असेल. परंतु, जर त्यांनी यापूर्वी अशाच प्रकारच्या समस्येसह दुसऱ्या महिलेला दुसऱ्या व्यक्तीची मदत घेताना पाहिले असेल तरच.

खरं तर, मदत करण्याच्या प्रतिरूपाची प्रतीकात्मक उपस्थिती देखील मदतीचे वर्तन वाढविण्यासाठी पुरेसे चांगले आहे. उदाहरणार्थ, मोठया स्टोअर्समध्ये, कॅशियरजवळ बऱ्याचदा आपल्याला देणगीची पेटी सापडते, जी काचेपासून बनलेली असते (जेणेकरून सामग्री दृश्यमान होईल) आणि त्यात काही पैसे असतात, त्यामध्ये मोठया मूल्याच्या नोटांचा समावेश असतो. हे अप्रत्यक्षपणे सूचित करते की असेही काही लोक आहेत ज्यांनी मोठ्या प्रमाणात पैसे दान केले आहेत. त्यामुळे, लोकांना असे वाटते की इतरांनी हे केले आहे म्हणून कदाचित मीसुद्धा तसेच मोठे दान केले पाहिजे. ही युक्ती अनेक वेळा काम करते. या कल्पनेची चाचणी घेण्यासाठी मार्टिन आणि रँडल (२००८) यांनी देणगीच्या वर्तनावर एक अभ्यास केला. त्यांनी तीन प्रायोगिक परिस्थिती निर्माण केली.

१.पारदर्शक दानपेटी रिकामी होती,

2. ते विरळपणे भरले गेले

३. भरपूर भरून काढली.

त्यांना आढळले की बॉक्समध्ये काही पैसे होते तेंव्हा दान लक्षणीय प्रमाणात वाढले. जेव्हा बॉक्स रिकामा होता, तेव्हा दान सर्वात कमी होते. अभ्यासाच्या दुसऱ्या एका रचनेत त्यांनी दानपेट्या एकतर नोटांनी किंवा नाण्यांनी भरल्या. या निकालांवरून असे दिसून आले की, लोकांनी चौकटीत जे पाहिले ते दान देण्याकडे लोकांचा कल जास्त होता, जर लोकांनी बिले पाहिली, तर ते बिलांचे समान मूल्य देण्याकडे त्यांचा कल होता. जेंव्हा त्यांनी नाणी पाहिली, तेंव्हा त्यांनी नाणी दिली.

क) समाजाभिमुख व्हिडिओ खेळ खेळणे (Playing Prosocial Video Games):

माध्यमांमधील हिंसाचाराच्या प्रदर्शनामुळे आक्रमक वर्तन वाढते हे संशोधनातून नोंदले गेले आहे. मानसशास्त्रज्ञांना हे जाणून घ्यायचे होते की हेच तत्त्व समाजाभिमुख वर्तनासाठी लागू होईल की नाही आणि समाजाभिमुख वर्तनाच्या व्हिडिओ खेळाच्या प्रदर्शनामुळे समाजाभिमुख वर्तन वाढेल का. बुशमन आणि अँडरसन (२००२) यांनी असा युक्तिवाद केला की, समाजाभिमुख वर्तनाच्या व्हिडिओ खेळाच्या प्रदर्शनामुळे समाजाभिमुख वर्तनात वाढ होते. उदाहरणार्थ, त्यांनी असा युक्तिवाद केला की समाजाभिमुख व्हिडिओ गेम खेळणे हे सामाजिक विचार आणि योजनांना कारणीभूत ठरू शकते. म्हणजेच, वर्तनास मदत करण्याशी संबंधित बोधात्मक नकाशा होय. जर अशा समाजाभिमुख व्हिडिओ खेळांचा वारंवार संपर्क आला, तर त्यामुळे समाजाभिमुख कृतींबद्दल अनुकूल दृष्टिकोन निर्माण होऊ शकतो आणि मदत करण्याच्या वर्तनाशी संबंधित सकारात्मक भावना निर्माण होऊ शकतात. यामुळे एखाद्या व्यक्तीच्या विचारसरणीत दीर्घकाळ टिकणारा बदलही अशा रीतीने घडून येऊ शकतो की, त्यामुळे त्याच्या समाजाभिमुख वर्तनात वाढ होते.

ग्रिटमेयर आणि ओसवाल्ड (२०१०) यांनी त्यांच्या प्रयोगाद्वारे हे दाखवून दिले की, समाजाभिमुख व्हिडिओ गेम्सच्या प्रदर्शनामुळे व्यक्तीच्या स्वभावात मजबूत आणि चिरस्थायी बदल घडून येतात. या प्रयोगात सहभागींना तीन गटांमध्ये विभागण्यात आले. एक गट समाजाभिमुख व्हिडिओ गेम खेळला, दुसरा गट आक्रमक व्हिडिओ गेम खेळला आणि तिसरा गट तटस्थ व्हिडिओ गेम खेळला. त्यानंतर मदत हवीच अशी परिस्थिती निर्माण झाली. प्रयोगकर्त्याने पेन्सिलचा बॉक्स फरशीवर सांडला. असे दिसून आले आहे की ज्यांनी समाजाभिमुख व्हिडिओ गेम खेळले त्यापैकी 57% लोक, तटस्थ व्हिडिओ गेम खेळणारे 33% आणि आक्रमक व्हिडिओ गेम खेळणारे केवळ 28% लोक मदतीसाठी पुढे आले.

समाजाभिमुख व्हिडिओ गेम्समुळे समाजाभिमुख वर्तन वाढते, ही मूलभूत यंत्रणा शोधण्यासाठी प्रयोगकर्त्यांनी आणखी एक अभ्यास केला. त्यांनी सहभागींना दोन गटात विभागले. एका गटाला खेळण्यासाठी समाजाभिमुख व्हिडिओ गेम देण्यात आले, तर दुसऱ्या गटाला तटस्थ व्हिडिओ गेम खेळण्यासाठी देण्यात आले. दोन्ही गटांमधील सहभागींना व्हिडिओ गेम खेळताना ते काय विचार करीत आहेत हे दर्शविण्यास सांगण्यात आले.

अपेक्षेप्रमाणे, जे लोक समाजाभिमुख व्हिडिओ गेम खेळत होते, त्यांनी खुलासा केला की तटस्थ खेळ खेळणाऱ्यांपेक्षा इतरांना मदत करण्याचा त्यांचा विचार प्रामुख्याने जास्त होता.

शिवाय, एका अभ्यासाने हे देखील सिद्ध केले आहे की, वंशशास्त्रीय व्हिडिओ गेम खेळण्यात घालवलेला वेळ अनेक महिने उलटून गेल्यानंतरही वंशशास्त्रीय वर्तनाशी सकारात्मकपणे संबंधित आहे. अशा प्रकारे, समाजाभिमुख व्हिडिओ गेम खेळण्याचा केवळ अल्प-मुदतीचा परिणामच होत नाही तर एखाद्या व्यक्तीवर दीर्घकाळ टिकणारा प्रभाव देखील पडतो.

हे देखील या वस्तुस्थितीवर प्रकाश टाकते की व्हिडिओ गेम खेळण्याचा स्वतःवर प्रतिकूल परिणाम होत नाही असे सामान्यत: मानले जाते. ते आक्रमक वर्तन किंवा मदत करणारे वर्तन तयार करेल की नाही हे व्हिडिओ गेमच्या सामग्रीवर अवलंबून असते.

ड) स्वत:वरचं आपलं लक्ष कमी करणाऱ्या भावना (Feelings that Reduce Our Focus on Ourselves)

अनेक मानसशास्त्रज्ञांनी असे प्रतिपादन केले आहे आणि सिद्ध केले आहे की, विस्मयकारक भावनेमुळे समाजाभिमुख वर्तनात वाढ होते. तर, विस्मयाची भावना काय आहे. विस्मय ही एक भावना आहे जेव्हा एखाद्या व्यक्तीस काही शक्तिशाली उत्तेजनांचा सामना करावा लागतो ज्यामुळे त्याला खूप लहान वाटते (केल्टनर आणि हैड, 2003; तिलक्विन, 2008; पीफ आणि इतर, 2015) विस्मयाची भावना एखाद्या व्यक्तीची स्वतबद्दलच्या महत्वाची भावना कमी करते, ज्यामुळे तो समाजातील त्याच्या भूमिकेकडे अधिक लक्ष देतो (पीफ आणि इतर, 2015).

संशोधनात असे दिसून आले आहे की, ज्या व्यक्तींना विस्मय वाटतो ते सहसा अधिक दान करतात (पीफ आणि इतर, 2015) आणि अधिक मदत करतात (प्रादे आणि सरोग्लो, 2016). ते इतरांसोबतच्या त्यांच्या वैयक्तिक संबंधांमध्ये कमी स्वार्थी असतात (कॅम्पबेल आणि इतर 2004). विस्मय ही एक सकारात्मक भावना आहे जी स्वार्थ, स्व-केंद्रित प्रवृत्ती आणि स्व-महत्त्व कमी करून आणि व्यक्तीचे लक्ष इतरांकडे आणि सामूहिक ओळखीकडे वळवून " स्वत: ला लहान " प्रेरित करते (पीफ आणि इतर, 2015). पिफ आणि इतर (२०१५) यांनी त्यांच्या प्रयोगाद्वारे हे सत्यापित केले ज्यामध्ये त्यांनी सहभागींना दोन गटांमध्ये विभाजित केले. एका गटाला खरोखरच प्रभावी झाडे दाखविली, ज्यामुळे आश्चर्याची भावना निर्माण झाली आणि दुसऱ्या गटाला एक अतिशय उंच परंतु सामान्य इमारत दाखविली. त्यानंतर दोन्ही गटांना मदतीच्या वर्तनाची आवश्यकता असलेल्या परिस्थितीला सामोरे जाण्यास लावले. प्रयोगकर्त्याने मोठ्या प्रमाणावर पेन टाकले. त्यांना असे दिसून आले की, ज्यांनी आश्चर्याचा अनुभव घेतला त्यांनी इतर गटापेक्षा प्रयोगकर्त्याला मदत करण्यासाठी अधिक पेन उचलले. यावरून असे दिसून आले, की भीतीमुळे आपले लक्ष स्वतःपासून आणि स्वत:च्या चिंतांपासून दूर जाते आणि आपण अधिक मदत करतो.

इ) सामाजिक वर्ग: ज्यांच्याकडे कमी आहे ते लोक जास्त देतात का? (Social Class: Do People who have Less Give More)

सामान्य ज्ञान असे सूचित करते की, लोक इतर गरजू व्यक्तीला जर त्यांच्याकडे शिल्लक ठेवण्यासाठी पुरेशी संसाधने असतील तर मदत करण्यास अधिक इच्छुक असतात. दुसऱ्या

शब्दांत सांगायचं झालं, तर आपण अशी अपेक्षा करू शकतो की, एखादा श्रीमंत माणूस एखाद्या गरीब माणसाला मदत करायला जास्त तयार होईल, कारण, त्यामुळे त्याची फारशी गैरसोय होत नाही. मात्र, प्रत्यक्षात ते त्याच्या उलट आहे. आपल्या असे लक्षात येते की, एखादी व्यक्ती जितकी श्रीमंत असेल तितकी ती व्यक्ती अधिक डंकदायक असेल आणि इतरांना मदत करणार नाही. पिफ आणि इतर (२०१०) यांनी उच्च दर्जाच्या लोकांपेक्षा कमी सामाजिक-आर्थिक प्रवृत्तीचे लोक खरोखरच जास्त समाजाभिमुख वर्तन दाखवतील या गृहीतकाची चाचणी घेण्यासाठी अनेक प्रयोग केले. अशाच एका प्रयोगात त्यांनी सहभागींना "हुकूमशहाचा खेळ" खेळण्यास सांगितले. या खेळात एका व्यक्तीला सांगितले जाते की, ते स्वत:मध्ये १० गुण वाटून घेऊ शकतात आणि जोडीदार हे विभाजन स्वीकारू शकतात किंवा नाकारू शकतात पण ते बदलू शकत नाहीत. एखाद्या व्यक्तीने आपल्या जोडीदारास नेमून दिलेल्या गुणांची संख्या त्या व्यक्तीने दाखविलेल्या समाजाभिमुख वर्तनाचे प्रमाण दर्शवते. सहभागींना १० पायरीच्या शिडीच्या रेखांकनावर सूचित करून त्यांच्या स्वत: च्या कथित वर्गाचे मोजमाप करण्यास सांगितले गेले, ज्यात अगदी कमी उत्पन्न, शिक्षण आणि व्यवसायापासून ते तळाशी अगदी वरच्या बाजूस खूप उंचापर्यंतचा समावेश होता. अपेक्षेप्रमाणे, निकालांवरून असे दिसून आले की सामाजिक-आर्थिक स्थिती आणि समाजाभिमुख वर्तन यांच्यात नकारात्मक संबंध आहे. म्हणजे, त्यांची कथित सामाजिक-आर्थिक स्थिती जितकी कमी असेल तितके त्यांनी आपल्या जोडीदाराला दिलेल्या मुद्द्यांची संख्या जास्त आहे.

पिफ आणि इतर (२०१०) यांनी असा तर्क केला की, उच्च किंवा निम्न सामाजिक-आर्थिक स्थिती असलेल्या लोकांच्या समाजाभिमुख वर्तनातील फरक त्यांना दुसऱ्या व्यक्तीबद्दल किती सहानुभूती वाटते. कमी सामाजिक-आर्थिक स्थिती असलेल्या लोकांमध्ये इतरांबद्दल अधिक दया येते आणि असा विश्वास आहे की ज्यांचे नुकसान होण्याची शक्यता असते त्यांना मदत करणे महत्वाचे आहे. निम्न सामाजिक-आर्थिक स्थिती व्यक्तींमध्ये बऱ्याचदा संसाधनांचा अभाव असतो, त्या त्यांच्या इच्छित जीवनाचे परिणाम साध्य करण्यासाठी त्यांच्या सभोवतालच्या लोकांवर आणि बाह्य वातावरणावर अधिक अवलंबून असतात आणि म्हणूनच ते अधिक सामाजिक-समर्थक पद्धतीने कार्य करताना दिसतात आणि ते सामाजिक गुंतवणूकीचे प्रदर्शन करून स्वत: ला संकेत देण्याची शक्यता जास्त असते.

८.३.२ मदत कमी करणारे घटक (Factors that Reduce Helping)

समाजाभिमुख वर्तन वाढविण्यात योगदान देऊ शकतात जसे काही घटक आहेत, त्याचप्रमाणे मदतीचे वर्तन कमी करू शकतात असे काही घटक आहेत.

अ) सामाजिक बहिष्कार किंवा त्यंजन: "वगळले जाण्याने दु:ख होते (Social Exclusion: Being “Left Out” Hurts)

हे एक सर्वज्ञात सत्य आहे की मानव एकाकी न राहता समुदायात राहणे पसंत करतो. बऱ्याचदा, लोक समाजाभिमुख वर्तन करतात कारण त्यामुळे त्यांना इतर लोकांशी सलग्न राहण्यास मदत होते आणि त्यांच्यामध्ये आपुलकीची भावना वाढते. त्यामुळे, एखाद्या व्यक्तीला समूहाने नाकारले किंवा समूहात विलगीकरण केले, तर त्या व्यक्तीचे समाजोपयोगी वर्तन कमी होण्याची शक्यता खूप जास्त असते. उदाहरणार्थ, पार्कहर्स्ट आणि अशर

(१९९२) यांना असे आढळले की, समाजाभिमुख वर्तन आणि सामाजिक स्वीकृती यांच्यात लक्षणीय प्रमाणात उच्च सकारात्मक परस्परसंबंध आहे. इतर अभ्यासांवरून असे दिसून आले आहे की, कमी मित्र असलेल्या मुलांमध्ये इतरांच्या त्रासाबद्दल सहानुभूतीची संवेदनशीलता कमी असते (डेकोविच आणि गेरीस, 1994). अशी मुले जगाकडे शत्रुत्वाने पाहतात आणि आक्रमकपणे प्रतिसाद देतात. सामाजिक बहिष्कारामुळे लोकांचा आत्मसन्मान कमी होतो आणि ते त्यांच्या जीवनाबद्दल कमी समाधानी होतात. त्यांची सहानुभूतीची भावना कमी झाल्यामुळे, समाजाभिमुख वर्तनही कमी होते, ते अधिक आक्रमक होतात आणि त्यांना इजा पोहोचवण्याचा प्रयत्न करतात (शोनेर्ट-राईचल, १९९९). तुवेंगे आणि इतर (२००७) यांनी त्यांच्या प्रयोगांद्वारे हे प्रमाणित केले. सहभागींना प्रथम व्यक्तिमत्त्व प्रश्नावली भरण्यास सांगण्यात आली. त्यांना या प्रश्नावलीचा अभिप्राय देताना तीन प्रायोगिक अटी सांगितल्या-

१. भविष्यासंबंधी एकाकी स्थिती - या स्थितीत, सहभागींना सांगण्यात आले की त्यांचे व्यक्तिमत्त्व असे आहे की भविष्यात ते एकटे राहतील. त्यांचे मित्र आणि नातेसंबंध आहेत, परंतु हे अल्पायुषी आहेत आणि म्हातारपणाच्या स्थितीत, ते एकटे असतील.

२. भविष्यातील-संबंधित स्थिती - या स्थितीत, सहभागींना सांगण्यात आले की त्यांच्या फायद्याचे संबंध आहेत आणि हे दीर्घकाळ टिकणारे स्थिर संबंध आहेत. त्यांना सांगण्यात आले की, तुमचे नेहमी असे मित्र असतील जे तुमची काळजी घेतील.

३. दुर्भाग्य- नियंत्रण स्थिती- या स्थितीत लोकांना सांगण्यात आले की, ते अपघातप्रवण असल्याने त्यांच्या पुढील आयुष्यात अपघात होण्याची शक्यता जास्त आहे. जरी ते त्यांच्या आयुष्याच्या सुरुवातीच्या काळात अपघातप्रवण झाले नसले, तरी आता नंतरच्या आयुष्यात, आपण अपघातप्रवण व्हाल आणि बरेच अपघात होतील. सामाजिक बहिष्कार आणि नातेसंबंध यांचा काहीही संबंध नाही, हे दाखवण्यासाठी ही अट निर्माण करण्यात आली होती. मग त्यांना प्रत्येकी २ डॉलर्स दिले गेले आणि ते त्यांना हवे तसे वापरण्यास सांगितले. या वेळी संशोधकाने जाहीर केले की तिला दुसऱ्या खोलीत इतर काही काम करावे लागत असल्याने तिला खोली सोडावी लागत आहे. पण निघण्यापूर्वी तिने जाहीर केले की काही 'विद्यार्थी आणीबाणीच्या फंडा'साठी पैसे गोळा करत आहेत आणि लोकांनी हातभार लावला तर त्याचे खूप कौतुक होईल. मात्र, दान करण्याची सक्ती नाही. परिणामांवरून असे दिसून आले आहे की, भविष्यातील एकट्या परिस्थितीत सहभागींनी इतर दोन अटींच्या तुलनेत कमीतकमी देणगी दिली. या पहिल्या अवस्थेतील केवळ 37% लोकांनी देणगी दिली. यावरून असे दिसून आले की, जेव्हा लोकांना अशी भावना असते की, इतर लोक आपल्याला नाकारतात, तेव्हा ते इतर लोकांना मदत करण्याकडे कमी झुकतात.

ब) अंधार / अज्ञात: अनामिकतेची भावना (Darkness: Feelings of Anonymity)

चेन-बो झोंग आणि इतर. (२०१०) असे सुचविले की, अंधारामुळे निर्विकार वर्तन, अप्रामाणिकपणा आणि स्वार्थ वाढतो आणि समाजाभिमुख वर्तन कमी होते. बहुतेक संस्कृतींमध्ये समाजोपयोगी वर्तन ही एक सामाजिक रूढी आहे. कधीकधी, आपण केवळ आपले निरीक्षण करू शकतो किंवा आपली कृती इतरांना ओळखता येवू शकते म्हणून आपण

समाजाभिमुख वर्तन करतो. समाजोपयोगी वर्तनातून आपल्याला सामाजिक मान्यता मिळवायची असते. अंधारात इतरांना आपल्याला पाहता येत नाही आणि समाजोपयोगी कृत्याचा मूळ हेतूच दूर होतो. काळोखामुळे अनामिकतेची भावनाही निर्माण होते ज्यामुळे समाजाभिमुख वर्तन कमी होते आणि स्वार्थी वागणे शक्य होते किंवा अप्रामाणिक वर्तनही होवू शकते. या गृहीतकाची चाचणी घेण्यासाठी चेन-बो झोंग आणि इतर (२०१०) यांनी एक अभ्यास केला. सहभागींना दोन गटांमध्ये विभागले गेले. एका गटाला किंचित अंधाऱ्या खोलीत ठेवण्यात आले होते, तर दुसऱ्या गटाला चमकदार प्रकाश असलेल्या खोलीत ठेवण्यात आले होते. दोन्ही गटांना मॅट्रिक्स सोडवण्याचे समान कार्य देण्यात आले. त्यांना सांगण्यात आले की, जर त्यांनी मॅट्रिक्सवर चांगली कामगिरी केली तर त्यांना अतिरिक्त 10 डॉलर मिळतील. अशी अपेक्षा होती की सहभागींनी त्यांचे गुण फुगावितील. संशोधनातून असे आढळले की, अप्रामाणिक असण्याची शक्यता चमकदार प्रकाशाच्या खोलीपेक्षा अंधाऱ्या खोलीत खूप जास्त झाली. जरी या अभ्यासाने थेट समाजाभिमुख वर्तन मोजले नाही, परंतु प्रामाणिक असणे आणि इतरांची फसवणूक न करणे हे देखील एक प्रकारचा समाजाभिमुख वर्तन आहे. या अभ्यासातून असे दिसून आले आहे की, अंधार एखाद्या व्यक्तीमध्ये अज्ञाततेचा भ्रम निर्माण करतो आणि यामुळे सामाजिक रूढींकडे दुर्लक्ष करण्याच्या प्रवृत्तीस प्रोत्साहित मिळते. अनामिकता देखील विक्षिप्तता निर्माण करते ज्यामुळे इतरांना मदत करण्याची प्रेरणा कमी होते. कारण, इतरांना त्यांचे समाजोपयोगी कृत्य लक्षात येणार नाही आणि परिणामी त्यांची सामाजिक स्थिती सुधारली जाणार नाही.

क) आपल्या वेळेला आर्थिक मूल्य देणे (Putting an Economic Value on Our Time)

आतापर्यंत आपण पाहिले आहे की, सहानुभूती, सध्याची मनःस्थिती, भीतीची भावना आणि इतरांच्या भावना अचूकपणे समजून घेणे, त्यांच्या मदतीची गरज समजून घेणे यासारख्या बोधात्मक घटकांसारख्या भावनिक घटकांचा समाजाभिमुख कृतींसाठी आपल्या निर्णयांवर कसा परिणाम झाला आहे. ही चर्चा पुढे नेत असताना आपल्या समाजाभिमुख वर्तनावर परिणाम करणारा आणखी एक बोधात्मक घटक पाहणे अत्यावश्यक आहे आणि ते म्हणजे, समाजाभिमुख वर्तनाची आर्थिक किंमत.

डीव्हो आणि फेफर (२०१०) यांनी असे सुचवले की, जेव्हा लोक पैशाच्या बाबतीत वेळेचा विचार करतात तेव्हा त्यांची मदत करण्याची शक्यता कमी असते. पैशामुळे लोकांचा वेळेकडे पाहण्याचा दृष्टिकोन बदलत जातो, त्यामुळे वेळेचा विचार केल्यास, लोकांना नुकसान भरपाई न मिळालेल्या कामांचे अवमूल्यन करण्यास प्रवृत्त केले जाते आणि आपला वेळ फुकटात स्वेच्छेने घालवण्यासाठी कमी वेळ खर्च केला जातो. डीव्हो आणि फेफर (२०१०) यांचा असा विश्वास होता की, काही व्यवसाय त्यांच्या सदस्यांना पैशाच्या बाबतीत वेळेचा विचार करण्यासाठी प्रशिक्षण देतात. उदाहरणार्थ, डॉक्टर त्यांच्या रुग्णांवर दिलेले उपचार आणि केलेल्या शस्त्रक्रियेच्या बाबतीत शुल्क आकारतात, परंतु वकील आणि सल्लागार त्यांच्या अशीलावर वर खर्च केलेल्या वेळेच्या बाबतीत शुल्क आकारतात. जेव्हा लोक पैशाच्या बाबतीत आपल्या वेळेचा विचार करतात, तेव्हा नुकसान भरपाई न मिळालेल्या कोणत्याही वर्तनात गुंतण्याकडे त्यांचा कल कमी असतो, असा त्यांचा दावा आहे. या गृहीतकाची चाचणी घेण्यासाठी त्यांनी ज्यांनी अद्याप स्वत: चा सराव सुरू केला नव्हता अश्या तिसऱ्या वर्षाच्या

कायद्याच्या विद्यार्थ्यांबरोबर एक अभ्यास केला कारण, पैशाच्या बाबतीत अद्याप त्यांनी वेळेचा विचार करण्यास सुरवात केली नव्हती. त्यांना एखाद्या संस्थेसाठी त्यांचा वेळ स्वेच्छेने देण्याच्या इच्छेबद्दल एक प्रश्नावली भरण्यास सांगण्यात आले. 5 महिन्यांनंतर, जेव्हा त्यांनी त्यांचा कोर्स पूर्ण केला आणि सराव सुरू केला, तेव्हा त्यांना पुन्हा एकदा तीच प्रश्नावली भरण्यास सांगण्यात आले. निकालांवरून असे दिसून आले की, दुस-या फेरीत, जेव्हा सहभागींनी कायद्याचा सराव करण्यास सुरुवात केली होती आणि खटल्यांवर खर्च केलेल्या वेळेच्या बाबतीत त्यांच्या ग्राहकांकडून शुल्क आकारण्यास सुरुवात केली होती, तेव्हा ते इतर कायद्याच्या विद्यार्थ्यांच्या म्हणजे ज्यांनी अद्याप सराव सुरू केला नव्हता त्यांच्या तुलनेत संस्थेसाठी आपला वेळ स्वेच्छेने देण्यास कमी इच्छुक होते. यावरून हे स्पष्टपणे दिसून आले की, वेळेबद्दल पैसा म्हणून विचार केल्यामुळे स्वयंसेवक म्हणून वेळ खर्चिक उपक्रमामध्ये व्यस्तता कमी होते. खरं तर, असे दिसून आले आहे की वेळेबद्दल पैसे म्हणून विचार केल्याने तुलनेने वेळ न लागणाऱ्या महागड्या उपक्रमामध्ये देखील गुंतवणूक कमी होते. याचे कारण असे असू शकते, पैशाच्या रूपात वेळेबद्दल विचार करणे एखाद्या व्यक्तीच्या प्रेरणादायक प्रणालीचा घटक स्वयं-वर्धित मूल्यांसह एकत्रित केला जातो (फेफर आणि डीव्हो, 2009).

तुमची प्रगती तपासा:

१. समाजाभिमुख वर्तन वाढविणारे घटक कोणते?

____

____

____

____

____

२. समाजाभिमुख वर्तन कमी करणारे घटक कोणते?

____

____

____

____

____

८.४ समूह निधी किंवा क्राऊड फंडिंग: एक नवीन प्रकारचे समाजाभिमुख वर्तन (Crowd funding: A New Type of Prosocial Behavior)

पूर्वी कोणालाही स्वत:चा व्यवसाय सुरू करायचा असेल तर तो निधीसाठी आपले मित्र, नातेवाईक, बँका आदींकडे संपर्क साधायचा. परंतु अलीकडे एक नवीन प्रवाह सुरू झाला आहे, संभाव्य उद्योजक मदतीसाठी अनोळखी लोकांकडे जात आहेत. किकस्टार्टर, विशबेरी, फ्युएलएड्रीम, इंडिगो अशा अनेक इंटरनेट वेबसाइट्स आहेत, ज्या नव्या उद्योजकांना समूह निधी किंवा क्राऊडफंडिंगच्या माध्यमातून आपले व्यवसाय प्रस्थापित करण्यास मदत करत

आहेत. या वेबसाइट्स निधी किंवा क्राऊडफंडिंगची इच्छा असलेल्या उद्योजकांनी बनवलेले व्हिडिओ अपलोड करतात. या व्हिडिओंमध्ये उद्योजकाने देऊ केलेली उत्पादने / सेवा आणि प्रेक्षकांना देणगी देण्याचे आवाहन दर्शविले आहे. हे आवाहन मिळालेल्या देणग्यांच्या बदल्यात काहीही आश्वासन देत नाही. ते देणग्या मागत असल्याने पैसे परत होण्याचा प्रश्नच उद्भवत नाही किंवा नंतर नफ्यातील कोणताही हिस्सा, उद्योग यशस्वी होईल किंवा देणगीदाराला कोणतेही कौतुक मिळेल याची शाश्वती नाही. मानसशास्त्रज्ञ या प्रश्नाचे उत्तर शोधत आले आहेत, जेव्हा त्याला स्वत: ला त्या बदल्यात काही मिळत नाही, तेंव्हा एखाद्या व्यक्तीला त्याची स्वप्ने साकार करण्यासाठी कोणी मदत का करेल? अनेकदा समूह निधी किंवा क्राऊडफंडिंगच्या माध्यमातून चांगली रक्कम मिळविण्यात उद्योजक यशस्वी होतात, असे सर्वेक्षणातून दिसून आले आहे.

समूह निधी किंवा क्राऊडफंडिंगचे वर्णन एक प्रक्रिया म्हणून केले जाऊ शकते ज्यामध्ये उद्योजक त्यांच्या कंपन्या स्थापन करण्यासाठी आणि नंतर चालविण्यासाठी दिलेल्या पैशाचा वापर करतात. योगदानकर्त्यांना त्या बदल्यात काहीही मिळत नसल्यामुळे, समूह निधी किंवा क्राऊडफंडिंगला समाजाभिमुख वर्तनाचा एक प्रकार म्हणून संबोधले जाऊ शकते. समूह निधी किंवा क्राऊडफंडिंगच्या या कृतीत तीन पक्ष आहेत - निधीचा शोध घेणारा, मध्यस्थ वेबसाइट्स आणि देणगीदार. येथे हे नमूद करणे आवश्यक आहे की या मध्यस्थ निधी किंवा क्राऊडफंडिंग साइट्स हे सुनिश्चित करतात की निधी शोधणारे लोक, त्यांच्या व्हिडिओंमध्ये वर्णन केलेल्या हेतूसाठी खरोखरच या निधीचा वापर करतात का.

मानसशास्त्रज्ञ अशा प्रकारच्या समाजोपयोगी वर्तनामागील कारणांचा शोध घेत आहेत आणि आतापर्यंतच्या अभ्यासांनी याची खालील कारणे दर्शविली आहेत –

- देणगीदाराचा असा विश्वास आहे की उत्पादने / सेवा चांगल्या आहेत
- त्यांना फक्त मदत करायची आहे.
- यामुळे त्यांच्या आत्मसन्मानाला चालना मिळते.

तथापि, समूह निधी किंवा क्राऊडफंडिंग केवळ नवोदित उद्योजकांना मदत करण्यापुरते मर्यादित नाही किंवा ते केवळ इंटरनेट वेबसाइट्सपुरते मर्यादित नाही. वैद्यकीय बिले भरण्यासाठी पैशाची गरज असलेल्या लोकांना मदत करणे, उच्च शिक्षणासाठी जाणे, मुलीच्या लग्नाचा खर्च भागविणे इत्यादींसाठी अनोळखी व्यक्तींकडूनही निधी गोळा करणाऱ्या अनेक बिगर-नफा, बिगर सरकारी संस्था आहेत.

८.४.१ भावना आणि समाजाभिमुख वर्तन (Emotion and Prosocial Behavior)

तुम्ही ऑफिसमध्ये काम करत असाल, तर तुमच्या सहकाऱ्यांनी तुम्हाला अनेकदा हे सांगताना ऐकलं असेल, सध्या साहेबांकडे सुट्टी मागायला किंवा वाढवायला किंवा बढतीसाठी जाऊ नका, त्यांचा मूड चांगला नाही. अगदी घरातही अगदी लहानपणापासूनच लोक हेच तंत्र वापरतात. एखादा तरुण मुलगा काही खास गोष्टी, काही सवलती, काही परवानग्या मागण्याआधी आपल्या वडिलांची चांगल्या मन:स्थिती असण्याची वाट पाहतो किंवा वडिलांना चांगल्या मूडमध्ये ठेवण्यासाठी काही तरी करतो. उदाहरणार्थ, त्याला परीक्षेत

चांगले गुण मिळाले असतील आणि मित्रांबरोबर पिकनिकला जायचे असेल तर तो आधी वडिलांना त्याची मार्कशीट दाखवू शकतो आणि नंतर पिकनिकला जाण्याची परवानगी मागू शकतो. तथापि, मनःस्थिती आणि समाजाभिमुख वर्तन यांच्यातील संबंध तितकासा सोपा नाही, संशोधन असे सूचित करते की -

सकारात्मक भावना आणि सामाजिक वर्तन:

असे आढळले आहे की जेव्हा एखाद्या अनोळखी व्यक्तीची मनःस्थिती उंचावली जाते तेव्हा लोक एखाद्या अनोळखी व्यक्तीला मदत करण्यास अधिक इच्छुक असतात, जसे की विनोदवीर (विल्सन १९८१) सार्वजनिक टेलिफोन बॉक्सच्या कॉईन रिटर्न स्लॉटमध्ये पैसे शोधणे (इसेन आणि लेव्हिन, १९७२), आनंददायक दिवशी बाहेर वेळ घालवणे (कनिंगहॅम, १९७९) किंवा अनपेक्षित लहान भेटवस्तू (इसन १९७०).

बॅरन, 1990; बॅरन आणि थॉमसे (१९९४) यांनी असा अहवाल दिला की, हवेतील सुखद सुगंधदेखील समाजोपयोगी वर्तन वाढवू शकतो. म्हणूनच आपल्याला बऱ्याचदा आढळेल, दुकानदार त्यांच्या दुकानात रूम फ्रेशनरची फवारणी करतात.

परंतु असे इतर अभ्यास देखील आहेत जे असे दर्शवितात की, जेव्हा लोक अत्यंत चांगल्या मूडमध्ये असतात तेव्हा मदत करण्याची प्रवृत्ती कमी होते. हे वरील अभ्यासाने जे म्हटले आहे त्याच्या विरुद्ध असल्याचे दिसते. या विरोधाभासाचे कारण असे आहे की, जेव्हा लोक अत्यंत चांगल्या मनःस्थितीत असतात, तेव्हा ते आणीबाणीच्या परिस्थितीचा चुकीचा अर्थ लावतात आणि त्यांना असे वाटते की मदतीची आवश्यकता नाही. खरे तर ते परिस्थिती अचूकपणे वाचू शकतात आणि आपत्कालीन परिस्थिती आहे आणि मदत देणे आवश्यक आहे हे जाणून घेऊ शकतात, तरीही आवश्यक असल्यास मदत देणे टाळू शकतात. उदाहरणार्थ, समजा, एक तरुण आपल्या मित्र-मैत्रिणींसोबत घरी मस्त पार्टी करत असेल आणि तो आनंदी मनःस्थितीत आहे. अशा वेळी त्याचा शेजारी येतो आणि कुणालातरी दवाखान्यात घेऊन जाण्यासाठी त्याला मदतीची गरज असते. त्या व्यक्तीला मदत करणे टाळण्यासाठी त्या तरुणाला काही ना काही बहाणे सापडण्याची शक्यता खूप जास्त आहे.

नकारात्मक भावना आणि सामाजिक वर्तन:

काही संशोधन अभ्यासानुसार असे दिसून आले आहे की, सामान्यत: लोक स्वत: नकारात्मक मूडमध्ये असताना इतरांना मदत करत नाहीत. मात्र, ते परिस्थितीवरही अवलंबून असते. जर इतरांना मदत केल्याने मदतनीसाचा नकारात्मक मूड भावनांच्या सकारात्मक स्थितीत बदलू शकत असेल, तर तटस्थ व्यक्तीपेक्षा किंवा सकारात्मक मनःस्थितीत असलेल्या व्यक्तीपेक्षा नकारात्मक मनःस्थितीतील व्यक्ती मदत करण्याची शक्यता जास्त असते. याचे कारण असे आहे की, नकारात्मक भावनांचा अनुभव घेणाऱ्या व्यक्तीला आपल्या नकारात्मक मनःस्थितीपासून मुक्त व्हायचे आहे आणि जर दुसऱ्या एखाद्याला मदत केल्याने त्याला त्याचे ध्येय गाठता आले तर तो मदत करेल. हे नकारात्मक मनस्थितीतून सुटका मदत मॉडेलसारखेच आहे.

कनिंगहॅम आणि इतर (१९९०) यांच्या मते, नकारात्मक भावना असणारी व्यक्ती केवळ काही विशिष्ट परिस्थितीतच मदत करेल, जसे की -

- नकारात्मक भावना फार तीव्र नसतात
- आणीबाणीची परिस्थिती अगदी स्पष्ट आहे
- मदत करण्याची कृती मनोरंजक आणि समाधानकारक आहे आणि कंटाळवाणे किंवा अनाहूत नाही

आनंद आणि इतरांना मदत करण्याच्या भावना:

अनेक संशोधन अभ्यास असे सूचित करतात की, जरी आपण समाजाभिमुख वर्तनात गुंतलेल्या दुसऱ्या या व्यक्तीस पाहिले तरी त्याचा आपल्या भावनांवर तीव्र सकारात्मक परिणाम होतो. मानवजातीबद्दल आपल्याला प्रेरणादायक, उन्नत आणि आशावादी वाटते, थोडक्यात, आपल्याला आनंद होतो. आनंदाची ही भावना आपल्या स्वत:च्या समाजोपयोगी वर्तनातही वाढ करते. श्नाल आणि इतर (२०१०) यांनी प्रयोगांच्या मालिकेद्वारे याचे पुरावे दिले. अशाच एका प्रयोगात त्यांनी सहभागींना व्हिडिओ क्लिप्स दाखवल्या आणि तीन प्रायोगिक परिस्थिती निर्माण केल्या. व्हिडिओ क्लिपमध्ये असे दिसून आले आहे की,

अ) समाजाभिमुख वर्तनात गुंतलेले इतर - "द ओप्रा विन्फ्रे शो" (उन्नती प्रेरणा स्थिती) मधील एक क्लिप

ब) "द ओपन ओशन" - डेव्हिड ॲटनबरोच्या निसर्ग माहितीपटातील एक क्लिप, ज्यात समुद्राच्या सर्वात खोल भागातून प्रवासाचे वर्णन केले गेले आहे (तटस्थ / नियंत्रण स्थिती)

क) मजेशीर विनोदी अभिनेता- "फॉल्टी टॉवर्स" या ब्रिटीश विनोदी चित्रपटाची एक क्लिप ज्याचा हेतू मनोरंजन / हास्य निर्माण करणे आहे (मिर्थ स्थिती)

उंचीच्या परिणामावर नियंत्रण ठेवण्यासाठी मिर्थ स्थितीचा समावेश करण्यात आला होता, म्हणजेच, केवळ समाजाभिमुख वर्तनात गुंतलेल्या इतरांचे निरीक्षण केल्याने सकारात्मक प्रभाव निर्माण होतो. परिणामांवरून असे दिसून आले आहे की, सहभागींनी केवळ उन्नतीच्या स्थितीत उच्च पातळीची उंची आणि केवळ आनंददायक स्थितीत करमणुकीची उच्च पातळी नोंदविली. या तीन स्थितीच्या संपर्कात आल्यानंतर त्या सर्वांना गणितावर एक कंटाळवाणी आणि बिनपगारी प्रश्नावली भरून प्रयोगकर्त्याला मदत करणार का, असा प्रश्न विचारण्यात आला. त्यांना मदत करणे बंधनकारक नव्हते आणि प्रश्नावली इतर काही अभ्यासाशी संबंधित होती आणि ज्यात ते भाग घेत होते त्या अभ्यासाशी संबंधित नव्हते. असे दिसून आले आहे की, उन्नतीच्या स्थितीत सहभागी झालेल्यांनी इतर दोन परिस्थितींमध्ये सहभागींपेक्षा प्रश्नावलीवर सुमारे दुप्पट वेळ घालवला. उन्नतीच्या स्थितीच्या तुलनेत आनंददायक स्थिती आणि नियंत्रण स्थितीमध्ये मदत करण्याच्या वागणुकीत कोणताही फरक दिसून आला नाही ही वस्तुस्थिती दर्शविते की उन्नतीच्या भावनेमध्ये केवळ सकारात्मक भावनांपेक्षा जास्त गोष्टींचा समावेश आहे. हे प्रयोग दयाळूपणा संक्रामक आहे आणि अशा प्रकारच्या वर्तनाच्या संपर्कात येऊन मदतीचे वर्तन वाढवू शकतात या विश्वासाला बळकटी देते. एखादी जाणू शकते की माध्यमांमध्ये समाजाला अधिक मानवी समाज बनविण्याची अफाट क्षमता आहे.

आपली प्रगती तपासा

१. समाजाभिमुख वर्तनाचे नवे प्रकार कोणते आहेत?

____
____
____
____
____

२. समाजाभिमुख वर्तनात भावनांची भूमिका काय असते?

____
____
____
____
____

८.४.२ लिंग आणि समाजाभिमुख वर्तन (Gender and Prosocial Behavior)

मानसशास्त्रज्ञांना आश्चर्य वाटले की, पुरुष अधिक मदत करतात की स्त्रिया? संशोधन असे सूचित करते की पुरुष आणि स्त्रिया मदत करण्याच्या त्यांच्या इच्छेमध्ये भिन्न नसतात, परंतु कोण मदतीसाठी अधिक पुढे येईल हे परिस्थितीवर अवलंबून असते. काही परिस्थितींमध्ये स्त्रियांपेक्षा पुरुष अधिक उपयुक्त ठरतात आणि इतर प्रकारच्या परिस्थितीत स्त्रिया अधिक मदत करतात. उदाहरणार्थ, जेव्हा एखादी व्यक्ती संकटात असते, भावनिक आधाराची गरज असते, तेव्हा स्त्रिया मदतीसाठी पुढे येतील. दुसरीकडे, जेव्हा एखाद्या व्यक्तीला आग, पूर इत्यादींपासून वाचवणे आवश्यक असेल तेव्हा पुरुष पुढे येतील.

असे म्हणता येईल की पुरुष आणि स्त्रियांची मदत त्यांच्या लैंगिक भूमिकांशी किंवा रूढींशी सुसंगत आहे. स्त्री रूढीवादी प्रवृत्ती असे सूचित करते की स्त्रिया मैत्रीपूर्ण, निःस्वार्थी आणि इतरांबद्दल काळजी बाळगण्याची अधिक शक्यता असते, तर पुरुष हे निपुण, ठाम, स्पर्धात्मक आणि प्रबळ असतात असे मानले जाते. स्त्रिया इतर लोकांशी सहजपणे संबंध ठेवतात आणि जवळचे परस्पर संबंध तयार करतात. पुरुष अधिक एजंटी असतात, म्हणजे ते सहजपणे जवळचे संबंध तयार करण्याकडे कल ठेवत नाहीत. त्याऐवजी, ते तुलनेने मोठ्या गटांशी संपर्क साधतात. दुस-या शब्दांत सांगायचं झालं, तर स्त्रिया जवळचे नातेसंबंध निर्माण करतात आणि ज्यांच्याशी त्यांचा आंतरवैयक्तिक संबंध असतो, त्यांनाच भावनिक आधार देतात आणि मात्र अनोळखी व्यक्तींशी नाही. पुरुषही मैत्री करतात पण ही मैत्री सामायिक उपक्रमांवर किंवा समान हितसंबंधांवर आधारित असते. उदा., क्रिकेट चाहते, बिलियर्ड गेम्स, लांब पल्ल्याचे मोटार सायकल चालविण्याचे गट इत्यादी. ओळखीच्या लोकांना जितकी मदत करतील तितकीच मदत पुरुष अनोळखी व्यक्तींना करतात. महिलांपेक्षा पुरुषांचा कल शौर्यासाठी अधिक पुरस्कार मिळण्याकडे असल्याचेही दिसून आले आहे. हे सूचित करते की त्यांचे स्वतःचे जीवन धोक्यात आले तरीही पुरुष इतरांना मदत करतात. याउलट, आपल्या

समाजातील संस्थांना मदत करण्यासाठी, मदतीची गरज असलेल्या विशिष्ट व्यक्तींना मदत करण्यावर भर देणाऱ्या संस्थांना अधिक मदत करण्याकडे महिलांचा कल असतो. अशा प्रकारे, पुरुष आणि स्त्रिया दोघेही मदत वर्तनात समान गुंतलेले असतात परंतु मदतीचा प्रकार भिन्न असतो.

८.५ समाजाभिमुख वर्तन आणि आक्रमकता एकमेकांच्या विरुद्ध आहेत का? (Are Prosocial Behavior and Aggression Opposites?)

सर्वसाधारणपणे, आमचा असा विश्वास आहे की मदत वर्तन आणि आक्रमक वर्तन एकमेकांच्या विरुद्ध आहे. सामाजिक मानसशास्त्रज्ञ मात्र त्याच्या दर्शनी मूल्यावर हे स्वीकारायला तयार नव्हते. त्यांनी या विरोधाभासावर बराच काळ विचार केला, निरीक्षण केले, संशोधन केले आणि या निष्कर्षाप्रत आले की, समाजाभिमुख वर्तन आणि आक्रमक वर्तन हे एकमेकांच्या अगदी विरुद्ध नाहीत, खरं तर ते अगदी समान आहेत किंवा अगदी आच्छादित आहेत. कोणतीही कृती समाजाभिमुख वर्तन होती की आक्रमक वर्तन हे ठरविण्यापूर्वी त्या कृतीचा तसेच त्या कृतीचा परिणाम आपण पाहिला पाहिजे.

कृती:

एखादी कृती वर्तनाला किंवा आक्रमकतेला मदत करत आहे की नाही हे त्या कृतीमागील हेतू किंवा हेतूवर अवलंबून असते. उदाहरणार्थ, काही लोक इतरांना प्रत्यक्षात प्राप्तकर्त्याला मदत करण्यासाठी नव्हे तर स्वत:चा सामाजिक दर्जा वाढवण्यासाठी, त्यांच्या सामाजिकदृष्ट्या इष्ट वर्तनाबद्दल समाजाकडून कृतज्ञता मिळवण्यास मदत करतात. अशा प्रकारे, हे मदत करणारे वर्तन म्हणून वर्गीकृत केले जाऊ शकत नाही. याउलट, जेव्हा एखादा पालक किंवा शिक्षक एखाद्या मुलाला शिक्षा देतात, तेव्हा त्याला आक्रमक वागणूक म्हणता येईल का? कदाचित नाही, कारण त्या शिक्षेमागचा हेतू मुलाच्या शैक्षणिक कामगिरीत सुधारणा घडवून आणणे हा आहे. त्याचप्रमाणे, प्रशिक्षकाने एखाद्या क्रीडापटूला शिक्षा दिली, तर त्या क्रीडाक्षेत्रातील व्यक्तीचा खेळ सुधारण्याचा हेतू त्यामागे असू शकतो. 'दंगल' या हिंदी सिनेमात हे अगदी योग्य प्रकारे दाखवण्यात आलं होतं.

परिणाम:

केलेल्या कृतीचे परिणाम आपण पाहिले पाहिजेत. सर्वसाधारणपणे, आम्हाला माहित आहे की आक्रमकतेमुळे नुकसान होते आणि समाजाभिमुख वर्तनामुळे प्राप्तकर्त्यास फायदा होतो. तथापि, हे देखील नेहमीच खरे असू शकत नाही. उदाहरणार्थ,

जर आपण एखाद्या व्यक्तीला धारदार चाकू घेऊन, दुसऱ्या व्यक्तीच्या शरीराचा भाग कापताना किंवा एखादी व्यक्ती दुसऱ्या व्यक्तीच्या त्वचेखाली धारदार सुई घालताना पाहिली तर आपण त्याला आक्रमक कृत्य म्हणू शकतो का? पुन्हा, हे त्या व्यक्तीच्या हेतूवर अवलंबून असते, जर तीक्ष्ण चाकू वापरणारी व्यक्ती सर्जन असेल आणि दुसऱ्या व्यक्तीचा आजार बरा करण्याच्या उद्देशाने शरीराचा भाग कापत असेल तर ते एक मदत करणारे वर्तन आहे. तर दुसरीकडे धारदार चाकू असलेली व्यक्ती दरोडेखोर असेल आणि त्या व्यक्तीला लुटण्याच्या उद्देशाने दुसऱ्या व्यक्तीवर वार करत असेल तर ते आक्रमक कृत्य आहे. तर, आपण असे म्हणू शकतो

की एखादी कृती म्हणजे आक्रमकता आहे, जर एखाद्या व्यक्तीने आक्रमकता केली असेल तर दुसऱ्या व्यक्तीचे नुकसान करण्याचा हेतू असेल आणि दुसऱ्या व्यक्तीने स्वत: ला वाचवण्याचा प्रयत्न केला आहे.

त्याचप्रमाणे, अशी काही कृत्ये आहेत, जी कदाचित वर्तन सुरू करण्यास मदत करत असल्याचे दिसून येते परंतु ते प्रत्यक्षात प्राप्तकर्त्याला दीर्घकाळापर्यंत हानी पोहोचवू शकतात. उदाहरणार्थ, समजा, एखादी आई आपल्या मुलाच्या मदतीसाठी गृहपाठ करत राहते. जे मदत करणारे वर्तन दिसते ते खरोखरच मुलाचे नुकसान करू शकते कारण मूल धड्याचा तो भाग शिकणार नाही आणि परीक्षेत अयशस्वी होऊ शकते. पालक एखाद्या मुलास सार्वजनिक वाहतुकीत एकट्याने प्रवास करू देऊ शकत नाहीत, जेणेकरून मुलाचे संरक्षण होईल आणि कोणत्याही प्रकारे नुकसान होणार नाही. परंतु यामुळे मुलाला सार्वजनिक वाहतुकीद्वारे प्रवास करण्याच्या फायद्या-तोट्यांचा अनुभव घेता येऊ शकतो. तर शेवटी, ज्या कृतींना समाजाभिमुख वर्तन वाटते ते प्राप्तकर्त्यासाठी खरोखरच हानिकारक असतात.

ही उदाहरणे स्पष्टपणे सूचित करतात की, आक्रमकता आणि समाजाभिमुख वर्तनाच्या कमीतकमी काही कृती आच्छादित होऊ शकतात आणि आक्रमकता आणि समाजाभिमुख वर्तन हे एकमेकांच्या अगदी विरुद्ध आहेत असे आपण म्हणू शकत नाही.

हॅली आणि इतर (२००७) त्यांच्या अभ्यासाचे आश्चर्यकारक निष्कर्ष होते. त्यांना असे आढळले की, आक्रमकता आणि समाजाभिमुख वर्तन एकाच लोकांद्वारे वापरले जाते. असे आढळून आले आहे की, घाबरण्याऐवजी किंवा घाबरून जाण्याऐवजी लोकांना आक्रमक व्यक्ती खूप आकर्षक वाटतात. विशेषत: त्या आक्रमक व्यक्ती जे आपल्या आक्रमकतेला समाजाभिमुख वर्तनाशी जोडतात, उदा. रॉबिन हूड. लोकसाहित्यानुसार श्रीमंतांकडून चोरी करून गरिबांना देणारा तो एक डाकू होता. अशा लोकांकडे कणखर, ठाम पण मनाने चांगले आणि मदत करणारे म्हणून पाहिले जाते. त्यांच्याकडे, चांगली सामाजिक कौशल्ये आहेत, म्हणून त्यांना कठोर केव्हा व्हायचे हे माहित आहे आणि दयाळूपणे वागायचे माहिती आहे. हॅली आणि इतर , यांनी यास "मतलबी मित्रांचे आकर्षण" असे म्हटले आहे.

अशा प्रकारे, एखाद्या कृतीला आक्रमक किंवा समाजाभिमुख म्हणून लेबल लावण्यापूर्वी हेतू, कृती आणि त्याचे परिणाम याकडे स्वतःच लक्ष देणे आवश्यक आहे.

८.६ 'पेइंग इट फॉरवर्ड किंवा ते पुढे फेडणे' याबद्दल संशोधन आपल्याला काय सांगते: इतरांना मदत करणे कारण आम्हाला मदत केली गेली आहे (What research tells us about 'paying it forward': Helping others because we have been helped)

मी तुम्हाला एका कथेच्या माध्यमातून समजावून सांगतो. पावसाळ्याच्या दिवसात एक म्हातारी पंक्चर घेऊन एकाकी रस्त्यावर अडकली. तीने स्वत: टायर बदलण्यासाठी खूप प्रयत्न केले आणि ती खूप त्रासलेली दिसत होती. तेथून जाणाऱ्या एका माणसाने तिच्याकडे लक्ष दिले आणि तो तिला मदत करण्यासाठी आला. ती घाबरली होती आणि या माणसाचा हेतू काय होता हे तिला माहीत नव्हतं. तो एखाद्या अनोळखी माणसाला मदत का करेल? तो

तिला लुटणार आहे का? तिची भीती ओळखून त्या माणसाने तिला आश्वासन दिले की तो तिला मदत करणार आहे आणि काही मिनिटांतच टायर बदलला. तिने त्याचे आभार मानले आणि त्याला पैसे देण्याची तयारी दर्शविली. पण त्याने तिची ऑफर नाकारली आणि म्हणाला, "फक्त माझा विचार करा, पुढच्या वेळी जेव्हा तुम्हाला एखाद्या गरजू व्यक्तीला दिसेल तेव्हा" फक्त ब्रायन अँडरसनची आठवण काढा आणि दयाळूपणा करा. तो निघून गेला. त्याच्या औदार्याने ती चकित झाली. ती जेवण करण्यासाठी एका रेस्टॉरंटमध्ये पोहोचली. रेस्टॉरंटमधील एका वेटरने तिचे स्वागत केले. तिच्या लक्षात आले की वेटर सुमारे आठ महिन्यांची गर्भवती होती आणि तरीही रात्री उशीरा आनंदाने काम करत होती. तिने रात्रीचे जेवण केले आणि बिल भरताना ब्रायन अँडरसनने जे म्हटले होते ते आठवलं. तिने बिल भरले आणि जेव्हा वेटर सुट्टे पैसे घेण्यासाठी टेबलाकडे गेली, तेव्हा ही म्हातारी बाई रेस्टॉरंटमधून बाहेर पडली. जेव्हा वेटर सुट्टे पैसे घेऊन परत आली, तेव्हा तिला टेबलावर एक चिठ्ठी सापडली, "तू जिथे आहेस तिथेतिथून मी गेली आहे आणि मी आता जशी तुला मदत करत आहे, तशीच कोणीतरी मला मदत केली होती. कृपया फक्त प्रेमाने पुढे पैसे देण्याचे लक्षात ठेवा!" जेव्हा वेटरने जवळ पाहिले, तेव्हा तिच्या लक्षात आले की त्या वृद्ध महिलेने तिला एक अतिशय उदार टीप भेट म्हणून दिली आहे.

अलीकडे सामाजिक मानसशास्त्रज्ञ अशा प्रकारच्या समाजोपयोगी वर्तनामागील गूढ उकलण्याचा प्रयत्न करीत असतात. अनोळखी व्यक्तीने अशी मदत मागितली नसतानाही लोक अनोळखी लोकांना मदत का करतात, विशेषत: जर त्यांना स्वत: ला संपूर्ण अनोळखी व्यक्तीकडून यापूर्वी अशी मदत मिळाली असेल तर? जंग आणि इतर (२०१४) ने या घटनेवर "पुढे पैसे देणे" म्हणून अनेक अभ्यास केले.

त्यांच्या एका अभ्यासात, त्यांनी संग्रहालयातील अभ्यागतांना दोनपैकी एका परिस्थितीची माहिती दिली. एका स्थितीत, म्हणजे पे-व्हॉट-यू-विश कंडीशनमध्ये, अभ्यागतांना सांगण्यात आले की, ते संग्रहालयात प्रवेश करण्यासाठी त्यांना हवी ती रक्कम देऊ शकतात. दुसऱ्या स्थितीमध्ये, म्हणजे पे-इट-इट-फॉरवर्ड स्थितीमध्ये, त्यांना सांगण्यात आले की त्यांच्या प्रवेशासाठी दुसऱ्या कोणीतरी पैसे दिले आहेत, परंतु जर त्यांना हवे असेल तर ते दुसऱ्या एखाद्याच्या प्रवेशासाठी पैसे देऊ शकतात. निकालांनी असे सूचित केले की, पहिल्या स्थितीत, म्हणजे पे-व्हॉट-यू-विश कंडीशनमध्ये, ज्यांना अनोळखी व्यक्तीने मदत केली नाही त्यांनी केवळ 2.19 डॉलर्स दिले तर ज्यांना अनोळखी व्यक्तीने मदत केली, त्यांनी $ 3.07 दिले. हे सूचित करते की पे-इट -फॉरवर्ड प्रभाव झाला आहे.

अशाच प्रकारच्या दुसऱ्या अभ्यासामध्ये, त्यांनी सहभागींना सांगितले की दुसऱ्या कोणीतरी त्यांच्या कॉफीसाठी आधीच पैसे दिले आहेत आणि जर त्यांना हवे असेल तर ते आता दुसऱ्याना कॉफी देऊ शकतात. मागील अभ्यासाप्रमाणेच त्यांनाही असेच परिणाम मिळाले. त्यांनी कॉफीसाठी अधिक पैसे दिले, जर त्यांना कळवण्यात आले की एखाद्या अनोळखी व्यक्तीने त्यांच्या कॉफीसाठी आधीच पैसे दिले आहेत.

'पे इट फॉरवर्ड'चे एक कारण असे असू शकते की, अनोळखी व्यक्तीप्रमाणेच वागण्याचा लोकांवर दबाव येतो. आणखी एक कारण असे असू शकते की, एखाद्या अनोळखी व्यक्तीकडून मदत मिळाल्यामुळे ते इतरांच्या उदारतेबद्दल विचार करतात आणि ते अशा औदार्याचा

अतिरेक करतात. कारण काहीही असो, 'पे इट फॉरवर्ड' या घटनेवरून असे दिसून येते की, समाजाभिमुख वर्तनावर अनेक वेगवेगळ्या घटकांचा प्रभाव असतो आणि त्यांपैकी काही गोष्टी फार आश्चर्यकारक असू शकतात.

८.७ मदत केल्याबद्दल लोक कशी प्रतिक्रिया देतात याबद्दल काय संशोधन आपल्याला सांगते (What research tells us about how people react to being helped)

आतापर्यंत, आम्ही अशा घटकांवर चर्चा करत होतो ज्यामुळे मदतीचे वर्तन वाढते किंवा कमी होते आणि संभाव्य मदतनीसावर लक्ष केंद्रित केले गेले आहे. आम्ही हे गृहीत धरले आहे की, समाजाभिमुख वर्तन चांगले आहे आणि सर्वांकडून त्याचे कौतुक केले जाईल. आम्ही मदत प्राप्तकर्त्याच्या बोधात्मक आणि भावनिक प्रतिक्रियांकडे लक्ष दिले नाही. तो / ती कृतज्ञ असेल का, ज्याची आपण सहसा अपेक्षा करतो किंवा तो / ती नकारात्मक प्रतिक्रिया देईल? मानसशास्त्रज्ञांनी हे गूढ उकलण्याचा प्रयत्न केला आहे आणि या निष्कर्षाप्रत येऊन ठेपले आहे की, मदत घेणाऱ्या व्यक्तीची प्रतिक्रिया त्याला खरोखरच मदतीची गरज आहे की नाही, ती मदत दिली गेली आहे यावर अवलंबून असते.

सामान्यत: ज्या लोकांना मदतीची गरज असते ते जेव्हा त्यांना मदत मिळते तेव्हा ते कृतज्ञ आणि कौतुक करतात. परंतु, मदत मिळाल्यामुळे काही नकारात्मक भावना देखील उद्भवू शकतात. समाजाभिमुख वर्तन नेहमीच सकारात्मक प्रतिक्रिया निर्माण करत नाही, कधीकधी त्याचे विपरीत परिणाम होऊ शकतात. मदत घेणाऱ्या व्यक्तीमध्ये या नकारात्मक भावना निर्माण होण्याची विविध कारणे आहेत.

डीपॉलो ब्राउन आणि इतर (१९८१) यांच्या अभ्यासातून असा निष्कर्ष काढला की, कधीकधी मदत करण्याच्या वागणुकीमुळे मदत प्राप्तकर्त्याच्या आत्म-प्रतिष्ठेला धोका निर्माण होऊ शकतो. विशेषत: जेव्हा प्राप्तकर्त्याचा असा विश्वास नसतो की त्याला / तिला मदतीची आवश्यकता आहे आणि तरीही त्या व्यक्तीस मदत दिली जाते किंवा त्या व्यक्तीवर जबरदस्ती केली जाते, तेव्हा ती व्यक्ती चिडचिड आणि रागाने अशा मदतीवर प्रतिक्रिया देईल. जसे की, आईवडील जेव्हा आपल्या किशोरवयीन मुलांना किंवा प्रौढ मुलांना मदत देऊ करतात ज्यांचा असा विश्वास आहे की ते स्वतःची काळजी घेऊ शकतात.

मदत घेणाऱ्या व्यक्तीच्या नकारात्मक प्रतिक्रियांचे आणखी एक कारण म्हणजे मदत करण्याच्या वागणुकीस अप्रत्यक्षपणे असे सूचित होते की मदत घेणाऱ्या व्यक्तीपेक्षा मदतनीस श्रेष्ठ आहे.

नॅडलर आणि हलाबी (२००६) यांनी असे निदर्शनास आणून दिले की, जेव्हा आपण दुसऱ्या व्यक्तीला मदत करतो, तेव्हा हे सूचित करते की आपल्याकडे अधिक संसाधने आहेत आणि त्यातील काही आपण गरजू व्यक्तीला देऊ शकतो. ही संसाधने पैसा, शारीरिक शक्ती, बुद्धी, ज्ञान, दर्जा, सामाजिक आधार इत्यादींच्या दृष्टीने असू शकतात. पण, हे आपल्या मदतीच्या प्राप्तकर्त्याला सूचित करते की, आपल्याकडे त्याच्यापेक्षा उच्च दर्जा आणि शक्ती आहे आणि हा त्याच्यासाठी संभाव्य आत्म-धोकादायक अनुभव बनतो. अकार्यक्षम किंवा अवलंबित म्हणून पाहिले जाण्याबद्दल त्याला लज्जास्पद आणि काळजी वाटू शकते.

जेव्हा मदतनीस परिस्थितीवर नियंत्रण मिळवतो आणि त्या व्यक्तीला भेडसावणारी समस्या सोडवतो, त्या व्यक्तीला स्वतःहून साध्य करण्यासाठी फारसे काही सोडत नाही, तेव्हा त्या वर्तनाकडे असे सूचित केले जाऊ शकते की, ती व्यक्ती स्वत: ला मदत करू शकत नाही. संभाव्य मदत प्राप्तकर्ते अवलंबित्व-आधारित मदतीच्या ऑफर नाकारण्याची शक्यता असते, अशी मदत घेणे टाळतात आणि जेव्हा ती ऑफर केली जाते तेव्हा नकारात्मक प्रतिक्रिया व्यक्त करतात. त्यामुळेच अनेकदा लोक मदत घेण्यापेक्षा त्रासातून जाणे पसंत करतात.

तथापि, मदत स्वीकारणाऱ्या व्यक्तीचा असा विश्वास असेल की, मदत देणारी व्यक्ती प्रामाणिकपणे त्याची आणि त्याच्या कल्याणाची काळजी घेते, तर नकारात्मक प्रतिक्रिया कमी होईल. वैकल्पिकरित्या, जर स्वायत्तता-केंद्रित मदत दिली गेली तर हे दर्शवते की मदतनीसाचा असा विश्वास आहे की मदत स्वीकारणाऱ्याला योग्य साधने किंवा दिशानिर्देश दिल्यास ते स्वत: ला मदत करू शकतात (ब्रिकमॅन, 1982).

स्वायत्तता-केंद्रित मदत, मदत प्राप्तकर्त्याला त्याचे स्वातंत्र्य टिकवून ठेवण्यास अनुमती देते, जरी तो अधिक संसाधनपूर्ण मदतनीसावर अवलंबून असला तरीही. अशा प्रकारची मदत प्राप्तकर्त्यांच्या स्वत: ला मदत करू शकणारी सक्षम व्यक्ती म्हणून स्वत: कडे पाहण्याच्या दृष्टिकोनाशी संघर्ष करण्याची शक्यता कमी आहे.

दुसरीकडे, मदत स्वीकारणारा कसा प्रतिसाद देतो हे निर्धारित करते की भविष्यात त्याला / तिला मदत मिळेल की नाही. जेव्हा जेव्हा लोक इतरांना मदत करतात, तेव्हा त्या बदल्यात किमान कृतज्ञतेच्या संकेताची अपेक्षा करतात. उदाहरणार्थ, एक प्रामाणिक 'धन्यवाद'. जर त्यांना प्राप्तकर्त्याकडून कृतज्ञतेची भावना प्राप्त झाली नाही, तर भविष्यात त्यांची मदत करण्याची त्यांची शक्यता कमी होते. ग्रँट आणि गिनो (२०१०) यांनी असे म्हटले आहे की, मदत प्राप्तकर्त्याकडून कृतज्ञतेची साधी अभिव्यक्ती केल्याने मदतनीसाचे स्व-मूल्य वाढते, त्यांना मौल्यवान आणि कौतुक वाटते आणि भविष्यात अशा सकारात्मक भावना अनुभवण्यास मदत होण्याची शक्यता जास्त असते. या कल्पनेची चाचणी घेण्यासाठी त्यांनी एक अभ्यास केला. सहभागींना दुसऱ्या विद्यार्थ्याचे नोकरी अर्ज पत्र संपादित करण्याचे काम देण्यात आले. पत्राचे संपादन केल्यानंतर त्यांनी ज्या व्यक्तीला मदत केली आहे, ती व्यक्ती भेटली. खरं तर ती व्यक्ती केवळ प्रयोगकर्त्याची संघटना किंवा हस्तक होती. दोन परिस्थिती निर्माण झाल्या. एका परिस्थितीत, कॉन्फेडरेटने नोकरीच्या अर्जाच्या पत्राचे संपादन केल्याबद्दल आणि अशा प्रकारे त्याला मदत केल्याबद्दल वास्तविक प्रयुक्ताचे आभार मानले. दुसऱ्या स्थितीत, कॉन्फेडरेटने वास्तविक सहभागीला मदत केल्याबद्दल त्याचे आभार मानले नाहीत.

त्यानंतर, प्रत्यक्ष सहभागींना त्याच व्यक्तीकडून दुसरे नोकरी अर्ज पत्र संपादित करण्यास सांगण्यात आले. अपेक्षेप्रमाणे, जे सहभागीनी त्यांच्या आधीच्या मदतीबद्दल आभार मानले गेले होते, ते दुसऱ्या पत्राच्या संपादनात अधिक वेळ घालवायला तयार होते, तर ज्यांना आभार व्यक्त झाली नव्हती ते दुसर् यादुसऱ्या पत्राच्या संपादनात अधिक वेळ घालवायला तयार नव्हते.

हे स्पष्टपणे सूचित करते की, मदत देणे आणि प्राप्त करणे ही एक सोपी प्रक्रिया नाही. मदत घेणाऱ्या व्यक्तीच्या प्रतिक्रिया आणि मदत देणाऱ्या व्यक्तीच्या प्रतिक्रिया सकारात्मक किंवा नकारात्मक दोन्ही असू शकतात.

तुमची प्रगती तपासा

१. स्त्री-पुरुषांच्या समाजाभिमुख वर्तनात फरक आहे का?

____

____

____

____

____

२. समाजाभिमुख वर्तन आणि आक्रमक वर्तन एकमेकांच्या विरुद्ध आहे का?

____

____

____

____

____

३. मदत मिळाल्यावर लोकांची काय प्रतिक्रिया असते?

____

____

____

____

____

4. 'पेइंग टू फॉरवर्ड' ही घटना का घडते?

____

____

____

____

____

८.८ सारांश

या प्रकरणात, आम्ही आणीबाणीच्या परिस्थितीत, जबाबदारीचा प्रभाव आणि प्रसार समाजाभिमुख वर्तनात कसा अडथळा आणतो याबद्दल चर्चा केली. बघ्यांची संख्या जितकी जास्त तितकी त्या प्रत्येकाची मदत मिळण्याची शक्यता कमी असते. याचे कारण असे आहे

की, बहुविधतावादी अज्ञान घडते, जेथे सध्याची परिस्थिती ही आणीबाणीची परिस्थिती आहे की नाही, ज्यासाठी कृतीची आवश्यकता आहे की नाही हे कोणालाही माहित नाही. तथापि, आम्ही हे देखील पाहिले की जर कोणी एखाद्या नेत्याने कसेही करून पुढाकार घेतला, तर इतर जण त्याच्याकडून संकेत घेतात आणि, तो समाजाभिमुख भूमिका प्रतिरूप बनतो आणि नंतर इतरही मदतीसह मैदानात उतरतात. जेव्हा आपत्कालीन परिस्थितीत अनोळखी लोक उपस्थित असतात तेव्हाच उपस्थितांचा प्रभाव पडतो आणि जेव्हा मित्र किंवा ज्ञात लोक उपस्थित असतात तेव्हा नाही. याचे कारण असे आहे की, संवाद, मदतीची गरज स्पष्ट करण्याच्या दृष्टीने वर्तन घडते. खरं तर, संशोधनात असे दिसून आले आहे की, जे लोक आक्रमक व्हिडिओ गेम खेळतात त्यांच्यापेक्षा समाजाभिमुख व्हिडिओ गेम खेळणारे देखील अधिक उपयुक्त ठरतात.

आपल्यासारख्याच सामाजिक गटांशी संबंधित, जसे की समान धर्म, व्यवसाय, राष्ट्रीयत्व इत्यादींशी संबंधित असलेल्या इतरांना मदत करण्याकडे आपला कल असतो. आपण मदत करणार की नाही, हे ठरवण्यात आपल्या सध्याच्या भावनाही महत्त्वाची भूमिका बजावतात, असे आढळून आले आहे. असे गृहीत धरले जाते की सकारात्मक मूडमध्ये असलेली व्यक्ती नकारात्मक मूडपेक्षा जास्त मदत करेल. परंतु, संशोधनात असे दिसून आले आहे की ही परिस्थिती विशिष्ट आहे. खूप चांगल्या मनःस्थितीत असलेली व्यक्ती मदत करणार नाही कारण, त्याला आणीबाणी लक्षात येऊ शकत नाही, मदत करण्यात गुंतलेले काम त्याच्यासाठी खूप कठीण असू शकते किंवा त्याचा चांगला मूड खराब होऊ शकतो.

दुसरीकडे पाहता, वाईट मनःस्थितीत असलेली एखादी व्यक्ती जर खूप नकारात्मक मनःस्थितीत नसेल, आणीबाणी आहे यात काही शंका नसेल आणि जर मदत करण्याची कृती समाधानकारक आणि फायद्याची असेल तर ती अशा परिस्थितीत अधिक मदत करू शकते. असे आढळून आले आहे की, केवळ इतरांना समाजाभिमुख कृत्य करताना पाहून आनंदाची सकारात्मक भावना निर्माण होते आणि त्यामुळे समाजाभिमुख कृतींची शक्यता वाढते. जरी विस्मयाची भावना अनुभवली, तरी ती आपले लक्ष स्वत:पासून इतरांकडे दूर करते आणि आपण जे पहात आहोत त्याच्याशी आपली तुलना किती लहान किंवा क्षुल्लक आहे याची जाणीव करून देते. विस्मयाची ही भावना सामाजिक वर्तन वाढवते.

समाजाभिमुख कृतींमध्ये लिंगभेद आहेत. नातेसंबंधांची जोपासना करण्यासारख्या काही संदर्भात पुरुषांपेक्षा स्त्रिया अधिक उपयुक्त ठरतात. हे फरक लिंग रूढीनुसार आहेत. तथापि, हे वैज्ञानिकदृष्ट्या सिद्ध झाले आहे की निम्न सामाजिक-आर्थिक स्तरातील लोक उच्च सामाजिक-आर्थिक वर्गातील लोकांपेक्षा जास्त मदत करतात. तर सामाजिक वर्गही समाजोपयोगी वर्तन ठरवतो. परंतु सर्वसाधारणपणे लोकांना जर त्यांच्या गटाद्वारे सामाजिक बहिष्कार आणि नकाराचा अनुभव आला तर ते मदत करत नाहीत. जे लोक अज्ञातवासाच्या मागे लपून राहू शकतात, जसे की अंधारातही मदत न करण्याची प्रवृत्ती असते. दुस-या शब्दांत सांगायचं झालं, तर मदतीच्या वागणुकीची दखल घेतली जाणार नाही आणि त्यांची सामाजिक स्थिती उंचावणार नसेल, तर लोक मदत करणार नाहीत. जर त्यांच्या वेळेच्या मूल्याच्या बाबतीत मदत करण्याची आर्थिक किंमत जास्त असेल तर लोक मदत करणार नाहीत.

शिवाय, संशोधनात असे दिसून आले आहे की, मदत न मागता किंवा मदतीची अपेक्षा न करताही लोक एखाद्या अनोळखी व्यक्तीला अधिक मदत करतात. जर त्यांना अलिकडच्या काळात, एखाद्या अनोळखी व्यक्तीने मदत केली असेल. याला 'पेमेंट इट फॉरवर्ड' असे म्हणतात. समूह निधी किंवा क्राऊडफंडिंग हा सामाजिक व्यवहाराचा एक नवीन प्रकार आहे, जिथे लोक आर्थिक योगदान देतात जेणेकरून उद्योजक त्यांचे व्यवसाय सुरू करू शकतील. त्या बदल्यात काहीही मिळण्याची खात्री या देणगीदारांना नाही.

दुसरीकडे, संशोधनात असेही दिसून आले आहे की लोकांना अवांछित मदत मिळविणे आवडत नाही. विशेषत: जर यामुळे त्यांच्या आत्म-सन्मानाला दुखापत झाली असेल आणि त्यांना असहाय्य, शक्तिहीन लोक म्हणून दर्शविले गेले असेल तर लोक चिडतात.

शेवटी, समाजाभिमुख कृत्ये आणि आक्रमक कृत्ये बाहेरून सारखीच दिसू शकतात. ती मदत करणारी वर्तणूक होती की आक्रमक वर्तन हे ठरवण्यासाठी आपण त्या व्यक्तीचा हेतू पाहणे आवश्यक आहे.

८.९ प्रश्न

१. आणीबाणीच्या परिस्थितीत बघ्यांची मदत होईल की नाही यावर प्रभाव पाडणारे घटक ओळखा.

२. मदत करायची की नाही हे ठरवण्याच्या महत्त्वाच्या पायऱ्यांचे वर्णन करा.

3. लोकांची मदत करण्याची इच्छा वाढवणाऱ्या घटकांची गणना करा आणि तपशीलवार सांगा.

४. लोकांची मदत करण्याची इच्छा कमी करणारे कोणते घटक आहेत?

5. मदत कमी करणारे घटक कोणते आहेत?

6. समाजाभिमुख वर्तन आणि असामाजिक वर्तन यांच्यातील संबंधांचे वर्णन करा.

7. खालील गोष्टींवर थोडक्यात नोट्स लिहा:

अ) विस्मय आणि समाजाभिमुख वर्तनाची भावना

ब) सामाजिक स्थिती आणि समाजाभिमुख वर्तन

c) समूह निधी किंवा क्राऊड फंडिंग

d) समाजाभिमुख वर्तनात भावनांची भूमिका

ई) लिंग आणि समाजाभिमुख वर्तन

च) समाजाभिमुख वर्तन आणि आक्रमकता

g) समाजाभिमुख वर्तनात पेइंग इट फॉरवर्ड

८.१० संदर्भ

Branscombe, N. R. &Baron, R. A., Adapted by PreetiKapur (2017). *Social Psychology*. (14th Ed.). New Delhi: Pearson Education; Indian reprint 2017

Myers, D. G., Sahajpal, P., &Behera, P. (2017). *Social psychology* (10th ed.). McGraw Hill Education.

❄❄❄❄❄❄❄