द्वितीय वर्ष कला

सत्र - III (CBCS)

मानसशास्त्र अभ्यासपत्रिका क्र. II

सामाजिक मानसशास्त्र

विषय कोड : UAPSY301

© UNIVERSITY OF MUMBAI

प्रा. सुहास पेडणेकर
कुलगुरू,
मुंबई विद्यापीठ, मुंबई

प्रा. रवींद्र द. कुलकर्णी,
प्र-कुलगुरू,
मुंबई विद्यापीठ, मुंबई

प्रा. प्रकाश महानवर
संचालक,
दूर व मुक्त अध्ययन संस्था,
मुंबई विद्यापीठ, मुंबई

प्रकल्प समन्वयक : **प्रा. अनिल आर. बनकर**
सहयोगी प्राध्यापक, इतिहास विभाग व
प्रमुख, मानव्यविद्याशाखा,
दूर व मुक्त अध्ययन संस्था, मुंबई विद्यापीठ, मुंबई

अभ्यास समन्वयक : **डॉ. नरेश तांबे**
सहाय्यक प्राध्यापक, मानसशास्त्र विभाग,
दूर व मुक्त अध्ययन संस्था, मुंबई विद्यापीठ, मुंबई.

संपादक : **डॉ. प्रीतमकुमारे बेदरकर**

डॉ. नरेश तांबे

अभ्यास लेखक : **डॉ.कौस्तुभ यादव**

डॉ. प्रीतमकुमार बेदरकर

डॉ. अभय शालीग्राम

प्रा. रावसाहेब राऊत

डॉ. गणेश लोखंड़े

डॉ, मोहन निंबाळकर

डॉ. संतोष गायकवाड़

डिसेंबर २०२१, मुद्रण - १

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

अक्षर जुळणी व मुद्रण : मुंबई विद्यापीठ मुद्रणालय,
विद्यानगरी, सांताक्रुझ (पूर्व), मुंबई -

अनुक्रमणिका

क्रमांक	शीर्षक	पृष्ठ क्रमांक
१.	सामाजिक मानसशास्त्र : सामाजिक जीवनाचे शास्त्र - I	१
२.	सामाजिक मानसशास्त्र : सामाजिक जीवनाचे शास्त्र -II	१८
३.	सामाजिक संवेदन : इतरांना समजून घेणे - I	३३
४.	सामाजिक संवेदन : इतरांना समजून घेणे -II	४८
५.	अभिवृत्ती : सामाजिक जगाचे मूल्यमापन आणि प्रतिसाद - I	६३
६.	अभिवृत्ती : सामाजिक जगाचे मूल्यमापन आणि प्रतिसाद -II	७७
७.	आवड़, प्रेम आणि इतर घनिष्ठ नातेसंबंध - I	९४
८.	आवड़, प्रेम आणि इतर घनिष्ठ नातेसंबंध -II	११४

❖❖❖❖

द्वितीय वर्ष कला शाखा (SYBA)
सत्र-III (CBCS)
शैक्षणिक वर्ष २०२१-२०२२ पासून द्वितीय वर्ष कला शाखेसाठी
मानसशास्त्र विषयाचा सुधारित अभ्यासक्रम
सामाजिक मानसशास्त्र, पेपर- II भाग- I

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 - III सामाजिक मानसशास्त्र: भाग I

प्रकरण १: सामाजिक मानसशास्त्र: सामाजिक जीवनाचे शास्त्र

अ) सामाजिक मानसशास्त्र?काय आहे आणि काय नाही :
आ) सामाजिक मानसशास्त्रहद्दीत प्रगती :
इ) सामाजिक मानसशास्त्रज्ञ त्यांना विचारलेल्या प्रश्नांना कशी उत्तरे देतातसंशोधन : हा ज्ञानवृद्धीचा आधार आहे.
ई) सामाजिक मानसशास्त्र विषयात सिद्धांताची भूमिका
उ) ज्ञानाचा शोध आणि व्यक्ती अधिकारयोग्य समन्वयाचा शोध :

प्रकरण २: सामाजिक संवेदन: इतरांना समजून घेणे

अ) अशाब्दिक संप्रेषण: एक न बोललेली भाषा
आ) आरोपण: वर्तनाची कारणे समजून घेणे
इ) छाप निर्मिती व छाप व्यवस्थापन: इतरांबद्दलची माहिती एकत्रित करणे
ई) नोकरीच्या मुलाखतींमध्ये अशाब्दिक संकेताच्या भूमिकेबद्दल संशोधन आपल्याला काय सांगतात?
उ) काही लोक असा निष्कर्ष का काढतात की ते इतरांपेक्षा श्रेष्ठ आहेत याबाबत संशोधन आपल्याला काय सांगते?

प्रकरण ३: अभिवृत्ती: सामाजिक जगाचे मूल्यमापन आणि प्रतिसाद

अ) अभिवृत्ती निर्मिती : अभिवृत्ती निर्मिती कशी होते
आ) अभिवृत्ती कशी व का स्वभावाला प्रभावित करते
इ) अभिवृत्ती कशी स्वभावाचे मार्गदर्शन करते
ई) अनुनय/मन वळविण्याचे शास्त्र: अभिवृत्ती कशी बदलली जाते
उ) अनुनय प्रयत्नांचा प्रतिकार

ऊ) बोधात्मक विसंगती: अर्थ व त्याचे व्यवस्थापन
ऋ) संशोधन आपल्याला संकृती आणि अभिवृत्ती प्रक्रीयेबाबत काय सांगते?

प्रकरण ४: आवड, प्रेम आणि इतर घनिष्ठ नातेसंबंध

अ) आंतरव्यक्तिक आकर्षणाचे अंतर्गत स्त्रोत: गरज व भावनांची भूमिका
आ) आकर्षणाचे बाह्य घटकनिकटता :, सारखेपणा आणि शारीरिक सौंदर्याचा परिणाम
इ) सामाजिक परस्परसंवादावर आधारित आवडीचे स्रोत
ई) घनिष्ठ नाते: सामाजिक जीवनाचा पाया
उ) जोडीदारातील दर्शनीय गुणांच्या लक्षणीय फरकांबद्दलचे संशोधन आपल्याला काय सांगते: प्रेम खरोखर आंधळे असते का?
ऊ) प्रेमाचा नाश करणाऱ्या दोन घटकांविषयीचे संशोधन आपल्याला काय सांगते: मत्सर आणि विश्वासघात

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

सामाजिक मानसशास्त्र: सामाजिक जीवनाचे शास्त्र – I

घटक रचना

१.० उद्दिष्टे

१.१ प्रस्तावना / परिचय

१.२ सामाजिक मानसशास्त्र: काय आहे आणि काय नाही?

१.२.१ सामाजिक मानसशास्त्र शास्त्रीय स्वरूपाचे आहे

१.२.२ व्यक्तींच्या वर्तनावर लक्ष केंद्रित करते

१.२.३ सामाजिक वर्तन आणि विचारांची कारणे समजून घेणे

१.२.४ बदलत्या सामाजिक जगातील मूलभूत तत्त्वांचा शोध

१.३ सामाजिक मानसशास्त्र: हद्दीत प्रगती

१.३.१ बोधन आणि वर्तन: समान सामाजिक नाण्याच्या दोन बाजू

१.३.२ सामाजिक जीवनातील भावनांची भूमिका

१.३.३ सामाजिक संबंध: चांगल्या आरोग्यासाठी किती महत्वाचे आहेत

१.३.४ सामाजिक चेताविज्ञान: सामाजिक मानसशास्त्र आणि मेंदू संशोधनाचा छेदनबिंदू

१.३.५ अप्रत्यक्ष (अचेतन) प्रक्रियेची भूमिका

१.३.६ संपूर्ण सामाजिक विविधता लक्षात घेणे

१.४ सारांश

१.५ प्रश्न

१.६ संदर्भ

१.० उद्दीष्टे

ह्या पाठाच्या अखेरीस तुमच्या लक्षात येईल की,

- सामाजिक मानसशास्त्र व्याख्या काय आहे
- सामाजिक मानसशास्त्राचे स्वरूप आणि व्याप्ती
- सामाजिक मानसशास्त्रातील प्रमुख कल काय आहेत

१.१ प्रस्तावना

मनुष्य हा समाजशील प्राणी म्हणून ओळखला जातो. जीवनात इतर लोक व्यक्तीसाठी महत्त्वपूर्ण आहेत. इतरांशी संपर्क साधणे आणि त्यांच्या सोबत राहणे व्यक्तीला आवडते. ती जास्त काळ इतरांपासून अलिप्त आणि एकटे राहन्यास प्राधान्य देत नाही. सभोवताली असलेल्या इतर व्यक्तींचा आपल्या विचार, भावना आणि वर्तनावर प्रभाव पडतो. हा प्रभाव केवळ काही व्यक्तींच्या उपस्थितीमुळेच नव्हे तर त्यांच्या अनुपस्थितीमुळे देखील होऊ शकतो. ओळखीच्या तसेच अनोळखी व्यक्तींमुळेही आपण प्रभावित होतो. आपल्यावर सामाजिक परिस्थितीचा परिणाम होतो. व्यक्ती जसे इतरांद्वारे प्रभावित होते तसेच व्यक्ती वर्तनाचा इतरांवर देखील परिणाम होत असतो.

सामाजिक मानसशास्त्र हे मानसशास्त्राचे असे उपक्षेत्र आहे कि जे समूहाच्या सदस्यत्वाचा व्यक्तिगत वर्तनावर होणाऱ्या परिणामाशी संबंधीत अभ्यास करते. सामाजिक मानसशास्त्र हे इतर सामाजिक शास्त्रांपेक्षा भिन्न आहे कारण या शास्त्रात व्यक्तीच्या विचार आणि वर्तनावर पडणाऱ्या प्रभावाचे स्पष्टीकरण देण्यावर भर दिला जातो. मानसशास्त्राच्या या शाखेत शास्त्रीय दृष्टिकोनावर लक्ष केंद्रित केल्यामुळे सामान्यपणे लोक ज्या अनौपचारिक निरीक्षणाचा उपयोग करतात, त्यापेक्षा हे वेगळे शास्त्र आहे. यात सामाजिक संदर्भात मानवी वर्तनाचे विविध पैलू समजून घेण्याचा प्रयत्न केला जातो. समूहाचा आपल्यावर आणि आपल्या निर्णय क्षमतेवर कसा परिणाम होतो ?, ह्याचा देखील सामाजिक मानसशास्त्रज्ञ अभ्यास करतात. ह्यात व्यक्ती स्वतःच्या आणि इतरांच्या कृती कशा स्पष्ट करते याचाही समावेश केला जातो. सामाजिक मानसशास्त्रज्ञ कोणत्याही विशिष्ट वेळी किंवा दिलेल्या विशिष्ट परिस्थितीत लोक स्वतःबद्दल कसे विचार करतात याचा अभ्यास करतात. दुसऱ्या शब्दांत, लोक त्यांच्या ओळखीबद्दल कसे विचार करतात आणि इतर लोकांशी असलेल्या संबंधांमधून ही ओळख कशी विकसित होते आणि अखेरीस आपल्या सामाजिक वर्तनाबाबत मार्गदर्शन करते.

प्रस्तुत घटक सामाजिक मानसशास्त्राचे सैद्धांतिक दृष्टीकोन समजण्यास मदत करतो. सामाजिक मानसशास्त्राचे स्वरूप आणि व्याप्ती यांचे वर्णन या क्षेत्रात केले आहे. त्याचप्रमाणे सामाजिक मानसशास्त्राचे वैज्ञानिक/ शास्त्रीय स्वरूप आणि मानवी सामाजिक मानसशास्त्र समजण्यास मदत करणारी चार मूलभूत मूल्ये देखील या घटकातून समजण्यास मदत होणार आहे. सामाजिक परिस्थितीमध्ये घडून येणाऱ्या व्यक्ती वर्तनावर सामाजिक मानसशास्त्राचे लक्ष केंद्रित झालेले असते. या शास्त्रात मानवी सामाजिक वर्तनाची कारणे समजून घेण्याचा प्रयत्न केला जातो. त्याचप्रमाणे सामाजिक जीवनाची विकसनशील तत्वे पुढे ठेवली जातात. प्रस्तुत घटकात सामाजिक मानसशास्त्राच्या क्षेत्रातील अगदी अलीकडील महत्त्वपूर्ण प्रगती देखील समाविष्ट केलेली आहे. बोधन, भावना, सामाजिक संबंध, सामाजिक चेताविज्ञान (न्युरोसायन्स), अंतर्भूत प्रक्रिया आणि व्यक्तींच्या सामाजिक वर्तनातील सामाजिक विविधता समजून घेणे यांचा समावेश यात करण्यात आला आहे. सामाजिक मानसशास्त्रात झालेल्या मोठ्या प्रगतीमुळे आपणास या क्षेत्रातील नवीनतम प्रमुख कल/ ज्ञान अद्यायावत करण्यास आणि समजण्यास मदत होईल.

१.२ सामाजिक मानसशास्त्र: काय आहे आणि काय नाही? (SOCIAL PSYCHOLOGY: WHAT IT IS AND IS NOT)

सामाजिक मानसशास्त्रात मानसशास्त्रज्ञ विविध विषयांचा समावेश करतात. सामाजिक परिस्थितीत व्यक्ती का आणि कसे विचार करते, सामाजिक परिस्थिती कशी अनुभवतात किंवा त्यात वागतात ?, याचा अभ्यास या क्षेत्रात करण्याचा प्रयत्न केला जातो. सामाजिक मानसशास्त्रात (विविध) सामाजिक परिस्थितीत वैयक्तिक वर्तन, भावना आणि विचारांचे, स्वरूप आणि कारण समजून घेण्याचा प्रयत्न केला जात असल्याने याची वैज्ञानिक/ शास्त्रीय ज्ञानक्षेत्र म्हणून व्याख्या करता येऊ शकते.

गॉर्डन ऑलपोर्ट (१९५४) यांच्या मते, सामाजिक मानसशास्त्राची सर्वोत्तम व्याख्या म्हणजे, 'सामाजिक मानसशास्त्र एक अशी विद्याशाखा कि ज्यामध्ये शास्त्रीय पद्धतीचा उपयोग करून एखाद्या व्यक्तीच्या विचार , भावना आणि वर्तनावर इतर मानवांच्या खऱ्या किंवा काल्पनिक उपस्थितीचा कसा प्रभाव पडतो हे समजून घेण्याचा प्रयत्न केला जातो.' उदाहरणार्थ , समजा वर्गामध्ये विद्यार्थी हसत आहेत आणि एकमेकांशी गप्पा मारता आहेत, परंतु ज्या क्षणी शिक्षक वर्गात येतात त्यांच्या वागण्यात बदल होतो. येथे शिक्षकांच्या उपस्थितीने त्यांचे वर्तन बदलले आहे. ह्याच पद्धतीने इतरांच्या प्रत्यक्ष उपस्थितीचा व्यक्ती वर्तनावर प्रभाव पडतो. दुसऱ्या बाजूला अशा विद्यार्थ्याचे उदाहरण घेऊ ज्याने अतिशय उत्तम कपडे परिधान केले आहेत, आभार प्रदर्शनाचा सराव करत आहे कारण तो असा विचार करत आहे कि महाविद्यालयात अव्वल स्थान मिळवल्याबद्दल प्राचार्यांकडून त्याचा सत्कार केला जाईल. हे कदाचित खरे असूही शकत नाही, परंतु प्राचार्यांच्या काल्पनिक अस्तित्वामुळे सराव करणाऱ्या विद्यार्थ्याच्या वर्तनावर परिणाम झालेला दिसून येतो.

आपण दुसरे उदाहरण घेऊ या, समजा, विद्यार्थ्यांनी एखाद्या वयस्कर / म्हाताऱ्या महिलेला वर्गात प्रवेशकरताना पहिले जिने अतिशय खराब पोशाख परिधान केलेला आहे आणि एखाद्या प्राध्यापकापेक्षा निम्न दर्जाचा तिचा अवतार आहे. तिच्या ह्या बाह्य स्वरूपाकडे पाहता, विद्यार्थ्यांचे हसणे आणि गप्पा मारणे चालूच राहू शकते आणि कदाचित तिला व्यासपीठावर ती उभी असताना तिला उगाचच प्रश्न देखील विचारू शकतात. विद्यार्थ्यांच्या वर्तनावर तिच्या प्रत्यक्ष स्थितीचा प्रभाव पडतो. खरेतर कदाचित ती नवीन प्राध्यापिका असूही शकेल. दुसऱ्या शब्दांत, सामाजिक मानसशास्त्रात आपण रहात असलेल्या सामाजिक वातावरणत इतर लोकांमुळे किंवा त्यांच्याबद्दलच्या विचारांमुळे व्यक्तीचे विचार, भावना आणि कृती कशा प्रकारे प्रभावित होतात हे शोधले जाते.

बॅरॉन आणि बायरन (२००७) यांच्या मते , "सामाजिक मानसशास्त्र हे एक शास्त्रीय ज्ञानक्षेत्र आहे कि जे सामाजिक परिस्थितीत व्यक्ती वर्तनाचे स्वरूप आणि कारणे समजून घेण्याचा प्रयत्न करते.

१.२.१ सामाजिक मानसशास्त्र शास्त्रीय स्वरूपाचे आहे (Social Psychology is Scientific in Nature)

विज्ञान ही संज्ञा फक्त जीवशास्त्र, रसायनशास्त्र, भौतिकशास्त्र किंवा विशिष्ट प्रकारची उपकरणे वापरणाऱ्या क्षेत्रांसाठीच वापरली जात नाही तर ही बिरुदावली दोन महत्त्वाच्या

पैलूं संदर्भात आहे (१) मूल्यांचा संच (मूल्ये) आणि (२) पद्धती ज्यांचा उपयोग विविध विषयांचा अभ्यास करण्यासाठी केला जाऊ शकतो. सामाजिक मानसशास्त्रात विज्ञानाच्या तत्त्वांचे पालन केले जाते. यामध्ये मानवी वर्तनाचे वर्णन करण्यासाठी विविध शास्त्रीय पद्धती वापरतात. कोणत्याही शास्त्रीय क्षेत्रामध्ये सर्वात महत्वाची चार मूलभूत मूल्ये अचूकता, वस्तुनिष्ठता, चिकित्सकपणा आणि मुक्त विचारधारा असतात.

अचूकता : अचूकता हे एक मूलभूत मूल्य आहे. यामध्ये सावधगिरीने, नेमकेपणाने आणि त्रुटीमुक्त पद्धतीने लोकांच्या सामाजिक वर्तनाबद्दल माहिती गोळा करणे आणि मूल्यांकन करण्यावर भर दिला जातो. अचूकता म्हणजे फक्त 'लोकांना पाहणे ' एवढेच नाही. एखाद्या संशोधकाने संशोधनाची योजना काळजीपूर्वक आखली पाहिजे, जेणेकरून संशोधन त्रुटीमुक्त होईल. संशोधन / अभ्यास शास्त्रीय होण्यासाठी ते शक्य तेवढे अचूक असणे आवश्यक आहे.

वस्तुनिष्ठता: वस्तुनिष्ठता म्हणजे निःपक्षपातीपणे माहिती गोळा करणे. या तत्वात असे सूचित केले आहे कि, सामान्यपणे 'लोकांना पाहणे' यामध्ये वस्तुनिष्ठ्तेचा अभाव असू शकतो. कारण भिन्न लोक वेगवेगळ्या प्रकारे निरीक्षण करतात. निरीक्षणातून अहवाल मांडला जात असताना त्यांचा स्वत:चा पक्षपातीपणा अहवाल मांडणीत सदोषपणा आणू शकतात. शास्त्रीय निरीक्षणामध्ये बऱ्यापैकी व्यक्तिनिष्ठता असेल. लोकांमध्ये 'त्यांना काय आवडते' आणि 'त्यांच्या दृष्टीने काय महत्त्वाचे आहे' ते पाहण्याकडे निरीक्षकाचा कल असतो. त्यामुळेच कोणते वर्तन पहायचे आणि काय दुर्लक्ष करावे हे ते ठरवतात. निरीक्षणात व्यक्तिनिष्ठता आल्यास त्यातून विविध त्रुटी /चुका निर्माण होतात. परिणामतः इतर संशोधकांना ती निरीक्षणे आहेत तशी वापरून पडताळणी करणे खूप कठीण जाते.

चिकित्सकपणा: चिकित्सकपणा या तत्वाचा संदर्भ 'अभ्यासाचे निकाल पुन्हा पुन्हा पडताळून पाहिल्यावरच स्वीकारणे' याच्याशी आहे. संशोधकाने दर्शनी मूल्यावरील कोणतेही शोध स्वीकारू नये. संशोधकाने स्वतःला विचारायला हवे, की त्याच्या अभ्यासाचे निकाल 'दोन गोष्टींमधील वास्तविक फरक' किंवा 'दोन गोष्टींमधील वास्तविक संबंध दर्शवितात' की ही केवळ एक घटना आहे. अभ्यासाची प्रतिकृती, अभ्यासामध्ये प्राप्त झालेल्या परिणामांची पडताळणी करण्याचा आणखी महत्त्वाचा मार्ग आहे. जेव्हा वेगवेगळे संशोधक इतरांद्वारे वापरल्या जाणाऱ्या समान प्रक्रियेची प्रतिकृती निर्माण करतात आणि समान वैचारिक निष्कर्षांवर येतात तेव्हा संशोधनाची मांडणी केली जाते.

मुक्त विचारधारा: मुक्त विचारधारा हे तत्व असे सुचविते कि अलीकडे झालेल्या अभ्यासाचे निष्कर्ष जेव्हा पूर्वीच्या निष्कर्षाचे लाक्षणीयरीत्या समर्थन करत नाही तेव्हा नवीन विचार (संशोधन) स्वीकारणे आणि स्वत:चा दृष्टीकोन बदलणे होय. सामाजिक मानसशास्त्रज्ञ वर्तनाच्या विविध बाबींचा सतत अभ्यास करतात ज्यामुळे विषयाच्या क्षेत्रात आश्चर्यचकित करणाऱ्या यापूर्वी झालेल्या अत्यंत प्रभावी निष्कर्षांवर पुनर्विचार करणे शक्य होते. मुक्त विचार धारेतून विचारधारा मानवी जीवनाची विविध तत्वे विषद करतात. व्यक्तीच्या आरोग्यासाठी / हितासाठी समूहाची भूमिका, बोध आणि अबोध प्रक्रियांचा वर्तनावर कसा परिणाम होतो, का आणि कशामुळे लोक आनंदी होतात, का आणि कशामुळे लोक

एकमेकांना आवडतात, कशामुळे लोक प्रेमात पडतात इत्यादी बाबत मानवी स्वभावाबद्दलच्या गृहितकांमध्ये मुक्त विचारधारेतूनच सुधारणा सुचविण्यात आल्या आहेत.

सामाजिक मानसशास्त्र विज्ञानाच्या या चार मूलभूत मूल्यांवर आधारित असून मानवी सामाजिक वर्तन समजून घेण्यासाठी हे शास्त्र त्यांची अंमलबजावणी करते. म्हणूनच आपण असे म्हणू शकतो की सामाजिक मानसशास्त्राचे स्वरूप हे शास्त्रीय आहे. एखादी व्यक्ती असा युक्तिवाद करू शकेल की, 'आपण इतरांचे आणि आपले स्वत:चे वर्तन सामान्य व्यवहार ज्ञानाने समजून घेऊ शकतो आणि त्यासाठी सामाजिक मानसशास्त्राप्रमाणे शास्त्रीय पद्धतीने अभ्यास करण्याची काहीही गरज नाही.' परंतु प्रत्यक्षात असे दिसून आले आहे की, 'वर्तन विषयक सामान्य ज्ञान कधीकधी खूप गोंधळात टाकणारे आणि विसंगत असू शकते आणि म्हणूनच,त्यातून मिळणारे मानवी वर्तनाचे चित्र अतिशय अविश्वासार्ह असू शकते.'

सामान्य ज्ञाणावर आधारित निष्कर्ष अविश्वासार्ह असण्याचे कारण म्हणजे व्यक्तीचे स्वतःचे अनुभव व्यक्तीनिष्ठ असतात, सामान्य प्रश्नांची उत्तरे देण्याकरिता ते ठोस आधार प्रदान करू शकत नाहीत. जसे की 'सामाजित संबंधांमध्ये प्रथम प्रभाव महत्त्वाचे आहे की नाही?' व्यक्तींच्या व्यक्तीनिष्ठ अनुभवांबरोबरच त्यांच्यावर असे अनेक प्रभाव आहेत जे त्यांच्या निरीक्षणाच्या निष्कर्षांवर परिणाम करतात. सिद्धांत निर्मिती करताना देखील व्यक्तीचे स्वत:चे पक्षपाती घटक/मते वस्तुनिष्ठ मांडणीत अडथळे आणू शकतात. यामागील कारणांपैकी एक असू शकते की इच्छापूर्ण विचारसरणीमुळे सामान्य व्यवहारिक ज्ञानातील विश्वास प्रभावित होऊ शकतात.

सामाजिक मानसशास्त्र विषयातील संशोधनात सामाजिक जीवनातील विविध पैलूंबद्दल एकमेकांशी विसंगत अशा काही प्रमाणात मान्य असलेल्या कल्पना पडताळून पाहणे आवश्यक आहे. उदाहरणार्थ, खालील विधानांवर विचार करा 'एकापेक्षा दोन डोकी चांगली' आणि आता 'अनेक आचारी/ स्वयंपाकी मटनाचा रस्सा खराब करतात' याचा अनुभवाचा विचार करा. पहिले विधान असे सूचित करते की जेव्हा लोक एकत्र काम करतात तेव्हा ते उत्पादक असतात. दुसरीकडे, दुसरे विधान असे नमूद करते की जेव्हा लोक एकत्र काम करतात तेव्हा ते प्रत्यक्षात उत्पादनास हानी पोहोचवू शकतात. ते एकत्रित सर्वात वाईट निर्णय घेऊ शकतात. अशा प्रकारे, जेव्हा अशी विरोधाभासी विधाने मांडली जातात, तेव्हा कामगिरी कशी सुधारली जाऊ शकते, 'एकट्याने की समुहात' हे समजून घेण्यात संशोधन मदत करते. पद्धतशीर आणि काळजीपूर्वक केलेल्या संशोधनातून असे दिसून आले आहे की कार्यप्रदर्शन/ निर्वर्तन(performance) चांगले किंवा वाईट होईल हे अनेक घटकांवर अवलंबून असते जसे कि - कामाचे स्वरुप, कामाचे विभाजन, व्यक्तिमत्व आणि समूह सदस्यांचा प्राधान्यक्रम आणि समूहातील सदस्यांमध्ये माहिती किती चांगल्या प्रकारे सामायिक केली जाते. म्हणूनच, सामान्य ज्ञान मानवी वर्तनाचे गोंधळात टाकणारे आणि विसंगत सादरीकरण असू शकते.

विसंगत आणि गोंधळात टाकणाऱ्या सामान्य ज्ञाना बरोबर, लोक अनेक संवेदनाक्षम बोधानिक चुकांना देखील बळी पडतात. उदाहरणार्थ, (तुम्हांला) आठवतंय शेवटच्या वेळी जेव्हा तुम्ही एखाद्या मोठ्या प्रकल्पात सामील होतात आणि आठवण्याचा प्रयत्न करा की,

'ते काम पूर्ण करण्यासाठी तुम्हाला किती वेळ लागेल असे तुम्हाला वाटले होते' आणि 'प्रत्यक्षात किती वेळ लागला.' कदाचित या दोन्हींमध्ये विचारांमध्ये तफावत अनुभवलेली असू शकते. असे होण्याचे कारण म्हणजे आपण नियोजनशून्यता म्हणून ओळखल्या जाणाऱ्या प्रमादास (error) बळी पडतो- कोणतेही काम प्रत्यक्षात लागतो त्यापेक्षा कमी वेळात पूर्ण होईल किंवा एखाद्या विशिष्ट कालावधीत आपण वास्तविक वेळेपेक्षा अधिक काही साध्य करू शकतो असे मानण्याची तीव्र प्रवृत्ती दिसून येते. संशोधनातून ही त्रुटी स्पष्ट करण्याचा प्रयत्न केला जातो. जेव्हा एखादे काम पूर्ण करण्यासाठी लागणाऱ्या वेळेचा अंदाज घेत असतो तेव्हा भविष्याबद्दल विचार करण्याच्या आपल्या प्रवृत्तीमुळे नियोजनातील चूक उद्भवू शकते. हि प्रवृत्ती आपल्याला भूतकाळातील अनुभवांबद्दल प्रत्यक्षात विचार करण्यापासून प्रतिबंधित करते आणि यामुळे एखादी चाचणी / परीक्षा यशस्वीपणे पूर्ण करण्यास आवश्यक असलेल्या वेळेला कमी लेखण्यास प्रवृत्त करते. सामाजिक जगाबद्दल विचार करताना आपण चुका करतो अशा अनेक मार्गांपैकी हे एक आहे.

१.२.२ व्यक्तीच्या वर्तनावर सामाजिक मानसशास्त्र लक्ष केंद्रित करते (Social Psychology Focuses on the Behavior of Individuals)

सामाजिक मानसशास्त्र सामाजिक परिस्थितीतील व्यक्तींना महत्त्व देते. जे विशिष्ट परिस्थितींमध्ये व्यक्ती विशिष्ट पद्धतीने का आणि कसे वागते हे स्पष्ट करते. यात आक्रमकता, मदत करणारे वर्तन , पूर्वग्रह, भेदभाव, अभिवृत्ती इत्यादी विविध विषयांचा अभ्यास केला जातो. वैयक्तिक वर्तन बऱ्याचदा विद्यमान सामाजिक आणि सांस्कृतिक मानकांचे/ नियमांचे (norms) प्रतिबिंब असते. समाजशास्त्र आणि सामाजिक मानसशास्त्र यामधील मूलभूत फरक म्हणजे सामाजिक मानसशास्त्रात 'वैयक्तिक वर्तन' संदर्भात दिलेले महत्त्व होय. समाजशास्त्रात कुटुंब, विवाह, गर्दी इत्यादी मोठ्या सामाजिक संस्थांचा अभ्यास केला जातो, तर दुसऱ्या बाजूला सामाजिक मानसशास्त्र या मोठ्या सामाजिक संस्थांचा व्यक्तीवर पडणाऱ्या प्रभावाचा अभ्यास करते. तसेच व्यक्ती या संस्थांना कशा आकार देतात याचा देखील अभ्यास केला जातो. व्यक्तीच्या वर्तनावर पडणारा अंतर्गत आणि बाह्य घटकांचा प्रभाव स्पष्ट करण्याचा प्रयत्न केला जातो. अंतर्गत घटकांमध्ये व्यक्तिमत्व, अभिवृत्ती, इतरांचे आणि स्वत:चे आकलन, भावना आणि मनःस्थिती यांचा समावेश होतो. बाह्य घटकांमध्ये समूह, संस्कृती आणि इतर सामाजिक आणि राजकीय घटकांचा समावेश होतो..

१.२..3 सामाजिक मानसशास्त्र सामाजिक वर्तन आणि विचारांची कारणे समजून घेण्याचा प्रयत्न करते (Social Psychology Seeks to Understand the Causes of Social Behavior and Thought)

सामाजिक मानसशास्त्र सामाजिक परिस्थितीतील वैयक्तिक वर्तनावर लक्ष केंद्रित करीत असल्याने, व्यक्तीच्या वागण्याची कारणे आणि त्यामागील विचार समजून घेण्याचा प्रयत्न करते. अशाप्रकारे, सामाजिक मानसशास्त्र सामाजिक वर्तनाची विविध कारणे स्पष्ट करतात. विविध संशोधन करून त्यांना तपशीलवार समजून घेण्याचे सामाजिक मानसशास्त्रज्ञांचे उद्दीष्ट आहे. काही महत्त्वपूर्ण कारणे खालीलप्रमाणे आहेतः

इतर व्यक्तींच्या कृती आणि वैशिष्ट्ये (Actions and Characteristics of Other Persons)

इतर लोकांच्या कृती आणि वैशिष्ट्यांचा परिणाम मानवी वर्तनावर होत असतो. उदाहरणार्थ, आपण बऱ्याच दिवसांनी आपल्या जिवलग मित्र /मैत्रिणीला भेटल्यानंतर आणि आपल्या असे लक्षात आले की तो / ती सतत फोनवर व्यस्त आहे. त्याच्या/ तिच्या या वर्तनाचा तुमच्या विचारांवर आणि वागण्यावर परिणाम होईल.त्याचप्रमाणे, इतरांच्या कोणत्याही कृतीचा आपल्या भावना, विचार आणि वर्तन यावर परिणाम होईल. कृती आणि वैशिष्ट्यांबरोबरच , इतरांचे दिसण्याचा देखील आपल्यावर परिणाम होतो. कमी आकर्षक लोकांच्या तुलनेत आपण आकर्षक लोकांशी वेगळे वागतो. "पुस्तकाच्या मुखपृष्ठावरून पुस्तकाबद्दल मत बनवू नये" (व्यक्तीच्या दिसण्यावरून त्याच्या विषयी मत बनवू नये) अशा स्वरुपाचा इशारा जरी देण्यात आला असला तरी आपण इतरांच्या दिसण्याच्या आणि त्यांच्या कोणत्याही समूहाच्या सदस्यत्वामुळे अधिक प्रभावी होतो. संशोधन असे दर्शविते की आपण इतरांच्या दिसण्याकडे जाणीवपूर्वक दुर्लक्ष करण्याचा प्रयत्न केला तरीही आपण तसे करू शकत नाही. आपण इतरांची वैशिष्ट्ये समजून घेण्यासाठी त्यांच्या दिसण्यावर अवलंबून असतो. संशोधन असे दर्शविते की इतरांची वैशिष्ट्ये समजून घेण्यासाठी मार्गदर्शकाच्या रूपात इतरांच्या दिसण्यावर अवलंबून राहणे हे तुलनेने अचूक असू शकते आणि नेहमीच चुकीचे नसते खासकरुन जेव्हा आपण विशिष्ट स्थितीत काढलेल्या छायाचित्रांच्या तुलनेत एखाद्याच्या उत्सफूर्त वर्तनाचे निरीक्षण करत असतो तेव्हा.

बोधनिक प्रक्रिया (Cognitive Process)

बोधन प्रक्रियेचा संदर्भ आपल्या विचार करण्याच्या प्रक्रियेशी आहे. मानवी सामाजिक वर्तनामध्ये देखील बोधनिक प्रक्रियेची महत्त्वपूर्ण भूमिका आहे. आपण जगाचा कसा अर्थ लावतो हे बोधनिक प्रक्रिया निर्धारित करते. बऱ्याचदा विविध सामाजिक परिस्थितींमध्ये आपले सामाजिक वर्तन आपण एखाद्या विशिष्ट परिस्थितीचे कसे वर्णन करतो यावर अवलंबून असते. म्हणून सामाजिक मानसशास्त्रज्ञ सामाजिक बोधनाचा अभ्यास करण्याचा प्रयत्न करतात. सामाजिक बोधनामध्ये इतर लोकांबद्दल खूप आणि कठोर विचार करणे, इतरांच्या आवडी निवडी, इतरांनी आपल्या वर्तनाला दिलेल्या प्रतिक्रिया इत्यादी समाविष्ट असतात. आकलन / संवेदन, स्मृती आणि विचार यासारख्या आपल्या बोधानिक प्रक्रिया इतरांबद्दलच्या आपल्या प्रतिक्रियांचे निर्धारण करतात, उदा. जेव्हा एखादी व्यक्ती तुम्हाला गर्दीच्या ट्रेनमध्ये ढकलते तेव्हा तुमच्या वागण्याचे दोन प्रकारे अर्थ लावले जाऊ शकतात. एकतर आपण विचार करू शकता की, 'ही व्यक्ती हेतुपुरस्सर करत आहे' किंवा आपण विचार करू शकतो की, 'हे चुकून घडले आहे.' पहिल्या अर्थानुसार आपले वर्तन भिन्न असेल (त्रास), तर दुसऱ्या अर्थानुसार आपले वर्तन भिन्न असेल (दुर्लक्ष करा).

पर्यावरणीय परिवर्तके (घटक): भौतिक जगाचा प्रभाव (Environmental variables: Impact of the physical world)

विविध पर्यावरणीय परिवर्तकांचा (घटकांचा) मानवी वर्तनावर परिणाम होतो. संशोधन अभ्यासानुसार असे दिसून आले आहे की लोक थंड हवामानाच्या तुलनेत उष्ण हवामानात चिडचिडे आणि आक्रमक होतात. गर्दी आणि लोकसंख्येची घनता देखील आपल्या

सामाजिक वर्तनावर परिणाम करते. गंध(वास) देखील आपल्या वागण्यावर परिणाम करतो. आनंददायी वास लोकांना इतरांप्रती सहकार्यशील बनवितो. संशोधन असे सूचित करते की पर्यावरणाचे विविध पैलू आपल्या भावना, विचार आणि वर्तन यावर प्रभाव पाडतात. म्हणूनच हे बदल आधुनिक सामाजिक मानसशास्त्राच्या क्षेत्रातही येतात.

जैविक घटक (Biological Factors)

संशोधनातील वाढते पुरावे असे सूचित करतात की व्यक्तीची वागणूक, भावनिक प्रतिक्रिया, पसंती आणि अभिवृत्ती हे घटक काही प्रमाणात जैविक घटकांद्वारे निर्धारित केले जातात. ते जैविक घटक म्हणजे जनुके, हार्मोन्स, न्यूरोट्रांसमीटर (चेतापारिषके), मेंदूची रचना इत्यादी आहेत. व्यक्तीचे सामाजिक वर्तन या घटकांमुळे प्रभावित होते. संशोधन पुरावा दर्शवितो की जीवशास्त्र आणि सामाजिक अनुभवाचे संचालन एक दिशा निर्देशात्मक, म्हणजेच एकाच दिशेने परिणाम करणारे नाही. याचाच अर्थ जैविक घटक सामाजिक वर्तनावर परिणाम करू शकतात आणि सामाजिक वर्तनामुळे जैविक बदल होऊ शकतात. उदाहरणार्थ, बालपणातील ताणतणावाचे अनुभव आणि त्यानंतर तरूणपणी राजकीय हिंसाचारासारख्या काही आघातांमुळे आलेले अनुभव, चेताजैविक (neurobiological) बदलांना प्रवृत्त करतात आणि पुढे ते मानसिक आरोग्यावर परिणाम करतात. आता या क्षेत्रात वाढलेल्या संशोधनावरून असे म्हंटले आहे कि एपिजेनेटिक प्रक्रियेद्वारे – ज्यामध्ये जिथे काही विशिष्ट जनुकांचे कार्य पर्यावरणविषयक घटक चालू किंवा बंद करते आणि सामाजिक अनुभवामुळे वर्तनावर परिणाम होऊ शकतो, कधीकधी हा प्रभाव प्रारंभिक प्रदर्शना नंतर बराच काळ चालतो.

उत्क्रांतीवादी मानसशास्त्र दृष्टीकोनातून असे दिसून येते की सामाजिक वर्तनात जैविक घटक महत्वाची भूमिका बजावतात. मानसशास्त्राची ही शाखा सूचित करते की मानवांनी, इतर कोणत्याही प्रजातींप्रमाणेच इतिहासात जैविकदृष्ट्या उत्क्रांती केली आहे आणि अशा प्रकारे आपल्याकडे विकसित केलेली मानसिक यंत्रणा आहे कि जी आपल्या अस्तित्वाशी (जगण्याशी) संबंधीत समस्या सोडविण्यासाठी मदत करते. उत्क्रांतीत तीन प्रमुख घटकांचा समावेश होतो.

१. भिन्नता: दिलेल्या प्रजातींमधील जीव वेगवेगळ्या प्रकारे भिन्न असतात उदा.आकार, आकारमान , शारीरिक आणि मानसिक गुणवैशिष्टयांबाबत मानवांमध्ये भिन्नता असते.

२. वारसा: यातील काही बदल एका पिढीकडून दुसऱ्या पिढीपर्यंत जाऊ शकतात.

३. निवड: प्रजाती टिकून राहण्यास किंवा वातावरणाशी जुळवून घेण्याकरिता मदत करणाऱ्या बदलांची नोंद कायम ठेवली जाते आणि ती पुढच्या पिढीपर्यंत प्रसारित केली जाते

उत्क्रांतीची मूलभूत प्रक्रिया काही सामाजिक वर्तनाच्या विकासास देखील लागू आहे, उदा. जोडीदाराची निवड. जोडीदाराच्या निवडीमध्ये शारीरिक आकर्षण महत्त्वपूर्ण भूमिका बजावते. उत्क्रांतीवादी दृष्टीकोनानुसार, असे घडते कारण शारीरिक आकर्षकता हि आरोग्य आणि सामर्थ्य सूचित करते, ज्याचा परिणाम स्वस्थ संततीवर होतो.

जोडीदाराच्या निवडीबरोबरच इतर विषय जसे की आक्रमकता आणि इतरांना मदत करणे उत्क्रांतीच्या दृष्टीकोनातून अभ्यासले गेले आहेत. तथापि, उत्क्रांतीवादाच्या दृष्टीकोनातील काही तथ्ये स्पष्ट करणे महत्वाचे आहे. हा दृष्टीकोन असे अजिबात दर्शवित नाही की आपल्याकडे अनुवंशिकतेने प्राप्त अशा सामाजिक वर्तनाचे विशिष्ट नमुने आहेत; त्याऐवजी, हे असे आहे की आपल्याकडे असलेल्या अनुवांशिक प्रवृत्ती किंवा पूर्वनिर्धारीत वारसा आहेत जे आपल्या स्पष्ट कृतींमधून दिसून येतात.

१.२.४ बदलत्या सामाजिक जगामध्ये मूलभूत तत्त्वांचा शोध (The Search for Basic Principles in a Changing Social World)

मानवी सामाजिक वर्तनावर मूलभूत तत्त्वांचा प्रभाव असतो जीम (मूलभूत तत्वे) त्या कालावधी मध्ये आणि विविध संस्कृतींमध्ये सत्य असतील. उदाहरणार्थ, मदत करणे, आकर्षण, अभिवृत्ती, आज्ञाधारकपणा इ. वर प्रभाव पाडणारे घटक होय.

सामाजिक मानसशास्त्रज्ञ मानवी सामाजिक वर्तन आणि विचारांमध्ये विविध संस्कृतींची देखील भूमिका समजतात. तंत्रज्ञानातील प्रगती, समाज माध्यमे इत्यादी अशा अनेक कारणांमुळे संस्कृती वेळोवेळी बदलत होत असतात. सामाजिक मानसशास्त्र, सामाजिक जगाच्या बदलत्या गतिशीलतेचा व्यक्तींच्या अभिवृत्तीवर, विश्वासांवर, संवेद्नावर आणि वर्तनावर पडणाऱ्या प्रभावाचा अभ्यास करण्याचा प्रयत्न करते.

आपली प्रगती तपासा

१. सामाजिक मानसशास्त्राची व्याख्या सांगा आणि त्याच्या शास्त्रीय स्वरूपावर एक टीप लिहा.
२. इतर लोकांच्या कृती आणि वैशिष्ट्ये आपल्या वागण्यावर कसा परिणाम करतात? आपले उत्तर योग्य उदाहरणांसह लिहा.
३. सामाजिक मानसशास्त्रात एखाद्या व्यक्तीकडे मुख्य लक्ष का दिले जाते? थोडक्यात सांगा.

१.3 सामाजिक मानसशास्त्र : हद्दीत प्रगती (SOCIAL PSYCHOLOGY: ADVANCES AT THE BOUNDARIES)

सामाजिक मनोविज्ञान हे सतत वाढणारे क्षेत्र आहे कारण ते समाजाची बदलती गतिशीलता विचारात घेत आहे. अशा प्रकारे क्षेत्रात प्रगती होत आहे. सामाजिक मानसशास्त्राच्या कल (Trend) मधील प्रमुख प्रगती खालीलप्रमाणे आहेत:

१.३.१ आकलन/ बोधन आणि वर्तन: समान सामाजिक नाण्याच्या दोन बाजू (Cognition and Behavior: Two Sides of the Same Social Coin)

सामाजिक मानसशास्त्र वेगवेगळ्या सामाजिक परिस्थितींमध्ये लोक का आणि कसे विचार करतात आणि वागतात हे स्पष्ट करण्याचा प्रयत्न करते. विचारांद्वारे लोक सामाजिक जगाची कल्पना कशी करतात आणि ते स्वतःला आणि इतरांना कसे समजतात हे सूचित होते.

सामाजिक परिस्थितीत लोक कसे वागतात याचा संदर्भ वर्तनात येतो. वर्तन विचारांपासून स्वतंत्र नाही.

सामाजिक मानसशास्त्रज्ञांना इतर लोक किंवा सामाजिक परिस्थितीबद्दल लोक कसे विचार करतात हे जाणून घेण्यास नेहमीच रस असतो. अशा प्रकारे, आधुनिक सामाजिक मानसशास्त्र विचार आणि वर्तन यांना जवळून जोडण्याचा प्रयत्न करते. हे स्मृती, अभिवृत्ती आणि मानवी सामाजिक वागणुकीवरील विश्वास यासारख्या विविध बोधानिक प्रक्रियांच्या भूमिकेचा विचार करते. सामाजिक मानसशास्त्रज्ञ असे सुचवितात की सामाजिक विचार आणि सामाजिक वर्तन हि एक गुंतागुंतीची आंतरक्रिया आहे. इतरांबद्दलचे आपले विचार आपण त्यांच्याशी कसे वागावे यावर परिणाम करतात आणि या क्रियांच्या परिणामामुळे नंतर आपल्या भावना आणि सामाजिक विचारांवर परिणाम होतो.

सामाजिक मानसशास्त्रातील संशोधनात अनेक प्रकारे संज्ञानात्मक मानसशास्त्र प्रतिबिंबित होते. प्रथम, स्मृती, तर्क आणि निर्णय घेण्यासारख्या बोधानिक प्रक्रियेविषयी मूलभूत ज्ञान - आता सामाजिक वर्तनाचा अभ्यास करण्यासाठी लागू केले जाते. दुसरे म्हणजे, आपण सामाजिक माहितीवर प्रक्रिया कशी करतो यावर अभ्यास करण्यावर भर दिला जात आहे.

१.३.२ सामाजिक जीवनातील भावनांची भूमिका (The Role of Emotions in the Social Side of Life)

सामाजिक मानसशास्त्राच्या अनेक पैलूंमध्ये भावना महत्वाची भूमिका बजावतात. त्यामुळे, सामाजिक वर्तनावर भावना आणि मनोवृत्तीचा पडणारा प्रभाव समजून घेण्याचा प्रयत्न सामाजिक मानसशास्त्रामध्ये केला जातो. उदाहरणार्थ, संशोधन असे दर्शविते की सकारात्मक मनःस्थितीमुळे इतरांना मदत करण्याची आपली प्रवृत्ती वाढते. म्हणूनच, जेव्हा लोक सकारात्मक मनस्थिती मध्ये असतात तेव्हा आपल्याला मदत मिळण्याची शक्यता असते. समजा, तुम्ही एखाद्याला पहिल्यांदा भेटत असाल, तर तुम्हाला असे वाटते का की तुमच्या सध्याच्या मन:स्थितीचा त्या व्यक्ती बरोबरच्या तुमच्या वागण्यावर परिणाम होईल? जर आपण ‘होय’ असे उत्तर दिले तर तुम्ही पद्धतशीर रित्या केलेल्या संशोधनास सहमती देता की जे असे सूचित करते की इतरांबद्दलचे आपली छाप आणि विचार आपल्या वर्तमान मनस्थितीवर प्रभाव पाडतात. अशाप्रकारे, अलीकडेच सामाजिक मानसशास्त्रज्ञ विविध प्रकारच्या सामाजिक वर्तनांवर विशिष्ट भावनांच्या प्रभावाची तपासणी करीत आहेत.

१.३.३ सामाजिक संबंध: चांगल्या आरोग्यासाठी किती महत्वाचे आहेत (Social Relationships: How important they are for Well-Being)

मानव हा सामाजिक प्राणी असल्यामुळे तो एकांतात राहत नाहीत. तो विविध प्रकारचे नातेसंबंध शोधत असतो. नातेसंबंध व्यक्तीच्या मानसिक आरोग्यामध्ये आणि कल्याणात महत्त्वाची भूमिका बजावतात. एक यशस्वी आणि समाधानकारक नातेसंबंध आनंदाकडे जातो आणि दुसरीकडे असंतोषजनक संबंध जीवनातील विविध बाबींमध्ये व्यत्यय आणू शकतात आणि त्याचे हानिकारक परिणाम होऊ शकतात. आपले इतरांशी असलेले संबंध खूप महत्वाचे असल्याने सामाजिक मानसशास्त्रज्ञ सामाजिक संबंधांच्या स्वरूपाचा अभ्यास करण्याचा प्रयत्न करतात. या अभ्यासात विविध प्रकारचे संबंध काळानुरूप कसे सुरू

होतात, बदलतात आणि बळकट होतात, काही संबंध कसे कमकुवत होतात आणि काळानुरूप कसे संपतात, याचा समावेश आहे. सामाजिक मानसशास्त्रात इतरांना आवडण्यासाठी, प्रेमात पडण्याकरिता, जोडीदार निवडण्या करिता जबाबदार असलेल्या घटकांचा देखील अभ्यास करण्याचा प्रयत्न केला जातो. लोकांचे कल्याण करण्यासाठी अनेक प्रकारचे सामाजिक संबंध महत्वाचे आहेत. उदाहरणार्थ, एका संशोधकाला असे आढळले की अविवाहित लोक विवाहित लोकांसारखेच आनंदी असतात. प्रश्न असा निर्माण होतो की संबंध लोकांसाठी महत्वाचे आहेत तर मग अविवाहित लोक विवाहित लोकांइतकेच आनंदी का आहेत? या संशोधनाच्या निकालांवरून असे दिसून आले आहे की एकट्या लोकांचा समुदाय कार्यात जास्त सहभाग असतो आणि म्हणूनच ते विविध सामाजिक समूहांचे भाग आहेत. बऱ्याच समूहांमध्ये सहभागी असणाऱ्या आणि त्या समूहाला महत्त्व देणाऱ्या व्यक्तींच्या फक्त मानसिक आरोग्याबद्दल नव्हे तर कोणत्याही समूहाशी संबंधित नसलेल्या व्यक्तींच्या तुलनेत दीर्घायुष्याची देखील भविष्यवाणी देखील करता येते.

१.३.४ सामाजिक चेताविज्ञान: सामाजिक मानसशास्त्र आणि मेंदू संशोधनाचा छेदनबिंदू (Social Neuroscience: The Intersection of Social Psychology and Brain Research)

व्यक्तीच्या भावना, विचार, अनुभव, आठवणी आणि कृती आपल्या मेंदूत दिसून येतात. आधुनिक साधने विकसित केली गेली आहेत जी मेंदूच्या क्रियाकलापांचे मोजमाप करण्यास मदत करतात, कारण मानव विविध कार्ये करतो जसे की फंक्शनल मॅग्नेटिक रेझोनान्स इमेजिंग (एफएमआरआय), पॉझिट्रॉन एमिशन टोमोग्राफी (पीईटी) स्कॅन आणि इतर तंत्र. सामाजिक चेताविज्ञान संशोधन रहस्यमय उत्तरे देण्यास मदत करते. उदाहरणार्थ, जेव्हा लोकांना सुसंगत किंवा विसंगत विधाने आढळतात तेव्हा मेंदूत काय घडते याचा अभ्यास करण्यासाठी एक संशोधन करण्यात आले. ही विधाने सहभागींनी कणखरपणे धारण केलेली मूल्ये आणि अभिवृत्ती अधोरेखित करतात. या हेतूने , संशोधकांनी सहभागींच्या अशा दोन गटांची भरती केली ज्यांची अनेक सामाजिक विषयांवर विरोधी / विपरीत मते आहेत. पहिला गट सुखाचे (इच्छा) मरण, समाजातील स्त्रियांची वाढती समानता, गर्भपात आणि ड्रग्स वापर यासारख्या मुद्द्यांविरूद्ध होता. आणखी एक गट "धार्मिक नसलेला" असा होता जो या मुद्द्यांबाबत विपरीत मते बाळगतो. संगणकाच्या पडद्यावर, दोन्ही गटातील सहभागींना या अभिवृत्तीशी संबंधित निवेदने दिली गेली. जेव्हा सहभागी निवेदने पहात होते, तेव्हा त्यांच्या मेंदूतील विद्युत क्रिया काळजीपूर्वक नोंदविली गेली. त्यांच्या मेंदूच्या क्रियाकलापांच्या बाबतीत, ज्या जबाबदाऱ्यांशी ते सहमत नाहीत अशा प्रतिक्रियांनंतर सहभागींमध्ये जलद प्रतिसाद दिसून आला. जेव्हा त्यांनी जलद प्रतिक्रिया दिली तेव्हा देखील त्यांचे निरीक्षण केले गेले. जेव्हा त्यांच्या मताशी विसंगत असा एक शब्द आला तेव्हा त्यांची प्रतिक्रिया जलद झाली (उदा. "मला वाटते इच्छा मृत्यू मान्य आहे." या विधानातील "मान्य आहे" जेव्हा ते या कृतीच्या विरोधात असतील) किंवा पूर्ण विधान वाचनानंतरच प्रतिक्रिया दिली गेली. मागील संशोधनात असे सूचित केले गेले होते की जेव्हा क्रियाकलापांचे काही नमुने जेव्हा त्यांच्या मूल्यांशी विसंगत शब्द आढळतात तेव्हा ते फक्त 250 मिलिसेकंदांपर्यंत पाहिल्यास आणि या शब्दावर तीव्र प्रक्रिया होत असल्याचे दर्शवितात. याउलट, इतर नमुन्यांच्या बाबतीत, प्रतिक्रिया नंतर थोड्या वेळाने येते आणि

मूल्य-विसंगत विधानांवर नकारात्मक प्रतिक्रिया दिली जाते. यावरून संशोधकांनी असा अंदाज लावला आहे की प्रत्येक गट त्यांच्या मूल्यांशी विसंगत नसलेल्या शब्दांवर एन ४०० (मेंदूमधील एक प्रकारची क्रियाशील) तीव्र प्रतिक्रिया दर्शवेल, उदाहरणार्थ, ख्रिश्चन गट सुखाचे मरण या संबंधात मान्य असलेल्या शब्दावर तीव्र प्रतिक्रिया दर्शवेल, तर दुसरा गट जेव्हा इच्छामृत्यूशी जोडले जाते तेव्हा अस्वीकार्य शब्दावर तीव्र प्रतिक्रिया व्यक्त करतात. या संशोधनातून प्राप्त झालेल्या परिणामांनी या पूर्वानुमानांचे जोरदार समर्थन केले आणि असे सूचित केले की आपण अशा प्रतिक्रिया शब्दांत व्यक्त करण्यापूर्वी आपल्या वागण्याशी सहमत नसलेल्या माहितीवर प्रक्रिया करतो. यावरुन , असे म्हटणता जाऊ शकते की अभिवृत्ती आणि मूल्ये आपल्या मेंदूतून आणि आपल्या कृतीतून सुटलेल्या प्रभावांवर प्रभावशाली आणि दूरगामी परिणाम करतात.

या तंत्रांचा वापर केल्यामुळे आपणास मज्जातंतूं तील घडामोडी आणि मानसिक घटकां मधील जटिल संबंधांबद्दल बरेच काही जाणून घेण्यास मदत होते. उदाहरणार्थ, मेंदूत अशा काही चेतापेशी (न्यूरॉन्स) आहेत ज्या निरीक्षण आणि क्रियांच्या अंमलबजावणी दरम्यान सक्रिय होतात, त्या मिरर चेतापेशी (न्यूरॉन्स) म्हणून ओळखल्या जातात, आणि असे सुचविले गेले आहे की त्या तदनुभूती - इतर व्यक्तींचा विचित्रपणा, भाव आणि भावना समजून घेण्याची आपली क्षमता, अनुभवण्यास महत्वाची भूमिका बजावतात

मिरर न्यूरॉन्स मेंदूच्या एका भागामध्ये स्थित असतात ज्याला फ्रंटल ऑपेरक्युलम म्हणतात. एक मजेशीर अभ्यासात, संशोधकांनी असे सुचविले की जे लोक तदनुभूती दर्शविणाऱ्या प्रश्नावलीवर उच्च गुण मिळवतात ते लॉक इतरांच्या चेहऱ्यावरील हावभाव पाहत असताना त्यांच्या मेंदूत या (फ्रंटल ऑपेरक्युलम) क्षेत्रात अधिक क्रियाशीलता दिसून येते. हे पूर्वकथन तपासून पाहण्यासाठी संशोधकांनी व्यक्तींचे दोन गट घेतले – त्यांचे सहानुभूती दर्शविणाऱ्या चाचणीवर मापन केले आणि त्यांचे गुणांकन उच्च किंवा कमी सहानुभूती दर्शविणारे असे करून (इतर व्यक्तींचा दृष्टीकोन घेण्याची क्षमता) त्याची नोंद केली आणि बाजूला ठेवले. त्यानंतर एका गटाला इतरांच्या चेहऱ्यावरील अभिव्यक्तीची/ हावभावाची व्हिडिओ क्लिप दाखविली गेली (उदा. स्मित करणे, नापसंती दर्शविणारे) आणि दुसऱ्या गटास चेहऱ्याच्या व्हिडिओ क्लिप दाखविल्या गेल्या ज्यामध्ये अनियंत्रित हालचाली दर्शविल्या (म्हणजे, विशिष्ट भावनांशी संबंधित नसलेल्या हालचाली). सहभागींच्या दोन्ही गटांच्या मेंदूतील क्रियाशीलता fMRI स्कॅनद्वारे नोंदविण्यात आल्या. पूर्वानुमान केल्याप्रमाणेच परिणाम अगदी स्पष् होते, ज्या सहभागी लोकांची तदनुभूती उच्च किंवा मध्यम स्वरूपाची होती खरोखरच त्यांच्या फ्रंटल ऑपरकुलममध्ये (जिथे मिरर न्यूरॉन्स स्थित आहेत) तदनुभूती वर कमी (प्राप्तंक) असलेल्या लोकांच्या तुलनेत जास्त क्रियाशीलता दिसून आली.

सामाजिक चेताविज्ञान वेगाने विस्तारणारे क्षेत्र आहे. तथापि, ते सामाजिक विचार किंवा वर्तन याबद्दल आपल्याकडे असलेल्या प्रत्येक प्रश्नाचे उत्तर देऊ शकत नाही. सामाजिक विचारांचे बरेच पैलू आहेत जे मेंदूच्या विशिष्ट क्षेत्रातील क्रीयाशीलतेशी सहजपणे संबंधित असू शकत नाहीत- यामध्ये गुणविशेषिकरण, समूह ओळख आणि परस्पर संबंधयांचाही समावेश होतो. तत्वतः, सामाजिक विचारांचे हे सर्व घटक मेंदूतील क्रियाशीलता प्रतिबिंबित करतात, परंतु याचा अर्थ असा नाही की अशा प्रकारे त्यांचा अभ्यास करण्याचा प्रयत्न

करणे चांगले आहे. जसे सर्व रसायनशास्त्रज्ञ मान्य करतात की शेवटी, प्रत्येक रासायनिक प्रतिक्रिया भौतिकशास्त्राच्या बाबतीत स्पष्ट केली जाऊ शकते. तथापि, परंतु रसायनशास्त्राची तत्वे अजूनही इतकी उपयुक्त आहेत की रसायनशास्त्रज्ञ त्यांचा त्यांच्या संशोधनात वापर करत राहतात आणि भौतिकशास्त्रज्ञ बनण्याची धावपळ करत नाहीत. सामाजिक मानसशास्त्राच्या बाबतीतही हेच खरे आहे. मेंदू किंवा चेतासंस्थेच्या क्रियाकलापांच्या बाबतीत त्याच्या सर्व प्रमुख विषयांना समजून घेण्याची गरज नाही. महत्त्वाच्या नवीन अंतर्दृष्टी प्रदान करण्याच्या दृष्टीने सामाजिक मानसशास्त्रातील इतर दृष्टिकोन अधिक उपयुक्त आहेत.

१.३.५ अप्रत्यक्ष (अचेतन) प्रक्रियेची भूमिका (The Role of Implicit (Non-conscious) Processes)

मानवी विचार आणि वर्तन अशा काही प्रक्रियांमुळे प्रभावित होतात की ज्या आपल्याला माहित नसतात. अशा प्रक्रिया अप्रत्यक्ष किंवा अचेतन प्रक्रिया म्हणून ओळखल्या जातात. या प्रक्रिया विविध सामाजिक आंतरक्रियांमध्ये महत्त्वपूर्ण भूमिका बजावतात. सामाजिक मानसशास्त्रात या अप्रत्यक्ष प्रक्रियेमागील कारणे आणि त्यांचे मापन करण्याचे विविध मार्ग समजावून घेण्याचा प्रयत्न करण्याकडे कल वाढला आहे. या अप्रत्यक्ष प्रक्रियांचा परिणाम आपल्या सामाजिक वर्तनावर ,जसे की इतर समाजिक समूहातील व्यक्तीविषयी असणारी आपली नकारात्मक अभिवृत्ती त्यांच्याबाबतच्या आपल्या वर्तनावर प्रभाव पाडते इतर सामाजिक समूहाच्या सदस्यांविषयीची आपली नकारात्मक अभिवृत्ती त्यांच्याप्रती असलेल्या आपल्या वर्तनावर कसा प्रभाव पाडते यासारख्या सामाजिक वर्तनावर होणाऱ्या अप्रत्यक्ष प्रक्रियेचा परिणाम संशोधनातून तपासला जातो , परंतु जाणीव पातळीवर आपण दुसऱ्या गटाबद्दल नकारात्मक अभिवृत्ती ठेवण्यास नकार देतो. अचेतन नकारात्मक अभिवृत्तीचा देखील आपल्या इतर व्यक्तींच्या मूल्यांकनावर परिणाम होतो जेव्हा आपल्याला हे कळते की लक्ष्यित व्यक्ती अशा एखाद्या समूहातील आहे कि जो आपण ज्या समूहाशी संबंधीत आहोत त्या पेक्षा भिन्न आहे अचेतन प्रक्रियेच्या भूमिकेचे आणखी एक उदाहरण म्हणजे प्रथम छाप(दिसताच क्षणी पडणारी छाप). संशोधन असे दर्शविते की आपण इतर लोकांना भेटण्याच्या काही सेकंदातच आश्चर्यकारकतेने पटकन प्रथम प्रभाव निर्माण करतो. काहीवेळा हे प्रथम प्रभाव अचूक असतात परंतु काहीवेळा आम्ही चुका करतो. संशोधकांनी नोंदविलेल्या पुराव्यांवरून असे दिसून आले आहे की हे प्रभाव कधी अचूक असण्याची शक्यता आहे आणि ती कधी नसते हे आपण अंतर्ज्ञानाने जाणून घेऊ शकत नाही. म्हणून, अचेतन प्रक्रिया आपल्या निर्णयावर आणि कृतींवर परिणाम करतात परंतु हे अशा प्रकारे होते की आपण बऱ्याचदा नियंत्रित करू शकत नाही आणि ते आपल्याला चुकीच्या मार्गाने नेते.

१.३.६ संपूर्ण सामाजिक विविधता लक्षात घेणे (Taking Full Account of Social Diversity)

आपण अशा समाजात राहतो ज्यात विविध पार्श्वभूमीच्या लोकांचा समावेश होतो. भाषा, धर्म, जाती, सामाजिक-आर्थिक पार्श्वभूमी आणि संस्कृतीत फरक आहेत. हे सर्व घटक सामाजिक परिस्थितीमध्ये लोकांच्या (व्यक्तीच्या) विचार, भावना आणि कार्य करण्याच्या

पद्धतीमध्ये महत्त्वपूर्ण भूमिका बजावतात.भारतीयांच्या लोकसंख्याशास्त्रीय अभ्यासामध्ये दररोजच्या जीवनात सतत धर्माचे वर्चस्व दर्शविले गेले. भारतात स्वतंत्र मूल्यांना अनुसरून प्रांत अस्तित्त्वात आहे. प्रत्येक प्रांत विशिष्ट आचाराप्रमाणे वागण्यास किंवा वगळण्यासाठी दबाव आणतो. १९४७ मध्ये फाळणीच्या राजकारणामुळे भारतात मूलगामी बदल झाला. यामुळे, सांप्रदायिक ओळखीमुळे हिंदू, शीख आणि मुस्लिम यांचा मार्ग मोकळा झाला. या शोधांमुळे समान लोकांमध्ये मतभेद वाढले. भारताच्या एकूण लोकसंख्येपैकी तीन चतुर्थांश हिंदू आहेत. मुस्लिम अजूनही भारतात अल्पसंख्याक आहेत. भारतातील १,०२८ दशलक्ष लोकसंख्येपैकी ८२७ दशलक्षाहूनही थोड्या लोकांनी स्वत: ला हिंदू धर्माचे अनुयायी, १३८ दशलक्ष इस्लाम, २४ दशलक्ष ख्रिश्चन, १९ दशलक्ष शीख धर्माचे, ८ दशलक्ष बौद्ध धर्माचे आणि ४ दशलक्ष जैन धर्माचे अनुयायी म्हणून ओळखले जाते. तथापि, ६ दशलक्षाहूनही अधिक लोकांनी स्वत:ची ओळख इतर धर्म आणि श्रद्धांपासून सांगितली आहे ज्यामध्ये आदिवासी धर्मासह (इतर धर्म), जे भारताच्या सहा मुख्य धर्मांपेक्षा भिन्न आहेत. या मुख्य धर्मांबरोबरच, जगात इतरही धर्म आहेत जसे की झोरोस्टेरियन, शीख, जैन, यहूदी आणि बहाई. भारतातील विविध राज्ये धार्मिक बहुसंख्यतेत मोठ्या प्रमाणात बदलतात. उदा. नागालँड, मिझोरम आणि मेघालय येथे ख्रिश्चन बहुमत आहे, पंजाबमध्ये शीख बहुसंख्य आहेत, अरुणाचल प्रदेश आणि सिक्किममध्ये बौद्धांचे वर्चस्व आहे तर जम्मू-काश्मीर आणि लक्षद्वीप मुस्लिम बहुसंख्य राज्ये आहेत. सर्व भिन्न परिस्थितींमध्ये लोकांच्या रोजच्या वर्तनात ही विविधता दिसून येते. यामुळे लोकांमध्ये पूर्वाग्रह आणि भेदभाव होऊ शकतो. हे वर्तन स्पष्ट किंवा सूक्ष्म पद्धतीने असल्याचे दिसून येते.

अशाप्रकारे, सामाजिक मानसशास्त्रातील सर्वात नवीन कल म्हणजे या घटकांवर विचार करणे आणि मानवी वर्तनावर होणाऱ्या परिणामाचा अभ्यास करणे. दुसऱ्या शब्दांत, सामाजिक मानसशास्त्र बहुसांस्कृतिक दृष्टीकोन स्वीकारते जे लिंग, वय, वांशिकता, लैंगिक प्रवृत्ती, अक्षमता, सामाजिक आर्थिक स्थिती, धार्मिक प्रवृत्ती आणि इतर अनेक सामाजिक आणि सांस्कृतिक परिमाणांचे संभाव्य महत्त्व काळजीपूर्वक आणि स्पष्टपणे ओळखते. सामाजिक मानसशास्त्रातील मागील संशोधनांमध्ये केवळ अमेरिकेच्या विषयांचा समावेश होता. अशा संशोधनाचे प्राप्त निष्कर्ष मर्यादित आहेत आणि त्याचा उपयोग हि मर्यादित आहेत कारण ते इतर संस्कृतीत लागू होऊ शकत नाहीत. तथापि, सामाजिक मानसशास्त्रज्ञांना सांस्कृतिक आणि लिंग विविधतेचे महत्त्व समजले आहे. म्हणूनच; त्यांनी बहुसांस्कृतिक दृष्टीकोन स्वीकारला आहे

आपली प्रगती तपासा

१. सामाजिक जीवनात भावनांची भूमिका थोडक्यात लिहा. आपले उत्तर योग्य उदाहरणांसह लिहा.
२. मेंदूच्या क्रियाकलापांच्या मूल्यांकनासाठी आधुनिक साधनांची गणना करा.
३. सामाजिक विविधतेचा वैयक्तिक वर्तनावर परिणाम होतो? थोडक्यात सांगा.

१.४ सारांश

सामाजिक मानसशास्त्र मानसशास्त्रातील एक उपक्षेत्र आहे जे समूहाच्या सदस्यत्वाचा व्यक्तिगत / वैयक्तिक वर्तनावर होणारा वर्तन होणाऱ्या परिणामाच्या अभ्यासाशी संबंधित आहे. सामाजिक मानसशास्त्रज्ञ व्यक्ती समूहात असतांना कसे वागतात याचा अभ्यास करतात. यामध्ये लोकांवर समूहाचा कसा प्रभाव पडतो आणि यामधून ते गटावर कसा प्रभाव पाडतात याचा समावेश होतो. सामाजिक मानसशास्त्र एक शास्त्रीय क्षेत्र आहे जे एखाद्या सामाजिक परिस्थिती मध्ये व्यक्तीकडून घडणारे वर्तन आणि विचार यांचे स्वरूप आणि कारणे अभ्यासण्याचा प्रयत्न करते. याचे स्वरूप शास्त्रीय आहे करण ह्या मध्ये इतर शास्त्रांतील मूल्ये आणि पद्धती वापरली जातात. कोणत्याही क्षेत्राला विज्ञान/ शास्त्र म्हणून संबोधण्यासाठी मूल्ये आवश्यक आहेत. सामाजिक मानसशास्त्र चार मूलभूत मूल्यांशी वचनबद्ध आहे - अचूकता, वस्तुनिष्ठता, संशयखोर वृत्ती आणि मुक्त विचारधारा. अचूकता म्हणजे सावधगिरीने, तंतोतंत आणि त्रुटीमुक्त पद्धतीने सामाजिक वर्तन आणि विचारांबद्दल माहिती संपादन करणे आणि त्यांचे मूल्यांकन करणे होय. वस्तुनिष्ठता म्हणजे वस्तुनिष्ठ स्वरूपाचे केलेलं माहितीचे संकलन म्हणजेच ती कोणत्याही पक्षपातापासून मुक्त असते..आणखी एक मूल्य, संशयखोर वृत्ती, वारंवार माहितीची पडताळणी करण्यावर आणि नंतर ती स्वीकारण्यावर भर देते. आधीपासून धारण केलेले दृष्टीकोन चुकीचे आहेत हे जेव्हा सिद्ध होते तेव्हा एखाद्याची धारणा बदलण्याची इच्छा म्हणजे मुक्त विचारधारा. शास्त्रीय पद्धतीचा अवलंब करणे आवश्यक आहे कारण "सामान्य ज्ञान" मानवी सामाजिक वर्तनाची विसंगत आणि अविश्वसनीय माहिती प्रदान करते. सामाजिक मानसशास्त्र याला शास्त्रीय क्षेत्र म्हणून संबोधले जाते कारण ते शास्त्रीय संशोधांच्या पद्धती आधारे विविध गृहीतके आणि सिद्धांताची चाचणी घेतात. सामाजिक मानसशास्त्र व्यक्तींना महत्त्व देते आणि सामाजिक विचार आणि वर्तन समजून घेण्याचा प्रयत्न करते. त्याच प्रमाणे सामाजिक परिस्थितीमध्ये वैयक्तिक वर्तनाची कारणे समजून घेण्याचा प्रयत्न करते. सामाजिक मानसशास्त्र इतरांच्या कृती आणि वैशिष्ट्यांची भूमिका समजून घेते. इतर लोकांच्या कृतीमुळे अनेकदा व्यक्ती प्रभावित होतात. लोक इतरांच्या शारीरिक वैशिष्ट्यांमुळे देखील प्रभावित होतात. आपण इतरांना दिलेल्या प्रतिक्रिया ह्या त्यांच्या शारीरिक वैशिष्ट्यांमुळे तीव्रतेने प्रभावित होतात ह्याचा देखील समावेश होतो. बोधनिक प्रक्रिया देखील परिस्थिती आणि इतर लोकांबद्दलचे आपले विचार आणि वर्तन निर्धारित करतात. हे विविध सामाजिक परिस्थितींचे आपण केलेल्या स्पष्टीकरणांवर आधारित आहे.

वातावरणाशी संबंधीत परिवर्तके (घटक)म्हणजेच तापमान, प्रदूषण , गर्दी , इमारतींचे स्थापत्य, (रचना), इमारतीच्या सभोवतालचा परिसर, आणिं हवेतील सुगंध सुध्दा असे इतर घटक आहेत कि जे आपल्या भावना , विचार, आणि वर्तन प्रभावित करतात. जाविक घटक जसे कि जनुके, हार्मोन्स, चेतापरीषके, मेंदूची रचना,इ. चा सुद्धा आपल्या सामाजिक विचार आणि वर्तनावर परिणाम होत असतो. हे क्षेत्र वेगाने विकसित होणाऱ्या समाजातील मूल्ये आणि संस्कृती बदलण्याच्या तत्त्वांच्या परिणामाचा सामाजिक परिस्थितीमधील व्यक्तींच्या वर्तनावर आणि विचारांवर होणाऱ्या परिणामांचा सुद्धा अभ्यास करण्याचा प्रयत्न करते.

अलीकडील विविध संशोधनाच्या संदर्भात या क्षेत्रात प्रगती दिसोन येत आहे. सामाजिक मानसशास्त्रज्ञ बोधन आणि वर्तन यातील परस्परक्रियांचे वर्णन करण्याचा प्रयत्न करतात. वेगवेगळ्या सामाजिक परिस्थितीत लोक कशा प्रकारे विचार करतात आणि वागतात याची कारण ते स्पष्ट करण्याचा प्रयत्न करतात. सामाजिक वर्तनावर भावना आणि मनःस्थितीचा पडणाऱ्या प्रभावाला देखील महत्व देतात. सामाजिक वर्तनातील विविध सकारात्मक आणि नकारात्मक भावनांची भूमिका समजून घेण्याचे त्यांचे लक्ष्य आहे. मानवी जीवनात नातेसंबंध महत्त्वाचे असल्याने, सामाजिक मानसशास्त्र आपल्या कल्याणात या संबंधांच्या भूमिकेचा अभ्यास करते. हे संबंध आपल्या मानसिक आरोग्यामध्ये आणि कल्याणात महत्वाची भूमिका बजावतात. सामाजिक मानसशास्त्राचा नवीनतम कल सामाजिक चेताविज्ञान ज्यात मेंदूतील क्रीयाप्रक्रियांचा सामाजिक विचार आणि वर्तनाच्या महत्त्वपूर्ण पैलूंशी संबंध जोडण्याचा प्रयत्न केला जात आहे. जेव्हा मानव विविध क्रिया (हालचाली) करत असतो तेव्हा आधुनिक तंत्रज्ञान मेंदूच्या क्रियाकलापांचे मोजमाप करण्यास मदत करते जसे कि फंक्शनल मॅग्नेटिक रेझोनान्स इमेजिंग (एफएमआरआय), पॉझिट्रॉन एमिशन टोमोग्राफी (पीईटी) स्कॅन इत्यादी. हि तंत्रे आपणास चेतापेशीमधील हालचाली आणि मानसिक घटकातील जटील संबंधाबाबत अधिक माहिती जाणून घेण्यास मदत करतात. सामाजिक मानसशास्त्राचा आणखी एक मार्ग म्हणजे अशा प्रक्रियेद्वारे पार पाडल्या जाणाऱ्या भूमिकेचा सामाजिक परिस्थितीतील विचार आणि वर्तन यांचा अभ्यास करणे, ज्याच्याबद्दल आपण अनभिज्ञ असतो जी अप्रत्यक्ष प्रक्रिया म्हणून ओळखली जाते.

सामाजिक मानसशास्त्रातील वाढते पुरावे अप्रत्यक्ष प्रक्रिया का आणि कशा कार्य करतात हे स्पष्ट करतात. सामाजिक मानसशास्त्र बहुसंस्कृतीक दृष्टीकोनातून देखील समाजात असलेली विविधता लक्षात घेते आणि आपण कोण आहोत आणि आपण काय करतो यावर त्याच्या प्रभावाचा अभ्यास केला जातो.

१.५ प्रश्न

१. सामाजिक मानसशास्त्राचे महत्त्व लिहा. ते काय आहे आणि काय करते ते समजावून सांगा.

२. सामाजिक वर्तन आणि विचारांच्या कारणांवर सविस्तर चर्चा करा.

3. अ. अप्रत्यक्ष प्रक्रियेची भूमिका विस्तृत करा.

ब. सामाजिक चेताविज्ञानचे वर्णन करा.

४. बोधन आणि वर्तन यांच्यातील संबंध स्पष्ट करा. त्यांना समान सामाजिक नाण्याच्या दोन बाजू असे का म्हटले गेले आहे?

टीपा लिहा

१. बदलत्या सामाजिक जगातील मूलभूत तत्त्वे

२. सामाजिक संबंध

३. जैविक घटक

१.६ 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.

❖❖❖❖

२

सामाजिक मानसशास्त्र:
सामाजिक जीवनाचे शास्त्र – II

घटक रचना :

२.० उद्दिष्टे
२.१ प्रस्तावना
२.२ सामाजिक मानसशास्त्रज्ञ त्यांना विचारलेल्या प्रश्नांना कशी उत्तरे देतात: संशोधन हा ज्ञान वृद्धीचा आधार आहे.
    २.२.१ पद्धतशीर निरीक्षण: आपल्या सभोवतालच्या जगाचे वर्णन करणे
    २.२.२. सहसंबंध: संबंधांच्या शोधाकरिता
    २.२.३ प्रयोगिक पद्धती: पद्धतशीर मध्यस्तीतून ज्ञान मिळविणे
    २.२.४ कार्यकारण भाव विषयक पुढील विचार: मध्यस्ती परिवर्तकांची भूमिका
    २.२.५ मेटा-विश्लेषण: ज्ञान सामग्रीचे विश्लेषण
२.३ सामाजिक मानसशास्त्र विषयात सिद्धांताची भूमिका
२.४ ज्ञानाचा शोध आणि व्यक्ती अधिकार: योग्य समन्वयाचा शोध
२.५ सारांश
२.६ प्रश्न
२.७ संदर्भ

२.० उद्दिष्टे

या घटकाचे वाचन केल्यावर तुम्हाला पुढील गोष्टींचे आकलन होणार आहे:

- सामाजिक मानसशास्त्र विषयात वापरल्या जाणाऱ्या संशोधन पद्धती, त्यांचे फायदे आणि तोटे समजावून घेणे.
- सामाजिक मानसशास्त्र विषयात सिद्धांताची भूमिका स्पष्ट करणे.
- सामाजिक मानसशास्त्रात सत्य लपविणे आणि सत्य लपविण्यातील द्विधा स्थितीची भूमिका ओळखणे

२.१ प्रस्तावना

विशेषतः मानवी वर्तनाचा शास्त्रीय अभ्यास करताना, सामाजिक मानसशास्त्र काही शास्त्रीय पद्धती स्वीकारते. या पद्धतीमधून सामाजिक विचार आणि सामाजिक वर्तन यांच्याशी संबंधित प्रश्नांची पद्धतशीर उत्तरे प्राप्त होण्यास मदत मिळते. प्रत्येक संशोधन पद्धती स्वीकारल्याचे काही फायदे आणि काही तोटे असतात. संशोधन क्षेत्रातील विविध घटक आणि संशोधन पद्धती यांना विचारात घेऊन सामाजिक मानसशास्त्रज्ञ एक किंवा अधिक पद्धती निवडत असतात.

या घटकात मानवी सामाजिक वर्तन आणि विचार यांना समजावून घेण्याकरिताच्या विविध संशोधन मार्गांचे आकलन होईल. पद्धतशीर निरीक्षण, सहसंबंध आणि प्रयोगीकीकरण या त्या पद्धती होय. या प्रत्येक पद्धतीची सामाजिक मानसशास्त्र या क्षेत्राशी असलेली समर्पकता सविस्तरपणे मांडली आहे. पद्धतशीर निरीक्षण पद्धतीमध्ये मानवी वर्तनाचे काळजीपूर्वक टप्प्या-टप्प्याने निरीक्षण केले जाते. दोन किंवा अधिक परीवर्तकांमधील संबंध जाणून घेण्यास सहसंबंध तंत्राची मदत होत असते. जेव्हा संशोधकांना नियंत्रित वातावरणात मानवी वर्तनाचा अभ्यास करायचा असतो, तेव्हा ते प्रयोगीकीकरण पद्धतीचा अवलंब करतात. यासोबतच, या घटकात मध्यस्थी परिवर्तकांची भूमिका आणि मेटा-विश्लेषणाचा अर्थ आणि सामाजिक मानसशास्त्रातील महत्व याची देखील उकल केली जाणार आहे.

सामाजिक मानसशास्त्रज्ञांनी केलेल्या संशोधनाच्या आधारे वर्तन स्पष्ट करणारे सिद्धांत मांडले जातात. या घटकात त्या सिद्धांतांचा अर्थ, सिद्धांत निर्मितीतील अवस्था आणि सिद्धतांचे महत्व विशद करण्यात आले आहे. संशोधन करताना सामाजिक मानसशास्त्रज्ञांनी नैतिकता पाळणे गरजेचे आहे आणि म्हणून या घटकाच्या शेवटच्या भागात विविध नैतिकते संबंधित प्रश्न, सामाजिक मानसशास्त्रात संशोधन करताना आवश्यक साधारण तत्वे विषयक प्रकाश टाकण्यात आला आहे. सत्य लपविण्याचा संशोधनातील उपयोग आणि सामाजिक मानसशास्त्रीय संशोधनातील मार्गदर्शक तत्वे.

२.२ विचारलेल्या प्रश्नांना सामाजिक मानसशास्त्रज्ञ कशी उत्तरे देतात: संशोधन हा ज्ञान वृद्धीचा आधार आहे (HOW SOCIAL PSYCHOLOGISTS ANSWER THE QUESTIONS THEY ASK: RESEARCH AS THE ROUTE TO INCREASED KNOWLEDGE

वर्तनाचे स्पष्टीकरण करताना, सामाजिक मानसशास्त्रज्ञ वापरत असलेल्या विविध पद्धती खाली स्पष्ट करण्यात आल्या आहेत.

२.२.१ पद्धतशीर निरीक्षण: आपल्या सभोवतालच्या जगाचे वर्णन करणे (Systematic Observation: Describing the World around Us)

पद्धतशीर निरीक्षण (Systematic Observation**):** व्यक्त वर्तनाचे वस्तुनिष्ठ, काळजीपूर्वक आणि सु-नियोजित परीक्षण म्हणजे पद्धतशीर निरीक्षण होय. याच अर्थ असा नव्हे की, 'लोक पहात आहेत', त्याऐवजी पद्धतशीर निरीक्षण म्हणजे लोकांमधील विशिष्ट वर्तनाचे काळजीपूर्वक आणि तंतोतंत मापन करण्याची शास्त्रीय पद्धती होय. जेव्हा वर्तनाचे नैसर्गिक परिस्थितीत पद्धतशीर निरीक्षण केले जाते तेव्हा त्यास नैसर्गिक निरीक्षण असे म्हणतात. तथापि, मानसशास्त्र विषयाच्या प्रयोगशाळेत वर्तनाचे निरीक्षण केल्यास त्याला नैसर्गिक निरीक्षण म्हणून शकत नाही. नैसर्गिक निरीक्षण पद्धतीत संशोधक कोणताही बदल न करता, वर्तनावर कोणताही कृत्रिम प्रभाव येऊ न देता वर्तन निरीक्षणाच्या नोंदी घेत असतो. संशोधक नैसर्गिक अडथळ्यामागेच राहण्यासाठी मेहनत घेत असतो. 'नैसर्गिक पद्धतीने व्यक्त होणाऱ्या वर्तनाला स्पष्ट करणे', हा नैसर्गिक निरीक्षण पद्धतीचा प्रमुख हेतू असतो. यात उपलब्ध परिवर्तकांचा संबंध लावण्याचा देखील या पद्धतीत प्रयत्न केला

जातो. प्रयोगशाळेत आलेल्या निष्कर्षांचे सामान्यीकरण करण्याकरिता नैसर्गिक निरीक्षण उपयोगात आणल्याचा फायदा होतो. तत्व आणि नैतिक कारणांमुळे जेव्हा एखादा प्रयोग करणे शक्य नसते तेव्हा नैसर्गिक निरीक्षण पद्धती उपयुक्त ठरते.

सर्वेक्षण पद्धती (Survey method): 'सर्वेक्षण पद्धती' ही पद्धतशीर निरीक्षण सारखीच आहे. या पद्धतीत, अनेक लोकांना विशिष्ट प्रश्न विचारून माहिती गोळा केली जाते. या माहितीचे सामान्यीकरण केले जाते. विचारलेले प्रश्न व्यक्तीची अभिवृत्ती किंवा वर्तनाशी संबंधित असू शकतात. अनेक कारणांकरिता सर्वेक्षण केली जातात, जसे एखादे महाविद्यालय किंवा विद्यापीठ यांविषयी अभिवृत्ती मापन होय. इतर सामाजिक किंवा अध्यात्मिक समूह इत्यादीं विषयीची भावना देखील सर्वेक्षण द्वारा जाणून घेतल्या जातात. उदा. संशोधक 'सहकार्य करणे' या वर्तनाचा अभ्यास करत असेल तर तो 'लोक इतरांना मदत करण्यास पुढे का येत नाही याही' याची कारणे सर्वेक्षणातून विचारेल. एखादे सर्वेक्षण विवाहपूर्व लैंगिक संबंध बाबतच्या अभिवृत्तीवर असेल.

सर्वेक्षण पद्धतीचे अनेक फायदे आहेत. शेकडो आणि हजारो लोकांकडून सर्वेक्षणात माहिती प्राप्त केली जाते. सर्वेक्षणातून कमी खर्चात आणि कमी वेळेत मोठ्या प्रमाणावर माहिती मिळविली जाते. कोणत्याही चालू घडामोडींविषयी चटकन माहिती प्राप्त करणे आणि तिचे विश्लेषण करणे हे सर्वेक्षण करून शक्य होते.

सर्वेक्षण पद्धतीच्या काही मर्यादा देखील आहेत. लोकांना एखादी माहिती पक्की लक्षात नसणे किंवा विशिष्ट विषयावर त्यांचे मत काय आहे हे लोकांना कळू नये याकरिता लोक चूकीची माहिती देण्याची शक्यता असते. संशोधकाला जे ऐकायचे आहे तीच माहिती काहीवेळा लोक देतात.

सर्वेक्षण पद्धतीचा वापर करताना संशोधकाला दोन महत्वाच्या घटकांकडे लक्ष देणे आवश्यक असते. एक, नमुना निवड आणि दोन, प्रश्नांची मांडणी होय. संशोधन अभ्यासाकरीता समष्टीमधून प्रातिनिधिक निवड म्हणजे नमुना निवड होय. संशोधकाला संशोधन करण्याकरिता काळजीपूर्वक विशिष्ट नमुना निवड करावी लागते. उदाहरणार्थ, जर देशातील मतदान यंत्रणेकडे पाहण्याची मतदात्याची अभिवृत्ती अभ्यासण्याकरीता सर्वेक्षणाचे आयोजन करण्यात आले तर त्या देशातील मतदार यादीतील प्रत्येक नागरिक हा समष्टीचा भाग असेल तर त्या यादीतील जो नागरिक संबंधित सर्वेक्षणात प्रतिक्रिया देणारा म्हणून निवडला जाईल तो संशोधनाचा नमुना ठरेल. अशाच प्रतिक्रिया देणाऱ्या व्यक्तींना निवडणे योग्य ठरेल. सर्वेक्षण प्रश्नावलीतील प्रश्न साधे आणि मजण्यास सोपे असावे. प्रश्नांचे अर्थ सुस्पष्ट असावे. कारण, वाक्य रचना कशा पद्धतीने केली आहे त्याचा देखील सर्वेक्षणाच्या निष्कर्षावर परिणाम होत असतो.

सर्वेक्षणात प्रदत्त मिळविण्याच्या चार पद्धती आहेत, त्या टपाल सर्वेक्षण, व्यक्तिगत मुलाखत, सामुहिक मुलाखत आणि इंटरनेट सर्वेक्षण होय. या चार पद्धती असल्या तरी सर्वच स्थितींमध्ये एखादीच पद्धती सुयोग्य आहे, असे म्हणून चालत नाही. या चार पैकी प्रत्येक पद्धतीत त्यांचे फायदे आणि मर्यादा आहेतच.

प्रश्नावलीचे स्व-वर प्रशासन करण्याकरिता टपाल सर्वेक्षण अधिक उपयुक्त ठरते. टपाल सर्वेक्षण सापेक्षतः जलद असतात. यात चाचणीचे प्रशासन स्वतःवर करायचे असल्याने, मुलाखत घेणाऱ्याच्या पक्षपातीपणातून येणाऱ्या समस्या आपोआप दूर होतात. खूप व्यक्तिगत आणि संकोच वाटू शकणाऱ्या विषयावर ही पद्धती खूप चांगली आहे, यात प्रतिक्रिया देणाराची गोपनीयता देखील जपली जाते. पद्धती सोयीस्कर असली तरी तिच्या काही मर्यादा आहेत. प्रतिक्रिया देणाराकडून प्रश्नावली भरायचे किंवा माघारी पाठवायचे राहिले तर प्रतिक्रिया मिळण्याचे प्रमाण कमी होऊ शकते. यामुळे, सर्वेक्षणात प्राप्त झालेला अंतिम नमुना समष्टीचा प्रातिनिधिक भाग असू शकणार नाही.

व्यक्तिगत मुलाखत प्रकारात, प्रदत्त प्रशिक्षित मुलाखत घेणाऱ्याकडून प्राप्त केले जाते. यामुळे प्रश्न विचारण्यात कमालीची लवचिकता आणता येते. व्यक्तिगत मुलाखत पद्धत खर्चिक आहे. तथापि, सर्वेक्षणाचे प्रशासन कशा पद्धतीने व्हावे यावर येथे कमालीचे नियंत्रण असते. मुलाखत घेणाराचा पक्षपातीपणा मुळे प्रतिक्रिया चुकीच्या पद्धतीने नोंदविल्या जावू शकतात.

संक्षिप्त स्वरूपाच्या सर्वेक्षणात टेलिफोन वरून मुलाखतीचा वापर केला जातो. चटकन आणि कमी खर्चात होणारी ही पद्धत आहे. तथापि, टेलीफोन असलेले आणि जे लोक टेलीफोनवर दीर्घकाळ थांबू शकणाऱ्या लोकांवर ही पद्धती अवलंबली जाते.

ऑनलाईन सर्वेक्षणातून देखील प्रदत्त प्राप्त केले जाऊ शकते. इंटरनेट वरून सर्वेक्षण देखील प्रभावी आणि कमी खर्चात होणारे असते. मोठ्या, विभिन्न क्षेत्रातील आणि अधोरेखित नमुन्याकडून प्रदत्त गोळा करताना सामाजिक मानसशास्त्रज्ञ या पद्धतीचा उपयोग करतात. या पद्धतीच्या वापराचे देखील तोटे आहेत. प्रतिक्रिया आणि निवड यांमधील पक्षपातीपणा या पद्धतीतून होऊ शकतो. यासोबतच, प्रतिक्रिया देणाराच्या परीवेशावर संशोधकाचे संशोधकाचे नियंत्रण नसते.

२.२.२ सहसंबंध: संबंधांच्या शोधाकरिता (Correlation: The Search for Relationships**)**

सहसंबंध ही मानवी सामाजिक वर्तन स्पष्ट करण्यास वापरली जाणारी आणखी पद्धती होय. 'दोन किंवा अधिक परिवर्तकांमध्ये संबंध काढणारी पद्धती' अशी सहसंबंध पद्धतीची व्याख्या करता येते. जगातील परिवर्तनीय (जे घटक बदलतात) घटकांना परिवर्तके असे म्हणतात. त्यांचे निरनिराळे मुल्य असू शकते. एक परिवर्तकात झालेला बदल दुसऱ्या परिवर्तकातील बदलाशी संबंधित आहे का ? हे जाणून घेण्याकरिता सहसंबंध पद्धती उपयुक्त ठरते.

परिवर्तकांचे काळजीपूर्वक निरीक्षण करून ते (दोन किंवा अधिक) परिवर्तके परस्परांशी संबंधित आहेत की नाही हे जाणून घेणे हा सहसंबंध पद्धतीचा दृष्टीकोन आहे. जर एका परिवर्तकातील बदल सातत्यपुर्णपणे दुसऱ्या परिवर्तकातील बदलाशी संबंधित असेल तर त्या दोन परीवर्ताकांमध्ये संबंध असल्याचे सिद्ध होते.

प्रायोगिक पद्धती प्रमाणे, सहसंबंध पद्धतीमध्ये आपण एक परिवर्तकाला पद्धतशीरपणे बदलवत जाऊन त्याचा दुसऱ्या परिवर्तकावरील परिणाम पहात बसत नाही. या पद्धतीत,

'दोनही परीवर्तकांमध्ये नैसर्गिक रित्या होत असलेल्या बदलांचे निरीक्षण करतो ज्यातून ते सारख्याच पद्धतीने बदलत तर नाही ना !,' हे शोधून काढतो.

सहसंबंधचे तीन प्रकार आहेत : धनात्मक सहसंबंध, ऋणात्मक सहसंबंध आणि शून्य सहसंबंध. धनात्मक सहसंबंध म्हणजे असा संबंध ज्यात दोन परीवर्तकांमध्ये एक परिवर्तक वाढत गेल्यास/कमी होत गेल्यास दुसरा परिवर्तक देखील त्याचे पद्धतीने वाढत/कमी होत जातो. ऋणात्मक सहसंबंध म्हणजे असा संबंध ज्यात दोन परीवर्तकांमधील एक परिवर्तकात वाढ होताना दुसरा परिवर्तक कमी होत जातो. शून्य सहसंबंध म्हणजे दोन परीवर्तकांच्या वाढ किंवा कमी होणे यात परस्परांशी काहीही संबंध नसतो. (येथे परिवर्तकांत वाढ किंवा कमी होणे म्हणजे परिवर्तकाचे संख्यात्मक मूल्य असे समजावे) .

सहसंबंध विश्लेषणाच्या मूल्याला सहसंबंध गुणांक म्हटले जाते. सहसंबंध गुणांक ही एक संख्या असते ती दोन परिवर्तके किती प्रमाणात परस्पराशी संबंधीत आहे, हे सांगते. सहसंबंध गुणांकचे मूल्य -१.० ते +१.० या दरम्यान असते, यात +१.० म्हणजे संपूर्ण धनात्मक सहसंबंध होय; ०.०० म्हणजे कोणताही सहसंबंध नाही तर -१.० म्हणजे संपूर्ण ऋणात्मक सहसंबंध होय. धनात्मक मुल्य धनात्मक सहसंबंध दर्शविते. ऋणात्मक मुल्य ऋणात्मक सहसंबंध दर्शविते तर शून्य हे शून्य सहसंबंध दर्शविते.

सहसंबंध वर्तनाची कथनात्मकता दर्शविण्यास मदत करतो. परीवर्तकांमधील दृढ सहसंबंध अधिक सुयोग्य कथन करण्यास मदत करतो. सहसंबंध मुल्य '०' पासून जितके दूर जातील, तितका अधिक प्रबळ सहसंबंध होय. उदाहरणार्थ, संशोधकाला नैसर्गिक आपत्ती व्यवस्थापन शिबिरास देणगी (एक परिवर्तक) आणि समाधान (दुसरा परिवर्तक) यांमध्ये सहसंबंध पहायचा आहे. प्राप्त सहसंबंध गुणांक लोकांच्या वर्तनाचे भाकीत करू शकेल. लोकांचे देणगी देण्याचे वर्तन जितके अधिक तितका अधिक आनंद ते अनुभवतील असे धनात्मक सहसंबंध मधून दिसून येईल. म्हणून, संशोधक असे पाहिल की संशोधनातील प्राप्तांक अभ्युपगम ला आधार देतो की नाही. येथे अभ्युपगम म्हणजे सामाजिक विचार किंवा वर्तनाच्या काही घटकांना शास्त्रीय पुष्टी असणे.

सहसंबंध पद्धतीचे काही फायदे आणि तोटे आहेत. नैसर्गिक वातावरणात वास्तविक जीवनातील वर्तनाचा अभ्यास करण्यास सहसंबंध पद्धतीचा उपयोग होतो. कमी कालावधीत मोठ्या प्रमाणावर प्रदत्त (माहिती) मिळविण्यास या पद्धतीचा उपयोग होतो. आर्थिक दृष्ट्या परवडणारी आणि प्रभावी पद्धती आहे. ज्या ठिकाणी नैतिक आणि व्यव्हारीक व मर्यादांमुळे प्रायोगिक पद्धती अवलंबणे शक्य नाही अशा ठिकाणी सहसंबंध पद्धती मोठ्या प्रमाणावर वापरली जाते.

सहसंबंध पद्धती वापरत असताना, संशोधकाने हे लक्षात घ्यायला हवे की, सहसंबंध म्हणजे कार्यकारणभाव नव्हे, म्हणजे सहसंबंध परीवर्तकांमध्ये कारण आणि परिणाम संबंध प्रस्थापित करत नाही. दुसऱ्या शब्दांत, एका परिवर्तकाच्या तीव्रतेत आलेला फरक हा दुसऱ्या परिवर्तकामुळे घडून आला याची खात्री सहसंबंध देत नाही. काहीवेळा, दोन परीवर्तकांमधील संबंध तिसऱ्याच परिवर्तकाच्या परिणामातून असू शकतो. उपरोक्त दिलेल्या (देणगी आणि समाधान) उदाहरणात, आपण असे म्हणू शकत नाही की आपत्ती शिबिरात दिलेल्या देणगीतून समाधान प्राप्त होते, परंतु आपण फक्त हे जाणून घेऊन शकतो

की, एका परिवर्तकात झालेला बदल दुसऱ्या परिवर्तकातील बदलाशी संबंधित आहे. सहसंबंध पद्धतीतील दुसरी मर्यादा अशी आहे की, स्वतंत्र परिवर्तकावर कठोर नियंत्रण ठेवणे शक्यच नसते. यामुळे परीवर्तकांबाबत गोंधळ होऊ शकतो.

२.२.३ प्रयोगिक पद्धती: पद्धतशीर मध्यस्तीतून ज्ञान मिळविणे (The Experimental Method: Knowledge through Systematic Intervention**)**

स्पष्टीकरण देणे हे मानसशास्त्राचे एक ध्येय प्रायोगिक पद्धतीतून साध्य होत असते. परिवर्तनीय अशा विविध स्थिती किंवा घटनांमधील संबंध शोधून काढण्याचा प्रयत्न प्रत्येक प्रयोगातून होत असतो. प्रायोगिक पद्धतीतील आशय पुढील प्रमाणे -

१) प्रयोगकर्ता कशात तरी परिवर्तन किंवा बदल घडवून आणतो,

२) प्रयोगकर्ता इतर घटकांना स्थिर करतो. आणि

३) प्रयोगकर्ता परिवर्तन/बदलाच्या परिणामातून वर्तनावरील परिणामांचे निरीक्षण करतो.

दुसऱ्या शब्दांत, प्रायोगिक पद्धतीत एक परिवर्तक पद्धतशीर रित्या बदलवला जातो आणि त्याचा एक किंवा अधिक परिवर्तकांवर होणारा परिणाम काळजीपूर्वक आणि पद्धतशीरपणे मोजला जातो. जर एक परिवर्तक दुसऱ्या परिवर्तकावर परिणाम करत असेल तर आपण त्या दोन परीवर्तकांमध्ये कार्यकारण संबंध आहे, असा माफक प्रमाणात निष्कर्ष मांडू शकतो.

ज्या परिवर्तकाला पद्धतशीररीत्या हाताळले जाते त्याला स्वतंत्र परिवर्तक म्हणतात. प्रयोगकर्ता या स्वतंत्र परीवर्तकाचा परिणाम पाहण्यास इच्छुक असतो, दुसऱ्या शब्दांत, प्रयोगकर्त्याने ही स्थिती निवडलेली/निर्माण केलेली असते. प्रयोगकर्ता या घटकास वाढवितो, कमी करतो किंवा काढून टाकतो; उदाहरणार्थ 'औषधी देणे किंवा तसे काही'. दुसरा परिवर्तक जो स्वतंत्र परिवर्तकावर अवलंबून असतो आणि प्रयोगकर्ता प्रयोगात त्याचे मापन करतो, त्याला परतंत्र परिवर्तक म्हणतात. या परतंत्र परिवर्तकावर आपण स्वतंत्र परिवर्तकाचा परिणाम अभ्यासण्यास इच्छुक असतो. दुसऱ्या शब्दांत, स्वतंत्र परिवर्तकाच्या बदलण्याने प्रयोगाचे फलित मध्ये जो बदल घडून येतो तो बदल घडून आलेल्या परिवर्तकास परतंत्र परिवर्तक असे म्हणतात. परतंत्र परिवर्तक म्हणजे प्रयुक्ताची उद्दिपकाला असलेली प्रतिक्रिया होय. उदाहरणार्थ, उपरोक्त उदाहरणास पुढे घेतल्यास, 'औषधीच्या परिणामातून झालेला वर्तन बदल' चाचणीवरील प्राप्तंक स्वरूपात दिसून येणे.

एका प्रयोगात, लोकांना वेगवेगळ्या प्रमाणातील स्वतंत्र परिवर्तकाचा (उदा. निम्न, साधारण आणि उच्च इत्यादी) सामना करावा लागेल अशा विविध समूहांमध्ये विभागण्यात येते. मानवावरील बऱ्याच मानसशास्त्रीय प्रयोगांची वैशिष्ट्ये ही बुद्धिमत्ता, वय, लिंग, आणि व्यक्तिमत्त्व अशी असतात. संशोधक, स्वतंत्र परिवर्तकाच्या परिणामातून वर्तनात काय बदल झाला (परतंत्र परिवर्तक) याचे काळजीपूर्वक मापन करतो. जर दोन किंवा अधिक समूहांमध्ये, स्थितींमध्ये अशा पद्धतीचा बदल घडून आला तर संशोधक निष्कर्ष काढतो की, स्वतंत्र परिवर्तक वर्तनावर निरीक्षण करता येण्याजोगा परिणाम करतो. उदाहरणार्थ, जर सामाजिक मानसशास्त्रज्ञानाला हिंसक व्हिडीओ गेम्स पाहिल्यावर लोक इतरांप्रती विविध मार्गांनी हिंसक पद्धतीने वर्तन करतात का ?. उदाहरणार्थ, शाब्दिक, शारीरिक, गैरसमज

पसरविणे, किंवा इंटरनेटवर संकोचलेली स्थिती निर्माण करणारे फोटो पाठविणे, असा अभ्यास करायचा आहे. तर मानसशास्त्रज्ञ प्रायोगिक पद्धतीने वापरू शकतात. या प्रयोगात, निरनिराळ्या प्रकारचे व्हीडीओ गेम्स चालविणे हा स्वतंत्र परिवर्तक असेल आणि आक्रमकतेचा स्तर हा परतंत्र परिवर्तक असेल. **अर्थात, अशा प्रकारचा प्रयोग नैतिक आणि तात्विक दृष्ट्या करणे उचित ठरणार नाही.** तथापि, दोन स्थितीची पूर्तता झाल्यावरच आपण फलीतांचा निष्कर्ष म्हणून मांडू शकतो. पहिली स्थिती, प्रयुक्तांना यादृच्छिक पद्धतीने प्रायोगिक स्थितीत समाविष्ट केलेले असावे. या स्थितीचा अर्थ असा की प्रयोगातील सर्व सदस्यांना स्वतंत्र परिवर्तकाला सामोरे जाण्याची समान संधी प्राप्त झालेली असावी. जर असे केले गेले नाही, तर दिसून आलेला वर्तन बदल हा वर्तनातील फरकातून आहे की स्वतंत्र परिवर्तकाच्या परिणामातून वर्तन बदल झाला आहे हे सांगणे अशक्य आहे. दुसरी स्थिती अशी आहे की प्रयोग यशस्वी होण्याकरिता स्वतंत्र परिवर्तक वगळता इतर सर्व परिवर्तके, जे सहभागीच्या वर्तनावर परिणाम करतात ते स्थिर ठेवले जावेत. उदाहरणार्थ, प्राप्त प्रयोगात सहभागींचे वय, सामाजिक-आर्थिक दर्जा, राष्ट्रीयत्व, सांस्कृतिक घटक यांना स्थिर ठेवले जावे, ते प्रयोगाच्या फलितांवर परिणाम करू शकतात. या स्थितीत, स्वतंत्र परिवर्तक इतर परिवर्तकावर- जो अभ्यासातील पद्धतशीर संशोधनाचा भाग, नसतो त्यावर परिणाम करतो. जेव्हा अशा पद्धतीचा परिणाम निर्माण होतो, तेव्हा प्रयोगाची फलिते बरोबर नसतात. म्हणून, कोणत्याही प्रयोगात स्वतंत्र आणि परतंत्र परिवर्तक व्यक्तिरिक्त, प्रयोगावर परिणाम करणारी इतरही महत्वाची परिवर्तके असतात, त्यांना नियंत्रित परिवर्तके म्हणतात. याचा अर्थ असा होतो की, प्रयोगाच्या विविध स्थितींमध्ये अनेक घटक स्थिर किंवा सम प्रमाणात ठेवावे. या परिवर्तकांना स्थिर ठेवले न गेल्यास ते देखील परतंत्र परिवर्ताकावर परिणाम करतात. या परिवर्तकांना सहवर्ती परिवर्तक म्हणतात. जर असे सहवर्ती परिवर्तक व्यत्यय आणत असतील तर प्रयोगकर्ता आत्मविश्वासाने स्वतंत्र परिवर्तक आणि परतंत्र परिवर्तक यामध्ये कारण-परिणाम संबंध विकसित करू शकणार नाही. यामुळे प्रयोगाची यथार्थता कमी होते.

प्रायोगिक पद्धतीचे काही फायदे असतात. प्रायोगिक पद्धती हि अधिक शास्त्रीय पद्धती आहे. प्रयोगकर्त्याने इतर परिवर्तकांवर योग्य प्रमाणात नियंत्रण आणलेले असल्यास या पद्धतीतून दिसून आलेले कारण-परिणाम संबंध अधिक सुयोग्य असतात. प्रायोगीकीकरण चा दुसरा फायदा म्हणजे, प्रयोग विविध कालखंडात पुन्हा पुन्हा राबवून फलितांची फेर तपासणी केली जाऊ शकते.

या पद्धतीतील मर्यादा म्हणजे, प्रायोगिक पद्धती ही नियंत्रित वातावरणात, कृत्रिम असल्याने आलेल्या फलीतांचे सामान्यीकरण करण्यात समस्या येतात उदा. बाह्य यथार्थता. बाह्य यथार्थता म्हणजे आलेली फलिते किती प्रमाणात वास्तविक जीवन सामाजिक परिस्थितीत स्वीकारले जाऊ शकतात. संशोधक त्यांच्या संशोधनाला बाह्य यथार्थता मिळविण्याचा प्रयत्न करत असतात. प्रयोगीकीकरण पद्धतीची दुसरी मर्यादा म्हणजे नैतिक मर्यादांमुळे विशिष्ट प्रयोग करण्यावर संशोधकाला मर्यादा पडतात.

२.२.४ कार्यकारणभाव विषयी विचार: मध्यस्थी परिवर्तकांची भूमिका (Further Thoughts on Causality: The Role of Mediating Variables)

सामाजिक मानसशास्त्रज्ञ नेहमीच कार्यकारण भाव शोधण्याकरिता प्रयोगीकीकरण वापरत असतात. जसे कारण आणि परिणाम संबंध अभ्यासणे. 'एक परिवर्तक दुसऱ्या परिवर्तकात बदल घडवून आणतो' हे विधान 'का' म्हणून विचारण्यास ते इच्छुक असतात. उदाहरणार्थ, उपरोक्त व्हिडीओ गेम विषय मांडलेल्या अभ्यासात, असे खेळ आक्रमकता का वाढवितात ? असा प्रश्न मानसशास्त्रज्ञ विचारू शकतात. यातून इतरांना इजा पोहोचविण्याचे विचार येतात की काही इतर कारणे जबाबदार आहेत ?

कारणे लक्षात घेण्याकरिता, सामाजिक मानसशास्त्रज्ञ त्यांनी केलेल्या अभ्यासात फक्त परतंत्र परिवर्तकाचे मापन करत नाही तर स्वतंत्र परिवर्तकाच्या परिणामातून प्रभावित झालेले आणि स्वतंत्र परिवर्ताकावर परिणाम करणारे घटक देखील अभ्यासतात. उदाहरणार्थ, उपरोक्त अभ्यासात, इतरांना इजा पोहोचविण्याचे सहभागींचे विचार आणि श्रद्धा तसेच आक्रमकता सामाजिक वर्तन म्हणून स्वीकारण्याजोगे असू शकते का ? याचे देखील मापन करू शकतात. यामुळे व्हिडीओ गेम त्यानंतर आक्रमकता का निर्माण करतात याचे स्पष्टीकरण मिळविण्यास मदत होऊ शकेल. जर असे घटक बदल निर्माण करत असतील, तर त्यांना मध्यस्थी परिवर्तके असे म्हणतात. स्वतंत्र परिवर्तक आणि सामाजिक वर्तन किंवा विचार (परतंत्र परिवर्तक) यांमध्ये हस्तक्षेप करणाऱ्या परिवर्तकांना मध्यस्ती परिवर्तके असे म्हणतात.

२.२.५ मेटा-विश्लेषण: ज्ञान सामग्रीचे विश्लेषण (Meta-Analysis: Assessing a Body of Knowledge)

सामाजिक मानसशास्त्रात विविध विषयांवर व्यापक प्रमाणात संशोधन उपलब्ध आहे. उदाहरणार्थ, सहकार्यशील वर्तन आणि लिंगभिन्नता यावर खूप संशोधन झालेले आहे. अनेक संशोधनांचे फलित (एकत्रित) जाणून घेण्याकरिता, मानसशास्त्रज्ञ या अभ्यासांचे मेटा-विश्लेषण करतात. एकाच विषयावर संशोधकांनी विविध पद्धतींनी केलेल्या अनेक अभ्यासांचे विश्लेषण करून सर्व फलिते (परिणाम) एकाच दिशेने जातात का हे पाहण्याचे सांख्यिकीय तंत्र म्हणजे मेटा-विश्लेषण होय. काही घटक असे असतात जे स्वतंत्र परिवर्तकाचा परतंत्र परिवर्तकावर होणारा परिणाम बदलवितात. या घटकांना नियामके म्हटले जाते. दोन परीवर्तकांच्या संबंध बलावर देखील या घटकांचा परिणाम होत असतो. शास्त्रीय ज्ञान सामग्रीमधील रिक्त जागा आणि पक्षपात जाणून घेण्याकरिता देखील मेटा-विश्लेषण उपयुक्त ठरते.

तुमची प्रगती तपासा

१. सामाजिक मानसशास्त्रज्ञांचे ज्ञान वाढविण्याकरिता संशोधन किती महत्वाची भूमिका बजावत आहे?

२. सहसंबंधचे तीन प्रकार स्पष्ट करा.

२.३ सामाजिक मानसशास्त्र विषयात सिद्धांताची भूमिका (THE ROLE OF THEORY IN SOCIAL PSYCHOLOGY)

वर्तनाचे स्पष्टीकरण मिळविणे हे मानसशास्त्र विषयाचे एक महत्वाचे ध्येय आहे. कोणतेही सामाजिक वर्तन आणि सामाजिक विचार याबाबत सामाजिक मानसशास्त्रज्ञ 'असे का' असा प्रश्न विचारतात आणि उत्तर मिळविण्याचा प्रयत्न करतात तेव्हा हे ध्येय साध्य होऊ शकते. उदाहरणार्थ, लोक प्रभाव व्यवस्थापनचा उपयोग का करतात? या प्रश्नाला स्पष्ट करताना संशोधक सिद्धांत विकसित करतात. विज्ञानाच्या सर्वच शाखा सिद्धांत विकसित करण्यात योगदान देतात. विविध घटना आणि प्रक्रिया यांना स्पष्ट करण्याचा आराखडा म्हणजे सिद्धांत होय. सिद्धांत विकसित करताना पुढील प्रक्रिया पार पाडली जाते:

१. अस्तित्वात असलेल्या पुराव्यांच्या आधारे सिद्धांत मांडला जातो. या सिद्धांताचे दोन भाग असतात: मुलभूत संकल्पना आणि संकल्पनांमधील संबंध मांडणारी विधाने.

२. अशा प्रकारे मांडलेला सिद्धांत निरीक्षण करण्याजोग्या वर्तनाचे कथन करतो. या कथनांना अभ्युपगम असे म्हणतात.

३. या अभ्युपगमांना प्रत्यक्ष संशोधन करून तपासले जाते.

४. जर संशोधनातील फलिते मांडलेल्या सिद्धांताप्रमाणेच असतील, तर सिद्धांताची विश्वासार्हता वाढते. जर तसे घडले नाही, तर सिद्धांतामध्ये बदल/फेरफार केला जातो आणि पुन्हा संशोधन केले जाते.

५. बरोबर असलेला सिद्धांत स्वीकारला जातो तर चुकीचा नाकारला जातो. जरी सिद्धांत बरोबर आहे म्हणून स्वीकारला गेला, तरी त्यात सुधारित संशोधन पद्धती वापरून सुधारणा घडून आणल्याकरिता वाव दिला/प्रयत्न केला जातो. अधिक पुरावा आणि कथनात्मकता मिळविण्याकरिता देखील सिद्धांत खुला केला जातो.

सिद्धांतात तो स्वीकारताना बाळगलेला पूर्वग्रह हा एक धोका आहे. ग्रीनवाल्ट आणि इतर (१९९९) यांनी ही बाब निदर्शनास आणून दिली. संशोधकाची ही एक प्रवृत्ती असते ते त्यांच्या श्रद्धांना बळकटी, मान्यता मिळवितात. संशोधक त्याने मांडलेल्या विकसित केलेल्या सिद्धांतात व्यक्तीशः गुंतून जातो, त्या सिद्धांताशी एकरूप होतो

पडताळणी पूर्वग्रह (confirmation bias) हा सिद्धांताचे वस्तुनिष्ठ मूल्यमापन करण्यातील एक अडथळा होय. यात संशोधक त्यांच्या मताला पुष्टी देणाऱ्या माहितीला महत्व देतात आणि जी माहिती त्यांच्या मतांपेक्षा भिन्न आहे त्याकडे दुर्लक्ष करणे दुय्यम समजणे सारख्या कृती करतात.

सामाजिक मानसशास्त्रज्ञ सामान्यतः पडताळणी पूर्वग्रह या संकल्पनेशी असहमत आहेत. सामाजिक मानसशास्त्र क्षेत्रातील संशोधनात पडताळणी पूर्वग्रह हा गंभीर आणि घातक असल्याचे मानतात. तथापि, ग्रीनवाल्ड आणि इतरांनी सुचविलेला पडताळणी पूर्वग्रह हा शास्त्रीय अचूकतेवर फार कमी प्रमाणावर परिणाम करतो असे काही संशोधकांचे मत आहे. याची पुढील कारणे आहेत-

१. या क्षेत्रातील प्रथितयश शोधपत्रिका त्यांना प्रकाशन करिता प्राप्त झालेल्यापैकी ९० टक्के पर्यंत शोधनिबंध नाकारतात, प्रकाशित करत नाही. शोधनिबंध स्वीकारण्याची पद्धती आपोआपच परीक्षण पूर्वग्रह च्या विरुद्ध बाजूने कवच बनून राहते.

२. जरी काही संशोधन अहवाल (पेपर) विशिष्ट सिद्धांतांना अनुरूप असलेले प्रकाशित झाले तरी त्यांचे काळजीपूर्वक संदर्भ पुनरावलोकन आणि टीकात्मक परीक्षण अशा सहकाऱ्यांकडून केले जाते, की जे या सिद्धांतांना पुष्टी देत नाही. इतर संशोधक या झालेल्या संशोधनाची पुनरावृत्ती करतात (पुन्हा संशोधन करून पाहतात), तेव्हा जर त्यांना पूर्वी केलेल्या संशोधनातील निष्कर्षासारखे निष्कर्ष मिळाले नाही, तर ते असे वेगळे आलेल निष्कर्ष त्यांच्या शोधनिबंधांमधून प्रकाशित करतील. यातून देखील पूर्वी मांडलेल्या सिद्धांतांच्या विरुद्ध निष्कर्ष संबंधित सिद्धातावरील टीकात्मक विवेचन म्हणूनच पहिले जाईल (आणि पूर्वी मांडलेला सिद्धांत नाकारला जाईल).

३) शेवटी, सामाजिक मानसशास्त्र विषयातील सर्वच संशोधकांना पडताळणी पूर्वग्रह च्या संभाव्य परिणामांची जाणीव असल्याने ते या परिणामांना टाळण्याकरिता योग्य पावले उचलतील. म्हणूनच, संशोधक संबंधित सिद्धांत करिता आवश्यक महत्वाचे प्रदत्त, संबंधित नसलेल्या लोकांकडून मिळवितात. याचप्रमाणे, संशोधनाचे नियोजन करताना ते पर्यायी अभ्युपगमांना देखील लक्षात घेतात, त्यांची मांडणी करतात. अलीकडचे संशोधन संदर्भ असेही सुचवितात की, या प्रकारच्या दक्षता घेतल्याने व्यक्तीची पडताळणी (सिद्धांत) प्रवृत्तीवर प्रतिरोध होतो.

येथे, दोन पैलूंवर महत्व द्यायला हवे. एक, सिद्धांत अंतिमतः खरे असल्याचे कधीही खरे होत नाही. सिद्धांत परीक्षण करिता खुले असतात. दोन, सामाजिक मानसशास्त्रज्ञ सिद्धांत स्वीकारणे किंवा त्यांना सिद्ध करणे याकरिता कधीच संशोधन करत नाही, तर ते सिद्धांतांना संबंधित पुरावे मिळविण्याकरिता संशोधन करत असतात.

२.४ ज्ञानाचा शोध आणि मानवी अधिकार: योग्य समन्वयाचा शोध (THE QUEST FOR KNOWLEDGE AND THE RIGHTS OF INDIVIDUALS: IN SEARCH OF AN APPROPRIATE BALANCE)

सामाजिक मानसशास्त्रीय संशोधन हे इतर संशोधन प्रकारांहून भिन्न आहेत, यात सत्य लपविण्याची विविध तंत्रे आहेत. संशोधनात सहभागींपासून अभ्यासाचे हेतू राखून किंवा प्रक्रिया लपवून ठेवण्याकरिता संशोधक काही तंत्रांचा अवलंब करतात. संशोधनातील सहभागींना जर संशोधनाचा खरा तर्क समजाला तर त्यांच्या वर्तनात बदल घडून येण्याची शक्यता आहे. म्हणून संशोधनातील सत्य लपविले नाही तर अभ्यासाची फलिते चुकीची येऊ शकतात. उदाहरणार्थ, समजा एखादा संशोधक हे जाणून घेण्यास इच्छुक आहे की पुरुष एखाद्या स्त्रीला जास्त वेळ एकटक पहात राहिला तर तिची प्रतिक्रिया काय असेल ? ती स्त्री अस्वस्थ, चिंतीत, घाबरेल किंवा त्याकडे दुर्लक्ष करेल ? या प्रकारचे संशोधन करण्याकरिता, जर एखाद्या संशोधकाने मुलाला एखाद्या मुलीकडे एक टक पहायला

सांगितले आणि मुलीला हे माहित आहे की हा मुलगा माझ्याकडे संशोधकाच्या सूचनेवरून एकटक पहात आहे, अशा परिस्थितीत मुलगी त्याच पद्धतीने प्रतिक्रिया देईल का, जेव्हा तिला हे माहित नाही की या मुलाला अशा प्रकारच्या कोणत्याही सूचना दिलेल्या नाहीत तरी तो माझ्याकडे पहात आहे. इथे असे घडेल की, हा मुलगा माझ्याकडे संशोधकाच्या सूचनेवरून एकटक पहात आहे हे माहित असल्याने, तो मुलगा तिच्याकडे पाहताच मुलीला हसू येईल. या प्रकारची प्रतिक्रिया नैसर्गिक प्रतिक्रिया पेक्षा भिन्न असेल. मुलीला माहित नसताना एखादा अनोळखी मुलगा तिच्याकडे पाहू लागला तर तीही प्रतिक्रिया वेगळी राहील. म्हणजेच, काही संशोधन परिस्थितीत सत्य लपविणे आवश्यक आहे. तथापि, सत्य लपविणे ही गोष्ट कमी प्रमाणात तात्विक मुद्दे निर्माण करते ज्याला लक्षात घेणे आवश्यक आहे.

सत्य लपविल्याने अभ्यासातील सहभागी लोकांना हानी होऊ शकते हा पहिला लक्षात घेण्याजोगा मुद्धा आहे. प्रायोगिक अभ्यासात प्रतिक्रिया देताना त्याने दिलेल्या प्रतिक्रियेमुळे अस्वस्थ/ निराश होऊ शकतो. संशोधकाने अल्प प्रमाणात सत्य लपविल्यास त्याला सुप्त सत्य लपविणे असे म्हटले जाते. सत्य लपविण्याचा दुसरा प्रकार म्हणजे संशोधक पूर्णतः दिशाभूल करणारी माहिती देईल, जी संशोधनातील सहभागींना हानिकारक होऊ शकते.

दुसरा मुद्दा म्हणजे, अभ्यासाच्या दरम्यान आपण मूर्ख बनवलो गेलो ही सहभागीची भावना बनू शकते. अलीकडच्या संशोधनातून असेही मांडण्यात आले की, सत्य लपविल्यामुळे सहभागींच्या मनात संशयाची भावना निर्माण होऊ शकते. यामळे सामाजिक शास्त्रातील शास्त्रीय संशोधन आणि एकंदरीत मानसशास्त्र विषयक नकारात्मक अभिवृत्ती निर्माण होऊ शकते.

यामुळे, सत्य लपविणे विषयक द्विधा स्थिती अनुभव आहे: सत्य आणि सुयोग्य परिणाम मिळविणे हे महत्वाचे आहे आणि दुसऱ्या बाजूला तात्विक मुद्दे देखील निर्माण होत आहेत. या करिता, ही द्विधा स्थिती सोडविण्यास मानसशास्त्रज्ञ काही मार्ग सुचवितात. एक, संशोधनात सहभागी होण्याकरिता लोकांचे मन वळविण्याकरिता सत्य लपविणे चा उपयोग होता कामा नये, अशी सहमती ते व्यक्त करतात; प्रयोगात काय होईल याची माहिती दडवून ठेवणे किंवा सहभागाकरिता लोकांना दिशाभूल करणारे माहिती पुरविणे हे मान्य होणारे नाही. दुसरे, सामाजिक मानसशास्त्रज्ञ सत्य लपविणे पासून वाचण्याकरिता माहिती देऊन सहमती घेणे आणि संशोधन सारांश सांगणे या दोन मुलभूत गोष्टी सुचवितात.

माहिती देऊन सहमती घेणे म्हणजे संशोधनात सहभागीने सहभागी होण्याचा निर्णय घेण्यापूर्वी त्याला संशोधन प्रक्रीये बाबत जास्तीतजास्त माहिती पुरविणे होय. सहभागीने संशोधनात सहभागी होण्याचा निर्णय घेण्यापूर्वी हे सर्व व्हावयास हवे. जेव्हा माहिती देऊन सहभाग घेतला जातो, तेव्हा सहभागी प्रयुक्त संशोधनात काय होणार आहे हे जाणून सहभागी होतात.

संशोधन सारांश सांगणे हा दुसरा सुरक्षेचा उपाय होय, यात लोक संशोधनात सहभागी झाल्यावर संशोधक त्यांना संशोधनाच्या मूळ हेतू बद्दल संपूर्ण माहिती पुरवत असतो. यात सत्य लपविणे विषयी स्पष्टीकरण, सत्य का लपविले गेले हे देखील सांगितले जाते. संशोधनातील प्रमुख अभ्युपगम/गृहीतके देखील सहभागींना सांगितली जातात. सारांश

सांगत असताना, प्रयुक्ताने विचारलेल्या सर्व प्रश्नांना उत्तरे दिली जातात तसेच प्रयुक्ताच्या नकारात्मक प्रतिक्रिया देखील सविस्तर चर्चा करून दूर केल्या जातात. याकरिता मुलभूत मार्गदर्शक तत्वे: सहभागी ज्या मानसिकतेत सहभागी झाले होते तशाच अनुकूल आणि सकारात्मक स्थितीत संशोधन सत्रातून बाहेर पडावे. प्राप्त संशोधन पुरावे सांगतात की संशोधनात वर उल्लेखिलेल्या दोन गोष्टी (माहिती देणे आणि संशोधन सारांश) वापरात आणल्या तर सहभागी सत्य लपविण्याच्या परिणामातून होणाऱ्या धोक्यांपासून वाचतो.

याउलट, सत्य लपविणे ही बाब वापरात आणणाऱ्या संशोधकाने पुढील मार्गदर्शन तत्वांचे पालन करावे: (१) संशोधनात सत्य लपविणे आवश्यक असल्यासच संशोधकाने त्याचा वापर करावा- जेव्हा दुसरा मार्गच शिल्लक रहात नाही ; (२) संशोधकाने काळजीपूर्वक वाटचाल करावी आणि (३) सहभागींचे हक्क, सुरक्षा, स्वास्थ्य याबाबत काळजी घेणे ही संशोधकाची जबाबदारी असते.

वर दिलेल्या घटकांसोबतच, सहभागींकडून मिळविलेली, प्राप्त झालेली माहिती कमालीची गोपनीय ठेवली जावी. प्राधान्याने, माहिती सांकेतिक रुपात ठेवावी, जेणेकरून ती सहभागीच्या नावासोबत पाहता येणार नाही. कोणत्याही स्थितीत, अभ्यासाकरिता मिळविलेली माहिती फक्त संशोधन उद्दिष्टाकरिता वापरली जावी, त्या माहितीचा इतर कोणत्याही कारणाकरिता वापर होऊ नये.

तुमची प्रगती तपासा

१. सामाजिक मानसशास्त्रातील सिद्धांताचे दोन महत्वाचे घटक विषयी लिहा.
२. सत्य लपविणे यावर सविस्तर टीप लिहा.
३. सत्य लपविणे करीताचे मार्गदर्शक तत्वेची यादी द्या.

२.५ सारांश

मानवी सामाजिक वर्तन आणि विचार यांचा अभ्यास करण्याकरिता विविध संशोधन पद्धती वापरल्या जातात. सामाजिक विचार आणि वर्तन यांचा अभ्यास करण्याकरिता पद्धतशीर निरीक्षण, सर्वेक्षण पद्धती, सहसंबंध आणि प्रयोगीकीकरण हे महत्वाचे मार्ग आहेत. या प्रत्येक पद्धतीचे फायदे आणि तोटे आहेत. सामाजिक मानसशास्त्रज्ञ अभ्यासाच्या सुयोग्यतेनुसार संशोधन पद्धती निवडतात. वर्तनाचे तंतोतंत आणि नियोजित निरीक्षण म्हणजे पद्धतशीर निरीक्षण होय. जेव्हा हे निरीक्षण नैसर्गिक वातावरणात केले जाते तेव्हा त्यास नैसर्गिक निरीक्षण असे म्हणतात. या पद्धतीत, संशोधक फक्त निसर्गतः व्यक्त होणार्या वर्तनाचे निरीक्षण करतो आणि परिस्थितीत कोणताही हस्तक्षेप करत नाही. या पद्धतीचा फायदा म्हणजे आपणाला लोक नैसर्गिक सवयीने ज्या पद्धतीचे वर्तन करतात तोच नमुना प्राप्त होतो. या पद्धतीची मर्यादा देखील आहे: काही परिवर्ताकांवर नियंत्रण मिळविता येत नाही.

संवेदन, अभिवृत्ती किंवा वर्तन विषयक काही प्रश्न अनेक लोकांना विचारणे सर्वेक्षण पद्धतीत समाविष्ट असते. या पद्धतीत कमी कालावधीत जास्त व्यक्तींकडून माहिती मिळविली जाते. तथापि, सामाजिक मानसशास्त्रात या पद्धतीह वापर करताना काळजी घ्यावी लागते, लोक माहिती लक्षात न राहिल्याने चुकीची देऊ शकतात किंवा लोकांना त्यांची खरी माहिती

व्यक्त होऊ देण्याची इच्छा नसते. संशोधनातील त्रुटी कमी करण्यासाठी सर्वेक्षण करताना दोन महत्वाच्या दक्षता घेतल्या जाऊ शकतात. नमुना घेण्यातील प्रमाद टाळणे ही पहिली दक्षता आहे. सर्वेक्षणात सहभागी होणारे लोक मोठ्या समष्टीचे प्रतिनिधित्व करणारे असावे. दोन, सर्वेक्षणात विचारले जाणारे प्रश्न विकसित करताना काळजी घ्यावी. सर्वेक्षणातील विधाने छोटी आणि स्वयंस्पष्ट असावी ज्यातून काय विचारले आहे हे सहभागी अचूक ओळखू शकेल.

सहसंबंध ही सामाजिक मानसशास्त्र संशोधनात वापरली जाणारी आणखी पद्धती होय. दोन किंवा अधिक परीवार्ताकांमधील संबंध मोजण्यासाठी ही पद्धती वापरली जाते. सहसंबंधाच्या मूल्याला सहसंबंध गुणांक असे म्हटले जाते. सहसंबंध मूल्य -१.० ते +१.० या दरम्यान असते. धनात्मक मूल्य म्हणजे एका परिवर्तकाचे मूल्य वाढत असताना दुसऱ्या परिवर्तकाचे मूल्य देखील वाढते किंवा एका परिवर्तकाचे मूल्य कमी होते तेव्हा दुसऱ्याचे देखील कमी होते. यास धनात्मक सहसंबंध असे म्हणतात. याउलट, ऋणात्मक मूल्य म्हणजे एका परिवर्तकाचे मूल्य वाढत असताना दुसऱ्या परिवर्तकाचे मूल्य कमी होत जाते. यास ऋणात्मक सहसंबंध असे म्हणतात. हे दोन परीवर्तकांमधील उलट सहसंबंध दर्शविते. जेव्हा दोन परीवर्तकांमध्ये कोणताही सहसंबंध नसतो, तेव्हा त्यास शून्य सहसंबंध असे म्हणतात. याचा सहसंबंध गुणांक शून्य इतका असतो. सहसंबंध अंदाज वर्तविण्यास उपयुक्त ठरते. कमी कालावधीत विशाल माहिती मिळविण्यास हे तंत्र प्रभावी आहे. तथापि, प्रबळ सहसंबंध दिसून आला तरी याचा अर्थ असा होत नाही की त्या दोन परीवर्ताकांमध्ये कारण आणि परिणाम संबंध आहे.

संशोधनातून कारण आणि परिणाम संबंध प्रस्थापित करण्याकरिता मानसशास्त्रज्ञांकडे प्रयोग हा एकः मार्ग आहे. प्रायोगिक पद्धतीत एक किंवा अधिक परिवर्तके (स्वतंत्र परिवर्तके) पद्धतशीररित्या नियंत्रित केली जातात आणि त्यांचा विशिष्ट वर्तनावर (परतंत्र परिवर्तक) होणारा परिणाम अभ्यासला जातो. परिस्थितीत दोन पैकी एका घटकात किंवा परिवर्तकात बदल घडवून आणून दोन परीवर्तकांमधील संबंध अभ्यासला जातो. प्रयोगकर्त्याकडून स्थितीत हा बदल जाणीवपूर्वक घडवून आणला जातो. प्रयोगकर्त्याकडून स्वतंत्र परिवर्तक हा घटक बदलविला जातो, त्या घटकाची दक्षता घेतली जाते. प्रयोगकर्त्याला याचा प्रयुक्ताच्या वर्तनावर होणाऱ्या प्रभावाचे निरीक्षण करायचे असते. प्रायोगिक दक्षता किंवा स्वतंत्र परिवर्तकामुळे अपेक्षित बदलाचे, परतंत्र परिवर्ताकाचे मापन केले जाते.

प्रायोगिक पद्धतीत दोन महत्वाच्या परिस्थिती पूर्ण व्हावयास हव्यात- सहभागींना यादृच्छिक पद्धतीने विभागणे आणि मध्यस्ती परिवर्तकांना दूर करणे. यादृच्छिक विभागणीत, संधी आणि फक्त संधीच्या आधारे प्रयुक्तांना विविध प्रायोगिक स्थितींमध्ये विभागले जाते. जे घटक स्थिर ठेवले जात नाहीत आणि स्वतंत्र परिवर्तकासोबतच परतंत्र परिवर्तकावर परिणाम करतात त्यांना मध्यस्ती परिवर्तक असे म्हणतात. जर मध्यस्ती परिवर्तकांची दक्षता घेतली जात नाही तेव्हा स्वतंत्र आणि परतंत्र परीवर्तकांमध्ये कारण-परिणाम संबंध मांडता येत नाही. यामुळे बाह्य यथार्थता कमी होते. सामाजिक विचार आणि वर्तनावर स्वतंत्र परीवर्तकाचे परिणाम अभ्यासताना संशोधक मध्यस्ती परीवर्तकाचा देखील अभ्यास करतात.

अनेक अभ्यासांना एकत्र करून ज्ञान सामग्रीचे एकत्रीकरण (संस्लेषण) करण्याची सांख्यिकीय पद्धती करण्यासाठी मेटा-विश्लेषण हे तंत्र वापरणे जाते. दोन परीवर्तकांमधील संबंधावर मध्यस्तीचा परिणाम होऊ शकतो. विविध घटना आणि प्रक्रिया यांना स्पष्ट करण्याकरिता सिद्धांत महत्वाचे आणि उपयुक्त असतात. यांमुळे कोणत्याही वर्तनाच्या 'का' या घटकाचे उत्तर मिळते. सिद्धांत मांडताना विशिष्ट प्रक्रिया असते. सिद्धांताचे वस्तुनिष्ठ विकसन आणि मूल्यमापन करताना पुष्टीकरण पूर्वग्रह हा अडथळा ठरतो, याची संशोधकाला दक्षता घ्यावी लागते. सिद्धांताची अचूकता सांगणारे पुरावे मिळाले तरी सिद्धांत पुढील परीक्षणाकरिता खुला असतो.

सत्य लपविणे म्हणजे सहभागीपासून अभ्यासाचे वास्तविक उद्दिष्ट विषयी माहिती लपविणे किंवा झाकून ठेवणे होय. मानसशास्त्र अशी माहिती लपवितात कारण त्यांना असे वाटते की अभ्यासाच्या खऱ्या हेतू विषयी सांगितल्यास, यथार्थ परिणाम मिळू शकणार नाही. सत्य लपविणेचा संशोधनात वापर विषयी द्विधा स्थिती आहे- एका बाजूला असे करणे संशोधनाच्या दृष्टीने उपयुक्त आहे आणि दुसऱ्या बाजूला, यामुळे नैतिकता विषयी प्रश्न निर्माण होतात. या समस्येला सोडविण्याकरिता, त्यातून वाचण्याकरिता मानसशास्त्रज्ञ दोन महत्वाचे तत्व सुचवितात: माहिती देऊन सहमती मिळविणे आणि संशोधन सारांश सांगणे. माहिती देऊन सहमती मिळविणे म्हणजे सहभागीने प्रयोगात प्रत्यक्ष सहभाग घेण्यापूर्वी, प्रयुक्ताला शोध प्रक्रिया विषयी जास्तीत जास्त माहिती पुरविणे. संशोधन सारांश म्हणजे संशोधन पूर्ण झाल्यावर, सहभागीला संशोधनाच्या खऱ्या हेतू विषयी संपूर्ण माहिती देणे. आपण शेवटी इतकेच म्हणू शकतो की जर संशोधकाला त्याच्या अभ्यासात सत्य लपविणे याचा अवलंब करावासा वाटत असेल तर सहभागीची सुरक्षा, स्वास्थ्य यांही सर्वकष काळजी घेतली जावी.

२.६ प्रश्न

१. सामाजिक मानसशास्त्रातील विविध संशोधन पद्धती विषद करा.
२. सामाजिक मानसशास्त्रात सिद्धांताच्या भूमिकेवर चर्चा करा.
३. अ. स्वतंत्र परिवर्तक यावर टीप लिहा.
   ब. मध्यस्थी परिवर्तकाची भूमिका यावर सविस्तर लिहा.
४. सर्वेक्षण पद्धती सविस्तर स्पष्ट करा. तुमचे उत्तर योग्य उदाहरण सहित लिहा.
५. टिपा लिहा
   अ. माहिती देऊन सहमती मिळविणे
   ब. संशोधन सारांश सांगणे
   क. सहसंबंध
   ड. मेटा-विश्लेषण

२.७ संदर्भ

Branscombe, N. R. & Baron, R. A., Adapted by Preeti Kapur (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.

❖❖❖❖

३

सामाजिक संवेदन: इतरांना समजून घेणे - I

घटक रचना:

३.० उद्दिष्टे

३.१ प्रस्तावना

३.२ सामाजिक बोधन आणि सामाजिक संवेदन समजून घेणे

३.३ अशाब्दिक संप्रेषण: एक न बोललेली भाषा

३.३.१. अशाब्दिक संप्रेषणाची मूलभूत मार्ग

३.३.२ सामाजिक जीवनातील अशाब्दिक संकेत

३.३.३ फसवणूक ओळखणे

३.४ नोकरीच्या मुलाखतींमध्ये अशाब्दिक संकेताच्या भूमिकेबद्दल संशोधन आपल्याला काय सांगतात?

३.५ सारांश

३.६ प्रश्न

३. ७ संदर्भ

३.० उद्दिष्टे

- सामाजिक बोधन आणि सामाजिक संवेदनाची व्याख्या देणे
- अशाब्दिक संप्रेषण समजून घेणे
- संप्रेषनाच्या विविध मूलभूत मार्गांची ओळख करून घेणे
- सामाजिक जीवनातील अशाब्दिक संकेतांचे विश्लेषण आणि ओळख करून घेणे
- वंचना ओळखण्यात सक्षम होणे आणि वंचना संघांतामध्ये मर्मर्दृष्टी मिळवणे.
- सामाजिक संबंधांवर वंचनाच्या परिणामाचे अध्ययन

३.१ प्रस्तावना

सामाजिक संवेदन ही एक अशी प्रक्रिया आहे, ज्याद्वारे व्यक्ती इतरांबद्दल ज्ञान मिळवते. ही अशी प्रक्रिया आहे ज्याद्वारे आपल्या आजूबाजूच्या इतर लोकांना जाणून घेणे आणि समजणे शक्य होते. सामाजिक संवेदन ही वेगळी कशी असते हे देखील आपण समजून घेऊ आणि वेळेनुसार तिला आपण योग्य प्रकारे समजून घेत असतो. इतरांना समजून घेण्यासाठी

व्यक्तीला स्वत: च्या क्षमतेवर आणि कौशल्यावर अवलंबून रहावे लागते. सामाजिक संवेदन ही एक जटिल प्रत्यय आहे, यात भिन्न कार्यांचा समावेश होतो. सामाजिक संवेदनाच्या बऱ्याच महत्वाच्या भागावर या प्रकरणामध्ये लक्ष्य केंद्रित केले आहे. सर्वप्रथम, अशाब्दिक संप्रेषण- नेत्रसंबंध, शारीरिक हालचाली, देहबोली, मुद्रा आणि चेहऱ्यावरील हावभावाद्वारे इतरांबद्दलची वर्तमानातील भावना आणि प्रतिक्रियेविषयी मिळवलेली महत्त्वपूर्ण माहिती. इतरांना जाणून घेणे आणि समजून घेणे खाली दिलेल्या दोन प्रकारे केले जाऊ शकते.

I. **अशाब्दिक संप्रेषणाद्वारे:** जसे की आपल्या सर्वांना माहित आहे, शारीरिक हालचाली, देहबोली, मुद्रा आणि चेहऱ्यावरील हावभाव यांचा समावेश अशाब्दिक संप्रेषणात होतो. तथापि, एखाद्याच्या वर्तनाची केवळ तात्पुरत कारण अशाब्दिक संप्रेषणाद्वारे समजले जाऊ शकते. हे केवळ आपल्या सध्याच्या जाणीवा, भावना आणि इतरांवर झालेल्या परिणामाबद्दल सांगत.

II. गुणरोपण प्रक्रियेद्वारे: अशाब्दिक संप्रेषणाच्या विरूद्ध, गुणरोपणाच्या प्रक्रियेद्वारे आपल्याला इतरांच्या वागण्याचे कायमची कारणे माहित होतात. गुणरोपण आपल्याला इतरांची प्रेरणा, गुणघटक आणि हेतू जाणून घेण्यास मदत करू शकतो. गुणरोपण ही एक जटिल प्रक्रिया आहे, ज्यात एखादी व्यक्ती दुसऱ्याच्या वर्तनाचे निरीक्षण करू शकते आणि नंतर त्या माहितीच्या सहाय्याने त्यामागील कारणे शोधण्याचा प्रयत्न करते.

खालील कारणांमुळे सामाजिक संवेदना इतरांबद्दल आपल्या समजूतीमध्ये महत्त्वपूर्ण भूमिका बजावते.

- ज्याप्रकारे आपण इतरांच्या वर्तनाला आणि त्यांना समजून घेतो, त्यानुसार त्या परिस्थितीतील आपले निर्णय आणि प्रतिसाद हे प्रभावित होत असतात.
- ज्या विशिष्ट मार्गाने आपण इतरांना समजतो आणि जाणतो, त्याने केवळ आपल्या मूल्यमापनालाच नव्हे तर इतरांबरोबरील संबंधांना देखील आकार येतो.
- सामाजिक संबंधांचे एक महत्त्वाचे कार्य म्हणजे इतरांचा भावी वर्तनाबद्दल अचूक अंदाज बांधण्यासाठी इतरांबद्दल ज्ञान असणे.

३.२ सामाजिक बोधन आणि सामाजिक संवेदन समजून घेणे (DEFINING SOCIAL COGNITION AND SOCIAL PERCEPTION)

लोक स्वतःला सोडून इतर लोकांना जाणून घेण्यास उत्सुक असतात. लोक इतर लोकांबद्दल कसे विचार करतात याचा प्रत्यय म्हणजे सामाजिक बोधन होय. ही एक व्यापक संकल्पना आहे, ज्यात संवेदित संकेतन, प्रक्रियण, स्मरण आणि इतरांच्या वागणुकीची जाणीव होण्यासाठी सामाजिक संदर्भांमध्ये माहितीचा वापर करणे समाविष्ट आहे. म्हणूनच, गटांची समज आणि लोकांच्या जीवनातील आंतरवैयक्तीक पैलू समजून घेण्यासाठी हे एक आवश्यक मुलतत्व बनते.

सामाजिक संवेदन ही अशी प्रक्रिया आहे ज्याद्वारे आपण इतर लोकांना ओळखतो. ही अशी प्रक्रिया आहे ज्यात आपण लोकांबद्दल माहिती एकत्रित आणि विश्लेषित करण्याऱ्या मार्गानां समजून घेण्याचा समावेश होत असतो.

३.३ अशाब्दिक संप्रेषण: एक न बोललेली भाषा (NON-VERBAL COMMUNICATION: AN UNSPOKEN LANGUAGE)

कोणताही विचार जो एका व्यक्तीकडून दुसऱ्या व्यक्तीकडे शब्दांशिवाय पोहोचवला जातो त्यास अशाब्दिक संप्रेषण असे म्हणतात. अ-शाब्दिक संप्रेषणाची संकल्पना मांडतांना सांस्कृतिक मापदंडाना लक्षात ठेवणे आवश्यक असते. अनेक अशाब्दिक साधने विविध संस्कृतींमध्ये वेगवेगळा अर्थ संदर्भीत करतात जसे की नेत्र –संबंध, स्पर्श करणे आणि व्यक्तिगत अवकाश इत्यादी. उदाहरणार्थ, अमेरिकेमध्ये वरिष्ठांशी बोलताना नेत्र –संबंध (डोळ्यांत डोळे घालून बोलणे) सभ्य मानले जाते तर त्याचवेळेस एशियन संस्कृतीत, ह्याच हावभावाकडे अनादर म्हणून पाहिले जाते.

अशाब्दिक संप्रेषणाबद्दल बोलताना वापरल्या जाणाऱ्या सामान्य अभिव्यक्तीपैकी एक म्हणजे 'देहबोली'. देहबोली ही व्यापक संकल्पना आहे, ज्यामध्ये शारीरिक हालचाली, हावभाव आणि आसनस्थिती यासारख्या बाबींचा समावेश असून यांचा उपयोग एखाद्याला काय म्हणायचे आहे, याबद्दलचा संदेश पाठविण्यासाठी वापर केला जातो, हे सर्व आपण या युनिटमध्ये बघणार आहोत. कधीकधी जे बोलले जाते, त्याच्याशी देहबोली एकरूप होऊ शकत नाही, म्हणूनच देहबोली कशी ओळखावी याची समज असेल तर इतर व्यक्तीला कशाची गरज आहे किंवा काय हवे आहे हे ठरविण्यास मदत होऊ शकते.

अशाब्दिक संप्रेषण म्हणजे असे संप्रेषण की, ज्यामध्ये बोलल्या जाणाऱ्या भाषेचा अंतर्भाव होत नाही पण त्याऐवजी चेहऱ्यावरील हावभाव, देहबोली, आणि नेत्र –संबंध यासारख्या न बोलता येणाऱ्या भाषेवर (unspoken language) अवलंबून असते.

अशाब्दिक संप्रेषण एखाद्याचे वर्तन, भावना, जाणीवा आणि त्यांच्या सध्याच्या मनःस्थितीची तात्पुरती कारणे ओळखण्यासाठी ठराविक संकेत वापरतो. हे तात्पुरते घटक किंवा कारणे ज्यामुळे एखाद्याच्या वागणुकीवर परिणाम होतो, म्हणून आपण इतरांच्या वर्तनातील तात्पुरत्या कारणांचा अभ्यास एकतर त्यांना कसे वाटते हे थेट विचारून किंवा त्यांच्या भावना काय आहेत हे समजून घेण्यासाठी त्यांच्या अशाब्दिक क्रियांचे निरीक्षण करून करू शकतो. जेंव्हा लोकांना सरळ त्यांच्या सध्याच्या सकारात्मक स्थिती किंवा मूडबद्दल काहीतरी सांगण्यास सांगितले जाते तेंव्हा ते कदाचित त्यांच्या अंतर्गत भावना प्रकट करण्यास तयार नसतील. काही लोक त्या क्षणी अनुभवलेल्या भावनांना सक्रियपणे लपवू शकतात किंवा ते इतरांना त्यांच्या खऱ्या भावनांबद्दल जाणूनबुजून फसवू शकतात. अशा प्रकारच्या घटनांमध्ये अशाब्दिक हावभाव त्यांना अधिक चांगल्या प्रकारे समजण्यास मदत करतात. उदाहरणार्थ:

- चर्चेच्या वेळी वाटाघाटी करीत असताना वाटाघाटीकर्ता त्याच्या प्रतिक्रिया विरोधकाकडून लपवू शकतो.

- विद्यार्थी त्यांच्या शिक्षकांबद्दल उघडपणे नापसंती दर्शवू शकत नाहीत.
- हॉटेलमधील वेटर किंवा सेल्समन जे संभाव्य ग्राहकांना वाटत आहे, त्यापेक्षा अधिक आवड आणि मित्रत्व दर्शवित असतो.

अशाब्दिक अभिव्यक्तीद्वारे इतरांबद्दल माहिती मिळवणे ही तपासाची अत्यल्प प्रत्यक्ष पद्धत आहे. अशाब्दिक वर्तनामध्ये आपल्या भावना आणि वर्तन लपवणे किंवा त्यावर नियंत्रण ठेवणे कठीण आहे, जेणेकरून असे वर्तन तुलनेने दुर्दम्य असते. दुसऱ्या शब्दांत सांगायचे तर, अशा भावना ज्यावर नियंत्रण ठेवू शकत नाही किंवा सक्रियपणे लपवू शकत नाही, ज्या अशाब्दिक संकेतांद्वारे माहिती मिळण्यास बांधील आहेत.

सामाजिक संवेदनाची यंत्रणा (Mechanisms of Social Perception)

विविध पद्धती, तंत्रे आणि मार्गांचा वापर करून लोकांबद्दलची वरवर किंवा सखोल समज करून घेण्यासाठी सामाजिक संवेदन सरंचना या निहित आहेत. सामाजिक संवेदनेच्या या सरंचनेत अशाब्दिक संप्रेषणाचे मार्ग, बहिर्गत आणि अंतर्गत गुणरोपण, विशेषता, छाप आणि लोकांशी संबंधित पूरक सिद्धांत असतात. आपले सामाजिक संवेदन हे सामाजिक संवादासाठी पायऱ्या ठरवित असल्याचे आढळले आहे. इतरांशी असलेल्या आपल्या संवादाचे स्वरूप निश्चित करण्यासाठी, इतरांना कसे वाटते त्याविषयीचे संवेदन, त्यांचे गुणघटक आणि प्रेरणा महत्त्वाची भूमिका बजावतात. इतर लोकांबद्दल जाणून घेण्यासाठी दोन टप्पे आहेत. प्रथम, त्यांची तात्पुरती स्थिती समजून घेणे ज्यामध्ये त्यांचा वर्तमान जाणीवा व भावनांचा समावेश असतो. दुसरे म्हणजे, शाश्वत आणि सर्वात स्थिर वैशिष्ट्ये समजून घेणे ज्यामध्ये त्यांच्या हेतू, प्रेरक आणि गुणघट यांचा समावेश असतो.

तात्पुरती स्थिती समजून घेणे (Understanding Temporary States)

आपल्या तात्पुरत्या स्थितीला विविध घटक प्रभावीत करू शकतात. तात्पुरती स्थिती अशी आहे जिचा आपल्या वर्तनावर सामाजिकरित्या परिणाम होतो. या तात्पुरत्या घटकामध्ये किंवा कारणांमध्ये थकवा, बदललेली मनःस्थिती, आजारपण आणि औषधे यांचा विचार आणि वागण्याच्या पद्धतीवर परिणाम होत असल्याचे दिसून येते. उदाहरणार्थ, जेंव्हा आपल्या एका चांगल्या मित्राने 'विचित्र पद्धतीने' वागण्यास सुरूवात केली तेंव्हा आम्हाला समजले की, तो त्याच्या आजारपणासाठी लागणारे खूप प्रमाणात औषधे घेत होता. अशा तात्पुरत्या घटकांमुळे एखाद्याच्या विचारांवर आणि सामाजिक वर्तनावर प्रभाव पडत असतांना आपण इतरांना कसे वाटते हे जाणून घेण्याचा प्रयत्न करत असतो. समजून घेण्याच्या ही प्रक्रियेबद्दल कसे जायचे? जेंव्हा आपण लोकांना कसे वाटते याबद्दल विचारण्याचा प्रयत्न करतो तेंव्हा आपल्याला खरं उत्तर मिळू शकणार नाही. इतरांबद्दल माहिती एकत्रित करण्यासाठी पुढील कमी प्रत्यक्ष पध्दत म्हणजे नेत्र- संबंध, आसनस्थिती, शरीराच्या हालचाली आणि चेहर्यावरील हावभाव यामधील बदलाद्वारे इतरांची देहबोली आणि इतर अशाब्दिक संकेतांकडे काळजीपूर्वक लक्ष देणे. संशोधन असे सूचित करते की असे अशाब्दिक वर्तनावर नियंत्रण ठेवणे तुलनात्मक दृष्टीने कठीण किंवा ते दुर्दम्य आहे त्यामुळे इतर लोक ते आपल्यापासून लपवण्याचा किंवा दडवण्याचा प्रयत्न करतात, या अशाब्दिक संकेतांमुळे वास्तविक भावना अनेक सूक्ष्म मार्गांने अशा लोकांप्रती प्रकट होतात

ज्यांच्याशी यांची जवळीक आहे आणि जे समजतील. जेंव्हा अशा संकेतांद्वारे माहिती दिली जाते आणि अर्थ लावण्यासाठी केलेल्या प्रयत्नांना बहुतेक वेळा अशाब्दिक संप्रेषण असे नाव दिले जाते जे भाषेचा आवाज, आसनस्थिती (देहबोली), नेत्र संबंध आणि चेहऱ्यावरील हावभावाद्वारे होते.

३.३.१. अशाब्दिक संप्रेषणाची मूलभूत मार्ग (Basic Channels of Non-Verbal Communication)

बहुतेक व्यक्ती जेंव्हा भिन्न भावनात्मक स्थिती अनुभवतात तेंव्हा त्यांच्या वागण्यात फरक असतो. एखाद्याच्या अंतस्थ अवस्थेत ज्या प्रकारे हे वर्तनात्मक फरक- भावना, मनःस्थिती, जाणीवा पाहिल्या जातात, त्या अशाब्दिक संप्रेषणाच्या खाली नमूद केलेल्या मूलभूत मार्गाद्वारे असतात. पाच मूलभूत मार्ग आहेत: चेहऱ्यावरील हावभाव, शरीराची हालचाल, आसनस्थिती आणि स्पर्श.

१) चेहऱ्यावरील हावभाव (Facial Expression):

चेहर्यावरील हावभाव हे अंतर्गत जाणीवा, भावना आणि इतरांच्या मनःस्थितीसाठी मार्गदर्शक ठरतात. प्राचीन काळातील विद्वान चेहऱ्यावरील हावभावास 'चेहरा ही आत्म्याची प्रतिमा' म्हणून मानायचे. याचा अर्थ असा आहे की, मानवी जाणीवा आणि भावना वारंवार चेहऱ्यावर प्रतिबिंबित होतात आणि विशेषत: वाचल्या जाऊ शकतात. संशोधन असे सांगते की, एखाद्या व्यक्तीच्या चेहऱ्यावरील हावभावावरून त्याची वर्तमान मनःस्थिती आणि भावना यांच्याबद्दल बरंच काही सांगता येते. येथे अशाब्दिक संप्रेषणाचा मतीतार्थ मोठ्या प्रमाणात अधोरेखित होतो. असे आढळून आले आहे की, अगदी लहान वयापासून मानवी चेहऱ्याद्वारे व्यक्त केलेल्या जाणाऱ्या पाच मूलभूत भावना- आनंद, दुःख, राग, तिरस्कार आणि भीती ह्या आहेत ज्या जगातील सर्व संस्कृतींमध्ये समान आहेत. आश्चर्यचकीतपणा हा देखील सर्वांकडून परावर्तीत होणारा चेहऱ्यावरील हावभाव म्हणून पाहिला जातो, परंतु यासाठी मिश्र पुरावा दिसतो, म्हणून तो इतर भावनां इतका मूलभूत असल्याचे आढळून येऊ शकत नाही. तथापि, या फक्त पाच भावना असल्याने, असे म्हणू शकत नाही की लोक केवळ या अत्यल्प संख्येत भावना व्यक्त करतात, या मूलभूत भावना एकत्र करून अनेक भावना व्यक्त केल्या जाऊ शकतात. उदाहरणार्थ, आनंद हा दुःख किंवा खेद सोबत व्यक्त केला जाऊ शकतो, क्रोधाबरोबर भीती व्यक्त केली जाऊ शकते. या भावना त्यांच्या तीव्रतेनुसार मोठ्या प्रमाणात बदलतात. हे मूलभूत भाव सर्वत्र व्यक्त केले जातात, परंतु ते ज्या पद्धतीने व्यक्त केले जातात आणि त्या संबंधित अर्थांच्या बाबतीतही सांस्कृतिक भिन्नता असू शकतात. उदाहरणार्थ, भारतात, लज्जा या शब्दाचे निरनिराळे अर्थ आहेत आणि याचा अर्थ लाज, अपराधीपणा, लाजाळूपणा, सुख किंवा आनंद या भावांशी संबंधित आहे. परंतु शाब्दिक किंवा बोलल्या जाणाऱ्या भाषांप्रमाणेच चेहऱ्यावरील हावभावांना देखील एखाद्याने व्यक्त केलेल्या भावांचे भाषांतर करायला जास्त प्रयत्न करण्याची आवश्यकता नसते.

अशाब्दिक संकेत म्हणून नेत्र संपर्क (Eye Contact as A Nonverbal Cue):

प्राचीन ज्ञानामध्ये डोळ्यांचे "आत्म्याची खिडकी" असे वर्णन केले आहे. हे बऱ्याच प्रमाणात योग्य आहे. आपण त्यांच्या डोळ्याद्वारे इतरांच्या भावनांचा आढावा घेतो. उदाहरणार्थ, जर एखादी व्यक्ती नेत्र संबंध टाळत असेल तर आपण असा निष्कर्ष काढू शकतो की, तो विश्वसनीय नाही, तो मित्रवत नाही, त्याला आपण आवडत नाही किंवा तो लाजाळू आहे. दुसऱ्या बाजूला, जर एखादी व्यक्ती नेत्र संबंध साधत असेल तर आपण असा निष्कर्ष काढतो की, ही व्यक्ती अतिशय मैत्रीपूर्ण आहे, ती प्रामाणिक, सत्यवादी आहे आणि आपल्याला ती पसंत करते.

डोळ्यात डोळे घालून बघणे, एकटक बघणे आणि डोळे लुकलुकणे / मिचकावणे हे डोळ्यात डोळे घालून बघण्याचे सर्व प्रकार आहेत.

आपण इतरांच्या डोळ्यांच्या संपर्कातून त्यांच्या आंतरिक स्तिथीबद्दल बरेच शिकू शकतो. दुसऱ्या व्यक्तीकडे बघताना शत्रुत्व, स्वारस्य किंवा आकर्षण यासारख्या भावनांच्या श्रेणी दर्शवू शकतो.

आपण बऱ्याचदा इतरांच्या नजरेतून बरेच काही शिकत असतो. नेत्र संबंधाचे दोन प्रकार आहेत. ते म्हणजे:

अ. डोळ्यात डोळे घालून बघणे: नेत्र संबंधाची ही उच्च पातळी मानले जाते आणि सामान्यतः इतरांद्वारे त्याकडे सकारात्मक दृष्टीने बघितले जाते. यात नेत्र संबंध स्थापित करणे समाविष्ट आहे परंतु सतत नाही. जे आपल्याला आवडतात किंवा ज्यांच्या सोबत मित्रत्व आहे अशा लोकांकडे आपण सहसा डोळ्यात डोळे घालून बघतो. डोळ्यात डोळे घालून बघणे हे मित्रत्वाचे किंवा आवडीचे लक्षण म्हणून बघितले जाते तर त्याउलट जे नेत्र संबंध टाळतात त्यांना आपण मैत्रीयोग्य नाहीत असे बघतो.

ब. एकटक बघणे: तथापि, कोणतीही गोष्ट अति प्रमाणात आवडत नाही. नेत्र संबंधाच्या बाबतीत हेच लागू होते. आपण काय करतो किंवा म्हणतो याचा विचार न करता जर एखाद्या व्यक्तीने दुसऱ्या व्यक्तीकडे निरंतर डोळ्यात डोळे घालून बघितले तर अशा नेत्र संबंधास एकटक बघणे असे म्हटले जाईल. एकटक बघण्यास राग, वैमनस्य, अप्रियता इत्यादींचे लक्षण मानले जाते. याला भावनाशुन्य एकटक बघणे म्हणून बघितले जाते आणि बऱ्याच लोकांना ते खूप त्रासदायक वाटते. लोक त्वरित संवाद थांबवून किंवा त्या ठिकाणाहून त्वरित माघार घेऊन अशा भावनाशुन्य एकटक बघण्यावर प्रतिक्रिया देतात. काही लोकांना एकटक बघणे विचित्र वाटते तर काहीजण असे म्हणतात की जो माणूस एकटक बघतो तो असभ्य आहे किंवा त्याला सामाजिक परिस्थितीत कसे वागावे याची समज नसते.

नेत्र संबंधाची अनेक प्रकारच्या संबंधात्मक सुसंवादामध्ये महत्वाची भूमिका असते.

२) देहबोली: हावभाव, शरीरमुद्रा आणि हालचाल (Body Language: Gestures, Postures and Movements)

देहबोली अतिशय सूक्ष्म असते आणि कदाचित ती निश्चित नसते. हे एखाद्याचे स्थान, आसनस्थिती किंवा शरीराच्या अवयवांच्या हालचालींद्वारे प्रदान केलेले संकेत आहेत. उदाहरणार्थ, गोलाकार शरीर आसनस्थिती उबदारपणा आणि मैत्रीपणा संप्रेषित करते, तर कोनीय शरीर आसनस्थिती भारतीय शास्त्रीय नृत्याप्रमाणे शत्रुत्व किंवा धोका दर्शविते. देहबोली आणि आसनस्थिती एखाद्याच्या भावनिक अवस्थेचा देखील खुलासा करतात, उदाहरणार्थ, मोठ्या प्रमाणात हालचाली करणे भावनिक उत्तेजन सुचवतात (खाजवणे, चोळणे, स्पर्श करणे). अशा हालचालींची वारंवारता जेवढी जास्त, तेवढीच उत्तेजन किंवा चिंताग्रस्तपणाची तीव्रता जास्त असते. एखाद्या व्यक्तीच्या विभिन्न शरीराच्या हालचाली किंवा आसनस्थितीद्वारे त्याच्या गुणघटकाबद्दल आणि भावनांबद्दल माहिती काढली जाऊ शकते. ते हावभावांच्या माध्यमातून इतरांच्या भावना काय आहेत याबद्दल विशिष्ट माहिती देखील प्रदान करतात. उदाहरणार्थ, बऱ्याच देशांमध्ये एका हाताचा वरच्या दिशेला दर्शविणारा अंगठा 'ठीक आहे' च चिन्ह दर्शवू शकतो. शेवटी ते इतरांच्या शारीरिक स्थितींबद्दल देखील बरेच काही प्रकट करतात. उदाहरणार्थ, त्यांचे चाल, सामर्थ्य, वय इत्यादी. त्यांची मर्यादा इतकी आहे की त्यांच्याकडे बरेच वेगळे गुणघटक असतात.

३) स्पर्श (Touch)

स्पर्श या क्रियेतून एखाद्याच्या वर्तनामागील अनेक प्रकारचे हेतू कळतात. हे स्पर्श कोण करीत आहे (अनोळखी, मित्र किंवा इतर लिंगाचा सदस्य) यासारख्या असंख्य घटकांवर अवलंबून आहे. केवळ इतकेच नाही तर संपर्काचे स्वरूप (सौम्य, उग्र, संक्षिप्त, दीर्घकाळापर्यंत), शरीराच्या कोणत्या भागाला स्पर्श केला जातो आणि जेथे स्पर्श होतो त्या जागेचा संदर्भात (सामाजिक, व्यावसायिक कार्यालय किंवा डॉक्टरांचे कार्यालय) यावरून भिन्न माहिती व्यक्त करते. अर्भक आणि बाल अवस्थेत स्पर्श करणे विशेषतः महत्वाचे आहे. परस्पर संवाद आणि संवेदन यांचा हा एक महत्त्वाचे पैलू आहे. एखाद्याच वय, संस्कृती, त्यांच्यामधील संबंध इत्यादीसारख्या अनेक बाबींमुळे स्पर्श किंवा शारिरीक संपर्कावर प्रभाव पडत असतो. अगदी अनोळख्या व्यक्तींसोबतही हात मिळवणे हा स्पर्श करण्याचा सर्वात स्वीकारार्ह्य मार्ग आहे. स्पर्श करण्याचे इतर पाच प्रमुख पैलू आहेत: आपुलकीचा स्पर्श, काळजी दर्शविणारा स्पर्श, शक्ती आणि नियंत्रण दर्शविणारा स्पर्श, आक्रमक स्पर्श, विधीवत स्पर्श. विविध संस्कृतींमध्ये अनोळखी लोकांना स्पर्श करण्याचा सर्वात स्वीकारार्ह्य मार्ग म्हणजे हात मिळवणे. संशोधनातील निष्कर्ष असे सूचित करतात की हात मिळवणी हा अशाब्दिक संप्रेषणाचा एक प्रकार आहे जिथे दृढपणे आणि दीर्घ काळ हात मिळवणे अधिक अनुकूल असल्याचे पाहिले जाते. म्हणून एखाद्यामध्ये सामाजिक संवेदन निर्माण करण्यासाठीचा आधार म्हणून स्पर्शाचा वापर केला जातो.

सुगंध: अशाब्दिक संप्रेषणाचा आणखी एक महत्वाचा मार्ग (Scent: Another important channel of Non-verbal Communication)

जरी शरीरातील हालचाल, नेत्र संबंध, हावभाव, स्पर्श करणे आणि चेहऱ्यावरील अभिव्यक्ती हे अशाब्दिक संप्रेषणाचा महत्त्वपूर्ण पाया असले, तरीही या एकमेव नाहीत. ज्याला आपण

सहभाषिक संकेत म्हणून ओळखतो त्यापासून देखील माहिती मिळू शकते, लोकांच्या आवाजाची पट्टी आणि स्वरात बदल होण्याद्वारे माहिती (जी शब्दांच्या अर्थापासून अगदी वेगळी आहे) मिळू शकते. अलीकडील संशोधनात असे सूचित केले गेले आहे की, सूक्ष्म संकेत जे इतरांच्या शरीराच्या आंतरक्रीयेशी संबंधित असतात ते सहभाषिक संकेत दर्शवितात. उदाहरणार्थ, एका संशोधनाने असे सूचित केले आहे की, मासिक पाळी दरम्यान होणाऱ्या महिलांच्या अंतर्गत रासायनिक बदलांमुळे इतरांकडे (विशेषत: पुरुषांकडे) सूक्ष्म घाणेंद्रियाच्या संकेतांद्वारे हस्तांतरित केले जाऊ शकते जे त्यांच्या शरीरातून उत्सर्जित होणा-या गंधात बदल घडवून आणतात. या संशोधनात मोठ्या संख्येने महिलांना त्या महिन्यात रात्री स्वच्छ टी-शर्ट घालण्यास सांगितले गेले होते - एकतर त्या डिंबग्रंथीच्या (मासिक पाळीच्या १३ ते १५ दिवसांच्या दरम्यान) काळात होत्या किंवा / आणि डिंबग्रंथी कालावधी (त्यांच्या मासिक पाळीच्या 20- २२ दरम्यान) संपल्या नंतर. तो टी-शर्ट नंतर प्लॅस्टिकच्या पिशव्यांमध्ये बंद केला गेला आणि पुरुषांसमोर सादर केला गेला ज्यात त्यांना बॅग किंचित उघडायची आणि नंतर त्या शर्टचा वास घेण्यास सांगण्यात आले. ज्या स्त्रिया सामील आहेत, त्यांच्याबद्दल किंवा त्यांच्या मासिक पाळीबद्दल पुरुष अनभिज्ञ होते, त्यानंतर असे दिसून आले की, जेंव्हा त्यांच्या टेस्टोस्टेरॉनचे मूल्यांकन केले गेले तेंव्हा स्पष्ट परिणाम समोर आले, जेथे डिंबग्रंथी कालावधी संपल्यानंतर महिलांनी घातलेल्या टी-शर्टचा गंध घेणाऱ्या पुरुषांपेक्षा किंवा स्वच्छ टी-शर्टचा जो कोणीही परिधान केलेला नाही याचा वास घेतलेल्या पुरुषांपेक्षा, डिंबग्रंथी असणाऱ्या महिलांनी परिधान केलेल्या टी-शर्टचा वास घेणाऱ्या पुरुषांनी टेस्टोस्टेरॉन उच्च प्रमाण दर्शविले. आश्चर्याची गोष्ट म्हणजे, डिंबग्रंथी संपल्यानंतर परिधान केलेल्या टी-शर्टच्या सुगंधातील फरकांचा उल्लेख पुरुष करू शकत नाहीत, परंतु तरीही त्यांचे टेस्टोस्टेरॉनचे स्तर भिन्न आहे. सारांश, या निष्कर्षांद्वारे असे सूचित केले गेले आहे की, शरीरातील रासायनिक बदल देखील इतर लोकांबद्दल – किमान स्त्री आणि त्यांच्या मासिक पाळीच्या बाबतीत अशाब्दिक संकेत देऊ शकतात. तर खरोखरच, लोकांच्या अंतर्गत स्तिथीविषयी माहिती मिळविण्यासाठी बरेच स्त्रोत आहेत आणि हे सर्व नेत्र संबंध किंवा चेहऱ्यावरील अभिव्यक्ती किंवा अशाब्दिक संप्रेषणाच्या अन्य मूलभूत मार्गाद्वारे प्रकट केले जाऊ शकत नाहीत.

अशाब्दिक संप्रेषण प्रभावी का आहे? (Why is Nonverbal Communication Effective?)

वेगवेगळ्या संस्कृतीनुसार अशाब्दिक संकेत भिन्न असू शकतात. दुसऱ्या बाजूला, संशोधनानुसार चेहऱ्यावरील सात प्रकारच्या अभिव्यक्ती सूचित केल्या आहेत ज्या मानव जातीमध्ये सर्वत्र अस्तित्वात आहेत, वैश्विक स्वरूपाच्या आहेत. एखाद्या व्यक्तीच्या नेत्र संबंधी संपर्क, हावभाव, वातावरण आणि कपड्यांच्या संवेदनेवर आधारित बहुतेक संप्रेषण हे अशाब्दिक होत असल्याचे आढळून आले आहे, ज्याचा समावेश अंदाजे ८० टक्के आहे.

एखाद्याच्या अशाब्दिक संप्रेषणाच्या संकेतांचे निरीक्षण करून आणि त्यावर लक्ष ठेवल्यास बोलल्या जाणाऱ्या शब्दांपलीकडे काय म्हटले जाते ते शोधण्यात मदत होते. असे अनेक वेळा होते जेंव्हा एखादी व्यक्ती मौखिक संपर्क साधत असताना आपल्याशी सहमत असल्याचे दाखवते तर नेत्र संबंध टाळणे किंवा अस्वस्थ हालचाल करणे यासारख्या अन्य संकेतांमुळे ते आपल्या शब्दांशी पूर्णपणे प्रामाणिक नसल्याचे दर्शवितात. याचा अर्थ असा

की, जेंव्हा लोकांच्या शाब्दिक आणि अशाब्दिक संप्रेषणामधील साम्य आपण लक्षात घेतो तेंव्हाच आपण आपल्या कल्पना किंवा विचारांबद्दलच्या त्यांच्या प्रतिसादाचे निर्धारण करू शकतो आणि आपल्याला खात्री होऊ शकते.

एकदा आपण देहबोलीचे महत्त्व समजून घेतले की, एकमेकांचा दृष्टिकोन समजून घेण्यास लोकांना मदत करण्याचे महत्त्व देखील समजू शकतो. हे विविध तंत्रांद्वारे केले जाऊ शकते, उदा. दर्पण तंत्र आपल्याला एकमेकांना समजण्यास मदत करू शकते. या तंत्रामध्ये आपण दुसऱ्या व्यक्तीच्या देहबोलीचे, हावभावाचे आणि अगदी भाषण नमुन्यांचे सूक्ष्मपणे अनुकरण किंवा नक्कल करतो. जेंव्हा लोकांमध्ये संवाद असतो तेंव्हा सहसा दर्पण नैसर्गिकरित्या होते, परंतु तणावपूर्ण परिस्थितीत इतरांना अधिक सुखदायक बनविण्यास मदत करण्यासाठी हे धोरणात्मक पद्धतीने देखील वापरले जाऊ शकते. तथापि, काही खबरदारी घेतली पाहिजे; ज्याची नक्कल करतो त्या व्यक्तीस असे वाटू नये की, त्यांना छेडले जात आहे, म्हणजे दर्पण करण्याची पक्रिया अचूक असू नये.

३.३.२. सामाजिक जीवनातील अशाब्दिक संकेत (Non-Verbal Cues in Social Life)

आपण कधीही 'कृती शब्दांपेक्षा जोरात बोलतात' हा वाकप्रचार ऐकला आहे का? एका प्रकारे हे सूचित होते की, जेंव्हा लोक संवाद साधतात तेंव्हा शब्दांशिवाय अधिक काहीतरी असते, त्यांचे अशाब्दिक संकेत. जरी शाब्दिक संप्रेषण फार महत्वाचे असले, तरी खाली चर्चा केल्याप्रमाणे अशाब्दिक संकेत कदाचित अधिक खुलासादायक असतात.

सहभाषा (Paralanguage)

सहभाषा हे संप्रेषणाचे एक मौखिक मध्यम आहे, ज्यामध्ये शब्दांचा समावेश नाही, परंतु तरीही ते अशाब्दिक संप्रेषणाचा एक भाग मानले जाते. सहभाषेमध्ये उसासा येणे, कुरकुर करणे आणि आवाज गुणवत्ता, अंतर्ग्रहण आणि आवाज पट्टी यांचा समावेश आहे. निष्कर्ष असे सूचित करतात की, लोक नेहमी केवळ त्यांच्या शब्दांच्या तुलनेत बोलत असताना उद्भवणाऱ्या अशब्दिक संकेतांकडून आपण अधिक शिकत असतो. सहभाषा, एक प्रकारचा अशाब्दिक संप्रेषण आहे ज्यामध्ये आवाजाचा स्वर आणि पट्टी सारख्या भाषणाशिवाय मौखिक प्रभाव समाविष्ट असतो, आपण बहुतेक वेळा विशिष्ट ध्वनी किंवा एखाद्याच्या आवाजाच्या गुणवत्तेद्वारे आपल्या भावना व्यक्त करतो, त्या शब्दांपेक्षा स्वतंत्र असतात. उदाहरणार्थ, एखाद्याचा राग त्यांच्या बोलण्यावरून किंवा शब्दावरून नाही तर ते ज्या प्रकारे बोलतात त्याद्वारे समजणे.

चेहरा अभिप्राय गृहीतक (Facial Feedback Hypothesis)

तुम्ही चिंताग्रस्त परिस्थितीत असताना कधीही हसण्याचा किंवा शिट्ट्या मारण्याचा प्रयत्न केला आहे आणि मग हसून शांत झाला आहात का? असं नसेल केल तर तुम्ही हा प्रयत्न केलाच पाहिजे. आता हे सूचित करते की, भावनांना अनुभवणे आणि प्रभावित करणे ही एकमार्गी प्रक्रिया नाही तर एक द्विमार्गी आहे, म्हणजेच, आनन / चेहरा अभिप्राय गृहीतकमध्ये असे म्हटले आहे की, चेहऱ्याच्या स्नायूंच्या हालचालींचे आकुंचन केवळ त्या व्यक्तीलाच इतरांशी काय संवाद साधू इच्छित आहे हेच दर्शवू शकत नाही तर त्याला

स्वतःला काय सांगायचे आहे हे सुद्धा दर्शवते. दुसऱ्या शब्दात सांगायचे झाले तर असे मानले जाते की, चेहऱ्यावरील हावभाव एखाद्याच्या भावनिक अनुभवावर थेट प्रभाव करतात. दुसऱ्या शब्दात, आपण असे म्हणू शकतो की, अशाब्दिक संकेत केवळ आपल्या भावनांवर प्रभाव पाडत नाही तर आपल्या आंतरिक स्थितीवरसुद्धा प्रभाव पाडतात.

चेहर्यावरील माहिती: इतरांबद्दलच्या माहितीचा महत्त्वपूर्ण स्रोत (Facial information: An important source of information about others)

जसे आपण पाहिले आहे की, इतरांबद्दल मोजमाप करण्यासाठी अशाब्दिक माहितीचे बरेच स्त्रोत आहेत, आपण आता चेहर्यावरील हावभावावर जोर दिला आहे, हे निश्चितच खरे आहे आणि वाढते पुरावे यासंदर्भात महत्त्व दर्शवितात. या अर्थाने ते आश्चर्यचकित करणारे नाही, कारण जेंव्हा आपण त्यांच्याशी संवाद साधतो तेंव्हा आपण इतरांच्या चेहऱ्यावर पुरेसे लक्ष देतो. याला बऱ्याच संशोधनांचा पाठिंबा आहे. उदा. अभ्यासानुसार असे दिसून आले आहे की, एखाद्या विशिष्ट परिस्थितीत दृष्टीविषयक उद्दीपक पाहिला गेला तर त्यानंतरच्या प्रसंगात त्या उद्दीपकाकडे कमी लक्ष दिले जाते. परंतु चेहऱ्यावरील हावभावांसाठी हे खरे नाही. जरी आपल्याला एकदा चेहऱ्यावरील हावभाव दिसले तरीही ते नंतरच्या प्रसंगी आपले लक्ष वेधून घेत असतात. हे विशेषतः चेहऱ्यावरील अभिव्यक्तीसाठी खरे आहे, ज्या नकारात्मक स्वरूपाच्या असतात. जरी याप्रकारच्या अभिव्यक्ती फक्त एकदाच बघण्यात आल्या तरीही नंतरच्या प्रसंगात इतर उद्दिपकांच्या तुलनेत त्या लक्षात ठेवणे सोपे आहे. उदाहरणार्थ, मालिकेत हसत किंवा तटस्थ चेहऱ्यांच्या तुलनेत रागाच्या भावाचे चेहरे पटकन ओळखणे आणि दिसणे सोपे आहे. आणखी एक महत्त्वाचा पैलू म्हणजे जेंव्हा एखाद्या तीव्र भावनांचा अनुभव नसतो तेंव्हाही त्या मानाने एखाद्या व्यक्तीच्या चेहऱ्यावरील हावभाव एखाद्या विशिष्ट भावनिक अभिव्यक्तीशी कितपत साम्य आहे. उदाहरणार्थ, पुरुषांचे चेहरे स्त्रियांच्या चेहऱ्यापेक्षा बऱ्याच प्रमाणात राग व्यक्त करणारे दिसतात. थोडक्यात, मानव मुळात इतरांच्या चेहऱ्याबद्दल जास्त आकलन करतात, ज्यामुळे त्यांना असतील त्यापेक्षा जास्त गोष्टी जाणवतात, जरी त्या वास्तव्यात नसल्या तरीही त्यांच्या चेहऱ्यावर मूलभूत अभिव्यक्तीचा विचार करून विशिष्ट भावना दर्शवितात. यावरून असे सुचवले जाते की, चेहऱ्यावरील हावभाव हा अशाब्दिक माहितीचा महत्त्वाचा आधारस्तंभ आहे, जरी या संदर्भात प्राप्त झालेले निष्कर्ष पूर्णतः अचूक असू शकत नाहीत. शेवटी, सर्वात मनोरंजक सत्य म्हणजे चेहऱ्यावरील अभिव्यक्ती केवळ माहितीचा तुकडा म्हणूनच निरीक्षक वापरत नाहीत, ते हे समजून घेण्यासाठी वापरतात की, लोक त्यांनी अनुभवलेल्या भावना काय आहेत हे व्यक्त करण्यासाठी त्यांना काय वाटतंय हे दर्शवतात परंतु या अभिव्यक्ती अशा भावना किंवा जाणीव निर्माण करण्यात सुद्धा महत्त्वपूर्ण भूमिका बजावतात. दुसऱ्या शब्दांत सांगायचे झाले तर, एका विख्यात अमेरिकन मानसशास्त्रज्ञाने सुचविल्याप्रमाणे, चेहऱ्यावरील हावभाव हे केवळ अंतर्गत स्तिथीचे बाह्य संकेत नसून ते भावनिक अनुभवांवर प्रभाव टाकू शकतात किंवा चालना देऊ शकतात. वर चर्चा केल्याप्रमाणे हे चेहऱ्यावरील हावभाव भावनांना उत्तेजन देतात अशा दृश्यासाठी चेहरा /आनन अभिप्राय गृहीतक म्हटले जाते. उदाहरणार्थ, डेव्हिस आणि सहकार्यांनी (२०१०) एक अत्यंत मनोरंजक प्रयोग केला. त्यांनी दोन प्रकारच्या गटांच्या चेहऱ्यावरील हावभाव आणि भावनिक प्रतिक्रिया यांची तुलना केली ज्यांना वेगवेगळ्या प्रकारचे चेहेऱ्यावर सुरकुत्या न पडण्यासाठी औषध देण्यात आले. प्रथम दोन्ही गटांना सकारात्मक आणि नकारात्मक ध्वनिचित्रफित (व्हिडिओ क्लिप)

दाखवल्या गेल्या आणि एका खूप नकारात्मक ते खूप सकारात्मक अश्या मुल्यांकन श्रेणीवर प्रत्येक ध्वनिचित्रफित (व्हिडिओ क्लिप) बद्दलच्या त्यांच्या भावनांना गुण द्यायला सांगितले. त्यांच्याकडून हे गुण घेतल्यानंतर बऱ्याच दिवसांनंतर एका गटाला बोटोक्स हे औषध दिले गेले जे चेहऱ्याच्या हावभावांमध्ये गुंतलेल्या स्नायूंना अर्धांगवायू करते. दुसऱ्या गटाला रेस्टीलेन नावाचे औषध देण्यात आले जे औषध चेहऱ्याच्या स्नायूंना अर्धांगवायू न करता सुरकुत्या भरते. त्यानंतर औषधाच्या सेवनानंतर १४ ते २४ दिवसानंतर, दोन्ही गटांना पुन्हा ध्वनिचित्रफित (व्हिडिओ क्लिप) दाखवल्या गेल्या आणि त्यांच्या भावना व्यक्त करण्यास सांगितले. असे आढळले की, ज्यांना बोटोक्स प्राप्त झाला त्यांनी दोन्ही प्रकारच्या क्लिपांवर (ध्वनी चित्रफितींवर) कमकुवत भावनिक प्रतिक्रिया नोंदवल्या. हे स्पष्टपणे दर्शविते आहे की, चेहऱ्याचे स्नायू आपल्या भावनिक अनुभवांवर परिणाम करतात. तर आपण जे व्यक्त करतो ते आपल्या आतल्या गोष्टींवर परिणाम करते.

याला पारंपरिक शहाणपणाचे देखील समर्थन प्राप्त होते. आपण बऱ्याचदा पाहिलेच असेल की, जेंव्हा एखादा लहान मुलगा रडत असतो, तेंव्हा इतर त्याला जाणीवपूर्वक हसणे आणि हसण्याचे निर्देश देऊन त्याला हसवण्याचा प्रयत्न करतात. मुलगा या गोष्टीचा आनंद न घेता याची सुरुवात करतो परंतु जेंव्हा तो हसू लागला, तसतसे त्याला बरे वाटू लागले आणि त्याच्या उदास भावना कमी झाल्या होत्या.

३.३.३ फसवणूक ओळखणे (Recognizing Deception)

आपण इतरांना का फसवतो ? कदाचित, इतरांच्या भावना दुखावल्या जाऊ नयेत किंवा एखादा मित्र, पालक किंवा शिक्षक यांच्यासोबत होऊ शकणारा त्रास टाळावा म्हणून. आपण विचार करतो त्यापेक्षा अनेकदा फसवे संप्रेषण होते. निष्कर्ष असे सूचित करतात की, बहुतेक लोक दररोज किमान एकदा तरी खोटे बोलतात आणि सामाजिक संवादाच्या वेळी जवळजवळ २०% वेळा फसवणूकीचा वापर करतात. खोटे बोलणे वारंवार होत असल्यामुळे जेंव्हा हे घडते तेंव्हा ते ओळखण्यास आपण सक्षम असले पाहिजे. फसवणूक ओळखणे फार कठीण आहे. याची अनेक कारणे आहेत, जसे की -

आपण इतरांना सत्यवान असल्याचे समजत असतो, ज्यामुळे आपण फसवणूकीचे संकेत शोधत नाही. आपली इतरांशी नम्र असण्याची प्रवृत्ती असते, ज्यामुळे इतरांद्वारे झालेल्या फसवणूकीची तक्रार करण्यास आपण अनिच्छुक असतो. आणखी एक कारण म्हणजे आपली मनःस्थिती असू शकते. आपली मनःस्थिती आपल्या फसवणूक ओळखण्याच्या क्षमतेवर प्रभाव टाकू शकते. अभ्यासाने हे सिद्ध केले आहे की, जे लोक दु:खी मनःस्थितीत असतात ते आनंदी मनःस्थितीत असलेल्या लोकांपेक्षा फसवणूकीस अधिक चांगले ओळखू शकतात. असेही आढळले आहे की, जे लोक इतरांशी खोटे बोलण्यात यशस्वी ठरतात ते अशाब्दिक संकेत व्यवस्थापनाने त्यांच्या फसवणूकीस यशस्वीरित्या लपवू शकतात. संशोधन असे दर्शविते की, अशाब्दिक संकेताचे विसंकेतन करण्यासाठीची एखाद्याची अचूकता त्याच्या संबंधित असण्याची गरजेच्या आधारावर त्या व्यक्तीच्या इतरांद्वारे पसंत असण्याची इच्छा आणि स्वीकारण्याची इच्छा यांच्याशी संबंधित आहे. त्यांच्या इतरांना समजून घेण्याच्या आवश्यकतेमुळे एखाद्या व्यक्तीची संबंधित असण्याची गरज जेवढी जास्तं

असते तेवढ्याच अधिक चांगल्यारीत्या ते इतरांचे काळजीपूर्वक लक्ष देऊन अशाब्दिक संकेत वाचू शकतील.

प्रत्येकजण किमान अधूनमधून फसवणूकीत सामील असतो हे एक ज्ञात सत्य आहे. म्हणूनच जेंव्हा ते उद्भवतात तेंव्हा फसवणूक ओळखण्यास सक्षम असणे महत्वाचे आहे. इतरांद्वारे झालेल्या आपल्या सामाजिक संवेदनेच्या फसवणुकीचा उलगडा करण्यासाठी त्यांच्या शाब्दिक आणि अशाब्दिक दोन्ही संकेतांकडे काळजीपूर्वक लक्ष दिले जाऊ शकते.

खाली दिलेली माहिती अशाब्दिक संकेतांच्या संदर्भात उपयुक्त ठरणारी आहे असे आढळले आहे:

१) **सूक्ष्म अभिव्यक्ती (Micro expressions):** ह्या वेगवान अभिव्यक्ती आहेत ज्या सहसा एका सेकंदाच्या एक दशांशच टिकतात. अशा प्रतिक्रिया नियंत्रित करणे किंवा दडपविणे कठीण आहे आणि या भावना उत्तेजन देणाऱ्या घटनेनंतर चेहऱ्यावर पटकन दिसून येतात. परिणामी, दुसऱ्या व्यक्तीच्या मनातील वास्तविक भावना प्रकट होतात. उदाहरणार्थ, एखाद्याला आपण विकत घेतलेल्या गोष्टीबद्दल विचारू शकता, त्या व्यक्तीला खरोखर कसे वाटले आहे हे जाणून घेण्यासाठी, त्यांच्या चेहऱ्यावरील भावांकडे लक्ष द्या. जर आपल्याला त्यांच्या चेहऱ्यावर आठ्या दिसल्या आणि त्या पाठोपाठ त्वरित हास्य दिसले तर तो खोटी भावना व्यक्त करत असल्याचे लक्षण आहे ज्यावर तो वेगळी प्रतिक्रिया देतो.

२) **अंतर-मार्गामधील फरक (Inter- channel differences):** हा दुसरा अशाब्दिक संकेत आहे, जो फसवणूकीचा खुलासा करतो. येथे, मार्ग हा शब्द काही प्रकारचे अशाब्दिक संकेत दर्शवितो, जसे की शरीराची हालचाल एक मार्ग (माध्यम) आहे तर चेहऱ्यावरील हावभाव दुसरा आहे. सामान्यत: जेंव्हा लोक दुसऱ्या व्यक्तीला फसवण्याचा प्रयत्न करीत असतात, तेंव्हा भिन्न मूलभूत मार्गामधील अशाब्दिक संकेतांमध्ये फरक आढळतो. खोटे बोलणारे लोक त्यांच्या सर्व मार्गाचे एकाच वेळी व्यवस्थापन करू शकत नाहीत. उदाहरणार्थ, एखादी व्यक्ती खोट बोलताना त्याच्या चेहऱ्यावरील हावभाव नियंत्रित आणि व्यवस्थापित करू शकतो, पण हे करताना नेत्र संबंध प्रस्थापित करायला विसरू शकतो.

३) **नेत्र संपर्क (Eye-contact):** एखाद्याचे फसवणूकीचे प्रयत्न नेत्र संबंधातून देखील प्रकट होऊ शकतात. असे आढळले आहे की, खोटे न बोलणाऱ्या लोकांच्या तुलनेत खोटे बोलणारे लोक जास्त वेळा डोळे मिचकावतात आणि त्यांचे बुबीळ विस्तारतात. ते नेत्र संबंध कमी किंवा आश्चर्यकारकपणे उच्च पातळीवर देखील दर्शवू शकतात, थेट नेत्र संबंध साधून प्रामाणिक राहण्याचा प्रयत्न करतात.

४) **अतिशयोक्तीपूर्ण चेहऱ्यावरील हावभाव (Exaggerated facial expressions):** कधीकधी असे दिसून येते की, खोटे बोलणारे लोक अतिशयोक्तीपूर्ण भावना दर्शवू शकतात. त्यांचे हास्य कदाचित नेहमीपेक्षा व्यापक असेल आणि एखाद्या विशिष्ट परिस्थितीत जास्त दुःख दर्शवू शकतात. जसे की कोणीतरी आपल्या विनंतीस नकार

दिला आणि नंतर त्या गोष्टीबद्दल अत्यंत वाईट मानून घेणे, या अर्थाने की त्या व्यक्तीचे नकाराचे कारण खोटे असणे.

या अशाब्दिक संकेतांसह लोक त्यांच्या वास्तवात वापरलेल्या शब्दांमुळे त्यांच्या शब्दांच्या निवडीद्वारे देखील फसवणूकीची इतर चिन्हे दाखवू शकतात. जेंव्हा ते खोटे बोलण्याचा प्रयत्न करतात तेंव्हा लोक नेहमीच उच्च आवाजात बोलतात. एखाद्या प्रश्नाला उत्तर देण्यासाठी किंवा एखाद्या कार्यक्रमामध्ये/कार्यात भाग घेण्यासाठी ते बऱ्याच वेळा जास्तं काळ घेतात. बोलतांना, ते अचानक वाक्य सुरू करण्याची प्रवृत्ती देखील दर्शवू शकतात, अचानक थांबतात आणि नंतर पुन्हा सुरुवात करतात किंवा बहुधा त्यांची वाक्य दुरुस्त करतात. तर, लोकांच्या भाषिक शैली त्यांच्या फसवणूकीचा उलगडा करू शकतात.

लोक अनेकदा ते खोटे बोलत आहेत किंवा इतरांपासून त्यांची भावना लपविण्याचा प्रयत्न करीत आहेत हे आपण त्यांच्या बोलण्याच्या पद्धतीने ओळखू शकतो. तथापि, आपल्याला फसवणाऱ्या लोकांना यशस्वीरित्या ओळखू शकणे अनिश्चि,त आहे, कारण काही लोक साफ खोटे बोलण्यात कुशल असू शकतात.

फसवणुकीचे सामाजिक संबंधांवर परिणाम (Effects of Deception on social relations)

आत्तापर्यंत बघितल्याप्रमाणे, फसवणूक हा आपल्या सामाजिक जीवनाचा एक सामान्य पैलू आहे, याचा मोठा परिणाम होतो, आपण अगदी अंदाज लावताच, ते अत्यंत नकारात्मक आहेत. अलीकडील निष्कर्ष असे सूचित करतात की, ज्या लोकांशी खोटे बोलले जाते ते लोक खोट बोलणाऱ्या व्यक्तीप्रती अविश्वास व नापसंती दर्शवितात. किंबहुना, एखादी अनोळखी व्यक्ती जेवढं जास्तं खोट बोलताना सापडते, तेवढी ती व्यक्ती जास्तं नावडती बनते. कदाचित, हे देखील पाहिले गेले आहे की, जेंव्हा एखाद्या व्यक्ती समोर खोटं बोललेल्या व्यक्तीचा उघड होतो, तेंव्हा तो स्वत: ला अशा प्रकारच्या वागण्यात गुंतवू शकतो.

३.४ नोकरीच्या मुलाखतींमध्ये अशाब्दिक संकेताच्या भूमिकेबद्दल संशोधन आपल्याला काय सांगतात? (WHAT RESEARCH TELLS US ABOUT THE ROLE OF NON-VERBAL CUES IN JOB INTERVIEWS?)

पुरावा सूचित करतो की, नोकरीच्या मुलाखतीमध्ये चांगली छाप पाडण्यासाठी, अशाब्दिक संकेतन विचारात घेणे आवश्यक आहे. उदाहरणार्थ, एका संशोधनामध्ये, व्यावसायिक मुलाखतकारांना (कित्येक वर्षांचा अनुभव असलेले) वास्तविक नोकरीच्या मुलाखतीची व्हिडिओ टेप (ध्वनिचित्रफीत) दाखवली गेली. मुलाखतकाराद्वारे अर्जदारांना त्यांच्या प्रेरणा आणि सामाजिक कौशल्य- इतरांशी चांगल्या प्रकारे संवाद साधण्याची क्षमता या घटकांच्या पातळीवर एका श्रेणीवर गुण देण्यात आले. तर प्रशिक्षित परीक्षकांनी मुलाखतीत असलेल्या त्यांच्या अशाब्दिक संकेतांवर गुण दिले. निकालांनी सूचित केले की, हसणे, हावभाव आणि बोलण्यासाठी लागलेला वेळ यासारखे अशाब्दिक संकेत अर्जदाराच्या सामाजिक कौशल्य

आणि प्रेरणा या दोघांशी संबंधित होते. ज्या अर्जदारांना मुलाखतीमधून उच्च गुण प्राप्त झाले त्यांच्या मध्ये या वागणुकीचे प्रमाण जास्तं होते.

एखाद्याच्या मुलाखतीमधील कामगिरीवर आसनस्थिती यासारख्या साध्या गोष्टीचा परिणाम होतो का?

संशोधन असे सूचित करते की याचा परिमाण होतो. एखादा व्यक्ती अशाब्दिकरित्या आपण शक्तिशाली असल्याच्या भावना प्रदर्शित करू शकतो; अधिक जागा व्यापून मजबूत, उंच आसनस्थितीसह. दुसरीकडे, कमी सामर्थ्य आसनस्थिती वाकलेल्या शरीराद्वारे दर्शविले जाते जे कमी जागा व्यापते. अशी आसनस्थिती केवळ इतरांवर प्रभावशाली किंवा शक्तीनिष्ठ असल्याचा किंवा नसल्याचा प्रभाव पाडत नाही तर स्वत: त्या व्यक्तीला शारीरिक आणि वर्तणुकदृष्ट्या अधिक सामर्थ्यवान वाटायला प्रभावित करते.

आपली प्रगती तपासा

१. सामाजिक संवेदन परिभाषित करा.

२. अशाब्दिक संप्रेषण म्हणजे काय?

३. देहबोली आणि आसनस्थिती यावर तपशील टीप लिहा.

४. फसवणुकीचा सामाजिक संवेदनावर काय परिणाम होतात?

३.५ सारांश

आपण या युनिटमध्ये बघितल्याप्रमाणे, आपण सामाजिक बोधात्मकता समजून घेतली – ज्यात लोक इतर लोकांबद्दल कसे विचार करतात हे समजावते आणि सामाजिक संवेदन ज्यामध्ये आपण इतर लोकांना समजून घेत असलेल्या मार्गांचा समावेश आहे. अशाब्दिक संप्रेषणावर अवलंबून इतरांच्या भावनिक स्थिती समजून घेण्यासाठी हे केले जाते.

आपण सामाजिक संवेदनेच्यासंरचनेकडे देखील बघितले ज्यात अशाब्दिक संप्रेषण मार्ग, बाह्य आणि अंतर्गत गुणरोपण, इतर लोकांबद्दलचे प्रभाव आणि अंतर्भूत सिद्धांत असतात. तात्पुरती स्थिती समजून घेतल्यामुळे थकवा, मनःस्थिती, आजारपण आणि औषधे ज्यात लोकांमध्ये वागण्याचा एक विशिष्ट मार्ग प्रेरित करतात अशा घटकांचा समावेश आहे.

अशाब्दिक संप्रेषण ही नेत्र संबंध, चेहऱ्यावरील हावभाव, देहबोली आणि स्पर्श करणारी एक न बोलणारी भाषा आहे. सर्व मूलभूत भावनांसाठी चेहऱ्यावरील भाव वैश्विक नसले तरी ते इतरांबद्दल उपयुक्त माहिती प्रदान करतात. देहबोली देखील आपल्याला हालचाली, आसनस्थिती आणि स्थितीद्वारे एखाद्याच्या भावनांबद्दल जाणून घेण्यास मदत करते. लोक त्यांच्या स्वर, आवाज पट्टी आणि लयीद्वारे ज्या स्वरात बोलतात त्याद्वारे भावना देखील व्यक्त केल्या जाऊ शकतात. भावना केवळ आपल्या अशाब्दिक संकेतांवरच परिणाम करतात असं नाही परंतु चेहरा / आनन अभिप्राय गृहीतकाप्रमाणे हे संकेत देखील आपल्या अंतर्गत भावनांवर प्रभाव पाडतात.

अशाब्दिक संप्रेषणाची परिणामकारकता आणि आपल्या सामाजिक जीवनासाठी उपयुक्त अशा सहभाषा आणि चेहरा / आनन अभिप्राय गृहीतक याबद्दल देखील आपण शिकलो.

फसवणूक ओळखण्याचे मार्ग आणि त्याद्वारे फसवणुकीला ओळखता येईल अशा मार्गांवर आपण चर्चा केली. सूक्ष्म अभिव्यक्ती फसवणूक उघडकीस आणतात, तथापि, लक्ष न वेधून घेण्याकडे त्यांचा कल आहे. एखाद्याच्या बोलण्याच्या पद्धतीत - त्यांची भाषाविषयक शैली यामध्ये देखील फसवणुकीची चिन्हे आहेत. एखाद्याची मनःस्थिती फसवणूक ओळखण्याच्या त्यांच्या क्षमतेवर प्रभाव टाकू शकते. खिन्न मनःस्थिती मध्ये असणाऱ्या लोकांपेक्षा आनंदी मनःस्थितीमध्ये असलेले लोक फसवणूकीस अधिक चांगले ओळखू शकतात.

३.६ प्रश्न

१. अशाब्दिक संप्रेषणाच्या मूलभूत मार्गावर चर्चा करा.

२. नोकरीच्या मुलाखतीत अशाब्दिक संकेत यांची भूमिका समजावून सांगा.

३. लोक फसवणूक का करतात? थोडक्यात सांगा.

४. फसवणूक ओळखण्याचे मार्ग यांचे वर्णन करा आणि सांगा.

५. यावर थोडक्यात टीप लिहा

अ) सहभाषा.

ब) चेहरा / आनन अभिप्राय गृहीतक

३.७ संदर्भ

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

❖❖❖❖

४

सामाजिक संवेदन: इतरांना समजून घेणे - II

घटक रचना

४.०. उद्दिष्टे

४.१. प्रस्तावना

४.२. आरोपण: वर्तनाची कारणे समजून घेणे

४.२.१. आरोपणाचे सिद्धांत: सामाजिक जगाची जाणीव करून देण्याचा प्रयत्न

४.२.२. आरोपणातील प्रमादाचे मुलभूत स्त्रोत

४.२.३. आरोपण सिद्धांताचे उपयोजन: अंतर्दृष्टी/ मर्मदृष्टी आणि हस्तक्षेप / आंतरनिरसन

४.३. छाप निर्मिती व छाप व्यवस्थापन: इतरांबद्दलची माहिती एकत्रित करणे

४.३.१. छाप निर्मिती

४.३.२. छापेचे व्यवस्थापन

४.४. काही लोक असा निष्कर्ष का काढतात की ते इतरांपेक्षा श्रेष्ठ आहेत याबाबत संशोधन आपल्याला काय सांगते?

४.५. सारांश

४.६. प्रश्न

४.७. संदर्भ

४.० उद्दिष्टे

- आरोपणाची व्याख्या समजून घेणे
- मानवी वर्तनाची कारणे ओळखणे
- प्रमादांचे विश्लेषण करताना वचनबद्धता समजून घेणे
- आरोपण सिद्धांत समजून घेणे
- छापेची निर्मिती समजून घेणे
- छापेचे व्यवस्थापन शिकणे

४.१. प्रस्तावना

मागील प्रकरणामध्ये आपण समाजिक संवेदन म्हणजे काय आणि त्याचे विविध पैलू समजून घेतले आहेत. इतरांना समजून घेण्याच्या अभाषिक संप्रेषण या मार्गाचा आपण सविस्तर

विचार केला आहे. आत्ता आपण इतरांना समजून घेण्याच्या पुढील दोन अत्यंत महत्वाच्या बाबींवर चर्चा करणार आहोत; त्यामध्ये प्रथम आपण आरोपण, इतरांच्या वर्तनामागील कारणे समजून घेण्याची प्रक्रिया यावर चर्चा करणार आहोत. एखाद्याने विशिष्ट प्रकारे वर्तन का केले? त्याच्या वर्तनामागे कोणती उद्दिष्टे आणि ध्येये होती याचा अभ्यास करणार आहोत. दुसरे म्हणजे, स्व-प्रभाव किंवा छापेची निर्मिती कशी होते यावर आपण चर्चा करणार आहोत. प्रथम छाप आणि छापेचे व्यवस्थापन (स्व-सादरीकरण) कसे तयार होते? इतरांवर अनुकूल प्रभाव किंवा छाप निर्माण करण्याचा प्रयत्न कसा केला जातो याचा आपण अभ्यास करणार आहोत.

४.२. आरोपण: वर्तनाची कारणे समजून घेणे (Attribution: Understanding the causes of behavior):

आरोपण ही एक अशी प्रक्रिया समजली जाते की, ज्याद्वारे आपण इतरांच्या वर्तनाची कारणे समजून घेण्याचा आणि त्यांच्या स्थिर स्वभाव आणि गुणवैशिष्टे माहित करून घेण्याचा प्रयत्न करीत असतो. दुसऱ्या शब्दांत सांगायचे झाले तर असे म्हणता येईल की, आरोपण प्रक्रियेद्वारे आपणास व्यक्तीच्या कृती आणि वर्तनाच्या मागील स्थिर कारणे आणि कायम स्वरूपी असणाऱ्या गुणवैशिष्ट्यांची माहिती मिळत असते. आरोपण प्रक्रियेतून इतर व्यक्तींचे वर्तन 'का' घडले याचे उत्तर आपणास मिळते. दुसऱ्या शब्दांत सांगायचे झाले तर असे म्हणता येईल की, आरोपण म्हणजे केवळ इतरांच्या वर्तनामागील कारणेच नव्हे तर काही प्रसंगी आपल्या वर्तनामागील कारणे माहिती करून घेण्याची एक प्रक्रिया आहे.

४.२.१. आरोपणाचे सिद्धांत: सामाजिक जगाची जाणीव करून देण्याचा प्रयत्न (Theories of Attribution: Attempting to make sense of the Social World):

आरोपणाची प्रक्रिया वाटते तितकी सोपी नसून अत्यंत जटिल आणि गुंतागुंतीची आहे. त्यामुळे, आरोपणाची प्रक्रिया कशी असते?, आरोपणाची प्रक्रिया केंव्हा आणि कधी सुरु असते? आणि आरोपणाची प्रक्रिया का सुरु असते? या प्रश्नांचा उलगडा करण्यासाठी आरोपणाचे अनेक सिद्धांत माडण्यात आलेले आहेत. आपण आरोपणाशी संबंधित असणाऱ्या दोन अभिजात सिद्धांतांवर येथे चर्चा करणार आहोत.

सुसंगत अनुमान सिद्धांत (जोन्स आणि डेव्हीस १९६५) Theory of Correspondent Inference (Jones & Davis, 1965)

आरोपणाचा सुसंगत अनुमान सिद्धांत १९६५ मध्ये जोन्स आणि डेव्हीस यांनी मांडला. आरोपणाच्या सुसंगत अनुमान सिद्धांतानुसार इतरांच्या वर्तनाचे गुणधर्म जाणून घेण्यासाठी आपण कोणत्या माहितीला आधार मानतो? आपणास सुरवातीस कदाचित या प्रश्नाचे उत्तर देणे सोपे वाटेल. या सिद्धांतानुसार इतरांच्या वर्तनाच्या आधारे त्याच्या स्थायी गुणधर्माबाबत अनुमान काढता येते. इतरांच्या वर्तनाचे बारकाईने निरीक्षण करण्याच्या आधारावर आपणास त्याच्या वर्तनाची बरीच माहिती मिळत असते. दुसऱ्या शब्दात सांगावयाचे झाल्यास इतरांच्या निरीक्षणाच्या आधारे त्यांच्यामध्ये कोणते विशिष्ट गुण आहेत

याविषयी आपण जो निर्णय घेत असतो त्यावर सुसंगत अनुमान सिद्धांत आधारलेला आहे. बहुतांश वेळा इतर व्यक्तींचे वर्तन स्वतःच्या निवडीवर किंवा त्याच्या व्यक्तिमत्त्वातील गुणांवर आधारित नसते कारण, बहुतेकवेळा वर्तन बाह्य घटकावर अवलंबून असू शकते. उदाहरणार्थ, समजा तुम्ही उपहारगृहात गेल्यानंतर तेथे स्वागत करण्यासाठी असणारी व्यक्ती तुमचे स्मित हास्य आणि मैत्रीच्या नात्याने स्वागत करते. अश्या वेळी तुम्ही त्याच्या वर्तनाचा अर्थ लावताना स्वागत करण्यासाठी असणारी व्यक्ती खूप मनमिळावू स्वभावाची आणि मैत्रीच्या नात्याची आहे असा काढत नाही, कारण, तुम्हाला माहिती असते की तो त्याच्या कामाचा भाग आहे. तो त्याच्या वरिष्ठांनी दिलेल्या आज्ञेचे पालन करतो. अश्या परिस्थितीत जर त्या स्वागत करणाऱ्या व्यक्तीच्या मैत्रीच्या वर्तनाचा अर्थ आपण त्याच्या कायमस्वरूपी व्यक्तिमत्त्व गुणांशी किंवा प्रेरणेशी जोडला तर चुकीचे ठरेल. त्यामुळे, त्याच्या खऱ्या वर्तनाचा अर्थ व कारण आपणास समजणार नाही.

आरोपणाच्या सुसंगत अनुमान सिद्धांतानुसार आपण जास्तीत जास्त माहिती देणाऱ्या कृतीवर अवधान केंद्रित करणे अपेक्षित आहे. त्यामुळे, आपणास इतरांच्या वर्तनाची अधिक माहिती मिळू शकते. इतरांच्या वर्तनाचा अर्थ लावत असताना प्रथम आपण त्या व्यक्तीच्या स्वतःच्या निवडीने घडणाऱ्या वर्तनावर अवधान केंद्रित करावे तर जबरदस्तीने घडणाऱ्या वर्तनाकडे दुर्लक्ष करावे. जेंव्हा वर्तन व्यक्तीच्या स्वतःच्या खुल्या निवडीने घडते, स्वताच्या इच्छेने घडते तेंव्हा त्यास व्यक्तीच्या व्यक्तिमत्त्व गुणाचा संबंध असू शकतो. याउलट, जर व्यक्तीचे वर्तन जबरदस्तीने घडले असेल तर त्यास व्यक्तीच्या व्यक्तिमत्त्व गुणाचा संबंध खूप कमी असू शकेल हे लक्षात घेतले पाहिजे. दुसरे महत्वाचे म्हणजे, सामान्य नसलेल्या परिणामांकडे काळजीपूर्वक लक्ष दिले जावे. म्हणजेच, असामान्य किंवा असाधारण परिणामांकडे लक्ष दिले जावे. एका विशिष्ट घटकामुळे निर्माण झालेला परिणाम म्हणजे असामान्य किंवा असाधारण परिणाम होय. हे वर्तन असामान्य असते आणि इतरांपासून वेगळे असते. असाधारण परिणाम करणाऱ्या कृतींची कारणे आपणास माहित नसतात त्यामुळे असाधारण परिणाम असणाऱ्या कृती अत्यंत महत्वाच्या असतात. आपण जर असाधारण परिणामांसाठी जबाबदार असणारी सर्व संभाव्य कारणे नाकारल्यास, गैर-सामान्य प्रभाव निर्माण करणारी क्रिया माहितीपूर्ण असल्याचे आढळले.

शेवटी, सुसंगत अनुमान सिद्धांतवादी जोन्स आणि डेव्हीस असे सुचवितात की, सामाजिक मान्यता कमी असणाऱ्या इतरांच्या कृतीकडे आपण जास्त लक्ष केंद्रित करीत असतो. त्यामाणेच, सामजिक मान्यता अधिक असणाऱ्या इतरांच्या कृतीकडे आपण कमी लक्ष केंद्रित करीत असतो. दुसऱ्या शब्दांत सांगावयाचे तर, सर्वसामन्य लोक ज्या प्रकारचे वर्तन करतात त्यापेक्षा वेगळ्या प्रकारच्या वर्तनावरून त्या व्यक्तीमध्ये कोणते गुणधर्म असू शकतील हे आपण समजून घेत असतो.

थोडक्यात, जोन्स आणि डेव्हीस यांच्या सुसंगत अनुमान सिद्धांतानुसार, इतर व्यक्तींच्या स्थिर गुणांचे प्रतिबिंब (एखाद्याचे वागणे आणि त्यांचे वैयक्तिक गुण यांच्यातील अनुमानावरून संबंधित वर्तन ओळखले जाते) त्यांच्या वर्तनावर पडत असते. म्हणजेच, आपण ज्यावेळी सुसंगत अनुमानापर्यंत पोहोचतो त्यावेळी, संबंधित वर्तन व्यक्तीने मुक्तपणे निवडलेले असते, असामान्य किंवा असाधारण परिणाम निर्माण करते, तसेच, ते

सामाजिकदृष्ट्या कमी वांछनीय किंवा सामजिक नियमांचे उल्लंघन करणारे असते असे मानळे जाते.

सहपरिवर्तन सिद्धांत {Co-variation theory (Kelly,1972)}

हॉवर्ड केली यांनी १९६७ मध्ये सहपरिवर्तन सिद्धांत मांडला. आपल्या कोणत्याही वर्तनामागील कारणे जाणून घेणे ही मानवी नैसर्गिक प्रवृत्ती आहे, याचे कारण, आपणास लोकांना वेळोवेळी तोंड द्यावे लागते. कोणतीही घटना अशीच का घडली किंवा आपण एखाद्या विशिष्ट मार्गानेच वर्तन का केले हे आपणास माहिती करून घ्यायचे असते. अश्याप्रकाराची माहिती आपल्यासाठी अत्यंत महत्त्वपूर्ण आणि गरजेची वाटते, याचे कारण म्हणजे, आजूबाजूच्या सामाजिक जगाचे आपणास संवेदन होणे महत्वाचे आहे. त्यामुळे, इतरांचे वर्तन जाणून घेण्याचा आपण प्रयत्न करीत असतो. इतरांचे वर्तन जाणून घेण्याचे कार्य अधिक स्पष्ट आणि सुटसुटीत होण्यासाठी आपण बहुतांश वेळा आंतरिक घटक (इतरांच्या प्रेरणा, गुणविशेष, हेतू) किंवा बाह्य घटक (भौतिक किंवा सामाजिक जगाचे पैलू) याच्या आधारे अंदाज बांधत असतो किंवा दोन्ही कारणांमुळे म्हणजेच आंतरिक घटक किंवा बाह्य घटक यामुळे इतरांचे वर्तन विशिष्ट प्रकारे होते की नाही या दृष्टीने आपण अंदाज करीत असतो व त्याद्वारे इतरांच्या वर्तनामागील हेतू समजून घेतला जातो. उदाहरणार्थ, एखाद्या व्यक्तीला बढती मिळाली नसेल तर त्याचे स्पष्टीकरण पुढीलप्रमाणे करता येईल. एखाद्या व्यक्तीला बढती मिळाली नाही कारण त्याने परिश्रम घेतले नाहीत (आंतरिक कारण घटक), त्याचे बॉस त्याच्याशी अतिशय अन्याकारक किंवा पक्षपातीपणे वागले (बाह्य कारण घटक), किंवा त्या व्यक्तीने परिश्रम घेतले नाहीत आणि तसेच त्याचे बॉस अन्यायकारक किंवा पक्षपातीपणे वागले ही दोन्ही कारणे जबाबदार असू शकतील. या समस्येचे तार्किक व अचूक उत्तर देण्यासाठी सहपरिवर्तन सिद्धांत तीन प्रमुख प्रकारच्या माहितीवर लक्ष केंद्रित करतो. त्याआधारे इतरांच्या वर्तनाचे अचूक स्पष्टीकरण देण्याचा प्रयत्न केला जातो.

१. एकमत किंवा सर्वानुमती (Consensus): इतर व्यक्तींनीसुद्धा विशिष्ट परिस्थितीत असेच वर्तन केले असते का याविषयी माहिती एकमत किंवा सर्वानुमती यातून मिळते. इतरांकडून असेच वर्तन होण्याची शक्यता जेवढी अधिक तेवढे एकमत जास्त असते.

२. सुसंगतता किंवा सातत्य (consistency): एखादी व्यक्ती विशिष्ट उद्धीपक परिस्थितीमध्ये किंवा विशिष्ट घटनेमध्ये एकसारखेच वर्तन करत तर त्यास वर्तनातील सुसंगती असे म्हणतात. एकाच परिस्थितीत एखाद्या व्यक्तीचे नेहमी एकाच प्रकारचे वर्तन घडत असेल तर त्यामध्ये सातत्य आढळते.

३. **वेगळेपण किंवा भिन्नत्वदर्शकता (Distinctiveness):** एखादी संबंधित व्यक्ती इतर सर्व उद्दिपकांशी, परिस्थितीमध्ये किंवा घटनांमध्ये इतरांशी तशीच वागेल की त्यांच्याशी वेगळे वागेल याची माहिती घेणे म्हणजे वेगळेपण किंवा भिन्नत्वदर्शकता होय.

हॉवर्ड केली यांच्या सिद्धांतानुसार, जेव्हा एकमत आणि वेगळेपण निम्न पातळीवर असते परंतु सुसंगतता उच्च पातळीवर असते, तेव्हा आपण इतर व्यक्तीच्या वर्तनास आंतरिक घटक कारणीभूत असण्याची शक्यता अधिक आहे असे मानतो. जेव्हा एकमत, सुसंगतता आणि वेगळेपण उच्च पातळीवर असल्याचे दिसून येते तेव्हा आपण इतरांच्या वर्तनास

कदाचित बाह्य कारण घटक जबाबदार आहेत मानतो. शेवटी, जेव्हा एकमत निम्न पातळीवर असते, परंतु सुसंगतता आणि वेगळेपण उच्च पातळीवर असते, तेव्हा आपण इतरांच्या वर्तनास आंतरिक आणि बाह्य घटक यांचा एकत्रित परिणाम जबाबदार आहे असे आपण मानतो. निष्कर्षातून असे आढळले आहे की, हॉवर्ड केली यांच्या कारणिक आरोपण सिद्धांताच्या प्रमुख अनुमानांना अनेक सामाजिक परिस्थितीमध्ये पुष्टी मिळाली आहे त्यामुळे सिद्धांताची उचीतता वाढते.

कारणिक आरोपणाचे इतर पैलू (Other Dimensions of Causal Attribution)

इतर कोणत्याही व्यक्तीचे वर्तन आंतरिक कारण घटकांनी नियंत्रित होते की बाह्य कारण घटकांनी नियंत्रित होते हे जाणून घेण्यात आपणास उच्च अभिरुची असते. वर्तनाचे कारणात्मक घटक आणि नियंत्रणक्षमतेचा प्रभाव असलेल्या वर्तनाच्या स्थैर्याच्या आपण संबंधित असतो. व्यक्ती इच्छा असल्यास त्यांच्या वर्तनावर प्रभाव पाडू शकतात किंवा त्यामध्ये बदलू शकतात. लोकांच्या काही वर्तनाची अंतर्गत कारणे किंवा घटक जसे की, स्वभाव आणि व्यक्तिमत्त्व गुणवैशिष्ट्ये अगदी स्थिर असतात, तर लोकांच्या काही वर्तनाच्या आंतरिक घटकामध्ये जसे की, आरोग्य, प्रेरणा, आणि थकवा इत्यादी बदल होतो. त्याचप्रमाणे, काही आंतरिक कारणेही नियंत्रणक्षम आहेत. व्यक्तीला जर तिचा स्वभाव नियंत्रित करण्याची इच्छा असेल तर इतर आंतरिक करणे जसे की जुनाट आजार किंवा व्यक्तिमत्त्वातील दोष यावर नियंत्रण करणे शक्य आहे. व्यक्तीच्या वर्तनाच्या बाह्य कारणांसाठीही हेच आपणास दिसून येते.

प्रारब्ध किंवा दैवाधीन आरोपण विरुद्ध व्यक्तिगत निवड (Fate Attributions VS Personal Choice)

आरोपणाचे आणखी काही दृष्टीकोन दिसून येतात. त्यामध्ये पहिला दृष्टीकोन म्हणजे दैवाधीन भाग होय आणि दुसरा म्हणजे व्यक्तिगत निवड होय. जर समजा, आपल्या जीवनामध्ये एखादी घटना किंवा प्रसंग घडून आला असले तर ती घटना काही कारणामुळे घडून आली आहे असा जर विश्वास असेल तर त्यास आपला कारणिक दृष्टीकोन म्हणावा लागेल. याचाही आरोपणावर परिणाम होत असतो. तसेच, आरोपणाचा आणखी एक दृष्टीकोन म्हणजे कोणतीही घटना घडल्यास त्याचे नशिबाला किंवा प्रारब्धास श्रेय देणे होय. प्रारब्ध किंवा दैवाधीन बाब म्हणजे आपल्या समजण्याच्या आणि नियंत्रणाबाहेर कार्य करणारी एक शक्ती होय. उदा. गाडीला अपघात झाला तर स्वतःच्या बेजबाबदारपणामुळे अपघात झाला असे समजणे म्हणजे कारणिक दृष्टीकोन तर अपघात नशिबामुळे झाला असे मानणे म्हणजे दैवाधीन दृष्टीकोन होय. याठिकाणी दोन्ही दिलेली स्पष्टीकरणे शक्य आहेत. यातील कोणते स्पष्टीकरण ग्राह्य धरले जाईल हा गोंधळात टाकणार प्रश्न आहे. या प्रश्नाचे उत्तर शोधण्याचा प्रयत्न अनेक संशोधकांनी केलेला आहे. संशोधनाद्वारे यावर काही उत्तरे देण्यात आली आहेत जी असे सूचित करतात की नशिबावरील विश्वास दोन पैलूशी संबंधित आहे, एक म्हणजे, गुंतागुंतीच्या कार्यकारणभावावरील विश्वास, घटनांवर अनेक कारणांचा प्रभाव आहे, कारण घटना स्पष्ट करण्यासाठी कोणतेही एक कारण पुरेसे असू शकत नाही आणि दुसरे म्हणजे देवाचे अस्तित्व आणि धार्मिक विश्वास होय. सामाजिक मानसशास्त्रज्ञांच्या मते व्यक्तीची श्रद्धा ही प्रामुख्याने दोन बाबतीत असते. पहिली म्हणजे धार्मिक जी खात्रीपूर्वक देवाचे अस्तित्व मानणारी असते आणि दुसरी म्हणजे कारणिक

असते. या दोन समजुतींमुळे असा निष्कर्ष निघतो की, अनेक घटनांच्या मिश्रणातून एखादी घटना घडत असते.

कृतिशीलता ओळखणे आणि आरोपणाची प्रक्रिया (Action Identification and Attribution Process)

जेंव्हा आपण हे लोक असे का वागतात, ते तसेच का करतात, यामधून त्यांना काय सध्या करावयाचे असते हे समजून घेण्याचा प्रयत्न करीत असतो. तेव्हा आपण अनेक अनेक अर्थ काढतो किंवा स्पष्टीकरणे देतो. उदा. समजा, कोणीतरी आपल्या पिगी बँकेत किंवा बरणीमध्ये सुट्टे पैसे ठेवत असेल तर हे पाहून आपण त्याच्या कृतीचे दोन पातळीवर स्पष्टीकरण करतो. पहिल्या पातळीमध्ये आपण असे गृहीत धरू शकतो की ती व्यक्ती त्याच्या भविष्यातील गरजा पूर्ण करण्यासाठी पैसे वाचवत आहे. येथे, प्रथम केवळ कृतीवर लक्ष केंद्रित करण्याची निम्न पातळी आहे. त्यामुळे, संबंधित व्यक्तीच्या नियोजनाच्या पद्धतीला फारच कमी जबाबदार धरले जाते. दुसरे म्हणजे, त्य व्यक्तीच्या पिगी बँकेत किंवा बरणीमध्ये सुट्टे पैसे ठेवण्याच्या कृतीचे उच्च पातळीवर स्पष्टीकरण देणे. यामध्ये त्या व्यक्तीच्या योजना किंवा ध्येयांकडे लक्ष दिले जाते. त्यामुळे, संबंधित व्यक्तीच्या नियोजनाच्या पद्धतीला उच्च मानले जाते. येथे कृती सारखीच आहे परंतु त्याचा अर्थ वेगळा आहे आणि तो का होतो याचे कारणदेखील वेगळे आहे. कृतीच्या अर्थाच्या या पातळीला कृती ओळख असे म्हणतात. इतर लोक जे करतात ते का करतात हे समजून घेण्याचा जेंव्हा आपण प्रयत्न करतो तेव्हा अनेक संभाव्यता असतात, ज्यामध्ये त्यांना कोणती ध्येये साध्य करायची आहेत हे देखील समाविष्ट असते. आपण एखाद्या व्यक्तीच्या कृतीवर लक्ष केंद्रित करून त्याच्या कृतीचा जो अर्थ लावतो त्यास कृती ओळख असे म्हणतात.

आरोपणातील प्रमादाचे मुलभूत स्त्रोत (Basic Sources of Error in Attribution)

लोकांना असे वाटते की ते सामान्यत: ते सामाजिक जगाचे अचूक मूल्यमापन आणि संवेदन करण्याचे अधिक चांगले काम करीत आहेत. तथापि वास्तविक असे नाही, स्वतःला आणि इतर लोकांना समजून घेण्यामध्ये आपण अनेक प्रकारचे प्रमाद करीत असतो. आरोपणाच्या होणाऱ्या त्रुटींमुळे आपण असा निष्कर्ष काढू शकतो की, इतर जसे वागले, तसेच का वागले याविषयी आपले मत चुकीचे असू शकते आणि भविष्यात त्यांच्या कृतींबद्दल एखाद्याच्या अंदाजांवर देखील प्रभाव पडू शकतो. येथे आपण अशा काही आरोपणातील प्रमादांचा विचार करणार आहोत.

सारखेपणातील पूर्वग्रह (Correspondence Bias)

इतर व्यक्तीच्या वर्तनाचे स्पष्टीकरण देणारे बाह्य परिस्थितीजन्य घटक असूनदेखील आपण इतरांचे वर्तन समजावून सांगत असताना त्याच्या अंतर्गत घटकांना म्हणजे व्यक्तिमत्त्वासारख्या आंतरिक घटकांना जबाबदार धरतो. या आपल्या प्रवृतीस सारखेपणातील पूर्वग्रह असे म्हणता येईल. दुसऱ्या शब्दांत सांगावयाचे झाले तर, इतर व्यक्ती 'अशा प्रकारची व्यक्ती' असल्यामुळेच ती विशिष्ट पद्धतीने वर्तन करते असा विश्वास

व्यक्त केला जातो. खरे तर बाह्य तार्किक कारणे एखाद्या व्यक्तीच्या वागणुकीस प्रेरित करीत असतात तरीदेखील तिच्या आंतरिक घटकांना वर्तनास जबाबदार धरले जाते. यामध्ये लोक परिस्थितीकडे दुर्लक्ष करून संबंधित व्यक्तीच्या कृतीच्या आधारे वर्तनाचा अंदाज करीत असतात. विशेषत: जेव्हा एकमत आणि वेगळेपण दोन्ही निम्न असतात आणि जेव्हा आपण नजीकच्या भविष्यापेक्षा दूरच्या भविष्याचा एखाद्या व्यक्तीच्या वर्तनाचा अंदाज घेण्यासाठी प्रयत्न करीत असतो त्यावेळी अशी चूक होण्याची शक्यता जास्त असते,

येथे हा प्रश्न उद्भवतो की, आपण बाह्य परिस्थितीऐवजी इतरांच्या कृतींस त्यांच्या आंतरिक घटकांना का महत्व देतो. यामागील एक कारण म्हणजे, आपण जेव्हा दुसऱ्या व्यक्तीच्या वागण्याचे निरीक्षण करतो तेव्हा आपण संभाव्य प्रसंगास जबाबदार कारणांकडे दुर्लक्ष करतो आणि वैयक्तिक स्वभावाकडे जास्त लक्ष देतो. ही त्रुटी सामूहिक संस्कृतीपेक्षा व्यक्तिवादी संस्कृतीमध्ये अधिक होवू शकते.

अभिनेता/कर्ता निरीक्षक परिणाम (Actor Observer Effect)

कोणत्याही व्यक्तीची स्वत:च्या वर्तनाचे श्रेय परिस्थितीजन्य कारणांना म्हणजेच बाह्य घटकांना अनुसरून तर इतरांच्या वर्तनाचे श्रेय स्वभाविक कारणांना म्हणजेच अंतर्गत घटकांना अनुसरून देण्याची प्रवृत्ती असते. याचे कारण म्हणजे, आपल्याला स्वत:च्या कृतींवर किंवा वर्तनावर परिणाम करणाऱ्या बाह्य घटकांची माहिती असते, परंतु इतर लोकांच्या कृतींवर परिणाम करणाऱ्या बाह्य घटकांबद्दल आपणास खूपच कमी माहिती असते. हा महत्वपूर्ण परिणाम काही अंशी येथे दिसून येतो. म्हणून, आपले वर्तन परिस्थितीजन्य कारणांमुळे घडले असे मानले जाते तर, इतर व्यक्तींचे वर्तन मुख्यतः त्यांच्या गुणवैशिष्ट्यांमधून अंतर्गत कारणांनी निर्माण झाले आहे असे मानले जाते, यास कर्ता निरीक्षक परिणाम असे म्हणतात.

स्व-हित पूर्वग्रह / स्व-उपयुक्त पूर्वग्रह (Self-Serving Bias)

स्व-हित पूर्वग्रहानुसार व्यक्तीची स्वत:च्या सकारात्मक परिणामांना अंतर्गत कारणांना जबाबदार धरण्याची प्रवृत्ती असते परंतु नकारात्मक परिणामांना मात्र बाह्य घटकांना जबाबदार धरण्याची प्रवृत्ती असते हा या पूर्वग्रहाचा एक शक्तिशाली परिणाम आहे. व्यक्तीच्या या पक्षपातीपणाची किवा स्वार्थाची अनेक कारणे देता येतील. त्यापैकी, दोन महत्वाचे घटक म्हणजे बोधात्मक आणि प्रेरणात्मक कारण घटक होय. यासंदर्भात बोधात्मक प्रारूप असे सूचित करते की, सकारात्मक परिणामाचे किंवा फलनिष्पत्तीचे श्रेय अंतर्गत कारणांना दिले जाते तर नकारात्मक फलनिष्पत्तीचे श्रेय बाह्य कारणांना दिले जाते कारण, त्यामुळे आपण यशस्वी होण्याची अपेक्षा वाढते. त्याचप्रमाणे, यासंदर्भात प्रेरणात्मक प्रारूप असे सूचित करते की, ज्यावेळी आपला आत्मसन्मान वाढविण्याची आणि संरक्षण करण्याची आपली गरज असते यावेळी स्व-हित पूर्वग्रह निर्माण होतो. तथापि, स्व-हित पूर्वग्रहामध्ये बोधात्मक प्रारूप आणि प्रेरणात्मक ही दोन्ही प्रारूपे महत्त्वाची भूमिका बजावतात. असे असले तरी प्रेरणात्मक प्रारूप अधिक सबळ पुरावे यासंदर्भात देते.

४.२.३. आरोपण सिद्धांताचे उपयोजन: अंतर्दृष्टी / मर्मदृष्टी आणि हस्तक्षेप /आंतरनिरसन (Applications of Attribution Theory: Insights and Interventions)

आरोपण सिद्धांत केवळ इतरांचे वर्तन समजून घेण्यासाठी मदत करीत नाहीत तर मानसिक आरोग्याचे विकार, नैराश्य यासारख्या व्याधी समजून घेण्यासाठी आरोपण सिद्धांत अत्यंत उपयुक्त ठरतात. त्याचप्रमाणे, आरोपण सिद्धांत दहशतवाद आणि अपायकारक कार्ये आणि त्यामागील कारणांबद्दल अंतर्दृष्टी पाहण्यासाठी उपयुक्त ठरत आहेत.

आरोपण आणि नैराश्य/औदासिन्य (Attribution and depression)

नैराश्य हा एक मानसिक आजारांमधील सामान्य आजार मानला जातो. खरे तर आपल्यापैकी एकूण लोकसंख्येच्या तुलनेत जवळपास निम्याहून अधिक लोक दैनदिन जीवनात नैराश्याचा अनुभव घेत असतात असे आढळून येते आणि त्याचा दूरगामी परिणाम त्यांच्यावर होताना दिसतो. नैराश्यास जबाबदार असणाऱ्या अनेक कारणांपैकी सर्वात प्रभावी कारण घटक म्हणजे आरोपणातील आत्मविश्वासाचा अभाव होय. हे आपण मागील भागात चर्चा केल्याप्रमाणे स्व-हित पूर्वग्रह असणाऱ्या बहुतेक लोकांच्या उलट वाटू शकते. कारण, निराश लोक त्यांच्यापेक्षा विरुद्ध संघात दर्शवितात. ते नकारात्मक परिणाम किंवा फलनिष्पत्तीस स्वत:च्या कायमस्वरूपी असणाऱ्या अंतर्गत घटकांना किंवा गुणवैशिष्ट्यांना कारणीभूत धरतात दिसतात, परंतु सकारात्मक परिणाम असतील, तर तात्पुरते असणाऱ्या बाह्य घटकांना जबाबदार धरतात दिसतात. आरोपणाच्या या विरुद्ध संघातामुळे या नैराश्यजन्य लोकांना असे वाटते की त्यांच्याबाबतीत जे काही घडते त्यावर त्यांचे कोणतेही नियंत्रण असते. त्यांची नैराश्याची तीव्रता जितकी जास्त असते तितकीच स्वत: ला पराभूत करून घेण्याच्या संघातामध्ये गुंतण्याची प्रवृत्ती अधिक असते. यावर उपचार करण्यासाठी, आरोपणाच्या सिद्धांतावर आधारित अनेक उपचारपद्धती विकसित केल्या गेल्या आहेत आणि त्या यशस्वी असल्याचे दिसून आले आहे. या उपचारपद्धती नैराश्याजन्य लोकांना त्यांच्या नकारात्मक आरोपणाच्या शैलीवर अवधान केंद्रित करण्यास शिकवितात. त्यामुळे, आरोपणाच्या नकारत्मक संघातामध्ये बदल घडवून आणण्यास मदत होते. यामध्ये यशस्वी परिणामांसाठी वैयक्तिकरित्या बक्षीस कसे द्यायचे आणि नकारात्मक परिणामांसाठी स्वत: ला दोष न देण्यास शिकवितात. तसेच, बाह्य घटकांचा परिणाम म्हणून काही अपयश पाहण्याचा प्रयत्न करण्यासाठी आरोपणाच्या सिद्धांतावर उपचारपद्धती उपयुक्त ठरतात.

आरोपण आणि दहशतवाद (Attribution and Terrorism)

जेंव्हा दहशतवाद हा शब्द आपण ऐकतो तेंव्हा महारष्ट्रात राहणाऱ्या बहुतेक लोकांना मुंबईमध्ये २६/११ रोजी घडलेल्या सर्वात धोक्याच्या आणि संस्मरणीय दहशतवादी घटनेची आठवण येते. दहशतवाद अनेक स्वरूपात असू शकतो जसे की अपहरण, छळ, हानी करणे आणि चिथावणी इत्यादीचा त्यामध्ये समावेश होतो. दहशतवादाने अनेक गोष्टीतून लोकांना विनाकारण त्रास होईल असे वर्तन प्रकार केले जातात. या प्रश्नावर विचार केल्यावर लक्षात येते की, असे गुन्हे करणारे दहशतवादी इतके भीषण कृत्य का करतात? हे दहशतवादी त्यांच्या कृतीचे समर्थन कसे करतात हे शोधण्यात आपल्याला आरोपण सिद्धांताची मदत होते.

सन २००१ आणि २००४ मध्ये घडून आलेल्या दहशतवादी घटनेसंदर्भातील अल कायदा सदस्यांनी विविध सार्वजनिक ठिकाणी दिलेल्या भाषणाचे संशोधकांनी संशोधन करून त्यांच्या आंतरिक गुणांचा अभ्यास केलेला आहे. त्यांनी अशा विधानांवर लक्ष केंद्रित केले ज्यात सदस्यांच्या कृतींना विविध कारणांना जबाबदार धरले गेले होते. त्यामध्ये, विशेषत: सर्वात जास्त लोकांसाठी चांगले करण्याची किंवा मानवाच्या मूलभूत हक्कांचे उल्लंघन केल्याबद्दल शत्रूंना शिक्षा करण्याची तयारी होती. निष्कर्षातून असे सूचित केले की, अल कायदाने यावर भर दिला की त्यांच्या शत्रूंनी केलेल्या नुकसानामुळे, केवळ बाह्य कारणांना त्यांच्या कृतीचे श्रेय देऊन त्याची बाजू कृती न्याय्य आहे असे मानले. तथापि, यामध्ये थोडया प्रमाणात पुरावे उपलब्ध असल्याने ते तात्पुरत्या स्वरूपाचे असले पाहिजेत असे मत आढळून आले. एकंदरीत थोडक्यात असे म्हणता यईल की, जागतिक दहशतवादाचे महत्वाचे कारण म्हणजे, आपण इतर देशांपेक्षा कर्तुत्वान आहोत किंवा आपले वर्चस्व दाखविण्यासाठी असे हल्ले घडवून आणले जातात. थोडक्यात, आरोपण सिद्धांतातील तत्त्वांच्या सहाय्याने दहशतवादामागील कारणांवर प्रकाशझोत टाकण्याचा प्रयत्न केला जातो. दहशतवादी लोक आपल्या नकारात्मक कृतीचे कसे समर्थन करून आपली बाजू कशी न्याय्य आहे हे पटवून देण्याचा प्रयत्न करतात. या सर्व प्रश्नांची उत्तरे शोधण्यासाठी आरोपण सिद्धांताचा उपयोग दहशतवादी देशांना आणि दहशतवादी लोकांना अंतर्दृष्टी देण्यासाठी आणि लोकांचे आरोग्य चांगले राखण्यासाठी याचा उपयोग होवू शकतो.

आपली प्रगती तपासा:

1. आरोपणाची व्याख्या दया. आपल्या दैनंदिन जीवनात आरोपण कसे कार्य करते?
2. आरोपणाच्या प्रक्रियेतील कृती ओळख काय आहे?
3. स्व-हित पुर्वग्रह किंवा स्व-उपयुक्त पूर्वग्रह यावर सविस्तर टीप लिहा.
4. आरोपणाची नैराश्यातील किंवा अवसादातील भूमिका.

४.३. छाप निर्मिती व छाप व्यवस्थापन: इतरांबद्दलची माहिती एकत्रित करणे (Impression Formation and Management: Combining information about others)

जेव्हा आपण सुरुवातीला एखाद्या व्यक्तीला पहिल्यांदाच भेटतो तेव्हा त्या व्यक्तीबद्दल मोठया प्रमाणात माहिती संकलित करीत असतो. तथापि, आपण त्या व्यक्तीच्या प्रतिक्रियेचा मुलभूत आधार म्हणून त्या व्यक्तीच्या पहिल्या छापेमध्ये सर्व काही एकत्रितपणे व्यवस्थापित करण्यात यशस्वी होतो. या भागात आपण छाप कशी विकसित होते किंवा निर्माण होते हे पाहणार आहोत तसेच, छापेचे व्यवस्थापन करण्यासाठी काय केले पाहिजे याचाही विचार करणार आहोत.

४.३.१. छाप निर्मिती (Impression Formation):

हे तुम्हास माहिती असेल की, जेव्हा तुम्ही एखाद्याला व्यक्तीला पहिल्यांदाच भेटता तेंव्हा तुम्हाला बऱ्याच प्रमाणत माहिती मिळते. प्रथमदर्शनी पहिल्या भेटीत इतर लोक कसे दिसतात आणि कसे कपडे परिधान करतात, ते कसे वागतात आणि ते कसे बोलतात याचा

आपण नेहमी अंदाज घेत असतो. संबधित व्यक्तीची आपल्यापर्यंत पोहोचणारी माहिती प्रचंड असते. असे असले तरी आपण ती कशीबशी त्या व्यक्तीच्या पहिल्या छापेचे मानसिक प्रतिनिधित्व आणि त्याच्याबद्दल किंवा तिच्याबद्दलच्या आपल्या प्रतिक्रिया एकत्र करण्याचा प्रयत्न करीत असतो. छापेची निर्मिती एक सामाजिक संवेदनाचा भाग आहे हे येथे नमूद करता येईल. छापेची निर्मिती हा असा सामजिक संवेदनाचा एक पैलू आहे ज्यातून आपण इतरांविषयी आपला दृष्टीकोन विकसित करत असतो. आपण येथे छापेची निर्मिती त्यावर झालेल्या विविध प्रसिद्ध आणि अभिजात संशोधनातून सविस्तर समजून घेवू.

प्रथम छापेवर झालेले अग्रगण्य संशोधन (Pioneering Research on First impressions):

सॉलोमन ॲश यांनी १९४६ मध्ये छापेची निर्मितीचा प्राथमिक स्वरूपाचा अभ्यास केला आहे. त्यांच्यावर समष्टीवादी मानसशास्त्राचा मोठा प्रभाव होता. सॉलोमन ॲश यांचा असा विश्वास आहे की "संपूर्ण भाग त्याच्या भागांच्या बेरजेपेक्षा जास्त असतो". हे समजून घेण्यासाठी समष्टीवादी युक्ती उपयोगात आणता येइल. समष्टीवादी मानसशास्त्रज्ञाप्रमाणेच सॉलोमन ॲश यांनीही असे मत व्यक्त केले की, इतर लोकांमध्ये आपण पाहिलेली सर्व वैशिष्ट्ये एकत्र करून छाप निर्माण होत नाही. म्हणजेच, इतर व्यक्तींचे निरीक्षण केल्यानंतर सर्व गुणविशेषांच्या एकत्रीकरणातून छापेची निर्मिती किंवा मत तयार होत नसते तर गुणविशेषांच्या एकमेकांच्या संबंधावर संवेदन करत असतो. इतर लोकांची वैशिष्ट्ये किंवा गुणविशेष एकमेकांच्या संदर्भात समजून घेतली जातात, जेणेकरून संबंधित गुणविशेष एकात्मिक, गतिशील संपूर्णतेचा एक भाग असू बनतील. सॉलोमन ॲश यांनी एका अनोळखी व्यक्तीच्या विशिष्ट गुणधर्मांची यादी प्रयुक्तांना देवून छापेच्या प्रक्रियेचा अभ्यास केला. त्यानंतर त्यांना अनोळखी व्यक्तीच्या त्यांच्या छापेशी जुळेल असे वाटणाऱ्या लांबलचक यादीतील गुणधर्म तपासून त्या व्यक्तीबद्दलची त्यांची छाप दर्शविण्यास सांगितले. त्याच्या एका अभ्यासात सहभागींना खालील दोन याद्या देण्यात आल्या:

- बुद्धिमान – कौशल्यपूर्ण -उद्योगशील - उबदार - निर्धारित – सजग - व्यवहारी
- बुद्धिमान - कौशल्यपूर्ण - उद्योगशील - थंड - निर्धारित – सजग- व्यवहारी

शब्दमुहाच्या यादीमध्ये फक्त उबदार आणि थंड या दोन शब्दांच्या बाबतीत फरक आहे. जर, प्रयुक्त अनोळखी व्यक्तीची गुणविशेष एकत्रित करून मत बनवीत असतील तर दोन्ही याद्यांमध्ये फारसा फरक नाही. या अभ्यासाच्या निष्कर्षांवरून असे दिसून आले आहे की "उबदार" शब्द असलेली यादी वाचणाऱ्या प्रयुक्तांना “थंड ” शब्द असलेली यादी वाचणाऱ्या प्रयुक्तांपेक्षा अनोळखी व्यक्ती चांगल्या स्वभावाची, प्रेमळ, उबदार, आनंदी, लोकप्रिय आणि परोपकारी वाटली. यासारख्या बऱ्याच अभ्यासाच्या आधारे, सॉलोमन ॲश आणि इतर संशोधकांनी असा निष्कर्ष काढला की, छापेची निर्मिती होण्यासाठी फक्त व्यक्तिगत गुणविशेषांपेक्षा इतर अधिक काहीतरी गरजेचे असते. केवळ, गुणविशेषांवरून छापेची निर्मिती होत नाही.

अव्यक्ती व्यक्तिमत्त्व सिद्धांत: प्रथम छाप तयार करणारे आकृतिबंध (Implicit Personality theories: Schemas shaping first impression):

समजा, तुमच्या मित्राने त्याला भेटलेल्या व्यक्तीचे वर्णन उपयुक्त आणि दयाळू असे केले असेल तर तुम्हीदेखील त्या व्यक्तीला प्रामाणिक गृहीत धराल का? कदाचित, जर तुमच्या

मित्राने एखाद्या अनोळखी व्यक्तीला बुद्धिमान आणि व्यावहारिक आहे असे वर्णन केले, तर ती व्यक्ती महत्त्वाकांक्षी आहे असे तुम्ही गृहीत धरण्यास प्रवृत्त व्हाल का? बहुधा, तुम्हाला असा प्रश्न पडला असेल की, या विशिष्ट गुणविशेषांची अनुपस्थिती असतानाही तुम्ही यावर विश्वास का धरता, तुम्ही त्या व्यक्तीकडे ती विशिष्ट गुणविशेष आहेत असे गृहीत का धरता? याचे उत्तर काही अंशी असे आहे की, आपल्या सर्वांमध्येच अव्यक्त व्यक्तिमत्त्व आहे. अव्यक्त व्यक्तिमत्व सिद्धांत म्हणजे कोणती गुणवैशिष्ट्ये एकत्र येऊ शकतात याबद्दलचे विश्वास होय. या विशिष्ट प्रकारच्या आकृतिबंधावरून असे दिसून येते किंवा असे मानले जाते की, जेव्हा लोकांमध्ये काही गुणधर्म आढळतात तेव्हा त्यांच्याकडे इतरही काही गुणधर्म असण्याची शक्यता जास्त असते. उदा. अनेक संस्कृतीत असे गृहीत धरले जाते की 'सुंदर गोष्टी चांगल्या असतात' जे लोक आकर्षक किंवा सुंदर असतात त्यांच्यामध्ये सकारात्मक गुणवैशिष्टे असतात जसे की, सामाजिक कौशल्ये, चांगल्या गोष्टी आणि जीवनात चांगला काळ असणे, वगैरे. जेव्हा आपण एखाद्या व्यक्तींकडे विशिष्ट गुणवैशिष्टे असताना पाहतो तेव्हा आपण त्यांच्याकडे इतर आणखी काही गुणवैशिष्टे देखील असावीत असे गृहीत धरतो. थोडक्यात, आपण इतरांबद्दल ज्याप्रकारची छाप तयार करतो ती त्याच्याकडे जी गुणवैशिष्टे आहेत त्याचे एकत्रीकरण करून करीत असतो. ही गुणवैशिष्टे इतरांबद्दल छाप तयार करण्यावर परिणाम करतात जे त्यांच्या वास्तविक गुणवैशिष्ट्यांपेक्षा अव्यक्त विश्वास प्रतिबिंबित करतात.

छापेच्या निर्मितीचा बोधात्मक दृष्टीकोन (Cognitive perspective to Impression formation)

सॉलोमन ॲश यांच्या संशोधनाच्या मदतीने माहिती निर्मितीच्या स्वरूपाबद्दल बरेच काही समजून घेता येते. माहिती निर्मितीची बोधात्मक प्रक्रिया समजून घेणे अत्यंत महत्वाचे आहे. उदाहरणार्थ, जेव्हा आपण एखाद्याला भेटतो, तेव्हा सर्व प्रकारच्या माहितीवर लक्ष केंद्रित करण्याऐवजी आपण केवळ विशिष्ट प्रकारच्या माहितीकडे लक्ष देतो, म्हणजे आपल्याला उपयुक्त वाटणाऱ्या माहितीकडे लक्ष देतो. त्यातूनच, त्या व्यक्तीविषयी आपण एक विशिष्ट मत तयार करीत असतो. त्यातून, छाप निर्मिती होत असते.

४.३.२. छापेचे व्यवस्थापन (Impression Management):

प्रथम छाप नेहमीच प्रभावी असते म्हणून आपल्यापैकी बहुतेकांना जेव्हा एखाद्याला भेटल्यानंतर अनुकूल छाप पाडण्याची इच्छा असते तेव्हा आपण चांगले दिसाण्याचा प्रयत्न करीत असतो. म्हणजेच, प्रथमची छाप नेहमीच प्रभावी आणि मजबूत असते त्यामळे, आपण जेंव्हा एखाद्या व्यक्तीला प्रथम भेटतो तेंव्हा अनुकूल छाप त्याच्यावर पाडण्यासाठी प्रयत्न करीत असतो. म्हणून, त्यासाठी आपण चांगले आणि सर्वोत्तम दिसण्याचा नेहमीच प्रयत्न करीत असतो. इतरांवर चांगली छाप पाडण्याच्या प्रयत्नांना स्व-सादरीकरण आणि छाप व्यवस्थापन असेही म्हटले जाते. यावरील संशोधन असे सुचविते की, छाप पाडण्याच्या व्यवस्थापनात व्यस्त असणाऱ्या लोकांना बहुतेक परिस्थितींमध्ये चांगलाच फायदा होतो. आपली छाप अनुकूल निर्माण होण्यासाठी लोक विविध डावपेच किंवा युक्त्या वापरतात असे अनेक संशोधनावरून दिसून आलेले आहे.

इतरांसमोर चांगले दिसण्यासाठी वापरल्या जाणाऱ्या युक्त्या (Tactics for Looking Good to Others)

आपली प्रतिमा अधिक चांगली करण्यासाठी किंवा वृद्धिगत करण्यासाठी आपण अनेक युक्त्या वापरीत असतो. आपली प्रतिमा अधिक चांगली करण्यासाठी वापरल्या जाणाऱ्या युक्त्यांचे प्रमुख दोन प्रकारात वर्गीकरण केले जाते. छापेच्या व्यवस्थापनात प्रमुख दोन युक्त्या वापरल्या जातात. त्या पुढीलप्रमाणे आहेत.

१. स्व-संवर्धन (इतरांसमोर आपले आकर्षण वाढवण्याचे प्रयत्न) {Self-enhancement (efforts in increasing our appeal to others)}

स्व-संवर्धनाच्या या तंत्रामध्ये एखाद्याचे व्यावसायिक किवा शारीरिक स्वरूप सुंदर बनविण्याचा प्रयत्न केला जातो. व्यावसायिक किंवा शारीरिक स्वरूप सुंदर बनविण्यासाठी सुंदर कपडे, वैयक्तिक सौंदर्य प्रसाधने आणि स्वच्छता याचा आधार घेतला जातो. म्हणजेच, व्यावसायिक स्वरूप वाढविले जाते म्हणजेच योग्य कपडे, वैयक्तिक सौंदर्य आणि स्वच्छता राखली जाते. लोक कधीकधी विशिष्ट कार्यक्रम प्रसंगी योग्य प्रकारची हँडबॅगचा आधार घेऊन त्यांचे आकर्षण वाढविण्यासाठी प्रयत्न करताना आढळतात.

२. इतर संवर्धन: (लक्षियत व्यक्तीला विविध प्रकारे चांगले वाटण्यासाठी प्रयत्न करणे) {Other enhancement (efforts in making the target person feel good in various ways)}

इतर संवर्धन तंत्रामध्ये ज्याच्यावर छाप पाडावयाची असते त्याची खुशामत करणे, इतरांची सहमती मिळवणे, त्यांचा सल्ला घेणे आणि त्यांच्यावर उपकार करणे यांचा समावेश केला जातो. यामागे इतरांवर आपली उत्तम छाप पडण्याचा हेतू असतो. थोडक्यात, एखाद्याची पसंती मिळविण्यासाठी लोक फेसबुक, इन्स्टाग्राम आणि याहू सारख्या ऑनलाइन सोशल ॲप्लिकेशन्सवर जुन्या मित्रांशी जुळवून घेतात तसेच नवीन मित्र बनवितात. तसेच, विविध संदेश पाठवून मित्रांचे वर्णन चांगल्या, कौतुकाच्या आणि खुशामतीच्या शब्दांत करतात. कारण, त्यांना माहिती असते की स्वत:चे चांगले सादरीकरण केल्याने त्यांना अधिक पसंती मिळू शकते व इतरांवर छाप पडते. आपण इतरांचे कौतुक करण्यामुळे आपली छाप इतर व्यक्तींवर उत्तम पडण्यास मदत होते.

छापेचे व्यवस्थापन: बोधनिक अधिभाराची भूमिका (Impression Management: The Role of Cognitive load):

जेंव्हा इतरांच्या वागण्याचा विचार केला जातो तेंव्हा छापेच्या व्यवस्थापनाला अत्यंत महत्व येते. इतरांनी आपल्याला चांगले समजण्यासाठी आपल्याकडे अनेक महत्त्वपूर्ण कारणे आहेत. त्यामुळे, आपल्याकडून बऱ्यापैकी चांगले वर्तन केले जाण्याची शक्यता असते. कारण, लोकांना वर्षानुवर्षे इतरांवर छाप पाडण्याचे प्रशिक्षण दिले जाते. या अनुभवातूनच लोक बऱ्यापैकी अत्यंत सहजपणे आणि स्वयंचलित पद्धतीने स्वतःला सकारात्मकपणे इतरांसमोर सादर करू शकतात. तथापि, जर छाप निर्माण करण्यासाठी आणि छापेचे व्यवस्थापन करण्यासाठी परिस्थितीमध्ये अनेक बाबतीत बदल केला जातो. त्यामुळे, अशा परिस्थितीत बोधात्मक अधीभार वाढू शकतो किंवा बोधनिक गोंधळ वाढू शकतो. जेव्हा एखादी व्यक्ती एका परिस्थितीत चांगली छाप पाडण्यात व्यस्त असते त्याचवेळी, दुसऱ्या

परिस्थितीत गोंधळ निर्माण होऊ शकतो आणि अधिभार वाढल्याने किंवा थकव्यामुळे गंभीर चुका होऊ शकतात. म्हणूनच, बोधात्मक अधीभार इतरांच्या दृष्टीने आपण चांगले दिसण्यात अडथळा म्हणून कार्य करू शकतो.

लोक छापेच्या व्यवस्थापनात व्यस्त का असतात? (Why do people engage in Impression Management?)

आतापर्यंत आपण पाहिले आहे की लोक त्यांच्याबद्दल एकाच कारणास्तव छाप व्यवस्थापनात गुंतलेले असतात. लोकांच्या आपल्याबद्दल सकारात्मक प्रतिक्रिया बनविणे हे अशा प्रकारच्या वर्तनात अडकण्याचे मुख्य कारण असू शकते. पण, याशिवाय इतरही अनेक कारणे असू शकतात असे संशोधनातून आढळून आलेले आहे. उदाहरणार्थ, एखादी व्यक्ती छाप पाडण्यासाठी जे प्रयत्न करते (स्व-सादरीकरण म्हणून संबोधले जाते) त्यामुळे त्यात गुंतलेल्या लोकांची मनोवृत्ती सकारात्मक बदलू शकते. आनंदी, सुखद आणि आनंदी दिसण्याचा प्रयत्न करणे हे चेहऱ्यावरील प्रतिभरण गृहीतकाद्वारे असू शकतो त्यामुळे आनंदी, सुखद अवस्था अश्या भावनांमध्ये वाढ होते.

दुस-या शब्दांत सांगायचे तर, सकारात्मक आणि आनंदी दिसण्याचा प्रयत्न करून लोक आनंद, सुख अशा भावनांना प्रोत्साहन देऊ शकतात असे संशोधन सुचवते. या गृहीतकाची तपासणी करण्यासाठी संशोधकांनी डेटिंग जोडप्यांना विरुद्ध लिंगी डेटिंग जोडीदाराशी किंवा अनोळखी व्यक्तीशी संवाद साधण्याआधी आणि नंतर दोन्ही प्रकारे त्यांच्या भावनांना गुणांकन देण्यास सांगितले. त्यांच्या डेटिंग जोडीदाराशी संवाद साधल्यानंतर त्यांना अधिक आनंद होईल असा अंदाज वर्तविण्यात आला होता, परंतु एखाद्या अनोळखी व्यक्तीबरोबरच्या संवादानंतरच्या भावनामध्ये मोठया प्रमाणात वाढ झाली. हे कदाचित या गोष्टीमुळे होवू शकते की, सहभागींना त्यांच्या स्वत:च्या डेटिंग जोडीदारांपेक्षा अनोळखी व्यक्तीबरोबर छाप व्यवस्थापन करण्याच्या अधिक युक्त्या वापराव्या लागल्या असतील. थोडक्यात, आपण इतरांकडून अधिक चांगले मूल्यांकन होण्यासाठी छापेच्या व्यवस्थापनात अधिक व्यस्त असतो. जे लोक स्वत: ला इतरांपुढे सकारात्मक आणि चागले दाखवण्याचा प्रयत्न करण्यासाठी छाप व्यवस्थापनाच्या युक्त्यांचा वापर करतात त्यांच्यासाठी अशा डावपेचांना अनेक मूलभूत मार्गांनी बरे वाटू शकते.

आपली प्रगती तपासा

१. छापेची निर्मिती आणि छापेचे व्यवस्थापन यावर सविस्तर टीप लिहा.
२. सॉलोमन ॲश यांच्या छापेच्या निर्मितीच्या संशोधनावर संक्षिप्त चर्चा करा.
३. छापेच्या निर्मितीमध्ये लोक व्यस्त का राहतात त्याची कारणे सांगा.

४.४. काही लोक असा निष्कर्ष का काढतात की ते इतरांपेक्षा श्रेष्ठ आहेत याबाबत संशोधन आपल्याला काय सांगते? (What research tells us about why some people conclude they are superior to others?)

अभिमान हे स्व-हित पूर्वग्रहाचे एक उत्तम उदाहरण आहे आणि ते स्वत:बद्दल अतिशयोक्तीपूर्ण सकारात्मक मत बाळगण्याच्या प्रवृतीशी संबंधित दिसते. हा अत्यंत

आत्मविश्वासाचा एक प्रकार आहे. जी व्यक्ती अभिमान बाळगते ती नेहमी सकारात्मक परिणामांसाठी स्वत:ला पूर्णपणे जबाबदार समजत असते. व्यक्तिवादी संस्कृतीमध्ये विशेषत: संगीत, कला, विज्ञान आणि व्यवसायातील सर्जनशील परिणाम हे त्या व्यक्तींच्या विशेष क्षमतांमुळेच घडतात यास प्रोत्साहन दिले जाते, तर ज्या समुदायांमध्ये या सर्जनशील परिणामांचा उगम आहे त्या समूहाने बजावलेल्या महत्त्वपूर्ण भूमिकेकडे दुर्लक्ष केले जाते. काही संशोधक परिस्थिती आणि इतरांच्या कर्तृत्वाच्या भूमिकेला मान्यता देतात. त्यांची पार्श्वभूमी आणि ज्या संस्थांशी ते संबंधित आहेत त्यांच्या संभाव्यतेसाठी ते केवळ एकटेच जबाबदार आहेत असा विश्वास वाढवण्याची शक्यता आहे. यामुळे असा विश्वास वाढतो की ते कोणतेही चुकीचे निर्णय घेऊ शकत नाहीत, परिणामी स्वत:शी स्व-हित उपयुक्त पूर्वग्रह करणारे आरोपण केले जाते.

४.५. सारांश

आपण बहुतेकवेळा इतरांच्या गुणवैशिष्ट्यांविषयी, आणि हेतूंबद्दल माहिती मिळवण्यासाठी आरोपणामध्ये गुंतलेले असतो. आपण लोक विशिष्ट पद्धतीनेच का वागले हे समजून घेण्याचा प्रयत्न करीत असतो. सुसंगत अनुमानाच्या सिद्धांतानुसार, वर्तनाच्या विशिष्ट पैलूंचे निरीक्षण आपल्याला इतरांबद्दल काहीतरी अंदाज करण्यास प्रवृत्त करते. मुक्तपणे निवडलेले वर्तन बहुदा असामान्य परिणाम निर्माण करते तसेच, त्यास सामाजिक वांछनीयता कमी असू शकते. कारणिक आरोपण सिद्धांताचा विचार करत असताना, सुसंगतता, एकमत आणि विशिष्टतेशी संबंधित माहितीवर लक्ष केंद्रित करताना आपण हे जाणून घेण्याचा प्रयत्न करतो की इतरांचे वर्तन अंतर्गत किंवा बाह्य कारणांमुळे निर्माण होते.आणखी दोन महत्त्वाचे पैलू म्हणजे, इतरांच्या वर्तनाची विशिष्ट कारणे कालांतराने स्थिर किंवा अस्थिर असतात आणि वर्तनात्मक कारणे नियंत्रणीय किंवा अनियंत्रित आहेत की नाहीत याचे स्पष्टीकरण देण्यास मदत करतात. जेव्हा एखाद्या व्यक्तीच्या कृतीचा अर्थ लावण्यासाठी अमूर्ततेची पातळी वापरली जाते तेंव्हा त्यास कृती ओळख असे म्हणतात.

आरोपणाशी संबंधित आणखी एक महत्वाची बाब म्हणजे व्यक्ती त्यांच्या जीवनातील घटनांना त्यांच्या नशिबाला किंवा वैयक्तिक कारणांना किती प्रमाणात जबाबदार धरते. देवाच्या अस्तित्वावर ठाम विश्वास असणारे लोक महत्त्वाच्या घटनांना नशिबाचे श्रेय देण्याची शक्यता जास्त असते. जे लोक आपल्या सांस्कृतिक वारशाने कार्यकारणभाव स्वीकारण्यावर अधिक विश्वास ठेवतात तेही जीवनात घटनांना नशिबाची जोड देतात.

आरोपण हा एक व्यक्तिगत पूर्वग्रह आहे. ज्यामध्ये सुसंगत पूर्वग्रह असतो. ज्यामध्ये, इतरांचे वर्तन परिस्थितीजन्य कारण घटकातून घडले तरी व्यक्तीच्या गुणधर्मांना जबाबदार धरले जाते. आणखी एक आरोपण प्रमाद म्हणजे, स्व-हित पूर्वग्रह म्हणजे सकारात्मक परिणामांचे श्रेय स्वतःकडे घेणे होय. यामध्ये स्वत:स उपयुक्त असे स्पष्टीकरण दिले जाते.

प्रथम छापेची निर्मिती काही सेकंदात किंवा त्यापेक्षा कमी वेळात होते, परंतु त्याची गती अचूकता निर्धारित करत नाही. अनेक अभ्यासांनी हे सिद्ध झाले आहे की इतरांबद्दल अगदी थोडी माहिती देखील अचूक समजुती निर्माण करू शकते, परंतु इतर अभ्यास प्रथम छापेची अचूकता दर्शवितात. प्रथम छाप तयार झाल्यानंतरही, प्रत्येक वेळी नवीन माहिती येण्याने

प्रथम छाप बदलत जाते. जेव्हा एखादी व्यक्ती पूर्वीच्या ज्ञात माहितीचा पुनर्वापर करते किंवा पुनर्अर्थ लावते तेव्हा नवीन माहिती निर्णय घेण्याच्या परिस्थितीशी संबंधित असल्याचे दिसून येते. इतरांवर चांगली छाप पाडण्यासाठी लोक अनेकदा छापेचे व्यवस्थापन किंवा स्व-सादरीकरणामध्ये गुंतलेले दिसतात. त्यासाठी, दोन प्रकारची तंत्रे वापरली जातात. एक म्हणजे स्वत:मध्ये सुधारणा करणे, यामध्ये स्वत:मध्ये सकारात्मक बदल करून इतरांना प्रभावित केले जाते. त्याच्यावर आपली छाप पडली जाते. दुसरे म्हणजे दुसऱ्याचे वर्धन करण्याचा प्रयत्न करणे होय. दुसऱ्याचे वर्धन करणे हा इतरांमध्ये सकारात्मक प्रतिक्रिया किंवा मनःस्थिती निर्माण करण्याचा प्रयत्न असतो. यामध्ये इतर व्यक्तीची सकारात्मक चर्चा करून त्याला प्रबावीत केले जाते व आपली छाप पडली जाते. छाप व्यवस्थापन असे दिसते की आपण आपल्या आयुष्यात सराव करतो आणि एका प्रयत्नातून स्वतःला त्यात गुंतवून ठेवतो. बोधात्मक स्त्रोतांची आवश्यकता असणारी कार्ये असल्यास छाप व्यवस्थापनाचा त्रास होऊ शकतो.

४.६. प्रश्न

1. केली यांचा आरोपण सिद्धांत स्पष्ट करा.
2. सुयोग्य उदाहरणाद्वारे दैवाधीन किंवा प्रारब्ध आरोपण आणि वैयक्तिक निवड यावर चर्चा करा.
3. अ. आरोपण प्रमादाच्या स्त्रोतांचे संक्षिप्त वर्णन करा.
   ब. चांगले दिसण्याच्या युक्त्यांचा वापर यावर चर्चा करा.
4. आरोपण सिद्धांताचे उपयोजन सविस्तर स्पष्ट करा.
5. टीपा लिहा.
   a. सुसंगत अनुमान सिद्धांत
   b. मुलभूत आरोपण
   c. कर्ता किंवा अभिनेता निरीक्षक परिणाम
   d. आरोपण आणि दहशतवाद

४.७ संदर्भ

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

❖❖❖❖

५

अभिवृत्ती: सामाजिक जगाचे मूल्यमापन आणि प्रतिसाद - I

घटक रचना

५.० उद्देश

५.१ प्रस्तावना

५.२ अभिवृत्ती निर्मिती : अभिवृत्ती निर्मिती कशी होते

५.२.१. अभिजात अभिसंधान : साहचर्यावर आधारित अध्ययन

५.२.२. साधक अभि संधान : योग्य कृतीसाठी बक्षीस

५.२.३. निरीक्षणातून अध्ययन: इतरांच्या संपर्कातून अध्ययन

५.३. अभिवृत्ती कशी व का स्वभावाला प्रभावित करते

५.३.१. अभिवृत्ती आणि वर्तन यांच्यातील दुव्यामध्ये सामाजिक संदर्भाची भूमिका

५.३.२. अभिवृत्ती सामर्थ्य

५.३.३. अभिवृत्तीची तीव्रता: निहित हितसंबंधांची भूमिका

५.३.४. अभिवृत्तीची निश्चितता: स्पष्टता आणि अचूकतेचे महत्त्व

५.३.५. व्यक्तीगत अनुभवाची भूमिका

५.४. अभिवृत्ती कशी स्वभावाचे मार्गदर्शन करते

५.४.१. अभिवृत्ती तर्कसंगत विचाराने निर्माण होते

५.४.२ अभिवृत्ती आणि उत्स्फूर्त वर्तनात्मक प्रतिक्रिया

५.५. सारांश

५.६ प्रश

५.७ संदर्भ

५.० उद्देश

ह्या विभागत खालील संकल्पना समजून घेत येईल:

- आपली अभिवृत्ती निर्माण करणारे अध्यायनाचे टप्पे
- अभिवृत्ती आणि स्वभाव यांच्यातील संबंध आणि त्यावर परिणाम करणारे घटक
- अभिवृत्तीचे स्वभाव मार्गदर्शनातील टप्पे

५.१. प्रस्तावना

सामाजिक मानसशास्त्रातील सर्वात प्रमुख घटकातील एक प्रमुख घटक म्हणजे अभिवृत्ती होय (बनाजी आणि हेप्टेझ, २०१०). ह्या प्रकरणामद्धे आपण, अभिवृत्ती कशी निर्माण होते व ती आपल्या स्वभावचे कसे मार्गदर्शन करते हे आपण पाहणार आहोत. आपण यामध्ये हे पाहणार आहोत की अभिवृत्ती आपल्या जीवनातील एक महत्वाचा घटक आहे कारण अभिवृत्ती आपल्याला वातावरणाशी संबंध प्रस्थापित करण्यासाठी खूप महत्वाची भूमिका बाजवते. आपली अभिवृत्ती आपल्याला निर्णय घेण्यास नेहमीच मदत करते – घटना (उदा. मला ह्या कार्यक्रमासाठी रांगेत उभा राहून वाट पाहण्यात हरकत नाही), व्यक्ति – (उदा. मी दलाई लामाच खूप सन्मान करतो), समाजिक समूह (उदा. मला माझे विद्यापीठ खूप आवडते) वरील उदहरांच्या माध्यमातून व्यक्ति, सामाजिक समूह व घटना यांना अनुसरून अभिवृत्ती कशी तयार होते हे समजण्यास मदत होते.

आपण अभिवृत्ती या घटकाची सूरुवात एक सोप्या उदहरणातून करूया. जर मी तुम्हाला विचारले की, हवामान बदलाबद्दल तुमचे मत काय आहे? आणि हे मत कशे निर्माण झाले? तुमच्यावर या माहिती व तज्ञांचा इतरांपेक्षा किती प्रभाव पडतो? मानवी वर्तनशैलीमुळे पृथ्वीच्या वातावरणात कार्बन इमिशणचे प्रमाण वाढत आहे. याचा परिणाम म्हणून, ग्लोबल वॉर्मिंग चे प्रमाण वाढत आहे आणि टोकाचे हवामानातील बदल होत आहे (उदा. दुष्काळ, वाढती समुद्र पातळी, वणवा आणि उष्मलाट). ९८ टक्के हवामान वैज्ञानिकांचे असे मत आहे की हवामान बदलाचे मुख्य कारण मानव आहेत पण सर्वसामान्य जनतेचे मात्र हवामान बदलाच्या कारणात काही ठाम मत नाही. सर्वसामान्य जनता व वैज्ञानिक ह्यांच्या मतांमध्ये ही “विश्वास पोकळी” का आहे? ह्याचे कारण सर्वसामान्य जनतेला पुरेशी ण मिळणारी माहिती आहे की हयामाघे मानसिक घटक आहे जे किचकट वातावरणातील समसस्यांच्या जनतेच्या दृष्टिकोणावर परिणाम करतात.

संसोधनाच्या आधारे ही माहिती मिळते की अमेरिकेमधील ५०% व्यक्ति विश्वास ठेवतात की पृथ्वीच्या वातावरणात वाढत्या उष्णतेचे कारण मानव प्रजाती हेच आहेत. तुम्हाला असे वाटते का की प्रतिसाद देणाऱ्याचे वय व शिक्षण पातळी त्याच्या हवामान बदलाच्या विश्वासवर प्रभाव करू शकते? शक्यतो तुम्ही हो म्हणाल. संशोधनामध्ये असे दिसून आले की ज्यांनी प्रतिक्रिया दिल्या ते १८-२९ वर्ष वयाच्या दरम्यानचे शिक्षित तरुण होते त्यांनी वरील मतला सहमति दिली आहे परंतु ६५ वर्षाच्या पुढील व्यक्तींनी यास सहमती दिली नाही.

यांच्यामध्ये स्व:आवड हा एक महत्वाचा घटक दिसून येतो त्यामुळे व्यक्ति हवामान बादलाबाबतीत आपली अभिवृत्ती निर्माण करतात व त्यावर गाढ विश्वास ठेवतात. किनारपट्टीवर राहणारे लोक (संपूर्ण जगात) हे हवामान बादल व समुद्र पटलीतील वाढ ह्या बाबतीत जास्त काळजीपूर्वक असतात त्या व्यक्तिनपेक्षा जे त्या वातावरणाच्या केंद्रस्थानी नसतात त्यामुळे ह्या घटनेच्या परिणामाशी त्यांचा प्रत्येकक्ष संबंध न येणे अपेक्षित असते. (मिलफॉन्ट, इव्हान्स, सिबली, रीस आणि कनिंगहॅम, २०१४).

हवामान बदलतील घटनेबाबत आपण वैज्ञानिकांच्या मतांनी मार्गदर्शित होते की राजकर्तेच्या मतांमुळे प्रभावित होते? हे शक्य आहे का की हवामानातील बदलाचे परिणाम हे खूप भीषण व घाबरविणारे आहे की बहुतांश लोक हे ह्या विषयाकडे पूर्णपणे दुर्लक्ष करतात? असे शक्य आहे का की हवामानातील बदलाचे संदेश हे खूप भीतीदायक असतात ज्यामुळे आपलीलातील जास्त लोकसमुह ते संदेश फेटाळून टाकतात.

ह्या प्रकरणात आपण त्या घटकांचा शोध घेऊया जे आपली अभिवृत्तीला आकार देतात, आणि आपली अभिवृत्ती ही फक्त तर्कसंगत विचारांची एक परिणाम आहे का ह्या प्रमुख प्रश्नाकडे भर देणार आहोत. आपण ह्या प्रकरणात विविध अध्ययनाच्या सिद्धांताचा अभ्यास करुण त्यांची अभिवृत्ती निर्मितीमद्धे काय भूमिका आहे हे पाहणार आहोत जसे, अभिजात अभिसंधान, साधक अभिसंधान आणि नरीक्षणातून अध्ययन. सोबत आपण अभिवृत्ती स्वभावावर कसं प्रभाव करते व आपल्या व्यक्तिगत अनुभवांची अभिवृत्ती निर्मितीमद्धे काय भूमिका आहे ह्याच अभ्यास करणार आहोत.

५.२. अभिवृत्ती निर्मिती: अभिवृत्ती निर्मिती कशी होते (विविध अध्ययन पद्धती) {ATTITUDE FORMATION: HOW ATTITUDES DEVELOP (VARIOUS LEARNING PROCESSES)}

अभिवृत्ती म्हणजे काय? (What is Attitude?):

प्रथमतः आपण हे पाहूया की आपण अभिवृत्ती कशी मांडू शकतो? "एखाद्या ठराविक व्यक्ति, वस्तु अथवा परिस्थितिकडे पाहण्याची व्यक्तीची सकारात्मक व नकारात्मक प्रवृत्ती म्हणजे अभिवृत्ती होय", "अभिवृत्ती म्हणजे एखाद्या व्यक्तीचे अथवा विषयाचे विशिष्ट दृष्टिकोनातून मल्यांकण करण्याची प्रकिया होय". सोप्या भाषेत, एका ठराविक दिशेत भावनिक दृष्ट्या प्रतिसाद देण्याची प्रवृत्ती म्हणजे अभिवृत्ती होय. आता प्रश्न असा आहे की अभिवृत्तीची निर्मिती कशी होते. ठराविक अध्ययन पद्धती आहेत ज्यामुळे आपणास अभिवृत्तीची निर्मिती संजुन्न घेता येते. त्या अध्ययन पद्धती आपण पाहूया. खालील अध्ययन पद्धती अभिवृत्ती निर्मितीची प्रक्रिया स्पष्ट करतात.

५.२.१. अभिजात अभिसंधान: साहचर्यावर आधारित अध्ययन (Classical Conditioning: Learning Based on Association)

अभिजात अभिसंधान ही अध्ययन पद्धत साहचर्यावर आधारित आहे. जेव्हा दोन उद्दीपक एकत्र किंवा केंद्रस्थानी येतात तेव्हा ते एकमेकांशी संबंधित बनतात किव्हा सहयोगात येतात. जेव्हा एक उद्दीपक नियमितपणे दुसऱ्या उद्दीपकाच्या आधी येते, तेव्हा जे प्रथम उद्भवते ते लवकरच दुसऱ्या उद्भवणाऱ्या उद्दीपकासाठी संकेत बनू शकते. दुसऱ्या शब्दांत, जेव्हा प्रथम उद्दीपक दिले जाते तेव्हा ठराविक व्यक्ति अपेक्षा करतात की दुसरे उद्दीपक हे उपस्थित होईल. परिणामी, ते पहिल्या उद्दीपकावर हळूहळू त्याच प्रकारच्या प्रतिक्रिया दाखवू शकतात ज्या त्यांनी दुसऱ्या उद्दीपकला दिल्या, विशेषत: जर दुसरे उद्दीपक असे असेल जे सामोरे सदर होताना बऱ्यापैकी तीव्र प्रतिक्रिया निर्माण करते. हे अभिजात अभिसंधानाचे मूलभूत तत्व आहे. मानसशास्त्रात, हे एक मूलभूत तत्त्व आहे की जेव्हा एखादे

उद्दीपक जे अप्रशिक्षित उद्दीपक म्हणून ओळखळे जाऊन प्रतिसादास उत्तेजित करण्यास सक्षम असते – ते नियमितपणे तटस्थ/नैसर्गिक उद्दीपकाच्या आधी येत असेल तर, जी प्रथम उद्भवनरे उद्दीपक हे दुसऱ्यासाठी एक संकेत बनू शकते – प्रशिक्षित उद्दीपक. जाहिरातदारांना त्यांच्या उत्पादनांविषयी सकारात्मक दृष्टिकोन निर्माण करण्यासाठी या तत्त्वाचा वापर करण्यात लक्षणीय कौशल्य असते. दृष्टिकोन तयार करण्यासाठी या पद्धतीचा वापर करण्यासाठी, आपल्याला हे माहित असणे आवश्यक आहे की आपले संभाव्य प्रेक्षक आधीच कशाला सकारात्मक प्रतिसाद देतात (अप्रशिक्षित उद्दीपक म्हणून वापरण्यासाठी). जर तुम्ही नवीन बिअरचे मार्केटिंग करत असाल आणि तुमचे ठराविक प्रेक्षक तरुण, प्रौढ पुरुष असतील, तर तुम्ही निक्षितपणे असे गृहित धरू शकता की आकर्षक तरुणी सकारात्मक प्रतिसाद देतील. मग, तुम्ही आकर्षक स्त्रियांच्या प्रतिमांसह (पूर्वीचे तटस्थ/नैसर्गिक किंवा प्रशिक्षित केलेले उद्दीपक – गृहीत धरा, तुमचा बियर लोगो) वारंवार उत्पादन जोडल्याने तुमच्या नवीन बिअरच्या दिशेने सकारात्मक दृष्टिकोन तयार होईल. नक्कीच, इतर ठराविक प्रेक्षकांसाठी, समान परिणाम साध्य करण्यासाठी आणखी एक अप्रशिक्षित उद्दीपक नवीन बियर लोगोसह यशस्वीपणे जोडला जाऊ शकते.

अभिजात अभिसंधान आपल्या वृत्तीला आकार देण्यात योगदान करते – ह्या प्रकारचे अभिसंधान आपल्याला उद्दीपकाची जाणीव नसते तेव्हाही प्रतिसाद निर्माण करू शकतो. उदा., एका अभ्यासात (वॉल्श आणि केविनिएमी, २०१४), विद्यार्थ्यांनी सफरचंद आणि केळीचे फोटो पाहिले. हे फोटो दाखवले जात असताना, सकारात्मक किंवा नकारात्मक भावनांना प्रेरित करण्यासाठी ओळखले जाणारे इतर फोटो अगदी थोड्या काळासाठी उघड केले गेले - इतके संक्षिप्त की सहभागींना त्यांच्या उपस्थितीची माहिती नव्हती. जे सहभागी नकळतपणे सकारात्मक भावनांना प्रवृत्त करतात अशा फोटोंच्या संपर्कात होते (उदा., लहान प्राणी) अश्या सहभागींनी नंतर आहार म्हणून फळ निवडण्याची क्रिया अधिक प्रमाणात दाखवली त्या सहभागीनपेक्षा जे नकळत नकारात्मक भावनांच्या संपर्कात आले (उदा. जंक कार) किव्हा तटस्थ प्रतिमांच्या संपर्कात आले होते (उदा., टोपल्या). सकारात्मक प्रतिमांसह वारंवार फळांची जोडणी प्रभावी सहयोग तयार करते ज्याने त्यानंतरच्या वर्तनात्मक निवडीवर परिणाम केला. या निष्कर्षांवरून असे दिसून येते की मनोवृत्तीचा प्रभाव अचेतन अभि संधानाद्वारे प्रभावित होऊ शकतो – अभिजात अभिसंधान हे उद्दीपकांबद्दल जागरूकता नसताना उद्भवते.

एकदा बनल्यानंतर अशा मनोवृत्तीमुळे वर्तन प्रभावित होऊ शकते. उदाहरणार्थ, सुरुवातीला लोक विशिष्ट उत्पादनाच्या लेबलकडे तथस्थ असू शकतात (उदा. बिअरचा विशिष्ट ब्रँड). तरीही, निरंतर तरुण पुरुषांच्या ठराविक गटासाठी विविध आकर्षक महिलांच्या “अप्रशिक्षित प्रेरणा” सह उत्पादनाच्या लोगोची वारंवार जोडणी केल्यानंतर, उत्पादनाचा लोगो पाहून स्वतःच सकारात्मक दृष्टीकोन निर्माण होऊ शकेल.

५.२.२. साधक अभिसंधान: योग्य कृतीसाठी बक्षीस (Instrumental Conditioning: Rewards for the“Right” Views)

दुसरा अध्ययन सिद्धांत जिथे आपण आपल्या वर्तनाच्या परिणामांद्वारे शिकतो त्याला साधक किंवा कार्यरत अभिसंधान म्हणतात. जर आम्ही तुम्हाला मरिजुआनाबद्दलच्या

तुमच्या अभिवृत्तीबद्दल विचारले तर तुम्ही लगेच म्हणाल "अरे, हे चुकीचे आहे!" याचे कारण असे आहे की बहुतेक मुलांना त्यांचे पालक आणि शिक्षकांनी वारंवार असे कौतुक केले आहे किंवा बक्षीस दिले आहे परिणामी, व्यक्ती शिकतात की कोणत्या दृष्टिकोनांना "योग्य" अभिवृत्ती म्हणून पाहिले जाते - कारण त्या दृष्टिकोनाला आवाज देण्यासाठी बक्षिस प्रदान केले जाते त्या लोकांकडून ज्यांना ते ओळखतात आणि त्यांना स्वीकार करतात. सकारात्मक परिणामामुळे (उदा., स्तुती) नंतरची अभिवृत्ती बळकट होतो आणि पुनरावृत्ती होण्याची शक्यता असते, तर नकारात्मक परिणामामुळे (उदा. शिक्षा) नंतरची अभिवृत्ती कमकुवत होते आणि त्यांची पुन्हा व्यक्त होण्याची शक्यता कमी होते. अशा प्रकारे, अभिवृत्ती मिळवण्याचा दुसरा मार्ग म्हणजे साधक अभिसंधान.

कधीकधी अभिसंधान प्रक्रिया सूक्ष्म असते, बक्षीस मानसिक स्वरुपात असते जसे की "योग्य" दृश्ये सांगण्यासाठी मुलांना हसू, मान्यता किंवा मिठी मारणे. (ओस्कॅम्प आणि शुल्झ, २००५).

५.२.३. निरीक्षणातून अध्ययन: इतरांच्या संपर्कातून अध्ययन (Observational Learning: Learning by Exposure to Others)

अभिवृत्ती आत्मसात करण्याचे तिसरे साधन म्हणजे निरीक्षणातून अध्ययन, आणि जेव्हा ही प्रकिया होते तेव्हा लोक इतरांचे फक्त निरीक्षण करून अभिवृत्ती किंवा स्वभाव प्राप्त करतात (बांडुरा, १९९७). उदा., लोक जाहिरातीच्या प्रदर्शनाद्वारे अनेक विषय आणि वस्तूंकडे दृष्टिकोन प्राप्त करतात - जिथे आपण "आपल्यासारखे लोक" विविध प्रकारच्या वस्तू किंवा समस्यांकडे सकारात्मक किंवा नकारात्मकपणे वागताना पाहतो. येथे प्रश्न उद्भवतो की आपण बऱ्याचदा इतरांचे दृष्टीकोन आणि वागणे का स्वीकारतो? फेस्टिंगर (१९५४) च्या मते सामाजिक तुलनाची एक यंत्रणा आहे - सामाजिक वास्तविकतेकडे पाहण्याचा आपला दृष्टिकोन बरोबर आहे की नाही हे ठरवण्यासाठी आपली स्वतःची तुलना इतरांशी करण्याची आपली प्रवृत्ती आहे. जर आपल्याला आढळले की आपली मते इतरांशी सारखीच आहेत, तर आपला विश्वास तयार होतो की आपल्या कल्पना आणि दृष्टीकोन अचूक आहेत. दुसरीकडे, आपली मते आणि दृष्टीकोन बहुमताच्या अनुरुप नसल्याचे आढळल्यास त्या टाकून देण्याचा आपला कल असतो. हे पाहिले जाते की लोक सहसा इतरांच्या दृष्टिकोनांना जवळ ठेवण्यासाठी आणि त्यांच्या संदर्भ गटांसह ओळखण्यासाठी स्वतःचे दृष्टिकोन समायोजित करतात. जर तुम्ही एखाद्याला (ज्यांचा आम्ही आदर करता) एखाद्या विशिष्ट गटाबद्दल नकारात्मक विचार व्यक्त करताना ऐकले, तर हे सहसा तुमच्या मनोवृत्तीवर परिणाम करत नाही. बरोबर? परंतु संशोधनाचे निष्कर्ष असे सूचित करतात की इतरांना ऐकणे, ज्यांचा आपण आदर करतो किंवा आपल्यासारखेच पाहतो, एखाद्या गटाबद्दल नकारात्मक मते व्यक्त केल्यामुळे आपण अशाच वृत्तीचा अवलंब करू शकतो - त्या गटाच्या सदस्यांना कधीही न भेटता. (उदा. मायो, एसेस आणि बेल, १९९४; टेरी, हॉग आणि डक, १९९९).

आपली प्रगती तपासा

टिपा लिहा

१) अभिवृत्ती

२) अभिजात अभिसंधान

३) साधक अभिसंधान

४) निरीक्षणातून अध्ययन

५.३. अभिवृत्ती स्वभावाला कधी आणि का प्रभावित करते? (WHEN AND WHY DO ATTITUDES INFLUENCE BEHAVIOUR?)

अभिवृत्ती कशी तयार होते हे आपण पाहिले आहे. परंतु आपण एका महत्त्वाच्या प्रश्नाचा विचार केला नाही, तो म्हणजे, अभिवृत्ती वर्तनाचा अंदाज लावते का? ला पियरे (La Piere-१९३४) हे पहिले संशोधक होते ज्यांनी या प्रश्नाचे उत्तर देण्याचा प्रयत्न केला. ला पियरे हे जाणून घ्यायचे होते की विशिष्ट सामाजिक गटाकडे नकारात्मक दृष्टिकोन असलेले लोक खरे तर त्यांच्या अभिवृत्तीनुसार वागतील का. एका तरुण चिनी जोडप्यासह त्याने दोन वर्षे अमेरिकेत प्रवास केला. प्रवास करताना, ते १८४ रेस्टॉरंट्स आणि ६६ हॉटेल्स व मोटेलवर थांबले. त्याने पाहिले की बहुतेक वेळा त्यांच्याशी सौजन्याने वागले जाते; खरं तर, त्यांना एकदाच सेवा नाकारण्यात आली. जेव्हा ला पियरे यांनी प्रवास पूर्ण केला, तेव्हा त्याने सर्व ठिकाणांचे वर्णन केले जेथे तो आणि चीनी जोडपे राहिले होते किंवा जेवले होते. त्यांनी त्या सर्वे ठिकाणांना विचारले की ते चिनी पर्यटकांला सेवा देतील की नाही. निकालांनी तो स्तब्ध झाला. ९२ टक्के रेस्टॉरंट्स आणि ९१ टक्के हॉटेलनी प्रतिसाद दिला "चीनी ग्राहकांना नाही!"

या निकालांनी सूचित केले की अभिवृत्ती आणि वर्तन यांच्यात अंतर आहे - म्हणजे, एखादी व्यक्ती काय म्हणते आणि ती व्यक्ती प्रत्यक्षात काय करते, जेव्हा त्या अभिवृत्तीच्या परिस्थितीशी सामना केला जातो तो बराच वेगळा असू शकतो.

आपण आपल्या मूळ प्रश्नाकडे परत आलो आहोत. अभिवृत्ती वर्तनाचा अंदाज लावतो का? ला पियरे वरील संशोधनात हे दाखवतात की अभिवृत्ती वर्तनाचा अंदाज घेत नाही. परंतु अभिवृत्ती वर्तनाचा अंदाज का लावत नाही हे समजून घेण्यासाठी, आपल्याला हे ओळखणे आवश्यक आहे की विविध नियम आहेत जे भेदभावपूर्ण वर्तनाची शक्यता प्रभावित करू शकतात.

५.३.१. अभिवृत्ती आणि वर्तन यांच्यातील दुव्यामध्ये सामाजिक संदर्भाची भूमिका (Role of the Social Context in the Link Between Attitudes and Behaviour)

आता विचार करूया की सामाजिक घटक अभिवृत्तीवृत्ती आणि वर्तन यांच्यातील संबंधावर कसा परिणाम करू शकतात.

परिस्थितीचा संदर्भ हा परिस्थितीजन्य दबावाची भूमिका असते ज्यामुळे लोक वेगळे वर्तन करतात, म्हणजेच त्यांच्या अभिवृत्तीच्या संबंधात विरोधाभासाने वागतात.

तुम्हाला तुमची अभिवृत्ती आणि वागणूक यातील अंतर कधी लक्षात आले आहे का? तुमचे उत्तर बहुधा होय असेल. याचे कारण असे की सामाजिक संदर्भ थेट अभिवृत्ती -वर्तन संबंधावर परिणाम करू शकतो. उदाहरणार्थ, जर तुमच्या एखाद्या मित्राने तुम्हाला नवीन टॅटू दाखवला आणि तुमचे मत विचारले तर? समजा तुम्ही टॅटूच्या विरोधात आहात, तर तुम्हाला ते आवडत नाही असे म्हणाल का? शक्यता खूप मजबूत आहे की तुम्ही तुमच्या मित्राच्या भावना दुखावण्याचे टाळण्याचा प्रयत्न कराल जेणेकरून तुमची अभिवृत्ती नकारात्मक असला तरीही तुम्हाला ते आवडले असे म्हणू शकता. जसे हे उदाहरण स्पष्ट करते, कृतीचे सामाजिक परिणाम कोणत्या प्रमाणात आहेत किंवा नाही यावर अवलंबून, अभिवृत्ती वर्तनाशी भिन्नपणे संबंधित असू शकते. तुमच्या मित्राच्या टॅटूला प्रतिसाद देताना तुमच्या वृत्ती – वर्तनातील विसंगतीच्या विपरीतपनणा, तुमची अभिवृत्ती तुम्हाला टॅटू काढाईचा की नाही याचा चांगला अंदाज लावण्यास मदत करू शकते. संशोधनात असे आढळून आले आहे की अधिक निश्चिततेने ठेवलेली अभिवृत्ती काही अनिश्चिततेसह ठेवलेल्या अभिवृत्तींच्या तुलनेत वर्तनाशी अधिक घट्ट जोडलेली असते. (तोरमला आणि पेटी, २००४)

संशोधनात असे दिसून आले आहे की वृद्ध लोकांपेक्षा तरुण लोक त्यांच्या अभिवृत्तीबद्दल अधिक निश्चित असतात. ते"दृढपणे उभे राहण्याला" त्यांच्या अभिवृत्तीत अधिक महत्त्व देतात आणि या कारणास्तव ते अधिक ठाम अभिवृत्ती दर्शवितात. (एस्टोन, व्हिसर, क्रोस्निक आणि आनंद, २००९)

५.३.२. अभिवृत्तीचे सामर्थ्य (Strength of Attitudes):

अभिवृत्ती ज्या मजबूत असतात ते मानवी वर्तनाचे कमकुवत अभिवृत्तींपेक्षा चांगले भविष्य सांगणारे असतात. ही घटना हॉलीवूड चित्रपट "द इनसाइडर" मध्ये अतिशय चांगल्या प्रकारे दाखवली गेली आहे जिथे नायक त्याच्या स्वतःच्या संस्थेच्या विरोधात जातो कारण त्याला वाटले की ते सार्वजनिक सुरक्षेसाठी जबाबदारीने काम करत नाहीत. यासारखे लोक खूप प्रामाणिक असतात व संस्था प्रामाणिक असली पाहिजेत या कल्पनेला बांधील असतात, विशेषत: जेव्हा जनतेचे नुकसान होण्याची शक्यता असते. उदा. त्या मनोवृत्ती जे नैतिक विश्वासांवर आधारित आहेत - तीव्र भावनांना जन्म देऊ शकतात आणि वर्तनाचा जोरदार अंदाज लावू शकतात. (लान आणि स्किटका, २००६). दुसऱ्या शब्दात, अभिवृत्ती कायम राहील की नाही आणि संभाव्य महाग वर्तनाचा अंदाज घेईल की नाही हे अभिवृत्तीच्या सामर्थ्यावर अवलंबून असते.

तीन महत्त्वाचे घटक आहेत: अभिवृत्तीची टोकाची भूमिका, निश्चितपणे ज्यामध्ये एक अभिवृत्ती ठेवली जातो आणि अभिवृत्ती घटकासोबत वैयक्तिक अनुभव जे अभिवृत्ती वर्तनाला किती प्रमाणात चालवते हे ठरवते. (फॅजिओ, लेडबेटर आणि टॉवल्स-श्वेन, २०००).

५.३.३. अभिवृत्तीची तीव्रता: निहित हितसंबंधांची भूमिका (Attitude Extremity: Role of Vested Interests)

आपण प्रथम अभिवृत्ती तीव्रतेचा विचार करू, एखाद्या प्रकरणाबद्दल (विजर, बिझर, आणि क्रॉस्निक, २००६) एका दिशेने किंवा दुसऱ्या दिशेने - एखाद्या व्यक्तीला तीव्रतेने वाटणारी भवना. या संदर्भात 'निहित स्वार्थ' हा शब्द महत्त्वाचा आहे. याचा अर्थ असा आहे की अभिवृत्ती ज्या व्यक्तीकडे आहे ती किती प्रमाणात आहे.

अनेक अभ्यासानुसार असे दिसून आले आहे की निहित स्वार्थ जितका अधिक तितका प्रभाव वर्तनावरील अभिवृत्तीचा अधिक होत असतो. (क्रॅनो, १९९५; विजर, क्रॉस्निक, आणि सिमन्स, २००३). एका अभ्यासात, विद्यापीठातील विद्यार्थ्यांसह मद्य पिण्याचे कायदेशीर वय वाढवण्यावर, सिल्वासेक आणि क्रॅनो (१९८२) यांना असे आढळून आले की कोणाचा स्वार्थ होता, म्हणजेच नवीन कायद्यामुळे कोणावर परिणाम होईल, ते मोहिमेत भाग घेण्याची अधिक शक्यता आहे, ज्यांचे स्वार्थ कमी होते त्यांपेक्षा. सिल्वासेक आणि क्रॅनो, (१९८२) ने विद्यापीठाच्या विद्यार्थ्यांवर एक संशोधन केले ज्यामध्ये एका मोठ्या विद्यापीठातील विद्यार्थ्यांना विचारण्यात आले की ते दारू पिण्याचे कायदेशीर वय १८ वरून २१ पर्यंत वाढवण्याच्या विरोधात मोहिमेत सहभागी होतील का, त्यांचे प्रतिसाद त्यांच्यावर परिणाम करतील की नाही यावर अवलंबून होते. धोरण बदलू किंवा नाही. जे विद्यार्थी या नवीन कायद्यामुळे प्रभावित होतील - २१ वर्षांपेक्षा कमी वयाचे - या समस्येमध्ये त्यांची मजबूत भागिदारी आहे त्या विद्ययार्थणपेक्षा जे कायद्याने प्रभावित होणार नाहीत कारण ते आधीच २१ होते. अशा प्रकारे, असा अंदाज होता की पहिल्या गटातील - ज्यांचे हित धोक्यात होते - प्रस्तावित धोरण बदलाच्या विरोधात रॅलीमध्ये सामील होण्याची शक्यता दुसऱ्या गटातील लोकांपेक्षा जास्त असेल. नेमके हेच घडले: उच्च निहित स्वार्थ असलेल्यांपैकी ४७ टक्क्यांहून अधिक लोकांनी मोहिमेत भाग घेण्यास सहमती दर्शविली, तर कमी निहित स्वार्थ गटातील केवळ १२ टक्के लोकांनी असे केले.

निहित हितसंबंध असलेले लोक केवळ त्यांच्या कारणाला समर्थन देणाऱ्या पद्धतीने वागतात असे नाही, ते त्यांच्या स्थानास अनुकूल असलेल्या युक्तिवादांवर विस्तृतपणे वर्णन करण्याची शक्यता आहे. असे केल्याने, जेव्हा एखादा मुद्दा ठळक केला जातो तेव्हा वृत्ती-सुसंगत विचार मनात येतात. उदाहरणार्थ, Haugtvedt and Wegener (१९९४) असे आढळले की जेव्हा सहभागींना त्यांच्या स्वतःच्या राज्यात (उच्च वैयक्तिक प्रासंगिकता) अणुऊर्जा संयंत्र बांधल्याबद्दल विचारण्यास सांगितले गेले तेव्हा त्यांनी योजनेच्या विरोधात अधिक प्रतिवाद विकसित केले जेव्हा वीज प्रकल्प संभाव्यतः दूरची स्थितीत बांधला जाऊ शकतो. (कमी वैयक्तिक प्रासंगिकता). अशाप्रकारे, निहित स्वार्थावर आधारित अभिवृत्ती काळजीपूर्वक विचार करण्याची, बदलण्यास प्रतिरोधक असण्याची आणि वर्तनासाठी प्रवेशयोग्य मार्गदर्शक होण्याची अधिक शक्यता असते.

५.३.४. अभिवृत्तीची निश्चितता: स्पष्टता आणि अचूकतेचे महत्त्व (Attitude Certainty: Importance of Clarityand Correctness)

अभिवृत्तीची निश्चित्ता म्हणजे जेव्हा एखाद्या व्यक्तीला कळते की इतर व्यक्ति एखाद्याचा दृष्टिकोन सामायिक करतात, ते त्या वृत्तीचे औचित्य म्हणून कार्य करते आणि त्यामुळे निश्चितता वाढते.

अभिवृत्ती निश्चितता ही अभिवृत्ती स्पष्टतेच्या दृष्टीने संकल्पित केली जाते (व्यक्तिपरक भावना जी एखाद्याची अभिवृत्ती काय आहे हे माहीत असते) आणि अभिवृत्ती शुद्धता (व्यक्तिनिष्ठ भावना म्हणजे एखाद्याची अभिवृत्ती योग्य किंवा वैध आहे).

जेव्हा अधिक लोक तुमच्या कल्पनेशी सहमत असतात तेव्हा ते कल्पनेच्या अचूकतेबद्दल सकारात्मक प्रतिक्रिया देते. स्पष्टता हा अभिवृत्ती निश्चिततेचा आणखी एक घटक आहे. जितक्या वेळा आपल्याला आपल्या अभिवृत्तीबद्दल तक्रार करण्यास सांगितले जाईल तितके ते स्पष्टता आणि त्याद्वारे निश्चितता सुलभ करेल.

अभिवृत्ती स्पष्टता आणि अचूकतेच्या सापेक्ष परिणामांचे मूल्यांकन करण्यासाठी सामाजिक संदर्भ देखील महत्त्वपूर्ण आहे. उच्च स्पष्टता खाजगी वर्तनाची अधिक भविष्यवाणी करेल, परंतु सार्वजनिक संदर्भांमध्ये नाही - जिथे अचूकतेची चिंता जास्त असण्याची शक्यता आहे. शिवाय, जेव्हा लोकांच्या अभिवृत्तीवर हल्ला केला जातो, तेव्हा त्या हल्ल्यांचा यशस्वीपणे प्रतिकार केल्यास अभिवृत्तीची खात्री वाढू शकते कारण प्रतिवाद मांडणे आणि व्यक्त करणे अभिवृत्तीच्या अचूकतेची धारणा वाढवेल. अभिवृत्ती - वर्तन सुसंगततेच्या दृष्टीने, स्पष्टता आणि अचूकता या दोन्हीवर उच्च असलेली अभिवृत्तीवृत्ती सार्वजनिक आणि खाजगी वर्तनाचा विश्वासार्हतेने अंदाज लावण्याची शक्यता असते.

५.३.५. व्यक्तीगत अनुभवाची भूमिका (Role of Personal Experience)

दृष्टिकोन घटकसह थेट वर्तणुकीच्या अनुभवाद्वारे तयार केलेली अभिवृत्ती अप्रत्यक्ष अनुभवाद्वारे तयार झालेल्या अभिवृत्तीपेक्षा नंतरच्या वर्तनाचा अधिक चांगला अंदाज लावण्यासाठी आहे. प्रत्यक्ष आणि अप्रत्यक्ष अनुभवामध्ये माहिती प्रक्रियेतील फरक अस्तित्वात आहे या कल्पनेची चाचणी घेण्यासाठी एक प्रयोग करण्यात आला. विषयांनी त्या व्यक्तीशी सहानुभूती दाखवण्याच्या सूचनांखाली विविध प्रकारच्या कोडीच्या वैयक्तिक कामाच्या उदाहरणांची व्हिडिओ टेप पाहिली. प्रत्यक्ष अनुभव असलेल्या व्यक्तीची अभिवृत्ती घेतल्याने सहानुभूती विषयांना नियंत्रण विषयांपेक्षा त्या कोडीबद्दल त्यांच्या स्वतःच्या अहवालांसह अधिक सातत्याने वागण्यास प्रवृत्त केले. परिणाम सुचवतात की प्रत्यक्ष माहिती उपलब्ध माहितीवर प्रक्रिया करण्याच्या पद्धतीमध्ये बदल करून अभिवृत्ती तयार करण्याच्या प्रक्रियेवर परिणाम करते.

त्याचप्रमाणे, वैयक्तिक प्रासंगिकतेवर आधारित दृष्टिकोन समर्थक वितर्कांच्या दृष्टीने विस्तृत होण्याची शक्यता आहे आणि यामुळे ते बदलांना प्रतिरोधक बनतात (वेगेनर, पेटी, स्मोक, आणि फॅब्रिगर २००४).

वैयक्तिक अनुभव हा एखाद्या समस्येमध्ये सहभाग निर्माण करण्याचा एक मार्ग आहे आणि जे लोक एखाद्या समस्येमध्ये अधिक गुंतलेले असतात आणि ज्यांची मूल्ये त्या मुद्द्याशी जोडलेली असतात त्यांच्या अभिवृत्तीवर कार्य करण्याची अधिक शक्यता असते (ब्लँकनशिप आणि वेगेनर २००८).

वैयक्तिक अनुभवाच्या संदर्भात, फॅजिओ (१९८९) द्वारे दृष्टिकोन सुलभतेचा अभ्यास केला गेला. अभिवृत्ती सुलभता म्हणजे ज्या सहजतेने विशिष्ट अभिवृत्ती लक्षात ठेवल्या जाऊ शकतात आणि देहभानात आणल्या जाऊ शकतात. वर्तनाशी जवळचा संबंध असल्याचे आढळून आलेले अभिवृत्तीचे प्रकार बहुधा सर्वात सुलभ असतात.

थोडक्यात, अस्तित्वात पुरावे सूचित करतात की अभिवृत्ती खरोखरच वर्तनावर परिणाम करतात. तथापि, या दुव्याची ताकद अनेक घटकांद्वारे जोरदारपणे निर्धारित केली जाते. सर्वप्रथम, परिस्थितीजन्य अडचणी आपल्याला आपला अभिवृत्ती उघडपणे व्यक्त करण्याची परवानगी देऊ शकत नाहीत. दुसरे म्हणजे, अभिवृत्तीची अतिरेकी, जी या समस्येमध्ये आपले निहित स्वार्थ आहे की नाही याचे कार्य आहे, आपला दृष्टिकोन वर्तनामध्ये अनुवादित करतो की नाही यावर प्रभाव टाकतो आणि विशेषत: जेव्हा एखादा संदेश तात्काळ प्रभाव टाकण्याऐवजी तयार केला जातो. भविष्य.जी अभिवृत्ती स्पष्ट आणि अनुभवी आहेत ते वर्तनावर परिणाम होण्याची शक्यता जास्त आहे ज्यामध्ये स्पष्टता नाही किंवा आपण त्यांच्या अचूकतेबद्दल अनिश्चित आहोत. चौथा, आपल्याकडे अभिवृत्ती घटकचा वैयक्तिक अनुभव असो किंवा तो आपल्या महत्त्वाच्या मूल्यांशी संबंधित म्हणून समजला तरी अभिवृत्तीच्या प्रवेशयोग्यतेवर परिणाम होऊ शकतो आणि जे प्रवेश करण्यायोग्य नसतात त्यांच्या तुलनेत अधिक सुलभ असलेले वर्तन निश्चित करण्याची शक्यता असते.

आपली प्रगती तपासा

टिपा लिहा

१) अभिवृत्ती सामर्थ्य
२) अभिवृत्तीची तीव्रता
३) अभिवृत्तीची निश्चितता
४) अभिवृत्तीची स्पष्टता
५) अभिवृत्तीची अचूकतेचे

५.४. अभिवृत्ती स्वभावाला मार्गदर्शन कशी करते (HOW DO ATTITUDES GUIDE BEHAVIOUR?)

या विभागात आम्ही दोन प्रक्रियांवर लक्ष केंद्रित करू ज्याद्वारे अभिवृत्ती वर्तनाचे मार्गदर्शन करते. त्या दोन प्रक्रिया आहेत अ) तर्कशुद्ध विचारांवर आधारित अभिवृत्ती आणि ब) अभिवृत्ती आणि उत्स्फूर्त वर्तणूक प्रतिक्रिया.

आम्ही प्रथम तर्कशुद्ध विचारांवर आधारित अभिवृत्तीद्वारे चालणाऱ्या वर्तनांचा विचार करू आणि नंतर अधिक उत्स्फूर्त वर्तनात्मक प्रतिसादांमध्ये अभिवृत्तीच्या भूमिकेचे परीक्षण करू.

५.४.१ अभिवृत्ती तर्कसंगत विचाराने निर्माण होते (Attitudes Arrived Through Reasoned Thought)

तर्कशुद्ध कृतीचा सिद्धांत अजझेन आणि फिशबीन यांनी १९८० मध्ये मांडला आणि याला नियोजित वर्तनाचा सिद्धांत म्हणून संबोधले. या सिद्धांतामद्धे असे गृहीत धरले आहे की एखाद्या विशिष्ट वर्तनात सहभागी होण्याचा निर्णय ही तर्कशुद्ध प्रक्रियेचा परिणाम आहे. विविध वर्तनात्मक पर्यायांचा विचार केला जातो, प्रत्येक पर्यायाच्या परिणामांचे मूल्यमापन केले जाते आणि कृती करायची की नाही यावर निर्णय घेतला जातो. तो निर्णय नंतर वर्तणुकीच्या हेतूंमध्ये प्रतिबिंबित होतो, जे बऱ्याचदा चांगले भविष्य सांगणारे असतात की आपण दिलेल्या परिस्थितीत आपल्या अभिवृत्तीनुसार वागू का, असे आढळले की हेतू मध्यम वर्तनाशी संबंधित आहेत. (अजझेन, १९८७; अल्बररासिन, जॉन्सन, फिशबीन आणि म्युलरली, २००१).

संशोधनाने हे सिद्ध केले आहे की जेव्हा लोकांनी त्यांच्या हेतूंचे वर्तन मध्ये कसे आणि केव्हा भाषांतर करावे यासाठी योजना तयार केली तेव्हा हेतू - वर्तन संबंध आणखी मजबूत होते (बार्ज आणि सहकारी, २०१४; फ्राय आणि लॉर्ड, २००९). समजा आपण व्यायाम करण्यासाठी जिममध्ये जाण्याचा हेतू तयार केला आहे. जर तुम्ही तुमचा हेतू प्रत्यक्ष व्यवहारात कसा अनुवादित कराल - तुम्ही तुमचा अलार्म सेट करणे, तुमच्या व्यायामाचे कपडे तयार करणे इत्यादीसाठी योजना विकसित केली तर तुम्ही असे करण्यात यशस्वी होण्याची अधिक शक्यता आहे. गॉलविटझर (1999) ने लक्षात घेतले की एक योजना अंमलात आणण्यात खूप प्रभावी आहे कारण त्यात एखाद्याच्या वागण्यावर परिस्थितीचे नियंत्रण सोपवणे समाविष्ट असते.

परंतु, आपल्या वर्तनाचे काही पैलू बदलण्याचा हेतू कसा बनवू शकतो? सिद्धांतानुसार, हेतू दोन घटकांद्वारे निर्धारित केले जातात: 1. वर्तनाकडे लोकांचा दृष्टिकोन - वागणूक करण्याच्या लोकांचे सकारात्मक किंवा नकारात्मक मूल्यमापन (त्यांना वाटते की ते सकारात्मक किंवा नकारात्मक परिणाम देईल), आणि 2. व्यक्तिपरक नियम - इतर मान्य करतील की नाही याबद्दल लोकांची धारणा किंवा या वर्तनाला नकार व एक तृतीय घटक, 3. वर्तणूक नियंत्रण - लोकांच्या वर्तणुकीच्या त्यांच्या क्षमतेचे मूल्यमापन हे नंतर सिद्धांत मध्ये जोडले गेले (अजझेन, 1991).

५.४.२ अभिवृत्ती आणि उत्स्फूर्त वर्तनात्मक प्रतिक्रिया (Attitudes and Spontaneous Behavioural Reactions)

अनेक परिस्थितींमध्ये लोकांना उत्स्फूर्तपणे वागावे लागते. उदाहरणार्थ, समजा तुम्ही गाडी चालवत आहात आणि अपघात टाळण्यासाठी तुम्हाला अचानक ब्रेक लावावे लागतील. अशा परिस्थितीत, अभिवृत्ती वर्तनावर अधिक थेट आणि स्वयंचलित पद्धतीने प्रभाव पाडते, हेतू कमी महत्वाची भूमिका बजावतात. फॅजिओच्या अभिवृत्ती-ते-वर्तन प्रक्रियेच्या

अरखाद्यानुसार (फॅजिओ, १९९०; फॅजिओ आणि रोस्कोस-इवल्डसेन, १९९४), काही घटना आपल्या अभिवृत्तीला सक्रिय करतात; ती अभिवृत्ती, एकदा सक्रिय झाल्यावर, आपण अभिवृत्तीची घटना कशी समजतो यावर प्रभाव टाकते. त्याच वेळी, दिलेल्या परिस्थितीत काय योग्य आहे याबद्दलचे आपले ज्ञान (विविध सामाजिक निकषांबद्दलचे आपले ज्ञान) देखील सक्रिय केले जाते. आमली अभिवृत्ती आणि जी काही माहिती आधीच साठवली गेली आहे ती घटनेची आपली व्याख्या घडवण्यात मदत करते. आणि हा समज आपल्या वर्तनावर परिणाम करतो.

असे म्हटले जाऊ शकते की अभिवृत्ती दोन पद्धतींद्वारे आपल्या वर्तनावर परिणाम करते आणि हे विरोधाभासी परिस्थितीत कार्य करतात. जेव्हा आपल्याकडे काळजीपूर्वक, तर्कशुद्ध विचारात गुंतण्याची वेळ असते तेव्हा आपण सर्व पर्यायांचे वजन करू शकतो आणि आपण कसे वागावे हे ठरवू शकतो. दैनंदिन जीवनातील व्यस्त परिस्थितीत, तथापि, आपल्याकडे अनेकदा या प्रकारच्या जाणीवपूर्वक पर्यायांच्या वजनासाठी वेळ नसतो आणि बऱ्याचदा लोकांच्या प्रतिक्रिया अशा जाणीवपूर्वक विचार प्रक्रियांपेक्षा जास्त वेगवान असतात. अशा प्रकरणांमध्ये, आपली अभिवृत्ती उत्स्फूर्तपणे विविध कार्यक्रमांविषयीच्या आपल्या समजुतीला आकार देताना दिसते - बहुतेक वेळा खूप कमी जागरूक संज्ञानात्मक प्रक्रियेसह हे होते.

५.५ सारांश

अभिवृत्ती ही असे मूल्यमापन आहे जे जगाच्या जवळजवळ कोणत्याही पैलूच्या आपल्या अनुभवाला रंग देऊ शकते. बऱ्याचदा, अभिवृत्तीमध्ये जाणीवपूर्वक प्रवेश केला जाऊ शकतो आणि अहवाल देणे सोपे हो शकते. या प्रकारची अभिवृत्ती स्पष्ट आहे, परंतु अभिवृत्ती देखील अंतर्भूत असू शकते आणि म्हणून जाणीवपूर्वक प्रवेशयोग्य किंवा नियंत्रीत नसते. सामाजिक शिक्षणाद्वारे आपण सहसा इतर व्यक्तींकडून अभिवृत्ती घेतो. अशा शिक्षणामध्ये अभिजात अभिसंधान, इसाधक अभिसंधान किंवा निरीक्षणात्मक अध्ययन समाविष्ट असू शकते.

कधीकधी, सामाजिक तुलनाच्या आधारावर अभिवृत्ती देखील तयार केली जाऊ शकते, म्हणजे आपली वास्तविकता, इतरांशी तुलना करण्याची आपली प्रवृत्ती, सामाजिक वास्तवाकडे पाहण्याचा आपला दृष्टिकोन योग्य आहे की नाही हे जाणून घेण्यासाठी, इतरांसारखे होण्यासाठी आपण सहसा इतरांचा दृष्टिकोन स्वीकारतो, त्या प्रमाणात आपण त्या गटाशी ओळखले जातो.

अभिवृत्ती आणि वर्तन यांच्यातील संबंधांच्या सामर्थ्यावर परिणाम करणारे अनेक घटक आहेत. परिस्थितीची अडचण आपल्याला आपली अभिवृत्ती उघडपणे व्यक्त करण्यापासून रोखू शकते - ज्यात इतर आपल्याबद्दल काय विचार करू शकतात याच्या चिंतेचा समावेश आहे. लोक सहसा बहुवचनवादी अज्ञान दर्शवतात ज्याचा अर्थ असा आहे की इतरांकडे आमच्यापेक्षा वेगली अभिवृत्ती आहे असा चुकीचा विश्वास ठेवणे, जे आपली अभिवरूती सार्वजनिकपणे व्यक्त करण्याची आपली इच्छा मर्यादित करू शकते.

अभिवृत्तीचे अनेक पैलू स्वतःहून अभिवृत्ती व वर्तन दुवा नियंत्रित करतात. यामध्ये अभिवृत्ती सामर्थ्याशी संबंधित घटक समाविष्ट आहेत. आपल्या अभिवृत्तीच्या स्थितीचा टोकाचा समावेश, आपला दृष्टिकोन ज्या निश्चिततेसह ठेवला जातो आणि अभिवृत्ती घटकासह आपला वैयक्तिक अनुभव आहे का, या सर्व घटकांमुळे आपली अभिवृत्ती अधिक सुलभ होऊ शकतो आणि म्हणूनच आपल्या वर्तनाला मार्गदर्शन करण्याची शक्यता येते.

दोन भिन्न यंत्रणा आहेत ज्याद्वारे अभिवृत्ती वर्तनावर परिणाम करते. तर्कशुद्ध कृती आणि नियोजित वर्तनाच्या सिद्धांतानुसार, जेव्हा आपण आपल्या अभिवृत्तीवर काळजीपूर्वक विचार करू शकतो, तेव्हा आपल्या अभिवृत्तीतून आलेले हेतू वर्तनाचा जोरदार अंदाज लावतात. अभिवृत्ती-ते-वर्तन प्रक्रियेच्या आराखड्यानुसार, ज्या परिस्थितीत आपले वर्तन अधिक उत्स्फूर्त असते तेव्हा आपण अशा जाणीवपूर्वक विचारात गुंतत नाही, अभिवृत्ती आपल्या समज आणि परिस्थितीचे स्पष्टीकरण करून वर्तनावर प्रभाव टाकते.

५.६ प्रश्न

१) अभिवृत्ती संकल्पना परिभाषित करा?

२) मनोवृत्ती दीर्घकालीन परिणामांसह एखाद्याच्या वर्तणुकीशी संबंधित निवडी आणि निर्णय घेण्यावर कसा प्रभाव पाडते?

३) आपल्या वृत्तीला आकार देण्यासाठी अभिजात अभिसंधान भूमिकेवर चर्चा करा. उदाहरणे द्या.

४) साधक अभि संधानातून अभिवृत्ती कशी मिळवली जाते? आपल्या जीवनातील उदाहरणांसह चर्चा करा.

५) लोकांचा व्यक्त केलेला दृष्टिकोन वेगवेगळ्या प्रेक्षकांसाठी आणि संदर्भांसाठी का बदलतो किंवा विरोधात का उभा राहतो?

६) गटांशी असलेल्या आपल्या ओळखीचा आणि गट सदस्यांकडून असलेल्या मनोवृत्तीबद्दलच्या आपल्या दृष्टिकोनाचा आपल्या अभिवृत्तीवर कसा प्रभाव पडतो?

७) सोशल मॉडेलिंग प्रभाव काय आहे? खाण्याच्या वागण्याचे सामाजिक मॉडेलिंगची संभाव्य कार्ये कोणती आहेत?

८) लोक कोणत्या पद्धतीने वागतात आणि एखाद्या विशिष्ट वस्तूबद्दल त्यांना कसे वाटते यासंदर्भात सामाजिक नियमांच्या भूमिकेवर चर्चा करा.

९) वर्तन अभिवृत्तीशी सुसंगत आहे की नाही हे कोणते घटक ठरवतात?

१०) एखाद्या प्रकरणाबद्दल तुम्ही तुमची खरी अभिवृत्ती व्यक्त करण्यात अपयशी ठरल्याची चर्चा करा कारण इतरांना तुमच्याबद्दल काय वाटेल याची तुम्हाला काळजी होती.

११) अभिवृत्तीची ताकद अभिवृत्ती वर्तन सुसंगततेवर कसा प्रभाव पाडते?

१२) निहित आवड म्हणजे काय? काही संबंधित संशोधनावर चर्चा करा.

१३) अभिवृत्तीचे दोन महत्वाचे घटक निश्चित करा आणि अभिवृत्ती बदलण्यातील त्यांची भूमिका आणि बदलांना प्रतिकार यावर चर्चा करा.

१४) एखाद्या वस्तूचे प्रत्यक्ष आणि अप्रत्यक्ष अनुभव त्याच्याबद्दलच्या आपल्या अभिवृत्तीवर आणि वर्तनावर कसे परिणाम करतात?

१५) अभिवृत्ती आणि वर्तन यांच्यातील संबंधांच्या सामर्थ्यावर परिणाम करणारे कोणते घटक आहेत?

१६) नियोजित वर्तनाच्या सिद्धांतानुसार, आपल्या वर्तनाचे काही पैलू बदलण्याचा आपला हेतू ठरवणारे घटक कोणते आहेत?

१७) फाझिओच्या अभिवृत्ती-ते-वर्तन प्रक्रियेच्या मॉडेलनुसार, कधीकधी वृत्ती थेट आणि स्वयंचलित पद्धतीने वर्तनावर प्रभाव का पाडतात?

१८) जेव्हा निर्णय घेण्यास पुरेसा वेळ असतो परंतु तरीही व्यस्त परिस्थितीत घाईघाईने निर्णय घेऊन व्यक्ति नेहमी सावध आणि तर्कशुद्ध विचारात का गुंततात हे स्पष्ट करा.

५.७ संदर्भ

Branscombe, N. R. &Baron, R. A., Adapted by PreetiKapur (2017). *Social Psychology*.

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

❖❖❖❖

६

अभिवृत्ती: सामाजिक जगाचे मूल्यमापन आणि प्रतिसाद - II

घटक रचना

६.० उद्दिष्टे

६.१ प्रस्तावना

६.२ अनुनय/मन वळविण्याचे शास्त्र: अभिवृत्ती कशी बदलली जाते

६.२.१ अनुनय/मन वळविण्याचे शास्त्र: संप्रेषक, संदेश आणि प्रेक्षक

६.२.२ बोधात्मक प्रक्रिया अंतर्निहित अनुनय

६.३ अनुनय प्रयत्नांचा प्रतिकार

६.३.१ प्रतिक्रिया: वैयक्तिक स्वातंत्र्याचे रक्षण करणे

६.३.२ पूर्वसूचना: मन वळविण्याच्या हेतूचे पूर्वज्ञान

६.३.३ अनुनय प्रयत्नांचे निवडक टाळणे

६.३.४ सक्रियपणे अभिवृत्तीचे रक्षण करणे: स्पर्धेच्या विरोधात प्रतिवाद

६.३.५ अनुमय प्रतिकारात वैयक्तिक भेद

६.३.६ अहंकार-निरसता प्रतिरोध कमी करू शकते

६.४. बोधात्मक विसंगती: अर्थ व त्याचे व्यवस्थापन

६.४.१ विसंगती आणि अभिवृती बदल: प्रेरित (सक्तीच्या) अनुपालनाचे परिणाम

६.४.२ विसंगती निराकरण करण्यासाठी पर्यायी मार्ग

६.४.३ जेव्हा विसंगती हि वर्तनातील फायदेशीर बदलांचे साधन असते

६.५ संशोधन आपल्याला संकृती आणि अभिवृत्ती प्रक्रीयेबाबत काय सांगते?

६.६ सारांश

६.७ प्रश्न

६.८ संदर्भ

६.० उद्दिष्टे

हे घटक वाचल्यानंतर तुम्हाला खालील संकल्पना समजतील:

- मन वळविणारे घटक आपले दृष्टीकोन बदलण्याचा प्रयत्न करतात
- लोकांचे मन वळवण्याच्या प्रयत्नांना प्रतिकार करण्यास मदत करणाऱ्या पद्धती
- बोधात्मक असंतोषाचे अभिवृत्तीवर होणारे परिणाम

६.१ प्रस्तावना

सामाजिक मानसशास्त्राच्या क्षेत्रामध्ये अभिवृत्तीचा अभ्यास करणे याचे मुख्य कारण म्हणजे, अभिवृत्ती ही आपल्या अनुभवाच्या प्रत्येक घटकास प्रभावित करण्यास सक्षम आहे. आपण निर्माण केलेली अभिवृत्ती ही , एखाद्या विशिष्ट विषयाकडे आपल्याकडे दृढ वृत्ती नसली तरीही संबंधित मूल्ये कोणत्या ना कोणत्या मानसिकतेवर प्रभाव टाकू शकतात. सामाजिक मानसशास्त्रज्ञ अभीवृत्तींना महत्त्वपूर्ण मानतात कारण ते आपल्या वर्तनावर बरेचदा परिणाम करतात. विशेषत: अभिवृत्ती दृढ आणि प्रवेशयोग्य असेल तेव्हा ही गोष्ट खरी असेल(बायझर, टोरमला, रकर, आणि पेटी, २००६; फाझिओ, २०००) अभिवृत्ती दीर्घकालीन परिणाम असलेल्या महत्वपूर्ण आचरण निवडीवर देखील परिणाम करू शकतो, म्हणून निर्णय घेण्यावर त्यांचा कसा प्रभाव पडतो हे समजून घेणे आवश्यक आहे.

या घटकामध्ये, अभिवृत्ती कसा बदलला जातो या महत्त्वाच्या प्रश्नावर लक्ष घालू. एखाद्या प्रकारच्या संप्रेषणावर आधारित असलेल्या गोष्टींकडे आपला दृष्टीकोन बदलण्याची प्रक्रिया म्हणजे प्रवृत्ती, आपल्या मनातील अनुभवाचा बहुतेक भाग बाहेरील (बाह्य) शक्तींकडून येतो. लोक इतरांना त्यांचे दृष्टीकोन, श्रद्धा आणि वर्तन बदलण्यास कसे पटवून देतात? आपला दृष्टिकोन, विश्वास आणि वर्तन बदलण्यासाठी तुमचे मन वळवण्याचा प्रयत्न केल्याने आपल्याला कोणते संप्रेषण प्राप्त होते?

अभिवृत्ती बदलण्यास प्रतिरोधक का असतात? याची काही कारणे देखील पाहू. शेवटी, बोधात्मक असंतोषाच्या महत्त्वपूर्ण विषयावर विचार करू जे दृष्टिकोन बदलण्याचे अंतर्गत स्वरूप आहे. जेव्हा आपले विचार, भावना आणि वर्तन संघर्षात पडतात तेव्हा आपण अनुभवतो तो तणाव, मतभेद कमी करण्यासाठी, व्यक्ती त्यांचे वर्तन, दृष्टीकोन किंवा अनुभूती बदलू शकतात किंवा एक नवीन अनुभूती जोडू शकतात. बोधात्मक असंतोषाचे केवळ मानसिकता बदलण्यावरच नव्हे तर, सामाजिक वर्तनातील अनेक पैलूंवरही चांगले परिणाम आहेत.

६.२ अनुनय/मन वळविण्याचे शास्त्र: अभिवृत्ती कशी बदलली जाते (THE SCIENCE OF PERSUASION: HOW ATTITUDES ARE CHANGED)

या भागामध्ये आपण अशा गोष्टींचा अभ्यास करू जे आपल्या मानसिकतेत बदल घडवून आणण्याचा प्रयत्न करण्याचे प्रयत्न प्रभावी ठरतील की नाही हे निर्धारीत करतात. जर मी तुम्हाला डोळे बंद करण्यास सांगितले आणि विचार केला की गेल्या काही दिवसांत एखाद्याने एखाद्याबद्दल आपला दृष्टीकोन बदलण्याचा प्रयत्न केला आहे का? आपण या क्षणाबद्दल, त्याबद्दल विचार केल्यास, दररोज असेच घडले हे जाणवून तुम्हाला आश्चर्य वाटेल. होर्डिंग्ज, दूरदर्शन जाहिराती, मासिकामधील जाहिराती, टेलीमार्केटर्स, आपल्या संगणकावरील पॉप-अप जाहिराती आणि अगदी मित्रांकडून अशा प्रयत्नांद्वारे आपल्यावर भडिमार झाला आणि विविध प्रकारच्या संदेशांच्या वापरातून आपला दृष्टिकोन बदलण्याचा प्रयत्न करण्याचे प्रयत्न-ध्यास किती प्रमाणात शक्य आहे? आणि ते यशस्वी होतात की अपयशी ठरतात ते कोणते घटक निर्धारित करतात? सामाजिक मानसशास्त्रज्ञांनी कित्येक

दशकांपासून या समस्यांचा अभ्यास केला आहे. त्यांच्या प्रयत्नांमुळे बोधानात्मक प्रक्रियांमध्ये महत्त्वपूर्ण अंतर्दृष्टी प्राप्त झाल्या आहे ज्या मन वळवण्यात भूमिका बजावतात (उदा. पेटी, व्हीलर, आणि टोरमला, २००० वेगेनर आणि कार्लस्टन, २०००).

६.२.१ अनुनय/मन वळविण्याचे शास्त्र: संवादक, संदेश आणि प्रेक्षक (Persuasion: Communicators, Messages, and Audiences)

होव्हलँड, जेनिस आणि केली (१९५३) यांनी मनावर संशोधन केले ज्याने संप्रेषक, संप्रेषण आणि प्रेक्षकांच्या वैशिष्ट्यांवर लक्ष केंद्रित केले. संवाद साधणारे लोक हे जो विषय सादर करतात त्या विषयांबद्दल किंवा त्या समस्यांशी संबंधित तज्ञ आहेत असे मानले जाते. ज्यांना माहितीची कमतरता असते त्यांना हे अधिक छान रित्या पटवून देणारे असतात. उदाहरणार्थ, रेल्वेच्या सामान्य लिपीक असलेल्या आपल्या शेजारी असलेल्या व्यक्तीपेक्षा कौटुंबिक डॉक्टरांच्या सल्ल्यानुसार आपण आपल्या खाण्याच्या सवयी बदलू शकतो. संदेशाचा स्रोत विश्वासार्ह व्यक्तीकडून असल्यास, त्यात मनाची समजूत घालण्याची शक्ती असते.

एखाद्या संभाषणकर्त्याला तुमचे मन वळवण्यात वैयक्तिक फायदा (आर्थिक किंवा अन्यथा) असेल तर तो संभाषणकर्त्या त्याची खात्री व विश्वासार्हता आणि क्षमता गमावतो. परिणामी, संवादकांना सर्वात विश्वासार्ह आणि खात्री देणारे म्हणून पाहिले जाते, विशेषतः तेंव्हा, जेव्हा ते स्वतःच्या स्वार्थविरूद्ध काम करतात असे लक्षात येते.

लोकांची अभिवृत्ती बदलण्यात लोकप्रिय आणि शारीरिकदृष्ट्या आकर्षक असणारे संवादक हे लोकप्रिय व आकर्षक नसलेल्या लोकांपेक्षा अधिक प्रभावी (होव्हलँड आणि वीस, १९५१) जसे कि, वारंवार, जाहिरातदारांचे आकर्षक मॉडेल आपल्याला सूचित करण्याचा प्रयत्न करतात कि, आपण त्यांचे उत्पादन विकत घेतले तर आपणही आकर्षक वाटू, आणि अनेकांना ते पटते देखील.

आपण आपल्या स्वत:च्या सामाजिक नेटवर्क्समध्ये असलेल्या संप्रेषकांवर अधिक विश्वास ठेवतो. त्यांच्याकडे अधिक मन वळविणारी शक्ती आहे असे आपण मानतो. जेव्हा मते अनौपचारिकरित्या व्यक्ती-व्यक्तीमध्ये प्रदान केली जातात, तेव्हा त्यास शाब्दिक तोंडी विपणन असे म्हटले जाते (कॅटझ आणि लेझरफेल्ड, १९५५). जर आपल्या स्वतःच्या गटाच्या एखाद्याने एखाद्या गोष्टीबद्दल चांगला अभिप्राय दिला असेल, उदाहरणार्थ, एखाद्या चित्रपटाबद्दल, तर यावर विश्वास ठेवण्याकडे आपला कल असतो कारण आपण त्यांना विश्वासार्ह आणि आपल्यासारख्या आवडी-निवडी असलेले मानतो.

आपला दृष्टीकोन बदलण्याचा पयत्न ज्या संदेशात दिसत नाही असे संदेश हे उद्दिष्ट साध्य करण्याचा प्रयत्न करणाऱ्या संदेशांपेक्षा सहसा अधिक यशस्वी होतात (वॉल्स्टर आणि फेस्टिंजर, १९६२). या मुद्द्यावरील संशोधन असे सूचित करते की पूर्व चेतावणीमुळे मनोवृत्तीमध्ये जितक्या प्रमाणात बदल होणे अपेक्षित असते त्या पेक्षा कमी होतो (बेनोइट, १९९८). त्यामुळे, एखादी वस्तू खरेदी करायची असल्यास त्याची दुकाने तुमच्या रोजच्या मार्गावर आहेत हे जाणून घेतल्याने त्याची ती त्वरित खरेदी करण्याची उत्सुकता कमी होऊ शकते.

अनुनय (Persuasion) हे प्रेक्षकांमध्ये भीतीसारख्या तीव्र भावना जागृत करणाऱ्या संदेशांद्वारे वृद्धिंगत केले जाऊ शकतात. जेव्हा संदेश हा पुरेसा भीती निर्माण करणारा असतो आणि लोकांना खरेच भीतीदायक वाटते तेव्हा त्या संदेशाविरोधात लोक बोलण्याची शक्यता असते (लिबरमन आणि चाईकेन, १९९२, टेलर आणि शेपर्ड, १९९८), लोकांचे वर्तन बदलण्यात यश न आल्यास भविष्यात परिणाम रोखण्यासाठी भय-आधारित जाहिराती वापरल्या जातात. अशा भिती-आधारित संदेशांचा दीर्घकाळ वापर असूनही, संशोधनाने असा निष्कर्ष काढला आहे की या भय-आधारित जाहिराती लोकांच्या वागणुकीत बदल करण्यात परिणामकारक नाहीत (डी हूग, स्ट्रोबी आणि डी विट, २००७). आपण चित्रपटांमध्ये 'तंबाखू हा कर्करोगाला कारणीभूत' या जाहिराती पाहिल्या असतील. या भीषण जाहिराती असूनही तंबाखूचे सेवन कमी झाले नाही.

संशोधनचे निष्कर्ष (ब्रोमर, २००४) सूचित करतात की नकारात्मक पद्धतीने गोष्टी मांडण्यापेक्षा, सकारात्मक पद्धतीने चांगले आरोग्य कसे मिळवायचे हे दर्शवले गेले तर तसे संदेश अधिक प्रभावी असतात.

६.२.२ **बोधात्मक प्रक्रिया अंतर्निहित अनुनय (The Cognitive Processes Underlying Persuasion):**

बोधात्मक प्रक्रिया ही अंतर्निहित (बोध) मनाची जाणीव करण्यासाठी असते. सकारात्मक दृष्टिकोन ठेवणाऱ्या आणि बोधात्मक मनाची जाणीव ठेवणाऱ्या व्यक्ती संज्ञानात्मक प्रक्रियेवर जास्त लक्ष केंद्रित करते. मन वळविणाऱ्या संदेशाच्या दोन भिन्न प्रक्रीया आहेत.

1. पद्धतशीर प्रक्रिया

2. नवगामी प्रक्रिया

१. पद्धतशीर प्रक्रिया (systematic processing): प्रथम प्रकारच्या प्रक्रियेस पद्धतशीर प्रक्रिया किंवा मन वळवण्याचा मध्यवर्ती मार्ग म्हणून ओळखले जाते आणि त्यात संदेशसामग्री आणि त्यामधील कल्पनांचा काळजीपूर्वक विचार करणे समाविष्ट आहे. अशा प्रक्रियेसाठी प्रयत्नांची आवश्यकता असते आणि ते आपल्या माहिती-प्रक्रियेची क्षमता शोषून घेते.

2. नवगामी प्रक्रिया (heuristic processing)**:** मन वळवण्याचा परिधीय मार्ग म्हणून ओळखला जाणारा दुसरा दृष्टीकोन म्हणजे नवगामी प्रक्रिया ज्यात मानसिक शॉर्टकट किंवा थंबच्या साध्या नियमांचा समावेश आहे. या प्रकारच्या प्रक्रियेसाठी कमी प्रयत्न करावे लागतात आणि आपल्याला प्रेरक संदेशांवर स्वयंचलित पद्धतीने प्रतिक्रिया देण्याची अनुमती या प्रक्रियेमुळे मिळाले. काळजीपूर्वक विचार न केल्यामुळे मनोवृत्तीत बदल होतो. विचारांच्या या दोन वेगळ्या पद्धतींमध्ये आपण कधी गुंततो? विस्तार-संभाव्य प्रारूप (elaboration-likelihood model-ELM) (ELM; उदा., पेटी आणि कॅसिओप्पो, १९८६; पेटी, कॅसिओप्पो, स्ट्रॅथमन, आणि प्रिस्टर, २००५) आणि नावागामी पद्धतशीर प्रारूप (heuristic-systematic model) (चैकेन, लिबरमन आणि ईगली १९८९; ईगली आणि चैकेन, १९९८) यांसारखे मन वळवण्याचे आधुनिक सिद्धांत याची उत्तरे देतात. प्रेरक संदेशाशी संबंधित माहितीवर प्रक्रिया करण्याची आपली प्रेरणा आणि क्षमता जास्त

असते तेव्हा आपण अत्यंत प्रयत्नपूर्वक आणि पद्धतशीर प्रक्रियेत गुंततो. या प्रकारची प्रक्रिया तेंव्हा घडते जेंव्हा आपल्याला विषयाबद्दल भरपूर ज्ञान असेल, आपल्याकडे काळजीपूर्वक विचार करण्यासाठी बराच वेळ असेल, समस्या आपल्यासाठी पुरेशी महत्त्वाची असेल किंवा आपल्याला विश्वास असतो कि एक अचूक दुष्टीकोन तयार करणे आवश्यक आहे (महेश्वरन आणि चैकेन, १९९१; पेटी आणि कॅसिओपो, १९८६).

याउलट, आपल्याला जेव्हा अधिक काळजीपूर्वक प्रक्रिया करण्याची क्षमता नसते किंवा वेळ नसतो, आपल्याला या विषयाबद्दल फारसे ज्ञान नसते किंवा अशा प्रकारचे बोधात्मक कार्य करण्याची आपली प्रेरणा कमी असते, (आपण हा विषय फार महत्वाचा मानत नसतो, किंवा आपल्यावर फारसा संभाव्य प्रभाव पडत नसतो) तेव्हा आपण नवगामी प्रक्रिया स्वीकारतो. जाहिरातदार, राजकारणी, विक्रेते आणि आपला दृष्टिकोन बदलण्याची इच्छा बाळगणारे इतर आपल्याला नवगामी प्रक्रियेच्या पद्धतीत आणण्यास प्राधान्य देतात कारण त्याद्वारे, काळजीपूर्वक आणि पद्धतशीर प्रक्रियाच्या तुलनेत, दृष्टिकोन बदलणे बरेचदा सोपे असते.

प्रक्रियेच्या दोन विरोधाभासी पद्धतींच्या शोधामुळे, पद्धतशीर विरूद्ध नवगामी विचारसरणी, मन वळवणे कधी आणि कसे होते हे समजून घेण्यासाठी एक महत्त्वाची गुरुकिल्ली प्राप्त झाली आहे. उदाहरणार्थ, जेव्हा मन वळवणारे संदेश व्यक्तींसाठी स्वारस्यपूर्ण किंवा संबंधित नसतात, तेव्हा मन वळवण्याच्या संदेश जरी मजबूत आणि खात्रीशीर असले तरीही त्याचा जोरदार प्रभाव पडत नाही. जेव्हा असे संदेश व्यक्तींसाठी अत्यंत संबंधित असतात, आणि त्यांच्यात असलेले युक्तिवाद मजबूत आणि खात्रीशीर असतात तेव्हा ते मन वळवण्यात अधिक यशस्वी होतात.

हे असे का आहे ते आपण पाहू शकता का? या दुहेरी मार्गांचा विचार करणाऱ्या ELM सारख्या आधुनिक सिद्धांतांनुसार, जेव्हा प्रासंगिकता कमी असते, तेव्हा व्यक्ती विविध मानसिक शॉर्टकट वापरून नवगामी मार्गाने संदेशांवर प्रक्रिया करतात. अशाप्रकारे, युक्तिवादाच्या ताकदीचा फारसा प्रभाव पडत नाही. याउलट, जेव्हा प्रासंगिकता जास्त असते, तेव्हा ते प्रेरक संदेशांवर अधिक पद्धतशीरपणे प्रक्रिया करतात आणि या मार्गाने, युक्तिवादाची ताकद महत्त्वाची असते (उदा. पेटी आणि कॅसिओपोपो, १९८६).

त्याचप्रमाणे, पद्धतशीर विरुद्ध नवगामी भेद हे स्पष्ट करण्यात मदत करतो की लोकांचे मन वळवले हे जेव्हा लोक विचलित नसतात तेव्हापेक्षा ते विचलित होतात तेव्हा अधिक सहजपणे शक्य जाऊ शकते. या परिस्थितीत, प्रेरक संदेशामध्ये माहितीवर प्रक्रिया करण्याची क्षमता मर्यादित असते, म्हणून लोक विचारांच्या नवगामी पद्धतीचा अवलंब करतात. जर संदेशामध्ये असे संकेत असतील जे नवगामी प्रक्रियेस प्रवृत्त करतील (उदा. तज्ञ किंवा आकर्षक संप्रेषणकर्ते) तर मन वळवणे शक्य होऊ शकते कारण लोक या संकेतांना प्रतिसाद देतात, सादर केलेल्या युक्तिवादांना नाही. थोडक्यात, आधुनिक बोधात्मक दृष्टीकोन खरोखरच मन वळवण्याच्या अनेक पैलू समजून घेण्यासाठी महत्त्वपूर्ण आहे असे दिसते.

आपली प्रगती तपासा

टिपा लिहा:

१. मन वळवणे (Persuasion)

२. विश्वासार्ह संप्रेषक (Credible communicators)

३. पद्धतशीर प्रक्रिया (मन वळवण्याचा मध्यवर्ती मार्ग)

४. नवगामी प्रक्रिया (मन वळवण्याचा परिघ मार्ग)

५. विस्तार-संभाव्यता मॉडेल (ELM- Elaboration –Likelihood-Model)

६.३ अनुनय प्रयत्नांचा प्रतिकार (RESISTING PERSUASION ATTEMPTS)

मागील भागात आपण लोकांचे दृष्टीकोन आणि वर्तन कसे बदलू शकतो यावर चर्चा केली. आपण हे पहिले कि पद्धतशीरपणे विचार केल्यामुळे किंवा आकर्षक संदेशामुळे त्यांच्यावर अधिक परिघीय संकेतांचा प्रभाव होतो. लोकांचा दृष्टीकोन बदलणे नेहमीच कसे शक्य नसते आणि वृत्ती बदलण्याच्या दिशेने लोक प्रयत्नांचा प्रतिकार कसा करतात याबद्दल पुढील भागात चर्चा करणार आहोत.

६.३.१ प्रतिक्रिया: वैयक्तिक स्वातंत्र्याचे रक्षण करणे (Reactance: Protecting Our Personal Freedom)

बऱ्याच वेळा आपण असा विचार केला असेल की आपण एखाद्या विषयावर आपली वृत्ती मुक्तपणे व्यक्त करू शकत नाही. तुमची मनोवृत्ती बदलण्याचा दबावही तुमच्या मनात आला असेल. आपल्यातील काही जणांना काय करावे हे सांगणे अगदी योग्य आहे परंतु आपल्यातील बहुतेकांना अशी परिस्थिती आवडत नाही जिच्यात आपला दृष्टीकोन व्यक्त करण्याचे स्वातंत्र्य नाही. कधीकधी एखाद्या व्यक्तीवर, एखाद्या प्रसंगी जाहिरातदार, राजकारणी जे दुसऱ्यावर एखाद्या विषयावर त्यांचा दृष्टीकोन बदलण्यासाठी दबाव आणतात. “सार्वजनिक” मन वळवणारे असोत अथवा खाजगी, आपण स्वतःहून निर्णय घेण्याच्या आपल्या स्वातंत्र्याला धक्का देत असतो. परिणामी, तुम्हाला त्रास आणि राग येऊ शकेल. तर, अशा परिस्थितीत आपण काय करता? आपण मन वळवण्याच्या प्रयत्नांचा प्रतिकार करण्याचा प्रयत्न करू शकता. कधीकधी आपण आपला हक्क गमावण्यापेक्षा आपल्या विरुध्द मते असणाऱ्याची मते स्वीकारतो. या वर्तनाला सामाजिक मानसशास्त्रज्ञ प्रतिक्रिया **(Reactance)** म्हणतात - इतरांनी आपल्यावर विश्वास ठेवून किंवा त्यांना पाहिजे ते करून आमचे स्वातंत्र्य कमी करण्याच्या प्रयत्नांवरील नकारात्मक प्रतिक्रिया (ब्रेहम १९६६).

संशोधन असे दर्शविते की अशा परिस्थितीत, ज्यावर आपल्याला विश्वास ठेवण्यास किंवा करण्यास सांगितले जात आहे त्याच्या उलट दिशेने, आपण अनेकदा आपला दृष्टिकोन आणि वर्तन बदलतो. आपण प्रतिक्रिया व्यक्त करत असतो तेंव्हा मध्यम किंवा कमकुवत युक्तिवादांच्या तुलनेत वृत्ती बदलाच्या बाजूने मजबूत युक्तिवाद विरोध वाढवू शकतो

(फ्यूजेनन्ड, ब्रेहम, २००४). हेच कारण आहे की मनापासून प्रयत्न करूनही अनेकदा अनुनय अयशस्वी होते. जेव्हा व्यक्तींना अशा बाबी या त्यांच्या वैयक्तिक स्वातंत्र्यास थेट धोका असल्याचे समजते तेव्हा त्यांना प्रतिकार करण्यास लोक प्रवृत्त होतात.

६.३.२ पूर्वसूचना: मन वळविण्याच्या हेतूचे पूर्वज्ञान (Forewarning: Prior Knowledge of Persuasive Intent)

आपली अभिवृत्ती बदलण्याचा प्रयत्न करण्यासाठी एक विशिष्ट संदेश तयार केला गेला आहे हे अगोदर माहिती होणे म्हणजे पूर्वसूचना. अशाप्रकारे, पूर्वसूचना ही एक विशिष्ट आगामी संदेश खासकरून आपली मनोवृत्ती बदलण्यासाठी तयार केलेला आहे याची आगाऊ माहिती आहे. संशोधनाने सिद्ध केले आहे की पूर्वसूचना आपल्याला मन वळविण्यापासून रोखण्यास मदत करते. उदाहरणार्थ, जेव्हा आपण दूरदर्शनवरील जाहिराती पाहतो तेव्हा आपल्याला हे माहित असते की हे संदेश आपल्याला विविध उत्पादने खरेदी करण्यास तयार केले गेले आहेत, याचे पूर्वज्ञान असल्यामुळे आपले मन बदलण्याची शक्यता कमीच असते. कारण पूर्वसूचना अनेक बोधात्मक प्रक्रिया प्रभावित करतात ज्या अनुनय प्रक्रियेत महत्वाची भूमिका बजावतात.

पूर्वसूचना हि अनुनयाचा प्रतिकार करण्यास दोन मार्गांनी मदत करते: प्रथम, दिलेल्या संदेशाविरूद्ध प्रतिवाद आणि बचाव तयार करण्यास आपल्याला मदत करते. जेव्हा आपल्याला एखादा मन वळवणारा संदेश प्राप्त होतो, खासकरुन जो आपल्या मतांच्या विरुद्ध असतो, तेव्हा आपण बऱ्याचदा विरोधी युक्तिवाद करण्यास प्रवृत्त होतो. दुसरे म्हणजे जेव्हा आपल्याला अशा संदेशांची सामग्री अगोदरच माहित असते, तेव्हा आपण आपला बचाव तयार करण्यासाठी पुरेसा वेळ मिळवू शकतो आणि त्याव्यतिरिक्त, पूर्वसूचना आपल्याला स्मृतीमधील संबंधित तथ्ये आणि माहिती परत आठवण्याचा अधिक वेळ देते. हे आपल्याला मन वळवणाऱ्या संदेशाचा खंडन करण्यास मदत करू शकते.

६.३.३ अनुनय प्रयत्नांचे निवडक टाळणे (Selective Avoidance of Persuasion Attempts)

निवडक टाळणे याची व्याख्या "आपल्या विद्यमान वृत्तीला आव्हान देणाऱ्या माहितीपासून आपले लक्ष दूर करण्याची प्रवृत्ती" अशी केली जावू शकते. आपल्या माहितीच्या प्रक्रियेमध्ये निवडक टाळाटाळ कशी होते हे स्पष्ट करण्यासाठी आपण दूरदर्शन पाहण्याच्या उदाहरणाचा विचार करूया. लोक दूरदर्शनसमोर माध्यमे त्यांच्यावर कोणते संदेश थोपवणार हे पाहण्यासाठी सहसा बसत नाहीत. जेंव्हा त्याच्या मतांच्या विरोधी संदेश दूरदर्शनवर येतात तेंव्हा लोक चॅनेल बदलणे, जाहिरातीचा आवाज बंद करणे, त्यांचे आवडते कार्यक्रम रेकॉर्ड करणे, किंवा जाणीवपूर्वक शांत राहणे अशा गोष्टी करतात. याच्या नेमके उलट, जेव्हा आपल्या मतांना समर्थन देणारी माहिती दूरदर्शनवर येते तेव्हा आपण त्याकडे आपले लक्ष वेधू इच्छितो. आपण चॅनेल बदलणे थांबवतो आणि काळजीपूर्वक पाहतो. अशा प्रकारे आपल्या मतांच्या विरोधी संदेश असतानाच्या केलेल्या कृती आणि आपल्या मतांना समर्थन देणारी माहिती असतानाच्या आपल्या कृती या निवडक प्रदर्शनाच्या दोन बाजू आहेत. आपण आपल्या लक्ष वेधून घेत असलेल्या गोष्टींमध्ये अशी

निवड करण्यामुळे आपल्या बऱ्याच मनोवृत्ती दीर्घ काळासाठी अबाधित राहतील हे सुनिश्चित होण्यास मदत होते.

६.३.४ सक्रियपणे अभिवृत्तीचे रक्षण करणे: स्पर्धेच्या विरोधात प्रतिवाद (Actively Defending Our Attitudes: Counter arguing Against the Competition)

बऱ्याच वेळा, आपण आपल्या वर्तमान विचारांशी जुळत नसलेल्या माहितीकडे दुर्लक्ष करण्याचा प्रयत्न करतो. अनुमय रोखण्याचा हा एक मार्ग आहे. हे आपल्या दृष्टिकोनाचे निष्क्रीय संरक्षण म्हणून ओळखले जाते. याव्यतिरिक्त, आपण एक अधिक सक्रिय रणनीती देखील वापरतो जी आपल्या स्वत:च्या मतांच्या विरुद्ध असलेल्या मतांबद्दल प्रतिवाद करणारी प्रतिरोधक असते (ईगली, चेन, चाइकेन, आणि शॉ बर्नेस, १९९९).

संशोधनाने हे सिद्ध केले आहे की आपण आपले मन वळवण्याचा प्रतिकार करण्यास सक्षम असतो कारण आपण केवळ आपल्या वर्तमान मतांशी विसंगत असलेल्या माहितीकडे दुर्लक्षच करत नाही, तर प्रति-अभिवृतीविरुद्ध सक्रियपणे युक्तिवाद करतो. अशाप्रकारे, आपल्या दृष्टिकोनाच्या विरुध्द असलेल्या युक्तिवादाचा सामना केल्याने आपली आधीपासून ठेवलेली मते दृढ होऊ शकतात आणि त्या बदलण्याचा प्रयत्न करण्याच्या विरोधात आपण अधिक प्रतिरोधक बनतो.

६.३.५ अनुमय प्रतिकारात वैयक्तिक भेद (Individual Differences in Resistance to Persuasion)

भिन्न लोक त्यांच्या वृत्तीच्या संबंधात मन वळवण्याच्या प्रयत्नांवर भिन्न प्रतिसाद देतात (ब्रिनोल, रकर, टोरमला आणि पेटी, २००४). काही लोक वादाचा प्रतिकार करण्यास खूप प्रवृत्त असतात आणि म्हणूनच ते बदलण्यास प्रतिरोधक असतात. दुसरीकडे, काही लोक अनुनयास सामोरे जाताना स्वतःच्या विश्वासावर बळकट होण्याचा प्रयत्न करतात. ब्रिनॉल (२००४) यांनी या दोन रणनीतींपैकी कोणती नीती वृत्ती बदलाचे भाकीत करते हे शोधण्यासाठी संशोधन केले. त्यांना असे आढळून आले की मन वळवण्याचा प्रतिकार करणाऱ्या दोन्ही पध्दती वृत्तीतील बदलाच्या यशस्वी प्रतिकाराचा अंदाज लावतात. लोकाना जेंव्हा प्रति-वृत्तीच्या संदेशाचा सामना करावा लागतो तेव्हा त्यांच्या विचारांच्या प्रकाराचा अंदाज त्यांच्या मन वळवण्यास विरोध करण्याचे प्राधान्य यावरून किंवा त्यांच्या प्रारंभिक वृत्तीची स्थिती मजबूत करून केला जातो त्यामुळे, वरवर पाहता लोकांना पटवून देण्याच्या प्रयत्नांना ते कसे सामोरे जातात याबद्दल त्यांना काहीतरी माहित असते आणि ते त्यांच्या पसंतीच्या तंत्रांचा प्रभावीपणे वापर करतात हे स्पष्ट होते.

६.३.६ अहंकार-निरसता प्रतिरोध कमी करू शकते (Ego-Depletion Can Undermine Resistance)

अहंकार-निरसता याचा संदर्भ आत्म-नियंत्रण किंवा इच्छाशक्ती मर्यादित मानसिक संसाधनांचा वापर या कल्पनांशी आहे. जेव्हा मानसिक क्रियांची उर्जा कमी होते, तेव्हा आत्म-नियंत्रण क्षीण होते, ज्याला अहंकार कमी करण्याची स्थिती समजली जाते. लोकांमध्ये स्वयं-नियमन करण्याची मर्यादित क्षमता आहे (उदा. स्वतःच्या विचारसरणीवर नियंत्रण ठेवण्यासाठी स्वतःच्या इच्छाशक्ती वापरणे). आपल्या मर्यादित स्त्रोतांचा पूर्वीचा

अनुभव आपल्याला आपल्या मतापासून असुरक्षित बनवू शकतो. जेव्हा लोक निराश झालेले असतात किंवा अहंकार-निरसता स्थितीत असतात तेव्हा ते इतर लोकांच्या कल्पनांशी सहमत होऊ शकतात, जे त्यांच्या स्वतःच्या कल्पनेच्या विरुद्ध असते व ज्यामुळे आपल्याला अभिवृत्तीत बदल दिसतो.

व्हीलर, ब्रिनोल आणि हर्मन (२००७) यांनी अहंकार-निरसता प्रक्रियेचा अभ्यास केला. त्यांनी सहभागींना त्यांचे स्व-नियमन संसाधने कमी करण्यासाठी कठीण किंवा सोपे काम दिले. नंतर, पदवीच्या अनिवार्य परीक्षांच्या बाजूने काही सहभागींना कमकुवत तर काही सहभागींना कडक संदेश देण्यात आला. सुरुवातीच्या काळात विद्यार्थ्यांनी सक्तीच्या पदवीच्या परीक्षेच्या विरोधात जोरदार विरोध केला होता. "संशोधकांसमोर प्रश्न होता की "अहंकार कमी झाल्यामुळे लोक वाईट (कमकुवत) युक्तिवादालाही सकारात्मक पतिसाद देत आहेत का?" उत्तर होय होते. जे लोक अहंकार-निरसता नसतात त्यांच्यात कमकुवत वादविवाद निष्फळ ठरतो, परंतु ते कठोर युक्तिवाद करून अहंकार-निरसता झालेल्यांना उत्तेजन देतात. संदेशाच्या प्रतिसादात सहभागींच्या विचारांची तपासणी केल्याने सत्यापित झाले की अहंकारी लोकांचे कमकुवत संदेशाच्या तुलनेत दृढ संदेशाबद्दल अधिक अनुकूल विचार होते. याउलट, अहंकार-निरसता सहभागींचे विचार हे कमकुवत संदेश व दृढ संदेश या दोन्हीबद्दल तितकेच अनुकूल होते.

नुकत्याच झालेल्या संशोधनातून हे समजले गेले आहे की जे अनुनय संदेशास प्रतिकार करतात त्यांच्यात आत्म-नियंत्रण ठेवण्याची क्षमता कमी असते (बुर्क्ले, २०००, वोहस व सहकारी, २०००, वांग, नोव्हेस्की, धार आणि बॉमेस्टर, २०१०). असे आढळले आहे की प्रतिकार केल्यामुळे आपले आत्मसंयम कमी होते, ज्याचा परिणाम आपल्या मन वळवण्याच्या सामर्थ्यावर होतो आणि जेव्हा आपण निराश होतो तेव्हा आपल्याला कमकुवत संदेशांचे प्रतिकार करणे देखील अधिक कठीण वाटू शकते. शिवाय, जेव्हा लोक इतरांचे मन वळवण्याचा प्रयत्न करीत असतात तेव्हा जर ज्यांचे मन वळवायचे आहे ते लोक जर निराश असतील तर अनुनय करणारा अप्रामाणिक होण्याची शक्यता जास्त असते. (मीड, बॉमेस्टर, गिनो, श्वेझित्झर आणि रेरीली, २००९). संशोधन असे सुचविते की आपल्याशी संवाद साधणा-यांविषयी सावधगिरी बाळगणे आवश्यक आहे. जेव्हा ते आपले मन वळवण्याचा प्रयत्न करीत असतात तेव्हा ते अधिक थकल्यासारखे भासवतात ज्यामुळे सत्यावर भावनेचा रंग भरण्याचा त्यांचा प्रयत्न असतो.

आपली प्रगती तपासा

टिपा लिहा

१. प्रतिक्रिया (Reactance)

२. निवडक टाळणे (Selective avoidance)

३. प्रति-वृत्तीचा संदेश (Counter-attitudinal message)

४. अहंकार-निरसता (Ego-Depletion)

६.४. बोधात्मक विसंगती: अर्थ व त्याचे व्यवस्थापन (COGNITIVE DISSONANCE: WHAT IS IT AND HOW DO WE MANAGE IT?)

आपल्याला माहित आहे की अभिवृती आणि वर्तन यांचा संबंध आहे. परंतु बऱ्याच घटनांमध्ये, आपल्याला आतून काय वाटते (काही वस्तू किंवा समस्येबद्दल सकारात्मक किंवा नकारात्मक प्रतिक्रिया) आणि आपण बाहेरील गोष्टी काय दर्शवितो त्यामधील अंतर असू शकते. उदाहरणार्थ, तुमचे वडील तुम्हाला मारुती कार गिफ्ट करतात आणि तुम्हाला वेगवेगळ्या कारणांमुळे मारुती कार आवडत नाहीत. कदाचित तुमच्या मित्र मंडळात मारुती ब्रँड आवडता नाही किंवा तो एखाद्या परदेशी ब्रँडसारखा दिसत नाही. जर तुमच्या वडिलांनी विचारले की नवीन कार कशी आहे? आपण कदाचित "ही एक छान कार आहे" असे म्हणतोच कारण आपल्याला आपल्या वडिलांना दुखवायचे नसते. पण जेव्हा आपण "ही एक छान कार आहे" हे शब्द उच्चारता तेव्हा नक्कीच अस्वस्थ वाटतेच हो ना. कारण या परिस्थितीत आपणास ठाऊक असते की आपले वर्तन आपल्या वृत्तीशी सुसंगत नाही आणि ही असमाधानकारक परिस्थिती आहे.

मानसशास्त्रज्ञ या प्रतिक्रियेला बोधात्मक विसंगती म्हणून संबोधतात. बोधात्मक विसंगती म्हणजे एक अप्रिय स्थिती जिथे आपल्या लक्षात येते की आपले दृष्टीकोन आणि आपले वर्तन विसंगत आहेत. याचा अभ्यास केला गेला आहे आणि असे आढळून आले आहे की जेव्हा आपण आपल्या वृत्ती-विसंगत वर्तनाचे औचित्य सिद्ध करू शकत नाही तेव्हा आपण स्वतःचे दृष्टीकोन बदलतो. आपला खरोखर विश्वास नसलेल्या गोष्टी आपण बोलतो याची जाणीव केव्हाही आपल्याला होते (उदा. "फक्त नम्र राहण्यासाठी" आपल्याला आवडत नसलेल्या गोष्टीची स्तुती करणे). एक कठीण निर्णय घ्या ज्यासाठी तुम्हाला आकर्षक वाटणारा पर्याय नाकारणे आवश्यक आहे किंवा तुम्ही प्रयत्न किंवा पैसे गुंतवलेले काहीतरी तुमच्या अपेक्षेप्रमाणे चांगले नाही हे शोधून काढा, तुम्हाला विसंगती अनुभवण्याची शक्यता आहे. या सर्व परिस्थितींमध्ये, आपल्या वृत्ती आणि कृतीत फरक आहे आणि अशा अंतरांमुळे आपण अस्वस्थ होतो. संशोधनात असे आढळले आहे की विसंगतीशी संबंधित अस्वस्थता आपल्या मेंदूतल्या डाव्या गोलार्धात उंचावलेल्या कृतीतून दिसून येते (हार्मोन-जोन्स, हार्मोन-जोन्स, फेयरन, सिग्लमन आणि जॉनसन, २००). सध्याच्या दृष्टीकोनातून सर्वात महत्त्वाचे म्हणजे, बोधात्मक विसंगती काहीवेळा आपल्या स्वतःच्या मनोवृत्तीत बदल घडवून आणू शकतो - असे कोणतेही कठोर बाह्य दबाव नसतानाही ते आपल्या स्पष्ट वागणुकीशी सुसंगत असतात.

६.४.१ विसंगती आणि अभिवृती बदल: प्रेरित (सक्तीच्या) अनुपालनाचे परिणाम (Dissonance and Attitude Change: The Effects of Induced (Forced) Compliance)

लिओन फेस्टिंगर (१९५७) यांनी व्यक्ती स्वतःचे दृष्टीकोन कसे बदलतात हे सांगण्यासाठी बोधात्मक विसंगतीचा सिद्धांत मांडला. बोधात्मक विसंगती ही एक अप्रिय आंतरिक स्थिती म्हणून परिभाषित केली जाऊ शकते ज्याचा परिणाम जेव्हा व्यक्तींना त्यांच्या दोन किंवा अधिक वृत्तींमध्ये किंवा त्यांच्या वृत्ती आणि त्यांच्या वर्तनामध्ये विसंगती दिसून येते तेंव्हा

जाणवतो. हा सिद्धांत असा अंदाज लावतो की जेव्हा आपल्याकडे वृत्ती-विसंगत वर्तनामध्ये गुंतण्याची काही कारणे असतात तेव्हा विसंगती अधिक मजबूत होतो. जेव्हा आपल्याकडे विसंगत वागण्याचे थोडेसे कारण असेल आणि म्हणून आपण आपल्या कृती स्वत:ला समजावून सांगू शकत नाही, तेव्हा विसंगती तीव्र होऊ शकते.

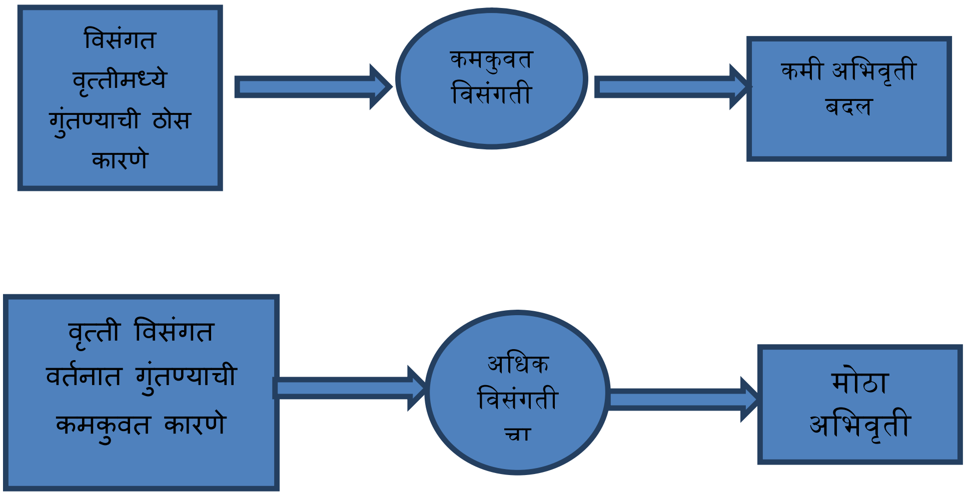
जेव्हा एखाद्यास असे काहीतरी करण्यास भाग पाडले जाते जे त्यांना खरोखरच करायचे नसते तेव्हा त्यांच्या बोधानात आणि त्यांच्या वागणुकीत विसंगती निर्माण होते. जेव्हा एखादी व्यक्ती तिच्या विश्वासाशी सुसंगत नसलेली एखादी कृती करते तेव्हा सक्तीचे अनुपालना घडते. आपले वर्तन हे पूर्वीपासून असल्यामुळे त्यात बदल करणे कठीण असते, त्यामुळे लोकांच्या अभिवृत्तीचे त्यांनी केलेल्या कृतींच्या अनुषंगाने पुन्हा मूल्यमापन करून विसंगती हि कमी करणे आवश्यक असते.

फेस्टिंगर आणि कार्लस्मिथ (१९५९) यांच्या प्रयोगात हे भाकीत तपासण्यात आले. त्यांनी सहभागींना कंटाळवाण्या कामांची मालिका करण्यास सांगितले (जसे की एक तासासाठी एकच शब्द लिहिणे). या कार्याकडे सहभागींचा दृष्टिकोन अत्यंत नकारात्मक होता. फेस्टिंगर आणि कार्लस्मिथ यांना असे आढळले कि लोकांना कंटाळवाणे कार्य करण्यास भाग पाडले गेले तर सक्तीने अनुपालन करण्याच्या वर्तनाद्वारे बोधात्मक विसंगती निर्माण होते. त्यांनी या कंटाळवाण्या कामांची मालिका पार पाडण्यासाठी सहभागी म्हणून ७१ पुरुष विद्यार्थ्यांचा वापर केला. त्यानंतर त्यांना दिलेली कार्ये खरोखरच मनोरंजक होती हे प्रतीक्षा करणाऱ्या सहभागीला सांगण्यासाठी १ ते २० डॉलर्स देण्यात आले. कंटाळवाणा प्रयोग मजेदार असेल हे इतर सहभागींना पटवून देण्यास बहुतेक सहभागींनी सहमती दर्शविली. जेव्हा सहभागींना प्रयोगाचे मूल्यांकन करण्यास सांगितले गेले, तेव्हा ज्यांना फक्त १ डॉलर दिले गेले होते अशा सहभागींनी ज्याना खोटे बोलण्यासाठी 20 डॉलर दिले गेले होते त्यांच्या तुलनेत कंटाळवाणे कार्य अधिक मजेदार आणि आनंददायक असल्याचे नमूद केले.

वरील निष्कर्षांचे कारण काय असू शकते? फक्त १ डॉलर दिले जाणे खोटे बोलण्यासाठी पुरेसे प्रोत्साहन नाही आणि म्हणून ज्यांना १ डॉलर दिले गेले होते त्यांनी विसंगती अनुभवली. कार्ये खरोखरच मनोरंजक आणि आनंददायक आहेत यावर विश्वास ठेवूनच ते त्या विसंगतीवर मात करू शकले. २० डॉलर्स दिले जाण्याने कंटाळवाणे काम लोकांनी केले आणि म्हणून कोणतेही विसंगती आढळली नाही.

हे निष्कर्ष अतिशय आश्चर्यकारक होते आणि सामाजिक मानसशास्त्रज्ञ या अंदाजाचा संदर्भ एखाद्या कृतीबद्दल कमी बक्षिसे - जास्त परिणाम (Less-leads-to-more) असा देतात. एखाद्या कृतीसाठी कमी बक्षिसे अनेकदा वृत्तीमध्ये मोठे बदल घडवून आणतात आणि अनेक अभ्यासांमध्ये याची पुष्टी झाली आहे. (हार्मोन-जोन्स, २०००; लिपी आणि आयसेनस्टॅट, १९९४). लोकांना वृत्ती-विवादास्पद मार्गाने वागण्यासाठी दिले जाणारे जास्त पैसे किंवा इतर बक्षिसे त्यांच्या कृतींचे औचित्य प्रदान करतात आणि वृत्ती बदलण्याची शक्यता कमी करू शकतात. जेव्हा लोकांचा असा विश्वास असतो की निवडलेल्या कृती आणि यामुळे झालेल्या नकारात्मक परिणामासाठी ते स्वतःच जबाबदार आहेत तेंव्हा छोट्या बक्षिसेमुळे वृत्ती अधिक बदलू शकते. तथापि, श्रेष्ठींनी आपल्या विशिष्ट मनोवृत्तीशी सुसंगत नसलेले एखादे असे वर्तन करण्यास सांगितले तर जे घडते त्याबद्दल

आपण आपल्याला जबाबदार मानीत नाही आणि म्हणूनच आपणास विसंगतीचा अनुभव येत नाही.



आकृती ३.१ अभिवृत्ती-विसंगत- विसंगती- अभिवृत्ती बदल

६.४.२ विसंगती निराकरण करण्यासाठी पर्यायी मार्ग Alternative Strategies for Resolving Dissonance

या विभागात आपण विसंगती कमी करण्यासाठी लोक वापरत असलेल्या विविध मार्गांवर चर्चा करणार आहोत. अभिवृत्ती बदलणे ही विसंगती कमी करण्याची एकमेव पद्धत नाही. व्यक्तींकडून विसंगती कमी करण्यासाठी प्रत्यक्ष आणि अप्रत्यक्ष पद्धती वापरल्या जातात.

विसंगती कमी करण्याच्या प्रत्यक्ष पद्धती (Direct Methods to reduce dissonance)

- **वर्तन बदलण्यासाठी:** आपल्या वृत्तींशी अधिक सुसंगत असेल अशा बेताने वर्तनात बदल करणे. उदाहरणार्थ, काही गैर-पर्यावरण-अनुकूल खरेदी केल्यानंतर आपण भविष्यात केवळ सेंद्रिय उत्पादने खरेदी करण्याचा आणि आपली "हरित पर्यावरणीय वृत्ती" बदलणार नाही असे ठरवणे.

- **क्षुल्लकीकरण (Trivialization)**: जेव्हा जेव्हा व्यक्तींना विसंगतीचा सामना करावा लागतो, तेव्हा ते शक्य तितक्या सोप्या मार्गाने ती विसंगती कमी करतात. विसंवाद कमी करण्याच्या अलीकडच्या एका अभ्यास पद्धतीला क्षुल्लकीकरण असे म्हणतात. हे विसंवाद कमी करण्याचे तंत्र आहे ज्यात एकमेकांशी विसंगत असलेल्या मनोवृत्ती किंवा वर्तनाचे महत्त्व बोधानात्मकदृष्ट्या कमी केले जाते. सायमन, ग्रीनबर्ग आणि ब्रेहम (१९९५) यांनी केलेल्या संशोधन अभ्यासात या एकूण निष्कर्षाकडे लक्ष वेधण्यात आले आहे की एकदा व्यक्तींनी मतभेद कमी करण्याचे सोपे किंवा सर्वात सोयीस्कर स्वरूप निवडले कि ते इतर सर्व पर्यायांकडे दुर्लक्ष करतात.

या धोरणांना विसंगती कमी करण्याच्या थेट पद्धती म्हणतात: ते ज्यामुळे विसंगती निर्माण होते त्या वृत्ती-वर्तन विसंगतीवर लक्ष केंद्रित करतात.

विसंगती कमी करण्यासाठी अप्रत्यक्ष पद्धती (Indirect methods to reduce dissonance)

स्टील आणि त्यांच्या सहकाऱ्यांनी केलेल्या संशोधनाने (उदा. स्टील आणि लुई, १९८३; स्टील, १९८८) असे सुचवले की अप्रत्यक्ष मार्गानेही विसंवाद कमी केला जाऊ शकतो. म्हणजे, अभिवृत्ती आणि वर्तन यांच्यातील मूलभूत विसंगती अबाधित राहिली असली, तरी विसंवादामुळे निर्माण झालेल्या अप्रिय किंवा नकारात्मक भावना कमी होऊ शकतात. काही विशिष्ट परिस्थितींमध्ये, विसंगतीचा अनुभव घेत असलेल्या व्यक्ती त्यांच्या वृत्ती आणि वर्तनातील अंतर कमी करण्यावर जास्त लक्ष केंद्रित करू शकत नाहीत, परंतु त्याऐवजी इतर पद्धतींवर लक्ष केंद्रित करतात ज्यामुळे त्यांना अंतर असूनही स्वतःबद्दल चांगले वाटू शकेल (स्टील, स्पेन्सर, आणि लिंच, १९९३) उदाहरणार्थ, मद्यपान सेवन.

• **स्वयं-पुष्टीकरण:** विसंगतीमुळे धोक्यात आलेले सकारात्मक स्व-मूल्यांकन पुनर्संचयित करण्यासाठी लोक कधीकधी आत्म-पुष्टीकरणात गुंततात (इलियट आणि डेव्हिन, १९९४; टेझर, मार्टिन, आणि कॉर्नेल, १९९६). हे स्वतःची सकारात्मक वैशिष्ट्ये तसेच स्वतःबद्दलच्या चांगल्या गोष्टींवर लक्ष केंद्रित करून केले जाते. उदाहरणार्थ, जरी आपण SUV वाहनांच्या विरोधात असलो तरीही, आपल्या शेजाऱ्याच्या नवीन SUV बद्दल छान गोष्टी सांगितल्याचा परिणाम म्हणून आपण विसंगती अनुभवतो, त्यावेळी आपण स्वत: ला आठवण करून देतो कि आपण एक विवेकी व्यक्ती आहोत. स्वत: च्या सकारात्मक पैलूंचा विचार केल्याने, अस्वस्थता कमी होण्यास मदत होते. तथापि, आपण अप्रत्यक्ष रणनीती किंवा प्रत्यक्ष रणनीतींद्वारे ज्याचा उद्देश वृत्ती-वर्तनातील विसंगती कमी करणे आहे त्याच्या माध्यमातून विसंगती कमी करणे निवडतो. आपल्याला वृत्ती आणि वागणुकीतील विसंगतींची जाणीव असल्यामुळे उद्भवणाऱ्या अस्वस्थतेचा सामना करण्यास मदत करण्यासाठी आपण सर्वजण धोरणे शोधतो.

६.४.३ जेव्हा विसंगती हि वर्तनातील फायदेशीर बदलांचे साधन असते (When Dissonance is a Tool for Beneficial Changes in Behavior)

- जे लोक सीट बेल्ट घालत नाहीत त्यांची सीट बेल्ट घालणाऱ्या लोकांच्या तुलनेत अपघातात मरण्याची शक्यता जास्त असते...
- जे लोक धूम्रपान करतात त्यांना फुफ्फुसाचा कर्करोग आणि हृदयरोग होण्याची शक्यता धूम्रपान करत नसलेल्या लोकांपेक्षा जास्त असते...
- जे लोक असुरक्षित लैंगिक संबंध ठेवतात ते सुरक्षित लैंगिक संबंध ठेवणाऱ्या लोकांच्या तुलनेत अनियोजित गर्भधारणा तसेच धोकादायक आजारांना बळी पडण्याची शक्यता जास्त असते...

आपल्यापैकी बऱ्याच जणांना माहित आहे की ही विधाने खरी आहेत आणि आपल दृष्टीकोन सीट बेल्ट वापरणे, धूम्रपान सोडणे आणि सुरक्षित लैंगिक संबंध ठेवण्याबद्दल सामान्यतः अनुकूल असतो (केरी, मॉरिसन- बीडी आणि जॉन्सन, १९९७). याबाबत आपला दृष्टीकोन सकारात्मक असूनही, त्यांचे अनेकदा स्पष्ट कृतींमध्ये रूपांतरण केले जात नाही. संशोधन

असे सूचित करते की फायदेशीर वर्तन बदलांना प्रोत्साहन देण्यासाठी विसंगतीचा वापर केला जाऊ शकतो.

दैनंदिन जीवनातील काही परिस्थितींचा विचार करूया. काही लोक सीट बेल्ट न लावता गाडी चालवतात, धुम्रपान करतात आणि असुरक्षित लैंगिक संबंध ठेवतात. या सामाजिक समस्यांचे निराकरण करण्यासाठी, आपल्याला लोकांचा दृष्टीकोन बदलण्याची गरज नाही, उलट, स्पष्ट वर्तनात बदल करणे फायदेशीर ठरेल. प्रश्न असा आहे की फायदेशीर वर्तनातील बदलांना चालना देण्यासाठी विसंगतीचा वापर केला जाऊ शकतो का?

संशोधन असे सुचवते की ते होऊ शकते (बॅटसन, कोब्रिनोविझ, डिनरस्टीन, कॅम्फ, आणि विल्सन, 1997; गिबन्स, एग्लेस्टन, आणि बेंथिन, 1997), विशेषत: जेव्हा त्याचा उपयोग ढोंगीपणाच्या भावना निर्माण करण्यासाठी केला जातो - सार्वजनिकपणे काही वृत्तीचा पुरस्कार करणे, आणि नंतर त्या व्यक्तीला स्पष्ट सांगणे की त्यांनी त्यांच्या स्वतःच्या वृत्तीशी विसंगत अशा प्रकारे कृती केली आहे. अशा भावना पुरेशा तीव्र असू शकतात आणि केवळ अशा कृतीमुळे थेट विसंगती कमी होण्यास मदत होते. विसंवाद-प्रेरित वर्तन बदलाच्या शक्यतेशी संबंधित या भाकितांची अनेक अभ्यासांमध्ये चाचणी घेण्यात आली आहे. स्टोन, विगँड, कूपर आणि अरॉन्सन (१९९७) यांनी सहभागींना एड्सचा संसर्ग टाळण्यासाठी कंडोम (सुरक्षित लैंगिक संबंध) वापरण्याचा पुरस्कार करणारे भाषण तयार करण्यास सांगितले. त्यानंतर, सहभागींना असे सांगण्यात आले की त्यांनी स्वत: पूर्वी कंडोम का वापरले नाहीत (वैयक्तिक कारणे) किंवा सामान्यत: लोक कधीकधी कंडोम वापरण्यात अपयशी ठरतात (त्यांच्या स्वत: च्या वर्तनाचा समावेश नसलेली नॉर्मेटिव्ह कारणे).

संशोधकांनी असा अंदाज वर्तविला की वैयक्तिक कारणांमुळे विसंगती जास्तीत जास्त घडेल जेंव्हा सहभागींना त्यांच्या स्वत:च्या ढोंगीपणाने समोरासमोर यावे लागेल. मग, अभ्यासातील सर्व व्यक्तींना विसंवाद कमी करण्याचे थेट साधन - कमी किंमतीत कंडोम खरेदी करणे किंवा विसंवाद कमी करण्याचे अप्रत्यक्ष साधन - बेघर व्यक्तींना मदत करण्यासाठी तयार केलेल्या कार्यक्रमाला देणगी देणे यांमध्ये पर्याय देण्यात आला. या निकालांवरून असे दिसून आले की, जेव्हा सहभागींना पूर्वी सुरक्षित लैंगिक संबंध का ठेवत नाहीत या कारणांवर लक्ष केंद्रित करण्यास सांगण्यात आले होते, तेव्हा भविष्यात त्यांचे वर्तन वेगळे असेल हे दर्शवण्यासाठी प्रचंड बहुमताने कंडोम खरेदी करणे पसंत केले गेले - विसंवाद कमी करण्याचा थेट मार्ग. याउलट, सर्वसाधारणपणे लोक सुरक्षित लैंगिक संबंधात का गुंतले नाहीत या कारणांचा विचार करायला सांगितल्यावर, अधिकतर लोकांनी विसंगती कमी करण्यासाठी अप्रत्यक्ष मार्ग निवडला (बेघर प्रकल्पाला मदत करण्यासाठी देणगी) मात्र आपले वर्तन बदलले नाही.

हे निष्कर्ष असे सूचित करतात की आपल्या स्वत:च्या ढोंगीपणाला ठळक बनवण्यासाठी विसंवादाचा वापर करणे हे खरोखरच आपले वर्तन इष्ट मार्गांनी बदलण्यासाठी एक शक्तिशाली साधन असू शकते. तथापि, जास्तीत जास्त परिणामकारकतेसाठी, अशा प्रक्रियांमध्ये अनेक घटकांचा समावेश असणे आवश्यक आहे: लोकांनी इच्छित वर्तनांचा जाहीर पणे पुरस्कार केला पाहिजे (उदा. कंडोमचा वापर करून), त्यांना भूतकाळात त्यांच्या स्वत: च्या वर्तणुकीच्या अपयशाबद्दल विचार करण्यास प्रवृत्त करणे आवश्यक आहे आणि

त्यांचा विसंवाद कमी करण्यासाठी त्यांना थेट साधनांमध्ये प्रवेश देणे आवश्यक आहे (म्हणजे त्यांचे वर्तन बदलण्याची पद्धत). जेव्हा या अटींची पूर्तता केली जाते, तेव्हा विसंगतीमुळे वर्तनात फायदेशीर बदल होऊ शकतात.

आपली प्रगती तपासा

टिपा लिहा

१. बोधात्मक विसंगती (Cognitive dissonance)

२. कमी बक्षिसे - जास्त परिणाम (Less-leads-to-more)

३. क्षुल्लकपणा (Trivialization)

६.५. संशोधन आपल्याला संकृती आणि अभिवृत्ती प्रक्रीयेबाबत काय सांगते? (WHAT RESEARCH TELLS US ABOUT CULTURE AND ATTITUDE PROCESSES?)

वेगवेगळ्या संस्कृतींचे वेगवेगळे नियम आहेत ज्यानुसार लोकांनी प्रचलित सामाजिक नियमांनुसार वागणे अपेक्षित आहे. याला सांस्कृतिक "घट्टपणा विरुद्ध सैलपणा" (गेलफँड आणि सहकारी., २०११) म्हणून ओळखले जाते. जर एखाद्या संस्कृतीचे वैशिष्ट्य व्यापक मानदंड आणि नियमांपासून विचलनास मंजूरी देणे आहे तर ती एक घट्ट संस्कृती आहे. घट्ट संस्कृतीत लोकांची मूल्ये, नियम आणि वर्तन एकमेकांशी सारखेच असते, तर सैल संस्कृतींमध्ये सामाजिक नियम कमकुवत असतात आणि विचलित वर्तनाची सहनशीलता जास्त असते. अमेरिकेसारख्या संस्कृतींमध्ये, जे तुलनेने सैल आहे, तिथे वैयक्तिक अभीवृत्ती या वर्तनासाठी खूप चांगले मार्गदर्शक असतात कारण तिथे स्वयंनियमनावर कमी भर दिला जातो आणि वर्तनावर कमी परिस्थितीजन्य अडथळे असतात,. दुसरीकडे, तुलनेने घट्ट संस्कृती असलेल्या भारत, पाकिस्तान आणि मलेशिया सारख्या संस्कृतींमध्ये वैयक्तिक दृष्टिकोनाचा वर्तनाशी फारसा संबंध नाही.

रिमर आणि सहकारी (२०१४) यांनी पाश्चिमात्य आणि अपाश्चिमात्य संदर्भात अभिवृत्ती आणि वर्तनयांवर परस्पर सांस्कृतिक संशोधनाचा आढावा घेतला. वैयक्तिक दृष्टिकोन आणि वर्तन यांविषयीच्या श्रद्धा सुसंगत असाव्यात की नाही आणि दृष्टिकोन आणि वर्तन यांच्यात कालांतराने फरक असावा का, याचा त्यांनी अभ्यास केला. रिमर आणि त्याच्या सहकाऱ्यांनी खालील मुद्द्यांचा अभ्यास केला:

- जेव्हा मनोवृत्ती आणि वर्तन विसंगत असते तेव्हा बोधात्मक विसंगति किती प्रमाणात अनुभवली जाते.
- पाश्चिमात्य संदर्भांपेक्षा अपाश्चिमात्य संदर्भात प्रभावी कार्य करण्यासाठी मजबूत आणि स्पष्ट दृष्टिकोन असणे कमी महत्वाचे आहे.
- अपश्चिमात्य संदर्भात निवड करताना इतरांच्या अपेक्षांचा प्रभाव पडतो, परंतु पाश्चिमात्य संदर्भात वैयक्तिक नियंत्रणासाठी संघर्ष म्हणून पाहिले जाते.

- पाश्चिमात्य संदर्भातील यशस्वी प्रेरक जा हिराती अनेकदा वैयक्तिक विशिष्टतेवर भर देतात, तर ते अपश्चिमात्य संदर्भांमध्ये एखाद्याच्या सामाजिक स्थानासाठी योग्य असण्यावर भर देतात
- जे लोक "ते त्यांच्या पद्धतीने करतात" ते चांगले आणि सामान्य मानले जातात किंवा इतरांसाठी त्यांच्या कृतींचे परिणाम विचारात न घेतल्याबद्दल अपरिपक्व आणि मूर्ख मानले जातात का?

६.६ सारांश

या घटकांमध्ये आपण अनुनय वृत्ती कशी बदलू शकते, लोक अनुनय प्रयत्न आणि बोधात्मक विसंगातीस कसे विरोध करतात यासारख्या संकल्पनांवर चर्चा केली. संदेश प्राप्तकर्त्यांना प्रेरक संदेश देणाऱ्या प्रेरक संवादकांचा वापर करून आपण दृष्टिकोन बदलू शकतो. सर्वसाधारणपणे, संवादक आपल्या स्वार्थाला आवाहन करेल तेव्हा अनुनय अधिक होईल. अशा प्रकारे आकर्षक, विश्वासार्ह आणि तज्ञ संवादक, जे आपले संदेश आत्मविश्वासाने आणि न्याय्यपणे सादर करतात आणि ज्यांना परिस्थितीजन्य शक्तींचा प्रभाव दिसत नाही, ते सर्वात प्रभावी असतात.

प्रेरक संदेशांवर उत्स्फूर्तपणे किंवा विचारपूर्वक प्रक्रिया केली जाऊ शकते. काही बाबतीत संदेशांची उत्स्फूर्त आणि भावनिक प्रक्रिया प्रभावी ठरू शकते कारण सकारात्मक किंवा नकारात्मक परिणाम संदेशाला अधिक ठळक बनवतो, ज्यामुळे ते आपले लक्ष वेधून घेते. उदाहरणार्थ, जेव्हा संदेश आपल्यासाठी वैयक्तिकरित्या समर्पक असतो तेव्हा आपण माहितीवर विचारपूर्वक प्रक्रिया करण्यास अधिक इच्छुक आणि सक्षम असतो. जेव्हा आपल्याकडे असे करण्याची क्षमता आणि प्रेरणा असते तेव्हा आपण अधिक विचारपूर्वक प्रक्रिया करतो.कधीकधी लोक विविध तंत्रांचा वापर करून अनुनय करण्यास विरोध विकसित करतात. या तंत्रांना अनुक्रमे पूर्वसूचना, प्रतिक्रिया, निवडक टाळाटाळ, प्रतिवाद इ. म्हणतात.

कधीकधी आत्मधारणा तेव्हा होते जेव्हा व्यक्ती स्वत:च्या वर्तनाचा वापर करून त्यांना वृत्तीच्या वस्तूकडे पाहण्याचा त्यांचा दृष्टिकोन निश्चित करण्यास मदत करतात. म्हणजे आपले विचार आणि भावना आपल्या वर्तनाशी सुसंगत असायला हव्यात या गृहीतकाच्या आधारे आपण स्वत:चे विचार आणि भावना निश्चित करण्यास मदत करण्यासाठी मार्गदर्शक म्हणून आपल्या स्वत:च्या वर्तनाचा वापर करू शकतो.

जेव्हा आपण आपल्या स्वतःच्या अपेक्षा पूर्ण करण्यात अयशस्वी होतो तेव्हा आपल्याला अयोग्य वाटेल अशा पद्धतीने वागल्यावर उद्भवणाऱ्या अस्वस्थतेला बोधात्मक विसंगती म्हणतात. वर्तन बदलून, वर्तन इतके नकारात्मक नव्हते हे स्वतःला पटवून देऊन किंवा नवीन व्यंजनात्मक संज्ञा तयार करून विसंगती कमी केली जाऊ शकते. मन वळणारे अभिवृत्ती-वर्तन सुसंगततेच्या तत्त्वांचा वापर करून दृष्टिकोन बदलू शकतात.

६.७ प्रश्न

१. तुम्हाला शेवटचे इतरांनी यशस्वीरित्या पटवून दिले, तेव्हा त्यांनी कोणते अनुनय तंत्र वापरले?
२. अनुनय करण्याचे घटक काय आहेत? उदाहरणासह स्पष्ट करा.
३. विश्वासार्ह संवादक हे जे विश्वासार्ह संवादक नाहीत त्यांच्यापेक्षा अधिक चांगले मन वळवणारे असतात. चर्चा करा
४. आपले दृष्टिकोन बदलण्यासाठी तयार केलेले संदेश कमी प्रेरक असण्याची शक्यता आहे हे आपण मान्य करता का?
५. एखाद्याचे मन वळवण्यात भीतीची भूमिका किती प्रभावी आहे?

६.८ संदर्भ

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

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

❖❖❖❖

७

आवड, प्रेम आणि इतर घनिष्ठ नातेसंबंध- I

घटक रचना

७.० उद्दिष्टे

७.१ प्रस्तावना

७.२ आंतरव्यक्तिक आकर्षणाचे अंतर्गत स्त्रोत: गरज व भावनांची भूमिका

७.२.१ मानवी जीवनातील संलग्नतेचे महत्त्व: संलग्नतेची आवश्यकता

७.२.२ प्रभावाची भूमिका: आपली मनःस्थिती इतरांना आवडण्यात भूमिका बजावते का?

७.३ आकर्षणाचे बाह्य घटक: निकटता, सारखेपणा आणि शारीरिक सौंदर्याचा परिणाम

७.३.१ निकटता / समीपता: अनियोजित संपर्क

७.३.२ शारीरिक सौंदर्य: आंतरव्यक्तिक आकर्षणात त्याची भूमिका

७.४ सामाजिक परस्परसंवादावर आधारित आवडीचे स्त्रोत

७.४.१. समानता: समान पंखांचे पक्षी/समान वैशिष्टे असलेले प्रत्यक्षात एकत्र येतात

७.४.२ परस्पर आवड किंवा नावड: आपण ज्यांना आवडतो ते आपल्याला आवडतात

७.४.३ सामाजिक कौशल्ये

७.४.४ व्यक्तिमत्व आणि आवड

७.४.५. इतरांमध्ये आपल्याला काय हवे आहे? लिंगभेद आणि नात्यात टप्या-टप्प्याने होणारे बदल

७.५. सारांश

७.६. प्रश्न

७.७. संदर्भ

७.० उद्दिष्टे (OBJECTIVES)

या घटकाचा अभ्यास केल्यानंतर तुम्ही खालील गोष्टी समजून घेण्यास सक्षम व्हाल.

- संलग्नता आणि प्रभाव यांचा अंतर्गत घटक म्हणून आवडीवर प्रभाव

- ➢ आंतरव्यक्तिक आकर्षणांवरील निकटता आणि शारीरिक सौंदर्य या बाह्य घटकांचा प्रभाव
- ➢ आंतरव्यक्तिक आकर्षणांवर सामाजिक संवाद (समानता, परस्पर आवड किंवा नावड, सामाजिक कौशल्ये, व्यक्तिमत्व, लिंग फरक आणि विकासाचे टप्पे) संबंधित घटकांचा प्रभाव

७.१ प्रस्तावना (INTRODUCTION)

लोकांशी संवाद साधण्याच्या प्रक्रियेत व्यक्ती ज्या लोकांशी संवाद साधतो त्यांच्याशी ते नातेसंबंधही प्रस्थापित करत असतो. जीवनात काही नातेसंबंध तात्पुरते तर काही तुलनेने दीर्घकाळ टिकणारे असतात. आपल्या जीवनात काही संबंध कमी महत्वाचे तर काही खूप महत्वाचे असतात. कालावधी आणि महत्त्व या घटकांनुसार देखील नाती विविध प्रकारची असतात. आपले सर्व घनिष्ठ नातेसंबंध दुसऱ्या व्यक्तीसाठीची आवड व प्रेमावर आधारित असतात. आवड या संज्ञेला मानसशास्त्रीय भाषेत आंतरव्यक्तिक आकर्षण संबोधले जाते. या घटकात 'आवडीचे' स्वरूप आणि आवडी-निवडीवर परिणाम करणारे भिन्न घटक समजून घेण्याचा समावेश केला आहे.

दुसऱ्या व्यक्तीसाठी वाटणारी आवड किंवा आंतरव्यक्तिक आकर्षण हे आपले नाते निश्चित करण्यासाठी महत्वाचे असते. सर्व घनिष्ठ नातेसंबंध आपल्या आवडी-निवडीवर आधारित असतात. सामाजिक मानसशास्त्रज्ञ आणि समाजशास्त्रज्ञांनी आपल्याला लोक कोणत्या कारणाने आवडतात, आवडत नाहीत अथवा त्यांचा आपल्यावर परिणाम होत नाही हे समजून घेण्याचा प्रयत्न केला. सामाजिक मानसशास्त्रातील वेगवेगळ्या संशोधनात असे दिसून आले आहे की, एखाद्या व्यक्तीची आपली आवड तीन घटकांच्या संचात शोधली जाऊ शकते, ते खालीलप्रमाणे आहेत:

१) अंतर्गतघटक (Internal Factors): आपल्या मूलभूत अंतर्गत गरजा, हेतू आणि भावनांशी संबंधित घटक

२) बाह्य घटक (External factors): पर्यावरणीय आणि ज्या व्यक्तीकडे आपण आकर्षित होतो त्यांच्या वैशिष्ट्यांशी संबंधित घटक

३) सामाजिक परस्परसंवादावर आधारित घटक (Factors based on Social Interaction): जेव्हा आपण इतरांशी संवाद साधतो तेव्हा घडणाऱ्या घटनांशी संबंधित घटक

या घटकात भाग क्र. ७.२ मध्ये अंतर्गत घटक, ७.३ मध्ये बाह्य घटक आणि ७.४ मध्ये सामाजिक संवादावर आधारित घटकांची चर्चा केली आहे.

७.२ आंतरव्यक्तिक आकर्षणाचे अंतर्गत स्त्रोत: गरज व भावनांची भूमिका (INTERNAL SOURCES OF LIKING OTHERS: ROLE OF NEEDS AND EMOTIONS)

आपल्याला इतर लोक आवडतील कि नाही हे अंशतः अंतर्गत परिस्थितीवर अवलंबून असते. परस्परसंवाद निर्धारण करणाऱ्या अंतर्गत परिस्थितीशी संबंधित दोन महत्त्वपूर्ण घटक म्हणजे आपल्या गरजा आणि आपली भावनात्मक स्थिती.

७.२.१ मानवी जीवनातील संलग्नतेचे महत्त्व: संलग्नतेची आवश्यकता (The Importance of Affiliation in Human Existence: The need to belong)

आवडीचा एक अंतर्गत स्त्रोत इतरांशी संलग्न होण्याच्या मानवी गरजेशी जोडलेला आहे. मानवाचा इतरांशी संबंध जोडण्यामागे सामाजिक हेतू असतो. संलग्नतेची गरज इतरांबरोबर असण्याची आणि इतरांनी स्वीकारण्याची गरज दर्शवते. मानसशास्त्रज्ञांनी संलग्नतेच्या गरजेचे खालील घटक शोधले आहेत:

१) **पेशीजैविकआधार (Neurobiological basis):**संलग्नतेची गरज पेशीजैविक घटकावर आधारीत आहे (रोवे, १९९६). जीवशास्त्रीयदृष्ट्या मानवी अर्भक आजूबाजूच्या लोकांशी संपर्क साधण्याच्या क्षमतेसह जन्माला येतो.

२) **उत्क्रांतीचा आधार (Evolutionary basis):** उत्क्रांतीवादी मानसशास्त्रज्ञांनी असे सुचवले आहे की, मानवांमध्ये संलग्नतेची गरज ही अस्तित्वाच्या मूल्याचा परिणाम आहे. नैसर्गिक आपत्तीपासून बचाव करण्यासाठी इतरांसोबत राहणे आणि समूहांमध्ये राहणे महत्त्वाचे असल्याने मानवांनी इतरांच्या सहवासात राहण्याची गरज विकसित केली.

संलग्ननेच्या गरजेतील वैयक्तिक भिन्नता (Individual Differences in the Need to Affiliate)

इतरांच्या सहवासाची गरजेची पातळी सर्व व्यक्तींमध्ये भिन्न असते .ओ'कॉनर व रोजेनब्लड (१९९६) यांच्या मते, मनुष्य स्वत:साठी इष्टतम सामाजिक संपर्काची संधी शोधतो. समाधान हि देणारी इष्टतम पातळी प्रत्येक व्यक्तीनुसार बदलू शकते.

लोक केवळ आंतरव्यक्तिक संपर्काच्या पातळीवर वेगळे असतातच तसेच समाधान न मिळाल्यास ते नकारात्मक प्रतिक्रिया देखील देतात. जेव्हा व्यक्ती सामाजिक संवादापासून वंचित ठेवली जाते किंवा इतरांकडून दुर्लक्षित केली जाते तेव्हा त्यांच्यावर सामाजिक, भावनिक, आणि बोधात्मकदृष्ट्या नकारात्मक परिणाम होतात:

१) सामाजिक परिणाम (Social effects):सामाजिक परिणामांमध्ये परस्पर माहितीमध्ये वाढलेल्या संवेदनशीलतेचा समावेश होतो (गार्डनर, पिकेट व ब्रेव्हर, २०००).

२) भावनिक परिणाम (Emotional effects): ज्या व्यक्ती एकट्या पडतात त्यांना उदासीनता, राग आणि नियंत्रण सुटल्यासारखे वाटते (बकले, विन्केल व लेरी, २००४).

३) बोधात्मकपरिणाम (Cognitive effects) :बोधात्मकरीत्या, सामाजिक उपेक्षेमुळे बोधनात्मक कार्यामध्येही कमतरता येऊ लागते. (बॉमेस्टर, ट्वेंज व नुस, २००२).

हे सर्व घटक असे सूचित करतात की मानवाच्या सर्वांगीण विकासासाठी सामाजिक संपर्क महत्त्वपूर्ण आहेत.

अनेक व्यक्ती सामाजिक परस्परसंवादासाठी एकतर कमी इच्छा व्यक्त करतात किंवा इच्छाच व्यक्त करत नाहीत. काही व्यक्ती असे सांगतात की त्यांना इतरांशी संबंध जोडण्याची आणि त्यांच्याशी संवाद साधण्याची आवश्यकता नाही. तथापि, सामाजिक मानसशास्त्रातील संशोधनात असे दिसून आले आहे की, ही गरज सर्व मानवांमध्ये थोड्याफार प्रमाणात अस्तित्त्वात असते. ज्या व्यक्तीं संलग्ननतेची गरज कमी आहे असे दाखवतात ते स्वतःबद्दल समाधानी असतात आणि जेव्हा इतरांकडून त्यांचा स्वीकार केला जातो तेव्हा ते सकारात्मक भावना दाखवतात.

अशा व्यक्ती आहेत का ज्यांना इतरांची गरज नसते? (Are there people who don't need other people?)

सर्व मानवांना इतरांच्या सहवासात राहण्याची गरज असते. परंतु संलग्नतेच्या प्रेरणेची पातळी कमीजास्त असू शकते. संलग्नतेची आवश्यकता काही विशिष्ट तसेच परिस्थितीजन्य घटकांद्वारे प्रभावित होऊ शकते.

संलग्ननतेची गरज एखाद्या व्यक्तीची ओढ किंवा आवड यासारख्या अंतर्गत घटकांद्वारे प्रभावित होते. व्यक्तीची ओढ किंवा आवड इतरांशी भावनिक बंध आणि नियमन या मार्गाने घनिष्ठ नातेसंबध बनवते. इतरांबद्दलच्या विचारांवर आणि संबंधांवर या घटकांचा जास्त प्रभाव पडतो (गिलाथ व त्यांचे सहकारी, २००५). उदाहरणार्थ, सुरक्षित संलग्नन प्रेरणा असलेल्या व्यक्तींमध्ये सकारात्मक स्व-आदर असतो आणि त्यांचा परस्परांवरील विश्वास देखील उच्च असतो. याचा इतरांचे समर्थन मिळवण्याच्या आणि स्वत: च्या प्रकटीकरणाच्या दृष्टीकोनावर परिणाम होतो.

सुरक्षित संलग्नन प्रेरणा असलेल्या व्यक्ती सक्रियपणे इतरांकडून समर्थन मिळवतात, विश्वास ठेवतात आणि स्वत:च्या प्रकटीकरणात गुंतलेली असतात. इतरांसमवेत मजबूत/शक्तिशाली आणि कायमचे परस्पर नातेसंबंध बनविण्यासाठी याची मदत होते. दुसऱ्या बाजूने, भीतीदायक किंवा टाळणारी संलग्नन प्रेरणा जास्त असणाऱ्या व्यक्तींमध्ये आत्म-सन्मान आणि परस्पर विश्वास कमी असतो. आत्मविश्वासाचा मूलभूत अभाव आणि इतरांवर विश्वास ठेवण्यात अडचणीं यामुळे संबंध वाढविणे आणि टिकवून ठेवणे कठीण होते.

संलग्नन प्रेरणा व्यक्तीच्या बोधात्मक आणि मज्जासंस्थेच्या कार्यपद्धतीवर परिणाम करतात. ज्या वेळी नाकारण्याच्या भीतीची पातळी जास्त असते तेव्हा ते संघर्ष, विभाजित होणे इत्यादीं नकारात्मक पैलूंचा विचार करतात. अशा वेळी भावनांशी संबंधित मेंदूच्या विशिष्ट क्षेत्राच्या सक्रियतेची पातळी उच्च दर्शिवली जाते (गिलाथ व त्यांचे सहकारी, २००५).

अशा प्रकारे, संलग्नन प्रेरणा व्यक्तींच्या बोधात्मक आणि मज्जातंतूंच्या प्रक्रियेद्वारे संलग्नतेच्या गरजेवर परिणाम करते.

संलग्नन गरजेवरील परिस्थितीचा प्रभाव (Situational influences on the need to affiliate)

संलग्नतेची गरज पर्यावरणीय घटकांद्वारे देखील प्रभावित होते. स्वत: च्या मृत्यूची आठवण करून देण्यासारख्या नकारात्मक परिस्थितीत मानव परस्परसंवादाची तीव्र इच्छा दर्शवितो (विस्मन व कूले, २००३). ज्या लोकांना नैसर्गिक आपत्तींचा सामना करावा लागला होता त्यांच्यामध्ये ही सामाजिक संपर्कांची इच्छा जास्त दिसून येते (बेंजामिन, १९९८). नैसर्गिक आपत्ती व असामान्य घटनांच्या वेळी बऱ्याचदा अपरिचित लोकसुद्धा एकत्र येऊन मैत्रीपूर्ण पद्धतीने संवाद साधतात. हे सर्व सूचित करते की, नकारात्मक व त्रासदायक पर्यावरणीय परिस्थितीमुळे संलग्नता प्रेरणा वाढते.

मैत्रीपूर्व व संलग्ननतेसह तणावग्रस्त परिस्थितीला सामोरे जाण्याचे मूळ कारण प्रथम स्कॅटर (१९५९) यांनी शोधून काढले. त्यांनी असे निरीक्षण केले की प्रतिकूल परिस्थितीत व्यक्ती संपर्कांना प्राधान्य देतात, विशेषत: अशाच समस्या असलेल्यांच्या ते संपर्कात असतात. स्कॅटरच्या प्रयोगात, विजेचा धक्का (इलेक्ट्रिक शॉक) मिळण्याची अपेक्षा असलेल्या सहभागींनी समान स्थितीत असलेल्या इतरांसह वेळ घालवणे पसंत केले.

यावरून हे सूचित होते की, मानवांनी सारख्याच प्रकारच्या समस्या असलेल्या लोकांची संगत पसंत केली आहे. अशा प्रकारच्या सहवासाची गरज खालील कारणांसाठी असते:

१. सामाजिक तुलना (Social Comparison): इतरांचा सहवास व्यक्तीला सामाजिक तुलना करण्याची संधी निर्माण करून देतो. जे सुरु आहे त्याबद्दल संवाद साधण्यासाठी, त्यांच्या मतांची तुलना करण्याची व काय करावे याबद्दल निर्णय घेण्याची संधी यामुळे प्राप्त होते.

२. बोधात्मक स्पष्टीकरण (Cognitive Clarity): व्यक्ती दु:खदायक परिस्थितीला सामोरे जाताना संबधित परिस्थिती समजून घेण्याचा प्रयत्न करते. इतरांच्या संवादातून परिस्थिती अधिक चांगली समजून घेता येते (बोधात्मक स्पष्टीकरण).

३. भावनिक स्पष्टीकरण (Emotional Clarity): दु:खदायक परिस्थितीत व्यक्तींना नकारात्मक परिस्थितीमुळे उद्भवणाऱ्या स्वतःच्या भावनिक प्रतिक्रिया देखील समजून घेण्याची आवश्यकता असते (भावनिक स्पष्टीकरण) . बोधात्मक व भावनिक स्पष्टतेची आवश्यकता संबंधित व्यक्तीची इच्छा निश्चित करते (गंप व कुलिक, १९९७).

अशा प्रकारे मानव इतरांची संगत शोधण्याचा प्रयत्न करतो आणि ही संगत फायदेशीर असते. कुलिक, महलर व मूर (१९९६) यांनी आपत्कालीन सुविधा नसलेल्या हृदय व शल्यक्रियेसाठी रूग्णालयात दाखल केलेल्या व्यक्तींवर केलेल्या अभ्यासातून असे दिसून आले की, त्यांनी रूममेटबरोबर (ज्याला हृदय व शस्त्रक्रियेची अपेक्षा होती) बोलण्यात, बोधात्मक आणि भावनिक स्पष्टतेसाठी अधिक वेळ घालवला. ही बोधात्मक आणि भावनिक

स्पष्टता शस्त्रक्रियेनंतर अधिक लवकर रुग्णालयात सोडण्याशी संबंधित होती. अशा संलग्नन हेतूचे फायदेशीर परिणाम दिसून येतात.

वरील सर्व बाबी असे सूचित करतात की, संलग्नन गरजेच्या पातळीवर लोकांमध्ये जरी भिन्न असले तरी प्रत्येकाच्या जीवनात आंतरवैयक्तिक आकर्षणास महत्त्व देणाऱ्या घटकांपैकी हा एक अत्यंत महत्त्वाचा घटक आहे.

७.२.२ प्रभावाची भूमिका: आपली मनःस्थिती इतरांना आवडण्यात भूमिका बजावते का? (The role of affect: do our moods play a role in liking others?)

आणखी एक आंतरिक घटक जो दुसऱ्या व्यक्तीसाठी आपल्या आवडीवर परिणाम करतो तो म्हणजे आपली मनःस्थिती. आपली मनःस्थिती ही धारणा, प्रेरणा, निर्णय घेणे आणि परस्पर आकर्षण यासारख्या अनेक बोधात्मक प्रक्रियेस प्रभावित करते. इतरांचे मूल्यांकन करताना आपल्या मन:स्थितीचा तीव्र प्रभाव पडतो. सकारात्मक प्रभावामुळे बऱ्याचदा लोकांचे सकारात्मक मूल्यमापन होते आणि नकारात्मक प्रभावामुळे नकारात्मक मूल्यांकनास सामोरे जावे लागते. अशा प्रकारे मनःस्थितीचा दुसऱ्या व्यक्तीवरील आवडी – नावडीवर प्रभाव पडतो.

आपल्या मन:स्थितीचा आंतर-व्यक्तिक आकर्षणावर प्रत्यक्ष आणि अप्रत्यक्ष अशा दोन प्रकारे प्रभाव पाडतो, ते पुढीलप्रमाणे:

१. **प्रत्यक्ष परिणाम (Direct effects):** ज्यांच्या सहवास आपल्याला सुखावह वाटतो त्या व्यक्ती आपल्याला आवडतात आणि ज्यांच्यामुळे आपल्याला त्रास होतो अशा व्यक्ती आपल्याला आवडत नाहीत हा प्रत्यक्ष परिणाम आहे (बेन-पोरथ, २०००). एखादा व्यक्तीमुळे आपल्याला चांगले किंवा वाईट वाटते हा प्रत्यक्ष परिणाम आहे.

२. **अप्रत्यक्ष परिणाम (Indirect effects):** एखाद्या व्यक्तीची उपस्थिती आपल्याला आवडते किंवा आवडत नाही कारण तेव्हा आपण त्याच प्रकारच्या भावनिक स्थितीचा अनुभव घेतो. उदाहरणार्थ, शिक्षकाने आपल्याला फटकारल्यानंतर लगेचच एखाद्या अनोळखी व्यक्तीला जर आपण भेटलो तर आपल्याला किंवा तिला आवडण्याची शक्यता कमी आहे.

विविध बाह्य संकेत चित्रे, संगीत अशा माद्यमातून सहभागींनी आपल्या भावनिक स्थिती नोंदविल्या आहेत. विविध प्रयोगांमध्ये भावनात्मक स्थितीचा परिणाम दर्शविला गेला आहे. उदाहरणार्थ, संशोधनातून असे दिसून आले आहे की, शिक्षेऐवजी बक्षिसे दिली गेली असती तर विद्यार्थ्यांना प्रयोग चांगला वाटला असता (मॅकडोनल्ड, १९६२). अप्रिय चित्रे, पार्श्वभूमी, संगीत आणि खोलीतील प्रकाश यांच्या विरूद्ध आनंददायक सादरीकरणासह समान परिणाम आढळले.

भावनांचा अप्रत्यक्ष परिणाम अभिजात अभिसंधानाद्वारे स्पष्ट केला जाऊ शकतो. नैसर्गिक उद्दीपक (व्यक्ती) अभिसंधित उद्दीपकसह (भावना निर्माण करणारी परिस्थिती) जोडली जाते आणि तीच भावनिक स्थिती निर्माण होते. सातत्याने असे हि दिसून आले आहे, की

सकारात्मकता मूल्यांकनावर (आवडीनुसार) सकारात्मक परिणाम करतात तर नकारात्मकता मुल्यांकनवर नकारात्मक परिणाम करतात (नावडीनुसार).

हा घटक जाहिरातदार आणि राजकारणी यांनी उत्पादनांसाठी आणि उमेदवारांचा आपल्या आवडीवर प्रभाव टाकण्यासाठी वापरला आहे. जाहिरातदार आणि राजकारणी हे उत्पादने आणि उमेदवार यासाठी आंतरव्यक्तिक आकर्षणामध्ये आनंददायक अनुभवांची जोड देऊन प्रभाव पाडतात. संशोधनात असे सूचित केले गेले आहे की, असंबद्ध भावपूर्ण स्थिती (उमेदवार किंवा उत्पादनाशी संबंधित नसलेल्या घटकांमुळे प्रेरित) आपल्या आवडीवर प्रभाव टाकू शकते म्हणूनच आपण प्रत्यक्षात मतदान करू किंवा उत्पादन खरेदी करू की नाही याबाबतचे विरुद्ध निर्णय घेतले जातात. अशा प्रकारे जाहिरातदार आणि राजकारणी यांनी केलेले प्रयत्न आपल्या आवडी-निवडीवर प्रभाव पाडण्यात यशस्वी होतात.

अशा प्रकारे आंतरव्यक्तिक आकर्षणातील अंतर्गत घटक आपल्या आवडीवर परिणाम करतात.

आपली प्रगती तपासा

१. आपल्या गरजा आंतरव्यक्तिक आकर्षणावर कसा प्रभाव पाडतात ?
२. आंतरव्यक्तिक आकर्षणावर प्रभावाचा कसा परिणाम होतो?

७.३ आकर्षणाचे बाह्य घटक: निकटता, सारखेपणा आणि शारीरिक सौंदर्याचा परिणाम (EXTERNAL SOURCES OF ATTRACTION: THE EFFECTS OF PROXIMITY, FAMILIARITY & PHYSICAL BEAUTY)

दोन व्यक्ती अनपेक्षित एकमेकांच्या संपर्कात येऊ शकतात यामध्ये प्रामुख्याने वर्गमित्र, सहकारी आणि खेळमित्र यांचा पहिला संपर्क नेहमीच अनपेक्षित असतो. त्यांची जवळीकता एकमेकांना संपर्कात आणते. एकत्र बसून किंवा एकत्र काम केल्याने ते एकमेकांच्या संपर्कात राहतात. एकदा संपर्क आला की, इतर आकर्षणे जसे की, शारीरिक आकर्षण आणि समानता एकमेकांना आवडण्यात महत्त्वपूर्ण भूमिका बजावतात. यावरून असे दिसून येते की, परस्पर आकर्षणात निकटता महत्वाची भूमिका बजावते. या भागात आंतरव्यक्तिक आकर्षणाचे बाह्य घटक - निकटता आणि शारीरिक सौंदर्य यांचा समावेश केला आहे.

७.३.१ निकटता / समीपता: अनियोजित संपर्क (Proximity: Unplanned Contacts)

दुसऱ्या व्यक्तीमधील आवडीची भावना त्या व्यक्तीशी असलेल्या आपल्या प्रत्यक्ष संपर्कांवर आधारित असते. इतर व्यक्तीचा संपर्क आपल्याला त्यांच्याविषयी आवड किंवा नावड तयार करण्यासाठी सक्षम बनवतो. आज आपण प्रत्यक्ष समोरासमोर संपर्क न करता सामाजिक प्रसारमाध्यमांतून संपर्क करण्यासाठी सक्षम झालो आहोत. काही लोकांना असे वाटते की, निकटचे नाते विकसित करण्यासाठी प्रत्यक्ष संपर्क महत्त्वाचा आहे, तर काहींना असे वाटते की, वेगवेगळ्या सामाजिक प्रसारमाध्यमांतूनही जवळचे संबंध निर्माण होऊ शकतात.

आंतरव्यक्तिक आकर्षणामध्ये समीपतेचे महत्त्व बऱ्याच अभ्यासांनी निदर्शनास आणून दिले आहे. संयुक्त राष्ट्रे आणि युरोपमधील बऱ्याच संशोधनात असे सुचवले गेले आहे की, विद्यार्थ्यांना एकमेकांच्या जवळ बसविल्यानंतर बहुधा एकमेकांना ओळखता येईल (ब्रायन, १९६१). तसेच, जे लोक जवळपास राहतात किंवा काम करतात ते कदाचित एकमेकांच्या ओळखीचे होतील, मैत्री करतील आणि विवाह करतील (बॉसार्ड, १९३२).

निकटता का महत्त्वाची आहे ? वारंवार प्रदर्शितता हि त्यातील मुख्य गोष्ट आहे (Why Does Proximity Matter? Repeated Exposure Is the Key)

समीपतेचा प्रभाव वारंवार केलेल्या प्रदर्शनाद्वारे स्पष्ट केला जाऊ शकतो. समीपतेमुळे आपल्या उत्तेजनांच्या प्रदर्शनाची वारंवारता वाढते आणि उत्तेजनास जितके जास्त प्रदर्शन मिळते तितकेच अशा उत्तेजनाचे मूल्यांकन करणे अधिक अनुकूल होते. संशोधन असे सूचित करते की, व्यक्ती, ठिकाणे, शब्द तसेच वस्तूंबाबतही समीपता दिसून येते.

नवीन प्रेरणा (अनोळखी व्यक्तीचा चेहरा, रेखाचित्र, उत्पादन) पुन्हा पुन्हा पाहिल्यामुळे त्यांचे सकारात्मक मूल्यांकन होते (झारजोंक, १९६८). आगोदर पाहिलेला फोटो पाहून अर्भक अधिक हसतात परंतु प्रथमच फोटो पाहून ते हसत नाहीत (ब्रूक्स-गन व लुईस, १९८१).

मॉरलँड व बीच (१९९२) यांनी वर्ग सेटिंग बाबत एक प्रयोग केला. त्या प्रयोगात, एका महिला सहाय्यक १५ वेळा, दुसऱ्या सहाय्यकाने १० वेळा, तिसरा सहाय्यकाने ५ वेळा वर्गात हजेरी लावली आणि चौथा सहाय्यक मात्र संपूर्ण सत्रा दरम्यान कोणत्याही वर्गात उपस्थित नव्हता. कोणत्याही सहाय्यकाद्वारे विद्यार्थ्यांशी कोणताही संवाद न साधता, सत्राच्या शेवटी विद्यार्थ्यांना प्रत्येक सहाय्यक किती प्रमाणात आवडले हे दर्शविण्यास सांगितले. यावरुन असे दिसून आले की, प्रदर्शनाची/हजेरीची वारंवारता जितकी अधिक होती तितकेच सहाय्यकाची आवड देखील वाढलेली दिसून आली.

वारंवार प्रदर्शनामुळे वाढलेली आवड याबाबत झाझोंक (२००१) यांनी असे स्पष्ट केले आहे की, जेव्हा आपण वारंवार उत्तेजनाला सामोरे जातो तेव्हा सांत्वनाची भावना निर्माण झालेली असते. नवीन आणि अपरिचित उद्दीष्टाचा सामना करताना आम्हाला अस्वस्थता येते. तथापि, वारंवार संपर्कात आल्यामुळे अस्वस्थता कमी होण्यास मदत होते व अधिक आराम मिळतो.

रीस व त्यांचे सहकारी (२०११) यांनी केलेल्या प्रयोगात व्यक्तींची जोडीने अनेक विषयांवर चर्चा केली. त्यानंतर त्यांना जोडीदारांच्या आकर्षणाचे गुणांकन करावयास सांगितले. चर्चेच्या विषयांची संख्या जितकी जास्त असेल तितके जास्त गुणांकन आढळून आले. रीस व त्यांचे सहकारी (२०११) यांच्या दुसऱ्या अशाच अभ्यासामध्ये, अनोळखी (१० ते १५ मिनिटांसाठी) दोन, चार, सहा किंवा आठ वेळा इंटरनेटवरील अनौपचारिक चर्चामध्ये गुंतलेल्या विद्यार्थ्यांचा सहभाग होता. सहभागींचा अभिप्राय असे दर्शवितो की, वाढलेल्या संवादांमुळे त्यांच्याशी अधिक परिचय होऊ शकतो आणि जोडीदाराबरोबर अधिक सुरक्षितता विकसित होते.

अशा प्रकारे वारंवार उद्दीपित केल्यामुळे हे उत्तेजनाबद्दल निर्माण होणाऱ्या सांत्वन आणि परिचयामुळे आकर्षण वाढते.

एकमेकांना पसंत करणे हे वारंवार झालेल्या संपर्कामधील प्रारंभिक प्रतिक्रियेच्या स्वरूपावर अवलंबून असते. पहिल्या नकारात्मक भावनांची पुनरावृत्तीमुळे आकर्षण कमी होते कारण वारंवार संपर्कांमुळे अशा नकारात्मक भावनांना बळकटी मिळते (स्वॅप, १९७७).

सामाजिक माध्यमांचा निकटता व वारंवार प्रदर्शितता यावरील परिणाम (The effects of social media on proximity and repeated exposure)

आधुनिक तंत्रज्ञानाने समीपता आणि वारंवारतेचे परिणाम बदलले आहेत. एक प्रकारे, लोकांना जवळ आणले आहे आणि परस्पर संबंध सुलभ केले आहेत. मानसशास्त्रीय अभ्यासानुसार, आधुनिक तंत्रज्ञानाचा सकारात्मक व नकारात्मक परिणाम आणि सहसंबध दिसून येतो.

काही सकारात्मक परिणाम (Some of the positive effects):

१. **समाधानात वाढ (Increased satisfaction):** व्यक्तींच्या भावनिक जीवनात सामाजिक माध्यमांची भूमिका अत्यंत महत्त्वाची आहे. यामुळे व्यक्तीना भावनिक प्रकटीकरणाची संधी मिळते व समाधानाची पातळी वाढण्यास मदत होते (मँगो, टेलर व ग्रीनफिल्ड, २०१२).

२. **सामाजिक पाठींबा (Social support)**: भावनिक प्रकटीकरणामळे व्यक्तीला सामाजिक पाठिंबा जास्त प्रमाणात मिळतो.

तथापि, या आधुनिक तंत्रज्ञान/ सामाजिक माध्यमांचे नकारात्मक परिणाम देखील दिसून येतात. काही नकारात्मक परिणाम पुढीलप्रमाणे:

१. **औदासिन्य (Depression):** फेसबुकच्या सतत वापरामुळे नैराश्य येण्याशी आणि खुशालीची व्यक्तिनिष्ठ भावना कमी होण्याशी निगडित आहे (क्रॉस व त्यांचे सहकारी., २०१३)

२. **तुलना (Comparison):** विविध संशोधनावरून असे दिसून आले आहे की, एखादी व्यक्ती जास्त मित्रांशी तुलना करू शकते आणि विशेषत: स्वत: ला अनुकूलपणे सादर करताना एखाद्याला दुःख होऊ शकते.

अशा प्रकारे आधुनिक तंत्रज्ञानाचा आंतरव्यक्तिक आकर्षणावर सकारात्मक व नकारात्मक दोन्ही प्रकारचा प्रभाव पडतो.

७.३.२ शारीरिक सौंदर्य: आंतरव्यक्तिक आकर्षणात त्याची भूमिका (Physical beauty: it's role in interpersonal attraction)

आंतरव्यक्तिक आकर्षणात महत्वाची भूमिका बजावणारा आणखी एक बाह्य घटक म्हणजे व्यक्तीचे शारीरिक सौंदर्य. वेगवेगळ्या परिस्थितींमध्ये, पहिल्यांदाच आकर्षक दिसलेल्या व्यक्ती आपल्याला आवडू शकतात.

शारीरिक सौंदर्य (Physical Beauty)

आकर्षणाबाबत व्यक्ती भिन्नता आणि फरक असू शकतो. परंतु शारीरिक सौंदर्य बहुतेक वेळेस आंतरव्यक्तिक आकर्षणामध्ये महत्त्वाची भूमिका बजावते (व्होगेल व त्यांचे सहकारी, २०१०). एका संस्कृतीत सौंदर्यासाठी वेगवेगळे निकष असू शकतात. उदाहरणार्थ, भारतात गोरा रंग आणि रेखीवपणा यासारखी वैशिष्ट्ये पसंत केली जातात.

कदाचित सौंदर्य दुय्यम असू शकते, परंतु आपण त्याकडे जास्त लक्ष देतो. (Beauty May Be Skin Deep, But We Pay a Lot of Attention to it)

आपल्याला माहित आहे की, शारीरिक सौंदर्य वरवरचे आहे परंतु ते इतरांबद्दलच्या आपल्या आवडीवर भक्कम प्रभाव पाडतात (कोलिन्स व झेब्रॉविझ, १९९५). एखाद्याचे मूल्यांकन करताना ही त्याचा परिणाम होतो. आपल्याकडून आकर्षक व्यक्तींना सकारात्मक दृष्टिकोनातून पाहण्याची शक्यता अधिक असते. आकर्षक व्यक्तीमध्ये दयाळूपणा आणि कळकळ यासारख्या इष्ट सामाजिक वैशिष्ट्ये आहेत का ते पाहिले पाहिजे. (लेमे व त्यांचे, २०१०) न्यायाधीशांद्वारे आकर्षक प्रतिवादी हा अपराधी प्रतिवादींपेक्षा दोषी ठरण्याची शक्यता कमी असते (डाऊन आणि लिओन्स, १९९१).

"जे सुंदर आहे ते चांगले आहे" परिणाम (The " What is Beautiful is Good " Effect)

शारीरिकदृष्ट्या आकर्षक असलेल्या व्यक्तींमध्ये सामाजिकदृष्ट्या इष्ट वैशिष्ट्ये आहेत असे मानले जाते. याला "जे सुंदर ते चांगले आहे" प्रभाव म्हणून ओळखले जाते. या प्रभावाची काही कारणे पुढीलप्रमाणे आहेत:

१. आकर्षक लोकांकडे इष्ट गुणधर्म आहेत म्हणून पाहिले जाते याचे एक कारण म्हणजे आपल्याकडे इष्ट गुणधर्म असणारे लोक चांगले दिसणारे आहेत असा विश्वास आहे (शारीरिक आकर्षणाचा रूढीवाद). रूढीवादाप्रमाणे आपला विश्वास आहे की, दयाळूपणा, कळकळ आणि इतर सकारात्मक वैशिष्ट्ये सौंदर्याशी संबंधित आहेत. अशा प्रकारच्या रूढीवादाप्रमाणे आपण लोकांचा विचार व आकलन करतो त्याप्रमाणे आकार देतो आणि आपल्या आवडी-निवडी निश्चित करतो. अनेक अभ्यासाने याचे समर्थन केले आहे. (स्नायडर व त्यांचे सहकारी., १९७७).

२. लेमे व त्यांचे सहकारी (२०१०) यांनी आकर्षक लोकांकडे इष्ट गुणधर्म आहेत म्हणून पाहिले जाते हे स्पष्ट करण्यासाठी तीन- घटक सिद्धांत विकसित केला. त्यांच्या मते, जेव्हा एखाद्याला आकर्षक व्यक्ती दिसतात तेव्हा त्या व्यक्तीशी संबंध जोडण्याची त्यांची इच्छा असते. अशा प्रकारे आकर्षक लोकांशी संबंध निर्माण करण्याची सुरुवात आपल्या इच्छेपासून होते. या इच्छेमुळे आपल्याला त्यांचा शारीरिक सौंदर्याशी थेट संबंध नसलेल्या परिमाणांवर देखील आंतरिकरित्या सकारात्मक म्हणून ओळखण्यास प्रवृत्त करते.

लेमे व त्यांचे सहकारी यांची इतर संशोधने या सिद्धांताचे समर्थन करतात. त्यांच्या प्रयोगांमध्ये व्यक्तींना शारीरिक आकर्षणाच्या पातळीवर गुणांकन करण्यास सांगितले. त्यानंतर सहभागींना त्या व्यक्तीशी किती प्रमाणात संबंध निर्माण करण्यास आवडेल याचे गुणांकन करण्यास सांगितले गेले. त्यानंतर सहभागींना इतर अनोळखी व्यक्तींना सामाजिकदृष्ट्या इष्ट वैशिष्ट्यांनुसार गुणांकन करण्यास सांगितले गेले. त्यांना असे आढळले की, आकर्षक लोकांना अधिक अनुकूलतेने पाहिले जाते आणि त्या व्यक्तीसह संबंध बनवण्यासाठी जास्त इच्छुक असल्याचेही दिसून आले. अशा व्यक्तीशी संबंध वाढवण्याची आपली इच्छा असल्याने आपण त्यांना अधिक अनुकूलतेने पाहतो.

काहीवेळा आकर्षकता आणि सामाजिकदृष्ट्या इष्ट गुणधर्मांमधील संबंध हे पूर्वग्रह नसून ते प्रत्यक्षात असतात. शारीरिकदृष्ट्या आकर्षक व्यक्ती इष्ट वैशिष्ट्ये दर्शवू शकतात. उदाहरणार्थ, डायनेर व त्यांचे सहकारी (१९९५) यांनी केलेल्या अभ्यासात असे दिसून आले की, आकर्षण हा लोकप्रियता, उच्च आत्मसन्मान व उत्कृष्ट कौशल्यांशी संबंधित आहे. शारीरिकदृष्ट्या आकर्षक व्यक्तींना इतरांकडून सकारात्मक प्रतिक्रिया येतात आणि यामुळे त्यांच्यात आत्मविश्वास व आत्मसन्मान जास्त दिसून येतो.

तथापि, कधीकधी आकर्षक लोक त्यांचे स्वरूप स्वत: च्या फायद्यासाठी वापरू शकतात - जसे की इतरांना मनापासून प्रभावित करणे किंवा प्रभाव पाडणे. त्याचबरोबर इच्छित असलेल्या गोष्टी मिळविण्यासाठीचा प्रयत्न असू शकतो. तथापि, हेराफेरी करणारे केवळ आकर्षक/सुंदर व्यक्तीच नाहीत. परंतु हे समजून घेणे महत्वाचे आहे की सौंदर्यास नेहमीच इच्छित वैशिष्ट्यांसह जोडणे वास्तववादी आणि अचूक असू शकत नाही.

व्यक्ती शारीरिकदृष्ट्या आकर्षक कशी बनते? (What makes a person physically attractive?)

संशोधकांनी आकर्षक मानली जाणारी वैशिष्ट्ये शोधण्याचा प्रयत्न केला आहे. अशी काही वैशिष्ट्ये आहेत जी सातत्याने विविध संस्कृतींमध्ये आकर्षक मानली जातात (कनिंघम व त्यांचे सहकारी., १९९५). मानसशास्त्रज्ञ उत्तेजनाचे आकर्षण ठरवणारे संकेत ओळखण्यासाठी दोन दृष्टिकोनाचा वापर करतात.

पहिल्या दृष्टिकोनामध्ये सामान्यत: आकर्षक मानल्या जाणाऱ्या लोकांकडे असलेली वैशिष्ट्ये शोधण्याचा समावेश आहे. कनिंघम (१९८६) यांनी पदवीधर पुरुषांना आकर्षक तरूणींच्या छायाचित्रांचे गुणांकन करण्यास सांगितले. सामान्यत: त्यांच्याकडे असलेल्या वैशिष्ट्यांचे विश्लेषण केल्याने हे दिसून आले की, या स्त्रिया दोन गटांपैकी एकामध्ये पडल्या

आहेत- 'बालिश/अपरिपक्व वैशिष्ट्ये' आणि 'परिपक्व वैशिष्ट्ये'. पुरुषांसाठी समान सामान्य श्रेणीत असल्याचे दिसून आले.

आकर्षक काय आहे हे ठरवणारा दुसरा दृष्टिकोन लँगलॉईस आणि रॉडमन (१९९६) यांनी विकसित केला. एका फोटोमध्ये अनेक चेहऱ्याची छायाचित्रे एकत्र करण्यासाठी त्यांनी कॉम्प्युटर डिजीटायझिंगचा वापर करून संयुक्त चेहरे तयार केले. असे आढळून आले की बहुतेक संमिश्र चेहरे हे वैयक्तिक चेहऱ्यांपेक्षा अधिक आकर्षक जाणवले. (लँगलोइस, १९९४) यांच्या मते हे असे होऊ शकते कारण प्रत्येक महिला आणि पुरुषांची योजना आपल्या जाणिवेमध्ये असते त्याप्रमाणे सरासरी चेहरा तयार केला जातो. संमिश्रतेमध्ये अगदी जास्त जुळणारे चेहरे आकर्षक मानले गेले.

सौंदर्याची व्याख्या वेगवेगळ्या व्यक्तींद्वारे वेगळ्या प्रकारे केली जाते. तथापि, काही वैशिष्ट्ये सातत्याने सौंदर्याशी संबंधित असल्याचे आढळले आहे.

बालिश आणि परिपक्व वैशिष्ट्ये (Child-like and mature features): संशोधने असे सूचित करतात की बालिश/अपरिपक्व आणि परिपक्व वैशिष्ट्यांमधील काही वैशिष्ट्ये सुंदर मानली जाण्याशी संबंधित आहेत.

लाल रंग खरोखरच मोहक आणि आकर्षक आहे (Red Really is Sexy and Attractive): सौंदर्य इतर पर्यावरणीय घटक वा संकेतांमुळे ही प्रभावित होते. अनेक प्राचीन तसेच आधुनिक संस्कृतींनी लाल रंग स्त्रियांविषयी आकर्षण वाढवण्याशी संबंधित असल्याचे दर्शविले आहे. वयात आल्यानंतर / बीजकोश फुटून स्त्री जनन पेशी बाहेर येण्याची क्रिया दरम्यान अनेक मादींचा (प्राण्यांच्या सर्वात श्रेष्ठ जातीपैकी एक) गुप्तांग, छाती किंवा चेहरा लाल दिसून येतो. यामुळे सामाजिक मानसशास्त्रज्ञांनी असे सुचवले आहे की कदाचित लाल रंग महिलांबद्दल पुरुषांचे आकर्षण वाढवतो.

इलियट व निस्टा (२००८) यांच्या अभ्यासात पुरुष आणि महिला सहभागींनी लाल किंवा इतर रंगाच्या (पांढरा, राखाडी किंवा हिरवा) पार्श्वभूमीवर अनोळखी व्यक्तींचे फोटो दाखविले. अनोळखी व्यक्तीने लाल किंवा निळा शर्ट परिधान केला होता आणि सहभागींनी त्यांचे आकर्षण व लैंगिक आवाहनाचे गुणांकन केले. त्यामध्ये असे आढळून आले की, जेव्हा अनोळखी महिलांचा फोटो लाल पार्श्वभूमीवर दर्शविला गेला, पांढऱ्या पार्श्वभूमीवर महिला दाखवल्या गेल्या त्यापेक्षा पुरुषांनी जास्त गुणांकन दिले. स्त्रियांबाबत, पार्श्वभूमीचा रंग किंवा शर्टचा रंगामध्ये लक्षणीय फरक जाणवला नाही. अशाप्रकारे लाल रंगाचा पुरुषां व स्त्रियांच्या आकर्षणावर प्रभावशाली प्रभाव पडतो.

दृष्टीस पडणारे इतर पैलू जे आकर्षणाला प्रभावित करतात (Other aspects of appearance that influences attraction)

आकर्षणावर प्रभाव टाकणारा व सहज दृष्टीस पडणारा एक घटक म्हणजे शरीराचा बांधा. साधारणपणे शरीराचा बांधा गोल असणाऱ्यांना लोक सहजतेने निवांत/आरामदायी व्यक्तिमत्त्वाशी जोडतात तर पिळदार शरीर उच्च ऊर्जेचे सूचक असल्याचे मानले जाते (गार्डनर व टकरमन, १९९४). आकर्षकतेबाबत जास्त वजन असणे काही संस्कृतींमध्ये नकारात्मक दृष्टीने पाहिले जाते. तथापि इतर काही संस्कृतींमध्ये जादा वजन असणे

आकर्षक मानले जाते. मॉरिटानियासारख्या देशात तरुण स्त्रियांना खाण्यासाठी आणि वजन वाढवण्यासाठी प्रोत्साहित केले जाते. तरीही बहुतेक समाजांमध्ये जास्त वजन असल्याने आकर्षण कमी होते. अशाप्रकारे एखाद्या व्यक्तीची आवड हे बाह्य घटकांद्वारे देखील निर्धारित केले जाते जसे की व्यक्तीची निकटता व शारीरिक सौंदर्य.

आपली प्रगती तपासा

१. आवडीवरील निकटतेच्या प्रभावांची चर्चा करा.

२. शारीरिक आकर्षण किंवा सौंदर्य आंतरव्यक्तिक आकर्षणावर कसा परिणाम करते?

७.४ सामाजिक परस्परसंवादावर आधारित आवडीचे स्रोत (Sources of liking based on Social Interaction)

व्यक्तीसाठी आकर्षण व आवड अंतर्गत आणि बाह्य घटकांव्यतिरिक्त सामाजिक परस्परसंवादाशी संबंधित घटकांवर देखील अवलंबून असते. एखाद्या व्यक्तीसाठी आपली आवड त्यांच्याशी संवाद साधण्याच्या अनुभवावर अवलंबून असते, या संबंधित काही घटक;

- समानता जी आपण व्यक्तीशी समायिकरण करतो
- ज्या प्रमाणात इतर व्यक्ती आपल्याला आवडतात
- सामाजिक कौशल्ये
- व्यक्तिमत्त्वाचे पैलू
- लिंग व नात्यांची स्थिरता

७.४.१ समानता: समान पंखांचे पक्षी/समान वैशिष्टे असलेले प्रत्यक्षात एकत्र येतात (Similarity: birds of the same feather actually do flock together)

समानता परिकल्पनेनुसार समानता हा परस्पर आकर्षणाचा/आंतरव्यक्तिक आकर्षणाचा आधार आहे. सर फ्रान्सिस गॅल्टन यांच्या निष्कर्षांनी असे सूचित केले की मित्र आणि जोडीदाराने संधीपेक्षा जास्त समानता व्यक्त केली. तथापि, हे सांगणे कठीण आहे की, समानता आवडण्याकडे जाते किंवा आवडण्यामुळे समानता येते. न्यूकॉम्ब (१९६५) द्वारे समानतेच्या भूमिकेचा प्रायोगिक अभ्यास केला गेला. त्याचा असा विश्वास होता की जर लोकांनी एकमेकांशी संवाद साधल्यानंतर त्यांच्यात समान दृष्टिकोन असल्याचे आढळले तर त्यांची एकमेकांबद्दलची आवड वाढते. या गृहितकाची चाचणी घेण्यासाठी, त्यांनी स्थलांतरित विद्यार्थ्यांचा अभ्यास केला, म्हणजेच जे विद्यार्थी कॅम्पसमध्ये येण्यापूर्वी एकमेकांना भेटले नव्हते. त्यांनी मेलद्वारे कुटुंब, धर्म, वंश संबंध इत्यादी विविध समस्यांविषयी त्यांचे दृष्टिकोन मोजले. कॅम्पसमध्ये आल्यानंतर त्यांच्या एकमेकांबद्दलच्या आवडीचे साप्ताहिक मूल्यांकन केले गेले. निकालांनी दर्शविले की त्यांच्या दृष्टिकोनामध्ये जितके अधिक साम्य होते तितकेच ते सत्राच्या अखेरीस एकमेकांना आवडले. नंतरच्या अनेक अभ्यासांनी या निष्कर्षास पुष्टी दिली.

तथापि, काही वेळा स्वतःपेक्षा वेगळे असलेले लोक आकर्षक वाटतात. हे असे सूचित करते की, पूरकता एकमेकांना आकर्षित करतात. पूरकता म्हणजे ते फरक जे एकत्रितपणे वैयक्तिक सहभागींना चांगले कार्य करण्यास मदत करतात. उदाहरणार्थ, वर्चस्ववादी व्यक्ती अधीनतेकडे आकर्षित होतील. या वरून असे दिसून येते की, पूरक वैशिष्ट्ये परस्परांना बळकट करतील आणि एकमेकांना लाभ देतील.

तथापि, विरोधकांसाठी आकर्षणाचा थेट पुरावा नाही. एकमेव पूरकता जी आकर्षणाशी अधिक संबधित आहे ती म्हणजे पुरुष-महिला संवाद ज्यामध्ये एक प्रभावी आणि दुसरा विनम्र वर्तन दर्शवितो. इतर सर्व परिस्थितींमध्ये विरुद्ध शैली विसंगतीशी संबंधित असतात आणि आवडण्यापेक्षा नकार आणि टाळण्याची शक्यता असते (स्वान व त्यांचे सहकारी., २००३).

अशा प्रकारे समानता ही सातत्याने अनेक प्रकारच्या नात्यांमधील आकर्षणाचा आधार असल्याचे दिसून येते.

समानता - भिन्नता प्रभाव: आकर्षणाचा सुसंगत अंदाज (Similarity – dissimilarity effect: a consistent predictor of attraction)

समानतेचा सामना केल्याने सकारात्मक भावना निर्माण होतात तर भिन्नता आपल्यामध्ये नकारात्मक भावना निर्माण करते. याला 'समानता-भिन्नता प्रभाव' असे म्हणतात. पूर्वीच्या कामात गोष्टी आणि व्यक्तींविषयी विचार आणि भावनांमध्ये समानतेवर भर देण्यात आला असला, तरी नंतर विश्वास, मूल्ये आणि आवडींमध्ये समानता समाविष्ट करण्यासाठी त्याचा विस्तार करण्यात आला. याचा अभ्यास करण्यासाठी प्रयोगशाळेय प्रयोगांमध्ये, सहभागींच्या मनोवृत्तीचे प्रथम मूल्यांकन केले जाते आणि नंतर त्यांना एखाद्या अनोळखी व्यक्तीचे मूल्यांकन करण्यास सांगितले जाते, त्यामुळे त्यांच्या मनोवृत्ती, विश्वास, मूल्ये आणि आवडी त्यांना समोर येतात (बायर्न, 1961). यामध्ये असे आढळून आले की, अनोळखी आणि स्वतःमध्ये समानता आढळल्यास सहभागींना केवळ अनोळखी व्यक्तीच आवडत नाही तर व्यक्तींमध्ये सकारात्मक गुणधर्म असल्याचे गृहीत धरतात.

संशोधन अभ्यास असे सूचित करतात की, आकर्षण समानतेच्या प्रमाणात निर्धारित केले जाते आणि आकर्षणावरील त्याचा परिणाम अचूक मोजला जाऊ शकतो. समान अवलोकन असलेल्या विषयांची संख्या चर्चा केलेल्या विषयांच्या एकूण संख्येने विभागली जाते परिणामी प्रमाण एका सोप्या सूत्रात समाविष्ट केले जाऊ शकते जे आम्हाला आकर्षणाचा अंदाज लावण्यास अनुमती देते. (बायर्न व नेल्सन, १९६५). वय, शैक्षणिक आणि सांस्कृतिक फरक विचारात न घेता हा प्रभाव पुरुष आणि महिलांसाठी सत्य आहे (बायर्न, १९७१). हे धूम्रपान, धार्मिक पद्धती, स्वत: ची संकल्पना 'सकाळ विरुद्ध संध्याकाळची व्यक्ती' असणे आणि त्याच विनोदांमुळे कार्यप्रवृत्त करणे या संदर्भात देखील खरे आहे.

शारीरिक आकर्षकतेच्या बाबतीतही आपण समानता शोधतो का? (Do we seek similarity even with respect to physical attractiveness?)

संशोधकांनी जोडीदार निवडण्यामधील समानतेची भूमिका समजून घेण्याचा प्रयत्न केला आहे. शारीरिक आकर्षकतेमध्ये समानतेच्या संदर्भात असे आढळले आहे की, लोक शारीरिक आकर्षणात समान वैवाहिक जोडीदार निवडतात. आपण खूप आकर्षक लोकांशी मैत्री करण्यास प्राधान्य देतो (जुळणारी परिकल्पना). हि परिकल्पना प्रथम बर्चिडव त्यांचे सहकारी., (१९७१) यांनी प्रस्तावित केली होती. तथापि काही पुरावे दर्शवतात की लोक कधीकधी उपलब्ध असलेले सर्वात आकर्षक जोडीदार मिळवण्याचा प्रयत्न करतात (कालिक आणि हॅमिल्टन, १९८६). व्हॅन स्ट्रॅटेन व त्यांचे सहकारी., (२०१०) यांनी केलेल्या संशोधनात अनोळखी पुरुष व स्त्रियांनी एकमेकांशी थोडक्यात संवाद साधला. या व्हिडिओ टेप केलेल्या परस्परसंवादादरम्यान, सहभागीचे आकर्षण आणि ते एकमेकांवर अनुकूल छाप पाडण्याच्या प्रयत्नांमध्ये किती प्रमाणात गुंतले याचे निरीक्षकांनी गुणांकन केले. प्रत्येक सहभागीने अनोळखी व्यक्तीला डेट करण्यात आपली आवड दर्शवली. परिणामांवरून असे दिसून आले आहे की पुरुषांनी अधिक आकर्षक अनोळखी लोकांशी संबंध निर्माण करण्यासाठी अधिक प्रयत्न केले होते. तथापि स्त्रियांमध्ये असे आढळले नाही. स्त्रिया विरुद्ध लिंगी व्यक्तीबद्दल स्वारस्य व्यक्त करण्यास कमी इच्छुक असल्याने, ते जोडीदारांवर दबाव आणण्याचा प्रयत्न करत नाहीत. अशाप्रकारे मानवाचे बहुतांश प्रयत्न जोडीदार मिळवण्याच्या दिशेने निर्देशित केले जातात जे एखाद्याच्या आकर्षणाच्या पातळीशी जास्त जुळतात, कारण त्यात जगण्याची आणि समृद्धीची उत्तम संधी असते.

महत्वहीन/क्षुल्लक समानता आकर्षण निर्माण करते का? (Do even trivial similarities generate attraction?)

कधीकधी इतरांबद्दलचे आपले आकर्षण क्षुल्लक बाबींमधील समानतेमुळे असू शकते जसे की समान अक्षरापासून सुरू होणारी नावे. आपल्या नावासारख्या गोष्टींबद्दल आपली सकारात्मक भावना जास्त असू शकते व ते आपल्याला जास्त आवडतात. याला 'अंतर्भूत अहंकार' म्हणतात. पेल्हॅम व त्यांचे सहकारी., (२००५) यांनी संशोधनात विविध राज्यांमधील १८२३ ते १९६५ पर्यंतच्या लग्नांच्या नोंदी तपासल्या. त्यांना आढळले की एकाच पहिल्या अक्षरासह आडनाव असलेली जोडपी जास्त आहेत. त्यांना आढळले की, आडनाव त्याच जोडप्यांमध्ये संधीपेक्षा पहिल्या अक्षरासह लक्षणीय अधिक आहे. इतर घटक संख्येच्या संदर्भात असेच परिणाम दिसून आले. अशाप्रकारे अशा समानतेचा एक मजबूत प्रभाव असतो आणि जेव्हा आपण काळजीपूर्वक लक्ष देत नाही तेव्हाही उद्भवू शकतो.

आपल्यासारखेच आपल्याला का आवडतात आणि आपल्यापेक्षा वेगळे का आवडत नाहीत? (Why do we like others who are similar to ourselves but dislike those who are different?)

समानता सकारात्मक भावना आणि विषमता नकारात्मक भावना का निर्माण करते हे स्पष्ट करण्यासाठी संशोधकांनी सिद्धांत मांडण्याचा प्रयत्न केला आहे. त्यासाठी दोन सिद्धांत मांडले आहेत - संतुलन सिद्धांत आणि सामाजिक तुलना सिद्धांत.

१. **न्यूकॉम्ब (१९६१) आणि हेडर (१९५८) यांच्या संतुलन सिद्धांतानुसार (The Balance Theory by Newcomb (1961) & Heider (1958))** लोक नैसर्गिकरित्या त्यांच्या आवडी -निवडी प्रमाणबद्ध पद्धतीने संघटित करतात. समानता इतरांशी संतुलन स्थिती निर्माण करते, जे भावनिकदृष्ट्या आनंददायी आहे तर भिन्नता असंतुलन निर्माण करते, जे भावनिकदृष्ट्या अप्रिय आहे. असमतोल अवस्थेत असताना, व्यक्ती दोनपैकी एक बदल करून समतोल पुनर्संचयित करण्याचा प्रयत्न करतात - भिन्नतेला कमी लेखणे किंवा दुर्लक्ष करणे किंवा एकमेकांना नापसंत करण्याचा निर्णय घेणे. नापसंतीमध्ये संतुलन नसणे समाविष्ट आहे, जे सुखद किंवा अप्रिय नाही. समानता व्यक्तींसाठी का महत्त्वाची आहे हे स्पष्ट करण्यात हा सिद्धांत अपयशी ठरतो.

२. **सामाजिक तुलना सिद्धांत (फेस्टिंगर, १९५४) {Social Comparison Theory (Festinger, 1954)}** नुसार आपण इतरांशी तुलना करून आपल्या मतांच्या अचूकतेचे मूल्यमापन करतो. जेव्हा आपला दृष्टिकोन इतरांशी जुळत नाही, तेव्हा शक्यता अशी आहे की आपला दृष्टिकोन चुकीचा आहे. आपल्याला **'चुकीच्या'** स्थितीत राहण्याची इच्छा नसल्यामुळे, आपण इतरांकडे वळतो **'सहमतीचे सत्यापन'-** इतरांकडून मिळालेले पुरावे आपले मत सामायिक करतात. इतर कोणाकडे समान दृष्टिकोन आहे हे जाणून घेणे सूचित करते की आपण वास्तविकतेच्या संपर्कात आहोत आणि योग्य निर्णय घेतला आहे. विसंगती नकारात्मक भावना निर्माण करते. तथापि, जेव्हा ते बाहेरच्या गटातील सदस्यांकडून येते तेव्हा कमी अस्वस्थ होतो, कारण आपण त्यांच्याकडून आपल्यापेक्षा वेगळे असावे अशी अपेक्षा करतो.

७.४.२ परस्पर आवड किंवा नावड: आपण ज्यांना आवडतो ते आपल्याला आवडतात (Reciprocal liking or disliking: liking those who like us)

जवळजवळ प्रत्येकाला आपण आवडले जाण्याची इच्छा असते आणि ते आम्हाला आवडतात. व्यक्ती खोट्या खुशामतीही जोपर्यंत पूर्णपणे स्पष्ट होत नाही तोपर्यंत अचूक समजतात (गॉर्डन, १९९६). संशोधन हे देखील सुचवते की, आपल्याकडे परस्पर आवडीची प्रवृत्ती आहे, म्हणजे ज्यांना आपण आवडतो ते आपल्याला आवडतात आणि जे आपल्याबद्दल नापसंती व्यक्त करतात त्यांना नापसंत करण्याची आपली प्रवृत्ती आहे (कोंडन आणि क्रॅनो, १९८८).

७.४.३ सामाजिक कौशल्ये (Social Skills)

आवडण्याची शक्यता देखील व्यक्तीकडे **'सामाजिक कौशल्ये'** किती प्रमाणात आहे यावर अवलंबून असते- योग्यतेच्या संयोजनामुळे व्यक्तींना इतरांशी प्रभावीपणे संवाद साधण्यास मदत होते. राजकारण, वैद्यकशास्त्र, रोमँटिक/प्रणयाधिष्टीत संबंधामध्ये सामाजिक कौशल्ये महत्त्वपूर्ण असल्याचे आढळून आले आहे. सामाजिक कौशल्य उच्च असलेले प्रतिवादी अधिक वेळा निर्दोष घोषित केले जातात. सामाजिक कौशल्ये असलेले उच्च डॉक्टर

अधिक लोकप्रिय आहेत आणि सामाजिक कौशल्यांमध्ये उच्च असलेल्या लोकांना रोमान्स/प्रणयामध्ये अधिक यश मिळते.

सामाजिक कौशल्यांमध्ये चार पैलूंचा समावेश होतो, ते पुढीलप्रमाणे आहेत;

१. **सामाजिक चतुरता (Social astuteness):** इतरांना अचूकपणे ओळखण्याची आणि समजून घेण्याची क्षमता.

२. **परस्पर वैयक्तिक प्रभाव (Interpersonal influence):** विविध तंत्रांचा वापर करून इतरांचा दृष्टिकोन किंवा वर्तन बदलण्याची क्षमता.

३. **सामाजिक अनुकूलता (Social adaptability):** सामाजिक परिस्थितीच्या विस्तृत श्रेणीशी जुळवून घेण्याची आणि लोकांशी प्रभावीपणे संवाद साधण्याची क्षमता.

४. **अभिव्यक्तीशीलता (Expressiveness):** इतरांना सहजपणे जाणवू शकणाऱ्या स्वरूपात भावना उघडपणे व्यक्त करण्याची क्षमता.

व्यक्ती स्वत:मधील सामाजिक कौशल्यांचा वापर इतरांना हाताळण्यासाठी करू शकतात. मात्र तरीही आवडी-निवडीत यांची भूमिका महत्त्वाची असते. सामाजिक कौशल्ये जास्त असलेल्या व्यक्तीमध्ये इतरांना समजून घेण्याची क्षमता, आपण दाखवलेल्या लवचिकतेमुळे इष्ट वाटण्याची शक्यता आहे.

७.४.४ व्यक्तिमत्व आणि आवड (Personality & liking)

आपण इतरांशी संवाद साधत असताना त्यांच्यावर प्रभाव निर्माण करतो, जे अगदी अचूक वा चुकीचे असू शकतात. इतरांद्वारे आवडले जाण्यावर विविध व्यक्तिमत्त्व गुणांचा प्रभाव समजून घेण्यासाठी अनेक संशोधने केली आहेत. आवडीशी संबंधित काही व्यक्तिमत्त्व घटक खालीलप्रमाणे आहेत:

१. सहमतीदर्शक आणि बहिर्मुखता (Agreeableness & Extroversion): व्यक्तिमत्त्वविषयक प्रमुख पंचघटक प्रारूप व्यक्तिमत्त्वाचे मुख्य पाच गुणांच्या आधारे वर्णन करतात – चेतापदशिता (भावनिक दृष्ट्या स्थिर), बहिर्मुखता (बडबडेपणा आणि प्रेमळ), अनुभवांचा मुक्त स्वीकार करणारा (जिज्ञासूवृत्ती आणि कल्पकता), सहमतीदर्शक (सहकार्यशीलता), कर्तव्यनिष्ठ/जाणीवयुक्त तत्परता (सुसंघटित विचार आणि वेळेचे महत्त्व). सहमतीदर्शकता आणि बहिर्मुखता उच्च असलेल्या व्यक्ती इतरांकडून परस्पर आकर्षकतेचे उच्च गुणांकन प्राप्त करतात (झाओ आणि सेबर्ट, २००६).

२. आत्मप्रीतिवाद (Narcissism): परस्पर आकर्षकतेशी संबंधित आणखी एक व्यक्तिमत्व वैशिष्ट्ये म्हणजे मादकता. (मॉर्फ आणि र्होडवॉल्ट,२०११) जे स्वतःचा दिखाऊपणा जास्त करतात, जे स्वतःवर लक्ष केंद्रित करतात व इतरांच्या गरजा आणि भावनांकडे दुर्लक्ष करतात. अशा व्यक्ती सुरुवातीला आवडतात. तथापि वारंवार परस्परसंवादासह त्यांचा विश्वास आहे की ते श्रेष्ठ आहेत आणि इतरांनी त्यांचे कौतुक केले पाहिजे, त्यामुळे त्यांना नापसंत केले जाते.

बॅक व त्यांचे सहकारी (२०११) यांनी केलेल्या संशोधनात विद्यार्थ्यांना समुहामध्ये स्वतःची ओळख करून देण्यास सांगितले. नंतर विद्यार्थ्यांना मादकपणा आणि आवड यावर गुणांकन करण्यास सांगितले. संशोधनातून असे दिसून आले आहे की आत्मप्रीतिवाद आणि आवड लोकप्रियतेच्या गुणांकनशी जास्त संबंधित आहे. परस्परसंवादाच्या सुरुवातीच्या भागात, आत्मप्रीतिवाद इष्ट आहे कारण अशा व्यक्ती मोहक, बहिर्मुख आणि मैत्रीपूर्ण दिसतात. तथापि नंतर जेव्हा वारंवार पहिले जाते तेव्हा त्यांना नापसंत केले जाते.

७.४.५ इतरांमध्ये आपल्याला काय हवे आहे? लिंगभेद आणि नात्यात टप्पा-टप्प्याने होणारे बदल (What do we desire in others? Gender differences and changes over stages of a relationship)

परिपूर्ण किंवा आदर्श जोडीदारामधील कोणती वैशिष्ट्ये पसंत केली जातात हे ओळखण्याचा मानसशास्त्रज्ञांनी प्रयत्न केला आहे. आपण शोधत असलेली आणि प्राधान्य देणारी वैशिष्ट्ये लिंग आणि त्यांच्याशी असलेल्या संबंधांचा दर्जा किंवा लांबी यानुसार बदलू शकतात. आपण आदर्श जोडीदारामध्ये शोधत असलेली वैशिष्ट्ये कालांतराने बदलतात. व्यक्तीशी परिचय झाल्यानंतर हि बदलू शकतात. जोडीदारामधील इच्छित वैशिष्ट्यांच्या संबंधित बहुतेक संशोधने प्रणयाधीष्ठीत संबंधांच्या संदर्भात केली आहेत, त्यामध्ये असे दिसून आले की, जोडीदार एकमेकांशी परिचित झाल्यानंतर इच्छित वैशिष्ट्ये बदलतात.

अनेक संशोधनानुसार, पुरुष आणि स्त्रियांना इतरांमध्ये इच्छा असलेल्या वैशिष्ट्यांची तपासणी केली आहे. कॉटरेल व त्यांचे सहकारी (२००७) यांनी विद्यार्थ्यांना आदर्श व्यक्तीसाठी महत्त्वाच्या दृष्टीने ३१ सकारात्मक गुणांना गुणांकन देऊन आदर्श व्यक्ती तयार करण्यास सांगितले. यामध्ये असे दिसून येते आले की, विश्वासार्हता व सहकार्य ही सर्वात महत्वाची वैशिष्ट्ये आहेत आणि त्यानंतर सहमती व बहिर्मुखता ही वैशिष्ट्ये आहेत. तथापि, या संशोधनामध्ये, विविध प्रकारचे संबंध - मित्र, कर्मचारी, प्रियकर इत्यादीमधील इच्छित वैशिष्ट्य बदलतात की नाही हे आढळले नाही.

१. **नातेसंबंधांचे प्रकार (Type of relationships):** उपरोक्त प्रश्नाचा अभ्यास पुरुष आणि महिला विद्यार्थ्यांना वेगवेगळ्या गटांचे आणि नातेसंबंधांचे आदर्श सदस्य बनवण्याची कल्पना करून - प्रकल्प संच, अंतिम परीक्षा अभ्यास गट, गोल्फ संघ सदस्य, कॉलेजमधील (विद्यापीठातील) महिलांचे मंडळ (क्लब) सदस्य, व्यवसाय सदस्य, घनिष्ठ मित्र, कर्मचारी यांचा विचार करून केला गेला. विद्यार्थ्यांनी प्रत्येक गटासाठी 75 वेगवेगळे गुण दिले. सर्व नातेसंबंधांमध्ये विश्वासार्हता आणि सहकार्य सर्वात महत्वाचे मानले गेले. यानंतर सहमती व बहिर्मुखता महत्त्वाची मानली गेली. अशाप्रकारे संशोधन असे सुचविते की सर्व संबंधांमध्ये काही वैशिष्ट्यांचे (विश्वासार्हता, सहकार्य, सहमती आणि बहिर्मुखता) मूल्य आहे. तथापि नातेसंबंधाच्या प्रकारानुसार मौल्यवान गुणधर्मांमध्ये देखील फरक आहेत. उदाहरणार्थ, प्रोजेक्ट आणि अभ्यास गटामध्ये बुद्धिमत्तेला उच्च दर्जा दिला गेला होता तर जवळच्या मित्रांसाठी विनोद महत्त्वाचा मानला गेला होता. संशोधन असे सूचित करते की, विविध प्रकारच्या नातेसंबंधांसाठी इच्छित वैशिष्ट्ये वेगवेगळी आहेत.

२. लिंग (Gender): संभाव्य प्रणयाधीष्ठीत जोडीदारांमध्ये स्त्रिया आणि पुरुष भिन्न गुणांची इच्छा करतात की नाही हे ओळखण्यासाठी संशोधने केली आहेत. संशोधनावरून असे दिसून आले आहे की, पुरुष स्त्रियांच्या तुलनेत शारीरिक आकर्षकतेवर अधिक लक्ष केंद्रित करतात, तर स्त्रियांना इतर वैशिष्ट्यांपेक्षा कमी महत्वाचे आहे. जोडीदाराच्या भविष्यातील संभाव्य कमाई यासारख्या स्थिर नातेसंबंध निर्माण करण्याशी संबंधित वैशिष्ट्यांना महिला अधिक महत्त्व देतात. खालील दोन सिद्धांतांनी जोडीदारामधील इच्छित गुणांतील लिंगभेद स्पष्ट केले आहेत:

अ) **समाज-जैवशास्त्रीय सिद्धांत (Socio-biological theory)** : हा सिद्धांत असे सुचवतो की, महिला असे जोडीदार (किमान दीर्घकालीन) शोधतात जे त्यांना भविष्यात समर्थन देऊ शकतात.

आ) **पालक गुंतवणूक सिद्धांत (The Parental Investment Theory) (बोकलंड व त्यांचे सहकारी, १९९६):** या सिद्धांतानुसार जो पुनरुत्पादनात सर्वात जास्त गुंतवणूक करतो व जोखीम घेतो, जोडीदार निवडताना तोच सर्वात खास असेल.

आज स्त्रियांची आर्थिक स्थितीत वाढ झाली असूनही, आदर्श प्रणयाधीष्ठीत जोडीदारांमधील लिंगभेदांवर आधारीत शेकडो अभ्यासाचे विश्लेषण असे सूचित करते की, आर्थिक सहाय्याशी संबंधित(किमान) लिंगभेद आहेत (ईस्टविक व त्यांचे सहकारी., २०१४).

३. नात्यांचा टप्पा (Stage of relationships): आदर्श जोडीदारामधील अपेक्षित वैशिष्ट्ये देखील नात्याच्या विविध टप्प्याद्वारे निर्धारित केली जातात. नातेसंबंध तयार होण्याआधी, शारीरिक आकर्षण जोडीदाराच्या निवडीचा अंदाज लावू शकते. नातेसंबंध विकसित होत असताना बुद्धिमत्ता व स्थिरता यासारखे इतर घटक महत्त्वाचे बनतात.

अशाप्रकारे आदर्श जोडीदारामध्ये इच्छित वैशिष्ट्ये नातेसंबंधांचे प्रकार, लिंग आणि टप्पे यासारख्या घटकांवर अवलंबून असतात.

आपली प्रगती तपासा

१. आंतरव्यक्तिक आकर्षणामध्ये समानतेची भूमिका स्पष्ट करा.

२. परस्पर आवडीचे महत्त्व आणि सामाजिक कौशल्यांबद्दल चर्चा करा.

३. व्यक्तीच्या आवडीवर व्यक्तिमत्त्वाचा कसा प्रभाव पडतो?

७.५ सारांश

आंतरव्यक्तिक आकर्षण मानवाने दुसऱ्या व्यक्तीसंदर्भात केलेल्या मूल्यांकनांशी संबधित आहे. मानवाने केलेले सकारात्मक किंवा नकारात्मक मूल्यमापन तीन घटकांद्वारे प्रभावित होऊ शकते- अंतर्गत, बाह्य आणि सामाजिक संवाद. अंतर्गत घटकांमध्ये संलग्नतेची गरज व व्यक्तीचा प्रभाव यांचा समावेश होतो. संलग्नतेची गरज म्हणजे सहकार्य पद्धतीने इतरांशी

संवाद साधण्याची आपली गरज. ही गरज आपल्या परस्पर आकर्षणाचा आधार बनते. प्रभाव इतरांबद्दलच्या आपल्या आवडीवर प्रत्यक्ष किंवा अप्रत्यक्ष परिणाम करू शकतो.

आंतरव्यक्तिक आकर्षणातील बाह्य घटकांमध्ये निकटतेचा प्रभाव आणि शारीरिक आकर्षण यांचा समावेश होतो. एकमेकांशी प्रारंभिक संपर्क सामान्यतः एकमेकांच्या जवळ बसलेल्या किंवा राहणाऱ्यांमध्ये आढळतो. शारीरिक वैशिष्ट्ये जसे- आकर्षकता, लाल रंग, शरीरयष्टी अशी काही निरीक्षण करण्यायोग्य वैशिष्ट्ये आहेत जी इतरांसाठी आपली आवड ठरवतात.

इतरांबद्दल तुमची आवड ठरवणाऱ्या घटकांचा आणखी एक संच हा सामाजिक संवादावर आधारित आहे. यामध्ये वैयक्तिक, सामाजिक कौशल्ये आणि व्यक्तीच्या व्यक्तिमत्त्वाच्या गुणधर्मांशी आपली समानता समाविष्ट आहे. वृत्ती, विश्वास, मूल्ये आणि कधीकधी क्षुल्लक बाबींमध्ये समानता असली तरीही आपल्यासारखेच असलेले आम्हाला आवडतात. सामाजिक कौशल्ये जास्त असलेल्या व्यक्ती इतरांना आवडण्याची शक्यता असते. त्याचप्रमाणे आवड निर्माण होण्यामध्ये व्यक्तिमत्त्वाच्या मुख्य पाच घटकाबरोबर आत्मप्रीतिवादासारख्या घटकाची देखील महत्वाची भूमिका असते.

७.६ प्रश्न

१. इतरांना आवडण्याच्या विविध अंतर्गत स्त्रोतांची चर्चा करा.
२. आंतरव्यक्तिक आकर्षणाच्या विविध बाह्य स्त्रोतांचे महत्त्व समजावून सांगा.
३. सामाजिक संवादावर आधारित इतरांना आवडण्याचे वेगवेगळे स्त्रोत स्पष्ट करा.

७.७ संदर्भ

Aronson, E., Wilson, T.D., &Akert, R.M. (2007). Social Psychology. (6th edit.), New Jersey: Pearson Education, Prentice Hall.

Baumeister, R.F., &Bushman, B.J. (2008). Social Psychology and Human Nature. International student edition, Thomson Wadsworth, USA

❖❖❖❖

८

आवड, प्रेम आणि इतर घनिष्ठ नातेसंबंध - II

घटक रचना

८.० उद्दिष्टे

८.१ प्रस्तावना

८.२ घनिष्ठ नाते: सामाजिक जीवनाचा पाया

८.२.१ शृंगारिक/प्रणयाधिष्ठित संबंध आणि (अंशतःसोडवलेल्या) प्रेमाचे रहस्य

८.२.२ आपण प्रणयाधिष्ठित जोडीदारामध्ये काय शोधतो?

८.२.३ कुटुंबातील सदस्यांशी संबंध: आपले पहिले आणि दिर्घकाळ टिकणारे - घनिष्ठ नातेसंबंध

८.२.४ मैत्री: कुटुंबापलीकडील नातेसंबंध

८.३ जोडीदारातील दर्शनीय गुणांच्या लक्षणीय फरकांबद्दलचे संशोधन आपल्याला काय सांगते: प्रेम खरोखर आंधळे असते का?

८.४ प्रेमाचा नाश करणाऱ्या दोन घटकांविषयीचे संशोधन आपल्याला काय सांगते: मत्सर आणि विश्वासघात

८.५ सारांश

८.६ प्रश

८.७ संदर्भ

८.० उद्दिष्टे (Objectives)

या घटकाचा अभ्यास केल्यानंतर, तुम्ही पुढील गोष्टी समजून घेण्यास सक्षम व्हाल.

- प्रेम म्हणजे काय आणि प्रणयाधिष्ठित संबंधांचे आधार कोणकोणते आहेत.
- कौटुंबिक संबंधांचे स्वरूप: पालक-मुलांचे नाते, कुटुंबातील इतर प्रौढसदस्यांशी आणि भावंडांशी असलेले नातेसंबंध.
- घनिष्ठ मैत्रीच्या नात्याचा आधार
- लोक कधी-कधी असे जोडीदार का निवडतात ज्यांच्या मध्ये लक्षणीय भिन्नता असते.
- मत्सर आणि विश्वासघाताचा प्रेमावर कशा प्रकारे परिणाम होतो.

८.१ प्रस्तावना

जीवनभर, आपण वेगवेगळ्या व्यक्तींशी जवळचे संबंध विकसित करतो - जीवनसाथी, कुटुंबातील सदस्य, मित्र इ. यातील काही संबंध अनैच्छिक (रक्ताचे संबंध) आहेत तर काही ऐच्छिक आहेत. हे संबंध आंतरव्यक्तिक आकर्षणे किंवा व्यक्तीच्या आवडीवर आधारित असतात. सामाजिक मानसशास्त्रज्ञांनी या संबंधांचे विविध पैलू समजून घेण्याचा प्रयत्न केला आहे- जसे की त्याची निर्मिती आणि विकास, महत्त्व आणि कार्ये, त्यांच्या अस्तित्वावर परिणाम करणारे घटक. या घटकामध्ये, आपण महत्त्वाच्या तीन सामाजिक संबंधांचे स्वरूप समजून घेऊ- प्रणयाधिष्ठित संबंध, कुटुंबातील सदस्यांशी आणि मित्रांशी संबंध.

विभाग ८.१.१ मध्ये शृंगारिक/प्रणयाधिष्ठित संबंध, ८.१.२ मध्ये कुटुंबातील जवळचे संबंध (पालक-मूल, कुटुंबातील इतर प्रौढ, भावंडांचे नाते) आणि ८.१.३ मध्ये घनिष्ठ नातेसंबंध-मैत्री हे घटक समाविष्ट केले आहेत. विभाग ८.२ आणि ८.३ मध्ये घनिष्ठ नातेसंबंधांचे काही अतिरिक्त पैलू समाविष्ट आहेत (विभाग८.२) आणि दोन महत्वाचे घटक (ईर्ष्या आणि विश्वासघात) यांच्या स्वरूपातील महत्त्वपूर्ण फरक (संबंध ८.३)

८.२ घनिष्ठ नाते: सामाजिक जीवनाचा पाया (Close relationships: Foundations of social life)

८.२.१ शृंगारिक/ प्रणयाधिष्ठित संबंध आणि (अंशतःसोडवलेल्या) प्रेमाचे रहस्य (Romantic Relationship and (Partially Solved) Mystery of Love)

प्रणयाधिष्ठित संबंध आपण तयार केलेल्या महत्त्वपूर्ण घनिष्ठ नात्यांपैकी एक आहे. हे संबंध प्रामुख्याने प्रेमावर आधारित असतात. प्रेम हि भावना, आकलन आणि वर्तनाचे संयोजन आहे जी जवळच्या नात्यांमध्ये महत्त्वपूर्ण भूमिका बजावते.

प्रेम: मूलभूत स्वरूप (Love: Its Basic Nature)

प्रेम हे एक प्रकारे दुःख, भीती इत्यादी मूलभूत भावनांपैकी एक मानले जाऊ शकते (शेव्हर आणि त्यांचे सहकारी., १९९६). वैयक्तिक आनंदावर आणि मानसिक समायोजनावर याचा सकारात्मक प्रभाव पडतो कारण ते आत्म-कार्यक्षमता आणि आत्म-सन्मान वाढवण्याशी संबंधित आहे. बऱ्याचदा, लोक लैंगिक आकर्षणाला प्रेम म्हणून चूक करतात, परंतु प्रेम त्यापेक्षा बरेच काही असते. जरी प्रेम हा एक सार्वत्रिक अनुभव असला तरी प्रेमाचे विशिष्ट तपशील संस्कृतीनुसार बदलतात (बील आणि स्टर्नबर्ग, १९९५).

प्रेमाचा उगम (Origin of love)

प्रेमाच्या उत्पत्तीचा असा अंदाज लावला जाऊ शकतो की जीवनामध्ये व्यक्तीने एका विशिष्ट वेळी दुसऱ्या व्यक्ती बरोबर सुखद कल्पना सामायिक केलेल्या असतात. प्रेमाच्या उत्पत्तीचे आणखी एक स्पष्टीकरण त्याच्या पुनरुत्पादक यशाशी संबंधित असल्याचे आढळून येते. उत्क्रांतीवादी सिद्धांतानुसार, सुरुवातीला मानवांच्या अस्तित्वासाठी संततीचे यशस्वीरित्या पुनरुत्पादन आवश्यक होते. बुस (१९९४) यांनी असे सूचित केले की, जर जोडपे

एकमेकांकडे कामुकतेने आकर्षित झाले आणि ते संततीचे पोषण आणि संरक्षण करण्यासाठी वेळ आणि शक्ती खर्च करण्यास तयार असतील तर पुनरुत्पादक यश अधिक संभवते. यामुळे प्रेमाची इच्छा आणि वचनबद्धता दोन मूलभूत वैशिष्ट्ये प्रेमाच्या उगमात दिसून येतात.

प्रेमाचे घटक (Components of Love)

रॉबर्ट स्टर्नबर्ग यांनी प्रेमाच्या विविध घटकांची संकल्पना मांडली आणि त्यांना स्टर्नबर्गचे मॉडेल ऑफ लव्ह म्हणून ओळखल्या जाणाऱ्या प्रारुपाच्या स्वरूपात स्पष्ट केले. हे प्रारुप सुचवते की प्रेम संबंध तीन घटकांपासून बनलेले असतात- जवळीकता, उत्कटता आणि वचनबद्धता.

१. जवळीकता (Intimacy): दोन व्यक्तींना जाणवणारी जवळीकता आणि त्यांना एकत्र ठेवणाऱ्या बंधनाची ताकद. जोडीदारातील एकमेकांच्या उच्च कल्याण आणि आनंदाशी संबंधित आहेत. ते एकमेकांना महत्त्व देतात, विश्वास ठेवतात, समजून घेतात आणि आवडतात.

२. आवड (Passion): हा घटक शारीरिक आकर्षण आणि नातेसंबंधाशी संबंधित लैंगिक उत्तेजनावर आधारित आहे.

३. वचनबद्धता (Commitment): हे बोधात्मक घटकांचे प्रतिनिधित्व करते जसे की प्रेम करण्याचा निर्णय आणि दीर्घकालीन आधारावर कायम व्यक्तीसोबत राहण्याची वचनबद्धता.

वरील प्रत्येक घटक वेगवेगळ्या जोडप्यांमध्ये कमी-जास्त प्रमाणात आढळून येतात. जरी प्रेमीयुगल या तीन घटकांना एकाचवेळी आणि संबंधित म्हणून व्यक्तिनिष्ठपणे अनुभवत असले तरी, मानसशास्त्रीय अभ्यास असे सुचिवतात की कोणतेही संबंध प्रामुख्याने एक किंवा दोन घटकांद्वारे दर्शविले जातात. नातेसंबंधातील तीन घटकांच्या आधारे, प्रेमाचे विविध प्रकारांमध्ये वर्गीकरण केले जाते.

परिपूर्ण प्रेम (Consummate love) :

जेव्हा तीनही घटक समान प्रमाणात आणि संतुलित असतात, तेव्हा त्याला परिपूर्ण प्रेम म्हणतात. स्टर्नबर्गचा असा विश्वास होता की, परिपूर्ण प्रेम आदर्श स्वरूपाचे आहे परंतु ते मिळवणे आणि टिकवणे अनेकवेळा कठीण असते.

सहचर प्रेम (**Companionate love):**

सहचर प्रेम एकमेकांच्या काळजीवर आधारित, परस्पर आवड आणि आदर म्हणून ओळखले जाते (कॅस्पी आणि हर्बेनर, १९९०). स्टर्नबर्गच्या मते, त्यामध्ये जवळीक आणि वचनबद्धता यांचा समावेश आहे. जरी प्रेमाचे हे रूप उत्कट प्रेमासारखे रोमांचक नसले तरी ते चिरस्थायीसंबंध आणि वचनबद्धतेसाठी खूप महत्वाचे आहे. हॅटफिल्ड (१९८८) यांनी या प्रकारच्या प्रेमाचे वर्णन "ज्यांच्यासमवेत आपले जीवन खोलवर गुंतलेले आहे त्यांच्याबद्दल वाटणारी आपुलकी" असे केले आहे. या प्रकारचे प्रेम दीर्घकाळ टिकून राहणाऱ्या वैवाहिक नातेसंबंधांचा पाया आहे.

प्रणयाधिष्ठित संबंधांमध्ये उत्कट प्रेमाची भूमिका (The Role of Passionate Love in Romantic Relationships)

अशा प्रकारच्या प्रेमात दुसऱ्या व्यक्तीसाठी अचानक आणि जबरदस्तीने सर्व उपभोग घेणारी सकारात्मक प्रतिक्रिया समाविष्ट असते, ज्याचे वर्णन अनेकदा व्यक्तीने त्याच्या नियंत्रणाबाहेर केलेले असते.

संशोधकांनी या प्रेमाचे घटक, म्हणजे उत्कट प्रेम समजून घेण्याचा प्रयत्न केला आहे. मेयर्स आणि बर्शिड (१९९७) यांच्या मते, या प्रकाराचा प्रेमासाठो लैंगिक आकर्षण हा एक महत्त्वाचा घटक आहे. परंतु फक्त लैंगिक आकर्षण जबाबदार नाही. प्रेमाची भावना न बाळगता कोणीतरी लैंगिकदृष्ट्या आकर्षित होऊ शकते, परंतु लैंगिक आकर्षणाशिवाय प्रेमात पडण्याची शक्यता नाही. बऱ्याच व्यक्तींसाठी प्रेमात लैंगिक संभोग अधिक स्वीकार्य होतो. अशा परिस्थितीत लैंगिक क्रिया प्रणयाधिष्ठित होतात (बाउमिस्टर, २००५). उत्कट प्रेमाचे आणखी घटक म्हणजे भावनिक उत्तेजन, शारीरिकदृष्ट्या जवळ असण्याची इच्छा आणि इतर व्यक्तीवर जितके प्रेम आहे तितकेच प्रेम करण्याची तीव्र गरज. प्रेम आणि प्रेम करणे हे सकारात्मक अनुभव आहेत जे सहसा नातेसंबंध टिकू शकत नाहीत या भीतीसह असतात. जेव्हा बऱ्याचदा पहिल्या दृष्टीक्षेपात प्रेम होते आणि एखादी व्यक्ती एखाद्या अनोळखी व्यक्तीच्या प्रेमात पडते, हे फक्त एकाच व्यक्तीबाबत घडते परस्पर नाही. असे प्रेम, जिथे एखाद्या व्यक्तीच्या भावना दुसऱ्या व्यक्तीने समजून घेतल्या नाही तर त्याला प्रतिसाद न मिळालेले प्रेम म्हणतात. हे एकतर्फी प्रेम आहे आणि ज्या लोकांमध्ये संलग्नकतेबद्दल मतभेद आहेत त्यांच्यामध्ये हे सामान्य आहे. त्यांना ते हवे आहे पण खूप भीती वाटते (आरोन व त्यांचे सहकारी, १९९८). हॅटफिल्ड आणि वॉल्स्टर (१९८१) यांच्या मते, उत्कट प्रेमासाठी तीन मूलभूत घटकांची आवश्यकता असते:

१. उत्कट प्रेमाची संकल्पना असणे (Having a concept of passionate love)

२. प्रेमाची योग्य भावना (An appropriate love object)

३. शारीरिक उत्तेजनाची स्थिती (State of physiological arousal)

उत्कट प्रेम असे घडते जेव्हा एखाद्या व्यक्तीला असे वाटते की, असे प्रेम अस्तित्वात आहे. शारीरिकदृष्ट्या आकर्षक विरुद्ध लिंगी व्यक्तीला भेटणे, जो सध्या अविवाहित आहे (लग्नाची अट ही संस्कृती विशिष्ट आहे) आणि तो किंवा ती शारीरिक उत्तेजनाच्या स्थितीत आहे जसे की लैंगिक उत्तेजना, भीती, चिंता इत्यादी ज्याला प्रेमाची भावना म्हणून व्याख्या केली जाऊ शकते. हे सर्व घटक मिळून उत्कट प्रेम निर्माण करतात.

प्रेम, जवळीक, घनिष्ठ संबंध आणि विवाह अनेक घटकांद्वारे प्रभावित होतात- आंतरजातीय आणि जातीबाह्य. आंतरजातीय म्हणजे एका विशिष्ट जातीमध्ये लग्न करण्याची प्रथा किंवा इतर वांशिक गट आणि धर्म गटांतील लोकांना लग्नासाठी नाकारणे. जातीबाह्य, स्वतःच्या सामाजिक गटाबाहेर विवाह करण्याच्या सामाजिक रूढीचा संदर्भ देते. हे दोन्ही घटक एकत्रितपणे सांस्कृतिक निकष ठरवतात. विशेषतः भारतीय संस्कृतीत, लग्न ही वैयक्तिक

घटना नसून एक सामाजिक घटना आहे. भारतात, प्रेम विवाहपेक्षा आयोजित विवाह अधिक सामान्य आहेत आणि संस्कृती अशी आहे की विवाह दोन संमती देणाऱ्या व्यक्तींमध्ये आणि कुटुंबांमध्ये होतो. संशोधनाने असे सूचित केले आहे की भारतीय संस्कृतीत धर्म, जात, वांशिकता, कौटुंबिक गुणधर्म आणि लैंगिक जागृतीनंतर शारीरिक सौंदर्य विवाहासाठी मुख्य निर्णायक घटक आहे.

८.२.२ प्रणयाधिष्ठित जीवनसाथी वा जोडीदारामध्ये आपण काय शोधतो ? (What do we seek in romantic partners?)

प्रणयाधिष्ठित संबंध निश्चित करणारा आणखी एक घटक म्हणजे जोडीदारामधील इच्छित वैशिष्ट्ये. मानसशास्त्रज्ञांनी प्रणयाधिष्ठित संबंधांमधील घटक शोधण्याचा प्रयत्न केला आहे. काही महत्वाचे घटक खालीलप्रमाणे आहेत-

१. शारीरिक सौंदर्य आणि तारुण्य (Physical Beauty & Youth):

शारीरिक सौंदर्य आणि तारुण्य हे संभाव्य प्रणयाधिष्ठित जोडीदारामध्ये महत्त्वाची वैशिष्ट्ये असल्याचे आढळून आले आहे. उत्क्रांतीवादी मानसशास्त्रज्ञ सुचवतात की, हि महत्वाची वैशिष्ट्ये आहेत कारण ते प्रजनन क्षमतेशी संबंधित आहेत. तारुण्य आणि आकर्षण हे आरोग्य व धडधाकटपणाशी निगडित आहेत. आजही हे गुण स्त्रियांच्या प्रणयाधिष्ठित जोडीदाराच्या निवडीपेक्षा पुरुषांच्या पसंतीमध्ये महत्त्वपूर्ण भूमिका बजावतात (स्कॉट व अन्य, १९९७).

२. सामाजिक-आर्थिक परिस्थिती आणि ध्येय (Goals and Social Circumstances):

जोडीदाराची निवड निश्चित करणारा आणखी एक घटक म्हणजे एखाद्याचे ध्येय आणि सामाजिक-आर्थिक परिस्थिती. ईगली व त्यांचे सहकारी, (२००९) यांनी असे म्हटले आहे की, लोकांनी आयुष्यात अशा भूमिका साकारल्या पाहिजेत त्या त्यांच्या भावी जोडीदाराला काय हवे आहेत हे ठरवण्यासाठी महत्त्वाच्या ठरतील. उदाहरणार्थ, जर व्यक्तींनी घराबाहेर करिअर करण्याची योजना आखली असेल, तर ते गृहिणीसाठी आवश्यक कौशल्यांसह जोडीदार शोधतील.

३. लिंग आणि सामाजिक भूमिका (Social Role and Gender):

लोकांनी जीवनात ज्या सामाजिक भूमिका बजावण्याची अपेक्षा केली आहे ते भविष्यातील जोडीदारामध्ये काय शोधतात हे ठरवतात. ईगली व त्यांचे सहकारी यांना भावी जोडीदाराची निवड निश्चित करण्यासाठी लिंगापेक्षा सामाजिक भूमिका अधिक महत्वाची आहे असा विश्वास होता. त्यांनी केलेल्या संशोधनात सहभागी पुरुष आणि महिलांना कुटुंबासाठी वा गृहिणीसाठी कुटुंबप्रमुख म्हणून कल्पना करण्यास सांगितले. त्यानंतर त्यांच्यासाठी जोडीदारामधील विविध वैशिष्ट्ये किती प्रमाणात महत्त्वाची असतील हे सूचित करण्यास सांगितले गेले. त्यांच्या अभ्यासाचे निष्कर्ष खालीलप्रमाणे आहेत-

- संशोधनात असे आढळले की पुरुष आणि स्त्रिया दोघांसाठीही जोडीदाराच्या वैशिष्ट्यांचे महत्त्व प्रभावित केले. जेव्हा सहभागींना कुटुंबप्रमुख म्हणून अपेक्षित होते, तेव्हा त्यांनी गृहिणीच्या कौशल्यांना संभाव्य जोडीदारामध्ये अधिक महत्त्वाचे म्हणून गुणांकन केले. त्यांनी अशा व्यक्तीचा शोध घेतला ज्यांच्याशी ते घरातील महत्त्वाची कामे किंवा जबाबदाऱ्या सहजपणे विभागू शकतील.
- इतर भूमिकापेक्षा स्त्रिया उत्तम कुटुंबप्रमुख कौशल्यांना महत्त्व देतात.
- महिलांनी वयस्कर पुरुषांना तर पुरुषांनी तरुणींसाठी प्राधान्य दिले.

या संशोधनानुसार, जोडीदारांच्या पसंतीवर लिंग आणि सामाजिक भूमिका प्रभाव टाकतात. अशा प्रकारे प्रेमाचे स्वरूप आणि प्रणयाधिष्ठित जोडीदारांमधील अपेक्षित वैशिष्ट्यांच्या आधारे नातेसंबंध समजून घेता येतात.

तुमची प्रगती तपासा

१. प्रेमाचे प्रकार कोणकोणते आहेत?

२. प्रणयाधिष्ठित जोडीदारामध्ये कोणकोणती वैशिष्ट्ये असतात?

८.२.३ कुटुंबातील सदस्यांशी संबंध: पहिले आणि दिर्घकाळ टिकणारे घनिष्ठ नातेसंबंध (Relations with Family Members: Our First and the Most Lasting Close Relationships):

आपण आणखी एक घनिष्ठ संबंध विकसित करतो ते म्हणजे कौटुंबिक संबंध होय. कुटुंबातील सदस्यांशी आपले पहिले आणि दिर्घकाळ टिकणारे जवळचे नाते असते. सध्याच्या कालावधीत कौटुंबिक रचना बदलली असली तरी, कुटुंबातील सदस्यांशी संबंध अजूनही महत्त्वाचे आहेत. कुटुंबात साधारणपणे तीन महत्त्वाचे घनिष्ठ संबंध तयार होतात-

- पालक - मुलांचे नातेसंबंध (Parent -child relationship)
- इतर प्रौढांशी नातेसंबंध (Relationship with other Adults)
- भावंडांशी नातेसंबंध (Sibling relationship)

पालकांशी नातेसंबंध (Relationships with Parents):

कुटुंबातील एक महत्त्वाचे नाते म्हणजे बालकांचे पालकांशी असलेले नातेसंबंध. पालक-बालकाचा संवाद हा सहसा पहिला संपर्क असतो आणि परस्पर व्यवहारात महत्वाची भूमिका बजावतो. बालकांचे पालकांशी असलेले नाते हा एक शिकण्याचा अनुभव आहे जो इतर लोकांशी असलेल्या संबंधांबद्दल जाणून घेण्यास मदत करतो. हे अनुभव मुलाला विविध सामाजिक परिस्थिती, नातेसंबंध, सामाजिक नियम आणि सहकार्यासारखे इष्ट सामाजिक वर्तन समजून घेण्यास सक्षम करतात. बालपणात पालक आणि मुलांमध्ये विकसित होणाऱ्या नातेसंबंधाचे स्वरूप त्यांच्या संपूर्ण आयुष्यात विकसित होणाऱ्या

सामाजिक संबंधांवर महत्त्वपूर्ण प्रभाव टाकते. बॉल्बी (१९६९,१९७३) यांनी सुचवलेल्या विविध संलग्नक शैलींच्या प्रभावांमध्ये हे स्पष्ट केले आहे.

बॉल्बी (१९६९) यांनी संलग्नक शैलीची संकल्पना विकसित केली - व्यक्तीला परस्पर संबंधांमध्ये सुरक्षिततेची भावना जाणवते. त्यांच्या मते, प्रौढांशी लवकर संवाद हे बालकांमध्ये दोन मूलभूत दृष्टिकोन तयार करण्यास मदत करतात;

१. **स्व: विषयक दृष्टिकोन (आत्म-सन्मान) {Attitude about self (Self-esteem)}:** काळजी घेणाऱ्याच्या भावनिक प्रतिक्रिया त्याला/तिला तो /ती प्रिय व मूल्यवान आहे अशी महत्वाची माहिती देतात.

२. **इतर लोकांबद्दलचा दृष्टिकोन (आंतरवैयक्तिक विश्वास) {Attitude concerning other people (Interpersonal trust)}:** बालक, काळजी घेणाऱ्याला विश्वासार्ह आणि आदरभाव निर्माण होईल असा मानते.

या दोन दृष्टिकोनाच्या आधारे त्यांनी खालीलप्रमाणे चार संलग्नक शैली सुचवल्या आहेत.

१. **सुरक्षित संलग्नक शैली (Secure attachment style):** ही एक अशी संलग्नक शैली आहे ज्यामध्ये व्यक्तीचा आत्मसन्मान आणि विश्वास उच्च असतो. ज्या व्यक्ती या शैलीचा अनुभव घेतात त्यांचा स्वतःबद्दल आणि इतरांबद्दलही सकारात्मक दृष्टीकोन असतो. यामुळे जीवनात चिरस्थायी, वचनबद्ध आणि समाधानकारक संबंध निर्माण होतात.

२. **भीतीयुक्त संलग्नक शैली (Fearful-attachment style):** भीतीयुक्त संलग्नक शैली कमी आत्मसन्मान आणि विश्वासाद्वारे दर्शविली जाते. अशी संलग्नक शैली असलेल्या व्यक्तींना स्वतःबद्दल कमीपणा वाटतो आणि इतरांबद्दल नकारात्मक दृष्टिकोन असतो. यामुळे घनिष्ठ नातेसंबंध निर्माण करण्यात अडचणी येतात व नातेसंबंध दुरावतात आणि अशा प्रकारच्या व्यक्ती इतरांना टाळण्याची शक्यता अधिक असते.

३. **मग्न संलग्नक शैली (Preoccupied attachment style):** कमी आत्मसन्मान आणि जास्त आंतरव्यक्तिक विश्वासाद्वारे स्वतःच्या विचारात मग्न असलेली संलग्नक शैली दर्शविले जाते. याचा परिणाम नातेसंबंध निर्माण होताना वैयक्तिकरित्या जवळची इच्छा असते, इतरांना चिकटून राहतात आणि अखेरीस नाकारले जाण्याची अपेक्षा असते कारण ते स्वतःला अयोग्य मानतात.

४. **मुक्त संलग्नक शैली (Dismissing attachment style):** उच्च आत्म-सन्मान आणि कमी आंतरव्यक्तिक विश्वासाद्वारे हि शैली दर्शविले जाते. परिणामी, लोकांना विश्वास आहे की ते चांगल्या संबंधांना पात्र आहेत परंतु इतरांवर विश्वास ठेवण्यात अडचणींमुळे त्यांना वास्तविक जवळीकीची भीती वाटते.

अशा प्रकारे व्यक्तीद्वारे विकसित केलेल्या भविष्यातील संबंधांना संलग्नक शैली प्रभावित करतात. जरी संलग्नक शैली व्यक्तीच्या आयुष्याच्या सुरुवातीच्या काळात तयार केली गेली असली तरी ती नंतरच्या जीवनातील अनुभवांद्वारे बदलली जाऊ शकते. उदाहरणार्थ,

नंतरच्या आयुष्यात तुटलेले नाते सुरक्षित संलग्नक शैली असलेल्या व्यक्तीला असुरक्षितता निर्माण करू शकते. संलग्नक शैली व्यक्तींच्या जीवनातील अनेक पैलूंवर परिणाम करते. उदाहरणार्थ, असुरक्षित संलग्नक शैली असलेल्या व्यक्तीमध्ये शैक्षणिक गुणवत्ता कमी दिसून येते, मित्र कमी असतात, परस्परविरोधी संघर्षात जास्त तणाव अनुभवतात आणि आत्महत्या करण्याची अधिक शक्यता असते. अशा प्रकारे बालकाचे पहिले तयार झालेले नाते केवळ विकासावरच नाही तर संपूर्ण आयुष्यात निर्माण होणाऱ्या इतर नातेसंबंधांवर देखील कायमस्वरूपी प्रभाव दिसून येतो.

कुटुंबातील इतर प्रौढ सदस्यांशी संबंध (Relationships with other adult family members)

कुटुंबात बालकाचा संबंध त्याच्या पालकांशिवाय अनेक प्रौढ व्यक्तींशी येतो. यामध्ये आजी-आजोबा, काका-काकू इत्यादी प्रौढांचा समावेश असू शकतो. या व्यक्तींचे व्यक्तिमत्त्व पालकांपेक्षा वेगळे असते. यापैकी अनेक प्रौढांचा बालकाच्या विकासावर आणि त्यांच्याद्वारे विकसित झालेल्या इतर परस्पर संबंधांवर मजबूत प्रभाव पडतो. या संबंधांचे काही परिणाम खालीलप्रमाणे आहेत;

१. **प्रभाव कमी करणे (Nullifying effects):** कधी-कधी हे पालकांच्या व्यक्तिमत्त्वाचे नकारात्मक परिणाम कमी करण्यास मदत करू शकते. उदाहरणार्थ, जर आईचे व्यक्तिमत्व माघार घेणारे असेल, तर त्याचा सामान्यपणे मुलांच्या व्यक्तिमत्त्व आणि विकासावर नकारात्मक परिणाम होऊ शकतो. तथापि, घरामधील आजी -आजोबा किंवा काका-काकू यासारखे काळजी घेणाऱ्या इतर प्रौढांच्या उपस्थितीत मुलांवरील नकारात्मक प्रभाव कमी करण्यास मदत होऊ शकते.

२. **दृष्टिकोन निर्मिती (Formation of attitudes):** बालकांचा प्रत्येक परस्परसंवाद त्याच्या किंवा तिच्याद्वारे तयार केलेल्या दृष्टिकोनाचा निर्धारक असतो. इतर वयस्कर व्यक्ती ज्या पद्धतीने संबंधित आहेत त्याचा मुलांच्या स्व-संकल्पनेवर परिणामकारकपणे प्रभाव पडतो. जेव्हा इतर प्रौढ मुलांचे कौतुक करतात व कामगिरी ओळखतात तेव्हा मुलांमध्ये विश्वास आणि आपुलकी निर्माण होण्यास मदत होते. मुले 'स्व' ची किंमत, स्पर्धा, विनोदबुद्धी, विश्वास इत्यादी घटकांचा अर्थ आणि मूल्य विकसित करतात.

३. **इतरांशी परस्परसंवाद (Other interactions):** मुलांनी प्रौढ व्यक्तीबरोबर केलेला संवाद केवळ खेळाबद्दलच नाही तर सामाजिक परिस्थितीतील सुसंवाद, नियमांचे पालन आणि मतभेदांना सामोरे कसे जावे याबद्दल शिकवते. आजी -आजोबांशी बोलणे आणि चर्चा बालकाला जाणून घेण्यास मदत करू शकते की, आजी -आजोबांच्या संवादापेक्षा मित्र व पालकांच्या परस्परसंवादाचे स्वरूप वेगळे आहे. यामुळे मुलांना कुटुंबाबाहेरील प्रौढांबरोबर वर्तन कसे करावे यासंदर्भात मदत होते. अशा प्रकारे व्यक्तींनी इतरांशी संवाद कसा साधावा यासाठी मदत होते.

भावंडांसोबतचे नातेसंबंध (**Relationships with siblings)**

कुटुंबातील आणखी एक नातेसंबंध ज्याचा व्यक्तीच्या विकासावर परिणामकारकपणे प्रभाव पडतो तो म्हणजे भाऊ -बहिणीचे नाते. सहसा भावंडांमधील नातेसंबंधांचे वर्णन स्नेह आणि काळजीने भरलेले असते. त्याचबरोबर ते शत्रुत्व, भांडणे आणि संघर्षांच्या अनुभवांनी देखील भरलेले असते. साधारणपणे एकुलता एक मुलगा आणि भाऊ - बहिण असणाऱ्या मुलांची तुलना करून भावंडाच्या नात्यांचा परिणाम अभ्यासला गेला. या अभ्यासाच्या निष्कर्षांवरून असे दिसून आले आहे, की एखाद्याचा भावंडाशी असलेला संबंध खालील प्रकारे त्यांच्या आंतरव्यक्तीक वर्तनावर प्रभाव टाकते;

- **अध्ययन अनुभव (Learning experience):** भावंडांमधील भांडणे, सामायिकरण, चर्चा यासारख्या घटना परस्परांना अनुभव देऊन शिकण्यासाठी मदत करतात. असे अनुभव त्यांना कौशल्यांनी सुसज्ज व घराबाहेरील इतर नातेसंबंधांना सामोरे जाण्यास मदत करतात.

- **सामाजिक संवाद (Social Interactions):** भावंड नसलेली मुले त्यांच्या वर्गमित्रांना आवडण्याची शक्यता कमी असते, ते एकतर इतरांकडून बळी पडण्याची शक्यता असते किंवा ते स्वतः इतरांबद्दल आक्रमक असण्याची शक्यता असते. भावंडामुळे मुलांना परस्पर वैयक्तिक कौशल्ये विकसित करण्यास मदत करते जे नियोजित मार्गाने गुंडगिरी सारख्या नकारात्मक सामाजिक वर्तनाला सामोरे जाण्याची क्षमता वाढवते.

- **अद्वितीय अनुभव (Unique experience):** भावंडांशी असलेले नाते खूप वेगळे असते व मुलांना एक अनोखा अनुभव मिळतो. भाऊ-बहिणीचे नाते पालक-मुलांच्या नात्यापेक्षा वेगळे आहे कारण त्यात स्नेह, शत्रुत्व आणि समायोजन असते (बोअर व त्यांचे सहकारी, १९९७). यामुळे अतिशय वेगळे नाते तयार होते ज्याचा मुलाच्या विकासावर मजबूत परिणाम होतो.

- **सामायिकरण केलेले अनुभव आणि आपुलकी (Shared experiences and affection):** एकाच वातावरणात राहून अनेक सकारात्मक आणि नकारात्मक अनुभव भावंडांनी शेअर केलेले असतात. अशा अनुभवांमुळे त्यांना एकमेकांशी संबंध ठेवणे सोपे होते. यामुळे त्यांना नुकसानाबद्दल दु:ख आणि एकमेकांबद्दल सहानुभूती व्यक्त करणे सोपे होते. अशा सामायिकरणामुळे भावंडांमधील नातेसंबंध मजबूत होतात आणि भावनिक वाटचालीला मदत होते.

अधूनमधून स्पर्धा आणि भांडणे असूनही बहुतेक भावंडे एकमेकांसोबत राहतात. तथापि, क्वचित प्रसंगी भाऊ -बहिणीच्या नात्यात शत्रुत्व व मत्सर असू शकतो.

तुमची प्रगती तपासा

१. कुटुंबातील महत्त्वाच्या घनिष्ट नातेसंबंधांवर चर्चा करा?

८.२.४ मैत्री: कुटुंबाच्या पलीकडील संबंध (**Friendships: Relationships Beyond the Family)**

मित्रांशी असलेले संबंध आपल्या विकासावर परिणाम करणारा आणखी एक महत्त्वाचा घटक आहे. मैत्रीची निर्मिती कशी होते हे खालील पद्धतीने शोधली जाते:

१. बालपण (Childhood): बालपणाच्या सुरुवातीच्या अवस्थेला टोळी-पूर्व ('प्री-गँग') वय असे संबोधले जाते तर बालपणाच्या शेवटच्या अवस्थेला टोळीचे वय 'गँग एज' असे म्हणतात. मित्रांसह प्रारंभिक संवाद सामान्यतः बालपणीच्या अवस्थेत सुरू होतात. हा टप्प्या समीपतेवर आधारित आहे. मुले सहसा त्यांच्या कुटुंबाच्या जवळ राहणाऱ्यांशी किंवा जवळ बसलेल्यांशी मैत्री करतात.

२. पौगंडावस्थेचा आणि प्रौढत्वाचा टप्पा (Adolescence and Adulthood stage): पौगंडावस्थेमध्ये प्रवेश केल्यानंतर लहानपणीच्या काही मैत्री सुरू राहतात तर काहींचा शेवट होतो. परस्पर हित व सामायिक सकारात्मक अनुभव असलेली मैत्री कायम ठेवली जाते व सामर्थ्य वाढवते. काही मैत्री बालपणात, पौगंडावस्थेत आणि कधीकधी संपूर्ण आयुष्यभर टिकून राहतात.

घनिष्ठ मैत्री (**Close friendships):**

एखाद्या व्यक्तीला खूप मित्र असू शकतात परंतु जवळचे मित्र कमी असतात. जे फक्त मित्र आहेत त्यांच्यामध्ये होणाऱ्या परस्परसंवादाचे स्वरूप जवळच्या मित्रांपेक्षा वेगळे असते. घनिष्ठ मैत्रीमधील परस्परसंवादाची काही महत्त्वाची वैशिष्ट्ये-

१. विनम्रता (Modesty): टायस व त्यांचे सहकारी (१९९५) यांनी असे सुचवले की, एखादी व्यक्ती इतरांशी बढाई मारण्यात व्यस्त असू शकते परंतु जवळच्या मित्रांबरोबर वागण्यात ते अधिक विनम्र असतात.

२. खोटे बोलण्याची शक्यता कमी (**Less likely to lie):** व्यक्ती जवळच्या मित्रांशी खोटे बोलण्याची शक्यता कमी असते आणि जर खोटे बोलले तर मित्राला बरे वाटण्याच्या उद्देशाने असेल (डीपाउलो आणि काशी, १९९८).

३. 'आम्ही' पण (‘we’ ness): घनिष्ठ मैत्रीमधील संभाषणामध्ये "आम्ही" आणि "आम्हाला" च्या दृष्टीने बोलणे अधिक समावेशक आणि समाविष्ट आहे.

४. परस्परसंवादाचे स्वरूप (**Nature of interaction):** घनिष्ठ मित्रांबरोबरील जवळच्या मित्रांशी संबंधांचे स्वरूप संख्यात्मक आणि गुणात्मक दृष्ट्या उच्च असते. जवळच्या मित्रांसोबत केवळ परस्परसंवादाची पुनरावृत्ती आणि कालावधी जास्त नाही तर गुणात्मकदृष्ट्या अधिक सामायिकरण, समर्थन आणि आत्म-प्रकटीकरण देखील असते.

यावरून असे सूचित होते की, घनिष्ठ मैत्री महत्त्वपूर्ण आहे कारण ती एकमेकांना भावनिक आधार प्रदान करते. व्यक्ती जवळच्या मित्राबरोबर सुखी आणि आनंदी राहते. घनिष्ठ मैत्रीचे फायदे व्यक्तीच्या विकासासाठी खूप महत्वाचे असतात. सामान्यतः लोक मित्रांमधील उदारता, संवेदनशील स्वभाव आणि प्रामाणिकपणाच्या गुणांची प्रशंसा करतात. ते अशा मित्रांना महत्त्व देतात ज्यांच्यासह ते आनंद घेऊ शकतात (उरबंस्की, १९९२).

जरी वरील गुणधर्म सर्वसाधारणपणे मित्रांमध्ये अपेक्षित असले तरी, संस्कृतीनुसार इच्छित वैशिष्ट्ये बदलू शकतात. एखाद्या व्यक्तीला जवळच्या मित्राकडून काय अपेक्षित असते ते एका संस्कृतीतून दुसऱ्या संस्कृतीत भिन्न असते. जपानी महाविद्यालयीन विद्यार्थ्यांनी सहज मिसळणे, बढाई मारणे, विचारशील आणि पटकन रागाला जाणारे नसणे यासारख्या वैशिष्ट्यांवर भर दिला (माइडा आणि रिची, २००३).अमेरिकन विद्यार्थ्यांनी जवळच्या मित्रांमध्ये सक्रिय राहण्याबरोबरच उत्स्फूर्ततेवरही भर दिला.

लिंग आणि मैत्री (Gender and Friendships)

अगदी शुल्लक मार्गाने लिंग जवळच्या मित्रांमधील अपेक्षित वैशिष्ट्यांवर प्रभाव टाकते. स्त्रिया नेहमी भावना सामायिक आणि चर्चा करण्याची अपेक्षा करून घनिष्ठतेला महत्त्व देतात. अनुभव आणि भावनिक पाठिंबा, खेळ, प्रकल्प किंवा सामायिक छंद यासारख्या उपक्रमांवर आधारित मैत्री करतात (फ्रेडरिकॉन, १९९५).

समानता हा मैत्रीचा आधार आहे का? (Is similarity the basis of friendship?)

आणखी एक घटक जो जवळच्या मैत्रीमध्ये महत्वाची भूमिका बजावतो तो म्हणजे समानता. सेल्फ हाऊट व त्यांचे सहकारी (२००९) यांनी व्यक्तिमत्व प्रश्नावली बनवण्यासाठी अलीकडे नव्याने भेटलेल्या इतर विद्यार्थ्यांना समाविष्ट करून घेतले. त्यानंतर अनेक महिन्यानंतर प्रश्नावली पूर्ण केली. यामध्ये घनिष्ठ मैत्रीमधील समानतेचे महत्त्व समजून घेण्याचा प्रयत्न केला. यावरून असे आढळून आले की, कथित समानता मैत्रीच्या निर्मितीचा अंदाज लावण्यास सक्षम होती परंतु वास्तविकतेमध्ये असू शकत नाही. मित्रांशी संबंध हा व्यक्तीच्या आयुष्यातील एक अतिशय महत्वाचा नातेसंबंध आहे कारण मित्र आत्मसन्मान वाढवतात व तणावाचा सामना करण्यास मदत करतात. सकारात्मक परिणाम केवळ सकारात्मक मित्रांच्या उपस्थितीतच शक्य आहेत. तथापि, जर मित्र असमर्थित, असामाजिक आणि अतिसंवेदनशील असतील तर त्याचा नकारात्मक परिणाम होऊ शकतो.

तुमची प्रगती तपासा

१. मित्रांबरोबरील घनिष्ठ संबंधांच्या स्वरूपावर चर्चा करा.

८.३ जोडीदारातील दर्शनीय गुणांच्या लक्षणीय फरकांबद्दलचे संशोधन आपल्याला काय सांगते: प्रेम खरोखर आंधळे असते का? (WHAT RESEARCH TELLS US ABOUT DRAMATIC DIFFERENCES IN APPEARANCE BETWEEN PARTNERS: IS LOVE REALLY BLIND?)

समानता व शारीरिक सौंदर्य आंतरव्यक्तिक आकर्षणामध्ये महत्वाची भूमिका बजावतात. तसेच रोमँटिक/प्राणयाधिष्टीत नातेसंबंधांमध्ये महत्वाची भूमिका बजावतात. विवाहाचा किंवा प्रणयाचा विचार करताना, लोक साधारणपणे त्यांच्यासारखेच जोडीदार निवडतात व तेच त्यांना आकर्षक वाटतात.

सौंदर्य किंवा शारीरिक आकर्षकतेचा निकष प्रत्येक व्यक्तीमध्ये भिन्न असतो. परिणामी, एका व्यक्तीला जे आकर्षक वाटते ते दुसऱ्या व्यक्तीला आकर्षक वाटू शकत नाही. प्राधान्यांमधील फरक कधी-कधी व्यक्तींना जोडीदार निवडण्यास भाग पाडतात ज्यांना इतरांद्वारे न जुळणारे मानले जाऊ शकते. उदाहरणार्थ, एक तरुण व्यक्ती वयस्कर जोडीदार निवडत आहे किंवा उंच स्त्रिया कमी उंचीचे पुरुष निवडतात. जेव्हा आपण त्यांच्याकडे पाहतो, तेव्हा त्यांनी कोणत्या आधारावर एकमेकांची निवड केली याबद्दल आपल्याला आश्चर्य वाटते. आपल्याला आश्चर्यचकित करते की, इतरांना स्पष्ट समजणाऱ्या गोष्टींबद्दल प्रेम आंधळे आहे का? सामाजिक मानसशास्त्रातील संशोधनांनी समजून घेण्याचा प्रयत्न केला आहे की रोमँटिक/ प्रणयाधिष्टीत जोडीदारांची एकमेकांबद्दल धारणा जास्त सकारात्मक आहे का ? हे असे आहे की प्रेम त्यांना आंधळे बनवते आणि इतरांना दिसत असलेल्या गोष्टी पाहण्यास ते सक्षम नसतात. संशोधनातून असे दिसून आले की, वास्तववाद आणि सकारात्मकता रोमँटिक/ प्रणयाधिष्टीत जोडीदाराच्या समजुतीमध्ये सह-अस्तित्वात असतात.

व्यक्तींची जोडीदारांना समजून घेण्याची व विचार करण्याची वैयक्तिक पद्धत आहे, त्यांच्याकडे जोडीदाराविषयी दोन प्रकारचे ज्ञान असू शकते;

१. जोडीदार त्यांना कसे पाहतात याबद्दलची अंतर्दृष्टी (ओळखीविषयक अचूकता)

२. इतर त्यांच्या जोडीदाराकडे कसे पाहतात याबद्दल अंतर्दृष्टी (प्रतिष्ठाविषयक अचूकता)

सोलोमन आणि वजीरे (Soloman & Vazire) यांच्या २०१४ मधील संशोधनामध्ये शारीरिक सौंदर्याबाबत विरोधाभासी परिणाम दिसून आला, जो उच्च मूल्यमापन करणारा आणि विशेषतः रोमँटिक/ प्रणयाधिष्टीत संबंधांमध्ये महत्वाचा गुण आहे. त्यांच्या संशोधनामध्ये विसंगत किंवा विरोधाभासी वैशिष्ट्यांसह जोडप्यांची बोधात्मक प्रक्रिया समजून घेण्याचा समावेश होता.

विसंगत जोडीदार वास्तववाद (एकमेकांना वास्तववादीपणे पाहतात) किंवा सकारात्मकता दाखवतात (जोडीदारांना समजून घेण्यामध्ये जास्त सकारात्मक आहेत) का? हे जाणून घेण्यासाठी सोलोमन आणि वजीर (२०१४) यांनी संशोधन हाती घेतले होते. त्यांना आढळले की, विसंगत जोडप्यांमध्ये दोघेही सह-अस्तित्वात असू शकतात, ते जोडीदारांना

अधिक आकर्षक (सकारात्मक) समजतात व त्यांना परिपूर्ण जाणीव आहे की त्यांची धारणा इतरांच्या (वास्तववाद) धारणांशी जुळत नाही.

त्यांच्या संशोधनामध्ये सहभागींना शारीरिक आकर्षकतेच्या धारणा संदर्भात प्रश्नावलीचे उत्तर देण्यास सांगितले. सहभागीच्या मित्रांना आणि रोमँटिक/ प्रणयाधिष्टीत जोडीदारांना शारीरिक सौंदर्याची व आत्ममूल्यांकनाबाबतची धारणा या संदर्भात प्रश्नावली देण्यात आली. रोमँटिक/ प्रणयाधिष्टीत जोडीदारांसाठी, सहभागीच्या मित्रांच्या मूल्यांकनाबद्दलच्या धारणा संदर्भात अतिरिक्त प्रश्नावली देण्यात आली. सहभागीचा स्व, जोडीदार आणि मित्राची धारणा यांच्यात परस्परसंबंध आढळले. विसंगत जोडप्यांबाबत संशोधनातील मुख्य दोन निष्कर्ष पुढीलप्रमाणे आहेत;

१. अशी जोडपी जोडीदाराला इतरांपेक्षा अधिक आकर्षक समजतात व त्यांच्याकडे खूप सकारात्मक दृष्टीने पाहतात.

२. अशा जोडप्यांना जोडीदाराला इतरांपेक्षा अधिक आकर्षक समजण्याच्या प्रवृत्तीची काही प्रमाणात जाणीव असते. त्यामुळे त्यांचा जोडीदार आकर्षक वाटू शकतो, परंतु त्यांना या वस्तुस्थितीची जाणीव आहे की ते जोडीदाराला इतर कसे पाहतात याच्या तुलनेत आपण अधिक सकारात्मक दृष्टीने पाहतो.

अशाप्रकारे त्यांचे संशोधन असे सुचवते की, रोमँटिक/ प्रणयाधिष्टीत जोडीदारांना एकमेकांची ओळख आणि शारीरिक सौंदर्य याबद्दल जागरूकता असते. असे जोडीदार एकमेकांना इतर निरीक्षकांपेक्षा अधिक आकर्षक वाटतात. यावरून असे स्पष्ट होते की, कदाचित प्रेम लोकांना आंधळे बनवते. प्रत्येक जोडीदार इतरांच्या दृष्टीने जे महत्त्वाचे आहे त्या विसंगतीबाबत अंशतः आंधळा असू शकतो. या व्यक्तींना इतर लोक त्यांच्या जोडीदारांकडे कसे पाहतात याची जाणीव असते व स्वतः जोडीदाराला इतरांच्या तुलनेत अधिक आकर्षक समजतो हे माहित असते. ते एकमेकांमधील फरक ओळखतात, परंतु त्यांच्याकडून ते क्षुल्लक मानले जाते. जरी इतरांना विरोधाभास जाणवत असला तरी, त्यांना तो फरक महत्त्वाचा वाटू शकतो.

सोलोमन आणि वजीरे (Soloman & Vazire) यांच्या मते, इतरांच्या तुलनेत व्यक्ती त्यांच्या जोडीदारांबद्दल अधिक सकारात्मक असतात, परंतु त्यांना स्वतःच्या पूर्वग्रहाबद्दल जाणीव असते.

सोलोमन आणि वजीरे (Soloman & Vazire) असा युक्तिवाद करतात की, व्यक्ती प्रमुख तीन मार्गांनी जोडीदारांबद्दल अतिसकारात्मक आणि वास्तववादी दृष्टिकोन राखण्यास सक्षम असतात, ते मार्ग पुढीलप्रमाणे आहेत:

१. प्रत्येकाने जोडीदारांचे मित्रांपेक्षा अधिक महत्त्वपूर्ण आकर्षक म्हणून गुणांकन केले.

२. व्यक्ती जोडीदारांचे अतिसकारात्मक सर्वंकष मूल्यांकन करतात, परंतु विशिष्ट गुणधर्मांचे आणि क्षमतांचे अधिक वास्तववादी मूल्यमापन करतात (माझा जोडीदार महान आहे पण फार संयमी नाही)

३. लोकांचा नातेसंबंधासाठी अधिक पक्षपाती निर्णय असतो. केवळ त्यांच्या जोडीदारांशी संबंधित परिमाणांसाठी अधिक वास्तववादी निर्णय (माझा जोडीदार खरोखर आकर्षक आहे) असतो.

शारीरिक आकर्षणात फरक असलेल्या जोडप्यांशी संबंधित दुसरा अभ्यास हंट व त्यांचे सहकारी (२०१५) यांनी १६७ जोडप्यांवर केला. या अभ्यासातून असे आढळून आले की, ज्या जोडप्यांनी त्यांच्या भेटीनंतर लगेच डेटिंग करण्यास सुरुवात केली ते एकमेकांना ओळखल्यानंतर विवाह करण्याचा निर्णय घेणाऱ्यांपेक्षा शारीरिक आकर्षकतेच्या पातळीवर अधिक जवळ आहेत. हंट व त्यांचे सहकारी यांच्या मते, जेव्हा जोडप्यांनी त्यांच्या पहिल्या भेटीनंतर लगेच विवाह करण्याचा निर्णय घेतला, तो शारीरिक आकर्षकतेवर आधारित असण्याची शक्यता अधिक असते. तथापि, जेव्हा लोक एकमेकांना ओळखल्यानंतर विवाह करतात तेव्हा शारीरिक आकर्षण कमी महत्वाचे मानले जाते आणि म्हणूनच शारीरिक आकर्षकतेच्या पातळीमध्ये अधिक फरक असू शकतो. अनेक जोडप्यांना एकमेकांशी संवाद साधण्यासाठी अधिक वेळ मिळाल्याने विशेष छाप विकसित होण्यास मदत होते, त्यामुळे ते शारीरिक सौंदर्याला दुय्यम मानतात.

वरील अभ्यासामध्ये शारीरिक आकर्षणात जुळणाऱ्या आणि न जुळणाऱ्या जोडप्यांच्या आनंदाच्या पातळीत काही फरक आहे की नाही हे समजून घेणे देखील समाविष्ट आहे. त्यांना असेही आढळले की, शारीरिक आकर्षकतेमध्ये जुळणाऱ्या आणि न जुळणाऱ्या जोडप्यांच्याद्वारे अनुभवलेल्या आनंदाच्या पातळीमध्ये कोणतेही फरक नाहीत.

८.४ प्रेमाचा नाश करणाऱ्या दोन घटकांविषयीचे संशोधन आपल्याला काय सांगते - मत्सर आणि विश्वासघात (WHAT RESEARCH TELLS US ABOUT TWO FACTORS THAT MAY DESTROY LOVE- JEALOUSY & INFIDELITY)

प्रेम हा एक शक्तिशाली घटक आहे जो जवळच्या नात्यांमध्ये गुंतलेला असतो. यामध्ये काही अडथळे आहेत जे प्रेमास प्रतिबंध करतात किंवा लोकांमध्ये असलेले प्रेम एकदम नष्ट करू शकतात. या भागात आपण प्रेमाचा शेवट करणाऱ्या मत्सर आणि विश्वासघात या दोन महत्त्वाच्या घटकांचा अभ्यास करूया.

मत्सर म्हणजे प्रणयाधिष्टीत जोडीदार किंवा इतर व्यक्ती ज्यांची आपण मनापासून काळजी घेतो, किंवा आधीच त्यांचा स्नेहभाव किंवा निष्ठा दुसऱ्या व्यक्तीकडे हस्तांतरित केली आहे, याबद्दल चिंतेचा संदर्भ देते.

सामाजिक मानसशास्त्रज्ञांनी मत्सरात योगदान देणारे घटक समजून घेण्याचा प्रयत्न केला आहे. काही महत्त्वाचे घटक खालीलप्रमाणे आहेत.

१. **प्रतिस्पर्ध्याकडून धोका (Threat from Rival):** मत्सर अशा परिस्थितीत उद्भवू शकते की, जिथे एखाद्या व्यक्तीला काही प्रतिस्पर्ध्याद्वारे मौल्यवान नातेसंबंधास धोका असल्याचे समजते. उदाहरणार्थ, पत्नी आपल्या पतीच्या जवळच्या महिला

सहकाऱ्याचा हेवा करू शकतात ज्यांना ती पतीबरोबरच्या नातेसंबंधासाठी धोका मानते.

२. आत्मसन्मानास धोका (Threat to self-esteem): कधी-कधी लोकांना मत्सर वाटू शकतो कारण ते सामाजिक नकाराची अपेक्षा करतात ज्यामुळे त्यांचा आत्मसन्मान धोक्यात येतो. उदाहरणार्थ, एखादा पती आपल्या पत्नीच्या जवळच्या पुरुष मित्राचा हेवा करू शकतो कारण त्याला वाटते की ती लैंगिक संबंधात आहे. यामुळे मत्सर निर्माण होतो कारण तिचे दुसऱ्या व्यक्तीबद्दलचे लैंगिक आकर्षण त्याच्या आत्मसन्मानाला धक्का देणारे असते.

मत्सर निर्माण होण्यामध्ये लिंगभेद हा घटक देखील महत्त्वाचा आहे, पुरुषांना जोडीदाराच्या इतरांबद्दलच्या लैंगिक आकर्षणाबाबत मत्सर वाटतो, तर जोडीदाराच्या दुसऱ्या व्यक्तीबद्दलच्या भावनिक आकर्षणामुळे स्त्रियांना मत्सर वाटतो. याचा परस्पर आकर्षणावर नकारात्मक परिणाम होतो. काही नकारात्मक परिणाम खालीलप्रमाणे आहे;

१. ताण (Stress): नकारात्मक घटक नातेसंबंधात तणाव निर्माण करतात. मत्सर/ईर्ष्या हा नकारात्मक घटकांपैकी एक आहे जो नातेसंबंधात सामील असलेल्या सर्व व्यक्तींमध्ये तणाव निर्माण करतो. मत्सर करणारी व्यक्ती विवाहावरील परिणामांच्या अंदाजामुळे तणावग्रस्त असते. ईर्ष्येचे लक्ष्य झालेली व्यक्ती तणावग्रस्त असते.

२. मूल्यमापनाचे परिणाम (Affects evaluations): चॅन व त्यांचे सहकारी यांच्या संशोधनातील सहभागींना ईर्ष्या निर्माण झाल्यानंतर परिस्थितीचा विचार करण्यास सांगितले. यानंतर त्यांना दोन उत्पादनांची चव घेण्यास सांगण्यात आले. प्रयोगाच्या पुढील भागात, सहभागींना प्रेमाचा अनुभव आल्यावर परिस्थितीचा विचार करण्यास सांगितले गेले आणि नंतर पुन्हा त्याच दोन उत्पादनांचा आस्वाद घेतला. प्रेमाबद्दल विचार करताना उत्पादनांचे मूल्यमापन केले गेले ते अधिक सकारात्मक ठरले. हे सूचित करते की, मत्सर आपल्या सभोवतालच्या गोष्टींच्या मूल्यांकनावर परिणाम करतो.

३. हत्या (Homicide): ईर्ष्याची सामान्य प्रतिक्रिया म्हणजे राग आणि आक्रमकता. याचा परिणाम अनेकदा व्यक्तीवर हल्ला व प्रहार करणे असा होतो. आकडेवारी असे सूचित करते की, स्त्रियांची हत्या करण्यामागे ईर्ष्या हा एक प्रमुख घटक आहे.

४. नाकारलेले प्रेम (Declined love): ईर्ष्याचा आणखी एक नकारात्मक परिणाम म्हणजे जोडीदारांवरील प्रेम कमी होणे. ईर्ष्यामुळे प्रेम कमी होते आणि कधीकधी पूर्णपणे नष्ट सुद्धा होते. अशा प्रकारे ईर्ष्या नष्ट झालेल्या नात्याचा एक महत्त्वाचा स्त्रोत आहे.

नातेसंबंधांना धोका देणारा आणखी एक घटक म्हणजे- विश्वासघात. हे इतरांशी घनिष्ठ संबंधांद्वारे जोडीदाराचा विश्वासघात दर्शवते. विश्वासघात वेगवेगळ्या संस्कृती, लिंग आणि सामाजिक-आर्थिक स्थितीमध्ये दिसून येतो. तथापि, प्रबळ व्यक्ती दुर्बल व्यक्तींपेक्षा जास्त वेळा अशा वर्तनात गुंतलेल्या दिसून येतात. लॅमर्स व त्यांचे सहकारी, (२०११) यांच्या संशोधनात असे दिसून आले की, हे मुख्यत्वे विश्वासघात करण्याच्या क्षमतेबद्दलच्या आत्मविश्वासामुळे होते.

विश्वासघातामुळे नातेसंबंधांवर वेगवेगळ्या प्रकारे नकारात्मक परिणाम होतो;

१. **घटस्फोट (Divorce):** जोडीदाराच्या विश्वासघातामुळे नातेसंबंधातील संलग्नता आणि भावनिक बंधन नष्ट होतात. खरं तर, सर्वाधिक घटस्फोट होण्यामागे विश्वासघात हे एक मुख्य कारण आहे (प्रेविटी आणि अमॅटो, २००३).

२. **मानसिक आणि शारीरिक आरोग्य (Mental & Physical health):** जोडीदाराकडून अविश्वासाने वागणे अनेकदा क्लेशकारक असते. विश्वासघात जोडीदारामध्ये नैराश्य निर्माण करतो त्यामुळे शारीरिक आणि मानसिक आरोग्यावर नकारात्मक परिणाम होतो (गॉर्डन, बाकॉम आणि स्नायडर, २००४).

३. **माध्यमांचे लक्ष (Media attention):** जेव्हा शक्तिशाली व्यक्तीबाबत विश्वासघात होतो तेव्हा लोकांचे लक्ष व्यापक प्रमाणात वेधले जाते. त्यामुळे संबंधित व्यक्तींची प्रतिमा मलीन होऊ शकते.

४. **ताण (Stress):** विश्वासघातामध्ये छुपे प्रणायाधीष्टीत संबंध असतात. छुप्या प्रणायाधीष्टीतसंबंधात गुंतलेल्या व्यक्तीमध्ये ताण निर्माण होतो (लेहमिलर,२००९). इतरांना छुप्या प्रणायाधीष्टीत संबंधाबद्दल माहिती झाल्यानंतरच्या परिणामामुळे ताण निर्माण होऊ शकतो. कधी-कधी ते अशा नात्याच्या भविष्याबद्दल विचार करून सुद्धा तणावग्रस्त होऊ शकतात.

अशा प्रकारे, विश्वासघात जरी रोमांचक वाटत असला तरी प्रेम आणि वैवाहिक संबंधांवर त्याचा नकारात्मक परिणाम होतो.

८.५ सारांश

आंतरव्यक्तिक आकर्षण आपल्या सर्व नात्यांचा आधार आहे. आपल्या घनिष्ठ नातेसंबंधांमध्ये प्रेम हा एक सामान्य घटक असतो. प्रेम म्हणजे भावना, अनुभूती आणि वर्तन यांचे संयोजन. प्रेमाचे वेगवेगळे प्रकार आहेत- भावनात्मक, शृंगारिक आणि जोडीदारांमधील प्रणयाधीष्टीत नातेसंबंधातील सहवास प्रेम. कुटुंबातील सदस्यांशी (पालक, मुले आणि भावंडे) संबंध हे मानवांनी तयार केलेले एक घनिष्ठ नाते आहे. पालकांशी संबंध संलग्नक शैली आणि परस्पर वैयक्तिक विश्वास याद्वारे नियंत्रित केले जाते. या कौटुंबिक नात्यांचा स्वतःबद्दलच्या दृष्टिकोनावर परिणाम होतो.

मैत्री हे आणखी एक घनिष्ठ नातेसंबंध आहे याची सुरुवात सान्निध्यातून होते, नंतर समानता सारख्या इतर घटकांद्वारे विकसित होते.

समानता हा सहसा जोडीदार निवडण्याचा आधार असतो, कधी-कधी लोक अशा जोडीदारांची निवड करतात ज्यांना इतरांनी विसंगत मानले आहे. अशा जोडप्यांचा केलेला अभ्यास असे दर्शवितो की, त्यांना त्यांच्या समजण्यातील फरकाची जाणीव असते परंतु हा फरक ते महत्त्वाचा मानत नाहीत.

मत्सर/ईर्ष्या व विश्वासघात हे दोन महत्वाचे घटक आहेत जे लोकांमधील प्रेम नष्ट करतात. हे दोन्ही घटक नातेसंबंधांमध्ये तणाव निर्माण करू शकतात आणि जोडीदारांमधील प्रेम कमी करू शकतात.

८.६ प्रश्न

१. प्रेमाचे स्वरूप आणि प्रणयाधीष्टीत नातेसंबंधातील वैशिष्ट्यांची चर्चा करा.

२. विविध कौटुंबिक संबंधांच्या स्वरूपाचे मूल्यांकन करा.

३. घनिष्ठ मैत्रीतील मुख्य घटकांवर चर्चा करा.

८.७ संदर्भ

Aronson, E., Wilson, T.D., &Akert, R.M. (2007). Social Psychology. (6th edit.), New Jersey: Pearson Education, Prentice Hall.

Baumeister, R.F., & Bushman , B.J. (2008). Social Psychology and Human Nature. International student edition, Thomson Wadsworth, USA

❖❖❖❖