

सामाजिक प्रत्यक्षीकरण (Social Perception)

सामाजिक प्रत्यक्षीकरण के अन्तर्गत एक व्यक्ति दूसरे व्यक्ति की विशेषता के सन्दर्भ में अध्ययन करता है अर्थात् दूसरे व्यक्ति की समझ उसकी तर्क शक्ति, उसका निर्णय आदि के सन्दर्भ में सूचनाओं को स्मरित करके या फिर उनका आधार बनाकर निर्णय लेता है।

प्रायः देखा गया है कि मानव शिशु कुछ निश्चित वस्तुओं की ओर दृष्टि डालने को प्राथमिकता देता है। यह प्राथमिकता या तो जन्मजात होती है या बहुत शीघ्रता से जन्मजात अवधान केन्द्रित यन्त्रों द्वारा ले आई जाती है। शिशु जो केवल चार दिन के ही होते हैं, वह सरल की अपेक्षा जटिल प्रतिमानों पर अपनी दृष्टि डालने में प्राथमिकता देते हुये प्रतीत होते हैं, जैसे - जैसे बालक की आयु बढ़ती है वह अपनी रुचियाँ विकसित कर लेता है। उसका प्रत्यक्षीकरण इनसे तथा उस स्थिति की विशेषताओं से प्रभावित होता है जिनमें कि वह प्रत्यक्षीकरण कर रहा है। इसके अतिरिक्त सामाजिक प्रत्यक्षीकरण में वे अभिरूचियाँ जो किसी संस्कृति के सदस्य होने के नाते विकसित हो गयी हैं, उन पर भी प्रभाव डालती हैं।

सामाजिक प्रत्यक्षीकरण में अवाचिक संकेतों की भूमिका

(Role of Non-verbal cues in Social Perception.)

जिन सांवेगिक निवेशों को प्रत्यक्ष व्यक्ति प्रत्यक्ष रूप से प्रदर्शित करता है तथा ऐच्छिक रूप से प्रसन्न होता है उसे सूचना संकेत कहते हैं। कुछ सूचना संकेत ऐसे होते हैं जिन्हें व्यक्ति अनजाने में करता है तथा जिनका वाचिक व्यवहार से प्रत्यक्ष सम्बन्ध नहीं होता है। इस प्रकार के संकेत दृश्य सामग्री से निर्गत होते हैं जैसे हम शारीरिक भाषा कह सकते हैं। कुछ संकेत विभिन्न ध्वनियों के माध्यम से प्राप्त होते हैं। जैसे स्वर की प्रबलता या उच्चता आदि।

व्यक्ति जब कोई बात कहता है तो उसके मुख के साथ-साथ उसके अन्य शारीरिक अंग भी गतिमान रहते हैं। इस प्रकार की भाषा स्वयं में अस्पष्ट तथा अपरिशुद्ध होती है फिर भी वाचित अभिव्यक्ति को अधिक सार्थक व प्रभावशाली बनाती है। अलग-अलग प्रकार की शारीरिक क्रियाओं से विभिन्न प्रकार के संकेत (Cues) प्राप्त होते हैं जिन्हें समझना अतिआवश्यक है।

(1) अंग विश्लेष (Gestures) - कथनों की प्रस्तुत करने में प्रायः अंग विश्लेष अति सहायक सिद्ध होते हैं। यह कथन पर बल देने का कार्य करते हैं।

(2) नेत्र सम्पर्क (Eye Contact) :- कई परिस्थितियों में नेत्र सम्पर्क और अंग विश्लेष एक व्यक्ति के पर दूसरे व्यक्ति की प्रभाविता स्पष्ट करती है।

(3) शारीरिक दूरी तथा स्पर्श (Physical Distance & Touch)

दो व्यक्तियों के साथ खड़े होने या बैठने ~~आ~~ अथवा बातचीत करने के तरीके से भी अनुमान लगा सकते हैं कि आपस में सम्बन्ध कैसा है। औपचारिक सम्बन्ध है या अनौपचारिक है। आपस में घनिष्ठता है अथवा नहीं।

अवधारणा निर्माण एवं प्रबन्धन

(Impression Formation And Management)

सीकाँट तथा लॉकमैन ने प्रत्यक्षीकरण में होने वाली धारणा निर्माण को निम्नलिखित चरणों में समझाया है।

(1) प्रत्यक्षीकरणकर्ता के चरों को स्पष्ट करना :- किसी व्यक्ति के सम्बन्ध में सूचनाएँ प्राप्त हो जाने के पश्चात् प्रत्यक्षीकरणकर्ता दूसरे व्यक्ति के प्रति जो भावनाएँ तथा संज्ञान बनाता है, कार्यो का जो मूल्यांकन करता है तथा उसके सम्बन्ध में जो विचार बनाता है उन सभी को स्पष्ट करता है।

② सूचनाओं का निर्माण : - जब हमारा किसी दूसरे व्यक्ति से पहली बार परिचय होता है तो उस समय उसके सम्बन्ध में हमें जानकारी नहीं होती है। परिचय के माध्यम से आपस में बातों का आदान-प्रदान होता है तथा बहुत सी जानकारियाँ स्कल होती हैं। ये सूचनाएँ प्रत्यक्षीकरणकर्ता को व्यक्ति के वाचिक शब्दों के अलावा शारीरिक हाव-भाव से भी प्राप्त होती हैं।

③ अवधारणा का निर्माण : - प्रत्यक्षीकरणकर्ता में दूसरे व्यक्ति के सम्बन्ध में जो भावनाएँ, पसन्द-नापसन्द आदि गुणों की छाप बनती है उसे अवधारणा निर्माण कहते हैं। अवधारणा निर्माण मुख्य रूप से ब्रे लीन कारको पर निर्भर करता है।

-
- (A) दूसरे व्यक्ति के सम्बन्ध में प्राप्त सूचना की मात्रा
 - (B) दूसरे व्यक्ति के बीच अन्तः क्रिया की मात्रा
 - (C) दूसरे व्यक्ति के बीच सम्बन्ध की मात्रा