

खंड 4  
सामाजिक प्रभाव



---

## खंड 4 सामाजिक प्रभाव

---

### परिचय

इस पाठ्यक्रम के **चतुर्थ खंड** में तीन इकाइयाँ हैं। जैसाकि इकाई के नाम से पता चलता है कि तीनों इकाइयाँ सामाजिक प्रभाव से सम्बंधित हैं।

**पहली इकाई** सामाजिक परिवेश में हमारे व्यवहार पर दूसरों के प्रभाव के बारे में चर्चा करती है। हमारे व्यवहार को प्रभावित करते समय यह अन्य व्यक्ति हमारे साथ अंतर्क्रिया कर भी सकता है या नहीं भी कर सकता है। हमारे व्यवहार को प्रभावित करने वाले तीन प्रकार के सामाजिक प्रभाव हैं: अनुरूपता, सामाजिक मानकों या बहुमत का पालन करना: अनुपालन, दूसरों से सीधे अनुरोध करने प्राप्त करना: और आज्ञापालन, किसी प्राधिकारी के द्वारा दिए गए आदेशों का पालन करना। वर्तमान इकाई सामाजिक प्रभाव की प्रक्रियाओं के रूप में अनुपालन, अनुरूपता और आज्ञाकारिता की व्याख्या करेगी।

**दूसरी इकाई** आक्रमक व्यवहार को प्रभावित करने वाले सामाजिक कारकों की परिचर्चा करता है।

इस खंड की **तीसरी इकाई** एक दूसरे के बीच आकर्षण की अनुभूति करने वाले कारकों का उल्लेख करता है।



---

## इकाई 8 सामाजिक प्रभाव\*

---

### संरचना

- 8.0 उद्देश्य
- 8.1 परिचय
- 8.2 अनुरूपता
  - 8.2.1 सोलोमन ऐश: अनुरूपता पर शोध के अग्र-दूत
  - 8.2.2 अनुरूपता का प्रभाव
  - 8.2.3 अनुरूपता को प्रभावित करने वाले कारक
  - 8.2.4 अनुरूपता के कारण
  - 8.2.5 अनुरूपता की हानियाँ
  - 8.2.6 अनुरूपता का प्रतिरोध
  - 8.2.7 अल्पसंख्यक प्रभाव
- 8.3 अनुपालन
  - 8.3.1 अनुपालन में प्रयुक्त रणनीतियों के नियम
  - 8.3.2 अनुपालन के लिए रणनीतियाँ
    - 8.3.2.1 मित्रता या पसंद पर आधारित तकनीक
    - 8.3.2.2 प्रतिबद्धता और निरंतरता पर आधारित तकनीक
    - 8.3.2.3 पारस्परिकता पर आधारित तकनीक
    - 8.3.2.4 अभाव पर आधारित तकनीक
- 8.4 आज्ञाकारिता
  - 8.4.1 मिलग्राम का प्रयोग
  - 8.4.2 विनाशकारी आज्ञाकारिता के कारण
  - 8.4.3 विनाशकारी आज्ञाकारिता का प्रतिरोध
- 8.5 सारांश
- 8.6 इकाई के अंत में पूछे जाने वाले प्रश्न
- 8.7 शब्दावली
- 8.8 स्व-मूल्यांकन प्रश्नों के उत्तर
- 8.9 सुझाए गए पठन एवं सन्दर्भ

---

### 8.0 उद्देश्य

---

इस इकाई का अध्ययन करने के पश्चात, आप यह कर सकने में सक्षम हो सकेंगे:

- सामाजिक प्रभाव की प्रक्रियाओं के रूप में अनुपालन, अनुरूपता और आज्ञाकारिता की व्याख्या;

---

\* डॉ. अरी सुदन तिवारी, वैज्ञानिक 'ई' रक्षा मनोवैज्ञानिक अनुसंधान संस्थान, लखनऊ रोड़, तिमारपुर, दिल्ली

- अनुरूपता प्रदर्शित करने के कारणों, अनुरूपता को प्रभावित करने वाले विभिन्न कारकों और अनुरूपता का प्रतिरोध करने के तरीकों का वर्णन;
- अनुपालन की अवधारणा पर चर्चा और अनुपालन के लिए विभिन्न रणनीतियों की व्याख्या; तथा
- आज्ञाकारिता की अवधारणा और उसकी प्रासंगिकता की व्याख्या।

---

## 8.1 परिचय

---

जब भी हम किसी सामाजिक परिवेश में होते हैं, तो हमारे विचार और व्यवहार उन तत्वों से प्रभावित होते हैं जो हमारे शरीर और दिमाग के लिए बाहरी होते हैं। मान लीजिए आप अपनी कॉलोनी की सूनसान सड़क पर रात को अपनी मोटरसाइकिल चला रहे हैं, तो आप काफी लापरवाही से गाड़ी चलाएंगे। वहीं जब आप एक भारी ट्रैफिक रोड पर गाड़ी चलाते हैं, तो आप सतर्क रहते हैं और कुछ ट्रैफिक नियमों का पालन करते हैं। शायद आप दुर्घटना से बचना चाहते हों या आप ट्रैफिक निरीक्षक से बचना चाहते हैं। कारण चाहे जो भी हों लेकिन सामाजिक परिवेश के कारण आपका विचार और व्यवहार प्रभावित होता है। रोचक बात यह है कि कभी-कभी आपका व्यवहार किसी के बारे में सोचने से भी प्रभावित होता है, जबकि कोई व्यक्ति वहाँ मौजूद नहीं भी हो सकता है। उदाहरण के लिए, यद्यपि आपको दिन के उजाले में एक सूनसान सड़क मिलती है, फिर भी आप यातायात नियमों का पालन करते हैं क्योंकि आप मानते हैं कि अगले चौराहे पर एक यातायात निरीक्षक मौजूद हो सकता है। प्रभाव के इस रूप को प्रतीकात्मक सामाजिक प्रभाव के रूप में जाना जाता है।

सामाजिक प्रभाव कई रूपों में हो सकता है। यह किसी व्यक्ति से अनुरोध हो सकता है जो आपके व्यवहार को प्रभावित करता है (अनुपालन) या यह सामाजिक मानक हो सकता है जो आपके व्यवहार को परिवर्तित करता है (अनुरूपता) या यह किसी प्राधिकारी से प्राप्त कोई आदेश हो सकता है जिसकी वजह से आपके व्यवहार में कुछ परिवर्तन आया है (आज्ञाकारिता)।

---

## 8.2 अनुरूपता

---

लगभग हर सामाजिक परिवेश में जिसका आप अपने दैनिक जीवन में सामना करते हैं, उस परिवेश में "स्वीकृत व्यवहार" के बारे में कुछ नियम होते हैं। किसी को कैसा व्यवहार करना चाहिए और क्या नहीं करना चाहिए, यह उन नियमों द्वारा वर्णित किया जाता है। ये नियम सामाजिक मानदंड के रूप में जाने जाते हैं। कुछ परिवेशों में, ये मानक औपचारिक, स्पष्ट रूप से उल्लिखित, एवं लिखित रूप में स्पष्टतः उल्लिखित होते हैं। उदाहरण के लिए, पोस्ट ऑफिस में लगी हुई संकेत पट्टी (साइन बोर्ड) "कृपया एक कतार बनाएँ"। हालांकि, कई अन्य परिवेशों में मानक अनौपचारिक, अंतर्निहित और उल्लिखित होते हैं। भारतीय उप-महाद्वीप के आसपास की अधिकांश संस्कृतियों में एक व्यापक रूप से स्वीकृत मानदंड है कि शादी के बाद, एक लड़की को अपने पति के परिवार के साथ रहने के लिए अपने माता-पिता का घर छोड़ देना चाहिए। मामला चाहे जो भी हो, मानक सामाजिक स्थिति से अनिश्चितताओं और समस्याओं को दूर करने में महत्वपूर्ण भूमिका अदा करते हैं। मानक किसी व्यक्ति को एक पूर्वानुमानित तरीके से व्यवहार करने के लिए प्रतिबंधित करते हैं और इस प्रकार

अनिश्चितताओं को कम करते हैं। यही कारण है कि यद्यपि मानक लोगों पर प्रतिबंध लगाते हैं, फिर भी लोग उनका अनुसरण करते हैं।

सामाजिक मानकों के प्रति हमारी अनुरूपता दिखने की प्रवृत्ति इतनी प्रभावी है कि हम अपने आसपास के लोगों के समान होने के लिए सामाजिक दबाव में हैं। न केवल मानक, बल्कि हमारे आसपास के लोग भी हमें व्यवहार और मत का एक मानक समुच्चय प्रदान करते हैं जिसके विरुद्ध हम स्वयं के व्यवहार और मतों का मूल्यांकन करते हैं। वे सही मानक हो सकते हैं या नहीं भी हो सकते हैं, फिर भी हम अपने व्यवहार का जाँचने के लिए उनका उपयोग करते हैं। उदाहरण के लिए, राजनीतिक रैली में पीछे खड़े लोग नेता का भाषण पूर्णतः न सुन पाने पर सिर्फ यह देखकर ताली बजाते हैं कि वहाँ खड़े दूसरे लोग ताली बजा रहे हैं।

### 8.2.1 सोलोमन ऐश: अनुरूपता पर शोध के अग्र-दूत

सोलोमन ऐश (1951, 1955) ने इस घटना को प्रदर्शित करने के लिए एक शास्त्रीय (क्लासिक) प्रयोग किया। अपने बहुत ही नूतन अध्ययन में, वास्तविक सहभागियों को 6-7 मिथ्या सहभागियों (जिन्हें शोधकर्ता द्वारा लाया गया था और वे वास्तविक सहभागी की तरह लग रहे थे) के साथ बैठने की व्यवस्था की गयी। उन्हें एक प्रत्यक्षणात्मक समस्या हल करने के लिए दी गई जिसमें उन्हें यह बताना था कि तीन तुलनात्मक रेखाओं में से कौन सी रेखा की लम्बाई मानक रेखा से मेल खाती है। कुछ अवसरों (क्रांतिक प्रयासों) पर, मिथ्या सहभागियों ने जानबूझकर गलत उत्तर दिए। ऐसा देखा गया कि, अधिकांश क्रांतिक प्रयासों में (76 प्रतिशत मामलों में), वास्तविक प्रतिभागियों ने समूह के दबाव में सिर्फ अन्य (मिथ्या) सहभागियों के अनुरूप होने के लिए दिया, यद्यपि वास्तविक सहभागी सही थे और मिथ्या सहभागी गलत थे।

ऐश ने आगे बताया कि लगभग एक चौथाई शोध सहभागियों ने समूह द्वारा दिए गए उत्तर को कभी स्वीकार नहीं किया और इस तरह वे समूह के दबाव के आगे झुके नहीं। इसी तरह, कई अन्य सहभागी थे जिन्होंने समूह के उत्तर को लगभग हमेशा स्वीकार किया। आगे की जाँच पर, उन्होंने स्वीकार किया कि उनके निर्णयों में आत्मविश्वास कम था और सोचते थे कि वे गलत थे और अन्य लोग सही थे। उनमें से ज्यादातर सहभागियों ने जिन्होंने बहुमत के दृष्टिकोण को स्वीकार किया था जानते थे कि दूसरों के उत्तर गलत थे फिर भी वे समूह दबाव के आगे प्रतिरोध नहीं दिखा पाए और बहुमत के निर्णय के प्रति अनुरूपता प्रदर्शित किए।

ऐश (1956, 1959) ने अपने क्लासिक अध्ययन सम्बन्धी विन्यास में काफी सोच और नूतन संशोधनों के अनुरूप शोधकार्य किया। उन्होंने शोध सहयोगियों को ऐसे लोगों को पेश किया जिन्होंने सही उत्तर दिया या एक उत्तर जो कि सही और बहुमत द्वारा दिया गये उत्तर के बीच था। एक अन्य अध्ययन में, शोध सहयोगियों ने समूह की तुलना में अधिक गलत जवाब दिया। इस प्रकार, अध्ययन की योजना इस तरह बनाई गई थी कि समूह सहमति को धक्का लगे। निष्कर्षों से स्पष्ट होता है कि वास्तविक सहभागियों ने सभी तीन स्थितियों में समूह के प्रति कम अनुरूपता दिखाई। इनसे पता चलता है कि समूह की अखंड सहमति अनुरूपता का प्रमुख घटक या बल है और एक बार यह एकमतता किसी भी तरह टूट जाए, तो समूह-दबाव का प्रभाव कम हो जाता है और प्रतिरोध करना काफी आसान हो जाता है। ऐश ने आगे अपने मूलभूत शोध अभिकल्प में कुछ नवाचार किया। उन्होंने अपने शोध सहभागियों से एक कागज पर

अपने उत्तर लिखने और उन्हें जोर से न बोलने को कहा। दिलचस्प बात यह है कि चूंकि प्रतिभागियों को खुले तौर पर समूह के साथ असहमति दिखाने की आवश्यकता नहीं थी, इसलिए अनुरूपता की घटना में सार्थक रूप से कमी आई। इस परिणाम से सार्वजनिक अनुरूपता और निजी स्वीकृति के बीच अंतर का पता चलता है जिससे ये लगता है कि कई अवसरों पर भले ही हम सामाजिक मानकों के अनुरूप स्पष्ट रूप से कार्य करते हों, लेकिन वास्तव में हम अपने व्यक्तिगत दृष्टिकोण में बदलाव नहीं लाते।

### 8.2.2 अनुरूपता का प्रभाव

एक मानव के रूप में हम अपने विचारों, भावनाओं और व्यवहारों के संदर्भ में स्वतंत्र होने की इच्छा रखते हैं। इससे कोई फर्क नहीं पड़ता कि किस संस्कृति को लिया जा रहा है उस संस्कृति के अधिकांश लोग समान तरीके से खाते और कपड़े पहनते हैं। वे मनोरंजन के लिए एक ही तरह की मीडिया को पसंद करते हैं। स्वतंत्र होने की इच्छा के बावजूद हम काफी हद तक सामाजिक प्रभाव के आगे आत्मसमर्पण कर देते हैं। हालांकि, स्वतंत्र होने की इच्छा हमें सामाजिक मानकों के दबाव से प्रभावित होने वाले तथ्य को स्वीकार करने की अनुमति नहीं देती है। कई मनोवैज्ञानिक अध्ययनों से पता चलता है कि समूह की राय से प्रभावित होने के बावजूद, शोध सहभागियों ने इस बात से इनकार किया कि वे दूसरों से प्रभावित थे (प्रोनिन, बर्जर, एवं मोलूकी, 2007)। लोग यह भी सोचते हैं कि उनका व्यवहार अन्य लोगों की तुलना में सामाजिक मानकों से कम प्रभावित होता है। प्रोनिन, बर्जर और मोलूकी (2007) ने इस घटना को आत्मनिरीक्षण भ्रम करार दिया और प्रस्तावित किया कि हम अपनी सजग जागरूकता के बिना और आत्मनिरीक्षण सीमा से परे स्वतः मार्ग के माध्यम से अक्सर सामाजिक मानकों के प्रति अनुरूपता प्रदर्शित करते हैं।

### 8.2.3 अनुरूपता को प्रभावित करने वाले कारक

यद्यपि हमारे सामाजिक व्यवहार में अनुरूपता बहुत व्याप्त है, लेकिन यह भी सच है कि सभी लोग हर समय और उसी मात्रा में बहुमत के दृष्टिकोण के आगे नहीं झुकते। ऐसे कई कारक हैं जो लोगों के सामाजिक मानकों के प्रति प्रदर्शित अनुरूपता के स्तर को प्रभावित करते हैं।

- एक विशेष समूह द्वारा स्वीकार किए जाने के लिए संशक्तिशीलता और इच्छा सबसे प्रमुख कारकों में से एक है जो उस अनुरूपता की सीमा निर्धारित करता है जिसकी हमारे द्वारा समूह के मानकों के प्रति प्रदर्शित करने की संभावना होती है। यह कारक जितना ही उच्च होगा, उतना ही अधिक हम उस विशेष समूह के मानदंडों के अनुरूपता प्रदर्शित करेंगे (टर्नर, 1991)। एक संशक्तिशील समूह में, सदस्य एक दूसरे की ओर आकर्षित होते हैं और अपनी सम्बद्धता भी जारी रखना चाहते हैं। इस प्रकार, उनके पास एक समान तरीके से सोचने, महसूस करने और व्यवहार करने की प्रबल प्रवृत्ति होती है। यह उन्हें समूह के मानकों का पालन करने की दिशा में आगे बढ़ता है।
- सामान्यतया जैसे-जैसे समूह का आकार बढ़ता है वैसे-वैसे हम पर समूह के प्रति अनुरूपता महसूस करने का दबाव बढ़ता जाता है। हालांकि, समूह के आकार और अनुरूपता के स्तर के बीच संबंध अनिर्णायक रहा है। कुछ अध्ययन दावा करते हैं कि अनुरूपता केवल तीन से चार सदस्यों तक बढ़ती है और उसके बाद समूह का प्रभाव या तो स्थिर हो जाता है या कम होने लगता है (एश, 1956)।

कुछ अन्य अध्ययनों का दावा है कि अनुरूपता आठ सदस्यों तक समूह के आकार तक बढ़ती है (बॉन्ड एवं स्मिथ, 1996)

- औपचारिक और अनौपचारिक के रूप में वर्गीकरण के अलावा, मानकों को वर्णनात्मक और निषेधात्मक के रूप में भी वर्गीकृत किया जा सकता है। वर्णनात्मक मानक व्याख्या करते हैं कि लोग आमतौर पर किसी स्थिति में क्या करते हैं; जबकि, निषेधात्मक नियम हमें बताते हैं कि किसी स्थिति में क्या किया जाना चाहिए। उदाहरण के लिए, लोग अंतिम संस्कार में जोर से संगीत नहीं बजाते हैं, एक वर्णनात्मक आदर्श है, जबकि पेट्रोल पंप के पास धूम्रपान न करने की सलाह देना एक निषेधात्मक मानक है। मानदंड केन्द्रबिंदु सिद्धांत (सिआलदिनी, रेनो, एवं कालग्रेन, 1990) के अनुसार, हम केवल उन्हीं मानकों के प्रति अनुरूपता प्रदर्शित करते हैं, जिन्हें हम अपने लिए प्रासंगिक मानते हैं। सिद्धांत का तर्क है कि मानक हमारे व्यवहार को मुख्य रूप से तब प्रभावित करते हैं जब हम उनके बारे में सोचते हैं और उन्हें अपने व्यवहार के लिए प्रासंगिक मानते हैं। इसके विपरीत, जब हम उनके बारे में नहीं सोचते हैं या उन्हें अप्रासंगिक मानते हैं तो सामाजिक मानदंडों का प्रभाव कम हो जाता है। इसके अलावा, आर्ट्स और डिज्केस्टरहिस (2003) ने सुझाव दिया कि कुछ स्थितिजन्य मानक होते हैं जो विशिष्ट वातावरण में हमारे व्यवहार का मार्गदर्शन करते हैं। उदाहरण के लिए, हम एक अस्पताल में धीरे से बोलते हैं और एक स्टेडियम में जोर से चिल्लाते हैं। ये मानक हमारे चेतन जागरूकता के बिना, व्यवहार को बहुत दृढ़ता से और स्वचालित तरीके से प्रभावित करते हैं।

#### 8.2.4 अनुरूपता के कारण

प्रभाव, घटना और अनुरूपता की सीमा चाहे जो भी हो, हम सभी अपने सामाजिक जीवन में कई अवसरों पर सामाजिक मानकों का पालन करते हैं। सामाजिक मनोवैज्ञानिकों ने सामाजिक मानकों के अनुरूप हमारे व्यवहार में अन्तर्निहित कारणों का पता लगाने का प्रयास किया है।

- **मानकात्मक सामाजिक प्रभाव-पसंद किए जाने की इच्छा:** हम सभी अपने समूह के सदस्यों द्वारा पसंद किए जाने की तीव्र इच्छा रखते हैं। जब हम सामाजिक मानकों और अपने समूह के लोगों के प्रति अनुरूपता प्रदर्शित करते हैं, तो हम उनके समान दिखाई देते हैं। इसके बदले में, हमारे लिए उनके अनुमोदन और स्वीकृति की संभावना बढ़ जाती है।
- **सूचनात्मक सामाजिक प्रभाव: सही होने की इच्छा:** ऐसे कई सामाजिक मुद्दे हैं जिनके लिए हमारे पास निर्णय के लिए कोई वस्तुनिष्ठ मानक नहीं होता है। हमारे पास कोई वस्तुनिष्ठ मापन नहीं है जिसके द्वारा हम यह पता लगा सकते हैं कि कौन से राजनीतिक विचार सही हैं या गली के भिखारियों की सही प्रतिक्रिया क्या होनी चाहिए। जैसा कि पहले कहा गया है कि हमारे आसपास के लोग हमें व्यवहार और मतों का एक मानक समुच्चय प्रदान करते हैं जिसके माध्यम से हम अपने स्वयं के व्यवहार का मूल्यांकन करते हैं। इस प्रकार अपने आसपास के लोगों के प्रति अनुरूपता दिखाकर, हम सत्यता का भाव विकसित करते हैं। यह प्रभाव अत्यधिक अनिश्चित स्थितियों में और भी अधिक त्वरित हो जाता है, जहाँ सही या गलत का कोई मापन उपलब्ध नहीं है (बैरन एवं सहयोगी, 1996)।

## 8.2.5 अनुरूपता की हानियाँ

अनुरूपता के पीछे कारण चाहे जो भी हों, इसके सकारात्मक और नकारात्मक दोनों प्रभाव होते हैं। अनुरूपता लोगों के व्यवहार से अनिश्चितता को कम करने में मदद करती है। अनुरूपता के कारण, हम सामाजिक परिवेश में दूसरों के व्यवहार की भविष्यवाणी कर सकते हैं और उसके अनुरूप व्यवहार कर सकते हैं। सड़क पर गाड़ी चलते समय, हम जानते हैं कि हर कोई बाईं तरफ गाड़ी चलाएगा और लाल बत्ती का सिग्नल होने पर रुक जाएगा। इसी तरह, आपातकालीन स्थिति में, लोग स्थिति से बचने के लिए दूसरों का अनुसरण करते हैं। आग लगने की स्थिति में, लोग निकटतम अग्नि निकास तक पहुंचने के लिए दूसरों का अनुसरण करते हैं। अनुरूपता की हानियों में कुछ मानकों का अंधानुसरण शामिल होता है जैसे लिंग मानक। लिंग मानक ऐसे मानदंड हैं जो किसी विशेष संस्कृति में पुरुषों और महिलाओं के लिए उपयुक्त स्वीकार्य व्यवहार का वर्णन करते हैं। यह महिलाओं के अवसरों और व्यवसाय की आकांक्षाओं को सीमित कर सकता है (ईग्ली, 2007)। केवल इसी के कारण, ट्रांस-जेंडर अपने विरुद्ध ढेर सारे रूढ़िवादी व्यवहारों का सामना करते हैं। अनुरूपता, पीढ़ी-दर-पीढ़ी अंधविश्वासों की संख्या में निरंतरता के पीछे सबसे प्रमुख कारण है। अनुरूपता के अन्य नकारात्मक प्रभावों में भीड़ का अनियंत्रित व्यवहार शामिल है। भीड़ में, लोग दूसरों का अनुसरण करते हैं और अंततः कुछ ऐसा करते हैं, जो वे कभी नहीं करते अगर वे अकेले होते।

## 8.2.6 अनुरूपता का प्रतिरोध

यद्यपि पसंद किए जाने की इच्छा और सही होने की इच्छा हमारे ऊपर अनुरूपता के लिए बहुत दबाव डालती है, फिर भी हम कई ऐसे उद्धरणों को पाते हैं, जहाँ लोग अनुरूपता नहीं दिखते हैं और भीड़ से अलग रहते हैं। उदाहरण के लिए, हालांकि लिंग के मानक कहते हैं कि पुरुष के बाल छोटे और महिलाओं के लंबे बाल होने चाहिए, फिर भी अक्सर हम इसके विपरीत होते हैं, हम लंबे बालों वाले पुरुषों और छोटे बालों वाली महिलाओं को देखते हैं। सोलोमन ऐश के क्लासिक प्रयोगों में, पहले उल्लेख किया गया है, जिसमें हमने देखा कि 76 प्रतिशत समयों में वास्तविक सहभागियों ने समूह के दबाव का अनुसरण किया, फिर भी 24 प्रतिशत बार वे समूह से अलग खड़े होने का चयन करते हैं। लोग सभी मानकों के प्रति अनुरूपता नहीं प्रदर्शित करते हैं। इसके बजाय वे उस मानक को चुनते हैं जिसकी वे अनुरूपता करना चाहते हैं। इसके अलावा, कोई व्यक्ति एक स्थिति में एक विशेष मानक की अनुरूपता कर सकता है लेकिन दूसरे में नहीं। अनुरूपता का प्रतिरोध करने की हमारी क्षमता को परिभाषित करने वाले कारक निम्नांकित हैं:

- **वैयक्तिकता बनाए रखने की आवश्यकता:** पसंद किए जाने की इच्छा और सही होने की इच्छा के समान व्यष्टिकरण होने की इच्छा है, जिसमें कुछ मामलों में दूसरों से अलग होने की इच्छा परिलक्षित होती है (मसलक, सैंटी, एवं वेड, 1987)। विशिष्टता की इच्छा जितना तीव्र होती है, उतनी ही अनुरूपता की इच्छा कम होगी और इसके विपरीत भी ये बात लागू होती है। अध्ययनों में बताया गया है कि विभिन्न संस्कृतियों में विशिष्टता की आवश्यकता भिन्न-भिन्न होती है। यह आवश्यकता आमतौर पर व्यक्तिवादी संस्कृतियों में अधिक और सामूहिक संस्कृति में कम पाई जाती है। अतः उसके अनुरूप, अनुरूपता की आवश्यकता व्यक्तिवादी



संस्कृतियों में कम और सामूहिक संस्कृतियों में अधिक होगी (बॉन्ड एवं स्मिथ, 1996)।

- **व्यक्तिगत नियंत्रण बनाए रखने की आवश्यकता:** दूसरों से हमारी व्यक्तिगत स्वतंत्रता को प्रतिबंधित करने के तरीके का चयन करना। विभिन्न अध्ययनों के परिणाम बताते हैं कि व्यक्तिगत नियंत्रण बनाए रखने की आवश्यकता जितना अधिक होगी, सामाजिक दबाव की संभावना उतनी ही कम होगी।
- **व्यक्तिवाद को प्रोत्साहित करने वाले मानक:** समाज में कुछ ऐसे समूह हैं जो सामाजिक बुराइयों के खिलाफ लड़ने और समाज में क्रांति लाने के लिए बनाए गए हैं। ऐसे समूह के मानक अपने सदस्यों को प्रोत्साहित करते हैं कि उन्हें सामाजिक नियमों के प्रति अनुरूपता नहीं प्रदर्शित करनी चाहिए। उदाहरण के लिए, कन्या भ्रूण हत्या के खिलाफ काम करने वाले गैर सरकारी संगठनों के सदस्य पीढ़ियों के माध्यम से स्थापित समाज की मान्यताओं के खिलाफ व्यवहार करते हैं, हालांकि यह एक सामाजिक समस्या है। ये समूह समाज में कुछ परिवर्तन लाने के लिए सामाजिक मानदंडों के खिलाफ जानबूझकर कार्य करते हैं।

### 8.2.7 अल्पसंख्यक प्रभाव

अनुरूपता वह करना है जो आमतौर पर दूसरे लोग करते हैं। यहाँ दूसरे लोग बहुमत में हैं और जो भी अनुरूपता कर रहा है वह अल्पमत में है। हालांकि, ऐसे उदाहरण हैं जहाँ व्यक्तियों या एक छोटे समूह ने बड़े बहुमत के व्यवहार में बदलाव लाया है। महात्मा गांधी, राजा राममोहन राय, विनोबा भावे आदि ऐसे कुछ ऐसे लोग हैं जिन्होंने समाज की मनोवृत्ति में बदलाव लाया। लेकिन अल्पसंख्यकों के लिए, बहुमत को सफलतापूर्वक प्रभावित करने के लिए, निम्नलिखित शर्तों पूरी होनी चाहिए (मॉस्कोविसी, 1985):

- उन्हें बहुमत के विरोध में समनुरूप होना चाहिए। वे विभाजित नहीं दिखाई देने चाहिए।
- उन्हें कठोर या हठधर्मी नहीं होना चाहिए। अल्पसंख्यक, जो एक ही प्रस्ताव को बार-बार दोहराते रहते हैं उन लोगों की तुलना में कम अनुनयात्मक होते हैं जो नम्यता प्रदर्शित करते हैं।
- वर्तमान सामाजिक प्रवृत्ति के अनुरूप तर्क देने वाले अल्पसंख्यक अधिक प्रभावशाली होते हैं।

#### स्व-मूल्यांकन प्रश्न 1

निम्न में रिक्त स्थानों की पूर्ति करें:

- 1) औपचारिक और अनौपचारिक के रूप में उनके वर्गीकरण के अलावा, मानकों को ..... तथा ..... के रूप में भी वर्गीकृत किया जा सकता है।
- 2) जैसे-जैसे समूह का आकार बढ़ता जाता है, जैसे-वैसे हम पर समूह के प्रति ..... का दबाव महसूस करते हैं।

- 3) ..... व्यक्ति को एक पूर्वानुमानित तरीके से व्यवहार करने के लिए प्रतिबंधित करता है और इस प्रकार अनिश्चितताओं को कम करता है।
- 4) आत्मनिरीक्षण भ्रम से तात्पर्य है कि .....
- 5) अनुरूपता के कारण, हम सामाजिक परिवेश में ..... भविष्यवाणी कर सकते हैं और इस प्रकार उसके अनुरूप व्यवहार कर सकते हैं।

### 8.3 अनुपालन

अनुपालन सामाजिक प्रभाव का एक रूप है, जहाँ हम दूसरे व्यक्ति के द्वारा किये गए प्रत्यक्ष अनुरोध को स्वीकृति देते हैं। अपने दैनिक जीवन में, हम कई व्यक्तियों का सामना करते हैं, जिनकी अपनी पेशे में सफलता दूसरों की अनुपालन कराने की उनकी योग्यता पर निर्भर करती है। बिक्रेता (सेल्स पर्सन), विज्ञापनदाताओं, बीमा अभिकर्ताओं, राजनेताओं, पेशेवर वार्ताकारों आदि ऐसे अनुपालन पेशेवरों के कुछ उदाहरण हैं। न केवल ये पेशेवर, बल्कि हम दूसरों को अनुपालन करने की बहुत सारी घटनाओं में भी शामिल होते हैं। साप्ताहिक खरीदारी के लिए अपनी माँ के बाजार जाने पर विचार करें। सब्जी विक्रेता के साथ सौदेबाजी करते समय, माँ और विक्रेता दोनों अनुपालन रणनीतियों में शामिल होते हैं। जब भी आप अपने दोस्तों के साथ पार्टी के लिए किसी भी योजना को अंतिम रूप देने की कोशिश करते हैं, तो आप सभी अपने विचारों के साथ दूसरों को समझाने की कोशिश करते हैं और अंत में आप किसी निष्कर्ष पर पहुंचते हैं।

#### 8.3.1 अनुपालन में प्रयुक्त रणनीतियों के नियम

सिआलदिनी (1994, 2006) ने अनुपालन पेशेवरों द्वारा उपयोग की जाने वाली विभिन्न रणनीतियों का अध्ययन किया और निष्कर्ष निकाला कि अनुपालन की विभिन्न तकनीकों छह सिद्धांतों पर निर्भर करती हैं:

- **मित्रता या पसंद:** हम उन व्यक्तियों के साथ अधिक अनुपालन दिखाते हैं, जिन्हें हम पसंद करते हैं।
- **प्रतिबद्धता या निरंतरता:** हम उन व्यवहारों के लिए अनुरोध का अनुपालन करते हैं जो हमारी पूर्व प्रतिबद्धताओं के अनुरूप हैं।
- **अभाव:** हमारे लिए उन अनुरोधों का अनुपालन करने का अधिक मौका होता है जो अभाव पर ध्यान केंद्रित करते हैं।
- **पारस्परिकता:** हम उन लोगों के अनुरोधों का अनुपालन करने की अधिक संभावना रखते हैं जिन्होंने पहले कोई सहयोग दिया हो।
- **सामाजिक वैधता:** हम उन व्यवहारों के अनुरोध का अनुपालन करने की अधिक संभावना रखते हैं जो हमारे सामाजिक मानकों और मान्यताओं के अनुरूप हों।
- **प्राधिकार:** हम ऐसे व्यक्ति का अनुपालन करते हैं जो कि वैध प्राधिकार रखता हो। उदाहरण के लिए, किसी राजनेता के बजाय किसी अभिनेता या फैशन डिजाइनर द्वारा समर्थन किए जाने पर एक परिधान ब्रांड का विज्ञापन अधिक आकर्षक होता है।

### 8.3.2 अनुपालन के लिए रणनीतियाँ

अनुपालन पेशेवर ही नहीं, बल्कि हम भी जानबूझकर या अनजाने में अपने नियमित जीवन में वार्तालाप जीतने के लिए विभिन्न रणनीतियों का उपयोग करते हैं। मनोवैज्ञानिकों ने इन रणनीतियों की अधिक व्यवस्थित तरीके से परिक्षण किया है।

#### 8.3.2.1 मित्रता या पसंद पर आधारित तकनीक

जैसा कि पहले कहा गया था, हम उन लोगों के साथ अनुपालन करने की अधिक संभावना रखते हैं जिन्हें हम पसंद करते हैं, इसलिए, अनुपालन का उपयोग करने के लिए हम उपयोग करते हैं:

**अनुग्रहता:** दूसरों द्वारा स्वयं के लिए पसंदगी पैदा करना। विभिन्न अनुग्रहता तकनीकों में चापलूसी, आत्म-प्रचार, अपनी स्वयं की छवि को सुधारना आदि शामिल हैं।

**चापलूसी:** अनुपालन के लिए आमतौर पर व्यक्ति अपने लक्ष्य की प्रशंसा करते हैं ताकि वे खुद की सकारात्मक छवि बनाएँ और इस प्रकार अनुपालन की संभावना बढ़ जाती है।

**आत्मा-संवर्धन:** अपनी पिछली उपलब्धियों के बारे में दूसरों को सूचित करने से हमारे प्रति दूसरों का विश्वास बढ़ता है। यह बदले में, अनुपालन प्राप्त करने की हमारी संभावनाओं को बढ़ाता है। न केवल अनुरोधकर्ता का संवर्धन, बल्कि उनके उत्पाद का प्रचार भी अनुपालन प्राप्त करने में उपयोगी है। उदाहरण के लिए, टेलीविजन पर किसी भी विज्ञापन पर विचार करे, वे सभी अपनी पिछली उपलब्धियों को प्रदर्शित करते हैं और हमें अपने उत्पादों की अच्छी विशेषताओं के बारे में बताते हैं ताकि हम उनके अनुरोध को मानने के लिए उनके उत्पादों या दूसरे शब्दों को खरीदने के लिए सहमत हों जायँ।

**आत्मा-छवि को सुधारना:** सकारात्मक अशाब्दिक संकेतों का प्रदर्शन, एक प्रस्तुति योग्य उपस्थिति होना, और दूसरों के लिए एहसान करना हमारे लक्ष्य के सामने हमारी छवि को सुधारता है। इससे हमारा लक्ष्य हम पर विश्वास करता है और इसलिए अनुपालन प्राप्त करने की संभावना बढ़ जाती है। इस प्रकार की तकनीकों का सबसे अच्छा उदाहरण बीमा अभिकर्ता होते हैं। जिस तरह से वे कपड़े पहनते हैं, जिस तरह से वे बात करते हैं, उनकी बॉडी लैंग्वेज, सब कुछ इतना व्यवस्थित और प्रस्तुत करने योग्य होता है कि लक्ष्य आसानी से प्रभावित हो जाता है।

**आकस्मिक समानता:** इसके अलावा, अनुरोधकर्ता उनके बीच कुछ समानता की ओर अपने लक्ष्यों का ध्यान आकर्षित करने की कोशिश करते हैं, जैसे कि वे एक ही शहर के हैं, वे एक ही संस्थान से जुड़े हुए हैं आदि।

#### 8.3.2.2 प्रतिबद्धता और निरंतरता पर आधारित तकनीक

कुछ पूर्व प्रतिबद्धताओं के मामले में, हमारे द्वारा किसी भी अनुरोध के अनुपालन की संभावना अधिक होती है जो हमारी प्रतिबद्धता के अनुरूप हो। वैकल्पिक रूप से, हम उन व्यवहारों के लिए अनुरोध का अनुपालन करते हैं जो हमारे पूर्व कार्यों के अनुरूप हैं। इस सिद्धांत के आधार पर अनुपालन की रणनीतियाँ फुट-इन-द-डोर तकनीक और लोबॉल प्रक्रिया हैं।

**फुट-इन-द-डोर:** इस तकनीक में, शुरु में एक छोटे से अनुरोध की आवश्यकता होती है। इस सौदे को इस तरह से डिजाइन किया जाता है कि लक्ष्य आसानी से इसे स्वीकार कर लें। एक बार जब लक्ष्य इस अनुरोध को स्वीकार कर लेता है, तो लक्ष्य को बड़ा कर दिया जाता है और वास्तविक अनुरोध किया जाता है। इस मामले में, लक्ष्य द्वारा इस बड़े अनुरोध को स्वीकार करने की अधिक संभावना होती है क्योंकि इसे अस्वीकार करना उसके पूर्व कार्यों के अनुरूप नहीं होगा। हाल ही में, एक प्रसिद्ध कंपनी ने भारत में अपनी मोबाइल संचार सेवाएँ शुरू कीं। उन्होंने शुरु में कुछ महीनों के लिए अपने ग्राहकों को मुफ्त कॉलिंग और डेटा सेवा की पेशकश की। बाद में, उन्होंने इस सेवा का शुल्क लिया, जो अन्य सेवा प्रदाताओं की दरों के साथ कमोबेश समान थी। अभी तक, परिणामों से पता चला कि उपयोगकर्ताओं का एक बड़ा हिस्सा उसी नेटवर्क और सेवा प्रदाता के साथ जारी रहा।

**लो-बॉल तकनीक:** लो-बॉल प्रक्रिया में, सर्वप्रथम एक सौदे को लक्ष्य के लिए प्रस्तुत किया जाता है, लेकिन एक बार जब लक्ष्य इस सौदे को स्वीकार कर लेता है, तो सौदा कम आकर्षक बना दिया जाता है। अध्ययनों से पता चला है कि यह रणनीति अनुपालन प्राप्त करने में सफल है (*सिआलदिनी, कौसियप्पो, बेसेट, एवं मिलर, 1978*)। यहाँ भी, लक्ष्य के पास डील को अस्वीकार करने का विकल्प होता है, जब एक बार अनुरोधकर्ता इसमें परिवर्तन कर देता है। फिर भी लक्ष्य की पूर्व प्रतिबद्धता उन्हें बदले हुए सौदे को भी स्वीकार करने के लिए तैयार करती है। उदाहरण के लिए, जब भी आप बीमा योजना चुनते हैं, तो उत्पाद खरीदने के लिए सहमत होने के बाद उत्पाद के नियमों और शर्तों का खुलासा किया जाता है।

### 8.3.2.3 पारस्परिकता पर आधारित तकनीक

अगर किसी ने अतीत में कुछ एहसान किया है, तो वह उस व्यक्ति द्वारा किए गए किसी भी अनुरोध को स्वीकार करने की अधिक संभावना है। इस सिद्धांत का उपयोग करने वाली रणनीतियाँ डोर-इन-द-फेस और डेट-इस-नाट-ऑल हैं।

**डोर-इन-द-फेस तकनीक:** डोर-इन-द-फेस तकनीक, फुट-इन-द-डोर तकनीक के विपरीत है। यहाँ, पहले एक बड़ा अनुरोध अनुरोधकर्ता द्वारा किया जाता है। एक बार लक्ष्य द्वारा इस अनुरोध या सौदे को अस्वीकार कर देने पर, उसके सामने एक छोटा और वास्तविक डील रखी जाती है। एक बड़ी डील से छोटे सौदे के लिए अनुरोधकर्ता की स्पष्ट बदलाव ग्राहक को अपने अनुकूल लगती है। इसलिए व्यक्ति, अनुरोध के पक्ष में आ जाता है। इसलिए ग्राहक के सौदा स्वीकार करने की संभावना बढ़ जाती है। इस तकनीक का सबसे अच्छा उदाहरण तब देखा जा सकता है जब एक दुकानदार ग्राहक के साथ सौदेबाजी करता है। वह शुरु में कीमत को बहुत उच्च स्तर पर तय करता है और बाद में ग्राहक के अनुरोध पर कीमत कम करने को तैयार हो जाता है।

**डेट-इस-नाट-ऑल तकनीक:** डेट-इस-नाट-ऑल में शुरु में एक सौदा पेश किया जाता है और लक्ष्य इसे स्वीकार या अस्वीकार करे इससे पहले ही सौदे को और अधिक आकर्षक बनाने के लिए कुछ अतिरिक्त जैसे अतिरिक्त छूट, या अतिरिक्त पूरक उपहार आदि का प्रस्ताव दिया जाता है। इस अतिरिक्त प्रस्ताव से, अनुरोधकर्ता ग्राहक को फायदा पहुंचाने का माहौल तैयार करता है और इस प्रकार ग्राहक अनुरोध स्वीकार करने के लिए बाध्य हो जाता है। इस तकनीक का उपयोग अक्सर नापतौल, होम शॉप 18 जैसे विज्ञापन चैनलों द्वारा किया जाता है।

### 8.3.2.4 अभाव पर आधारित तकनीक

कोई चीज जो दुर्लभ है वह अधिक मूल्यवान प्रतीत होती है। इस प्रकार ऐसी दुर्लभ वस्तुओं पर ध्यान केंद्रित करने का कोई भी अनुरोध आमतौर पर अधिक ध्यान आकर्षित करती है। इस तकनीक का उपयोग करने वाली रणनीतियाँ प्लेइंग हार्ड टू गेट एवं निर्धारित तिथि (डेडलाइन) तकनीक हैं।

**प्लेइंग हार्ड टू गेट तकनीक:** इस तकनीक में अनुरोध की वस्तु को तेजी से खत्म होने के रूप में चित्रित किया जाता है और लक्षित व्यक्ति को उस वस्तु को प्राप्त करने के लिए वास्तव में कड़ी मेहनत करनी पड़ेगी। इस रणनीति का उपयोग दुकानों पर अनुपालन के लिए “सीमित स्टॉक” को प्रदर्शित करके किया जाता है।

**निर्धारित तिथि (डेडलाइन) तकनीक:** इसी तरह, निर्धारित तिथि (डेडलाइन तकनीक) में, सौदा सीमित अवधि के लिए उपलब्ध कराया जाता है और लक्ष्य व्यक्ति को सौदे का लाभ पाने के लिए जल्दी करना पड़ता है। “सीमित अवधि के लिए प्रस्ताव” इस रणनीति का एक उदाहरण है।

## 8.4 आज्ञाकारिता

यह सामाजिक प्रभाव का एक रूप है, जिसमें एक व्यक्ति द्वारा प्रत्यक्ष आदेश दूसरों को एक विशेष तरीके से व्यवहार करने के लिए मजबूर करता है। हालांकि, आदेश देने वाला व्यक्ति व्यवहारों को प्रभावित करने के लिए अन्य साधनों का भी उपयोग कर सकता है, जैसे कि आदेश के बजाय अनुरोध (युकल एवं फ्ले, 1991)। इस प्रकार, सामाजिक प्रभाव का यह रूप पहले चर्चा किए गए अन्य दो रूपों की तुलना में कम देखने को मिलता है। एक सामाजिक प्रभाव के रूप में आज्ञाकारिता कभी-कभी अत्यधिक विनाशकारी हो सकती है। उदाहरण के लिए, आदेश का पालन करने वाली सैन्य टुकड़ी लक्ष्यों के प्रति क्रूर हो सकती है।

### 8.4.1 मिलग्राम का प्रयोग

प्राधिकारी के प्रति आज्ञाकारिता को अक्सर देखा जा सकता है लेकिन स्टेनली मिलग्राम (1963, 1974) के प्रयोगों ने प्रदर्शित किया कि बिना किसी वैध प्राधिकारी के भी लोग दूसरों के प्रति उच्च स्तर तक अधीन हो सकते हैं। प्रतिभागियों (सभी पुरुष) को बताया गया कि प्रयोग का उद्देश्य सीखने पर सजा के प्रभावों को जानना है। वास्तविक प्रतिभागियों को अन्य प्रतिभागियों के साथ युग्मित किया गया, जो वास्तव में एक मिथ्या प्रतिभागी (शोधकर्ता के सहायक) थे। प्रत्येक जोड़ी में, एक प्रतिभागी को एक शिक्षक के रूप में कार्य करना था और दूसरे प्रतिभागी को शिक्षार्थी के रूप में कार्य करना था। शिक्षक और शिक्षार्थी की भूमिका एक टोपी से निकाली गई पर्ची के आधार पर तय की गई थी। हालांकि, पर्ची को पहले से तय तरीके से तैयार किया गया था ताकि असली प्रतिभागी को हमेशा शिक्षक की भूमिका मिले।

**उपकरण:** मिलग्राम के प्रयोग में प्रयुक्त उपकरण एक बोर्ड था जिसमें 15 वोल्ट से 450 वोल्ट तक के 30 स्विच थे। प्रतिभागियों को बताया गया कि प्रत्येक स्विच को दबाने से कुर्सी पर बैठे व्यक्ति को बिजली का झटका लगेगा। प्रत्येक स्विच को दबाने से उत्पन्न सदमे की मात्रा उस स्विच के ऊपर उल्लिखित वोल्ट की मात्रा के बराबर बताई गई थी। वास्तव में, किसी व्यक्ति को झटका नहीं लगता था। कुर्सी पर बैठे

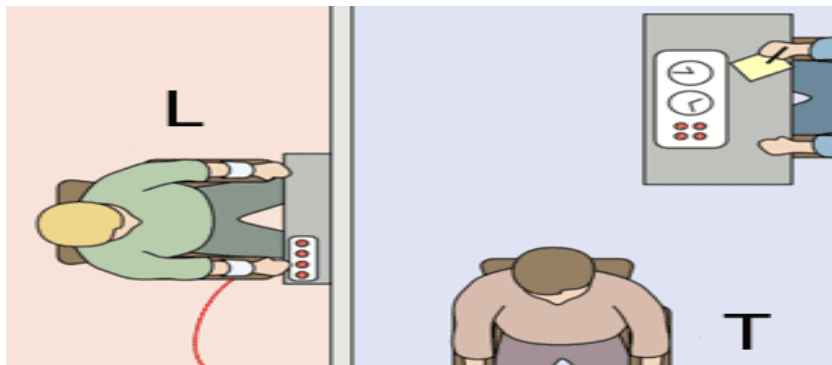
व्यक्ति द्वारा एकमात्र वास्तविक झटका तीसरे बटन से हल्की मात्रा में महसूस होता था, वह भी सिर्फ इसलिए जिससे प्रतिभागी को लगे कि उपकरण वास्तविक था।



चित्र 8.1: मिलग्राम के आज्ञाकारिता प्रयोग में प्रयुक्त उपकरण

(Retrieved from <https://www.simplypsychology.org/milgram.html>)

**प्रक्रिया:** प्रत्येक युग्म में, शिक्षार्थी (मिथ्या प्रतिभागी) को अधिगम का एक सरल कार्य करना था (उस युग्म के पहले शब्द को सुनने के बाद पहले से याद किए गए युग्म के दूसरे शब्द को बोलकर बताना था)। शिक्षक की भूमिका में भाग लेने वाले (वास्तविक प्रतिभागी) को शिक्षार्थी के लिए उन शब्दों को पढ़ना पड़ता है और त्रुटियों पर शिक्षार्थी को दंडित करना होता है (यंत्र के माध्यम से बिजली का झटका देकर)। असली प्रतिभागी यंत्र के सामने बैठा होता था। प्रयोगकर्ता (जो प्रयोग कर रहा था) उसके साथ मौजूद रहता था। सहायक (शिक्षार्थी) सदमे को प्राप्त करने वाली कुर्सी पर बैठा होता था। वह वास्तविक प्रतिभागियों को दिखाई दे रहा था। प्रयोग के दौरान, सीखने वाले ने जानबूझकर कई त्रुटियाँ कीं। हर बार जब उसने कोई त्रुटि की, तो वास्तविक प्रतिभागी को शिक्षार्थी को एक झटका देना था। यदि वह हिचकिचाता था, तो प्रयोगकर्ता उस पर दबाव डालने की श्रृंखला के साथ झटका जारी रखने का दबाव डालता था जैसे: “प्रयोग आपको जारी रखना है” (“यह आवश्यक है कि आप जारी रखें” (“आपके पास कोई और विकल्प नहीं है, आप आगे बढ़िए”।



चित्र 8.2: मिलग्राम की आज्ञाकारिता प्रयोग में बैठने की व्यवस्था

([https://en.wikipedia.org/wiki/Milgram\\_experiment](https://en.wikipedia.org/wiki/Milgram_experiment))

**परिणाम:** परिणामों से संकेत मिलता है कि कुल प्रतिभागियों में से 65 प्रतिशत ने 450 वोल्ट तक की पूरी श्रृंखला तक आगे बढ़े। कुछ प्रतिभागियों ने विरोध किया और प्रयोग को रोकने के लिए कहा लेकिन बाद में प्रयोगकर्ता की माँग पर आगे भी प्रक्रिया को जारी रखा। सहायक के द्वारा 300 वोल्ट पर बेहोश होने का नाटक करें के बाद भी प्रतिभागियों ने इसे जारी रखा। ऐसे मामलों में, प्रतिभागियों को शिक्षार्थी से कोई प्रतिक्रिया नहीं देने पर इसे एक त्रुटि के रूप में देखने को कहा गया और इसलिए शिक्षार्थी को सजा जारी रखने इसमें निहित था। अन्य अध्ययनों ने भी विभिन्न संस्कृतियों में और बच्चों तथा वयस्कों के साथ भी समान परिणाम मिलने की पुष्टि की है (किल्हम एवं मान, 1974; शानब एवं याना, 1977)।

#### 8.4.2 विनाशकारी आज्ञाकारिता के कारण

मानव जाति के इतिहास में कई उदाहरण हैं, जो दिखाते हैं कि विनाशकारी आज्ञाकारिता मानव जाति के लिए अत्यंत हानिकारक हो सकती है। हत्याओं, नरसंहारों आदि के माध्यम से हजारों लोगों की मौत के लिए कई तानाशाह जिम्मेदार रहे हैं। मनोवैज्ञानिकों ने उन कारणों का अध्ययन किया है जो लोगों को ऐसे तानाशाहों की विनाशकारी आज्ञाओं का पालन करने के लिए प्रेरित करते हैं।

- आदेश का पालन करने वाले लोग इस तथ्य से अपराध-बोध से मुक्त हो जाते हैं कि वे केवल आदेश का पालन कर रहे हैं। इसलिए वे आज्ञा मानने में संकोच नहीं करते। मिलग्राम के प्रयोग में, प्रतिभागियों को बताया गया कि वे शिक्षार्थी के कुशल-क्षेम (वेल-बीइंग) के लिए जिम्मेदार नहीं होंगे।
- आज्ञा देने वाले लोग (आमतौर पर कुछ वर्दी या कुछ प्रतीक चिह्न पहनते हैं जो उनके अधिकार और शक्ति का प्रतीक हैं। यह हमारे समाज का सामान्य आदर्श है कि हम वरिष्ठों का पालन करें। इसलिए अधिकांश लोग आज्ञाओं की अवज्ञा नहीं कर सकते। मिलग्राम के प्रयोग में प्रयोग करने वाले ने एक सफेद कोट पहना था, जिससे प्रतिभागियों को लगा कि प्रयोग करने वाला एक डॉक्टर है।
- दूसरों को नुकसान पहुंचाने के लिए आदेश की सापेक्ष शक्ति में धीरे-धीरे वृद्धि की जाती है। उदाहरण के लिए, शुरुआत में पुलिस की टोली को आदेश दिया जा सकता है कि प्रदर्शनकारियों के एक समूह को गिरफ्तार किया जाए। लेकिन बाद में, विरोध करने वाले समूह की क्रूर पिटाई करने का आदेश भी दिया जा सकता है। साथ ही मिलग्राम के प्रयोग में, प्रतिभागियों को शुरुआत में शिक्षार्थी को हल्के झटके देने का निर्देश दिया गया था और झटके की मात्रा को श्रेणीबद्ध तरीके से बढ़ाया गया था।
- विनाशकारी आज्ञाकारिता से जुड़े घटनाक्रम इतनी जल्दी आगे बढ़ते हैं कि आज्ञा का पालन करने वाले व्यक्ति को अपने कार्यों को प्रतिबिंबित करने और व्यवस्थित रूप से अपनी गतिविधियों के बारे में सोचने का समय नहीं मिलता है। मिलग्राम के प्रयोग में, वे शिक्षार्थियों को अत्यधिक झटके देने लगे, इससे पहले प्रतिभागियों को वास्तव में बहुत कम समय मिला।

#### 8.4.3 विनाशकारी आज्ञाकारिता का प्रतिरोध

विनाशकारी आज्ञाकारिता का प्रतिरोध करने में निम्नलिखित रणनीतियाँ प्रभावी हो सकती हैं:

- याद दिलाना कि जो लोग आदेशों का पालन कर रहे हैं, वे नुकसान के लिए जिम्मेदार हैं।
- याद दिलाना कि एक विशेष समय के बाद, विनाशकारी आदेशों के प्रति समर्पण अनैतिक हो सकता है।
- आदेशों की अवज्ञा करने वाले प्रतिमानों के कार्यों को दिखाना।
- आदेश देने वाले व्यक्ति की विशेषज्ञता और अधिकार पर सवाल उठाना।
- आदेश देने वाले व्यक्ति की प्राधिकारिता की असली ताकत के बारे में जानना।

### स्व-मूल्यांकन प्रश्न 2

बताएँ कि निम्नलिखित 'सत्य' है या 'असत्य':

- 1) अनुपालन सामाजिक प्रभाव का एक रूप है जिसमें एक व्यक्ति के द्वारा दिया गया प्रत्यक्ष आदेश दूसरों को एक विशेष ढंग से व्यवहार करने के लिए बाध्य करता है। ( )
- 2) किसी चीज को प्राप्त करने के लिए कड़ी मेहनत करने की तकनीक में, सौदा सीमित अवधि के लिए उपलब्ध कराया जाता है और लक्षित व्यक्ति को सौदे का लाभ पाने के लिए जल्दी करना पड़ता है। ( )
- 3) फुट-इन-द-डोर तकनीक में, प्रारंभ में अनुरोधकर्ता द्वारा एक छोटा सौदा प्रस्तुत किया जाता है। ( )
- 4) विभिन्न अनुग्रहण तकनीकों में चापलूसी, आत्म-संवर्धन, अपनी छवि का संवर्धन शामिल है। ( )
- 5) आज्ञाकारिता सामाजिक प्रभाव का एक रूप है, जहाँ हम किसी दूसरे व्यक्ति के द्वारा किये गये प्रत्यक्ष अनुरोध को स्वीकार करते हैं। ( )

### 8.5 सारांश

उपरोक्त इकाई में सामाजिक परिवेश में हमारे व्यवहार पर दूसरों के प्रभाव के बारे में चर्चा की गयी। हमारे व्यवहार को प्रभावित करते हुए यह "अन्य" व्यक्ति हमारे साथ अंतर्क्रिया कर रहा भी हो सकता है या नहीं भी कर रहा हो सकता है। हमारे व्यवहार को प्रभावित करने वाले तीन प्रकार के सामाजिक प्रभाव हैं— अनुरूपता, सामाजिक मानकों का पालन करना या बहुमत का पालन करना; अनुपालन, दूसरों से सीधे अनुरोध करना; और आज्ञाकारिता, किसी प्राधिकारी द्वारा दिए गए आदेशों का पालन करना।

सामाजिक परिवेश में, बहुमत के अनुरूप होने का दबाव इतना अधिक होता है कि लोग बहुमत के दृष्टिकोण के प्रति अनुरूपता दिखाते हैं, भले ही बहुमत गलत हो। यह दबाव और भी अधिक होता है यदि बहुमत अपने विचारों में एकमत है और उसका आकार बड़ा है। हालांकि, आदर्शी मुख्य बिंदु सिद्धांत के अनुसार यदि व्यक्ति आदर्श या बहुसंख्यक व्यवहार को अपने लिए प्रासंगिक नहीं मानता है तो वह अनुरूपता प्रदर्शित नहीं करता। दूसरों की अनुरूपता करने से, लोगों को यह महसूस होता है कि उनका व्यवहार उचित है और उनका मानना है कि इससे समाज में उनकी स्वीकार्यता बढ़ेगी।



बहुमत के प्रति अनुरूपता दिखाना हमारे व्यवहार पर प्रतिबंध लगाता है। इसलिए कभी-कभी, यह देखा गया है कि लोग बहुमत के व्यवहार के प्रति प्रतिरोध दिखाते हैं। यह तब होता है जब उनमें आत्मनिष्ठता बनाए रखने की इच्छा तथा अपने व्यवहार पर आत्म-नियंत्रण की भावना होती है। यह भी देखा गया है कि कुछ अल्पसंख्यक, जो एकमत हैं और अपने विचारों में सुसंगत हैं, बहुमत के दृष्टिकोण और व्यवहार को बदल देते हैं।

अनुपालन एक ऐसी संघटना है जो कि कई पेशेवरों जैसे कि विज्ञापनदाताओं, राजनीतिज्ञों, बीमा अभिकर्ताओं आदि के द्वारा उनके व्यवसाय में सफलता के लिए उपयोग की जाती है। वे अपने लक्ष्यों को सुनिश्चित करने के लिए कई सिद्धांतों का उपयोग करते हैं। ये सिद्धांत मित्रता, प्रतिबद्धता, बिखराव, पारस्परिकता, सामाजिक मान्यता और अधिकार पर आधारित हैं। इन सिद्धांतों के आधार पर, दूसरों से अनुपालन कराने के लिए कई तकनीकों को अभिकल्पित किया गया है। इनमें से कुछ तकनीकें फुट-इन-द-डोर तकनीक, जो एक छोटे से सौदे से शुरू होती है और फिर वास्तविक सौदे में बदल जाती है; लो-बॉल तकनीक, जिसमें एक बार स्वीकार किए जाने के बाद, सौदे को कम आकर्षक बना दिया जाता है; डोर-इन-द-फेस तकनीक, जिसमें शुरुआत बड़े सौदे से होती है और फिर वास्तविक सौदे में बदल जाती है। डेट-इस-नॉट-ऑल तकनीक, स्वीकार करने से पहले अधिक आकर्षक बना दी जाती है। पाने के लिए अत्यधिक परिश्रम (हार्ड प्लेइंग टू गेट) एवं समय-सीमा (डेडलाइन) तकनीक में वस्तु को ऐसे प्रस्तुत किया जाता है की जैसे ये जल्दी ही खत्म हो जाएगा। अनुपालन एक द्विदिशीय प्रक्रम है। हम अपने विचारों को दूसरों को समझाने की कोशिश करते हैं और साथ ही साथ उनके भी कुछ विचारों पर सहमत होते हैं।

आज्ञाकारिता सामाजिक प्रभाव का एक रूप है जो कम उपयोग किया जाता है क्योंकि इसका उपयोग करने वाला व्यक्ति व्यवहार को प्रभावित करने अन्य अधिक प्रभावी तरीकों का उपयोग कर सकता है। स्टेनली मिलग्राम के प्रयोगों ने एक बहुत ही आश्चर्यजनक घटना प्रस्तुत की कि लोग विनाशकारी आदेशों का पालन उन व्यक्तियों से भी करते हैं जिनके पास वैध अधिकार नहीं होता।

## 8.6 इकाई के अंत में पूछे जाने वाले प्रश्न

- 1) सोलोमन ऐश के शास्त्रीय प्रयोग की सहायता से अनुरूपता का उल्लेख प्रस्तुत करें।
- 2) अनुरूपता के पीछे विभिन्न कारणों की व्याख्या करें। अनुरूपता को प्रभावित करने वाले विभिन्न कारकों की संक्षिप्त व्याख्या करें।
- 3) उन परिस्थितियों का वर्णन करें जिनके तहत लोग अनुरूपता का प्रतिरोध करते हैं। उन परिस्थितियों का उल्लेख करें जिनके तहत अल्पसंख्यक बहुमत को प्रभावित कर सकते हैं।
- 4) सामाजिक प्रभाव के रूप में अनुपालन का वर्णन करें। अनुपालन पेशेवरों द्वारा अपने प्रस्ताव को स्वीकार कराने के लिए दूसरों को समझाने में विभिन्न तकनीकें कौन सी हैं?
- 5) विनाशकारी आज्ञाकारिता क्या है? विनाशकारी आज्ञाकारिता के पीछे कारण और इसके प्रतिरोध करने के तरीकों की व्याख्या करें।

**सामाजिक प्रभाव :** अन्य लोगों के व्यवहार, अभिवृत्ति या भावनाओं में परिवर्तन लाने का प्रयास।

**अनुरूपता :** सामाजिक मानकों से प्रभावित होने और सोचने, महसूस करने या कार्य करने के लिए बहुमत की तरह सोचने, महसूस करने या कार्य करने की प्रवृत्ति।

**आत्मनिरीक्षण भ्रम :** स्वयं के व्यवहार पर सामाजिक प्रभाव के प्रभाव को न्यूनकालित करना तथा दूसरों के ऊपर इसके प्रभाव को अतिआकलित करना।

**वर्णनात्मक मानक :** मानक जो बताते हैं कि लोग आमतौर पर किसी दिए गए स्थिति में क्या करते हैं।

**निषेधात्मक मानक :** वे मानक जो हमें दिए गए स्थिति में स्वीकृत और अस्वीकृत व्यवहारों के बारे में बताते हैं।

**मानकात्मक केंद्रबिंदु सिद्धांत :** सिद्धांत मानता है कि हम केवल उन मानकों के प्रति अनुरूपता दिखाते हैं, जो हमारे लिए प्रासंगिक होते हैं।

**मानकात्मक सामाजिक प्रभाव :** दूसरों द्वारा पसंद किए जाने एवं स्वीकार किए जाने की इच्छा को पूरा करने के क्रम में सामाजिक मानकों के प्रति अनुरूपता।

**सूचनात्मक सामाजिक प्रभाव :** शुद्धता के भाव को बढ़ाने के लिए बहुमत के दृष्टिकोण के प्रति अनुरूपता।

**अनुपालन :** सामाजिक प्रभाव का एक रूप जहाँ हम सीधे किसी अन्य व्यक्ति से अनुरोध करते हैं।

**फुट-इन-द-डोर :** एक अनुपालन तकनीक जिसमें शुरू में एक छोटा सौदा अनुरोधकर्ता द्वारा प्रस्तुत किया जाता है और एक बार लक्ष्य द्वारा इस सौदे को स्वीकार कर लेने के बाद उसके समक्ष बड़ा और वास्तविक सौदा पेश किया जाता है।

**ले-बॉल प्रक्रिया :** एक अनुपालन तकनीक जिसमें लक्ष्य को पहले एक सौदा पेश किया जाता है और एक बार लक्ष्य इस सौदे को स्वीकार कर लेता है, तो इस सौदे को कम आकर्षक बना दिया जाता है।

**डोर-इन-द-फेस तकनीक :** एक अनुपालन तकनीक जिसमें एक बड़ा सौदा पहले अनुरोधकर्ता द्वारा पेश किया जाता है और एक बार लक्ष्य इस सौदे को खारिज कर देता है, उनके सामने एक छोटा और वास्तविक सौदा प्रस्तुत किया जाता है।

**डेट-इस-नॉट-आल तकनीक :** एक अनुपालन तकनीक जिसमें शुरू में एक सौदा पेश किया जाता है और लक्ष्य के द्वारा स्वीकार करने या अस्वीकार करने से पहले कुछ अतिरिक्त चीजें, जैसे कि अतिरिक्त छूट, या अतिरिक्त पूरक उपहार, आदि प्रदान किया जाता है।

**पाने के लिए अत्यधिक :** एक अनुपालन तकनीक जो वस्तु को ऐसे चित्रित करती है।

**परिश्रम (हार्ड-प्लेइंग-टू गेट)** वह बहुत दुर्लभ है और इसे प्राप्त करना बहुत कठिन है।

**समय-सीमा तकनीक** : एक अनुपालन तकनीक जिसमें सौदा, सीमित अवधि के लिए उपलब्ध कराया जाता है और लक्षित व्यक्ति को सौदे का लाभ प्राप्त करने के लिए जल्दी से सौदा करना पड़ता है।

**आज्ञापालन** : सामाजिक प्रभाव का एक रूप जिसमें किसी व्यक्ति द्वारा दूसरों को दिया गया प्रत्यक्ष आदेश एक विशेष तरीके से व्यवहार करने के लिए बाध्य करता है।

---

## 8.8 स्व-मूल्यांकन प्रश्नों के उत्तर

---

### स्व-मूल्यांकन प्रश्न 1

- 1) वर्णनात्मक और निषेधात्मक
- 2) अनुरूप
- 3) मानक
- 4) हम अपनी चेतन जागरूकता के बिना और आत्मनिरीक्षण सीमा से परे प्रायः स्वचालित मार्ग के माध्यम से सामाजिक मानकों का अनुकरण करते हैं
- 5) दूसरों का व्यवहार

### स्व-मूल्यांकन प्रश्न 2

- 1) असत्य
- 2) असत्य
- 3) सत्य
- 4) सत्य
- 5) असत्य

---

## 8.9 सुझाए गए पठन एवं सन्दर्भ

---

Kassin, S., Fein, S., & Markus, H. R. (2017). *Social psychology (10<sup>th</sup> ed.)*, Cengage Learning.

Baron, R. A., & Branscombe, N. R. (2016). *Social psychology (14<sup>th</sup> ed.)*, Boston: Pearson/Allyn & Bacon.

### References

Aarts, H., & Dijksterhuis, A. (2003). The silence of the library: Environment, situational Norm and social Behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 18-28.

Asch, S. E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment. In H. Guetzkow (Ed.),

Asch, S. E. (1956). Studies of independence and conformity: A minority of one against unanimous majority. *Psychological Monographs*, 70 (Whole No. 416).

Asch, S. E. (1959). A perspective on social psychology. In S. Koch (Ed.), *Psychology: A study of a science* (Vol. 3, pp. 363-383). New York: McGraw-Hill.

- Baron, R. S., Vandello, U. A., & Brunzman, B. (1996). The forgotten variable in conformity research: Impact of task importance on social influence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 915-927.
- Bond, R., & Smith, P. B. (1996). Culture and conformity: A meta-analysis of studies using Asch's (1952b, 1956) line judgment task. *Psychological Bulletin*, 119, 111-137.
- Cialdini, R. B. (1994). *Influence: Science and practice* (3rd ed.), New York: Harper Collins.
- Cialdini, R. B. (2006). *Influence: The psychology of persuasion*, New York: Collins
- Cialdini, R. B., Cacioppo, J. T., Bassett, R., & Miller J. A. (1978). A low-ball procedure for producing compliance: Commitment then cost. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 463-476.
- Cialdini, R. B., Reno, R. R., & Kallgren, C. A. (1990). A focus theory of normative conduct : Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91, 105-1026.
- Eagly, A. H. (2007). Female leadership advantage and disadvantage: Resolving the contradictions. *Psychology of Women Quarterly*, 31, 1-12.
- Groups, leadership, and men*. Pittsburgh: Carnegie.
- Asch, S. E. (1955). Opinions and social pressure. *Scientific American*, 193, 31-35.
- Kilham, W., & Mann, L. (1974). Level of destructive obedience as a function of transmitter and executant roles in the Milgram obedience paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 696-702.
- Maslach, Christina & T. Santee, Richard & Wade, Cheryl. (1987). Individuation, Gender Role, and Dissent: Personality Mediators of Situational Forces. *Journal of Personality and Social Psychology*. 53. 1088-1093.
- McLeod, S. A. (2017, Feb 05). *The Milgram shock experiment*. Retrieved from <https://www.simplypsychology.org/milgram.html>
- Milgram, S. (1963). Behavior study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 371-378.
- Milgram, S. (1974). *Obedience to authority*. New York: Harper.
- Moscovici, S. (1985). Social influence and conformity. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (3rd ed.), New York: Random House.
- Pronin, E., Berger, J., & Molouki, S. (2007). Alone in a crowd of sheep: Asymmetric perceptions of conformity and their roots in an introspection illusion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92, 585-595.
- Shanab, M. E., & Yahya, K. A. (1977). A behavioral study of obedience in children. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 530-536.
- Turner, J. C. (1991). *Social influence*. Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.
- [https://en.wikipedia.org/wiki/Milgram\\_experiment](https://en.wikipedia.org/wiki/Milgram_experiment), accessed on 18/4/19.

## इकाई 9 आक्रामकता और सामाजिक प्रभाव\*

### संरचना

- 9.0 उद्देश्य
- 9.1 परिचय
- 9.2 आक्रामकता: अर्थ एवं रूप
- 9.3 आक्रामकता के सैद्धांतिक उपागम
  - 9.3.1 जैविक उपागम
  - 9.3.2 अंतरर्नोद उपागम
  - 9.3.3 सामाजिक अधिगम उपागम
  - 9.3.4 कुंठा आक्रामकता परिकल्पना
  - 9.3.5 उत्तेजना अंतरण सिद्धांत
  - 9.3.6 सामान्य आक्रामकता प्रतिमान (जीएएम)
- 9.4 आक्रामकता के कारण
  - 9.4.1 व्यक्तिगत कारक
    - 9.4.1.1 कुंठा एवं उकसाना
    - 9.4.1.2 व्यक्तित्व एवं आक्रामकता
    - 9.4.1.3 जैव रासायनिक प्रभाव
    - 9.4.1.4 विस्थापित आक्रामकता
    - 9.4.1.5 उम्र एवं आक्रामकता
    - 9.4.1.6 लिंग एवं आक्रामकता
  - 9.4.2 अंतरवैयक्तिक सामाजिक एवं सांस्कृतिक कारक
    - 9.4.2.1 जनसंचार के प्रति उद्घाटन एवं आक्रामकता
    - 9.4.2.2 सामाजिक बहिष्कार
    - 9.4.2.3 प्रभाव एवं आवश्यकता प्रतिपूर्ति
  - 9.4.3 पारिस्थितिकी एवं पर्यावरण कारक
    - 9.4.3.1 हथियार प्रभाव
    - 9.4.3.2 वातावरण असुविधा
- 9.5 घटती हुई आक्रामकता
  - 9.5.1 सामाजिक अधिगम: दंड एवं प्रतिमानीकरण
  - 9.5.2 विरेचन
  - 9.5.3 संज्ञानात्मक युक्तियाँ
- 9.6 बदमाशीपूर्ण व्यवहार
  - 9.6.1 बदमाशीपूर्ण व्यवहार के पीछे प्रेरक
  - 9.6.2 बदमाशीपूर्ण व्यवहार को कम करने के चरण
- 9.7 सारांश

\* डॉ. अरी सूदन तिवारी, वैज्ञानिक 'ई' रक्षा मनोवैज्ञानिक अनुसंधान संस्थान, लखनऊ रोड़, तिमारपुर, दिल्ली

- 9.8 इकाई के अंत में पूछे आने वाले प्रश्न  
 9.9 शब्दावली  
 9.10 स्व-मूल्यांकन प्रश्नों के उत्तर  
 9.11 सुझाए गए पठन और संदर्भ

---

## 9.0 उद्देश्य

---

इस इकाई को पढ़ने के बाद, आप निम्नलिखित में सक्षम होंगे:

- आक्रामकता को परिभाषित करने में;
- आक्रामकता के विभिन्न सैद्धांतिक उपागमों का वर्णन करने में;
- आक्रामकता को प्रभावित करने वाले विभिन्न कारकों की व्याख्या करने में;
- आक्रामकता को कम करने वाली विभिन्न युक्तियों एवं तकनीकों की विवेचना करने में; तथा
- बदमाशी (बुलीइंग) व्यवहार की प्रकृति, कारण, एवं कम करने के चरण।

---

## 9.1 परिचय

---

आक्रामकता एक सर्वाधिक *आदिम* व्यवहार है जिसे न केवल मानव के द्वारा बल्कि अन्य प्रजातियों के द्वारा भी उपयोग किया गया है। प्राचीन समाजों में उत्तरजीविता, एक दूसरे के ऊपर शारीरिक शक्ति का उपयोग करने एवं आक्रामकता एवं वैमनस्य प्रदर्शित करने की योग्यता पर निर्भर करती थी। तथापि तकनीकी उन्नयन के माध्यम से कई ऐसी चीजें आई हैं जो ज्यादा घातक हैं। आक्रामकता व्यक्त करने के कई आसान तरीके उपलब्ध हैं। आज कई ऐसे परिष्कृत हथियार हैं जो आसानी से उपलब्ध हैं और उनका उपयोग अंतर्वैयक्तिक आक्रामकता एवं वैमनस्य के क्षणों में किया जा सकता है। इससे भी आगे विभिन्न राष्ट्रों के द्वारा कई जनसंहार के हथियारों का भी विकास किया गया और विश्व को सदैव आशंका रहती है कि इन हथियारों का उपयोग किसी देश के द्वारा किन्हीं राष्ट्र के राष्ट्राध्यक्ष की मूर्खता एवं वहशीपन के कारण कभी भी उपयोग किया जा सकता है। इस प्रकार आक्रामकता, क्रोध, वैमनस्य जो कि सामाजिक व्यवहार के प्रबल रूप है, एक आतंकित प्रकार का सामाजिक व्यवहार रचित करते हैं और इसीलिए समाज मनोवैज्ञानिकों ने आक्रामकता के विभिन्न पक्षों को जानने का प्रयास किया है जैसे कि आक्रामकता व्यवहार को व्यक्त करने की प्रक्रिया, आक्रामकता को प्रभावित करने वाले कारक, आक्रामकता को कम करने की युक्तियाँ एवं तकनीकी इत्यादि।

---

## 9.2 आक्रामकता : अर्थ एवं रूप

---

प्रति सामाजिक व्यवहार एवं अंतर्वैयक्तिक आकर्षण के विपरीत आक्रामकता, क्रोध, हिंसा एवं बदमाशीपूर्ण (बुलीइंग) व्यवहार सामाजिक व्यवहार का एक पूर्णतया विपरीत धुरी प्रस्तुत करते हैं। आक्रामकता को एक ऐसे व्यवहार के रूप में परिभाषित किया जाता है जिसका उद्देश्य किसी दूसरे व्यक्ति को दैहिक या मनोवैज्ञानिक क्षति पहुंचाना होता है। एंडरसन एवं बुशमैन (2002) ने मानव आक्रामकता को कुछ इस तरह परिभाषित किया है कि किसी अन्य व्यक्ति के प्रति किया गया ऐसा व्यवहार जिसका समीपस्थ

उद्देश्य हानि पहुंचाना होता है। इसके अतिरिक्त हमला करने वाले को यह विश्वास होना चाहिए कि उसका व्यवहार लक्ष्य को क्षति पहुंचाएगा और लक्ष्य व्यवहार से बचने के लिए प्रेरित होता है। बंडूरा ने (1961) में आक्रामकता को एक हानिकारक व्यवहार के रूप में परिभाषित किया है, जो सामाजिक परंपराओं का उल्लंघन करता है एवं इसमें दूसरे व्यक्ति या वस्तु को क्षति पहुंचाने या हानि पहुंचाने का आशय निहित होता है। बस (1961) ने आक्रामकता को किसी व्यक्ति की ऐसी अनुक्रिया के रूप में परिभाषित किया है जो किसी दूसरे व्यक्ति को कुछ असुखद चीजें पहुंचाता है।

इस प्रकार आक्रामकता में हमारे सामाजिक अंतःक्रिया में किए जाने वाले कई तरह के व्यवहार शामिल होते हैं जिनका आशय प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष रूप से दूसरे व्यक्ति को हानि पहुंचाना होता है। आक्रामक व्यवहार में प्रायः हिंसा का दैहिक तत्व होता है जिसका उद्देश्य लक्षित व्यक्ति को शारीरिक चोट पहुंचाना होता है, उदाहरण के लिए, किसी व्यक्ति को किसी हथियार या शरीर के किसी अंग का प्रयोग करते हुए मारना होता है। शाब्दिक आक्रामकता में ऐसा व्यवहार शामिल होता है जिसके माध्यम से हम बैमनस्यपूर्ण भाषा का प्रयोग करके दूसरे व्यक्ति को सांवेगिक रूप से चोट पहुंचाते हैं। कई बार हम दूसरों को अशाब्दिक हाव-भाव के माध्यम से भी क्षति पहुंचाते हैं जिसमें हिंसा की धमकी शामिल होती है। आगे देखा जाए तो अप्रसन्नता का अप्रत्यक्ष अभिव्यक्ति या सूक्ष्म क्रोध भी एक तरह की निष्क्रिय आक्रामकता का रूप है। कई बार जब हम अपनी आक्रामकता का अपने बॉस के प्रति प्रत्यक्ष रूप से प्रदर्शन करने में असफल होते हैं तो हम दिए हुए कार्य को ना पूरा करके या कार्य को बहुत खराब गुणवत्ता के साथ पूरा करके निष्क्रिय रूप से आक्रामकता का प्रदर्शन करते हैं।

प्रायः आक्रामक व्यवहार का उद्देश्य दूसरों को दैहिक या मनोवैज्ञानिक रूप से क्षति पहुंचाना होता है और यह आक्रामक व्यक्ति की भावना एवं बैमनस्य से प्रेरित होता है। इस तरह की आक्रामकता को बैमनस्यपूर्ण आक्रामकता कहा जाता है। तथापि कई ऐसी घटनाएँ होती हैं जहाँ किसी लक्ष्य प्राप्ति के क्रम में आक्रामकता का कुछ छिपा हुआ उद्देश्य एवं दूसरों को क्षति पहुंचाने का आशय होता है। ऐसा आक्रामक व्यवहार, प्रकार्यात्मक (इंस्ट्रुमेंटल) आक्रामकता कहलाता है। आभासी रूप से जुड़े हुए विश्व के युग में आक्रामकता की अभिव्यक्ति अन्य रूप से भी जिसमें एक व्यक्ति दूसरे व्यक्ति को अपमानित करने के लिए आपत्तिजनक सामग्री, चित्र, टिप्पणी, या आरोप सोशल नेटवर्किंग साइट्स पर डालकर प्रदर्शित कर सकता है।

## 9.3 आक्रामकता के सैद्धांतिक उपागम

मानव जाति में भाईचारे के संवर्धन में एक महत्वपूर्ण रुकावट के रूप में आक्रामकता का समाज मनोवैज्ञानिकों द्वारा बहुत महत्वपूर्ण अध्ययन किया गया है। इस क्षेत्र में शोधकर्ताओं का मुख्य झुकाव इसके प्रकृति एवं कारणों को समझने पर रहा है, इस उद्देश्य के साथ कि कैसे विभिन्न सामाजिक संदर्भों में आक्रामकता को कम कैसे किया जा सकता है। आक्रामकता की व्याख्या कई सिद्धांतों से की गई है जिन की उत्पत्ति समाज मनोविज्ञान के क्षेत्र में विभिन्न दिशाओं से आती है।

### 9.3.1 जैविक उपागम

पारंपरिक रूप से आक्रामकता की उत्पत्ति जैविक कारकों से मानी जाती रही है। मनोविश्लेषणवादी सिद्धांत देते समय फ्रायड ने सुझाव दिया कि मानव में आक्रामकता

मुख्य रूप से जन्मजात विनाशकारी मूल प्रवृत्ति से आती है जिसे उन्होंने मृत्यु मूलप्रवृत्ति (थानाटोस) की संज्ञा दी जो प्रारंभिक रूप से स्वयं के विरुद्ध ही निर्देशित होती है। उन्होंने आगे बताया कि आक्रामक व्यवहार में इस मृत्यु मूलप्रवृत्ति का समाज में दूसरों की तरफ पुनर्निर्देशन होता है। इसी तरह लॉरेंज (1996) ने प्रस्तावित किया कि मानव अन्य प्रजातियों के साथ जन्मजात लड़ने वाली मूल प्रवृत्ति को शेरर करते हैं। लॉरेंज का पारिस्थितिकीय (इकोलॉजिकल) उपागम मानता है कि आक्रामक व्यवहार एक ऐसे माध्यम के रूप में प्रयुक्त होते हैं जिसमें पुरुष अगली पीढ़ी में अपना जीन्स स्थापित करने के लिए जीवन साथी के साथ मीटिंग करते हैं। विकास की प्रक्रिया में एवं उत्तरजीविता की खोज में आक्रामकता को एक महत्वपूर्ण उपयोगी यंत्र के रूप में देखा गया है जो अनाज एवं क्षेत्रों को संरक्षित करने के काम आता है जो कि उत्तरजीविता के लिए मूल्यवान एवं आवश्यक प्रतीत होते हैं।

### 9.3.2 अंतर्नोद उपागम

आक्रामकता की जैविक व्याख्या नकारने के क्रम में कई समाज मनोवैज्ञानिकों ने मनोवैज्ञानिक व्याख्या प्रस्तावित किए हैं जो मानती है कि आक्रामकता प्राथमिक रूप से दूसरों को क्षति पहुंचाने के एक मजबूत अंतर्नोद से उत्पन्न होती है। इन सैद्धान्तिकों का तर्क है कि परिस्थिति जन्य कारकों की संख्या जैसे निराशा, दूसरों के द्वारा उकसाना, प्राथमिक संकेत की उपस्थिति जैसे हथियार का होना अंतर्नोद को उत्पन्न कर सकता है जिसकी अभिव्यक्ति प्रत्यक्ष स्तर पर आक्रामक व्यवहार के रूप में हो सकती है। इस प्रकार अंतर्नोद सैद्धान्तिक इस धारणा को नहीं मानते कि आक्रामकता अन्तर्जात मूल प्रवृत्ति का परिणाम है बल्कि उनका मानना है कि आक्रामक व्यवहार मुख्य रूप से बाह्य या परिस्थितिजन्य कारकों पर निर्भर होते हैं या उससे उत्पन्न होते हैं।

### 9.3.3 सामाजिक अधिगम उपागम

अन्तर्जात मूल प्रवृत्ति एवं अंतर्नोद परिप्रेक्ष्य के विपरीत सामाजिक अधिगम उपागम या प्रस्तावित करता है कि आक्रामक व्यवहार अन्य सामाजिक व्यवहारों की ही तरह अधिगमित किए जाते हैं बंडूरा (1997)। आक्रामक व्यवहार या तो प्रत्यक्ष अनुभव या किसी माध्यम से देखकर सामाजिक प्रतिमानों का प्रेक्षण करके सीखे जाते हैं। प्रत्यक्ष अनुभव के माध्यम से आक्रामकता का अधिगम तब उत्पन्न होता है जब व्यक्ति का आक्रामकता सम्बन्धी व्यवहार पुरस्कृत होता है एवं किसी दी हुई परिस्थिति में पुनर्बलित किया जाता है। दूसरी तरफ आक्रामक व्यवहार को किसी प्रतिमान जो कि अपना लक्ष्य आक्रामक व्यवहार से प्राप्त कर रहा हो का प्रेक्षण करके भी सीखा जा सकता है। इस प्रकार के जीवंत प्रतिमानों के अलावा हम आक्रामक व्यवहार को आक्रमक या हिंसात्मक चल-चित्रों को देखकर या टेलीविजन कार्यक्रमों के माध्यम से अथवा आक्रामक वीडियो गेम्स को खेल करके सीख सकते हैं। सामाजिक अधिगम उपागम बताता है कि आक्रामक व्यवहार यदि एक बार अधिगमित हो जाते हैं तो ये व्यक्ति के व्यवहार में गुप्त रूप से संरक्षित रहते हैं। किसी दी हुई परिस्थिति में इन व्यवहारों की अभिव्यक्ति व्यक्ति के अनुभव से जुड़े कई कारकों पर निर्भर करती है: पूर्व में इस तरह की परिस्थितियों में कैसा व्यवहार किया है— जैसे पूर्व में क्या इसी तरह की परिस्थिति में आक्रामक व्यवहार के लिए पुरस्कार या दंड प्राप्त हुआ है? सामाजिक अधिगम किसी दी परिस्थिति में आक्रामक व्यवहार के उपयुक्त एवं सामाजिक रूप से चुने हुए तरीकों एवं लक्ष्यों को समझने में भी हमारी मदद करता है।



### 9.3.4 कुंठा आक्रामकता परिकल्पना

कुंठा आक्रामकता परिकल्पना, आक्रामकता की एक प्रभावी व्याख्या करती है जो मानती है कि कुंठा को आक्रामकता का एक महत्वपूर्ण कारण है। इसका सबसे प्रबलतम एवं प्राथमिक रूप यह है कि आक्रामक व्यवहार की उत्पत्ति कुंठा के होने से होती है, वही इसके विपरीत कुंठा की उपस्थिति सदैव किसी न किसी आक्रामक रूप की ओर ले जाती है (डोलाड एवं सहयोगी, 1939)। यह परिकल्पना कुंठा को एक ऐसे पर्यावर्णीय घटना के रूप में परिभाषित करती है जिसमें लक्ष्य अनुक्रिया की उपस्थिति में अवरोध उत्पन्न होता है। इस प्रकार यह परिकल्पना प्रस्तावित करती है कि कुंठा एक ऐसी घटना है जो किसी लक्ष्य को प्राप्त करने में अवरोध स्वरूप आती है और जिससे लक्ष्य निर्देशित व्यवहार में बाधा पहुंचती है और उससे आक्रामकता उत्पन्न होती है।

यद्यपि कुंठा आक्रामकता परिकल्पना बेहद आकर्षक महसूस होती है लेकिन कई सामाजिक मनोवैज्ञानिकों ने इस व्याख्या के साथ अपनी असहमति व्यक्त की है कि कुंठा सदैव आक्रामकता उत्पन्न करती है और आक्रामकता सदैव कुंठा के परिणामस्वरूप होती है। इस तरह की आलोचना के प्रति प्रतिक्रिया देते हुए सैद्धान्तिकों ने प्रारंभिक सिद्धांतों को पुनः संरचित किया है, मिलर (1941) का तर्क है कि आक्रामकता ना केवल कुंठा का परिणाम है बल्कि कुंठा के कई संभावित परिणामों में से एक है। कुछ अध्ययन यह भी दावा करते हैं कि कुंठा आक्रामकता को मजबूती के साथ पूर्वकथित करती है जब इसका प्रत्यक्ष अवैध एवं अन्याय के रूप में किया जाता है (डिल एवं एंडरसन, 1995)।

आक्रामकता का एक महत्वपूर्ण पुनर्गठन बर्कोविट्स (1989) के द्वारा प्रस्तावित किया गया था। उनका तर्क था कि इसके प्रतिकूल प्रवृत्ति के कारण, कुंठा नकारात्मक भाव उत्पन्न करती है जिसकी वजह से आक्रामकता की ओर झुकाव उत्पन्न होता है जो कुंठा द्वारा उत्पन्न नकारात्मक भाव के समानुपाती होता है। यह सुधार तर्क देता है कि नकारात्मक भाव, न कि कुंठा, आक्रामक व्यवहार का तात्कालिक कारण है। बर्कोविट्स का सुधार आगे तर्क देता है कि कुंठा नकारात्मक भाव एवं आक्रामकता की ओर झुकाव के कई सारे स्रोतों में से एक है और आक्रामकता झुकाव के अतिरिक्त स्रोत भी होते हैं जैसे अपमान, दुश्चिंता, पर्यावरणीय असुविधा इत्यादि।

उत्तेजना अंतरण सिद्धांत (जिलमैन, 1994) बताता है कि लंबे समय तक सांवेगिक उत्तेजना बने रहने एवं एक ही परिस्थिति में अत्यधिक उत्तेजना दूसरी परिस्थिति में स्थान्तरित हो सकती है। बर्कोविट्स ने आक्रामकता उन्नयन के बारे में भी बताया तथा उन्हें भावात्मक एवं संज्ञानात्मक अवयव के रूप में संप्रत्ययित किया। उन्होंने तर्क दिया कि आक्रामकता उन्नयन ना तो प्रत्यक्ष आक्रामकता है और न ही स्वचालित रूप से कुंठा से उत्पन्न होने वाली नकारात्मक भाव और इस तरह यह आक्रामकता की ओर ले जाता है। इसके बजाय कई ऐसे कारक हैं जो आक्रामक व्यवहार को प्रत्यक्ष रूप से व्यक्त होने में रोकते हैं जैसे की परिस्थिति का पूर्ण मूल्यांकन, आक्रामक व्यवहार न करने के लिए प्रबल पुरस्कार, आक्रामक व्यवहार करने के अत्यंत प्रतिकूल परिणाम, कुंठा के स्रोतों तक पहुंचने का अभाव, आक्रामक रूप से कार्य करने के अवसरों की अनुपलब्धता इत्यादि। इस प्रकार बर्कोविट्स ने कुंठा आक्रामकता सिद्धांत को एक मध्यस्थकारी परिकल्पना के रूप में पुनर्संरचित किया है जो दावा करती है कि जितने ही ज्यादा कारक, कुंठा से उत्पन्न होने वाले नकारात्मक भाव और आक्रामकता के बीच मध्यस्थता करते हैं, वास्तव में ये मध्यस्थत कारक ही निर्धारण करते हैं कि

व्यक्ति प्रत्यक्ष आक्रामक व्यवहार में सम्मिलित होगा या नहीं। तथापि बर्कोविट्स का रूपांतरण कुंठा आक्रामकता परिकल्पना की स्वीकार्यता को बढ़ाता है।

### 9.3.5 उत्तेजना अंतरण सिद्धांत

इस सिद्धांत के अनुसार उकसाने, कुंठा, या परिणामी परिस्थितियों में उपस्थित अन्य कारकों के प्रति अनुक्रिया से आक्रामक व्यवहार की संभावना बढ़ जाती है। उदाहरण के लिए, सुबह अपने कार्यालय की ओर जाते हुए आप पाते हैं कि बहुत ज्यादा ट्रैफिक है और आप एक छोटे से दुर्घटना से बाल-बाल बचे हैं। पुनः कार्यालय पहुंचने के बाद आप पाते हैं कि लिफ्ट काम नहीं कर रही है और आपको अपनी केबिन तक पहुंचने के लिए कई मंजिल सीढ़ियों से चढ़कर जाना होगा और खराब परिस्थिति यह है कि आप पाते हैं कि ऑफिस अटेंडेंट ने आपकी केबिन में चाय गिराकर फर्श गन्दा कर दिया है तो संभवतः आपकी आक्रामकता बढ़ जाती है और आप ऑफिस सहायक पर अपना गुस्सा निकालते हैं। उत्तेजना अंतरण सिद्धांत बताता है कि उत्तेजना आगामी परिस्थितियों में आगे रूपांतरित होती है, अतः इस प्रकार आक्रामकता व्यवहार जो कि ऑफिस कार्यालय सहायक के ऊपर दिखाया गया था वह आंशिक रूप से उत्तेजना के कारण था, जो कि दिन में भारी ट्रैफिक और लिफ्ट के सही न होने के अनुभव के कारण बना हुआ था। यह सिद्धांत तर्क देता है कि उत्तेजना का नकारात्मक प्रभाव उन परिस्थितियों में ज्यादा होता है जब हमें किसी अवशेषी उत्तेजना का पता नहीं होता या फिर किसी वर्तमान परिस्थिति में अवशेषी उत्तेजना का गुणारोपण नहीं किया जाता।

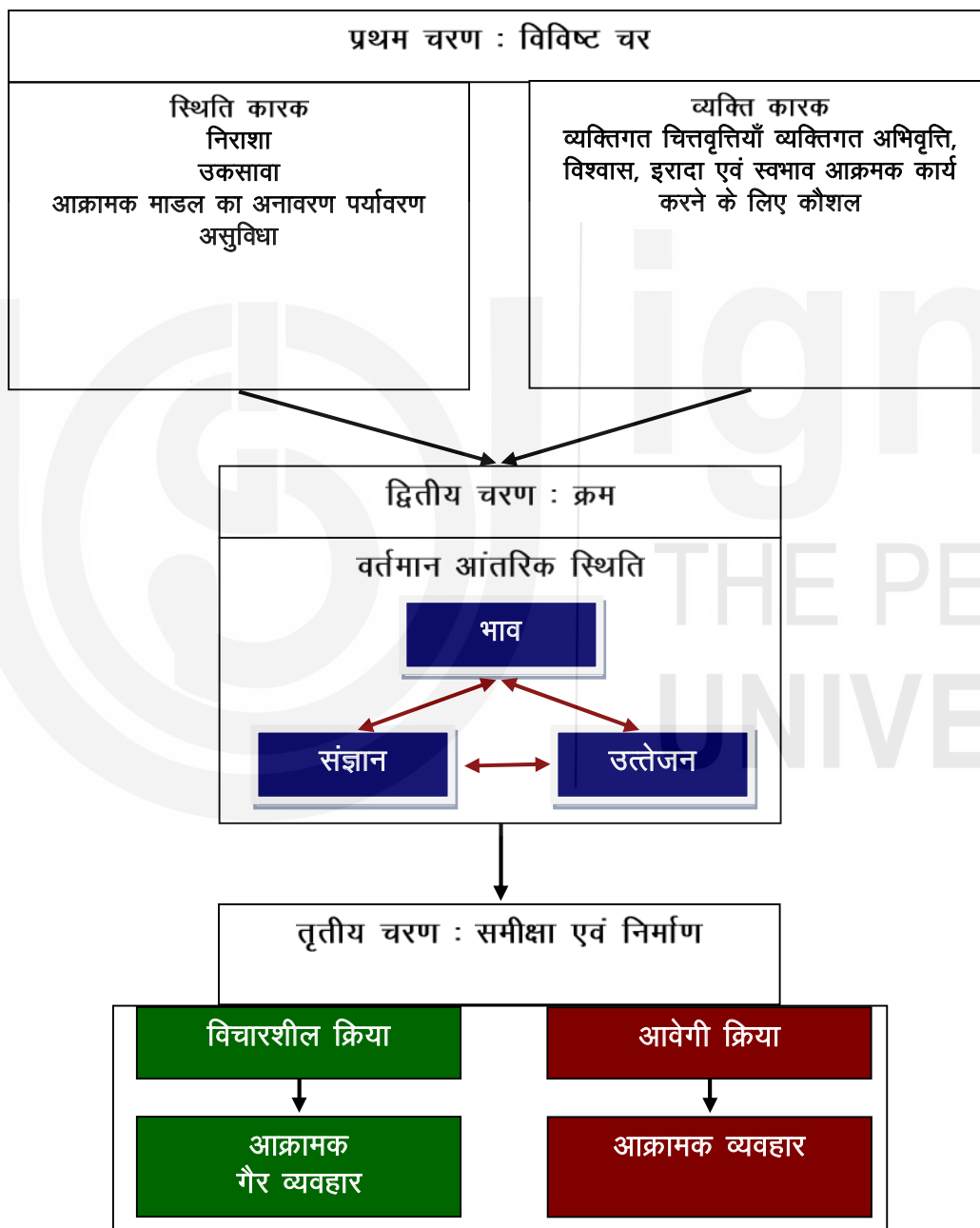
### 9.3.6 सामान्य आक्रामकता प्रतिमान (जीएएम)

आक्रामकता के विविध प्रकार के सैद्धांतिक उपागम से निर्गत आगतों पर आधारित एवं आक्रामकता पर सामाजिक, संज्ञानात्मक, विकासात्मक एवं जैविक कारकों की भूमिका को लेते हुए, सामान्य आक्रामकता प्रतिमान मानव आक्रामकता को समझने के लिए एक त्रिस्तरीय व्यापक एवं एकीकृत फ्रेमवर्क प्रस्तुत करता है (एंडरसन एवं बुशमैन, 2002)।

प्रथम अवस्था में, सामान्य आक्रामकता प्रतिमान मानता है कि दो प्रकार के आगत चर प्रत्यक्ष आक्रामकता की अभिव्यक्ति को उकसाते हैं। परिस्थितिजन्य कारक के अंतर्गत कुंठा, उकसाना, वास्तविक या कृत्रिम आक्रामक प्रतिमान से सामना, पर्यावरणीय अवयव जो व्यक्ति के लिए असुविधाजनक हो। व्यक्तिगत विभेद से सम्बंधित चर आक्रामक व्यवहार हेतु व्यक्तिगत गुण से सम्बंधित होते हैं: व्यक्ति की मनोवृत्ति, विश्वास, आशय एवं स्वभाव, आक्रामक कार्य का निष्पादन करने के लिए कौशल। यह प्रतिमान मानता है कि व्यक्तिगत एवं परिस्थिति परक चर संयुक्त रूप से अंतःक्रिया करते हैं। अतः किसी भी घटना के संदर्भ में आक्रामकता व्यक्तिगत एवं परिस्थितिजन्य चरों के साथ प्रत्यक्ष रूप से सम्बंधित है।

द्वितीय अवस्था उस मार्ग से संबंधित है जिससे होकर व्यक्तिगत एवं परिस्थितिजन्य कारक व्यक्ति के मूल्यांकन एवं निर्णय प्रक्रिया को प्रभावित करते हैं जो आक्रामकता या गैर-आक्रामक परिणाम को निर्धारित करते हैं। यह प्रतिमान तर्क करता है कि व्यक्तिगत एवं परिस्थितिजन्य कारक, व्यक्ति के वर्तमान आंतरिक अवस्था को प्रभावित करते हैं जो उसके भाव (वैमनस्यपूर्ण भावना, वैमनस्यपूर्ण संकेत, मुखीय अभिव्यक्ति), संज्ञान (वैमनस्यपूर्ण विचार, विश्वास एवं अभिवृत्ति) एवं उत्तेजना (दैहिक उद्वोलन एवं उत्तेजना) से मिलकर बनती है जो कि आक्रामकता की संभावना को प्रभावित करती है। विभिन्न आगत चर, वर्तमान आंतरिक अवस्था सम्बन्धी चरों को प्रभावित करते हैं लेकिन

आंतरिक अवस्था से संबंधित चर भी एक दूसरे को अंतर क्रियात्मक एवं पारस्परिक ढंग से प्रभावित करते हैं। भाव, संज्ञान एवं उत्तेजना को प्रभावित कर सकता है। उदाहरण के लिए, क्रोधित महसूस करने पर व्यक्ति में वैमनस्यपूर्ण विचार एवं उत्तेजना में वृद्धि हो सकती है। इसी प्रकार से संज्ञान एवं उत्तेजना, भाव को प्रभावित कर सकते हैं। उदाहरण के लिए, किसी भी परिस्थिति को वैमनस्यपूर्ण ढंग से व्याख्या करने से गुस्सा बढ़ जाता है, जो आगे चलकर उत्तेजना में वृद्धि कर देता है। यह प्रतिमान यह नहीं मानता है कि वर्तमान आंतरिक अवस्था से संबंधित चरों का कोई विशेष क्रम होता है और यह बताता है कि तीन चरों में से कोई भी पहले उत्पन्न हो सकता है और अन्य दोनों को प्रभावित कर सकता है।



चित्र 9.1: सामान्य आक्रामकता प्रतिमान (स्रोत : बुशमान एवं एण्डरसन, 2002)

इस प्रतिमान की तीसरी एवं अंतिम अवस्था, परिणाम से संबंधित अवस्था है जहाँ पर व्यक्ति परिस्थिति की व्याख्या करता है और अपने मूल्यांकन के आधार पर आक्रामक या गैर-आक्रामक व्यवहार में शामिल होने का निर्णय करता है। यह प्रतिमान मानता है

कि परिस्थिति का मूल्यांकन एवं पुनर्मूल्यांकन के आधार पर व्यक्ति या तो विचार पूर्ण क्रिया में शामिल होता है जिससे कि गैर-आक्रामक व्यवहार होता है या आवेगपूर्ण क्रिया करता है जो आक्रामक व्यवहार की ओर ले जाता है।

सामान्य आक्रामकता प्रतिमान आगे सामाजिक अधिगम की प्रक्रिया की भी व्याख्या करता है जिसके द्वारा वास्तविक या आभासी आक्रामक प्रतिमान को देखने के बाद आक्रामक व्यवहार की होने की संभावना बढ़ जाती है। इन उद्दीपकों को बार-बार देखने से आक्रामकता से संबंधित ज्ञानात्मक संरचना मजबूत होती है (जैसे कि विश्वास, मनोवृत्ति, मानसिक संरचना एवं स्क्रिप्ट्स) जो कि आक्रामकता से संबंधित होती है और इन ज्ञानात्मक संरचना में निरंतर वृद्धि होने से परिस्थिति या व्यक्तिगत चरों के द्वारा तीव्रता से सक्रिय हो जाती है। इस प्रकार आक्रामक प्रतिमान को बारंबार देखने से व्यक्ति आक्रामक व्यवहार के लिए संकेत 'प्राइम' का काम करते हैं।

### स्व-मूल्यांकन प्रश्न 1

निम्न में रिक्त स्थानों की पूर्ति कीजिए:

- 1) सामान्य आक्रामकता प्रतिमान ..... को समझने के लिए एक त्रिस्तरीय व्यापक एवं एकीकृत फ्रेमवर्क प्रस्तुत करता है।
- 2) फ्राइड ने सुझाव दिया कि मानव में आक्रामकता प्राथमिक रूप से एक अंतर्जात विनाशात्मक मूल-प्रवृत्ति ..... से आती है।
- 3) प्रति सामाजिक व्यवहार एवं अंतरव्यैक्तिक आकर्षण के विपरीत, आक्रामकता क्रोध एवं छेड़खानी वाला व्यवहार ..... एक पूर्ण रूप से विपरीत धुरी प्रस्तुत करता है।
- 4) आक्रामकता को इस रूप में परिभाषित किया जाता है .....।
- 5) उत्तेजना अंतरण सिद्धांत (जीलमैन) प्रस्तावित करता है कि संवेगात्मक उत्तेजना ...  
.....।

## 9.4 आक्रामकता के कारण

सामाजिक संबंधों पर अत्यंत नकारात्मक प्रभाव के होते हुए भी आक्रामकता मानव जीवन में एक सामान्य सी घटना है। अन्य सामाजिक व्यवहारों के समान आक्रामकता एक जटिल प्रक्रम होता है। कई बार किसी परिस्थिति में हम लोग बहुत आक्रामक ढंग से व्यवहार करते हैं जबकि दूसरी परिस्थिति में बहुत ही शांत रहते हैं और इसके ठीक विपरीत भी ऐसा ही होता है। तार्किक रूप से ऐसे कई कारक हैं जो आक्रामक व्यवहार में सम्मिलित होने के लिए उकसाते हैं।

### 9.4.1 व्यक्तिगत कारक

#### 9.4.1.1 कुंठा एवं उकसाना

जैसा कि पूर्व के भागों में विवेचना की गई है कि कुंठा, आक्रामकता के सर्वाधिक सामान्य कारणों में से एक है। कुंठा आक्रामकता सिद्धांत (डोलार्ड एवं सहयोगियों, 1939) बताता है कि हम तब आक्रामक रूप से व्यवहार करते हैं जब लक्ष्य निर्देशित

व्यवहार में कोई बाधा उत्पन्न होती है और परिणामस्वरूप हम लक्ष्य प्राप्त करने में असफल हो जाते हैं। कुछ अध्ययन बताते हैं कि कुंठा उस समय अधिक होती है जब लक्ष्य निर्देशित व्यवहार में उस समय बाधा पहुंचती है जब हम लक्ष्य के बहुत करीब होते हैं। इस तरह से अत्यधिक कुंठा आक्रामकता व्यवहार में शामिल होने की संभावना को बढ़ाती है (हैरिस, 1974)। प्रत्यक्ष भौतिक या शाब्दिक उकसाव भी आक्रामकता का अन्य महत्वपूर्ण कारण हो सकता है। कई सामाजिक परिस्थितियों में लोग जानबूझकर एवं अनुचित रूप से हमारी आलोचना करते हैं, व्यंग्यात्मक टिप्पणी करते हैं, लक्षित करते हुए हमें शारीरिक रूप से क्षति पहुंचाते हैं। इस तरह का उकसाना हमें उकसाने के स्रोत की तरफ आक्रामकता व्यवहार में शामिल होने की ओर प्रेरित करता है। कई अध्ययन रिपोर्ट बतलाते हैं कि ऐसे कुछ प्रबल उकसाने वाले व्यवहार हैं जिसकी वजह से आक्रामक व्यवहार उत्पन्न होता है (घमंड की अभिव्यक्ति, अनुचित आलोचना, सार्वजनिक रूप से चिढ़ाना, कुछ ऐसे कार्य जिससे हमारी सामाजिक छवि या प्रतिष्ठा में क्षति हो या धमकी पहुंचे)।

#### 9.4.1.2 व्यक्तित्व एवं आक्रामकता

कई सारी ऐसी मिलती-जुलती परिस्थितियाँ होती हैं जिसमें अलग-अलग व्यक्ति भिन्न-भिन्न प्रकार से प्रतिक्रिया करते हैं। सामाजिक मनोवैज्ञानिकों का सुझाव है कि सामाजिक व्यवहार जैसे, आक्रामकता एवं हिंसा, परिस्थिति में विद्यमान होते हैं जो व्यक्ति के व्यक्तिगत शीलगुणों एवं परिस्थितिजन्य चरों के बीच अंतःक्रिया के परिणामस्वरूप उत्पन्न होते हैं। टी.ए.एस.एस. प्रतिमान (शीलगुण एक परिस्थितिजन्य संवेदनशीलता प्रतिमान के रूप में) तर्क देता है कि कई सारे शीलगुण ऐसे होते हैं जो व्यक्ति की संवेदनशीलता को परिस्थिति के प्रति डेवढ़ी को कम करके बढ़ा देते हैं। उदाहरण के लिए, सामान्यतः लोग तभी आक्रामक व्यवहार करते हैं जब उन्हें किसी प्रबल परिस्थिति का सामना करना पड़ता है जैसे प्रबल उकसाने वाले क्रिया, अथवा कुंठा। टी.ए.एस.एस. प्रतिमान के अनुसार, उच्च शीलगुण आक्रामकता वाले व्यक्ति कमजोर मात्रा में उकसाव होने पर भी आक्रामक ढंग से अनुक्रिया करते हैं। तथापि, जिन व्यक्तियों में निम्न शीलगुण होता है उनमें आक्रामकता की प्रत्यक्ष अभिव्यक्ति के लिए प्रबल उकसाव की आवश्यकता होती है।

इसी तरह से टाइप-ए व्यक्तित्व वाले व्यक्ति में अत्यधिक प्रतियोगी अंतर्नोद होता है और ऐसे लोग हमेशा समय प्रबंधन के जल्दबाजी में होते हैं, इसकी वजह से वे सामाजिक अन्तर्क्रियाओं में चिड़चिड़े एवं आक्रामक हो जाते हैं। वहीं दूसरी तरफ टाइप-बी व्यक्तित्व वाले व्यक्ति सामान्यतया आराम की अवस्था में होते हैं और अत्यधिक प्रतिबल पूर्ण परिस्थितियों में भी संवेदनशील एवं सामान्य ढंग से प्रक्रिया देते हैं।

वही, निम्न आत्म-नियंत्रण को भी आक्रामकता के एक मजबूत पूर्वकथनकर्ता के रूप में रिपोर्ट किया गया है। समाज मनोवैज्ञानिकों का तर्क है कि व्यक्ति जो आत्म-प्रेम में अधिक होते हैं वह आक्रामकता का उच्च स्तर प्रदर्शित करते हैं। जब दूसरे व्यक्ति उनकी इच्छाओं के विरुद्ध व्यवहार करते हैं, उनकी अयथार्थकारी छवि को खतरे में डालते हैं और परिणामस्वरूप उनका अहम क्षतिग्रस्त होता है।

### 9.4.1.3 जैव रासायनिक प्रभाव

अन्य सामाजिक प्रक्रियाओं की तरह आक्रामकता भी कई रसायनों से प्रभावित होती है। इनमें से टेस्टोस्टेरोन एक रसायन है, जिसे पुरुष हार्मोन कहा जाता है। एक मेटा-विश्लेषण में टेस्टोस्टेरोन को आक्रामकता एवं आक्रामक प्रवृत्तियों के साथ सकारात्मक रूप से संबंधित पाया गया है (बुक, स्टरजिक, एवं कूनिसे, 2001)। इसी प्रकार एक तुलनात्मक अध्ययन में हिंसक कैदियों में गैर-हिंसक कैदियों की तुलना में टेस्टोस्टेरोन की उच्च मात्रा प्राप्त हुई (डब्लू, कार, फ्रेडी, एवं रिआड, 1995)। आक्रामक व्यवहार में एक अन्य महत्वपूर्ण हार्मोन सिरोटनिन की भी अहम भूमिका होती है, जो सकारात्मक एवं सुखद संवेगों के लिए उत्तरदाई है। इस हॉर्मोन का स्तर, आक्रामक व्यवहार से नकारात्मक रूप से संबंधित पाया गया है। दूसरे शब्दों में, उच्च रूप से आक्रमण व्यक्तियों में सिरोटनिन की निम्न मात्रा पाई गई है।

वहीं कई सर्वे रिपोर्ट कहते हैं कि मद्यपान भी आक्रामकता एवं हिंसात्मक व्यवहार से उच्च रूप से संबंधित है। मद्यपान ऐसी प्रक्रियाओं को कमजोर करता है जो सामाजिक अन्तर्क्रियाओं में हमें आक्रामक रूप से व्यवहार नहीं करने देते जैसे सामाजीकरण के अधिगम को अवरोधित करती हैं। मद्यपान एवं आक्रामकता के मध्य धनात्मक सहसंबंध की एक संज्ञानात्मक व्याख्या यह है कि मद्यपान, व्यक्ति की सूचना संसाधन क्षमता को कमजोर करता है जो कि अनुक्रिया आवेगों को रोकने के लिए आवश्यक होती है। इसकी वजह से आक्रामक व्यवहार के नकारात्मक परिणाम को अनुमानित करने की योग्यता में कमी आती है। आगे चलकर व्यक्ति ऐसे सामाजिक मूल्यों एवं मानकों का ध्यान रखने में असफल हो जाता है जो व्यक्ति को आक्रामक रूप से व्यवहार करने से रोक सकती है।

### 9.4.1.4 विस्थापित आक्रामकता

कई बार हम लोग वास्तविक उकसावे के प्रति कुछ संभावित कारणों जैसे स्रोत की अनुपलब्धता, अमूर्त प्रकृति का स्रोत, स्रोत का मजबूत होना और उस परिस्थिति में आक्रामकता एवं हिंसा के लिए दंडित किए जाने का भय होने से हम अपनी आक्रामकता व्यक्त करने में सक्षम नहीं होते। ऐसी परिस्थितियों में, हमारी आक्रामकता विस्थापित हो जाती है और एक ऐसे लक्ष्य के प्रति विस्थापित होती है जो या तो बहुत सीधा-साधा होता है या मध्यम रूप से आक्रमक या भड़काऊ होता है, इस प्रकार विस्थापित आक्रामकता हमारे आक्रामक व्यवहार के होने का काम करती है।

### 9.4.1.5 उम्र एवं आक्रामकता

सामान्य विश्वास के विपरीत, बच्चे हिंसात्मक क्रियाओं एवं आक्रामक व्यवहार में वयस्कों की तरह नहीं शामिल होते हैं, उम्र एवं आक्रामकता के बीच संबंध इतना सरल नहीं है। तार्किक रूप से युवा बच्चे एवं वयस्क सामाजिक कौशलों के अभाव के कारण काफी हद तक अपने झगड़ों को निस्तारित करने एवं अपनी आवश्यकता को पूर्ति करने के लिए दैनिक या शारीरिक आक्रामकता पर निर्भर करते हैं। तथापि जैसे-जैसे बच्चे बड़े होते हैं समाजीकरण की प्रक्रिया उन्हें अपने मामलों को सुलझाने तथा समझने के अन्य परिपक्व तरीके सिखाती है। इस प्रकार विभिन्न प्रकार की सामाजिक अंतर-क्रियाओं में आक्रामकता का प्रगतिशील तरीके से प्रतिरोध करना सीखते हैं।

### 9.4.1.6 लिंग एवं आक्रामकता

चूहों पर किए गए अध्ययन से प्रदर्शित होता है कि पुरुष चूहे प्रतिबलपूर्ण स्थिति के प्रति प्रतिक्रिया या तो लड़ करके या परिस्थिति से भाग करके करते हैं। इसे 'लड़ो या भागो' अनुक्रिया नाम दिया गया है। इसके विपरीत महिला चूहों ने समान परिस्थिति में अन्य ढंग से प्रतिक्रिया दी। जैसे, दूसरों का पोषण करके और सामाजिक संबंधों में सम्मिलित होकर के इसे झुकाव एवं मित्रता अनुक्रिया कहा जाता है (टेलर एवं उनके सहयोगी, 2000)। इसी तरह का परिणाम मानव जनसंख्या पर किये गए कई अन्य सर्वे के माध्यम से किया गया है जिससे प्रदर्शित होता है कि लगभग सभी समाजों में आक्रामकता में लैंगिक विभेद पाया जाता है। जिसमें पुरुष शारीरिक एवं शाब्दिक रूप से महिलाओं की तुलना में ज्यादा आक्रामक होते हैं। इस तरह की धारणा है कि हर तरह के समाजों में महिलाएँ घनिष्ठ रूप से सामाजिक होती हैं, आक्रामकता के प्रति अप्रत्यक्ष रूप को प्रदर्शित करने के क्रम में और प्रत्यक्ष भौतिक एवं शाब्दिक आक्रामकता की अभिव्यक्ति में प्रायः कम होती है।

### 9.4.2 अंतरवैयक्तिक सामाजिक एवं सांस्कृतिक कारक

#### 9.4.2.1 जनसंचार के प्रति उद्घाटन एवं आक्रामकता

हिंसा पर किए गए यू. एस. टेलिविजन कार्यक्रम पर किये गए अंतर्वस्तु विश्लेषण में पाया गया कि लगभग 60 प्रतिशत टेलीविजन कार्यक्रमों में सार्थक मात्रा में हिंसा से सम्बन्धित सामग्री दिखाई जाती है। अध्ययन विभिन्न विधियों का उपयोग करके किया गया था जिसमें पाया गया कि बच्चे एवं वयस्क जिन्हें जनसंचार के माध्यम जैसे कि टेलीविजन प्रोग्राम, फिल्म, वीडियो गेम्स इत्यादि से हिंसात्मक सामग्री परोसी गई थी वे लोग हिंसात्मक एवं आक्रामक व्यवहारों में ज्यादा सम्मिलित हुए। बंडूरा, रॉस एवं रॉस (1963) के द्वारा किए गए एक अध्ययन में जिसमें बच्चों को एक या दो प्रकार के आभासी (वर्चुअल) प्रतिमाओं को टीवी कार्यक्रमों के माध्यम से दिखाया गया (एक समूह के बच्चों को आक्रामक प्रतिमान का प्रदर्शन किया गया वहीं दूसरी तरफ दूसरे समूह के बच्चों को गैर-आक्रामक प्रतिमान के साथ अंतर्क्रिया कराई गई। बाद में दोनों समूह के बच्चों को टीवी कार्यक्रम में दिखाए गए समान प्रकार के खिलौनों के साथ खेलने का अवसर प्रदान किया गया। शोधकर्ताओं ने पाया कि जिन लोगों ने आक्रामक प्रतिमान के साथ अंतर्क्रिया की थी वे बच्चे वैसा ही व्यवहार कर रहे थे तथा आक्रामक एवं हिंसात्मक तरीके से खिलौनों के साथ खेल रहे थे। इसी तरह का परिणाम अन्य अध्ययनों में भी रिपोर्ट किया गया है जिसमें प्रतिमानीकरण को सीखाने के लिए आक्रामक समाचार, आक्रामक गाने एवं आक्रामक वीडियो गेम्स का इस्तेमाल सामग्री के रूप में किया गया था (एंडरसन, 2004)।

पूर्व के भाग में सामान्य आक्रामकता प्रतिमान की चर्चा की गयी है जो आक्रामक व्यवहार पर मीडिया द्वारा दिखाई गयी हिंसा के प्रभाव की व्याख्या करता है (बुशमैन एवं एंडरसन, 2002)। यह प्रतिमान तर्क करता है कि निरंतर एवं दीर्घकालीन मीडिया हिंसा को देखने से हमारी संज्ञानात्मक संरचनाएँ, विश्वास, मनोवृत्ति बदल जाती हैं और आक्रामकता से संबंधित ज्ञान संरचना को सुदृढ़ करती हैं। ये ज्ञान संरचनाएँ मजबूत होती हैं तो वह व्यक्ति को 'वैमनस्यपूर्ण प्रत्याशा पूर्वाग्रह' की ओर ले जाती हैं, यह एक ऐसा विश्वास है जिसमें व्यक्ति सामान्यतया आक्रामक ढंग से व्यवहार करता

है। यह विश्वास जबकि सामान पर्यावरणीय स्थितियों के प्रति भी आसानी से आक्रामक एवं हिंसक रूप की ओर ले जाता है।

#### 9.4.2.2 सामाजिक बहिष्कार

सामाजिक बहिष्करण, मानव आक्रामकता को उकसाने वाले प्रबल तत्व हैं। मनुष्य सामाजिक संबंधों में आनंदित होता है और जब समाज से निकाल दिया जाता है तो यह उसकी हमारी आत्मछवि एवं आत्मसम्मान को नकारात्मक रूप से प्रभावित करता है और सामाजिक अन्तर्क्रियाओं में हमें वैमनस्यपूर्ण एवं आक्रामक बनाता है। अध्ययनों में रिपोर्ट किया गया है कि जब हम दूसरों द्वारा नकारे जाते हैं तो यह एक वैमनस्यपूर्ण संज्ञानात्मक मानसिक स्थिति या पूर्वाग्रह उत्पन्न करता है जो हमें दूसरों के अस्पष्ट एवं अधिकांश तटस्थ व्यवहारों को वैमनस्यपूर्ण प्रत्यक्षित करता है। ऐसी परिस्थितियों में यह पूर्वाग्रह, हमें आक्रामक ढंग से व्यवहार करने की ओर ले जाता है (जी-वाल एवं सहयोगी, 2009)। उद्वेकासात्मक परिप्रेक्ष्य से, हमें अपनी जैविक एवं सामाजिक आवश्यकताएँ एवं उत्तरजीविता की आवश्यकता की पूर्ति हेतु हमें दूसरों के साथ संबंधित होने की आवश्यकता होती है। तथापि, जब हम सामाजिक रूप से बहिष्कृत हो जाते हैं तो इस आवश्यकता की पूर्ति बाधित होती है और हमारी उत्तरजीविता खतरे में पड़ जाती है, जो मूल प्रवृत्ति एवं आक्रामक ढंग से व्यवहार करने को मूल प्रवृत्ति को उद्दीपित करती है।

#### 9.4.2.3 प्रभाव एवं आवश्यकता प्रतिपूर्ति

एक दूसरा उपागम जो मानव आक्रामकता को समझने के क्रम में सुझाता है कि आक्रामकता, सामाजिक अंतर्क्रिया में दूसरों को व्यवहार को प्रभावित करने का एक तरीका है और इस प्रभाव का उपयोग अपनी आवश्यकताओं की पूर्ति में एक साधन के रूप में करता है। तथापि आक्रामकता को सामाजिक प्रभाव के एक साधन के रूप में विशेष परिस्थितियों में उपयोग में लाया जाता है जैसे कि जब हम विश्वास करते हैं कि आक्रामक होने से हमें सफलता मिलेगी और लक्ष्य से भटकाव नहीं होगा।

#### 9.4.3 पारिस्थितिकी एवं पर्यावरण कारक

##### 9.4.3.1 हथियार प्रभाव

जैसा कि कई अध्ययनों में दर्शाया गया है कि जब परिस्थिति में हथियार की उपलब्धता हो तो क्रोधी व्यक्ति अपनी आक्रामकता को अभिव्यक्त करने के प्रति ज्यादा उन्मुख होते हैं। एक ऐसे ही अध्ययन में बर्कोविट्ज एवं ली-पेज (1967) ने दिखाया कि जिन सहभागियों ने खेल सामग्री की तुलना में बंदूक देखी थी, वह ज्यादा आक्रामक थे और उन्होंने शोध में भाग लेने वाले प्रयोज्यों को उच्च स्तर का विद्युत का झटका दिया।

##### 9.4.3.2 वातावरण असुविधा

कई सर्वे एवं सह-सम्बन्धात्मक अध्ययन दिखाते हैं कि तापमान तथा एवं आक्रामकता एवं हिंसा के मध्य सकारात्मक सह-संबंध पाया जाता है। अनुदैर्घ्य अध्ययनों से प्रदर्शित होता है कि हिंसात्मक अपराध ठंडे की तुलना में ज्यादातर गरम महीनों एवं वर्षों में घटित होते हैं (एंडरसन एवं उनके सहयोगी, 1997)। कई अन्य अध्ययनों जिनमें विविध भौगोलिक क्षेत्रों में अपराध की दर की तुलना की गयी पाया गया कि ठंडे क्षेत्रों की



तुलना में गर्म प्रदेशों में हिंसात्मक अपराध की दर ज्यादा पायी गयी। कई अन्य पर्यावरणीय सुविधाजनक कारक जैसे कोलाहल, शोर, धुआँ, वायु प्रदूषण इत्यादि भी उच्च स्तर की आक्रामकता एवं हिंसा से संबंधित पाए गए हैं।

## 9.5 घटती हुई आक्रामकता

एक जटिल सामाजिक व्यवहार के रूप में आक्रामकता, व्यक्तिगत, अंतर्व्यक्तिक, सामाजिक एवं सांस्कृतिक कारकों के मध्य अंतर्क्रिया का परिणाम है और जिसकी प्रत्यक्ष व्यवहार के रूप में अभिव्यक्ति होती है जब इसे किसी परिस्थितिजन्य एवं वातावरणीय चरों से संकेत मिलता है। इस प्रकार, समाज मनोवैज्ञानिकों के द्वारा आक्रामक व्यवहार को नियंत्रित करने या कम करने के क्रम में कई सारी युक्तियाँ सुझायी गयी हैं।

### 9.5.1 सामाजिक अधिगम : दंड एवं प्रतिमानीकरण

व्यवहारिक एवं सामाजिक अधिगम उपागम मानता है कि अनापेक्षित आक्रामक व्यवहार उसी तरह से अधिगमित होता है जैसे कि समायोजी सामाजिक व्यवहार। आक्रामक व्यवहार को रोकने का सबसे पारम्परिक एवं सामान्य उपागम दंड का उपयोग है। दंड प्रकार्यात्मक अनुबंधन के नियमों पर कार्य करता है, जो मानता है कि उद्दीपक एवं अनुक्रिया के बीच प्रबलता कमजोर होगी यदि कष्टकारी परिणाम हो सके, क्या परिणाम अनुक्रिया पर आधृत हो। इस प्रकार आक्रामक व्यवहार की संभाव्यता कम हो जाती है जब आक्रामक व्यवहार का परिणाम कष्टकारी होता है। तथापि दंड एक जोखिमपूर्ण युक्ति है और इसका प्रयोग करने के पहले काफी ध्यान देने की जरूरत होती है। उदाहरण के लिए, दंड को आक्रामक व्यवहार के तुरंत बाद दिया जाना चाहिए, किसी भी सम्भ्रम से बचने के लिए प्रत्येक आक्रामक व्यवहार को दंड मिलना चाहिए, दंड प्रबल होना चाहिए और साथ ही पर्याप्त व्याख्या एवं तर्क के साथ यह न्यायपूर्ण भी होना चाहिए।

सामाजिक अधिगम उपागम का प्रेक्षणात्मक अधिगम सिद्धांत मानता है कि आक्रामक व्यवहार को आक्रामक सामाजिक प्रतिमानों का प्रेक्षण करके सीखा जाता है। इन लोगों को गैर-आक्रामक प्रतिमानों या ऐसे प्रतिमान जो प्रति सामाजिक व्यवहारों में शामिल होते हैं के प्रदर्शन से ऐसे व्यवहार से बचाव या नियंत्रित किया जा सकता है। बुशमैन एवं एंडरसन (2002) ने तर्क दिया कि हिंसाकारी मीडिया का सामना होने से हमें आक्रामक ढंग से व्यवहार करने का संकेत मिलता है। इस तरह की संज्ञानात्मक पूर्वाग्रह विकसित होने की संभावना कम हो जाती है यदि हम गैर-आक्रामक प्रतिमान से मिलते हैं जिससे आक्रामक व्यवहार के पर्यावरण संकेतों के प्रति संवेदनशीलता कम हो जाती है। वहीं आगे चलकर, प्रति सामाजिक व्यवहारों में शामिल प्रतिमानों का प्रदर्शन समायोजित सामाजिक व्यवहार की प्रबलता बढ़ाता है।

### 9.5.2 विरेचन

विरेचन, विश्लेषणवादी उपागम से उत्पन्न एक सम्प्रत्यय है जो एक ऐसी प्रक्रिया है जिसमें एक प्रबल संवेग मध्यम रूप में किसी विस्थापित लक्ष्य की ओर प्रकट होता है। आक्रामकता का विरेचन, लक्ष्य के प्रति आक्रामक आशय की अभिव्यक्ति है जो कि सार्थक रूप से गैर-हानिकारक ढंग में आक्रामकता की वास्तविक स्रोत से सम्बंधित होता है। इसमें एक अभिग्रह है कि विरेचन, प्रत्यक्ष आक्रामक व्यवहार के हानिकारक

रूप में घटित होने की संभावना को कम कर देता है। अध्ययनों से पता चलता है कि गैर-हानिकारक व्यवहार जैसे कि खेल, किसी दुश्मन की फोटो के प्रति आक्रामकता या किसी खाली कमरे में भद्दी भाषा का प्रयोग करके चिल्लाना, वास्तविक आक्रामक व्यवहार के विकल्प हैं जो आक्रामकता एवं क्रोध की मात्रा काम करने में उपयोगी सिद्ध हुए हैं। तथापि ऐसे प्रभाव बहुत अस्थायी होते हैं और जब व्यक्ति को वास्तविक सामाजिक स्थितियों में रखा जाता है तो ऐसे में उनमें आक्रामक व्यवहार पुनः उत्पन्न होने की संभावना काफी अधिक होती है। इस विश्वास के विपरीत कि सुरक्षित आक्रामक कर्म जैसे टीवी पर हिंसा देखना, किसी निर्जीव वस्तु पर हमला करना या शाब्दिक आक्रामकता से हिंसात्मक व्यवहार होने की सम्भावना कम हो जाती है, अध्ययनों से प्रदर्शित होता है कि वास्तव में ऐसे व्यवहारों पर अवरोध काम करके आक्रामकता छोटे-छोटे आक्रामक व्यवहारों में शामिल होने से बढ़ जाती है।

### 9.5.3 संज्ञानात्मक युक्तियाँ

सामान्य आक्रामकता प्रतिमान प्रस्तावित करता है कि आक्रामकता विविध व्यक्तिगत एवं परिस्थितिजन्य कारकों का व्यावहारिक परिणाम है जो तीन विभिन्न मार्गों के माध्यम से संचालित होता है: भाव, संज्ञान, एवं उत्तेजना और इसी के साथ-साथ व्यक्ति की आंतरिक अवस्था के इन तीनों अवयवों के मध्य सार्थक अंतर्क्रिया होती है। आक्रामकता को कम करने की संज्ञानात्मक युक्ति इस तर्क पर कार्य करती है कि आक्रामक विचार की प्रक्रिया के स्तर पर हस्तक्षेप उस चक्र को तोड़ने में सफल हो सकता है जो आक्रामक प्रवृत्तियों एवं व्यवहार को संवर्धित करता है। क्षमा माँगना उनमें से एक प्रकार का समान एवं सरल युक्ति है। आक्रामक व्यवहार के बाद जब क्षमा माँगी जाती है तो उससे आक्रामक व्यवहार को एक अनभिप्रायित कार्य के रूप में गुणारोपित किया जाता है। फिर भी आक्रामकता की संभावना को कम करने की सम्भावना में क्षमा माँगने की प्रभावकता, उसकी वास्तविकता पर निर्भर करती है।

आक्रामकता को एक अद्यतन समाजों में एक समायोजी व्यवहार के रूप में देखा गया है। तथापि, सहयोग एवं मिलजुल कर कार्य करना आज के विकसित एवं सभ्य समाजों के लिए ज्यादा आवश्यक है, जिसमें आक्रामक व्यवहार से दूर रहने की जरूरत होती है। अतः सामाजिक व्यवस्था के संरक्षण तथा समाज में सभी लोगों के वृद्धि एवं विकास के लिए व्यक्ति का अपने व्यवहार पर आत्म नियंत्रण एवं आत्म-नियमन आवश्यक है। तथापि आत्म-नियंत्रण की प्रक्रिया में सार्थक रूप से संज्ञानात्मक संसाधनों की आवश्यकता होती है जो कि क्रोध एवं आक्रामकता की अवस्था में कम उपलब्ध होते हैं। संज्ञानात्मक न्यूनता का संप्रत्यय मानता है कि आक्रामक व्यवहार के परिणामों के संदर्भ में सूचना संसाधित करने के लिए उपलब्ध किसी व्यक्ति की संज्ञानात्मक क्षमता उस समय कम हो जाती है जब वह अत्यधिक क्रोध में होता है। एक संभावित रूप से परेशान करने वाले परिवेश से बचने के लिए, दोषपूर्ण अभिप्राय की बजाय संचार के एक विशिष्ट ढंग के रूप में दूसरों के आक्रामक व्यवहार का पूर्व-गुणारोपण से आक्रामकता की संभाव्यता कम हो जाती है।

अनभिप्रेत कारणों के प्रति पूर्व-गुणारोपण के प्रभाव के समान, स्वयं को किसी के पूर्व या कल्पित चिढ़ाने वाले व्यवहार के बारे में बार-बार चिंतन करने से बचने पर संज्ञानात्मक न्यूनता से बचाव में मदद मिल सकती है। उदाहरण के लिए अपनी रुचि का कोई लेख पढ़ना या कोई सुखद या हास्यात्मक फिल्में देखना चिंतन से बचाव

करता है एवं संज्ञानात्मक प्रक्रियाओं के ऊपर नियंत्रण हासिल करने के लिए व्यक्ति की सहायता करता है।

## 9.6 बदमाशीपूर्ण व्यवहार

जरा किसी ऐसे विशिष्ट परंतु बहुत सामान्य से व्यवहार के बारे में सोचिए, जैसे कि किसी व्यक्ति के बारे में उसके सामने या उसकी अनुपस्थिति में भद्दी भाषा का प्रयोग करना, किसी को चिढ़ाना, अशिष्ट भाव भंगिमा बनाना, किसी के बारे में अफवाह फैलाना, किसी को शारीरिक रूप से चोटिल करना, किसी को समूह से बाहर निकालना इत्यादि। ये सभी बदमाशीपूर्ण व्यवहार के उदाहरण हैं, जो कि आक्रामकता से काफी मिलते-जुलते हैं। ओलविएस (1999) ने बदमाशीपूर्ण व्यवहार को इस तरह से परिभाषित किया है “व्यवहार का एक ऐसा प्रकार जिसमें एक व्यक्ति एक या एक से अधिक व्यक्तियों को कि प्रतिकार करने की बहुत कम या न के बराबर शक्ति रखते हैं उनको बार-बार हमला करता है”। बदमाशीपूर्ण व्यवहार कई ढंग जैसे कि शाब्दिक शारीरिक मनोवैज्ञानिक या अथवा सामाजिक रूपों में व्यक्त हो सकता है। यद्यपि बदमाशी को सामान्यतया एक प्रत्यक्ष एवं अंतर्व्यक्तिक व्यवहार के रूप में देखा जाता है, परन्तु आभासी रूप से जुड़े हुए विश्व में यह ऑनलाइन माध्यम से भी हो सकता है। इसके अलावा, यह एक व्यक्ति या कई व्यक्तियों के समूह पर भी लक्षित किया जा सकता है। प्राथमिक रूप से, बदमाशीपूर्ण व्यवहार, स्कूली परिवेश में बच्चों एवं किशोरों में पाया जाता है। तथापि यह अन्य संदर्भों जैसे कि घर, कार्यालय, जेल, अनौपचारिक सामाजिक समूहों इत्यादि में भी पाया जाता है।

### 9.6.1 बदमाशीपूर्ण व्यवहार के पीछे प्रेरक

अतिसंवेदनशील वातावरण जैसे कि स्कूलों एवं जेलों में बदमाशीपूर्ण व्यवहार को कम करने या नियंत्रित करने के प्राधिकारियों के निरंतर प्रयासों के बावजूद, यह व्यवहार फिर भी घटित होता है एवं लोगों के द्वारा प्रायः पीड़ित होने की शिकायत की जाती है। रोलेंड (2002) ने बदमाशीपूर्ण व्यवहार के पीछे निहित कारणों की व्याख्या करने का प्रयास किया गया है। प्राथमिक रूप से उन्होंने सुझाव दिया कि इस व्यवहार के पीछे दो मूल प्रेरक होते हैं: एक तो दूसरों के ऊपर अधिकार करने की इच्छा एवं दूसरा, शक्तिशाली बदमाशों के समूह का हिस्सा बनने की इच्छा। उन्होंने तर्क दिया कि ये दोनों ही प्रेरक किसी व्यक्ति में सामाजिक संस्थिति के उन्नयन को प्रत्यक्षित करते हैं। शोध परिणाम इंगित करते हैं कि लड़कियों में एक अतिरिक्त प्रेरक था जो उन्हें बदमाशीपूर्ण व्यवहार में बने रहने के लिए प्रेरित करता है। उन्होंने पाया कि ऐसी लड़कियाँ जिनमें अप्रसन्न रहने या अवसाद की प्रवृत्ति ज्यादा थी वे बदमाशीपूर्ण व्यवहारों में सम्मिलित होने की तरफ ज्यादा उन्मुख थीं। शोधकर्ताओं ने तर्क दिया है कि बदमाशीपूर्ण व्यवहार में सम्मिलित होने से प्रत्यक्षित सामाजिक संस्थिति में वृद्धि होती है और बदमाशी करने वाला बेहतर और प्रसन्न महसूस करता है जो कि उसके अप्रसन्नता या अवसाद की प्रवृत्ति को कम करता है।

### 9.6.2 बदमाशीपूर्ण व्यवहार को कम करने के चरण

बदमाशी करना पीड़ित को कई ढंग से प्रभावित कर सकता है। लगातार इस तरह से पीड़ित होना पीड़ित के व्यक्तित्व में कुछ स्थाई परिवर्तन ला सकता है, जैसे कि निम्न आत्मसम्मान, सामाजिक दुर्भीति, सामान्यीकृत दुश्चिंता, अथवा यहाँ तक कि अवसाद

भी। कई मामलों में देखा गया है कि जहाँ पीड़ित को इस तरह के परेशान करने वाले व्यवहार से छुटकारा मिलने का कोई मार्ग नहीं मिलता तो ऐसे में लोग आत्महत्या भी कर लेते हैं। बदमाशीपूर्ण व्यवहार के इस तरह से व्यग्र करने वाले प्रभावों को देखते हुए, इसे कम करने के लिए कई उपाय सुझाए गए हैं। सर्वप्रथम हम लोगों को स्वीकार करना चाहिए कि बदमाशी एक बहुत सामान्य सी घटना है जिसके बहुत असाधारण एवं नुकसानदायी प्रभाव हो सकते हैं। इसे एक गंभीर समस्या के रूप में समझा जाना चाहिए और विशेष परिवेश में सम्मिलित प्राधिकारियों जैसे कि शिक्षक, अभिभावक, छात्र, कैदी, संरक्षक, गार्ड, सहयोगी, पर्यवेक्षक इत्यादि को न केवल पर्याप्त ध्यान देना चाहिए बल्कि इसके विरुद्ध गुणात्मक रूप से कार्यवाही भी करें। जैसा की बदमाशीपूर्ण व्यवहार की प्रकृति पुनः उत्पन्न होने वाली होती है, ऐसे में संभावित पीड़ितों को इसके बारे में शिक्षित किया जाना चाहिए। उनको नियमित रूप से बदमाशीपूर्ण व्यवहार के विरुद्ध लिए जा रहे संस्थानिक प्रयासों के बारे में अवगत कराते रहना चाहिए, इसके अलावा उनको प्रदान की जा रही सहायता के बारे में आगे चलकर बदमाशीपूर्ण व्यवहार के प्रति उचित रूप से एवं त्वरित दंडात्मक कार्यवाही से इस व्यवहार को नियंत्रित करने में काफी हद तक सहायता मिल सकती है।

### स्व-मूल्यांकन प्रश्न 2

बताएँ कि निम्न 'सत्य' है या 'असत्य':

- 1) आक्रामक व्यवहार के बाद जब क्षमा माँगी जाती है तो उससे आक्रामक व्यवहार को एक अनभिप्रायित कार्य के रूप में गुणारोपित किया जाता है। ( )
- 2) सामान्य आक्रामकता प्रतिमान प्रस्तावित करता है कि आक्रामकता विविध व्यक्तिगत एवं परिस्थितिजन्य कारकों का व्यावहारिक परिणाम है, जो तीन विभिन्न मार्गों के माध्यम से संचालित होता है। ( )
- 3) विरेचन एक ऐसी प्रक्रिया है, जिसमें एक प्रबल संवेग मध्यम रूप में किसी विस्थापित लक्ष्य की ओर प्रकट होता है। ( )
- 4) टाइप-बी व्यवहार वाले व्यक्ति में अत्यधिक प्रतियोगी अंतर्नोद होता है और ऐसे लोग हमेशा समय प्रबंधन में जल्दबाजी में होते हैं इसकी वजह से वे सामाजिक अन्तर्क्रियाओं में चिड़चिड़े एवं आक्रामक होते हैं। ( )
- 5) विशिष्ट परिस्थितियों में आक्रामकता को सामाजिक प्रभाव के साधन के रूप में नहीं इस्तेमाल किया जा सकता। ( )

## 9.7 सारांश

आक्रामकता हमारी सामाजिक अन्तर्क्रियाओं में अंतर्व्यक्तिक व्यवहार की कई सारे रूपों में देखा जा सकता है, जिसका उद्देश्य प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष, शारीरिक या शाब्दिक माध्यम से अथवा आभासी दुनिया में लक्षित व्यक्ति को बदनाम करके दूसरों को क्षति पहुंचाना होता है। कई सारे सैद्धांतिक उपागम आक्रामकता एवं वैमनस्यता में शामिल प्रक्रियाओं की व्याख्या करने का प्रयास कर चुके हैं। जैविक सिद्धांत आक्रामकता को एक अन्तर्जात मूल प्रवृत्ति का परिणाम मानते हैं जो कि मानव प्रजाति अन्य प्रजातियों के साथ साझा करती है। अंतर्नोद सिद्धांत, दूसरों को क्षति करने का एक प्रबल अंतर्नोद आक्रामकता के स्रोत के रूप में मानता है। विभिन्न अधिगम सिद्धांतों पर

आधारित सामाजिक अधिगम सिद्धांत प्रस्तावित करता है कि आक्रामक व्यवहार या तो प्रत्यक्ष अनुभव से सीखे जाते हैं या आक्रामक सामाजिक प्रतिमानों का प्रेक्षण करके स्थानापन्न अनुबंधन के माध्यम से अधिगमित किए जाते हैं। आक्रामकता की एक सबसे महत्वपूर्ण व्याख्या जो कि कुंठा आक्रामकता परिकल्पना के माध्यम से प्रस्तावित की गई है, मानती है कि कुंठा आक्रामकता का एक सबसे महत्वपूर्ण कारण है। उत्तेजना अंतरण सिद्धांत, आक्रामकता में भावात्मक प्रक्रियाओं एवं उत्तेजना को महत्व देता है और यह भी बताता है कि सांवेगिक उत्तेजना लम्बे समय तक बनी रहती है एवं उन्नयित उत्तेजना आगामी स्थितियों में स्थानांतरित हो सकती है जो आगामी स्थितियों में उकसाने, कुंठा, या अन्य कारकों के प्रति आक्रामक प्रतिक्रिया की संभावना बढ़ जाती है। तथापि आक्रामक व्यवहार की सबसे विस्तृत व्याख्या, सामान्य आक्रामकता प्रतिमान के माध्यम से प्रस्तुत की गई है। इसमें मानव आक्रामकता को समझने के लिए एक त्रिस्तरीय फ्रेमवर्क प्रस्तावित किया गया है जो मानव आक्रामकता में सामाजिक, संज्ञानात्मक, विकासात्मक एवं जैविक कारकों की भूमिका को महत्व देता है। समाज मनोवैज्ञानिकों ने कई ऐसे कार्यों के बारे में चर्चा की है जो व्यक्ति को विभिन्न परिस्थितियों में आक्रामक व्यवहार करने की दिशा में अग्रसर करते हैं। ऐसे कारकों को विस्तृत रूप से व्यक्तिगत, अंतर्व्यक्तिक, सामाजिक, सांस्कृतिक, परिस्थितिजन्य एवं पर्यावरणीय कारकों के रूप में वर्गीकृत किया गया है। आक्रामक व्यवहार को कम करने या नियंत्रित करने के लिए समाज मनोवैज्ञानिकों ने कई युक्तियों का सुझाव दिया है जिनका जोर विविध मनोवैज्ञानिक नियमों जैसे दंड, प्रतिमानीकरण, विरेचन, एवं संज्ञानात्मक युक्तियों से संबंधित है। बदमाशी, जो कि काफी कुछ आक्रामकता से मिलता-जुलता है इसे व्यवहार के ऐसे रूप में परिभाषित किया गया है जिसमें एक व्यक्ति बारंबार एक या अधिक व्यक्तियों पर जो कि प्रतिकार करने की हैसियत नहीं रखते हैं, हमला किया जाता है। बदमाशीपूर्ण व्यवहार के पीछे दो मूल प्रेरक कार्य करते हैं: दूसरों के ऊपर अधिकार जताने की इच्छा और एक शक्तिशाली (बदमाशों के) समूह का हिस्सा होने की इच्छा। आगे देखा गया है कि ऐसी लड़कियाँ जिनमें अप्रसन्नता या अवसाद के होने की प्रवृत्ति ज्यादा थी वह बदमाशी पूर्ण व्यवहार में सम्मिलित होने की ओर ज्यादा अग्रसर थीं। बदमाशी को कम करने के लिए कई चरण, मुख्य रूप से पर्यावरणीय संवेदनशीलता एवं पीड़ित की शिक्षा और जागरूकता पर बल देते हैं।

## 9.8 इकाई के अंत में पूछे जाने वाले प्रश्न

- 1) आक्रामकता को परिभाषित करें एवं इसके प्रकारों की व्याख्या कीजिए। इसके साथ ही आक्रामकता के जैविक एवं अंतर्नोद सिद्धांतों का वर्णन कीजिए।
- 2) आक्रामकता के सामाजिक अधिगम उपागम तथा उत्तेजना अंतरण सिद्धांत का उल्लेख कीजिए।
- 3) कुंठा-आक्रामकता सिद्धांत की व्याख्या कीजिए। बर्कोविट्ज द्वारा प्रस्तावित परिकल्पना में पुनर्निर्माण की भी विवेचना कीजिए।
- 4) सामान्य आक्रामकता प्रतिमान की क्रांतिक विवेचना कीजिए।
- 5) मानव आक्रामकता को प्रभावित करने वाले विभिन्न कारकों की विवेचना कीजिए।
- 6) आक्रामकता को कम करने वाले विभिन्न युक्तियों की विवेचना कीजिए।

- 7) बदमाशीपूर्ण व्यवहार को परिभाषित कीजिए। इस व्यवहार में अन्तर्निहित प्रेरकों की विवेचना तथा इसको कम करने के लिए उपायों की भी विवेचना करें।

## 9.9 शब्दावली

**आक्रामकता** : अन्य व्यक्ति को शारीरिक या मनोवैज्ञानिक क्षति उत्पन्न करने की दिशा में लक्षित व्यवहार।

**प्रकार्यात्मक आक्रामकता** : किन्हीं छिपे हुए लक्ष्य एवं उस लक्ष्य को पूर्ण करने के क्रम में क्षति पहुंचाने के आशय के साथ आक्रामक व्यवहार।

**शाब्दिक आक्रामकता** : आक्रामक व्यवहार, जिसका आशय दूसरों को वैमनस्यपूर्ण भाषा का प्रयोग करके सांवेगिक रूप से क्षति पहुंचाना हो।

**थनाटोस अथवा मृत्यु मूलप्रवृत्ति** : एक अन्तर्जात विनाशात्मक मूल प्रवृत्ति जो प्रारंभिक रूप से स्वयं के विरुद्ध निर्देशित होती है।

**स्थानापन्न (प्रतिनिधिमूलक) अनुबंधन** : प्रतिमानों के व्यवहारों के महज प्रेक्षण के द्वारा अनुक्रियाओं का अनुबंधन।

**कुंठा आक्रामकता परिकल्पना** : ऐसी धारणा जिसमें माना जाता है कि कुंठा आक्रामकता की ओर ले जाती है और आक्रामकता कुंठा का परिणाम है।

**कुंठा** : ऐसी घटना जो लक्ष्य निर्देशित व्यवहार में बाधा डालकर लक्ष्य-प्राप्ति की दिशा में अवरोध उत्पन्न करें।

**उत्तेजन अंतरण सिद्धांत** : ऐसी धारणा कि एक परिस्थिति में उत्पन्न सांवेगिक संवेदना लंबे समय तक बनी रहती है और आगामी परिस्थितियों में स्थानांतरित हो जाती है जो आगामी परिस्थितियों में आक्रामकता की संभाव्यता को बढ़ा देती है।

**सामान्य आक्रामकता प्रतिमान** : मानव आक्रामकता में सामाजिक, संज्ञानात्मक, विकासात्मक एवं जैविक कारकों की भूमिका को स्वीकार करते हुए मानव आक्रामकता को समझने के लिए एक त्रिस्तरीय फ्रेमवर्क।

**टी.ए.एस.एस. प्रतिमान** : एक ऐसा तर्क कि कुछ शीलगुण परिस्थिति के प्रति अनुक्रिया करने की देहली सीमा को घटा करके व्यक्ति की संवेदनशीलता को बढ़ा देते हैं।

**विस्थापित आक्रामकता** : मूल लक्ष्य से हटकर किसी सीधे-साधे या मध्यम रूप से आक्रामक लक्ष्य के प्रति आक्रामकता की स्थानांतरित अभिव्यक्ति।

**लड़ो या उड़ो अनुक्रिया** : परिस्थिति से लड़ करके या उससे भाग करके प्रतिबलपूर्ण परिस्थिति के प्रति प्रतिक्रिया करने की प्रवृत्ति।

**टेन्ड एंड बिफ्रेंड अनुक्रिया** : दूसरों का पालन-पोषण करके या सामाजिक संबंधों में शामिल होकर के प्रतिबल पूर्ण परिस्थितियों के प्रति प्रतिक्रिया करने की प्रवृत्ति।

**वैमनस्यपूर्ण संज्ञानात्मक पक्षपात** : एक ऐसी प्रवृत्ति जो हमें दूसरों के अस्पष्ट एवं तटस्थ व्यवहार को वैमनस्यपूर्ण प्रत्याशित करने की ओर उन्मुख करती है।

**विरेचन** : एक मनोविश्लेषण प्रत्यय जिसका मानना है कि एक प्रबल संवेग का प्रभाव कम हो सकता है यदि इसे किसी मध्यम रूप में विस्थापित लक्ष्य की ओर निकाल दिया जाता है।

**संज्ञानात्मक न्यूनता** : अत्यधिक क्रोध की अवस्था में आक्रामक व्यवहार के प्रभाव से संबंधित सूचना को संसाधित करने की संज्ञानात्मक क्षमता की कमतर उपलब्धता।

**बदमाशीपूर्ण व्यवहार** : एक व्यक्ति के द्वारा एक या एक से अधिक व्यक्तियों पर बार-बार हमला करना जो कि प्रतिकार करने की क्षमता या तो कम रखते हैं या नहीं रखते हैं।

---

## 9.10 स्व-मूल्यांकन प्रश्नों के उत्तर

---

### स्व-मूल्यांकन प्रश्न 1

- 1) मानव आक्रामकता
- 2) थनाटोस अथवा मृत्यु मूल प्रवृत्ति
- 3) सामाजिक व्यवहार
- 4) ऐसा व्यवहार जिसका उद्देश्य दूसरे व्यक्ति को शारीरिक या मनोवैज्ञानिक क्षति पहुंचाना है।
- 5) जो लम्बे समय तक बना रहता है एवं एक स्थिति में उन्नत उत्तेजना अनुवर्ती स्थिति में स्थानांतरित हो जाती है।

### स्व-मूल्यांकन प्रश्न 2

- 1) सत्य
- 2) सत्य
- 3) सत्य
- 4) असत्य
- 5) असत्य

---

## 9.11 सुझाए गए पठन और संदर्भ

---

Branscombe, N. R., & Baron, R. A. (2016). *Social psychology (14<sup>th</sup> ed.)*, Boston: Pearson/Allyn& Bacon.

Myers, D. G. & Twenge, J. M. (2017). *Social psychology (12<sup>th</sup> ed.)*, New York, NY: McGraw-Hill.

Kassin, S., Fein, S.& Markus, H. R. (2017). *Social psychology (10<sup>th</sup>ed.)*, Cengage Learning.

### References

Anderson, C. A. & Bushman, B. J. (2002). Human aggression. *Annual Review of Psychology*, 53, 27-51.

Anderson, C. A. (2004). The influence of media violence on youth. Paper presented at the annual convention of the Association for Psychological Science, Los Angeles, CA.

Anderson, C. A., & Bushman, B. J. (2002). Human aggression. *Annual Review of Psychology*, 53, 27-51.

- Anderson, C. A., Bushman, B. J. & Groom, R. W. (1997). Hot years and serious and deadly assault: Empirical tests of the heat hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 1213-1223.
- Bandura, A. (1973). *Aggression: A social learning analysis*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*, New York: W. H. Freeman.
- Bandura, A., Ross, D. & Ross, S. (1963). Imitation of film-mediated aggressive models. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, 3-11.
- Berkowitz, L. & LePage, A. (1967). Weapons as aggression-eliciting stimuli. *Journal of Personality and Social Psychology*, 7, 202-207.
- Berkowitz, L. (1989). Frustration-aggression hypothesis: Examination and reformulation. *Psychological Bulletin*, 106, 59-73.
- Book, A. S., Starzyk, K. B. & Qunisey, V. L. (2001). The relationship between testosterone and aggression: A meta-analysis. *Aggression and Violent Behavior*, 6, 579-599.
- Bushman, B. J. & Anderson, C. A. (2002). Violent video games and hostile expectations: A test of the general aggression model. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 1679-1686.
- Buss, A. H. (1961). *The Psychology of aggression*. New York: Wiley.
- Dabbs, J. M., Carr, T. S., Frady, R. L. & Riad, J. K. (1995). Testosterone, crime, and misbehavior among 692 male prison inmates. *Personality and Individual Differences*, 18, 627-633.
- De Wall, C. N., Maner, J. K. & Rouby, D. A. (2009). Social exclusion and early-stage interpersonal perception: Selective attention to signs of acceptance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96, 729-741.
- Dill, J. C. & Anderson, C. A. (1995). Effects of frustration justification on hostile aggression. *Aggressive Behaviour*, 21, 359-369.
- Dollard, J., Doob, L., Miller, N., Mowerer, O. H. & Sears, R. R. (1939). *Frustration and aggression*, New Haven, CT: Yale University Press.
- Harris, M. B. (1974). Mediators between frustration and aggression in a field experiment. *Journal of Experimental Social Psychology*, 10, 561-571.
- Lorenz, K. (1966). *On aggression*, New York: Harcourt, Brace, & World.
- Miller, N. E. (1941). The frustration-aggression hypothesis. *Psychological Review*, 48, 337-342.
- Olweus, D. (1999). Sweden. In P. K. Smith, Y. Morita, J. Junger-Tas, D. Olweus, R. F. Catalano & P. Slee (Eds.), *The nature of school bullying: A cross-national perspective* (pp. 7-27), New York: Routledge.



Roland, E. (2002). Aggression, depression, and bullying others. *Aggressive Behavior*, 28, 198-206.

Steffensmeier, D. & Allen, E. (1996). Gender and crime: Toward a gendered theory of female offending. *Annual Review of Sociology*, 22, 459-487.

Taylor, S. E., Klein, L. C. Lewis, B. P., Gruenewald, T. L., Gurung, R. A. R. & Updegraff, J. A. (2000). Biobehavioral responses to stress in females: Tend-and-befriend, not fight-or-flight. *Psychological Review*. 107, 411-29.

Zillmann, D. (1994). Cognition–excitation interdependencies in the escalation of anger and angry aggression. In M. Potegal & J. F. Knutson (Eds.), *The dynamics of aggression*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.



---

## इकाई 10 अंतर्वैयक्तिक आकर्षण एवं प्रति-सामाजिक व्यवहार\*

---

### संरचना

- 10.0 उद्देश्य
- 10.1 परिचय
- 10.2 अंतर्वैयक्तिक आकर्षण
- 10.3 आकर्षण को प्रभावित करने वाले आंतरिक कारक
  - 10.3.1 संबंधन की आवश्यकता
  - 10.3.2 आकर्षण पर भाव का प्रभाव
- 10.4 आकर्षण को प्रभावित करने वाले बाह्य कारक
  - 10.4.1 समीपता : मात्र उद्भासन प्रभाव
  - 10.4.2 प्रेक्षणीय विशेषताएँ : शारीरिक आकर्षण
- 10.5 आकर्षण को प्रभावित करने वाले अंतर्वैयक्तिक कारक
  - 10.5.1 समानता
  - 10.5.2 पारस्परिकता : साझी पसंद
- 10.6 प्रति-सामाजिक व्यवहार : परिभाषा एवं प्रकार
- 10.7 प्रति-सामाजिक व्यवहार में निहित प्रेरणा
  - 10.7.1 तदानुभूति-परोपकारिता परिकल्पना
  - 10.7.2 नकारात्मक अवस्था राहत प्रतिमान
  - 10.7.3 तदानुभूति-आनंद परिकल्पना
  - 10.7.4 प्रतियोगी परोपकारिता
  - 10.7.5 कुटुंब चयन सिद्धांत
- 10.8 दर्शक प्रभाव : सहायता व्यवहार का पंच-अवस्था प्रतिमान
- 10.9 प्रति-सामाजिक व्यवहार को प्रभावित करने वाले कारक
  - 10.9.1 पीड़ित के साथ समानता
  - 10.9.2 पीड़ित के कष्टों के बारे में गुणारोपण
  - 10.9.3 प्रति-सामाजिक प्रतिमानीकरण
  - 10.9.4 कृतज्ञता
  - 10.9.5 अंतर्वैयक्तिक सम्बन्ध एवं समाज के साथ जुड़ाव
- 10.10 सारांश
- 10.11 इकाई के अंत में पूछे जाने वाले प्रश्न
- 10.12 शब्दावली
- 10.13 स्व-मूल्यांकन प्रश्नों के उत्तर
- 10.14 सुझाए गए पठन और संदर्भ

## 10.0 उद्देश्य

इस इकाई का अध्ययन करने के बाद आप, निम्नलिखित उद्देश्यों में सक्षम होंगे :

- अंतर्वैयक्तिक आकर्षण के सम्प्रत्यय एवं प्रक्रिया की व्याख्या करने में;
- अंतर्वैयक्तिक आकर्षण के विभिन्न कारकों की व्याख्या करने में;
- प्रति-सामाजिक व्यवहार को परिभाषित करने एवं इसके प्रकारों की व्याख्या करने में;
- प्रति-सामाजिक व्यवहार के विभिन्न प्रेरण कारकों की व्याख्या करने में; तथा
- प्रति-सामाजिक व्यवहार को प्रभावित करने वाले विभिन्न कारकों की विवेचना करने में।

## 10.1 परिचय

मनुष्य को एक सामाजिक पशु के रूप में माना गया है। हम लोगों का जैविक प्रक्रमों से जुड़ाव होने के कारण पशु शब्द का उपयोग किया गया है। लेकिन सामाजिक शब्द से मानव के स्वभाव के बारे में बहुत कुछ पता चलता है। क्या आपने कभी सोचा है, यदि मनुष्य अलगाव में पला बढ़ा होता तो कैसा होता? निश्चित रूप से ये कल्पना से परे है की अगर हमारे आसपास बहुत सारे लोग ना होते तो हमारा जीवन कैसा होता? मानव नवजात अपने सामाजिक परिवेश के साथ जुड़ने की अन्तर्निहित प्रेरणा एवं योग्यता के साथ ही जन्म लेता है। दूसरों के साथ अंतर्क्रिया इतनी आवश्यक है कि इसके आभाव से कई मनोवैज्ञानिक विकारों की उत्पत्ति हो सकती है। जरा काला पानी की सजा के बारे में सोचिए। काला पानी के कैदी लोग अंडमान निकोबार द्वीप में स्थित सेलुलर जेल में सामाजिक बहिष्करण की स्थिति में जीवन व्यतीत करते थे। इसकी वजह से उन्हें कई मनोवैज्ञानिक बीमारियाँ हो जाती थी। इनमें से कुछ लोगों की तो मौत भी हो जाती थी।

## 10.2 अंतर्वैयक्तिक आकर्षण

आकर्षण, अंतर्क्रिया से एक कदम आगे है। अंतर्वैयक्तिक सम्बन्ध से अधिक, अंतर्वैयक्तिक आकर्षण दो व्यक्तियों के मध्य पसंद पर आधारित एक दीर्घकालिक सम्बन्ध है। हम यह तो नहीं कह सकते कि अंतर्क्रिया, आकर्षण विकसित करने हेतु एक आवश्यक या पर्याप्त दशा है, परन्तु इतना जरूर है कि आकर्षण के फलदायी सम्बन्ध में बदलाव के लिए एक स्वस्थ अंतर्क्रिया आवश्यक है। वास्तव में, अंतर्क्रिया के सभी प्रेरक तभी पूर्ण किए जा सकते हैं, जब अंतर्क्रिया करने वाले साथी में कुछ आकर्षण हो।

## 10.3 आकर्षण को प्रभावित करने वाले आंतरिक कारक

### 10.3.1 संबंधन की आवश्यकता

अन्य लोगों के साथ संबंधन एवं जुड़ने की प्रवृत्ति का एक जैविक आधार होता है (रोवे, 1996)। समाज मनोविज्ञान के पदों में, यह मानव की उत्तरजीविता के लिए उतना ही

जरूरी है जितना की भूख और प्यास। भूख और प्यास हमारे शारीरिक उत्तरजीविता के लिए तो संबंधन एवं जुड़ने की प्रवृत्ति मनोवैज्ञानिक कुशल-क्षेम के लिए जरूरी है।

### संबंधन की आवश्यकता में वैयक्तिक विभेद

अलग-अलग लोगों में एक दूसरे से जुड़ने एवं सम्बन्ध बनाने की लालसा की तीव्रता में भिन्नता पायी जाती है। आप अपने आसपास देख सकते हैं कि कुछ लोग तो बहुत सामाजिक एवं बहिर्मुखी होते हैं जो हमेशा दूसरों का साथ करते हैं और वहीं दूसरी तरफ कुछ लोग अकेले रहना पसंद करते हैं। यह भिन्नता व्यक्ति की आनुवंशिकी के कारण या फिर उसके जीवन सम्बन्धी अनुभव के परिणामस्वरूप हो सकती है। यह प्रवृत्ति एक स्थायी शीलगुण के रूप में व्यक्ति के पूरे जीवन में कमोवेश अपरिवर्तित रूप में विद्यमान रहती है। जब इस आवश्यकता की पूर्ति नहीं होती है तो व्यक्ति में उपेक्षित होने, सामाजिक बहिष्करण एवं अपने पर्यावरण पर नियंत्रण खोने का भाव पैदा होता है, जो अंतर्वैयक्तिक सूचना के प्रति तीव्र संवेदनशीलता की ओर ले जाता है (गार्डनर, पिकेट एवं ब्रेवर, 2000)। वैकल्पिक रूप में, यह प्रवृत्ति एक ही व्यक्ति में समय समय पर परिवर्तित रूप में देखने को मिल सकती है। कभी-कभी व्यक्ति में अकेले होने की भी इच्छा होती है। वास्तव में, हम एक सीमा तक सामाजिक संपर्क बनाये रखते हैं, जो कि हमारे लिए किसी परिस्थिति विशेष के लिए इष्टतम होता है (ओकोनॉर एवं रोसनब्लड, 1996)।

सामाजिक मनोविज्ञानी मनुष्य की अन्य लोगों से संबंधन एवं जुड़ने की आवश्यकता की सार्वभौमिकता पर सोच-विचार करते रहे हैं। एक तरफ, कुछ सामाजिक मनोवैज्ञानिक दवा करते हैं कि संबंधन की आवश्यकता बहुत प्रबल होती है और यह प्रायः सभी लोगों द्वारा प्रदर्शित की जाती है (बौमेस्टर एवं ट्वेनगे, 2003)। वहीं दूसरी तरफ, एक दूसरा दृष्टिकोण है जो दावा करता है कि अन्य लोगों से संबंधन की ऐसी कोई सार्वभौमिक आवश्यकता नहीं होती है। इसके बजाय उनका मानना है कि कुछ लोग घनिष्ठ सम्बन्धों से बचते हैं जिसे डिस्मिसिंग एवायडेन्ट अटैचमेंट स्टाइल नाम दिया गया है (कॉलिंग्स एवं फीनी, 2000)। जबकि, कुछ अद्यतन अध्ययन (कारवालो एवं गेब्रियल, 2006) इस बात का समर्थन करते हैं कि सभी लोगों में संबंधन की एक मजबूत आवश्यकता होती है। वे इसे छिपा तो सकते हैं या अन्य ढंग से कहें तो इसका प्रदर्शन अपनी संस्कृति अनुसार किसी ना किसी तरीके से करते हैं परन्तु वे इसके अस्तित्व को नकार नहीं सकते।

### संबंधन की आवश्यकता पर परिस्थितिक प्रभाव

संबंधन की आवश्यकता को कई वाह्य घटनाएँ भी प्रभावित कर सकती हैं। उदाहरण के लिए, संबंधन, दोस्ताना या प्रश्नचित्त व्यवहार प्राकृतिक आपदाओं के परिणामस्वरूप बढ़ जाते हैं। ऐसे समय पर, लोग एक दूसरे को सहायता करने एवं सहयोग करने को तत्पर होते हैं। शॉक्टर (1959) ने प्रदर्शित किया कि लोग सामान्य तरह की समस्याओं से ग्रस्त व्यक्तियों से अंतर्क्रिया की ओर अग्रसित होते हैं बजाय ऐसे लोगों से जो ऐसी समस्याओं का सामना नहीं कर रहे होते। इस बात की एक संभावित व्याख्या हो सकती है कि परेशानी के वक्त लोग सामाजिक तुलना करते हैं। ऐसी तुलना से संज्ञानात्मक स्पष्टता (क्या हो रहा है की जानकारी) और संवेगात्मक स्पष्टता (इसके अनुभूति की जानकारी) हैं। ऐसी तुलनाओं से, वे अपने प्रत्यक्षण की तुलना दूसरों से करते हैं जो उनकी अनिश्चितता को कम करता है।

### 10.3.2 आकर्षण पर भाव का प्रभाव

विशिष्ट संवेगों की उपस्थिति अन्य लोगों एवं आसपास के बारे में किये जाने वाले मूल्यांकन को प्रभावित करती है। एक मूल नियम के तहत सकारात्मक भाव सकारात्मक मूल्यांकन की ओर तथा नकारात्मक भाव नकारात्मक मूल्यांकन की ओर ले जाता है। संवेग हमारे मूल्यांकन को प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष ढंग से प्रभावित कर सकते हैं।

#### प्रत्यक्ष प्रभाव

भारत में, चुनाव बार-बार होते हैं कभी केंद्रीय विधायिका के, तो कभी प्रांतीय विधायिका, या फिर अन्य स्थानीय निकायों के चुनाव। इस दौरान ढेर सारे प्रत्याशी प्रचार के सिलसिले में मिलते हैं। अपने वास्तविक जीवन में वे प्रत्याशी बुरे, कुख्यात या बेढंगे कैसे भी हों, लेकिन चुनाव के दौरान वे बहुत कायदे से बात करते हैं, सौम्य आचरण हैं और ऐसा कि वे ही आपके असली शुभचिन्तक हैं। इसी तरह किसी शोरूम में विक्रेता या फिर बीमा अभिकर्ता को बहुत सौम्यता से बात करते हुए देखा जा सकता है। बहुत सामान्य सा नियम है कि हम उस व्यक्ति को पसंद करते हैं जो हमारे प्रति अच्छा होता और अपनी उपस्थिति से हमें अच्छा महसूस कराता है, बजाय इसके विपरीत होने के (बेन्-पोरथ, 2002)।

#### अप्रत्यक्ष प्रभाव

हमारी पसंद एवं नापसंद पर संवेग का एक और आश्चर्यजनक प्रभाव होता है जो कि क्लासिकल अनुबंधन से आता है। जब हमारी मनोदशा सकारात्मक होती है तो उस समय हम किसी व्यक्ति या वस्तु का मूल्यांकन नकारात्मक ढंग से करते हैं (बेरी एवं हेन्सन, 1996)। इस नियम का अनुप्रयोग बारंबार विज्ञापनों में देखा जा सकता है, जहाँ लक्षित उत्पाद को प्रस्तुत करने के पहले सकारात्मक मनोदशा उत्पन्न की जाती है।

यह नियम किसी अजनबी या ऐसे व्यक्ति जिसे हम बहुत अच्छी तरह से नहीं जानते हैं पर ज्यादा लागू होता है, जैसे आपकी कक्षा का ऐसा लड़का जिसके साथ आपका संबंध बहुत यदा-कदा प्रकार का हो या ऐसा उत्पाद जिसे आपने पहले कभी उपयोग न किया हो। भली-भांति परिचित व्यक्ति के संबंध में पहले से ही एक मत होता है कि या तो आप उसे पसंद करते हैं या पसंद नहीं करते, साथ ही ये नियम पूर्णता में कार्य नहीं करते हैं। इसके अलावा अन्य कारक भी होते हैं जैसे आपका विश्वास, सांस्कृतिक रूढ़ियुक्तियाँ इत्यादि जो किसी व्यक्ति के प्रति आप की पसंद-नापसंद को निर्देशित करती हैं। उदाहरण के लिए, आप कभी भी किसी ऐसे अजनबी जो किसी ऐसे समुदाय से आता हो जिसके प्रति आप सांस्कृतिक पक्षपात या नकारात्मक रूढ़ि रखते हैं तो ऐसे में आप उस व्यक्ति का मूल्यांकन सकारात्मक नहीं करेंगे, भले ही आपकी मनोदशा कितनी ही सकारात्मक क्यों न हो या आपके साथ वह व्यक्ति कितने अच्छे ढंग से बातचीत क्यों न करता हो।

---

## 10.4 आकर्षण को प्रभावित करने वाले बाह्य कारक

---

### 10.4.1 समीपता : मात्र उद्भासन प्रभाव

यदि भौतिक पर्यावरण दो व्यक्तियों को एक दूसरे के संपर्क में लाता है उनमें एक दूसरे को भली-भांति जानने की संभावना होती है। वहीं व्यक्ति जो भौतिक रूप से समीप होते हैं उनमें एक दूसरे के प्रति आकर्षण होने की संभावना अधिक होती है,

माना जा सकता है कि किसी उद्दीपक के निरंतर उद्भासन से उस उद्दीपक के प्रति सकारात्मक मूल्यांकन होने लगता है (जजॉक)। उद्दीपक उद्भासन प्रभाव जो बताता है कि यदि किसी चीज को बार-बार देखा जाता है तो उससे सकारात्मक अनुक्रिया उत्पन्न होती है, इस प्रभाव की एक संभावित व्याख्या यह हो सकती है कि अपरिचित एवं अनजाने उद्दीपक अनिश्चितता के कारण संभावित रूप से खतरा और असुविधाजनक समझे जाते हैं (जजॉक, 2001) तथापि बारंबार उद्भासन उद्दीपक के विषय में अनिश्चितता को कम करता है जिससे उद्दीपक के प्रति सकारात्मक संवेग में वृद्धि होती है (ली, 2001)। मोरलैंड एवं बीच (1992) ने अध्ययन कक्ष में मात्र उद्भासन प्रभाव को प्रदर्शित किया और पाया कि उन छात्रों ने जो ज्यादा दिन तक कक्षा में आते थे उन्होंने कम उपस्थिति या कम आने वाले छात्रों की तुलना में पसंद मापनी पर प्रयोगशाला सहायक को अधिक उच्च रेटिंग दिया ।

तथापि मात्र उद्भासन प्रभाव की घटना उस समय काम नहीं करती जब उद्दीपक के प्रति आपकी आरंभिक अनुक्रिया नकारात्मक हो (स्वाप, 1977) । समीपता एवं बारंबार का नियम तब भी नहीं काम करता, जब संपर्क में रहने वाले व्यक्ति के विषय में कोई धारणा, रूढ़ियुक्ति या अभिवृत्ति पूर्व से ही विद्यमान हो । वहीं, आभासी जगत एवं सामाजिक मीडिया के वर्तमान माहौल में समीपता का नियम उतना प्रभावी नहीं है परंतु भौतिक एवं वास्तविक जगत में अब भी इनका महत्व है ।

#### 10.4.2 प्रेक्षणीय विशेषताएँ : शारीरिक आकर्षण

बारंबार उद्भासन से उत्पन्न घनिष्टता ही धनात्मक प्रभाव को नहीं उत्पन्न करती, बल्कि सकारात्मक प्रभाव भी घनिष्टता का भाव उत्पन्न कर सकता है। जिससे अंतर्वैयक्तिक आकर्षण में वृद्धि होने की संभावना होती है मोनिन (2003)। कभी-कभी आप ऐसे व्यक्ति के प्रति आकर्षित हो सकते हैं जिसे आपने पहली बार देखा होगा, न तो आप उसे जानते हैं और न ही उससे पूर्व में कोई संपर्क रहा है । इससे इस बात की संभावना बढ़ती है कि आप उस व्यक्ति से मिलेंगे और ऐसे में आकर्षण विकसित होने की संभावना बढ़ जाती है। इसके विपरीत यदि आप प्रथम दृष्टया किसी व्यक्ति को नापसंद करते हैं तो उस व्यक्ति से आगे संपर्क करने से बचेंगे । प्रथम दृष्टि में इस तरह की पसंद या नापसंद, पूर्व के अनुभवों, विश्वास एवं पक्षपातों पर आधारित होती है, जो कि प्रायः अनुपयुक्त होती है (एनड्रियोलेटि, जेब्रोविट्ज, एवं लैकमैन, 2001)। शारीरिक रूप, किसी के आंतरिक व्यक्तित्व के बारे में सबसे भ्रामक संकेत हो सकता है, यद्यपि लोगों के मध्य संबंध बनाने में यह एक महत्वपूर्ण कारक है एवं जाने अनजाने आपके निर्णय ऐसे संकेतों से प्रभावित होते हैं ।

ऐसा पाया गया है कि लोग रुचिकर, सामाजिक, प्रभावी, उत्तेजक, समायोजक, कुशल, सफल, महिलात्मक पुरुषात्मक गुणों को आकर्षक पुरुष एवं महिलाओं के साथ जोड़ते हैं (जॉयन एवं जॉयन, 1991)। यद्यपि यह विश्लेषण गलत, कुनिर्देशित एवं अतार्किक हो सकते हैं परंतु शोधकर्ताओं ने पाया है कि आकर्षण सामान्यता लोकप्रियता, उच्च आत्म-सम्मान एवं अच्छे अंतरवैयक्तिक कौशल के साथ संबंधित होती है (डायनर, वोल्सिक, एवं फ्यूजिला, 1995)। तथापि आकर्षण का इन गुणों पर प्रत्यक्ष प्रभाव नहीं भी हो सकता है परन्तु आकर्षक व्यक्ति के साथ प्रायः लोग अच्छा व्यवहार करते हैं ।

भौतिक आकर्षण संबंधी संकेतों की तरह कुछ ऐसे ही सतही एवं प्रेक्षणीय विशेषताएँ हो सकती हैं जो संचार एवं आकर्षण की उत्पत्ति को प्रभावित करती है। इनमें से एक तो

पहनावा या लिबास है: कपड़े की साफ सफाई एवं रंग का प्रभाव व्यक्ति के आकर्षण पर पड़ता है जो साथ में अंतर्क्रिया करने वाले को आकर्षित होने की दशा में ले जाता है। आगे देखा जा सकता है कि जोशपूर्ण चलने की शैली, दृढ़तापूर्वक हाथ मिलाना, एनीमेटेड व्यवहार एवं नम्य व्यक्ति के प्रति लोग सकारात्मक ढंग से प्रतिक्रिया करते हैं। व्यक्ति की शारीरिक बनावट भी विभिन्न सांवेगिक प्रतिक्रियाओं एवं विभेदी आकर्षण को उत्पन्न करती है। उदाहरण के लिए गोलाकार एवं मोटे शरीर से व्यक्ति के दुखी एवं गंदा होने का संकेत होता है, सुडौल शरीर से अच्छे स्वास्थ्य एवं कम बुद्धिमान होने का संकेत होता है, पतले शरीर से बुद्धिमान एवं डरपोक होने का अनुमान लगाया जाता है (रिक्मैन, रॉबिन्स, कच्शोर एवं गोल्ड, 1989)। इसके अलावा कई अन्य प्रेक्षणीय विशेषताएँ जैसे कि किसी प्रकार की शारीरिक विरूपता, मानसिक रोग प्रत्यक्षित आयु मानसिक रोग, दाढ़ी एवं चश्मा इत्यादि आकर्षण को प्रभावित करते हैं।

जैसाकि दैहिक रूपरंग का अंतर्वैयक्तिक संचार के आरंभन पर सार्थक प्रभाव होता है एवं इस प्रकार आकर्षण पर भी इसका प्रभाव होता है। लोग अपने रूपरंग को लेकर संवेदनशील हैं। हालांकि, संवेदनशीलता का स्तर एक ही व्यक्ति में समय एवं व्यक्ति के अनुसार परिवर्तित होता रहता है। यहाँ तक कि सर्वाधिक आकर्षक व्यक्तियों में भी ये भावना होती है। इसे ही रूप तिरस्करण संवेदनशीलता कहा जाता है, जिसमें व्यक्ति को अपने रूप के बारे में चिंता करता है एवं अपने रूप के कारण दूसरों से उपेक्षा का भय होता है (पार्क एवं पेलहल्म, 2006)।

## 10.5 आकर्षण को प्रभावित करने वाले अंतर्वैयक्तिक कारक

### 10.5.1 समानता

मान लीजिए आप किसी अन्य देश में गए हुए हैं, तो वहाँ आप किसी भारतीय को देखने पर काफी खुश होंगे और सहजता से मित्रता करना चाहेंगे। इससे इस बात का पता जब हम अन्य समूह में होते हैं तो ऐसे व्यक्ति को ढूँढते हैं जो हमारे लिए आंतरिक समूह का प्रतीक होता है और जब हम अपने समूह में होते हैं तो हम ढूँढते हैं कि कौन हमारे समान विश्वास एवं मनोवृत्ति रखता है। मित्रों एवं जीवन साथियों के ऊपर किए गए कई अध्ययन यह दर्शाते हैं कि उनके मध्य काफी मात्रा में समानता पाई जाती है (हंट, 1935)। इस सकारात्मक सहसंबंध के दो मायने हो सकते हैं: जोड़े में एक दूसरे के प्रति पसंद से समानता का विकास होता है या उनके मध्य समानता एक दूसरे के प्रति पसंद उत्पन्न करती है। न्यूकॉम्ब (1956) के अध्ययन से प्रदर्शित होता है की समानता दो व्यक्तियों के मध्य पसंद का एक अच्छा पूर्व कथन करता है। अपने प्रयोग में उन्होंने कई छात्रों का विश्वविद्यालय में प्रवेश लेने से पहले कई मुद्दों पर अभिवृत्ति का मापन किया, पुनः विश्वविद्यालय में आने के बाद उन्होंने एक-दूसरे के प्रति उनकी पसंद का मूल्यांकन किया। छमाही (सेमेस्टर) के अंत तक यह पाया गया कि एक दूसरे के प्रति पसंद की दृढ़ता उनके मनोवृत्ति के प्रारंभिक समानता से उच्च रूप से संबंधित थी।

अनुमानतः समानता सकारात्मक भाव उत्पन्न करती है एवं असमानता नकारात्मक भाव उत्पन्न करती है। समानता न केवल आकर्षण को बढ़ाती है बल्कि ढेर सारे प्रभाव उत्पन्न करती है। हम लोग असमान लोगों की तुलना में खुद से समान लोगों का मूल्यांकन ज्यादा बुद्धिमान, अधिक सूच्य, नैतिक मूल्यों पर उच्च आंकलन, एवं अधिक समायोजित होने के रूप में करते हैं (बायर्न, 1961)। आकर्षण की शुरुआत करने में

समानता एवं असमानता की बात महज एक आत्मनिष्ठ संघटना नहीं है। बायर्न एवं नेल्सन (1965) समानता के अनुपात को प्रदर्शित किया सुझाव दिया कि यह एक गणितीय मूल्य है जो कि विषयों की संख्या जिस पर दो लोग सामान दृष्टिकोण रखते हैं। को विषयों की संपूर्ण संख्या जिस पर दो लोगों ने संचार किया है से विभाजित करने पर प्राप्त होता है। जितना ही ज्यादा इस पद का मूल्य होगा, समानता उतनी ही अधिक होगी। इस अनुपात का प्रभाव बहुत प्रभावी है और यह सत्य पाया गया है, चाहे विषयों की संख्या जितनी भी क्यों न हो या विषय कितना भी साधारण क्यों न हो। इसके अलावा, यह सभी लिंगों, सांस्कृतिक उम्र के लोगों एवं शैक्षणिक विभेदों के होते हुए भी सब पर लागू होता है।

तथापि, दो लोगों के मध्य आकर्षण की उत्पत्ति इतनी साधारण बात नहीं है कि इसका एक गणितीय सूत्र की सहायता से पूर्वकथन किया जा सके। उदाहरण के लिए, यदि आपका एक नया सहपाठी जो कि खेल, संगीत, एवं धार्मिक कर्मकांडों पर आपके समान दृष्टिकोण रखता है, लेकिन आप दोनों के बीच में अंतर पाते हैं कि आप गंभीर, ज्यादातर शांत रहना पसंद करते हैं जबकि वह बहुत बातूनी है। इस स्थिति पर विचार करते हुए, रोजेनबॉम (1986) ने विकर्षण (रिपल्सन) परिकल्पना दी जिसके अनुसार, समान मनोवृत्ति आकर्षण नहीं उत्पन्न करता है। यह असमानता होती है जो दो लोगों के मध्य विकर्षण उत्पन्न करती है। उपर्युक्त सुझाए गए गणितीय सूत्र की सहायता से, समानता एवं असमानता के बीच अलगाव करना असम्भव हो जाता है।

यद्यपि समानता आकर्षण के बारे में एक अच्छा पूर्व कथन करता है, वहीं दो लोगों के बीच में असमानता प्रत्येक दशा में विकर्षण का कार्य नहीं करती है। उदाहरण के लिए, यदि आप एक प्रभावशाली व्यक्ति हैं तो स्वाभाविक रूप से आप एक दबू व्यक्ति से मित्रता करना चाहेंगे। यहाँ पर देखा जा सकता है कि असमानता दो लोगों के मध्य विकर्षण उत्पन्न नहीं करती है। कई ऐसे प्रमाण हैं जहाँ पर पाया गया है कि पुरुष एवं महिला के बीच की अंतर्क्रिया के मामले में इस बात की काफी संभावना होती है कि प्रभावशाली एवं दबू जीवन-साथी एक दूसरे के प्रति आकर्षित हो सकते हैं।

समाज मनोवैज्ञानिकों ने इस बात का पता लगाने की कोशिश की है कि समानता आकर्षण एवं असमानता विकर्षण क्यों उत्पन्न करती है। समानता सकारात्मक संवेग क्यों उत्पन्न करती है, वहीं असमानता नकारात्मक भाव को क्यों उत्पन्न करती है। इस प्रश्न का उत्तर देने के लिए कई व्याख्याएँ की गई हैं। मित्रता के विकास में हायडर (1958) के संतुलन सिद्धांत का उपयोग करते हुए न्यूकॉम्ब (1961) ने तर्क दिया है कि लोगों में अपनी पसंद और नापसंद को एक सम्मित ढंग से संगठित करने की स्वाभाविक प्रवृत्ति पाई जाती है। दो लोगों के मध्य चिंतन, विचारों एवं अभिवृत्तियों के बीच समानता से एक संतुलित अवस्था का विकास होता है जो दोनों व्यक्तियों के लिए सांवेगिक रूप से प्रसन्न करने वाली अवस्था होती है। इसी तरह, कुछ मामलों में असमानता होने पर एक असंतुलनकारी स्थिति पैदा होती है जिसकी वजह से सांवेगिक रूप से असुखद स्थिति उत्पन्न होती है। एक असंतुलित अवस्था व्यक्तियों के बीच में किन्ही भी तीन माध्यम से संतुलन स्थापित करने के लिए अंतर्नाद उत्पन्न करती है: या तो उनमें से किसी एक को बदलकर अथवा असमानता को गलत प्रक्षण कर के अथवा एक दूसरे के प्रति नापसंद विकसित करके।

फेस्टिंगर (1954) के सामाजिक तुलना सिद्धांत अनुसार हम लोग अपने विचारों, विश्वासों एवं अभिवृत्तियों की तुलना अन्य लोगों के सापेक्ष वैधता स्थापित करने के



लिए करते हैं। यह हमारी निर्णयों की वैधता सत्यापित एवं करने का बहुत भ्रामक तरीका हो सकता है, फिर भी इसका काफी उपयोग किया जाता है। जब हमें कोई ऐसा व्यक्ति मिलता है जो हमारे ही समान सोचता है तो इससे खुद के बारे में विश्वास बढ़ता है वहीं इसके विपरीत जब हम दूसरों को अपने से विपरीत पाते हैं तो हमें लगता है कि हम सही नहीं हैं और ऐसे में अपने विचार और विश्वास को दोबारा उसकी सच्चाई जाँचने की दिशा में प्रयास करते हैं। ऐसा तर्क दिया जाता है कि परिशुद्धता स्थापित करने के लिए हमारे विचारों, विश्वासों एवं अभिवृत्तियों की परिशुद्धता स्थापित करने के लिए हम ऐसे लोगों से सामाजिक रूप से जुड़ते हैं जो हमारे समान विचार विश्वास एवं अभिवृत्ति धारण करते हैं।

आकर्षण पर समानता एवं समानता के प्रभाव की व्याख्या करने में एक तीसरा उपागम उपयोग में लाया जाता है जिसे गोल्ड (1996) के द्वारा प्रतिपादित किया गया है और इसका नाम समायोजित अनुक्रिया है। यह सिद्धांत उद्-विकासात्मक परिप्रेक्ष्य से उत्पन्न होता है जो मानता है कि कोई भी चीज जो सामान नहीं है उसमें हमें खतरा पहुंचाने की संभाव्यता होती है इस प्रकार मानव जाति में एक जन्मजात प्रवृत्ति के रूप में अपने से सामान लोगों को जोड़ने एवं असमान लोगों से दूर रहने की प्रवृत्ति पाई जाती है।

### 10.5.2 पारस्परिकता : साझी पसंद

कभी-कभी हम लोगों को सिर्फ इसलिए पसंद करते हैं क्योंकि वह हमें पसंद करते हैं और हमारे प्रति अच्छे होते हैं। जरूर आपके जीवन में इस तरह की बात घटित हुई होगी। यद्यपि पारस्परिक पसंद को प्रायः नकारात्मक रूप में लिया जाता है: जैसे चापलूसी, शिक्षक का प्रिय या बॉस का पसंदीदा और कभी-कभी एक व्यक्ति अन्य व्यक्ति को वास्तव में पसंद करता है, जिसकी वजह से दूसरा व्यक्ति भी उस व्यक्ति को पसंद करने लगता है। शोधों से पता चलता है कि यह किसी का समर्थन एवं पसंद पाने की एक प्रभावशाली तकनीक के रूप में सिद्ध होती है (कोंडो, कॉनडॉन एवं क्रैनो, 1988)।

#### स्व-मूल्यांकन प्रश्न 1

निम्न में रिक्त स्थानों की पूर्ति कीजिए:

- 1) बारम्बार उद्भाषण से उत्पन्न केवल परिचितता ही सकारात्मक भाव उत्पन्न नहीं करती बल्कि .....भी परिचितता का प्रत्यक्षण उत्पन्न कर सकता है जिससे कि अंतर्वैयक्तिक आकर्षण बढ़ने की सम्भावना होती है।
- 2) न्यूकॉम्ब (1961) ने तर्क दिया है कि लोगों में अपनी पसंद एवं नापसंद को ..... ढंग से संगठित करने की एक स्वाभाविक प्रवृत्ति होती है।
- 3) दो व्यक्ति एक दूसरे को पसंद करने लगते हैं यदि उनका .....निरंतर उन्हें संपर्क में लाता है।
- 4) अंतर्वैयक्तिक सम्बन्धों से अधिक ..... दो व्यक्तियों के मध्य पसंद पर आधारित एक दीर्घकालिक सम्बन्ध है।
- 5) दूसरों के साथ संबंधन एवं सम्बंधित करने की प्रवृत्ति का एक ..... आधार होता है। (रोवे, 1996)

अभी हाल में आए केरल में बाढ़ में आपने देखा होगा की ढेर सारे लोगों का समूह देश के विभिन्न हिस्सों से घर-घर जाकर सहायता सामग्री जैसे अनाज, कपड़े, दवाइयाँ इत्यादि इकट्ठा कर रहे थे और देश के कई हिस्सों से हजारों लोग केरल में बाढ़ प्रभावित क्षेत्रों में जाकर बचाव कार्य में स्वयं सहायता भी कर रहे थे। आपने बहुत से लोगों को देखा होगा कि वे सड़क पार करने में लोगों की खासकर अंधे व्यक्तियों या वृद्ध व्यक्तियों की सहायता करते हैं। ऐसे सभी व्यवहार हमारे सामाजिक जीवन के कुछ खूबसूरत पहलू हैं, जिन्हें प्रति-सामाजिक व्यवहार कहा जाता है। सामान्य रूप से प्रति सामाजिक व्यवहार को एक ऐसे व्यवहार के रूप में परिभाषित किया जाता है जहाँ पर व्यक्ति दूसरे व्यक्तियों को या व्यापक स्तर पर बड़े स्तर पर समाज को फायदा पहुंचाता है। यद्यपि सहायता करने वाले व्यक्ति का कोई तात्कालिक लाभ नहीं हो रहा होता है। मनोवैज्ञानिकों ने साधारण सहायतापरक व्यवहार एवं परोपकारिता के विशेष कृत्य के मध्य सूक्ष्म विभेद किया है। कई बार हम लोग दूसरों की सहायता केवल उन्हें फायदा पहुंचाने के लिए करते हैं और उस व्यवहार के पीछे हमारा मकसद व्यक्ति की मुसीबत में सहायता पहुंचाकर उसकी परेशानी को कम करना होता है। ऐसे व्यवहार व्यक्ति के कष्ट को कम करने की इच्छा से प्रेरित होते हैं और इन्हें परोपकारिता व्यवहार कहा जाता है या परोपकार कहा जाता है। यद्यपि कई बार हम लोग सहायता व्यवहार में इस प्रत्याशा के साथ लगे होते हैं कि उसके बदले में कोई पुरस्कार मिलेगा। कभी-कभी यह पुरस्कार अंतस्थ हो सकता है जैसे कि व्यक्तिगत संतुष्टि एवं बढ़ा हुआ आत्म सम्मान, प्रत्याशित वापसी ठोस के रूप में भी हो सकती है जैसे प्रधानमंत्री राहत कोष राष्ट्रीय राहत सहायता कोष में दान करना जिसका लाभ कर बचत में होता है तो वहीं कई बार हम दूसरों की सहायता यह सोचकर करते हैं इससे लोगों के बीच में हमारी सकारात्मक छवि बनेगी। कारण चाहे जो भी हो जब सहायता किसी पुरस्कार की प्रत्याशा में की जाती है तो ऐसे में वह व्यवहार वास्तविक रूप में परोपकारिता व्यवहार नहीं होता है और ऐसे व्यवहार को साधारणतया सहायतापरक व्यवहार कहा जाता है।

इस प्रकार परोपकारी व्यवहार एवं सहायतापरक व्यवहार के मध्य अंतर व्यवहार में निहित प्रेरक पर निर्भर करता है न कि व्यवहार के परिणाम पर। एक व्यक्ति किसी व्यवहार के लिए पुरस्कार प्राप्त कर सकता है। कोई व्यक्ति किसी पीड़ित व्यक्ति के कष्ट को दूर करके भी प्रेरित महसूस कर सकता है तथापि यदि कोई व्यवहार जिसमें पुरस्कार पाने की प्रत्याशा न हो तो वह परोपकारी व्यवहार कहलाता है।

---

**10.7 प्रति-सामाजिक व्यवहार में निहित प्रेरणा**


---

किसी भी परिस्थिति में बहुत कम लोग ही ऐसे होते हैं जो किसी व्यक्ति की आवश्यकता में मदद के लिए आगे आते हैं। कुल मिलाकर सभी व्यक्ति काफी हद तक सहायता व्यवहार में खुद को नहीं शामिल करते हैं। यहाँ तक कि ऐसा व्यक्ति जो किसी को सहायता करता है उसी समय वह किसी अन्य व्यक्ति को सहायता देने से मना भी कर सकता है। मनोवैज्ञानिकों ने ढेर सारी परिकल्पना प्रस्तावित की हैं जो हमारे प्रति सामाजिक व्यवहार को निर्देशित करने के पीछे प्रेरकों की व्याख्या करती है।

### 10.7.1 तदानुभूति-परोपकारिता परिकल्पना

इस परिकल्पना का प्रस्ताव बैटसन, उनकन, ऑकरमैन, बकले, एवं बिर्च ने किया था। इसमें माना गया है कि हम लोग प्रति सामाजिक व्यवहार में इसलिए सम्मिलित होते हैं क्योंकि जब हम लोग किसी को आवश्यकता में देखते हैं तो उससे तदानुभूति का संवेग उत्तेजित होता है। तदानुभूति का तात्पर्य एक ऐसी अवस्था से है जिसमें व्यक्ति दूसरे व्यक्ति के परिप्रेक्ष्य में खुद को रखकर महसूस करता है। यह व्यक्ति को पीड़ित की समस्या को स्वाभाविक रूप से देखने में मदद करती है। बैटसन एवं उनके सहयोगियों का तर्क था कि जब हमारा सामाजिक सहायतापरक व्यवहार तदानुभूतिक होता है तब हम लोग ऐसी परिस्थिति में सहायता करते हैं जहां खतरा एवं जान का जोखिम भी होता है। ग्लीसन, जेनसेन-कैम्पबेल एवं आईक्स (2009) ने सुझाव दिया है कि तदानुभूति एक जटिल संघटना है जिसमें सांवेगिक तदानुभूति (दूसरे के परिप्रेक्ष्य के संदर्भ में भाव एवं संवेग), तदानुभूति परिशुद्धता (दूसरों के विचारों एवं संवेगों को शुद्धता के साथ प्रत्यक्षित करना) एवं तदानुभूति सरोकार (दूसरे के कुशल क्षेम के संदर्भ में सरोकार रखना)। बैटसन, अर्ली, एवं सलवरनी (1997) ने दिखाया किसी परिस्थिति के बारे में दूसरे के परिप्रेक्ष्य में जाकर चिंतन करना, तदानुभूतिक संवेग उत्पन्न करता है जो कि हमें किसी जरूरतमंद व्यक्ति की सहायता करने के लिए प्रेरित करता है।

### 10.7.2 नकारात्मक अवस्था राहत प्रतिमान

यह उपागम (सिआलदिनी, बॉमन, केनरिक) जो कि तदानुभूति- परोपकारिता के विपरीत है जिसमें सुझाया गया है कि हमारा प्रति सामाजिक व्यवहार कष्टकारी संवेगों को कम करने की इच्छा से प्रेरित होता है। यह प्रतिमान परिकल्पित करता है कि दूसरों का कष्ट एक असुखद भाव उत्पन्न करता है और जब हम दूसरे के लिए कुछ अच्छा करते हैं या उसकी सहायता करते हैं तो इससे हमारा दुःखद भाव कम हो जाता है और सकारात्मक संवेग को बढ़ाता है। इस प्रकार पीड़ित के प्रति बिना कोई तदानुभूति के हम अपने सकारात्मक नकारात्मक संवेगों को प्रति-सामाजिक व्यवहार की दिशा में निर्देशित कर सकते हैं। इस संदर्भ में कुछ शोध रिपोर्ट्स दर्शाती हैं की नकारात्मक संवेग जो कि पीड़ित से असंबंधित होने पर भी कि अपना स्वयं का कष्ट भी व्यक्ति को प्रति सामाजिक व्यवहार करने के लिए प्रेरित करता है (फुलट्ज, शैलर, एवं सिआलदिनी, 1988)।

### 10.7.3 तदानुभूति-आनंद परिकल्पना

प्रति-सामाजिक व्यवहार के प्रेरक पक्षों की एक दूसरी व्याख्या है जो आनंद परिकल्पना के नाम से जानी जाती है (स्मिथ एवं स्टॉटलैंड, 1989)। यह परिकल्पना मानती है कि दूसरों की सहायता करने से दूसरों एवं पीड़ित पर एक सकारात्मक प्रभाव उत्पन्न होता है। हम जिसकी सहायता करते हैं वह भी एक सकारात्मक भाव के साथ प्रतिक्रिया देता है। प्रति-सामाजिक व्यवहार के प्रति-सकारात्मक प्रतिपुष्टि सहायता करने वाले व्यक्ति में तदानुभूति उत्पन्न करती है। स्मिथ, कीटिंग, एवं स्टॉटलैंड (1989) ने प्रदर्शित किया कि महज तदानुभूति संवेग सहायता व्यवहार को नहीं उत्पन्न करता है यदि सहायता व्यवहार से तदानुभूतिक आनंद नहीं आता। तथापि जब तदानुभूतिक आनंद प्रत्याशित था तो शोध सहभागियों ने सहायता व्यवहार प्रदर्शित किया।

### 10.7.4 प्रतियोगी परोपकारिता

तदनुभूतिक सरोकार से प्राप्त होने वाली प्रेरणा से हटकर अथवा अपनी नकारात्मक संवेगों को कम करने की आवश्यकता या तदनुभूतिक आनंद प्राप्त करने के लिए दूसरों पर सकारात्मक प्रभाव डालने की इच्छा से हटकर, प्रतियोगी परोपकारिता उपागम प्रस्तावित करता है कि प्रति-सामाजिक कार्यों में लगे होने से हम समाज में स्वयं का महत्व, संस्थिति एवं गरिमा बढ़ाते हैं। वहीं आगे बढ़ी हुई महत्ता, संस्थिति एवं गरिमा सहायता करने वालों को कई ढंग से फायदा पहुंचाते हैं, जैसे समाज में महत्व, लोगों में पहचान इत्यादि। जरूरी नहीं है कि यह लाभ किसी ठोस रूप में ही हो फिर भी वे लोगों को प्रति-सामाजिक व्यवहार करने के लिए प्रेरित कर सकते हैं। उदाहरण के लिए, हम कई तरह की गलियाँ, इमारतें, पुरस्कार, कल्याण संबंधी योजनाएं देख सकते हैं जो किसी प्रसिद्ध दानकर्ता, सामाजिक कार्यकर्ता एवं क्रांतिकारी व्यक्तित्व के नाम से होती हैं।

### 10.7.5 कुटुंब चयन सिद्धांत

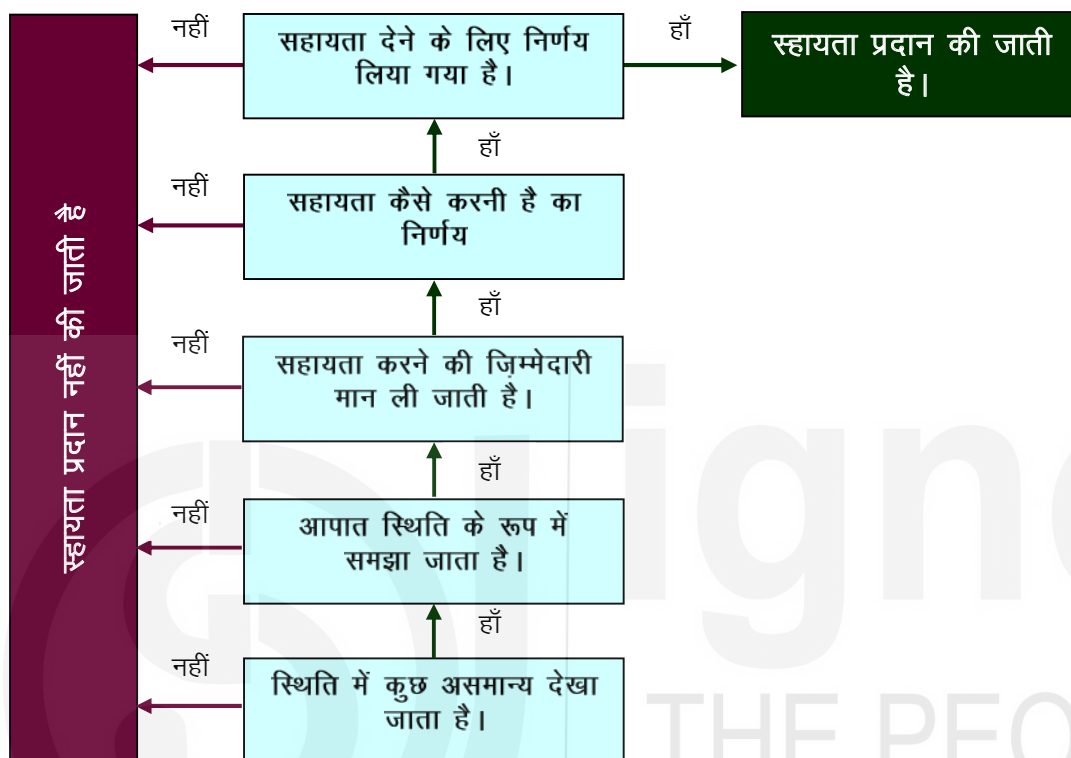
कुटुंब चयन सिद्धांत प्रति सामाजिक व्यवहार की उदविकासवादी परिप्रेक्ष्य से व्याख्या करता है— प्रजातियों के माध्यम से हम लोग एक पीढ़ी से दूसरी पीढ़ी में आनुवंशिक गुण (जीन्स) प्राप्त करते हैं। इस प्रकार यह सिद्धांत बताता है लोगों द्वारा उस व्यक्ति की सहायता करने की संभावना ज्यादा होगी जो आनुवंशिक रूप से ज्यादा करीब होगा। शोध प्रमाण दर्शाते हैं कि सहभागियों ने दूर के रिश्तेदार या असंबंधित होने की बजाय अपने घनिष्ठ की सहायता करने में ज्यादा उत्सुकता दिखाई (*बर्नस्टीन, क्रैनडॉल, एवं कितयामा, 1994*)। परिणाम यह भी दर्शाते हैं कि संबंधी यदि उम्र में कम हों जिनका पुनरुत्पादक जीवन ज्यादा होता है तो उनकी बड़े लोगों की तुलना में सहायता पाने की सम्भावना अधिक होती है।

## 10.8 दर्शक प्रभाव : सहायता व्यवहार का पंच-अवस्था प्रतिमान

प्रायः हम लोगों के सामने ऐसी परिस्थितियाँ आती हैं जहाँ पर दर्शक ऐसे पीड़ितों की सहायता करता है जो कि उसके लिए अजनबी होते हैं फिर भी मीडिया में ऐसी तमाम कहानियाँ देखने में आती हैं जिसमें घटना के बारे में दिखाया जाता है कि दर्शक निष्क्रिय ही रहे और कोई हस्तक्षेप नहीं किये। हमें इस तरह की कई घटनाएँ मिल जाएंगी जिसमें सड़कों पर मारपीट की घटनाएँ या सार्वजनिक स्थलों पर छेड़खानी की घटनाएँ होती हैं जिसमें पीड़ित को दर्शकों से कोई सहायता नहीं मिलती।

लताने एवं डार्ले ने एक प्रतिमान प्रस्तावित किया था जिसमें बताया कि संकटकालीन परिस्थितियों में जहाँ तात्कालिक सहायता की आवश्यकता होती है, वहाँ दर्शक 5 अवस्थाओं से गुजरता है और प्रत्येक स्तर पर व्यक्ति सहायता करने से पहले एक निर्णय लेता है। प्रतिमान या मानता है कि दर्शक द्वारा सहायता तभी दी जाती है जब वह परिस्थिति में कुछ अनोखा देखता है एवं परिस्थिति की व्याख्या एवं रचना एक संकटकालीन परिस्थिति के रूप में करता है और सहायता करने के लिए उत्तरदायित्व महसूस करता है। दर्शक के पास यह समझ होनी चाहिए कि उसके पास सहायता करने के पर्याप्त ज्ञान और कौशल है और उसे किस तरह से सहायता करनी है यह भी पता होना चाहिए। प्रतिमान जैसा की चित्र 10.1 से प्रदर्शित होता है कि

सहायता व्यवहार का प्रत्येक चरण एक निर्णय प्रक्रम का चरण है और दर्शक को प्रत्येक स्तर पर पीड़ित की सहायता करने के लिए हाँ में निर्णय लेना पड़ता है। किसी चरण में हाँ में लिया गया निर्णय इस बात की प्रतिभूति नहीं है कि सहायता प्रदान की ही जाएगी। इससे सिर्फ इतना ही पता चलता है कि व्यक्ति प्रतिमान के अगले स्तर की ओर बढ़ेगा तथापि किसी भी स्तर पर नहीं में लिया गया निर्णय असफलता की ओर ले जाता है।



चित्र 10.1: सहायता व्यवहार का पंच स्तरीय प्रतिमान अवस्था प्रतिमान (लताने एवं डारले, 1968)

- 1) **परिस्थिति में कुछ अनोखा देखना** : संकटकालीन अवस्था में सहायता व्यवहार के प्रथम चरण में इस बात को देखना होता है कि परिस्थिति में कुछ अनोखा या अप्रत्याशित घट रहा है। प्रत्येक सामाजिक परिस्थिति में हमारे पास कुछ स्कीमा या संज्ञानात्मक संरचना होती है जिसमें कुछ व्यापक प्रत्याशाओं एवं परिस्थिति के बारे में ज्ञान होता है, जो हमें व्यवस्थित रूप से सूचना को संगठित करने तथा संसाधित करने में मदद करता है। किसी भी दी हुई परिस्थिति को अनोखेपन के रूप में देखा जा सकता है जब वहाँ परिस्थिति में हमारे पूर्व में विद्यमान स्कीमा या संज्ञानात्मक संरचना से कुछ चीजें भिन्नता के साथ प्रदर्शित होती हैं। प्रत्येक दिन हम लोग सड़कों पर ढेर सारे वाहनों को गुजरते हुए देखते हैं परंतु गुजरती हुई गाड़ी से किसी के चीखने की आवाज सुनना परिस्थिति में कुछ अनोखेपन की ओर इशारा करता है। इस अवस्था में यदि अनोखापन नहीं महसूस किया गया तो हम निर्णय प्रकटन के अगले चरण की ओर नहीं बढ़ पाएंगे और सहायता का व्यवहार नहीं घटित होगा।
- 2) **परिस्थिति को संकटकालीन अवस्था के रूप में प्रत्यक्षित करना** : एक बार जब परिस्थिति को अनोखेपन के रूप में प्रत्यक्षित किया जाता है तो अगला चरण परिस्थिति को संकटकालीन समझता है, इसमें हमारे हस्तक्षेप एवं सहायता की

आवश्यकता होती है। जब तक परिस्थिति को संकटकाल के रूप में नहीं प्रत्यक्षित किया जाएगा तब तक निर्णय प्रकम के अगले चरण की ओर लोग नहीं बढ़ते या बढ़ेंगे और सहायता व्यवहार नहीं घटित होगा। फिर भी परिस्थिति को संकटकालीन परिस्थिति के रूप में प्रटेक्शन एवं लेबलिंग की जाएगी यह इस बात पर निर्भर करता है कि परिस्थिति में अस्पष्टता की मात्रा का स्तर क्या है। अगर परिस्थिति में बहुत ज्यादा अनिश्चितता होती है या अस्पष्टता होती है तो हम लोग थोड़ी देर के लिए कुछ करने से पहले और अधिक सूचना एकत्रित करने की कोशिश करते हैं। किसी परिस्थिति में अस्पष्टता एवं अनिश्चितता उस समय अधिक सार्थक हो जाती है जब कई सारे दर्शक उपस्थित होते हैं। बहुलक अज्ञानता की संघटना यह बताती है कि अस्पष्ट परिस्थिति में कई सारे दर्शकों की उपस्थिति में किया गया कोई भी कार्य हतोत्साहित करने वाला हो सकता है यदि उसने परिस्थिति की गलत व्याख्या है और अनुपयुक्त रूप से कार्य किया है। इस प्रकार कई दर्शकों की उपस्थिति में लोग कुछ करने में हिचकिचाहट महसूस करते हैं और सहायता व्यवहार नहीं प्रदर्शित करते हैं।

- 3) **सहायता के उत्तरदायित्व को महसूस करना** : प्रथम अवस्था में परिस्थिति में कुछ अनोखापन देखना और उसके बाद दूसरी अवस्था में परिस्थिति को संकटकालीन स्थिति के रूप में प्रत्यक्षण एवं लेबलिंग करना इस बात की प्रतिभूति नहीं है कि दर्शक पीड़ित की सहायता करेगा ही। लताने एवं डारले (1968) ने प्रदर्शित किया कि कई दर्शकों की उपस्थिति में प्रायः लोग पीड़ित की सहायता करते। उन्होंने इस घटना को दर्शक प्रभाव की संज्ञा दी और बताया कि पीड़ित को सहायता प्रदान करने की संभावना दर्शकों की बढ़ती हुई संख्या के साथ घटता जाता है। इन्होंने यह भी प्रदर्शित किया कि पीड़ित को सहायता करने का प्रतिक्रिया काल भी दर्शकों की संख्या के साथ बढ़ता जाता है।

उन्होंने तर्क दिया कि कई दर्शकों की उपस्थिति में प्रत्येक दर्शक मानता है कि पीड़ित को सहायता करने का कार्य किसी अन्य दर्शक के द्वारा शुरू किया जाएगा। इससे उत्तरदायित्व का विसरण होता है और जिस व्यक्ति को आवश्यकता होती है उसको सहायता नहीं मिल पाती। तथापि कुछ अद्यतन प्रमाण दिखाते हैं कि दर्शक प्रभाव उस स्थिति में नहीं घटित होता है जब परिस्थिति में परिस्थिति पीड़ित के लिए बहुत ज्यादा संभावित खतरे से युक्त हो एवं जिसमें सामाजिक मानकों का खुला उल्लंघन हो रहा हो जैसे कि लैंगिक आक्रामकता (फिशर, ग्रेटमेयर, पोलेज, एवं फ्रे, 2006)।

- 4) **सहायता कैसे करनी है का निर्णय लेना** : सहायता के उत्तरदायित्व का अहसास करने के बाद भी परिस्थिति में कुछ करने के लिए आवश्यक ज्ञान कौशल एवं क्षमता की कमी के कारण भी सहायता व्यवहार नहीं हो सकता है। कई संकटकालीन परिस्थितियों में पीड़ित को सहायता पहुंचाने के क्रम में कुछ विशिष्ट जानकारी, कौशल एवं क्षमता की जरूरत होती है। उदाहरण के लिए, यदि आप किसी व्यक्ति को तैरने वाले तालाब में डूबते हुए देखते हैं तो ऐसे में आप तभी सहायता करेंगे जब आप तैरना जानते हो। इसी तरह यदि किसी व्यक्ति को दिल का दौरा पड़ा है तो उसकी सहायता आप तब तक नहीं करेंगे जब तक कि आप चिकित्सक न हों। सक्षमता की भावना, व्यक्ति में सहायता करने की योग्यता में विश्वास को तथा संकटकालीन परिस्थिति की आवश्यकता की

समझ को बढ़ाती है। इसके अलावा सक्षमता की भावना दूसरों की आवश्यकता के प्रति समवेदनशीलता एवं पीड़ित के प्रति तदनुभूति को बढ़ाती है।

- 5) **सहायता करने का अंतिम रूप से निर्णय लेना** : यद्यपि प्रथम चार अवस्थाएं अवस्थाओं से होकर गुजरना जरूरी है, वे अकेले में सहायता व्यवहार के लिए व्यक्ति को नहीं आगे बढ़ाती हैं। फिर भी व्यक्ति को अंतिम रूप से इस बात का निर्णय लेना होता है कि वह सहायता व्यवहार करेगा या नहीं करेगा। सहायता करने का अंतिम निर्णय इस बात पर आधारित होता है कि सहायता करने में पुरस्कार एवं लागत का मूल्यांकन कैसे किया जा रहा है। सहायता करने के लिए कुछ संभावित पुरस्कार भी हो सकते हैं जैसे पीड़ित की कृतज्ञता, धन संबंधी लाभ, साथियों में पहचान इत्यादि। वहीं दूसरी तरफ सहायता न करने के भी कुछ लाभ हैं जैसे संभावित खतरे से बचाव, सही समय पर निर्धारित जगह पर मिलने के लिए पहुंचना। इसी तरह से सहायता करने की कुछ कीमत भी अदा करनी पड़ती है— संभावित क्षति, हतोत्साहित होना, असुविधा इत्यादि। न सहायता करने की भी कीमत अदा करनी पड़ती है— आत्म-सम्मान की क्षति। अंतिम रूप से पीड़ित को सहायता तभी दी जाती है जब व्यक्ति को लगता है कि सहायता करने का पुरस्कार, कीमत की तुलना में ज्यादा है। वही ज्यादा कीमत की स्थिति में पीड़ित की सहायता पहुंचाने की संभावना कम हो जाती है।

## 10.9 प्रति-सामाजिक व्यवहार को प्रभावित करने वाले कारक

यद्यपि समाज मनोवैज्ञानिक इस बात की व्याख्या करने में काफी रुचि लेते रहें हैं कि संकटकालीन परिस्थितियों में दर्शक कुछ मामलों में पीड़ितों की सहायता करते हैं और कुछ में नहीं करते हैं और साथ में कुछ नहीं करते। मनोवैज्ञानिकों ने कई ऐसे कारकों का अध्ययन किया है जो या तो सहायता की प्रवृत्ति को बढ़ाता है अथवा कम करता है।

### 10.9.1 पीड़ित के साथ समानता

अध्ययनों में दिखाया गया है कि एक अपरिचित पीड़ित को तभी सहायता मिलती है जब वह दर्शक से उम्र, राष्ट्रीयता, नृजातीय (एथनिसिटी) इत्यादि मामलों में सामान होते हैं। एक अध्ययन में बताया गया कि हम लोग ऐसे लोगों के लिए ज्यादा तदनुभूति प्रदर्शित करते हैं जो कि हमसे मिलते-जुलते हैं या समान होते हैं। उसमें आगे बताया कि पीड़ित के साथ समानता होने से पीड़ित के कष्ट एवं अनुभव को समझने में ज्यादा सहायता मिलती है जिससे सहायता करने की संभावना बढ़ जाती है (हॉजस, कील, क्रैमर, बीच एवं विलानूआ, 2010)।

### 10.9.2 पीड़ित के कष्टों के बारे में गुणारोपण

जब हम एक पीड़ित को देखते हैं तब उसके कष्टों के बारे में गुणारोपण करते हैं। ऐसे में सहायता व्यवहार की संभावना काफी कम हो जाती है। जब हम उसके कष्टों का कारण उसके कारकों पर आरोपित करते हैं जैसे व्यक्ति की आंतरिक या व्यक्तिगत आदतें तथापि हम पीड़ित की सहायता करते हैं जब उसके कष्ट का कारण कुछ बाह्य या पर्यावरण संबंधी होता है। उदाहरण के लिए, मान लिया जाए किसी व्यक्ति की कार को सड़क के विभाजक से टकराते हुए देखते हैं और पाते हैं कि गाड़ी से शराब की महक आ रही है तो ऐसे में दुर्घटना का कारण शराब पीने को माना जाएगा और

सहायता करने की संभावना काफी कम हो जाती है। तथापि नियत विश्व परिकल्पना के अनुसार ऐसा विश्वास किया जाता है कि व्यक्ति को वही मिलता है जिसके काबिल वह होता है उसके हिसाब से उसको जो चाहिए होता है मिल जाता है। इससे व्यक्ति के कष्टों का महत्व कम हो जाता है, जिसमें व्यक्ति को ही उसके कष्टों के लिए उत्तरदाई माना जाता है। सामान्यतः जब पीड़ित की समस्या के लिए हम उसे ही उत्तरदाई मानते हैं तो ऐसे में हम पीड़ित की सहायता नहीं करते।

### 10.9.3 प्रति-सामाजिक प्रतिमानीकरण

सामाजिक अधिगम उपागम के प्रतिमान के अनुरूप पीड़ित की सहायता करने वाले दर्शकों की उपस्थिति में हम लोग भी सहायता के लिए आगे कदम उठाते हैं। शोध अध्ययन यह भी दर्शाते हैं कि केवल जीवंत सामाजिक-प्रतिमान से ही नहीं बल्कि प्रति सामाजिक वीडियो गेम्स खेलने से भी सहायता व्यवहार में वृद्धि होती है। ऐसा माना जाता है कि प्रति-सामाजिक वीडियो गेम खेलने से प्रति-सामाजिक विचारों एवं मानसिक संरचनाओं में उत्तेजना आती है, परिणामस्वरूप प्रति-सामाजिक व्यवहार के प्रति मनोवृत्ति एवं संवेग भी उत्तेजित होती है।

### 10.9.4 कृतज्ञता

जब किसी व्यक्ति को उसके प्रति सामाजिक कार्यों के लिए पहचान एवं प्रशंसा मिलती है तो इस बात की संभावना काफी बढ़ जाती है कि वह उसी व्यक्ति की दोबारा और साथ ही साथ आगे आने वाले अवसरों पर दूसरों को भी सहायता करेगा। ऐसा माना जाता है कि व्यक्ति को पहचान एवं प्रशंसा मिलने पर उसके आत्म-सामर्थ्य एवं आत्म मूल्य में वृद्धि होती है जिससे उसके प्रति सामाजिक व्यवहार को करने की प्रवृत्ति में इजाफा होता है।

### 10.9.5 अंतर्वैयक्तिक सम्बन्ध एवं समाज के साथ जुड़ाव

शोध परिणाम दर्शाते हैं कि व्यक्ति के अंतर्वैयक्तिक एवं समाज के साथ संबंध मजबूत होने पर उसके सामाजिक रूप से अलग-थलग लोगों की तुलना में प्रति सामाजिक व्यवहार में शामिल होने की प्रवृत्ति ज्यादा होती है। ऐसा माना जाता है कि सामाजिक बहिष्कार का अनुभव करने वाले लोगों में दूसरों के कष्टों की अनुभूति करने की क्षमता कम होती है जो उनके प्रति सामाजिक व्यवहार की प्रवृत्ति को कम करता है।

#### स्व-मूल्यांकन प्रश्न 2

बताएँ कि निम्न सत्य हैं या असत्य।

- 1) जब हम किसी पीड़ित को देखते हैं, तो हम कभी उसके कष्टों के बारे में गुणारोपण नहीं करते हैं। ( )
- 2) किसी व्यक्ति के द्वारा अपरिचित को मदद करने की संभावना ज्यादा होती है तुलना में ऐसे लोगों की जो करीबी होते हैं जैसे कि परिवार के सदस्य, मित्र इत्यादि। ( )
- 3) संकटकाल में सहायता व्यवहार की 5 अवस्थाओं में से पहला है, इस बात को नोटिस करना की परिस्थिति में कुछ अनोखा या अप्रत्याशित घटित हो रहा है। ( )



- 4) ऐसे व्यवहार परोपकारिता व्यवहार कहलाते हैं, जो महज व्यक्ति के कष्टों को कम करने की इच्छा से अभिप्रेरित होते हैं। ( )
- 5) जब किसी व्यक्ति को उसके प्रति सामाजिक कार्यों के लिए पहचान या प्रशंसा मिलती है तो इस बात की संभावना बढ़ जाती है कि वह इस व्यवहार को दोबारा नहीं करेगा। ( )

## 10.10 सारांश

अंतर्वैयक्तिक संबंधों से अधिक, आकर्षण दो लोगों के मध्य पसंद पर आधारित एक दीर्घकालिक संबंध है। यद्यपि मानव प्रजाति के मध्य यह बहुत प्रचलित है कि लोग एक-दूसरे से आकर्षित होने की प्रवृत्ति में भिन्नता रखते हैं एवं अंतर्वैयक्तिक आकर्षण को ढेर सारे आंतरिक, वाह्य, तथा अंतर्वैयक्तिक कारक प्रभावित करते हैं। दूसरों के साथ जुड़ने एवं संबंधित होने की प्रवृत्ति में एक महत्वपूर्ण कारक है जो अंतर्वैयक्तिक आकर्षण को प्रभावित करता है। विभिन्न व्यक्ति एक दूसरे से संबंधित होने या संबंधित होने की इच्छा रखने की तीव्रता में भिन्नता रखते हैं। कई सारे वाह्य कारक जैसे प्राकृतिक त्रासदी या कोई सामान्य धमकी लोगों के संबंधन की आवश्यकता को प्रभावित कर सकती है। सकारात्मक प्रभाव की उपस्थिति का दूसरे व्यक्तियों एवं आसपास के व्यक्तियों के हमारे मूल्यांकन पर काफी प्रभाव होता है जो कि अंतर्वैयक्तिक आकर्षण के विकास को सुसाध्य करता है। व्यक्ति जो भौतिक रूप से निकट होते हैं और बार-बार जिनके मिलने की संभावना होती है, उनमें एक दूसरे के प्रति आकर्षण विकसित होने की प्रत्याशा ज्यादा होती है। ऐसा इसलिए होता है क्योंकि किसी नए उद्दीपक का बार-बार उद्घाटन होने से उसका सकारात्मक मूल्यांकन किया जाता है। वहीं आगे चलकर, एक अच्छे एवं आकर्षक रूप का भी सार्थक प्रभाव हमारे अंतर्वैयक्तिक संचार एवं आकर्षण की शुरुआत होने की प्रक्रिया पर पड़ता है। सामाजिक मनोवैज्ञानिकों का तर्क है कि समानता एवं पारस्परिकता, अंतर्वैयक्तिक आकर्षण को विकसित करने की दिशा में लोगों के मध्य सकारात्मक भाव उत्पन्न करते हैं।

प्रति-सामाजिक व्यवहार को एक ऐसे अभिप्रायित व्यवहार के रूप में परिभाषित किया जाता है जिसमें कोई व्यक्ति, अन्य व्यक्ति या समाज को फायदा पहुंचाता है, यद्यपि इस व्यवहार से सहायता करने वाले व्यक्ति को कोई तात्कालिक लाभ नहीं होता है। समाज मनोवैज्ञानिकों ने प्रति सामाजिक व्यवहार को निर्देशित करने वाले प्रेरकों की व्याख्या करने में कई सारी परिकल्पनाएँ प्रस्तावित की हैं तदनुभूति परोपकारिता परिकल्पना मानती है कि हम सामाजिक प्रति सामाजिक व्यवहार में इसलिए शामिल होते हैं क्योंकि जब हम किसी को आवश्यकता में देखते हैं तो तदनुभूति का संवेग उत्तेजित होता है। नकारात्मक अवस्था राहत प्रतिमान सुझाता है कि हमारा प्रति सामाजिक व्यवहार कष्टपूर्ण संवेगों को कम करने की इच्छा से प्रेरित होता है। तदनुभूतिक-आनंद परिकल्पना व्याख्या करती है कि सहायता परक व्यवहार दूसरे व्यक्तियों पर एक सकारात्मक प्रभाव उत्पन्न करता है और पीड़ित व्यक्ति बदले में सकारात्मक भाव व्यक्त करता है। प्रतियोगी-परोपकारी उपागम प्रस्तावित करता है कि प्रति सामाजिक व्यवहार में सम्मिलित होकर हम अपने महत्व, संस्थिति, एवं स्वीकार्यता को समाज में बढ़ाते हैं। कुटुंब चयन सिद्धांत व्याख्या करता है कि प्रति-सामाजिक व्यवहार विकासवादी परिदृश्य से व्याख्या करता है कि एक प्रजाति के रूप में हम लोग अपने आनुवंशिक गुणों को

एक पीढ़ी से दूसरी पीढ़ी में स्थानांतरित करने की इच्छा से प्रेरित होते हैं। इस प्रकार हमारे द्वारा जो आनुवंशिक रूप से नहीं मिलते-जुलते हैं की तुलना में ऐसे लोगों की मदद करने की ज्यादा संभावना होती है जो हमसे आनुवंशिक रूप से करीब होते हैं। सहायतापरक व्यवहार का पंच अवस्था प्रतिमान बताता है कि संकटकालीन परिस्थितियों में जहाँ पर तात्कालिक सहायता की आवश्यकता होती है, एक दर्शक पांच अवस्थाओं से होकर गुजरता है और प्रत्येक अवस्था में सहायता करने से पहले एक निर्णय लेता है। समाज मनोवैज्ञानिकों ने तर्क दिया है कि कि हम लोग पीड़ित व्यक्ति को तभी सहायता प्रदान करते हैं जब उसके कष्ट का कारण बाह्य या पर्यावरण सम्बन्धी होता है। सामाजिक अधिगम उपागम के प्रतिमान से संगत, एक दर्शक की उपस्थिति में जो सहायता प्रदान कर रहा होता है अन्य लोग भी सहायता के लिए उत्साहित होते हैं। जब किसी व्यक्ति को उसके प्रति सामाजिक कार्यों के लिए पहचान एवं प्रशंसा मिलती है तो उसके उसी व्यक्ति के साथ दोबारा एवं आगे आने वाली परिस्थितियों में दूसरे लोगों की भी सहायता किए जाने की संभावना बढ़ जाती है। सूत्रों से पता चलता है कि जो व्यक्ति अंतर्वैयक्तिक एवं समाज के साथ संबंधों में मजबूत होते हैं उनके ऐसे व्यक्तियों की तुलना में जो सामाजिक रूप से अलग-थलग है, प्रति-सामाजिक व्यवहार में शामिल होने की संभावना अधिक होती है।

---

### 10.11 इकाई के अंत में पूछे जाने वाले प्रश्न

---

- 1) अंतर्वैयक्तिक आकर्षण का अर्थ की व्याख्या एवं इसको प्रभावित करने वाले कारकों की विवेचना कीजिए।
- 2) प्रति-सामाजिक व्यवहार को परिभाषित कीजिए एवं इसके प्रकारों की व्याख्या कीजिए। इसके साथ ही प्रति सामाजिक व्यवहार में निहित विभिन्न अभिप्रेरण सम्बन्धी कारकों की विवेचना कीजिए।
- 3) दर्शक प्रभाव की व्याख्या करते हुए, लताने एवं डार्ले के द्वारा दिए गए सहायता परक व्यवहार के पंच-अवस्था प्रतिमान का क्रांतिक रूप से मूल्यांकन कीजिए।
- 4) प्रति-सामाजिक व्यवहार को प्रभावित करने वाले विभिन्न कारकों का वर्णन कीजिए।

---

### 10.12 शब्दावली

---

**अंतर्वैयक्तिक आकर्षण** : परस्पर एक दूसरे के लिए पसंद पर आधारित दो व्यक्तियों के मध्य दीर्घकालिक सम्बन्ध।

**संबंधन की आवश्यकता** : दूसरे से सम्बन्ध बनाने एवं सम्बन्ध बनाने की प्रवृत्ति।

**महज उद्भासन प्रभाव** : व्यक्ति जो दूसरे के करीब होते हैं एवं बार-बार मिलने के अवसर होते हैं उनमें परस्पर एक दूसरे के प्रति आकर्षण पैदा होने की प्रत्याशा होती है।

**रूप तिरस्कार सम्बेदनशीलता** : अपने रूप के सम्बन्ध में चिंता एवं इस बात का डर कि दूसरे लोग अच्छा न दिखने के कारण उन्हें उपेक्षित करेंगे।

**समानता का अनुपात :** एक गणितीय मूल्य है जो कि विषयों की संख्या जिस पर दो लोग सामान दृष्टिकोण रखते हैं को विषयों की संपूर्ण संख्या जिस पर दो लोगों ने संचार किया है से विभाजित करने पर प्राप्त होता है। जितना ही ज्यादा इस पद का मूल्य होगा, समानता उतनी ही अधिक होगी।

**विकर्षण परिकल्पना :** मनोवृत्ति, मूल्यों, विश्वासों, एवं मतों में असमानता के कारण दो लोगों के मध्य विकर्षण उत्पन्न होता है।

**समायोजी प्रतिक्रिया :** ऐसी धारणा कि कोई भी चीज जो कि हमसे सामान नहीं है एक संभावित खतरा है जो हमें समान लोगों से मिलने तथा आसमान लोगों से दूर रहने की अंतर्जात प्रवृत्ति की ओर ले जाता है।

**प्रति-सामाजिक व्यवहार :** व्यक्ति का ऐसा अभिप्रायित व्यवहार जिससे दूसरे व्यक्तियों को या व्यापक स्तर पर समाज को फायदा पहुंचता है। यद्यपि सहायता करने वाले व्यक्ति का इससे कोई तात्कालिक लाभ नहीं हो रहा होता है।

**परोपकारिता :** एक प्रकार का प्रति सामाजिक व्यवहार जो महज व्यक्ति के कष्ट को कम करने की इच्छा से प्रेरित होता है।

**तदनुभूति-परोपकारिता परिकल्पना :** हम लोग प्रति-सामाजिक व्यवहार में इसलिए सम्मिलित होते हैं क्योंकि जब हम लोग किसी को आवश्यकता में देखते हैं तो उससे तदनुभूति का संवेग उत्तेजित होता है।

**नकारात्मक-अवस्था संतोष प्रतिमान :** हमारा प्रति-सामाजिक व्यवहार कष्टकारी संवेगों को कम करने की इच्छा से प्रेरित होता है।

**तदनुभूति-आनंद परिकल्पना :** दूसरों की सहायता करने से दूसरों एवं पीड़ित पर एक सकारात्मक प्रभाव उत्पन्न होता है। हम जिसकी सहायता करते हैं वह भी एक सकारात्मक भाव के साथ प्रतिक्रिया देता है।

**प्रतियोगी तदनुभूति उपागम :** प्रति-सामाजिक कार्यों में लगे होने से हम समाज में स्वयं का महत्व, संस्थिति एवं गरिमा बढ़ाते हैं।

**कुटुंब चयन सिद्धांत :** प्रति-सामाजिक व्यवहार की उदविकासवादी परिप्रेक्ष्य से व्याख्या करता है- प्रजातियों के माध्यम से हम लोग एक पीढ़ी से दूसरी पीढ़ी में आनुवंशिक गुण (जीन्स) प्राप्त करते हैं। इस प्रकार यह सिद्धांत बताता है लोगों द्वारा उस व्यक्ति की सहायता करने की संभावना ज्यादा होगी जो आनुवंशिक रूप से ज्यादा करीब होगा।

---

## 10.13 स्व-मूल्यांकन प्रश्नों के उत्तर

---

### स्व-मूल्यांकन प्रश्न 1

- 1) सकारात्मक प्रभाव
- 2) सममिति
- 3) भौतिक पर्यावरण
- 4) अंतर्वैयक्तिक आकर्षण

5) जैविक

स्व-मूल्यांकन प्रश्न 2

1) असत्य

2) असत्य

3) सत्य

4) सत्य

5) असत्य

---

### 10.15 सुझाए गए पठन और संदर्भ

---

Branscombe, N. R., & Baron, R. A. (2016). *Social psychology (14<sup>th</sup> ed.)*, Boston: Pearson/Allyn& Bacon.

Myers, D. G. & Twenge, J. M. (2017). *Social psychology (12<sup>th</sup> ed.)*, New York, NY : McGraw-Hill.

Kassin, S., Fein, S., & Markus, H. R. (2017). *Social psychology (10<sup>th</sup> ed.)*, Cengage Learning.

#### References

Andreoletti, C., Zebrowitz, L. A. & Lachman, M. E. (2001). Physical appearance and control beliefs in young, middle-aged, and older adults. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27, 969-981.

Batson, C. D., Duncan, B. D., Ackerman, P., Buckley, T. & Birch, K. (1981). Is empathic emotion a source of altruistic motivation? *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 290-302.

Batson, C. D., Early, S. & Salvarani, G. (1997). Perspective taking: Imagining how another feels versus imagining how you would feel. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 751-758.

Baumeister, R. F. & Twenge, J. M. (2003). The social self. In T. Millon & M. J. Lerner (Eds.), *Handbook of psychology: Personality and social psychology*. (Vol. 5, pp. 327-352), New York: John Wiley.

Ben-Porath, D. D. (2002). Stigmatization of individuals who receive psychotherapy: An interaction between help-seeking behavior and the presence of depression. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 21, 400-413.

Berry, D. S. & Hansen, J. S. (1996). Positive affect, negative affect, and social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 796-809.

Burnstein, E., Crandall, C. & Kitayama, S. (1994). Some neo-Darwinian rules for altruism: Weighing cues for inclusive fitness as a function of the biological importance of the decision. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 773-789.

Byrne, D. & Nelson, D. (1965). Attraction as a linear function of proportion of positive reinforcements. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 659-663.

Byrne, D. (1961). Interpersonal attraction and attitude similarity. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 62, 713-715.

Carvalho, M., & Gabriel, S. (2006). No man is an island: The need to belong and dismissing avoidant attachment style. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32, 697-709.

Cialdini, R. B., Baumann, D. J. & Kenrick, D. T. (1981). Insights from sadness: A three-step model of the development of altruism as hedonism. *Developmental Review*, 1, 207-223.

Collins, N. L. & Feeney, B. C. (2000). A safe haven: An attachment theory perspective on support seeking and caregiving in intimate relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 1053-1073.

Condon, J. W. & Crano, W. D. (1988) Inferred evaluation and the relation between attitude similarity and interpersonal attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 789-797.

Darley, J. M. & Latane, B. (1968). Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 8, 377-383.

Diener, E., Smith, H. & Fujita, F. (1995). The personality structure of affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 130-141.

Dion, K. K. & Dion, K. L. (1991). Psychological individualism and romantic love. *Journal of Social Behavior & Personality*, 6, 17-33.

Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117-140.

Fischer, P., Greitemeyer, T., Pollozek, F. & Frey, D. (2006). The unresponsive bystander: Are bystanders more responsive in dangerous emergencies? *European Journal of Social Psychology*, 36, 267-278.

Fultz, J., Shaller, M. & Cialdini, R. B. (1988). Empathy, sadness, and distress: Three related but distant vicarious affective responses to another's suffering. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 14, 312-325.

Gardner, W. L., Pickett, C. L. & Brewer, M. B. (2000). Social exclusion and selective memory: How the need to belong influences memory for social events. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 486-496.

Gleason, K. A., Jensen-Campbell, L. A. & Ickes, W. (2009). The role of empathic accuracy in adolescents' peer relations and adjustment. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 35, 997-1011.

- Gould, S. J. (1996). *Full House: The Spread of Excellence From Plato to Darwin*, New York: Harmony Books.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.
- Hodges, S. D., Kiel, K. J., Kramer, A. D. I., Veach, D. & Villaneuva, B. R. (2010). Giving birth to empathy: The effects of similar experience on empathic accuracy, empathic concern, and perceived empathy. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 36, 398-409.
- Hunt, A. McC. (1935). A study of the relative value of certain ideals. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 30, 222-228.
- Latane, B. & Darley, J. M. (1968). Group inhibition of bystander intervention in emergencies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 10, 215-221.
- Lee, A. Y. (2001). The mere exposure effect: An uncertainty reduction explanation revisited. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27, 1255-1266.
- Monin, B. (2003). The warm glow heuristic: When liking leads to familiarity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 1035-1048.
- Moreland, R. L. & Beach, S. R. (1992). Exposure effects in the classroom: The development of affinity among students. *Journal of Experimental Social Psychology*, 28, 255-276.
- Newcomb, T. M. (1956). The prediction of interpersonal attraction. *Psychological Review*, 60, 393-404.
- Newcomb, T. M. (1961). *The acquaintance process*. New York: Holt, Rinehart and Winston.
- O'Connor, S. C. & Rosenblood, L. K. (1996). Affiliation motivation in everyday experience: A theoretical comparison. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 513-522.
- Park, J. & Banaji, M. R. (2000). Mood and heuristics: The influence of happy and sad states on sensitivity and bias in stereotyping. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 1005-1023.
- Rosenbaum, M. E. (1986). The repulsion hypothesis: On the nondevelopment of relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1156-1166.
- Rowe, P. M. (1996, September). On the neurobiological basis of affiliation. *APS Observer*, 17-18.
- Ryckman, R. M., Robbins, M. A., Kaczor, L. M. & Gold, J. A. (1989). Male and female raters' stereotyping of male and female physiques. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 15, 244-251.

Schachter, S. (1959). *The psychology of affiliation*. Stanford, CA: Stanford University Press.

Smith, K. D., Keating, J. P. & Stotland, E. (1989). Altruism reconsidered: The effect of denying feedback on a victim's status to empathetic witnesses. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 641-650.

Swap, W. C. (1977). Interpersonal attraction and repeated exposure to rewarders and punishers. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 3, 248-251.

Twenge, J. M., Baumeister, R. F., DeWall, C. N., Ciarocco, N. J. & Bartels, J. M. (2007). Social exclusion decreases prosocial behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92, 56-66.

Zajonc, R. B. (1965). Social facilitation. *Science*, 149, 269-274.

Zajonc, R. B. (2001). Mere exposure: A gateway to the subliminal. *Current Directions in Psychological Science*, 10, 224-228.



ignou  
THE PEOPLE'S  
UNIVERSITY



ignou  
THE PEOPLE'S  
UNIVERSITY