

Factors or Determinants of Person Perception.
(व्यक्ति-प्रत्यक्षीकरण के कारक या निर्धारक)

Factors or Determinants of Impression Formation.
(धारणा-निर्माण के कारक या निर्धारक)

व्यक्ति प्रत्यक्षीकरण, धारणा-निर्माण (Impression Formation) अथवा व्यक्ति-प्रत्यक्षीकरण (Interpersonal perception) के संबंध में एक महत्वपूर्ण समस्या यह है कि लोग एक दूसरे का प्रत्यक्षीकरण कैसे करते हैं, वे एक दूसरे के संबंध में कोई धारणा (Impression) कैसे बनाते हैं, कोई निर्णय कैसे करते हैं? इस समस्या का समाधान कई कारकों (Factors) या निर्धारकों (Determinants) के आधार पर किया जाता है। आधुनिक मनोवैज्ञानिकों एवं समाजशास्त्रियों (Sociologists) के अनुसार व्यक्ति-प्रत्यक्षीकरण या धारणा निर्माण पर निम्नलिखित कारणों, कारकों या निर्धारकों का प्रभाव पड़ता है। :-

(क) उत्तेजना कारक (Stimulus Factors):

व्यक्ति-प्रत्यक्षीकरण के लिए व्यक्ति (Person) ही उत्तेजना है। पहले व्यक्ति (P) के लिए दूसरा व्यक्ति (O) उत्तेजना है तथा दूसरे व्यक्ति के लिए पहला व्यक्ति उत्तेजना है। अतः यहाँ उत्तेजना-कारक का तात्पर्य उस व्यक्ति से संबंधित कारकों से है, जिसका प्रत्यक्षीकरण होता है। प्रत्यक्षीकरण, कुछ जानने वाले व्यक्ति में हो कुछ ऐसे गुण या विशेषताएँ होती हैं, जिनसे प्रभावित होकर हम उस व्यक्ति का प्रत्यक्षीकरण एक विशेष रूप से करते हैं, कोई विशेष निर्णय देते हैं। इस प्रकार के उत्तेजना-कारकों को निम्नलिखित भागों में विभाजित किया जा सकता है:-

- ① आश्वादिहक संकेत (Non-verbal cues)
- ② प्रत्यक्षीकरणकर्ता-निर्धारक (Perceiver Determinants)
- ③ संज्ञानात्मक संरचना (Cognitive structure)
- ④ सामाजिक संदर्भ (Social context)

(ख) स्व-प्रत्यक्षीकरण या आत्म-प्रत्यक्षीकरण (Self Perception).

- ① सामाजिक संज्ञान (Social Cognition)
हम अपने आसपास के लोगों के बारे में जानने का प्रयास करते हैं।

Non-verbal cues (अशाब्दिक संकेत)

व्यक्ति जब कोई बात कहता है तो उसके मुख के साथ-2 उसके अन्य शारीरिक भाव भी बातचीत होते हैं। इस प्रकार की

भाषा स्वयं में अस्पष्ट तथा दोषपूर्ण होती है फिर भी verbal communication को अधिक सार्थक व प्रभावशाली बनाती है। इसका शारीरिक विज्ञान से होने वाला प्रभाव के संकेत प्राप्त होते हैं जिन संकेतों को अलग-2 समझना और आवश्यक है।

1. शारीरिक रचना (Physique)

प्रत्यक्षीकरण (Perception) उस व्यक्ति की शारीरिक रचना तथा उसके शारीरिक विशेषताओं से प्रभावित होता है। यह एक अशाब्दिक संकेत (non verbal cues) है। ऐसा

विश्वास किया जाता है कि शारीरिक रचना तथा व्यक्ति का संवादन (Personality organization) के बीच वादा संबंध है। क्रोशर (1925) के अनुसार मोटे तथा नाटे शरीर वाले

लोगा दृढ़, खुशमिजाज, निपनसार तथा आरामतम होते हैं। दुर्बल-पतल शरीर वाले लोग सख्त, चिड़चिड़ा तथा क्रोधी होते हैं।

वैज्ञानिक जीवन के नियंत्रणों से भी पता चलता है कि एक व्यक्ति किसी दूसरे की शारीरिक रचना को देखकर उसके संबंध में एक विशेष प्रकार की धारणा या राय (Impression) बना लेता है तथा कोई निर्णय (Judgement) कर बैठता है।

लेकिन, शारीरिक रचना पर आधारित धारणा-निर्माण के बीच कई मध्यवर्ती चर (intervening variables) सम्मिलित हो सकते हैं।

2. शारीरिक व्यवहार एवं मुद्रा (Body gesture & Posture)

यह एक शारीरिक संकेत (Physical cue) है। जिससे प्रभावित होकर प्रत्यक्षीकरण किसी व्यक्ति का प्रत्यक्षीकरण करता है या उसके संबंध में कोई राय या धारणा बनाता है, इसे ही हम अशाब्दिक संकेत (Non verbal cues) कहते हैं। शारीरिक सम्पर्क (Body Contact), शारीरिक दूरी (Proximity), उठने बैठने के

तथ्य तथा गति की गति (movements), आँखों के (Looking) के द्वारा भाव के आधार पर हम किसी व्यक्ति के संबंध में कोई राय बना लेते हैं। निम्न-2 संकेतों के लोगों के शारीरिक

संकेत (Non verbal cues) कहते हैं। शारीरिक सम्पर्क (Body Contact), शारीरिक दूरी (Proximity), उठने बैठने के तथ्य तथा गति की गति (movements), आँखों के (Looking) के द्वारा भाव के आधार पर हम किसी व्यक्ति के संबंध में कोई राय बना लेते हैं। निम्न-2 संकेतों के लोगों के शारीरिक

संकेत (Non verbal cues) कहते हैं। शारीरिक सम्पर्क (Body Contact), शारीरिक दूरी (Proximity), उठने बैठने के तथ्य तथा गति की गति (movements), आँखों के (Looking) के द्वारा भाव के आधार पर हम किसी व्यक्ति के संबंध में कोई राय बना लेते हैं। निम्न-2 संकेतों के लोगों के शारीरिक

संकेत (Non verbal cues) कहते हैं। शारीरिक सम्पर्क (Body Contact), शारीरिक दूरी (Proximity), उठने बैठने के तथ्य तथा गति की गति (movements), आँखों के (Looking) के द्वारा भाव के आधार पर हम किसी व्यक्ति के संबंध में कोई राय बना लेते हैं। निम्न-2 संकेतों के लोगों के शारीरिक

छल-धोष तथा झूठा में भँवर होता है। हाथ धपना, चुम्बन लेना, आखिंसा करना, स्पर्श करना आदि व्यवहारों पर सांस्कृतिक भिन्नता (Cultural variations) का प्रभाव पड़ता है। जैसे:- जिन लोगों में सहकारिता का प्रवृत्ति अधिक होता है वे एक साथ बैठकर या खड़े होकर बातें करते हैं और जिन लोगों में प्रतियोगिता (competition) का प्रवृत्ति अधिक होता है वे समकोण (right angle) की दिशा में बैठकर या खड़े होकर बातें करते हैं। (Angyle, 1972)।

3. आवाज (Voice): यह भी एक उत्तेजना-कारक (stimulus-factor) है, जो व्यक्ति-प्रत्यक्षीकरण को प्रभावित करता है। व्यक्ति की आवाज के आधार पर उसकी प्रीतियता या राक्षीयता का अनुमान लगाया जाता है। आवाज के आधार पर इस बात का भी अनुमान होता है कि वह किस वर्ग, क्षेत्र या समुदाय से संबंध रखता है। जैसे- बोलने की शक्ति, उच्चता (loudness) तादृश्य (pitch), उच्चारण (accent) तथा वाणी दोष (speech error) से बोलने वाले के संबंध में कोई राय या धारणा कायम करने में सुविधा होती है। (Elizard & Price (1958)). इसी तरह मौखिक संकेतों (vocal cues) के आधार पर भी हम किसी व्यक्ति के संबंध में कोई धारणा बनाने या निर्णय करने में काफी सफलता मिलती है।

4. मुखवाङ्मय (Facial expression): यह व्यक्ति-प्रत्यक्षीकरण या धारणा निर्माण का एक अवाचिक संकेत (Non verbal cue) मुखवाङ्मय है। यह भी एक अवाचिक संकेत (non verbal cue) है। सैंकर्ट्स आदि (1945) के अनुसार - काले भौरे चमक वाले लोगों को वैरपूर्ण (hostile), धमकी (conceited), बेझ्यान (dishonest) आदि समझा जाता है। Second 2 Mutharad (1955) के अनुसार - बनावटी स्नेहाट करने वाली महिलाओं को लोग अधिक यौन आकर्षक समझते हैं। अतः इन अध्ययनों से ज्ञात होता है कि मुखवाङ्मय प्रत्यक्षीकरण का एक महत्वपूर्ण निधार्क है।

2. पहनावा तथा ~~व्यक्ति~~ प्रतीति (Clothing & appearance):

व्यक्ति के पहनावा तथा प्रतीति का प्रभाव भी प्रत्यक्षीकरण करने वाले (P) के प्रत्यक्षीकरण तथा धारणा-गिर्धान पर पड़ता है। यह एक महत्वपूर्ण अशाब्दिक संकेत (non-verbal cue) है। इस आधार पर हम आसानी से निर्णय कर लेते हैं कि वह व्यक्ति पुरुष है या स्त्री। कभी-कभी पहनावा आधार पर हम आसानी से निर्णय कर लेते हैं कि वह व्यक्ति हिन्दू है, मुसलमान है या सिख है। परी (Uniform) के आधार पर व्यक्ति की पहचान अधिक आसान है। जैसे:- वहीं होकर सिपाहियों को बहुत आसानी से पहचाना जा सकता है।

इस प्रकार स्पष्ट है कि व्यक्ति-प्रत्यक्षीकरण प्रक्रिया पर उपर्युक्त कई उत्प्रेरणा कारकों या गिर्धानों का प्रभाव पड़ता है।