

सामाजिक संवेदन

SOCIAL PERCEPTION

2.1 अशाब्दिक/अभाषिक संप्रेषण

- (अ) अशाब्दिक संप्रेषणाची मूलभूत माध्यमे
- (ब) सामाजिक जीवनातील अशाब्दिक संकेत/सूचके
- (क) फसवणूक ओळखणे

2.2 आरोपण : वर्तनाची कारणे समजावून घेणे

- (अ) आरोपणाचे सिद्धान्त
- (ब) आरोपणातील चुकांची/प्रमादांची मूलभूत उगमस्थाने/स्रोत
- (क) आरोपणाच्या सिद्धान्ताचे उपयोजन

2.3 छापनिर्मिती आणि व्यवस्थापन

- (अ) छापनिर्मिती
- (ब) छापेचे व्यवस्थापन
-
-

प्रास्ताविक

सामाजिक इतिहासाचे निरीक्षण केल्यास तो अनेक खोटेपणा, भ्रामकता (चित्रित) लोकांच्या उदाहरणांनी भरलेला आहे. ज्यांनी आपल्या खोटेपणा बोलण्यातून अथवा वर्तनातून अथवा अन्य काही गोष्टीतून समाजाला चुकीच्या मार्गाला नेले आहे. समाजाची दिशाभूल केली आहे. आपल्या आजूबाजूला अथवा वर्तमानपत्रातून अशा काही फसवणुकीच्या घटना आपण वाचत असतोच. यापैकीच काही जागतिक स्तरावरच्या घटना आपणास आठवतात. यापैकी एक उदाहरण म्हणजे फ्रँक अॅबगनेल होय. या माणसाने वयाच्या एकविसाव्या वर्षी खोटे बोलून, गोड बोलून आणि वेगवेगळी रूपे घेऊन फसविले होते. यामध्ये तो लोकांना वकील, प्रोफेसर, भविष्य कथन करणारा, एअरलाइनमध्ये पायलट आहे म्हणून सांगत होता आणि लोकांची फसवणूक करीत होता. शेवटी तो पकडला गेला.

याबरोबरच अलीकडेच व्होल्कसवॅगन सॅकडल हे खूप मोठ्या प्रमाणात गाजले होते. भारतातील काही उदाहरणे आहेत. यामध्ये चार्ल्स शोभराजचे उदाहरण देता येईल. याहीपेक्षा आचार्य अत्रे लिखित, प्रभाकर पणशीकरांची प्रमुख भूमिका असलेले फिरत्या रंगमंचावरील (जो फिरता रंगमंच कोल्हापूरचा म्हादुबा मेळींनी बनविला होता), 'तो मी नव्हेच' हे नाटक बोलके उदाहरण ठरू शकते. ज्यामध्ये एकच माणूस पायलट, तंबाखूचा व्यापारी लखोबा लोखंडे, राधेशाम महाराज, दातार अशा भूमिका घेऊन आणि खोटे बोलून लोकांची फसवणूक कॅप्टन परांजपे करीत होता.

अर्थातच, केवळ प्रसिद्ध व्यक्ती आणि मोठमोठ्या कंपन्यांचे खोटे बोलून फसविलेले असते नाही. आपल्यालाही आपल्या दैनंदिन जीवनात फसवणुकीचे किंवा खोटे बोलून दिशाभूल करणारे अनुभव येतच असतात. आपण जर पूर्णपणे आपल्याशी प्रामाणिक असले तरीसुद्धा काही वेळेला अशा फसवणुकीच्या जाळ्यात अडकलो जातोच. अशा काही घटना अगदीच क्षुल्लक आणि कमी असतात. उदाहरणार्थ, आपली मुले आपल्याला बऱ्याच बाबतीत फसवत असतात. 'अभ्यास केलास का ?' म्हटल्यावर 'होय' म्हणून सांगत असतात. ट्युशनला गेला होतास का ? कॉलेजला गेला होतास का ? तासाला बसतो का ? असे विचारल्यावर 'होय' म्हणूनच सांगत असतात आणि पालकसुद्धा त्यावर विश्वास ठेवतात. त्याचा काय परिणाम होतो याचा विचारच आपण करत नाही. आपला पाल्य खोटे बोलतो हे पालक मान्यच करत नाहीत. "हे काय, किरकोळ आहे ! खोटे बोलणे हा काही मोठा गुन्हा नाही. सर्व जण खोटे बोलतात. मग आपण जसे खोटे बोलणारी माणसे का बरे ओळखू शकत नाही ? हा अप्रामाणिक आहे असे का म्हणत नाही किंवा त्याच्यापासून दूर राहत नाही. आपण समाजात वावरताना, लोकांना अचूकपणे का ओळखू शकत नाही ?" यामध्ये ते कोण आहेत यापेक्षा आपण काय विचार करतो हा कोड्यात/गोंधळात टाकणाऱ्या प्रश्नाकडे सामाजिक मानसशास्त्रज्ञांनी संशोधनात्मक लक्ष केंद्रित केले आहे.

सामाजिक मानसशास्त्र

2.3

सामाजिक संवेदन

प्रभावी सामाजिक आंतरक्रियेसाठी लोकांना अचूक ओळखणे महत्त्वाचे आहे. हे आपण जाणून घेतले पाहिजे की, हा जो माणूस विशिष्ट मुखवटा घेऊन आपल्याला सांगत आहे हे खरोखरच वास्तव आहे का ? याचा उद्देश प्रेरणांशी पारदर्शक आहे का ? हा प्रामाणिक आहे का ? जर आपण त्या व्यक्तीला अचूक ओळखले की, हा आपणाला चुकीच्या मार्गाकडे नेत आहे किंवा नाही; पण बऱ्याच वेळा असे काही घडून येत नाही. आपण त्याच्याशी चांगला संवाद साधून नातेसंबंधही प्रस्थापित करून जाणून घेत नाही. म्हणून हा गुंता कसा यशस्वीपणे सोडविता येईल हा प्रश्न सामाजिक मानसशास्त्रज्ञांनी 'सामाजिक संवेदन' या संकल्पनेच्या आधारे सोडविण्याचा प्रयत्न केला आहे. सामाजिक संवेदन ही एक प्रक्रिया आहे.

○ "इतर व्यक्तींना जाणून घेण्याची आणि समजून घेण्याची जी प्रक्रिया असते तिला सामाजिक संवेदन (Social Perception) असे म्हणतात."

सामाजिक संवेदनाच्या प्रक्रियेमध्ये लोकांविषयी जाणून घेण्याचे मार्ग एकत्र करणे आणि मिळालेल्या माहितीचे विश्लेषण करणे यांचा समावेश असतो.

सामाजिक संवेदन हा एक आपल्या सामाजिक जीवनाचा मूलभूत आधार आहे आणि या प्रकरणात त्यावरच लक्ष केंद्रित केले आहे. या संदर्भात सामाजिक मानसशास्त्रज्ञांनी भरपूर माहिती गोळा केली आहे. तीच माहिती या प्रकरणात देण्याचा प्रयत्न केला आहे. यामध्ये प्रथमतः अशाब्दिक संप्रेषणाचे मार्ग, अशाब्दिक संप्रेषणाची इतर काही सूचके यामध्ये चेहऱ्यावरील हावभाव, नेत्रसंपर्क, शरीराची हालचाल, आसनस्थिती आणि स्पर्श. यातील दुसरा भाग म्हणजे दुसऱ्याच्या वर्तनामागे कोणते कारण आहे हे या प्रक्रियेद्वारे समजावून घेणार आहोत. तसेच अशा प्राप्त परिस्थितीत त्यांनी अशी कशी कृती केली याचाही शोध घेण्याचा प्रयत्न करणार आहोत. ते कोणते नेमके ध्येय साध्य करणार आहेत आणि अशा वागण्यामागे नेमका हेतू काय असावा (बुरुस आणि रोसेस, 2006). ही थोडी गुंतागुंतीची प्रक्रिया आहे. कारण जसजसे आपण निष्कर्षापर्यंत पोहोचू तसतसे असा प्रश्न पडतो की कसे काय या लोकांच्या वर्तनाचा परिणाम होतो, अशी कशी ही माणसं इतकी भयानक कशी वागू शकतात किंवा भयानक गोष्टी करू शकतात आणि तिसऱ्या भागात आपण आपली छापेची निर्मिती कशी करतो, इतरांवर छाप कशी टाकू शकतो या घटकांचा अभ्यास करणार आहोत. या तिन्ही घटकांची सविस्तर माहिती घेऊ या.

2.1 अशाब्दिक/अभाषिक संप्रेषण

NON - VERBAL COMMUNICATION AN UNSPOKEN LANGUAGE

थोडे काळजीपूर्वक शोध घेण्याचा प्रयत्न केल्यास असे दिसून येते की, आपले अथवा इतरांचे वर्तन हे अनेक सामाजिक तत्कालीन घटनांच्या किंवा कारणांच्या प्रभावाच्या

परिणामातून घडून येते. उदा., मूड बदलणे, भावना प्रकृती, आत्मनिश्चिती, शारीरिक हालचाली आणि अभिव्यक्त होणाऱ्या इतर कृती समजून येतात. खरे म्हणजे असे वर्तन हे सापेक्षतः दाबून/लपवून ठेवणे अथवा नियंत्रित करणे अडचणीचे होत असते. जेव्हा इतर लोक तुमच्या आतील भावना जाणून घेण्याचा प्रयत्न करतात तेव्हा त्या इतर अनेक अशाब्दिक संकेतातून बाहेर येत असतात. आपल्या संभाषणापेक्षा आपली बरीच माहिती अशाब्दिक संकेतातून मिळत असते. यालाच को, ज्यूड आणि ब्लाइट (2006) यांनी 'अशाब्दिक संप्रेषण' अशी संज्ञा दिली आहे. आता आपण काही मूलभूत अशाब्दिक संप्रेषणाची माध्यमे अभ्यासू या.

चेहऱ्यावरील हावभाव, डोळ्यांचा संपर्क, आसन स्थिती, शारीरिक हालचाली आणि अभिव्यक्त होणाऱ्या इतर कृती समजून येतात. खरे म्हणजे असे वर्तन हे सापेक्षतः दाबून/लपवून ठेवणे अथवा नियंत्रित करणे अडचणीचे होत असते. जेव्हा इतर लोक तुमच्या आतील भावना जाणून घेण्याचा प्रयत्न करतात तेव्हा त्या इतर अनेक अशाब्दिक संकेतातून बाहेर येत असतात. आपल्या संभाषणापेक्षा आपली बरीच माहिती अशाब्दिक संकेतातून मिळत असते. यालाच को, ज्यूड आणि ब्लाइट (2006) यांनी 'अशाब्दिक संप्रेषण' अशी संज्ञा दिली आहे. आता आपण काही मूलभूत अशाब्दिक संप्रेषणाची माध्यमे अभ्यासू या.

(अ) अशाब्दिक संप्रेषणाची मूलभूत माध्यमे

(Basic Channels of Non-verbal Communication)

बहुतेक लोक विविध भावनिक अवस्थांमध्ये असताना वेगवेगळ्या प्रकारे वागण्याची शक्यता असते. परंतु आपल्या आंतरिक भावनिक अवस्थांमध्ये अगदी तंतोतंतपणे फरक करतात. उदाहरणार्थ, भावना, भाव आणि मूड हे कसे काय आपल्या वर्तनातून दर्शवितात ? हाच प्रश्न अशाब्दिक संप्रेषणाच्या मूलभूत माध्यमाशी संबंधित आहे. संशोधकांनी एकूण पाच प्रकारची माध्यमे दर्शविली आहेत. यामध्ये चेहऱ्यावरील हावभाव, नेत्र (डोळ्यांचा) संपर्क, शारीरिक हालचाली, आसन स्थिती आणि स्पर्श होय.

या पाच माध्यमांचा सविस्तर अभ्यास करू या.

1. चेहऱ्यावरील हावभाव (Facial Expression) :

जवळजवळ दोन हजार वर्षांपूर्वी ग्रीक/रोमन वक्तृत्व-तज्ज्ञ सिसरोने एक गमतीशीर विधान केले होते. चेहरा हा मनाचा आरसा/प्रतिबिंब आहे. डोळे हे त्याचे विश्लेषक आहेत. आधुनिक संशोधक सिसरोचे हे विधान बरोबर होते असे सुचवितात. आपण दुसऱ्या व्यक्तीचा सद्यःस्थितीचा मूड आणि भावना त्याच्या चेहऱ्यावरील हावभावामुळे शिकत असतो. अगदी सुरुवातीच्या वयामध्ये पाच मूलभूत भावना अगदी स्पष्टपणे चेहऱ्यावर दर्शवित असतो. मानवी चेहऱ्यावर राग, भीती, आनंद, दुःख आणि घृणा/किळस इत्यादी चेहऱ्यावर उदून दिसतात असे इझाड (1991), रोझिन, लॉवेरी आणि इबर्ट (1994) हे संशोधक सांगतात. आश्चर्य ही एक मूलभूत भावना चेहऱ्यावर स्पष्ट दिसून येते. परंतु याविषयीचे पुरावे काही संमिश्र आहेत. म्हणून आश्चर्य ही काही चेहऱ्यावरील मूलभूत भावना होऊ शकत नाही असे रेडसेन झेडन, बोर्डेगन, हाल्टब्रेण्ड आणि मात्सा हे संशोधक सांगतात.

आपण आपल्या चेहऱ्यावर पाच प्रकारच्या मूलभूत भावना दर्शवितो हे तथ्य/वास्तव आहे. अर्थातच, मानवप्राणी मात्र आपल्या चेहऱ्यावर अगदी छोटीशी भावनासुद्धा दर्शवू शकतो. याउलट, भावना या अनेक एकत्रीकरणातून येत असतात. उदाहरणार्थ, आनंदाच्या बरोबर दुःखाची भावना आणि भीतीच्या बरोबर रागाची भावना येत असते. यातील प्रत्येक प्रतिक्रिया ही ताकदीची असते. तसे पाहिले तर केवळ काही कमी प्रमाणातच आपल्या भावना दर्शवू शकतो.



आकृती क्र. 2.1 : चेहऱ्यावरील अभिव्यक्ती

जेव्हा इतर लोकांना तुम्हाला काय वाटते किंवा तुमच्या भावना कोणत्या आहेत हे विचारणे अयोग्य आणि अशक्य आहे. अशा परिस्थितीत त्यांच्या अशाब्दिक सूचना/संकेताकडे काळजीपूर्वक लक्ष केंद्रित करू शकतो. अशाब्दिक संकेतातून त्यांचे

आकृती क्र. 2.2 च्या आधारे समजून घ्या.



आकृती क्र. 2.2 : चेहऱ्यावरील अभिव्यक्ती

या चर्चेच्या अनुषंगाने एक प्रश्न उपस्थित केला जातो तो म्हणजे चेहऱ्यावरील हावभाव हे सार्वत्रिक आहेत का ? दुसऱ्या शब्दात बोलावयाचे झाल्यास, जर तुम्ही अगदी दुर्गम भागात भेट द्यायला गेला आहात. ज्या व्यक्ती नागरी वस्तीतील व्यक्तीच्या कधीही संपर्कात आलेल्या नाहीत अशा व्यक्तींच्या चेहऱ्यावरील हावभाव आणि तुमच्या चेहऱ्यावरील हावभाव विविध परिस्थितीत सारखेच असतील काय ? म्हणजेच आनंदी वातावरणाला हसतात का ? अपमानित झाल्यावर राग येतो का ? विविध संशोधनातून असे सूचित होते की, भिन्न संस्कृतींमध्ये हे भाव एकसारख्याच पद्धतीने व्यक्त होत असतात. अलीकडेचे विशेषतः एकमन आणि फ्रिसेन्स (1975) च्या संशोधकाने सूचित केले आहे की, चेहऱ्यावरील हावभाव सार्वत्रिकपणे उपयोगात आणि ओळखले जातात. अर्थातच, संशोधक पुढे असेही म्हणतात की आनंदी भावना ही सर्वत्र ओळखली जाते. याचबरोबर भातीची भावनासुद्धा अगदी तंतोतंत ओळखली जाते.

अनेक संस्कृतींमध्ये आनंद आणि राग व्यक्त करण्यासाठी, हास्य आणि नापसंतीची भावना चेहऱ्यावर दर्शविली जाते (शॉव्हेर, मुरदया आणि फॅरलेय, 2001). अर्थातच हाच नमुना सर्वत्र दिसून येत नाही (रुसेल, 1994; कॅरोल आणि रसेल, 1996). पुढे अनेक संशोधने स्पष्ट करतात की लोक आपल्या राष्ट्रीय समूहात ज्या चेहऱ्यावर भावना व्यक्त करतात त्याच अभिव्यक्त करताना दिसून येतात. (इल्फेनबिन आणि अॅम्बॅडी, 2002)

2. आपण दुसऱ्याच्या चेहऱ्यावरील हावभाव अचूक ओळखू शकतो काय ? :

(We Accurately Recognize Others Facial Expressions ?)

सापेक्षतः आपण दुसऱ्याच्या चेहऱ्यावरील हावभाव ओळखू शकतो असे संशोधनाने शोधून काढले आहे. परंतु अधिक लोकांच्या मध्ये फरक असतो हे काम थोडे कठीण आहे. वऱ्याच लोकांच्या चेहऱ्यावरील हावभाव ओळखता येतात; यालाच 'दुसऱ्यांना वाचणे' ही संज्ञा दिली आहे.

या ठिकाणी एका गोष्टीचा विचार करायला ह्या तो म्हणजे काही लोकांचे चेहरे यशस्वीपणे ओळखतात. याच कारण म्हणजे काही लोकांच्या चेहऱ्यावर विशिष्ट प्रकारच्या भावना स्पष्टपणे दिसून येतात. उपलब्ध अहवालाच्या पुराव्यानुसार हे स्पष्ट झाले आहे (इल्फेनबिन आणि इयेनकफ्राट, 2010). वाचना येणारा चेहऱ्या आणि भावनांची अभिव्यक्ती यासंबंधी आहेत. परंतु जेव्हा व्यक्ती दुसऱ्याशी संवाद करीत असते तेव्हा ज्या भावना इतरांच्या बाबतीतील ज्या येतात त्या उत्स्फूर्त असतात. उदाहरणार्थ, जेव्हा एखादी गोष्ट अचानकपणे घडते आणि आपणास आनंद होतो त्या वेळी ज्या भावना चेहऱ्यावर येतात त्या ओळखता येतात. आणखी गोष्ट लक्षात घ्या की, जेव्हा काही लोक आपल्या भावना सहज आणि मुक्तपणे व्यक्त करतात त्या वेळी त्यांच्या चेहऱ्यावरील हावभाव अचूक असतातच असे नाही.

3. नेत्रसंपर्क (डोळ्यांचा संपर्क) हा अशाब्दिक संकेत आहे :

(Eye Contact is a Non-Verbal Cue)

तुम्ही इतरांशी संप्रेषण करीत असताना डोळ्यावर काळा चष्मा घालून संवाद करता का ? असे जर असेल तर यामुळे असुखकारक परिस्थिती निर्माण होईल. कारण काळा चष्मा घातल्याने इतरांचे डोळे दिसणार नाहीत, इतरांनी आपल्याला कशा आणि कोणत्या प्रतिक्रिया दिल्या आहेत हे सांगता येणार नाही आणि त्याची खात्रीही देता येणार नाही.

आपण बऱ्याच गोष्टी इतरांच्या डोळ्यांवरून भावभावना ओळखतो. उदाहरणार्थ, एखादी व्यक्ती आपल्याकडे कोणत्या नजरेतून पाहत आहे त्यावरून त्या व्यक्तीच्या वर्तनाचा अंदाज आपण बांधतो. ती व्यक्ती मैत्रीच्या भावनेतून पाहत आहे की अन्य कोणत्या नजरेतून हे त्याच्या डोळ्यांवरूनच ओळखू शकतो (क्लेइंके, 1986). याच्या उलट एखादी व्यक्ती आपल्या डोळ्याशी संपर्क करत नसेल तर आपण यावरून अंदाज बांधतो की ती व्यक्ती आपणास टाळत आहे. आपण त्याला आवडत नसावे किंवा ती व्यक्ती लाजाळू असावी.

तीव्र स्वरूपाची दीर्घकालीन नजरभेट ही साधारणतः धनात्मक भाव स्पष्ट करते. परंतु या विचारावर एक आरोप केला जातो. जर दुसरी व्यक्ती सतत एकटक आपल्याकडे पाहत असेल तर हा कटाक्ष राग किंवा शत्रुत्वाची भावना स्पष्ट करतो. अनेक व्यक्तींना ही अभाषिक संकेत/चिन्हे अडथळे आणणारी वाटतात. (इलेसवर्थ आणि कार्ल स्मिथ, 1993). संप्रेषणामध्ये नजरेला खूप महत्त्व आहे. एखाद्या गोष्टीचे कुतूहल असेल तर ती गोष्ट न्याहाळून पाहण्याची कृती होते. मैत्री किंवा प्रेमयुक्त नजर विश्वास निर्माण करतो. आत्मविश्वासयुक्त नजर ही एकमेकांच्या डोळ्याला भिडवली जाते. अपराधीपणाच्या भावनेत नजर चुकविण्याची क्रिया घडते. व्यक्तीच्या नजरेमुळे अनुकूल किंवा प्रतिकूल मते तयार होतात. (एक नजर या नजरीया काफ़ी है अच्छा इन्सान बनने के लिए !) थोडक्यात, नेत्र संपर्काला अभाषिक संप्रेषणात महत्त्वाचे स्थान आहे.

4. देहभाषा/शरीरभाषा/देहबोली : हातवारे, आसनस्थिती आणि हालचाली :

(Body Language : Gestures, Posture and Movements)

स्वतःसाठी हा प्रयोग/प्रात्यक्षिक करण्याचा प्रयत्न करून पाहा :

- (1) काही घटना अथवा प्रसंगामुळे तुम्ही रागवला होता का आणि कशाबद्दल हे घोडे एक मिनिटापुरते विचार करा.
- (2) आता आणखी एक प्रसंग/घटना. जो तुम्हाला दुःखदायक भावना निर्माण करणारा होता की बरा होता. (हा घटक शिक्षकांनी शिकविण्यापूर्वी विद्यार्थ्यांकडून करून घ्यावा.)

या दोन घटनांसंदर्भात तुमच्या वर्तनाची तुलना करा. तुम्ही तुमची आसन स्थिती बदलली होती किंवा पहिल्या घटनेपासून दुसऱ्या घटनेपर्यंतच्या काळात तुमच्या विचारात बदल होईपर्यंत तुमचे हात, पाय, बाहू यांची हालचाल होत होती काय ? व्यक्तीच्या सध्याच्या स्थितीतील भावभावनांचा तिच्या शारीरिक स्थिती, हावभाव आणि हालचालीवर परिणाम होत असतो. या सर्व अशाब्दिक वर्तनांना शरीरभाषा/देहभाषा/देहबोली (Body Language) म्हणतात. या सर्वांमुळे आपणास इतरांबद्दलची अधिक माहिती मिळू शकते. प्रथमतः शारीरिक भाषा ही इतरांची भावनिक स्थिती दर्शवित असते. व्यक्तीची अस्वस्थता, घेरझाव्या घालणे, ओरबडे, खाजवणे अशा अनेक गोष्टींमधून प्रकट होते. अशा वर्तनाची वारंवारिता जितकी अधिक तितकीच व्यक्तीची अस्वस्थतेची पातळी उच्च दर्जाची दिसून येते.

हालचालीच्या उच्च प्रकारामुळे संपूर्ण विषयाची माहिती प्राप्त होते. व्यक्तीची मनःस्थिती कोणत्या स्वरूपाची आहे यावर तिची स्थिती व हालचाल अवलंबून असते. संपूर्ण शरीराच्या अनेक हालचालींमधून आपणास व्यापक माहिती प्राप्त होते. हावभावांचे वर्गीकरण अनेक प्रकारांत करता येते. पण महत्त्वाचा भाग म्हणजे खूण, निशाणी किंवा चिन्ह (Emblem) होय. शारीरिक हालचाली आपापली संस्कृती पुढे नेत असतात.

पुढील दिलेल्या चित्रातील हातवारे यांचा अर्थ ओळखू शकतो. या हातवारे किंवा चिन्हांना अमेरिका किंवा जगातील इतर देशांमध्ये विशिष्ट अर्थ प्राप्त होतो.



आकृती क्र. 2.3 : हातवारे

कदाचित या प्रकारच्या हातवाऱ्यांना इतर संस्कृतीमध्ये काही अर्थ असेल अथवा नसेल. कदाचित वेगळाच अर्थ असू शकेल. म्हणून या हातवाऱ्यांना किंवा चिन्हांचा वापर काळजीपूर्वक करायला हवा. ज्या वेळी तुम्ही एका संस्कृतीमधून दुसऱ्या संस्कृतीमध्ये जाता आणि तुमच्या स्वतःच्या संस्कृतीमध्ये वापरले जाणारे हावभाव केले तर बऱ्याच वेळा दुसऱ्या संस्कृतीतील लोकांच्या भावना दुखावण्याची शक्यता असते. म्हणून हातवारे करताना त्यांचा अर्थ समजावून घेऊनच हातवारे करावेत.

5. स्पर्श :

काय सांगतात लोकांबद्दल ? जेव्हा एखादी व्यक्ती बोलता-बोलता आपल्याला स्पर्श करते, त्या वेळी तुम्ही कोणती प्रतिक्रिया घाल ? त्या स्पर्शातून कोणती माहिती किंवा वर्तनाचा अर्थ निघू शकेल ? या प्रश्नाचे उत्तर त्या-त्या वेळच्या परिस्थितीवर अवलंबून असेल. शिवाय स्पर्श कोणी केला आहे ? अशा अनेक घटकांवर अवलंबून असेल. उदाहरणार्थ, तुमचा मित्र/मैत्रीण, तुमच्या समूहातील सदस्य किंवा मिन्नलिंगी व्यक्ती, वरिष्ठ-कनिष्ठ अधिकारी इत्यादी स्पर्शांचे स्वरूप शारीरिक संपर्क (अल्पकाळ टिकणारा, दीर्घकाळ, सभ्यपणाने किंवा शरीराच्या कोणत्याही भागाला स्पर्श.) आणखीन प्रकार म्हणजे व्यावसायिक किंवा सामाजिक बैठकीच्या वेळी, डॉक्टरांच्या ओपीडी इत्यादी या घटकांच्या मिश्रणातून स्पर्शाची अवस्था किंवा अर्थ सूचित होतो. जसे की, मित्रत्व, प्रेमापोटी, लैंगिक अभिरुची, प्रभुत्व गाजविण्यासाठी, काळजीपोटी, आक्रमकता इत्यादी. जेव्हा स्पर्श हा योग्य समजला तर अर्थातच सकारात्मक प्रतिक्रिया व्यक्तीकडून काढून घेता येतात. असे अलंगना, व्हिटेचर आणि फिशर (1979); लेव्हव आणि अॅगो (2010) म्हणतात. पण लक्षात घ्या, अशा प्रकारच्या योग्य अशा प्रतिक्रिया वाढविता येतात.

अपरिचित व्यक्तीच्या हस्तांदोलनाद्वारे झालेला स्पर्श हा वेगवेगळ्या संस्कृतीमध्ये स्वीकारला जाणारा मार्ग आहे. 'लोकप्रिय मानसशास्त्र आणि शिष्टाचारावरील पुस्तक' (Pop Psychology and Books on Etiquette) या पुस्तकात व्हंडरबीट (1975) यांनी सुचविले आहे की, व्यक्तीचे व्यक्तिमत्त्व स्पष्ट करते. हस्तांदोलनाशी विविध घटकांचा संबंध आहे. अशी अनेक संशोधने सांगतात. यामध्ये चॅपलीन, फिलिप्स, ब्राऊन, क्लॅनटॉन आणि स्टेन (2000) या संशोधकांची नावे सांगता येतील. हस्तांदोलनाची जितकी वारंवारिता अधिक तितक्याच प्रमाणात सहभागी व्यक्तीमध्ये बहिर्मुखता आणि खुलेपणा अधिक आढळून येतो. अशा व्यक्तीमध्ये लाजाळूपणा कमी आढळतो. आपल्या पहिल्या भेटीतील हस्तांदोलन आणि पहिली छाप याचा जवळचा संबंध आहे.

काही ठिकाणी झालेले स्पर्श हे योग्य मानले जातात. उदाहरणार्थ, लेव्हव आणि आरगो, (2010) यांनी असे शोधून काढले आहे की, तुम्ही एखाद्या व्यक्तीच्या बरोबर हस्तांदोलन करताना दुसऱ्या हाताने वरील बाजूस थोपटले तर त्या व्यक्तीविषयी तुमच्या मनात सुरक्षिततेची (तिच्याविषयी) भावना आहे हे स्पष्ट होते. हे स्त्री आणि पुरुष या दोघांच्याही

बाबतीत असते. स्त्रियांच्या खांद्यावर हात ठेवून स्पर्श करणे हे मोठ्या जोखमीचे आहे. हस्तांदोलनात जे लोक भाग घेतात त्यांच्या व्यक्तिमत्त्वाबाबत लगेच कल्पना येऊ शकते. आश्वासक हस्तांदोलन असेल तर त्यांना अनेक सकारात्मक गोष्टी घडताना दिसून येतात. ज्या संस्कृतीमध्ये हस्तांदोलनाची परंपरा आहे त्या ठिकाणी भेटताना अगर निरोप घेताना लोक हस्तांदोलन करतात. अभिनंदन करतात. हात मिळविताना आपल्या हाताचा स्पर्श (फक्त बोटांचा, अर्ध्या हाताच्या पंजाचा किंवा पूर्ण हाताचा) किती होतो/झाला यावरून दोन व्यक्तीतील संबंध लक्षात येतात. (प्राध्यापकांनी हे वर्गात प्रात्यक्षिक करून अथवा विद्यार्थ्यांचा सहभाग घेऊन करून दाखवावे.)

(ब) सामाजिक जीवनातील अशाब्दिक संकेत/सूचके

(Non-Verbal Cues in Social Life)

आपणास पुनःपुन्हा काही गोष्टी सांगितल्या जातात की, एक चिनी म्हण आहे. 'एक चित्र बरोबर एक हजार शब्द', 'तुमचे काम हाच तुमचा आवाज किंवा बोलून जाते', 'खामोशी को जवान होती है ! मौन सर्वार्थ साधनम्' ही सर्व वाक्ये आपल्याला काय सूचित करतात तर आपण व्यवहारातील बऱ्याच गोष्टी अशाब्दिक संवादातून शिकत असतो. अर्थातच, शाब्दिक संप्रेषणासाठी शब्द बोलणे आणि लिहिलेल्या शब्दांची अत्यंत गरज किंवा महत्त्व आहेच. या विभागात आपण हे पाहणार आहोत की, शब्दांपेक्षाही अशाब्दिक संप्रेषणाची सूचके/संकेत हे अधिक गुप्त गोष्ट अधिक स्पष्ट करू शकतात.

1. पराभाषा (Paralanguage) : पराभाषा हा एक अशाब्दिक संप्रेषणाचा मार्ग आहे. पराभाषा म्हणजे "आपण काय म्हणालो यापेक्षा कसे म्हणालो" हे महत्त्वाचे आहे. पराभाषेमध्ये शाब्दिक संदेशातील आशयाशिवाय सर्व स्वरिय किंवा वाचिक (Verbal) सूचकांचा समावेश असतो. पराभाषेमध्ये लोक किती मोठ्याने किंवा हळू आवाजात बोलतात, किती वेगाने बोलतात, बोलण्यातील नादमयता आणि वाणीची पात्रता किंवा भाषेचा दर्जा इत्यादींचा समावेश असतो. उदाहरणार्थ, काही वेळा एखादी व्यक्ती राग आल्याचे दर्शविणार नाही; पण त्याच्या आवाजाची पातळी, स्वर, तीव्रता यावरून मात ती व्यक्ती रागावलेली आहे हे दिसून येते. तुम्हाला होणारा त्रास किंवा उद्घोषणाकाराला काय सांगावयाचे ते आशय आवाजाचा नाद, स्वर, तीव्रता यावरून स्पष्ट होते.

पराभाषेचे संकेत/सूचके ही शाब्दिक संप्रेषणापेक्षा अधिक मार्गदर्शक ठरू शकतात. का, हा संशोधकांचा प्रश्न पडला आहे. याबाबत हॅवक, व्हॅनक्लिफ, फिशचेर आणि व्हॅन डेर शॅव्डीक (2009) यांनी संशोधने करून काही उत्तरे शोधून काढली आहेत. हॅवक आणि त्याच्या सहकाऱ्यांनी असे भाकीत केले आहे की, जर व्यक्ती बोलत असताना जो आवाज येतो (उदा., हसण्याचा, रडण्याचा) आणि चेहऱ्यावरील हावभाव हे व्यक्तीच्या योग्य भावना ओळखण्यास मदत करतात. अशाब्दिक संकेत हे आवाजातील चढ-उताराक अवलंबून असतात.

2. प्रेमाचा कटाक्ष (Is There Reality "A Look of Love") : अनेक गीतकारांनी व शायरांनी आपल्या गीतातून व शायरीतून दाखवून दिले आहे की, लोक आपल्या प्रेमाच्या भावना अशाब्दिक खुणांच्या माध्यमातून दाखवितात. उदाहरणार्थ, प्रेमाचा दृष्टिक्षेप (कटाक्ष) आपल्या चेहऱ्याद्वारे, डोळ्याद्वारे स्त्रीच्या प्रेमात पडलो आहे हे दर्शवितात. या मताला बहुतेक जण संमती दर्शवितात. पुढील चित्रातून या गोष्टी अधिक स्पष्ट होतात.



आकृती क्र. 2.4 : अभाषिक सूचकांद्वारे प्रेमाची अभिव्यक्ती

स्त्री-पुरुष प्रेमात पडल्याचे अनेक संकेतांद्वारे दिसून येत असते.

उदाहरणार्थ, स्पर्श करणे, सार्वजनिक ठिकाणीसुद्धा गळ्यात गळा घालणे, जवळजवळ उभे राहणे इत्यादी. वरील विविध प्रकारचे विविध प्रकार अनेक संशोधकांनी शोधून काढलेल्या संशोधनातून पुरावे दिले आहेत. यामध्ये गॅझागा, केल्मेयर, केल्टेनर आणि स्मिथ (2001) हे संशोधक आहेत.

आणखी काही संशोधकांनी काही जोडप्यांचा आणि मित्र-मैत्रिणींच्या समूहातील सहकाऱ्यांचा काही आठवडे अभ्यास केल्यानंतर असे दिसून आले आहे की, व्यक्तीच्या आतील भावना - या मग त्या सकारात्मक असो अथवा नकारात्मक असो, त्या-त्या व्यक्तीच्या चेहऱ्यावर स्पष्ट दिसतात आणि ती व्यक्ती दुसऱ्या व्यक्तीशी संवाद साधताना चेहऱ्यावरील हावभाव, शरीराची हालचाल आणि आसन स्थितीद्वारे व्यक्त करीत असतो.

3. चेहऱ्याचा प्रतिपोष (पाठपुरावा) सिद्धान्त कल्पना :

(The Facial Feedback Hypothesis)

The King and I says, whenever I feel afraid, I hold my head erect and whistle a happy tune . . . हे एक इंग्रजी गीत आहे. या गीताचा आशय असा आहे.

"जेव्हा मी लोकांना मूर्ख/वेडे समजतो तेव्हा मी घाबरतो किंवा माझीच मला भीती वाटते. कारण मी लोकांना फसवित नाही तर मी स्वतःलाच फसवित आहे."

जेव्हा आपण दुसऱ्यांना फसवत असतो किंवा खोटे बोलत असतो तेव्हा आपण खोटे बोलणे आपल्या अनेक खुणांच्या माध्यमातून व्यक्त होत असतो. उदाहरणार्थ, बोलताना अडखळणे, चुकीचे शब्द उच्चारणे, शारीरिक हालचालीची गती वाढणे इत्यादी. थोडक्यात आपल्या आंतरिक भावना ज्या आहेत त्या कोणत्याही विशेष अशाब्दिक संप्रेषणाच्या संकेत/खुणांच्या द्वारे व्यक्त होत असतात. (ड्युक्लेस, हॉर्ड, श्लेनेशेडर, स्केस्टर-स्टर्न आणि व्हॅन लिंगटॉन, (1989); मॅक कॅनन आणि अंडरसन, 1987)

चेहऱ्याच्या प्रतिपेक्षेसिद्धान्तास अनेक संशोधकांचा आधार आहे. या सिद्धान्तास मूलतः दृष्टिकोन म्हणजे चेहऱ्यावरील हावभाव हे बंदुकीचा चाप अथवा कळसारख्या भाव असतात. या बाबतीत मॅककॅनन आणि अंडरसन यांचा प्रयोग महत्त्वपूर्ण ठरतो. त्यांचे संशोधनातून असे उघड होते की, आपल्या चेहऱ्यावर ज्या भावना उमटतात त्या भावना त्या व्यक्तीला पाठीमागे आलेल्या अनुभवातून तयार झालेल्या असतात. मागील अनुभवांचे परिपाक म्हणजे चेहऱ्यावरील प्रतिपेक्षे होय, हेच या सिद्धान्तातून स्पष्ट होते.

(क) फसवणूक ओळखणे (Recognizing Deception)

फसवणुकीचे संप्रेषण हे मूलतः व्यक्तीच्या विचारातून घडत असते. व्यक्ती कस विचार करते त्यातूनच फसवणूक केली जाते. संशोधकांनी असे निष्कर्ष मांडले आहेत की सामान्य माणूस विवसानून एकादरी खोटे बोलतो किंवा फसविला जातो.

डिपॉलो आणि कॅशाय (1998) यांचे म्हणणे आहे की, सामाजिक आंतरक्रियेच्या वेळी विस टक्के तरी फसवणुकीचा किंवा दुसऱ्यांना फसवण्याचा प्रयत्न करित असतात आणि काही संशोधने दाखवून देतात की किमान पहिल्या भेटीच्या वेळी तरी एकमेकांना फसविले जाण्याची शक्यता अधिक असते. (फेल्डमन, फारिस्ट आणि हॅप, 2002; टेल आणि फिल्डमन, 2004)

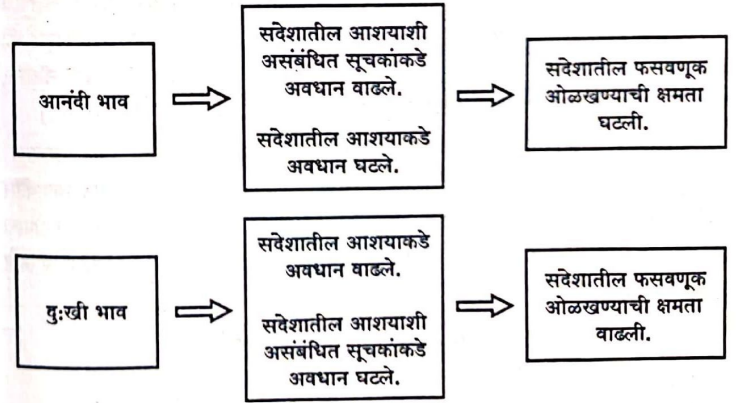
आपण फसवणूक कशी ओळखू शकतो (How will do We Recognize Deception?)

खोटे बोलणे जर पुनःपुन्हा होत असेल तर ते आपल्या परिचयाचे होते आणि त्यातून समोरची व्यक्ती कधी खोटे अथवा कधी खरे बोलते हे आपण ओळखू शकतो (एकमन, 2001; मॅलॉनो आणि डेपॉलो, 2001).

लोक खोटे बोलण्याची काही कारणे आहेत. एक कारण म्हणजे आपण लोकांना ओळखत असतो. त्यामुळे त्यांच्या बोलण्याच्या पाठीमागील सत्य शोधत बसत नाही ती खरे बोलते की खोटे असे एकमन (2001) या संशोधकाचे मत आहे. दुसरे कारण असे की, आपण फसविले जात आहोत असे जरासुद्धा वाटत नाही किंवा काही लोकांना वाटते की, मी कुठे इतका मोठा माणूस (आंतरराष्ट्रीय) आहे आणि मला फसविले जाईल. गैरसमजुतीने आपण फसविले जातो (सेरॉटा, लेव्हिन आणि बोस्टर, 2010)

यू.एस.ए. मधील नुकत्याच प्रसिद्ध झालेल्या अहवालांमध्ये जवळजवळ साठ टक्के फसविलेल्या व्यक्तींनी आपण फसलो नाही किंवा खोटे बोललो नाही असे सांगितले. अगदी थोड्या फार व्यक्तीने फसविले गेल्याचे सांगितले. यावरून एक गोष्ट स्पष्ट होते की, स्वतःपेक्षा इतरांना (फसविलेल्यांना) ओळखणे शक्य आहे. कारण आपण सर्व जणच दैनंदिन व्यवहारातील आपले खोटे बोलणे अथवा फसवणुकीचे योग्य ते मोजमाप करत नाही. मात्र परवादी प्रशिक्षण घेतलेली अथवा या विषयाचे अध्ययन केले किंवा तज्ज्ञ असेल तर ती व्यक्ती योग्य ते मोजमाप करू शकते. याविषयी एकमन आणि सुलोव्हॉन यांनी चाचणीच्या माध्यमातून सोडविता येते असे एका प्रयोगाद्वारे सिद्ध करून दाखविले आहे.

फसवणूक शोधताना असे एक कारण दिसून येते की, आपल्या भावनिक अवस्थेचा आपल्या फसवणुकीवर परिणाम होतो. जेव्हा लोक दुःखी व कष्टी असतात तेव्हा फसण्याची अधिक शक्यता असते. आनंदी किंवा सुखी मानसिक अवस्थेमध्ये शक्यता कमी असते (रैनहार्ड आणि श्वेड, 2011). दुःखी भावनिक अवस्थेत व्यक्ती आशयाकडे लक्ष केंद्रित करते व आनंदी अवस्थेत शब्दांकडे लक्ष केंद्रित करित असते. तसेच संदेश देणाऱ्या व्यक्तीच्या व्यक्तिमत्त्वाकडे आणि त्याच्या शारीरिक हालचालींकडेही लक्ष देत असते. रैनहार्ड आणि श्वेड यांच्या संशोधनातून असे भाकीत केले आहे की, गुन्हे अन्वेषण विभागातील लोक फसवणुकीचे गुन्हे तपासत असतात तेव्हा लोकांच्या मानसिक अवस्थेवर अधिक लक्ष केंद्रित करून शोध घेतात. याबाबत रैनहार्ड आणि त्यांच्या सहकाऱ्यांनी केलेला प्रयोग पुढील आकृती क्र. 2.5 च्या साहाय्याने समजून घेऊ या.



आकृती क्र. 2.5 : फसवणूक ओळखण्याच्या आपल्या क्षमतांवर भावस्थितीचा प्रभाव

लोक कधी फसतात ? तर जेव्हा ते दुसऱ्यांवर अधिक विश्वास व्यक्त करतात आपले उद्दिष्ट विसरून जातात किंवा आपल्या छोट्याशा स्वार्थाला बळी पडतात. काही वेळेला त्या व्यक्तींच्या चेहऱ्यावरील हावभावाला बघून आपण फसले जात असतो. फसवणूक शोधून काढण्याचे अगदी मर्यादित अशी काही अशाब्दिक सूचके/खुणा सांगित येतात. या खुणा अथवा संकेत हे सर्वांच्याच ठिकाणी पाहावयास मिळतात असे नाही. इटॉफ, एकमन मॅगी आणि फ्रॅक, (2001) असे म्हणतात. कारण यातील बऱ्याच चेहऱ्यावरील भावना या सूक्ष्म आविष्कार असतात. या सूक्ष्म भावना/हावभाव खोटे बोलणे अथवा फसवणूक ओळखण्यास उपयोगी पडतात. यातील दुसरे एक कारण म्हणजे काही भावना चेहऱ्यावर चटकन दिसून येतात. एक गोष्ट निश्चित असते की, फसविणाऱ्या व्यक्ती आपल्या इतर काही शारीरिक भावनांचे नियंत्रण करू शकत नसते. उलट त्या काही कृती या अधिकच जोरजोरात होत असतात. उदाहरणार्थ, जोरजोरात हसणे, मोठ्याने बोलणे, मध्येच टाळ्या देणे. या सर्व गोष्टींच्या त्यांच्या फसवणुकीच्या कृतीक प्रभाव असतो. यातून ती व्यक्ती फसवत असावी हे कळून चुकते.

अशाब्दिक संकेतातील आणखी काही घटक हे फसवणूक ओळखण्यास मदत करू शकतात. यामध्ये शारीरिक हालचाली, आसनस्थिती, देहबोली या संकेताद्वारे जसे फसवणूक ओळखता येते. तसेच भाषिक शैलीच्या आधारेही ओळखता येता. उदा., फसवणूक करणारी व्यक्ती एकात्र मोठ्याने, जोरजोरात बोलत असते (गरज नसताना). प्रश्नोत्तराच्या वेळी प्रश्नाच्या उत्तरास विलंब लावतात किंवा अगदी सावकाश उत्तर देण्याच प्रयत्न करतात. आपल्या विधानाला सुरुवात करतात आणि मध्येच थांबवितात व थोड्या वेळाने पुन्हा सुरु करतात. या भाषिक शैलीतून तो माणूस खरे बोलतो की खोटे बोलतो हे ओळखता येते. (खोटे बोलणाऱ्याच्या आवाजाची पातळी, स्वर, तीव्रता, गती आणि ताल तपासून पाहा; जो सामान्य माणसाचा असतो त्यापेक्षा वेगळा असतो.)

थोडक्यात, फसवणूक करणाऱ्याच्या अशाब्दिक सूचकांकडे (आवाजाचा स्वर, आवाज काळजीपूर्वक पाहिले तर आपण फसवणूक ओळखू शकतो. तसे पाहिले तर फसवणुकीत काही बोधनिक घटकही असतात. त्यामुळे अगदी तंतोतंत फसवणूक ओळखणे कठीणच आहे. फक्त शारीरिक/अशाब्दिक सूचकांकद्वारे काही प्रमाणात फसवणूक अथवा खोटे बोलणे आपण ओळखू शकतो.

वैयक्तिक संरचनेतील अशाब्दिक सूचके/संकेताचे/खुणांचे महत्त्व :

(The Importance of Non-Verbal Cues in Personal Setting)

हे स्पष्ट आहे की, दुसऱ्याला जाणून घेण्यासाठी अशाब्दिक संप्रेषण हा अत्यंत महत्त्वाचा घटक आहे. प्रत्येक सामाजिक आंतरक्रियेच्या वेळी कोणत्या प्रकारच्या अशाब्दिक सूचकांचा

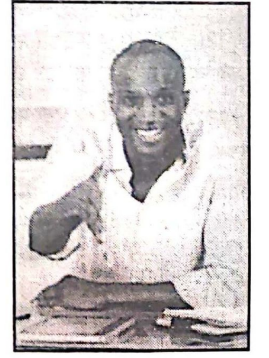
उपयोग करत असतो याचे विश्लेषण आपण करत बसत नाही. त्याचे आपल्या वैयक्तिक संप्रेषणावर काय परिणाम होतात किंवा आंतरव्यक्तिक संप्रेषणामध्ये त्याचा उपयोग करत असतो. उदाहरणार्थ, आपण जेव्हा डॉक्टरांकडे जातो तेव्हा त्यांच्या अशाब्दिक संप्रेषणाच्या सूचकांकडे/संकेतांकडे लक्ष देत असतो. डॉक्टर खरोखरच आपली तपासणी/काळजी घेत आहेत की केवळ आपली भूमिका पार पाडीत आहेत.

डिमाटोओ आणि टारान्टा (1979) यांचे संशोधनातील निष्कर्ष अशी माहिती देतात की, अशाब्दिक सूचके यांचा डॉक्टर व रुग्ण यांच्या नातेसंबंधात महत्त्वाची भूमिका बजावत असतात. डॉक्टरांकडे रुग्णाचा चेहरा वाचनाची आणि अशाब्दिक सूचके रुग्णांपर्यंत पोहोचविण्याची क्षमता असली पाहिजे अथवा असे संवेदन रुग्णाला झाले पाहिजे. डॉक्टरांनी स्वतःच्या चेहऱ्यावर नेहमी स्मितहास्य आणि रुग्णाविषयीची विश्वासाची भावना ही सूचके डॉक्टरांकडे असावीत असे हिलेन (2015) यांनी दाखवून दिले आहे. तसेच नेत्रांचा संपर्कही तितकाच महत्त्वाचा आहे.

थोडक्यात, अशाब्दिक भाषा, चेहऱ्यावरील हावभाव, आसनस्थिती, शारीरिक हालचाल आणि इतर अशाब्दिक संकेत हे केवळ दैनंदिन सामाजिक जीवनातच उपयोगी पडतात असे नाही तर अनौपचारिक परिस्थितीतही उपयुक्त ठरतात.

मुलाखतीच्या वेळी अशाब्दिक सूचके/संकेत/खुणांची भूमिका :

एक संशोधन केवळ चित्राच्या माध्यमातून समजावून घ्या की कोणती व्यक्तीची मुलाखत यशस्वी होईल हे त्या दोघांच्या अशाब्दिक संप्रेषणाच्या सूचकांतूनच स्पष्ट होत.



आकृती क्र. 2.6 : नोकरीच्या मुलाखतीमध्ये अशाब्दिक सूचके महत्त्वाची आहेत

2.2 आरोपण : वर्तनाची कारणे समजावून घेणे

ATTRIBUTION : UNDERSTANDING THE CAUSES OF BEHAVIOUR

सामाजिक वातावरणात इतर व्यक्ती कशा वागतात इतकेच जाणून घेण्याचा प्रयत्न करत नाही तर त्या व्यक्ती अशा का वागतात याची कारणे समजून घेण्यास आपण अधिक अभिरुची दाखवितो. म्हणजेच सामाजिक जगतात कार्यकारणसंबंध शोधण्याचा आपण प्रयत्न असतो (पिट्टमॅन, 1993; व्हॅनऑरवेल, 1998). इतर लोक कृती कशी करतात, ती कृती ते तशीच का करतात याबाबतची कारणे समजून घेण्यात आपल्याला रुची असते. ज्या प्रक्रियेतून आपणास अशा प्रकारची माहिती मिळते, त्याला 'आरोपण' असे म्हणतात. आरोपणाच्या प्रक्रियेद्वारे आपण इतरांच्या वर्तनाची कारणे शोधण्याचा प्रयत्न करतो आणि काही प्रसंगां स्वतःच्या वर्तनामागील कारणेसुद्धा जाणून घेण्याचा प्रयत्न करतो. काही प्रसंगां स्वतःच्या वर्तनामागील कारणेसुद्धा जाणून घेण्याचा प्रयत्न करतो. अशा या महत्त्वाच्या घटकातून सामाजिक मानसशास्त्रज्ञांनी काय आत्मसात केले हे पाहू या (ग्रॅहम आणि फोल्क्स, 1990; हायडर, 1958; रीड आणि मिलर, 1998).

(अ) आरोपणाचे सिद्धान्त (Theories of Attribution)

सामाजिक जगताची जाणीव होण्यासाठी आपण कसा प्रयत्न करतो ? आरोपणाची प्रक्रिया ही तशी गुंतागुंतीची आहे. आरोपणाची प्रक्रिया समजण्यासाठी अनेक सिद्धान्त मांडण्यात आले आहेत. जे सिद्धान्त सातत्याने प्रभावशाली ठरलेले आहेत याचबरोबर इतर संबंधित घटकांचाही अभ्यास करणार आहेत. यामध्ये कारणीक/कारण सिद्धान्त, वेळेचा परिणाम, नियंत्रित करण्याची क्षमता, वातावरणाचा प्रभाव, दैववाद विरुद्ध वैयक्तिक निवड इत्यादी घटक तपासून पाहणार आहेत.

1. आरोपणाचा सुसंगत अनुमान सिद्धान्त (Correspondent Inference Theory) - दुसऱ्यांच्या वर्तनातील स्थिर गुणांचा मार्गदर्शक म्हणून उपयोग करणे (Using others behaviour as a Guide to their Lasting Traits) : जोन्स आणि डेव्हिस (1965) यांनी आरोपणाच्या अभिजात सिद्धान्तापैकी एक महत्त्वाचा सिद्धान्त मांडला. तो सिद्धान्त म्हणजे 'सुसंगत अनुमान' (Correspondent Inferences) होय. या सिद्धान्तानुसार इतरांच्या वर्तनाच्या आधारे त्यांच्या स्थायी गुणधर्माबाबत अनुमान काढता येते. दुसऱ्या शब्दात सांगावयाचे झाल्यास, इतरांच्या निरीक्षणाच्या आधारे इतरांच्यात कोणते विशिष्ट गुण (Specific) आहेत, याविषयी आपण कसा निर्णय घेतो यांच्याशी सुसंगत अनुमान सिद्धान्ताचा संबंध आहे.

प्रथमदर्शनी हे कार्य सोपे वाटते. इतरांच्या वर्तनाच्या काळजीपूर्वक निरीक्षणातून आपणास रूपा काही शिकता येते. मात्र हे एका विशिष्ट मर्यादेपर्यंत योग्य आहे. हे काम पुढील गोष्टी अवघड होते. अनेक वेळा व्यक्ती विविध मार्गांनी वागत असते तेव्हा ती तिच्या गुणधर्मानुसार तिचे वर्तन असतेच असे नाही. काही वेळा परिस्थितीला बाह्य (External) घटकदेखील व्यक्तींसाठी पर्याय ठेवत नाहीत. उदाहरणार्थ, एखादी व्यक्ती रांगेत उभे असणाऱ्या ग्राहकांना डावलून/ढकलून पुढे येऊन रांगेत घुसत असेल तर ती व्यक्ती उर्मट, उद्धट, अरेरावी करणारी आहे असे म्हणता येईल का ? कदाचित त्या व्यक्तीचे काम किरकोळ असेल किंवा चौकशी करावयाची असेल, ही व्यक्ती प्रत्यक्षात शिस्तप्रिय व सहकार्याची वृत्ती असणारी आहे. या व्यक्तीचे आताचे वर्णन कदाचित अपवादात्मक असेल. अशा प्रकारच्या परिस्थितीत ती सामान्य आहे. या परिस्थितीनुसार व्यक्तीच्या व्यक्तिमत्त्वाचा अंदाज बांधल्यास तो चुकीचा ठरण्याची शक्यता अधिक असेल. अशा परिस्थितीला आपण कसे सामोरे जातो ? जोन्स आणि डेव्हिस यांच्या मते, आपण आपले अवधान अशा विशिष्ट प्रकारच्या कृतीवर केंद्रित करावयाचे ठरवितो की, ज्यामधून आपल्याला अधिक माहिती मिळू शकते. प्रथम आपण आपले लक्ष दुर्लक्षित तसेच इतरांवर लादलेल्या वर्तनापेक्षा जे वर्तन मुक्तपणे आपणास निवडता येईल अशा वर्तनाची निवड करतो. दुसरे म्हणजे आपण ज्या कृतीकडे काळजीपूर्वक अवधान केंद्रित करतो त्यालाच जोन्स आणि डेव्हिसने असाधारण परिणाम (Non-Common Effects) म्हटले आहे.

एका विशिष्ट घटकामुळे इतर घटकांमुळे नव्हे, निर्माण झालेला परिणाम म्हणजे असाधारण परिणाम होय. असाधारण परिणाम करणाऱ्या कृती माहितीपूर्ण का असतात ? कारण अशा कृतीची आपल्याला कारणे माहित नसतात; याविषयीची अधिक माहिती पुढील उदाहरणाच्या साहाय्याने घेऊ या. समजा, तुमच्या एका मैत्रिणीचा साखरपुडा (Engaged) झाला आहे. तिचा भावी पती अतिशय सुंदर आहे. त्याचे व्यक्तिमत्त्व प्रभावी आहे. शिवाय तो अतिशय श्रीमंत आहे. विशेष म्हणजे तो तिच्यावर प्रेम करतो. तो तिने निवडला आहे. तिच्या या निर्णयातून आपण काय शिकलो ? या ठिकाणी अनेक कारणे आहेत. त्यापैकी कोणतेही कारण आपण निवडू शकतो. याउलट, तुमच्या मैत्रिणीचा पती खूप श्रीमंत आहे. पण तो तिला विचित्र वागणूक देतो. तो अतिशय कंटाळवाणा आहे. पण तुमच्या मैत्रिणीची आर्थिक स्थिती उत्तम आहे. येथे तिच्या निर्णयामधून काही गुणवैशिष्ट्यांचा अंदाज बांधता येईल का ? तर नक्कीच बांधता येईल. तुमची मैत्रीण शारीरिक आकर्षकतेला, त्याच्या व्यक्तिमत्त्वाला अधिक महत्त्व देते. तो श्रीमंत असल्यामुळे त्याच्या कंटाळवाणा/आळशीपणाकडे दुर्लक्ष करते. या उदाहरणावरून आपण इतरांच्या कृतीविषयी खूप काही अधिक काहीतरी शिकतो. यालाच असाधारण परिणाम (Non-Common Effects) असे म्हटले जाते.

शेवटी जोन्स व डेव्हिस म्हणतात की, सामाजिकदृष्ट्या अधिक इष्ट असलेल्या कृतीकडे सामाजिकदृष्ट्या कमी इष्ट कृतीकडे आपण अधिक अवधान केंद्रित करतो. दुसऱ्या शब्दात सर्वसामान्य लोक ज्या प्रकारचे वर्तन करतात त्यापेक्षा वेगळ्या वर्तनावरून त्या व्यक्तीमध्ये कोणते गुण असू शकतील हे आपण शिकून घेतो.

उदाहरणार्थ, एकदा लेखकाच्या शेजाऱ्याने एक मोठा कुत्रा खरेदी केला. त्या कुत्र्या लेखकाच्या बागेचा उपयोग मलमूत्र विसर्जनासाठी केला. अनेकदा सांगूनही शेजाऱ्या यासाठी काही केले नाही. शिवाय कुत्र्याच्या मालकाने ज्या प्रतिक्रिया त्या सामाजिक अपेक्षेपेक्षा निम्न स्तरावरच्या किंवा कमी दर्जाच्या होत्या, पण त्याच्या त्रासावरून त्याच्याविषयी व जगाकडे पाहण्याविषयीचा दृष्टिकोनाविषयी अधिक माहिती मिळते.

असेच आणखी एक उदाहरण पाहता येईल. काही वेळेला काही लोक लहान मुलांना भीती. दाखविण्यासाठी ओरडतात. हात उंचावून भीती घालण्याचा प्रयत्न करतात. त्या वेळेस त्यांचे ते वर्तनही बरेच काही आपणाला शिकवून जाते. अधिक माहिती आकृती क्र. 2.7 पाहूनच घेऊ शकेल.



आकृती क्र. 2.7 : लहान मुलास भीती दाखविताना एक महिला

थांडक्यात, जोन्स आणि डेव्हिस यांच्या सिद्धान्तानुसार इतरांचे स्थिर गुणांचे प्रतिक्रिया त्याच्या वर्तनावर पडत असते. म्हणजेच आपण ज्या वेळी सुसंगत अनुमानापर्यंत पोहोचतो त्या वेळी (1) ते वर्तन मुक्तपणे निवडलेले असते. (2) भिन्नतादर्शक, असाधारण परिणाम (Non-Common Effects) निर्माण करते. (3) मात्र ते सामाजिकदृष्ट्या कमी प्रतीचे/अष्ट असते.

2. 'केली' यांचा कारण/कारणीक सिद्धान्त (Kelley's Co-variation Theory) :

खालील प्रश्नांची उत्तरे तुम्ही कशी द्याल ?

- (1) तुम्ही एखाद्याला तुमच्या कार्यक्रमाला बोलावले आहे, पण तो आला नाही.
- (2) तुम्ही तुमच्या मैत्रिणीसाठी अनेक निरोप पाठविले, पण तिने साधा फोनसुद्धा परत केला नाही.
- (3) तुम्हाला नोकरीमध्ये बढतीची अपेक्षा होती, पण ती तुम्हाला मिळालेली नाही.

वरील प्रत्येक परिस्थितीमध्ये तुमच्या मनात कोणते प्रश्न निर्माण होतील ? निश्चितच अनेक प्रश्न निर्माण होतील. ती व्यक्ती कार्यक्रमासाठी का आली नाही ? मैत्रिणीने फोन का केला नाही ? ती विसरली की जाणीवपूर्वक टाळले ? तिच्याकडे फोन उपलब्ध नव्हता का ? ती माझ्यावर रागावली आहे का ? तुम्हाला बढती का मिळाली नाही ? तुमचे वरिष्ठ तुमच्यावर नाराज आहेत का ? तुमच्याबद्दल वरिष्ठांचे काही गैरसमज झाले आहेत का ? या प्रश्नांविषयी निश्चितच आपणास जाणून घ्यावे लागेल. अनेक परिस्थितीमध्ये आरोपणाच्या या केंद्रीय कृतीला आपण सामोरे जात असतो. व्यक्ती कशी आहे ? ती तशीच का आहे ? विशिष्ट मार्गात घटना परावर्तित का होतात याविषयी निश्चितच आपणास जाणून घ्यावे लागते. या घटकांच्या पाठीमागील सर्व कारणांचा शोध घ्यावयाचा झाल्यास याविषयीची माहिती किंवा ज्ञान असणे आवश्यक आहे. प्रत्येकाच्या वर्तनामागे अनेक कारणे असू शकतात. दुसरे म्हणजे बाह्य कारणेही असू शकतात. (उदा., सामाजिक जीवनातील विविध घटना, प्रसंग, परिस्थिती) किंवा या दोन्हींच्या एकत्रित परिणामामुळेदेखील वर्तन निर्माण होते. उदा., बढतीबाबत आपण एकतर कठोर परिणामामुळे ही बढती मिळाली नसेल. या प्रश्नाचे उत्तर आपण कसे शोधू ? याविषयी केली यांचा सिद्धान्त आपणास अधिक माहिती पुरवितो.

'केली' यांच्या मते, इतरांच्या वर्तनामागाचा 'का' या प्रश्नाचे उत्तर मिळविण्याचे तीन मार्ग आहेत, ते पुढीलप्रमाणे :

- (1) एकमत किंवा सर्वानुमती (Consensus) : एकसारख्याच उद्दीपक परिस्थितीमध्ये किंवा घटनेमध्ये आपण ज्या व्यक्तींचा विचार करतो त्याचप्रमाणे इतर लोक वागतात किंवा वेगळ्या पद्धतीने वागतात हे पाहणे म्हणजे सर्वानुमती होय. ज्या व्यक्तीचा आपण विचार करतो त्याचप्रमाणे इतर लोकांचे वर्तन असेल तर तिथे उच्च दर्जाची सर्वानुमती आढळते.
- (2) सुसंगती (Consistency) : व्यक्ती सर्व उद्दीपक परिस्थितीमध्ये किंवा घटनेमध्ये एकसारखेच किंवा सुसंगत वर्तन करते का, हे पाहणे म्हणजे सुसंगती होय.
- (3) भिन्नत्वदर्शकता (Distinctiveness) : ज्या व्यक्ती वर्तनाचा अभ्यास करणार आहोत ती व्यक्ती इतर सर्व उद्दीपकांशी, परिस्थितीमध्ये किंवा घटनांमध्ये इतर व्यक्तींशी तशीच वागते की त्यांच्याशी वेगळे वागते हे पाहणे.

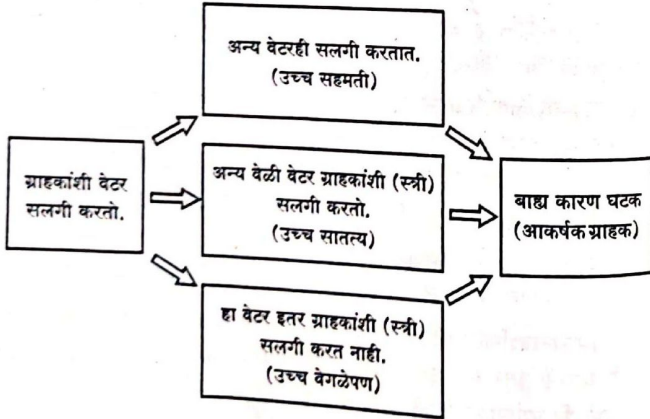
'केली' यांच्या सिद्धान्ताप्रमाणे इतरांच्या वर्तनाची कारणे अंतर्गत घटकांमध्ये आणणे करताना सर्वानुमती व भिन्नतादर्शकता निम्न असेल तर सुसंगती उच्च दर्जाची असल्याचे दिसून येते. वर्तनाची कारणे बाह्य घटकांमध्ये पाहताना सर्वानुमती, सुसंगती भिन्नतादर्शकता हे तीनही उच्च असतात. शेवटी जेव्हा सर्वानुमती कमी सुसंगती भिन्नतादर्शकता उच्च असते तेव्हा इतरांच्या वर्तनामागे आंतरिक व बाह्य अशा दोन्ही कारणे असतात असे समजले जाते. या सर्व गोष्टींचे अधिक स्पष्टीकरण होण्यासाठी पुढे दिलेल्या उदाहरणाचा आधार घेऊ या.

उदाहरणार्थ, एका उपाहारगृहामध्ये, सेवा देणारा माणूस (वेटर/Server) ग्राहकांशी सलगी (Flirt) करत आहे अशी कल्पना करा. हे वर्तन निरीक्षणासाठी निश्चितच आनंददायक आहे. पण यातून एका प्रश्नाची निर्मिती होते हा माणूस त्या व्यक्तीशी असा का वागणूक आहे ? या ठिकाणी तो अंतर्गत घटकांमुळे की बाह्य घटकांमुळे असा वागतो आहे. ज्या व्यक्तीशी सलगी (Flirt) करावयास आवडते. त्यांच्यापैकी तो एक आहे (अंतर्गत घटक) किंवा ग्राहक अतिशय आकर्षक व्यक्तित्वाचे आहे (बाह्य घटक) म्हणून तो तसा वागतो वरील तीन घटकांवर आपला निर्णय अवलंबून असतो.

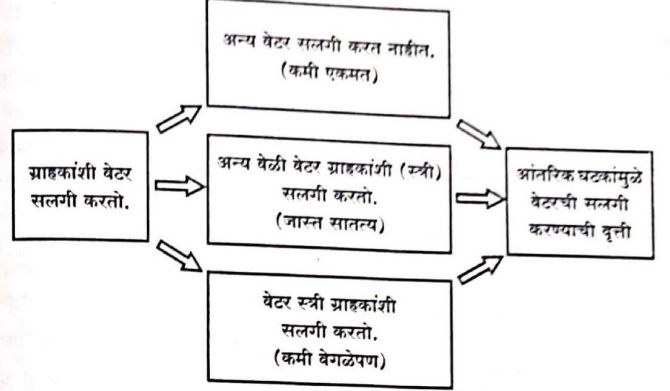
पहिल्या टप्प्यात/भागात इतर सेवा देणारे लोकदेखील ग्राहकांशी तसेच वागणूक असतील तर उच्च दर्जाची सर्वानुमती दिसून येते.

दुसऱ्या टप्प्यात/भागात सेवा देणारा माणूस या ग्राहकांशी इतर परिस्थितीमध्येही असा पद्धतीने वागत असल्याचे आढळल्यास येथे उच्च दर्जाची सुसंगती पाहावयास मिळते. तिसऱ्या टप्प्यात हा माणूस इतर ग्राहकांशी असे अजिबात वागत नसल्याचे आढळल्यास उच्च दर्जाची भिन्नतादर्शकता पाहावयास मिळते. आकृती क्र. 2.8 मध्ये ते दर्शविलेले आहे.

(अ) बाह्य घटक



(ब) बाह्य घटक



आकृती क्र. 2.8 : 'केली' यांचा कारणीक आरोपण सिद्धान्त

याउलट, कोणताही सेवा देणारा माणूस ग्राहकांशी प्रेमाचे नाटक करत नाही. इतर परिस्थितीमध्येही हा सेवा देणारा त्याच ग्राहकांशी अशाच पद्धतीने वागतो. या ठिकाणी केलीच्या सिद्धान्तानुसार व्यक्तिवर्तनाची कारणे ही त्या व्यक्तीच्या अंतर्गत घटकात असल्याचे पाहावयास मिळते. म्हणजे त्या व्यक्तीला प्रणयचेष्टा करण्याची आवड आहे.

केलीच्या सिद्धान्तातील गृहीतके अनेक सामाजिक परिस्थितीविषयी माहिती देत असल्यामुळे आरोपणाबाबत हा सिद्धान्त महत्त्वाची अंतर्दृष्टी पुरवितो. तरीदेखील या सिद्धान्तामध्ये काही सुधारणा किंवा बदलाची आवश्यकता असल्याने नवीन संशोधनाची गरज आहे.

कारणीक आरोपणाचे इतर पैलू (Other Dimensions of Causal Attribution) :

इतर कोणत्याही व्यक्तीचे वर्तन आंतरिक घटकांनी नियंत्रित होते की बाह्य घटकांनी नियंत्रित होते हे पाहण्यास आपण उत्सुक असतो. पण याशिवाय इतर आणखी दोन प्रश्नांशी संबंध येतो.

पहिला प्रश्न : इतरांच्या वर्तनावर परिणाम करणारे घटक स्थिर असतात की बदलतात ?

दुसरा प्रश्न : हे घटक नियंत्रणक्षम आहेत का ?

म्हणजेच व्यक्तीला जेव्हा काही करावेसे वाटते तेव्हा ती व्यक्ती हे घटक बदलू शकते का ? किंवा प्रभावित करू शकते का ? (वायनर, 1993 & 1995). हे पैलू अंतर्गत व बाह्य पैलूपेक्षा स्वतंत्र असल्याचे आपण गृहीत धरले आहे. काही वर्तनाची आंतरिक कारणे - उदाहरणार्थ, व्यक्तिगत गुणवैशिष्ट्ये व स्वभाव हे स्थिर राहण्याची शक्यता असते

(मिल्स आणि कैरे, 1997) तर इतर काही आंतरिक घटकांमध्ये बदल होतो. उदा., प्रेरणारहित आरोग्य, धक्का इत्यादी. त्याचबरोबर काही आंतरिक कारणेही नियंत्रणक्षम आहेत. व्यक्तीला जर तिचा स्वभाव नियंत्रित करण्याची इच्छा असेल तर इतर आंतरिक कारणे (उदा., जुनाट आजार किंवा व्यक्तिमत्त्वातील दोष) यांच्यावर नियंत्रण ठेवणे शक्य नाही. जर एखाद्याला जवळची वस्तू व लांबची वस्तू पाहण्यासाठी चष्मा वापरत असेल तर व्यक्ती अशा गोष्टींवर चष्म्याशिवाय नियंत्रण ठेवू शकत नाही. ही व्यक्तिगत नियंत्रणक्षमता बाब नव्हे. इतर व्यक्तीच्या वर्तनामागील शोध घेताना प्रामुख्याने (1) आंतरिक-बाह्य (2) स्थिर-अस्थिर (3) नियंत्रणक्षम-अनियंत्रणक्षम या तीन पैलूंचा विचार महत्त्वाचा ठरतो.

3. **दैवाधीन (नशीब) आरोपण विरुद्ध व्यक्तिगत निवड (Fate Attribution vs Personal Choice)** : आणखी दोन दृष्टिकोन आरोपणामध्ये दिसून येतात. याती पहिला भाग म्हणजे दैवाधीन अथवा पराधीन (Fate) हा भाग होय आणि दुसरा भाग म्हणजे व्यक्तिगत निवड होय. जर समजा, तुमच्या जीवनामध्ये एखादा प्रसंग अथवा घटना घडू आली असेल तर ती घटना काही कारणामुळे घडून आली आहे; असा तुमचा विश्वास असेल तर तो तुमच्या कारणीक अथवा कारण दृष्टिकोन होय. याचासुद्धा आरोपणपरिणाम होत असतो. उदा., अनपेक्षितपणे तुम्हाला लॉटरी लागली अथवा तुम्ही सुद्धा सहलीला जाण्याचे ठरविले होते. पण तुमच्या बेजबाबदारपणे गाडी चालविल्यामुळे गाडी अपघात होऊन तुमचा पाय मोडला तर अशा वेळी तुम्ही तुमच्या अपघाताचे स्पष्टीकरण कासे देता ? जर तुम्ही स्वतःलाच जबाबदार धरत असाल अथवा काही कारणामुळे घट घडून आली. हे कारण व्यक्तिगत निवड ठरू शकते. याच घटनेचे स्पष्टीकरण दैवाधीन दृष्टिकोनातूनही देऊ शकता. हे बाह्य घटकातून आलेले स्पष्टीकरण आणि नियंत्रण असं दैवाधीन आरोपणाचे स्पष्टीकरण असते. कारण सोपे आहे. हे लोक विधिलिखित (दिव, नशीब, कर्म, तकदीर) यावर विश्वास ठेवतात.

या ठिकाणी दोन्ही दिलेली स्पष्टीकरणे शक्य आहेत. मग यातील कोणती घटना ओढली जाते, हा एक गोंधळात टाकला जाणारा प्रश्न आहे. या प्रश्नाचे उत्तर शोधण्यासाठी प्रयत्न/अभ्यास अनेक संशोधकांनी केला आहे (बुरुस आणि रोसे, 2006; ट्रॅपि आणि लिबेर्मेन, 2003). परंतु नोरेनझायान आणि ली (2010) यांनी गमतीशीर उत्तर दिले आहे. नोरेनझायान आणि ली हे दोघेही सामाजिक मानसशास्त्रज्ञ आहेत. त्यांनी असे सूचित केले आहे की, व्यक्तीची श्रद्धा ही प्रामुख्याने दोन बाबतीतील असते. पहिली म्हणजे धार्मिक जी खात्रीपूर्वक देवाचे अस्तित्त्व मानणारी असते आणि दुसरी म्हणजे कारणीक (Causality) असते. त्यामुळे कोणतेही एकच कारण आवश्यक नाही. ही कल्पना पुढे निष्कर्षाप्रत पोहोचते अनेक घटनांच्या मिश्रणातून एखादी घटना घडत असते.

नोरेनझायान आणि ली (2010) यांनी आणखी एका कसोटीच्या आधारे भाकीत केले आहे. त्यांनी सहभागी लोकांना एक प्रश्न विचारला की, तुमच्यापैकी स्वतःला ख्रिश्चन किंवा धार्मिक म्हणून ओळखता का, युरोपियन वंशदाय किंवा पूर्व आशियाचे वंशदायाचे/वारसदार म्हणून ओळखता ? नोरेनझायान आणि ली यांना असे आढळून आले आहे की, जे लोक अधिक धार्मिक होते ते स्वतःला ख्रिश्चन म्हणून ओळखतात आणि जे अधार्मिक होते ते पूर्व आशियानाचे वारसदार म्हणून ओळखत होते.

4. कृतिशीलता ओळखणे आणि आरोपणाची प्रक्रिया :

(Action Identification and The Attribution Process)

जेव्हा आपण हे लोक असे का वागतात, ते तसेच का करतात, यामधून त्यांना काय साध्य करावयाचे असते हे समजावून घेण्याचा प्रयत्न करतो. त्या वेळी त्यातील एक स्पष्टीकरण स्वीकारतो. प्रामुख्याने अनेक प्रकारची स्पष्टीकरणे दिली जातात. त्यापैकी एक कृती महत्त्वाची असते. कृती ओळखणे ही आरोपणाची मूलभूत प्रक्रिया आहे.

संशोधनातून असे दिसून येते की, आरोपणावर प्रामुख्याने व्यक्तीच्या कृतीची ओळख दिसून येते. एखाद्या व्यक्तीची घडून येणारी कृती ही बोधनिक प्रक्रिया असते. त्याच्या कृतीमागे एकच घटक नसून त्या व्यक्तीचे उद्दिष्ट, गुणवैशिष्ट्ये आणि त्याच्या पाठीमागचा हेतू इत्यादींचा समावेश असतो. त्याच्या मानसिकतेचा शोध घेण्याचा प्रयत्न केला तर कोईक, मार्श आणि वॅगनर (2006) यांचे संशोधन आणि अनेक संशोधने या तार्किक अनुमानाला साहाय्यकारी ठरतात. म्हणून आरोपणाची प्रक्रिया ही तशी सोपी नसून अनेक लोक काय म्हणतात यातून आपले संवेदन तयार होत असते. आपले स्पष्टीकरण/विवरण त्या व्यक्तीची निर्णायक कृती असते.

(ब) आरोपणातील चुकांची / प्रमादांची मूलभूत उगमस्थाने/स्रोत

(Basic Sources of Error in Attribution)

आपण एक सामान्यतः चांगले काम करीत असतो, ते म्हणजे सामाजिक मूल्यमापन होय. ते काम अगदी अचूक आणि योग्य ते करीत असतो. वास्तवता आपण इतरांना समजावून घेण्यासाठी कष्ट करीत असतो. पण हे करीत असताना आपल्याकडून आरोपणाच्या चुका होत असतात. या चुकांच्या मागे काही पूर्वग्रह असतात. या पूर्वग्रहातून अनेक प्रकारच्या चुका घडतात. त्याचा आपल्या निष्कर्षावर परिणाम होतो.

1. सांख्येपणातील/साधर्म्यातील पूर्वग्रह : आरोपणातील मूलभूत प्रमाद/चूक :

(Correspondence Bias : The Fundamental Attribution Errors)

कल्पना करा, खालील घटनेचे किंवा दृश्याचे तुम्ही साक्षीदार आहात. एक व्यक्ती बैठकीसाठी एक तास उशिरा येते. जेव्हा तो आतमध्ये प्रवेश करतो त्याच वेळी तो आपले कागद टाकतो. जेव्हा तो गोळा करण्याचा प्रयत्न करतो तेव्हा तो तेथे असणारा

कृतीवरून काढत असतो. नंतर आपण त्याच्याविषयी बाह्य जगातून जी माहिती मिळते त्यावरून अंदाज बांधतो. तसेच सद्यःस्थिती काय आहे हे पाहतो. यासाठी काही बोधनिक घटक पुरेसे आहेत. बाह्य घटकांना फारसे आतमध्ये येण्यास देत नाही (गिलबर्ट आणि मॅलोन, 1995).

या दोन पायऱ्यांच्या प्रक्रिया पुराव्यासाठी अनेक अभ्यास करण्यात आले (चेकेन आणि ट्रॉप, 1999; गिलबर्ट, 2002). मूलभूत आरोपणातील चुकांमधून येणारी पूर्वग्रहदूषितता (साधर्म्यातील दूषितता) पाहत असताना असे आढळते की, बहुतेक सर्व जण आपण आपल्या या प्रक्रियेच्या बाबतीत सजग असतो. यापैकी आपण काही जण एखाद्या माणसाविषयी अंदाज बांधताना त्याचे बाह्य वर्तन गृहीत धरूनच आरोपण करीत असतो. परंतु हे कसे असताना त्याची परिस्थिती कशी आहे, तिची पातळी किती आहे याचा साधारणतः विचार करीतच असतो. याहीपेक्षा आणखी एक मजेशीर बाब म्हणजे आपले आरोपण त्या परिस्थितीशी तडजोड करूनच करीत असतो. मिळालेल्या माहितीपेक्षा इतर लोकांना दिलेल्या माहितीवरून आरोपण करीत असतो. थोडक्यात, साधर्म्यातील दूषितता इतर लोकांपेक्षा इतरांच्या सांगण्याला बळी पडूनही पूर्वग्रहदूषितता येते.

4. अभिनेत्याच्या निरीक्षणाचा परिणाम : "तू बेडौल, मी पातळ" :

(Actor observer Effect, "You're Clumsy: I SLIPPED")

साधर्म्यातील पूर्वग्रहदूषितता ही प्रामुख्याने आपण दुसऱ्यासारखे वागण्यातून येते. आपली मूळ कृती ही आंतरिक असते. ही घटना/तथ्य दुसऱ्याला स्पष्ट करण्यास मदत करते; यालाच 'अभिनेता निरीक्षण परिणाम' म्हणतात (जोन्स आणि निसवेह, 1971). हा परिणाम असे सांगतो की, आपण आपल्यावर जे आरोपण करतो ते बाह्य घटकावरून करीत असतो. पण जे आपले वर्तन घडत असते ते दुसऱ्याच्या ठिकाणचे (आंतरिक) कारण असते. उदाहरणार्थ, जेव्हा एखाद्या व्यक्तीला तुम्ही पाहता त्या वेळी तुम्ही आरोपण करतो की ती व्यक्ती किती बेडौल आहे.

अभिनेता निरीक्षण परिणाम आपल्यामध्ये का येतो, तर आपण बऱ्याच काही गोष्टी या दुसऱ्या बाह्य घटकातून घेत असतो आणि त्यांचाच परिणामातून हा परिणाम घडून येतो. आपण बाह्य घटकांविषयी फारसे जागृत असत नाही. इतरांच्या बाह्य घटकावर आपण अधिक लक्ष केंद्रित करीत असल्यामुळे हा परिणाम घडून येतो.

5. स्व-हितातून/स्वार्थातून आलेली दूषितता - मी चांगला, तू नशीबवाला आहेस (Self Service Bias : I am GOOD; You're LUCKY) :

समजा, तुम्ही पेपर लिहिला आणि वर्गात जमा केला. जेव्हा तुम्हाला तो परत मिळाला त्या वेळी तुम्हाला अनेक श्रेते मिळतात. तुम्हाला पेपर अत्यंत चांगला होता. चांगल्यात चांगला पेपर आहे. असा पेपर की मी अनेक वर्षांत पाहिला नाही. पण या प्रसंगी किती

या यशासाठी तू कोणती आरोपणे किंवा स्पष्टीकरण देऊ शकतोस. शक्यता आहे. आपण आपली आंतरिक कारणे, उच्च दर्जाची बुद्धिमत्ता, चांगला पेपर लिहिण्यासाठी घेतलेले कष्ट इत्यादी. आता याउलट, जेव्हा तुम्हाला पेपर परत मिळाला, असमाधानकारक, बोगस, सगळ्यात जास्त घाणेरडा पेपर, मी अनेक वर्षांत पाहिला नाही. आता तुमचे काय स्पष्टीकरण द्याल ? अशा सहजगत्या घडलेल्या प्रसंगातून निर्माण झालेली खळबळ यावर लक्ष केंद्रित करता (सामाजिक बाह्य घटक) की तुमच्या प्रोफेसरांनी तुम्हाला वर्गात दिलेली अत्यंत अयोग्य वागणूक इत्यादी.

या आरोपणातून येणारे सकारात्मक निष्कर्ष हे आंतरिक कारण असते तर नकारात्मक निष्कर्ष हे बाह्य घटकातून येत असतात; यांनाच 'स्व-हित दूषितता' म्हणून ओळखले जाते. या दूषिततेवर अनेक संशोधने झाली आहेत (ब्राऊन आणि रॉजर्स, 1991; मिलर आणि रॉस). अनेक प्रकारांपैकी या ठिकाणी दोन प्रकारांवर लक्ष देऊ या. एक बोधनिक आणि प्रेरणात्मक स्पष्टीकरण देणे. बोधनिक प्रारूपामध्ये आपल्या स्वतःच्या हितासाठी आपल्यातील सकारात्मकतेचा उपयोग करतो (आंतरिक कारण). याउलट, नकारात्मक स्पष्टीकरण देऊन स्वार्थ साधतो. तेथे आपण बाह्य घटकांचा उपयोग करून स्वार्थ साधतो. रॉस म्हणतो की, आपली आरोपणे ही नकारात्मकतेपेक्षा सकारात्मक घटकांची अधिक असतात. सामान्यतः लोक स्वतःच्या हितासाठी दोन्ही प्रकारची आंतरिक अथवा बाह्य घटकांचा उपयोग करतात. याउलट, प्रेरणात्मक स्पष्टीकरणामध्ये काळजी करणे, स्व-प्रतिमा वाढविणे इत्यादींचा समावेश होतो. बरेच संशोधक म्हणतात की, व्यक्ती स्वतःच्या हितासाठी बोधनिक आणि प्रेरणात्मक घटकांचा उपयोग करून स्वहित साधतात. बरेच संशोधक प्रेरणात्मक दृष्टिकोनाला महत्त्व देतात (ब्राऊन व रॉजर्स, 1991). वेगवेगळ्या अभ्यासातून स्वहितदूषितता वेगवेगळ्या सांस्कृतिक वातावरणात दिसून येते (ओर्टीजन, 1995; ओर्टीजन आणि सेलीगमन, 1990). विशेषतः आर्थिकदृष्ट्या वंचित घटकांमध्ये ही दूषितता अधिक दिसून येते. पाश्चात्य देशात ही वृत्ती आढळते.

6. अनपेक्षित घटनांचे स्पष्टीकरण कसे द्याल ? :

(How We Explain Unexpected Event ?) :

आपल्या सर्वांचा अनपेक्षित घडणाऱ्या घटनांच्या बाबतीत अनुभव हा नकारात्मकच असतो. उदाहरणार्थ, तुमचा मोबाइल अचानक हरवला, तुमचा संगणक अचानक बंद पडला, महत्त्वाच्या प्रसंगी गाडी बंद पडली; त्या वेळी आपल्याकडून नकारात्मक स्पष्टीकरण दिले जाते. ती सर्व कारणे बाह्य घटकांना अनुसरून दिली जातात. याउलट, सकारात्मक दृष्टिकोन ठेवला तर येणारी कारणे सकारात्मकच असतात. ती कारणे आंतरिक घटक असतात. या संदर्भात मोरवेज (2009) यांनी काही संशोधने केली आहेत.

(क) आरोपणाच्या सिद्धान्ताचे उपयोजन
(Applications of Attribution Theory)

1. मध्यस्थी/आंतरनिरसन आणि अंतर्दृष्टी/मर्मदृष्टी :

(Intervention and Insight)

आधुनिक सामाजिक मानसशास्त्राचा संस्थापक कर्ट लेवीन (Kurt Lewin) यांचा एक शेरा (विधान) केले आहे किंवा "सराव हाच एक चांगला सिद्धान्त आहे." याचाच असा आहे की, जर तुम्ही सामाजिक मानसशास्त्र किंवा सामाजिक वर्तनाचा शास्त्रीय पद्धती अभ्यास करणार असाल तर त्या ज्ञानाचा उपयोग व्यवहारामध्ये केला पाहिजे. आरोपण सिद्धान्ताचा संबंध पाहिला तर आरोपण सिद्धान्ताचे ज्ञान वाढत आहे आणि त्याच उपयोगी केला जात आहे (ग्रॅहम आणि फोल्क्स, 1990; मिलर आणि रॅम्पेल, 2004). उदाहरणादाखल पाहिले तर आरोपणाच्या सिद्धान्ताचा उपयोग उदासीनता/नैराश्य मानसिक आरोग्याचे आजार, दहशतवादांमधील अंतर्दृष्टी पाहण्यासाठी या सिद्धान्ताचा उपयोग केला जात आहे.

2. आरोपण आणि उदासीनता/नैराश्य (Attribution and Depression) :

उदासीनता एक मानसिक आजारातील सामान्य आजार आहे. हे खरे आहे की आपल्यापैकी एकूण लोकसंख्येच्या तुलनेमध्ये जवळजवळ निम्म्याहून अधिक लोक दैनंदिन जीवनात उदासीनतेचा किंवा नैराश्याचा अनुभव घेत असतात किंवा त्यांच्यामध्ये नैराश्याचे लक्षण आढळून येतात (ब्लासर, केस्सलेर, मॅकग्लोगले आणि स्विट्झ, 1994). उदासीनता ही अनेक कारणांनी येत असते. यामध्ये प्रामुख्याने आरोपणातील स्वतःचा पराभव मानण्याच्या वृत्तीचा समावेश अधिक असतो. याउलट, बरेच लोक अगोदर स्वहि पूर्वग्रहदूषितता दाखवितात. याउलट, उदासीनता असणारे लोक यापेक्षा उलटा (निराशावादी) मार्ग दाखवितात/स्वीकारतात. ते नकारात्मक स्पष्टीकरण देऊन आंतरिक कारण देतात. सकारात्मक कारण तात्पुरत्या स्वरूपात देतात. उदाहरणार्थ, भाग्यवान आहे, नशीब चांगले आहे किंवा असे लोक दुसऱ्याची विशेष मदत घेतात. असे लोक स्वतःवर नियंत्रण ठेवू शकत नाहीत, जे काही घडत असते अशा परिस्थितीवर 'होय' असे लोक प्रचंड मोठ्या प्रमाणात दैवाधीन झालेले असतात. उदासीन/नैराश्यग्रस्त व्यक्ती स्वतःला आरोपणाच्या कमी अथवा पराजित मानसिकतेमध्ये गुंतवून घेतात.

सुदैवाने आरोपणाच्या सिद्धान्तावर अनेक मानसिक उपचार पद्धती विकसित केल्या आहेत आणि त्यांचा उपयोगही मोठ्या प्रमाणात केला जात आहे. (अमीर खान, 1998; क्युवेस, साऊथ, ग्रीनवेज आणि हासलम, 2015; रॉबिन्सन बरमॅन नेमियार, 1990)

या उपचार पद्धतीमधून व्यक्तीच्या नकारात्मक आरोपणाच्या शैलीवर अवधान केंद्रित करून त्यांच्यातील नकारात्मक आरोपण कमी करण्यास मदत केली जाते. स्वतःमधील स्वतःला दोष देण्याची वृत्ती कमी करण्यास प्रवृत्त केले जाते. (विशेषतः ज्यावर त्यांचे नियंत्रण असत नाही आणि किमान बाह्य घटकांमुळे येणारे अपयश कमी केले जाते.)

3. आरोपण आणि दहशतवाद (Attribution and Terrorism) :

जेव्हा दहशतवाद हा शब्द आपण ऐकतो तेव्हा बऱ्याच लोकांना 9/11 ची घडलेल्या घटनेची आठवण होते. जेव्हा दहशतवादांनी न्यूयॉर्क शहरातील वर्ल्ड ट्रेड केंद्र आणि पॅटार्गॉन या वॉशिंग्टनमधील हजारो लोकांना गोळ्या घालून ठार मारले.

दुसरे एक उदाहरण म्हणजे जे सन 1995 मध्ये घडले. टिमोथी मॅकव्हेय आणि टेरी निकोलस या दोन अमेरिकन व्यक्तींनी ओक्लाहोमा या शहरातील फेडरल इमारतीतील हजारो लोकांना मारून टाकले. या दहशतवादांनी आपल्या राष्ट्राची सीमारेषा ओलांडून जगभरात दहशतवाद पसरला आहे. दहशतवादाने अनेक गोष्टीतून लोकांना त्रास होईल असे काम करीत आहेत. यामध्ये अपहरण, चिथावणी (आव्हान) आणि शिक्षा देणे इत्यादींचा समावेश होतो. दहशतवादी इतके भीषण कृत्य का करीत असतील ? आरोपण सिद्धान्तानुसार दहशतवादी पुढे येऊन आपल्या कृत्याची न्याय्य बाजू कशी मांडतात किंवा समर्थन करतात.

हालवेदस्चेड आणि विट्टे (2008) यांनी सन 2001 आणि 2004 मध्ये घडून आलेल्या घटनेसंदर्भातील अल् कायदा सदस्यांनी सार्वजनिक ठिकाणी दिलेल्या भाषणांचे विश्लेषण करून त्यांच्या आंतरिक गुणांचा अभ्यास केला आहे. एकंदरीत जागतिक दहशतवादाचे महत्त्वाचे कारण म्हणजे आपण इतर देशांपेक्षा कर्तृत्ववान किंवा वर्चस्व दाखविण्यासाठी असे हल्ले घडवून आणले जातात.

थोडक्यात, आरोपण सिद्धान्तातील मूलभूत तत्वांच्या मदतीने दहशतवादामागील कारणांवर प्रकाशझोत टाकण्याचा प्रयत्न केला आहे. दहशतवादी लोक आपल्या कृतीचे कसे समर्थन किंवा आपली कशी न्याय्य बाजू आहे आणि सत्ताधीश देश इतरांवर आपले वर्चस्व प्रस्थापित करण्यासाठी आपल्या संरक्षण विभागाला कसे काय पाठवितात; या सर्व प्रश्नांची उत्तरासाठी आरोपणातील सिद्धान्ताचा उपयोग दहशतवादी देशांना आणि दहशतवादी लोकांना अंतर्दृष्टी देण्यासाठी आणि लोकांचे आरोग्य चांगले राखण्यासाठी उपयोग होऊ शकतो.

2.3 छापनिर्मिती आणि व्यवस्थापन

IMPRESSION FORMATION AND MANAGEMENT

जेव्हा आपण एखाद्या दुसऱ्या व्यक्तीला पहिल्यांदा भेटतो तेव्हा त्या व्यक्तीबद्दलचे भरपूर/पूर्ण माहिती घेतो. आपण एका सेकंदातच/पाहताक्षणीच ती व्यक्ती दिसते कशी आणि तिचा पोशाख कसा आहे, तिचे बोलणे कसे आहे आणि तिचे वर्तन कसे आहे. अर्थातच ही सर्व माहिती आपल्या तिच्याविषयीची पहिली छाप निर्माण करण्यासाठी उपयुक्त ठरते. त्याच्या आधारावर आपण तिच्या किंवा त्याच्याविषयी प्रतिक्रिया देतो. या भागात आपण छाप कशी विकसित करता येते, त्याची निगा कशी राखता येईल, जेणेकरून आपण छाप आकर्षित होऊ शकेल. या अनुषंगाने आपण दोन महत्त्वाच्या घटकांचा अभ्यास करणार आहोत. ते घटक पुढीलप्रमाणे :

(अ) छापनिर्मिती (Impression Formation)

सामाजिक संवेदनातील एक महत्त्वाचा घटक म्हणजे आपण इतरांबद्दलचा दृष्टिकोन कसा विकसित करतो ? या वास्तवातून अनेक प्रश्न उभे राहतात. पहिली छाप ही नेमकी काय आहे, ती कशी बांधली जाते, ती अचूक असू शकते काय, आता आपण या प्रश्नांसाठी सामाजिक मानसशास्त्रज्ञांनी काय शोधून काढले आहे, या प्रश्नांच्या अनुषंगाने काही अभिजात संशोधने आणि काही अलीकडील संशोधने तपासून पाहणार आहोत.

1. पहिल्या छापेच्या विषयीचे पायाभूत संशोधन - केंद्रीय आणि परिधीय गुण : (Foundational Research on First Impression : Central and Peripheral Traits)

आतापर्यंत सामाजिक संवेदनाविषयीचे बरेच घटक पाहिलेले आहेत. जसे की, आरोग्य यासाठी परिश्रमपूर्वक मानसिक कार्याची अधिक गरज असते. आपण प्रत्येक वेळी व्यक्तीविषयीची माहिती चित्रबद्ध करू शकत नाही. त्याच्या वर्तनात प्रेरणा आणि काही गुणही असतात. थोडक्यात, प्रथम छापेची निर्मिती करणे ही सापेक्षतः श्रम वाया घालविणारी गोष्ट आहे. सोलोमन अॅश (1947) हे एक प्रायोगिक सामाजिक मानसशास्त्राचे मूळ संशोधक आहेत. असे म्हणतात, "जेव्हा आपण एखाद्या व्यक्तीकडे पाहतो त्या वेळी लगेच त्याच्या गुणवैशिष्ट्यांच्या छापेची निर्मिती आपल्यामध्ये होत असते. एखादा छोट्या नजरचा कटाक्ष किंवा बोललेले शब्द या व्यक्तीविषयीची माहिती देण्यास पुरेसे असतात. हे कौशल्य आपण कसे आत्मसात करतो, आपण इतरांविषयी एकत्रित छाप ही कमी वेळेत आणि कमी श्रमात कशी निर्माण करू शकतो या प्रश्नांवर अॅशने मोठ्या प्रमाणात संशोधन केलेले आहे."

अॅश जेव्हा याविषयीचे संशोधन करीत होते त्या वेळी समष्टिवादी मानसशास्त्रज्ञांचा प्रचंड प्रभाव सामाजिक मानसशास्त्रावर होता. त्या वेळी समष्टिवादी मानसशास्त्रज्ञ संवेदनाच्या अभ्यासात अग्रेसर होते. समष्टिवाद्यांचे मुख्य तत्त्व म्हणजे घटनांच्या गोळाबेरीजपेक्षा तिची संपूर्णता (पूर्णत्व) ही सतत महत्त्वाची असते. वस्तू, उद्दीपक, घटना, प्रसंग, व्यक्ती या सर्वांचे संवेदन छोट्या भागातून मोठ्या भागाकडे असे न करता ती संपूर्ण घटना, वस्तू, उद्दीपक पूर्ण रूपात पाहवी अशी त्यांची भूमिका होती. याचा अर्थ असा की, मानवी संवेदनामध्ये घटनांच्या बेरजेपेक्षा काही अधिक आपण संवेदित करीत असतो. यासाठी एखाद्या चित्राचे उदाहरण घेऊन एखाद्या चित्रामध्ये आपण प्रत्येक गोष्ट वेगवेगळी पाहत नाही तर अनेक घटकांच्या मिश्रणातून निर्माण झालेले हे सुंदर चित्र समग्र किंवा पूर्णत्वाने संवेदित करतो. समष्टिवादी मानसशास्त्रज्ञ असे सूचित करतात की, आपल्याला सभोवतालच्या जगाच्या प्रत्येक भागाचे स्पष्टीकरण करतो आणि समजून घेतो ते फक्त त्याच्याशी संबंधित इतर घटकांनुसार किंवा उद्दीपकांनुसार होय. याचा अर्थ असा की, ज्या वेळी एखाद्या व्यक्तीला आपण पहिल्यांदा भेटतो त्या वेळी त्या व्यक्तीच्या ठळक गुणवैशिष्ट्यांना आपण अधिक महत्त्व देतो. या वैशिष्ट्यांचे संघटन वेगवेगळे न होता ती वैशिष्ट्यपूर्ण पाहिली जातात. या वैशिष्ट्यांचा परस्परसंबंध आहे किंवा नाही याची तपासणी केली जाते. या सर्वांतून आपले मत तयार होते.

सोलोमन अॅशने छापेची निर्मिती कशी होते, हे समजून घेण्यासाठी समष्टिवादी युक्ती उपयोगात आणली. इतर व्यक्तींचे निरीक्षण केल्यानंतरच्या सर्व गुणधर्मांच्या एकत्रीकरणाने छापेची निर्मिती किंवा मत तयार होत नसते तर गुणधर्मांच्या एकमेकांवरील संबंधावर संवेदित करत असतो. त्यामुळे ही गुणवैशिष्ट्ये स्वतंत्र न राहता एकात्मिक किंवा संपूर्ण (Whole) बनतात.

वरील कल्पनांची तपासणी करण्यासाठी अॅश यांनी एका अनोळखी व्यक्तीच्या गुणवैशिष्ट्यांची एक यादी प्रयुक्तांना दिली. प्रयुक्तांनी अनोळखी व्यक्तीविषयीचे आपले मत या वैशिष्ट्यांसमोर ✓ अशी खूण करून दर्शवायचे होते. उदाहरणार्थ, एका अभ्यासात प्रयुक्तांनी खालील दोन शब्दसमूहाच्या यादीपैकी एकाचे वाचन करावयाचे होते.

- * बुद्धिमान - कौशल्यपूर्ण - उद्योगशील - उत्साही (उबदार) - निर्धारित - व्यवहारी - जागरूक.
- * बुद्धिमान - कौशल्यपूर्ण - उद्योगशील - भावनाशून्य (थंड) - निर्धारित - व्यवहारी - जागरूक

शब्दसमूहाच्या यादीमध्ये फक्त दोन शब्दांबाबत फरक आहे. ते शब्द म्हणजे उबदार आणि थंड (Warm and Cold) होत. जर प्रयुक्त अनोळखी व्यक्तीची गुणवैशिष्ट्ये एकत्रित करून मत बनवित असतील तर या दोन्ही याद्यांमध्ये फारसा फरक नाही.

ज्या व्यक्तींनी 'उबदार' (Warm) हा शब्द समाविष्ट असणारी यादी वाचली. त्या अनोळखी व्यक्तीचे संवेदन निःस्वार्थी, धोर/मोठ्या मनाची, आनंदी, सुस्वभावी, सामाजिक लोकप्रिय अशा प्रकारचे केले. ज्या प्रयुक्तांनी थंड भावनाशून्य यादी वाचली. त्यांच्या पहिली यादी वाचणाऱ्यांचे मत अनोळखी व्यक्तीविषयी चांगले होते. उबदार व थंड या दोन शब्दांना त्यांनी केंद्रीय/मध्यवर्ती गुणवैशिष्ट्ये असे संबोधले. या एका शब्दावर एकूण गुणवैशिष्ट्यांवर प्रभाव पडल्यानंतर अंश यांनी यादीतील उबदार व थंड हे शब्द काय सुसंस्कृत व बेधडक बोलणारा हे शब्द उपयोगात आणले. यानंतर प्रयुक्तांना पुन्हा या दोन याद्या सादर केल्या. यावेळी दोन्ही याद्यांनी अनोळखी व्यक्तीच्या छापेवर उच्च दर्जाची समानता दर्शविली. सभ्य सुसंस्कृत/सालस (Poliet), तडकाफडक बोलणारा (Blunt) हे गुण मात्र केंद्रीय गुणधर्म नव्हते की जे इतर वैशिष्ट्यांवर कितीच्या संपूर्ण मतावर प्रभाव पाडू शकतील.

वरील व अशा अनेक संशोधनावरून अंश या निष्कर्षापर्यंत पोहोचले की, छापे निर्मिती होण्यामध्ये फक्त व्यक्तिगत वैशिष्ट्यांच्या बेरजेपेक्षा काहीतरी अधिक आहे. पण अंशने असे मत मांडले की, प्रत्येक वेळी एकूण व्यक्तीबद्दलच छापनिर्मिती होते. जसजसे व्यक्ती समनून घेण्याचा प्रयत्न होतो तसतशी अनेक गुणवैशिष्ट्ये लक्षात येतात. त्यामुळे आंतरक्रिया घडू लागतात. यामधूनच एक विशिष्ट नातेसंबंध निर्माण होतो. अंश यांचे पहिल्याच संशोधनातून नंतरच्या संशोधकांनी प्रेरणा घेतली. त्यामुळे पुढील संशोधन सोपी झाली. मात्र छापनिर्मितीमधील अंशाची मूलभूत संकल्पना/संशोधन आजही महत्त्वाचे ठरते.

2. पहिल्या छापेची निर्मिती जलद आणि तंतोतंत/अचूक कशी निर्माण होते :

(How Quickly and Accurately are First Impression Formed)

छापनिर्मिती कशी होते, याविषयी संशोधन करणाऱ्या संशोधकांनी असे सूचित केले आहे. पहिली छाप ही अर्थातच तंतोतंतच असते. आणखी काही अभ्यासाचे अहवाल स्पष्ट करतात की, दुसऱ्याची अगदी छोटीशी जरी माहिती मिळाली (उदा., फोटो, व्हीडिओ किंवा क्लिप) तरीसुद्धा अगदी माफक आणि तंतोतंत छापेची निर्मिती केली जाते; असे ऑम्बडेन बरनेरीइरी आणि रिचर्डसन (2007); बोरकेनाऊ मेअर, रेमें, स्पिनाथ आणि अंग्लेट (2004); संशोधक म्हणतात. त्या व्यक्तीविषयीची अगदी पातळ तुकड्या एवढी जरी माहिती मिळाली तरी दुसऱ्या व्यक्तीविषयी भाकीत करता येते असे कोपेनस्टेनर (2013) यांचे संशोधन सांगते.

एखाद्या व्यक्तीविषयीची छाप काही गुणवैशिष्ट्यांवरून करत असतात (ग्रे, 2008) परंतु संपूर्ण छाप ही नंतरच करून घेतात. आता प्रश्न पडतो तो असा की, मग एखाद्या व्यक्तीची पहिली छाप अगदी बरोबर, अचूक आणि जलद कशी होते ? या प्रश्नाचे उत्तर

शोधताना संशोधकांनी एक अभ्यास केला. विलीस आणि टोडोरोव्ह (2006) यांनी या अभ्यासासाठी दोन गट तयार केले. यातील पहिल्या सहभागी गटाला काही सेकंदासाठी फोटो दाखविण्यात आले. अगदी एक-दशांश सेकंद अथवा एक-द्वितीयांश सेकंद किंवा एक सेकंद इतकाच दिला. त्यानंतर त्यांनी इतर गुणांचे मापन केले. (उदा., विश्वसनीयता, सक्षमता, आवडण्याची क्षमता, आक्रमकता इत्यादी.) या मापनाची तुलना दुसऱ्या गटाशी केली. ज्या गटाला वेळेचे बंधन न घालता फोटोचे निरीक्षण करायला सांगितले होते. यांची तुलना करता असे दिसून आले की, या दोन्ही गटाच्या गुणांक मापनामध्ये साधर्म्य दिसून आले. त्या दोहोंच्या गुणमापनातील सहसंबंध जवळचा दिसून आला. यावरून असे दिसून येते की, एखाद्या व्यक्तीची पहिली छाप अगदी लवकरात लवकर आणि अचूक केली जाते. आकृती क्र. 2.9 मध्ये हे स्पष्ट होते.



आकृती क्र. 2.9 : प्रथम छाप किती पटकन/जलद निर्माण होते ?

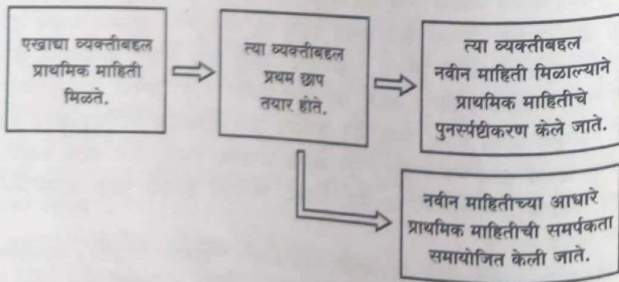
वरील संशोधनाला पूरक ठरेल असे आणखी एक संशोधन बार, नेटा आणि लिंड्झ (2006) यांनी करून भक्कम पुरावे दिले आहेत. बार आणि त्यांच्या सहकाऱ्यांनी बुद्धिमत्तेचा पहिला छाप निर्माण होण्यास काही प्रभाव पडतो का, असा प्रश्न उपस्थित करून माहिती मिळविण्याचा प्रयत्न केला असता. बुद्धिमत्तेची पहिली छाप निर्माण होण्यासाठी फारसा प्रभाव पडत नसल्याचे दिसून आले. मग प्रश्न निर्माण होतो. छापेची निर्मिती तंतोतंत, बरोबर/अचूक आणि जलद कशी होते ? याचे उत्तर शोधताना निश्चित अशा एकाच घटकांचा प्रभाव छाप निर्माण होत नसून अनेक घटकांचा प्रभाव किंवा घटक कारणीभूत ठरतात. विशेषतः समोरासमोरची भेट, बैठका, व्हीडिओ इत्यादी घटक छापनिर्मितीला अधिक पोषक ठरतात.

थोडक्यात, अस्तित्वात असणाऱ्या पुराव्यांच्या आधारे एखाद्या व्यक्तीविषयी पहिली छाप तयार होते. त्यानंतर व्यक्तिमत्त्व, बुद्धिमत्ता आणि इतर घटक यांचा संबंध येतो. परंतु नंतर किंचितसा त्यामध्ये बदल होत जातो.

3. पहिली छाप बदलू शकते (Can First Impression Be changed)

दुसऱ्याविषयी तयार झालेली पहिली छाप नेहमीच अचूक असते, असे नाही. मग आपण एक दुसरा प्रश्न निर्माण होतो. मग कोणत्या अटीवर आपले दुसऱ्यांच्या विषयीची पहिली छाप अचूक बनवू शकतो. संशोधकाचे निष्कर्ष असे स्पष्ट करतात की, एखाद्याविषयी तयार झालेली पहिली छाप आपण जुळवून घेतो किंवा पुन्हा त्यात बदल करू शकतो. फ्रान्स काही मध्यवर्ती/महत्त्वाच्या अटीवर जुळवून घेऊन पहिली छाप निर्माण करत असतो, असे काही अभ्यासातील पुरावे स्पष्ट करतात. ग्रावस्की आणि बोअॅह्युसेन (2006); कोने आणि फर्ग्युसन (2015) यांचे संशोधन असे स्पष्ट करते की, जेव्हा नवीन माहिती किंवा अस्तित्वा असणारी माहिती नाकारलेली असेल तेव्हा पहिली छाप बदलते. या बाबतीत आपण खो ए महत्त्वपूर्ण संशोधन/अभ्यास मन आणि फर्ग्युसन (2015) यांनी केला होता. त्यांना असे सूचित केले आहे की, पहिल्या छापेच्या माहितीचे पुनश्च स्पष्टीकरण करून पहिल्या छापेमध्ये बदल केला जातो. समजा, तुम्हाला एक माणूस रस्त्यावर भेटला. त्या एका व्यक्तित्वात आणि अन्य काही गोष्टींमुळे तो माणूस असाच (Rude) आहे, असे त्याच्याविषयीची पहिली छाप तयार केली. नंतर तुम्ही त्याच्याविषयी काही माहिती मिळविली. त्याच्या संवादान्त असे समजून आले की, या माणसाला मधुमेह (Diabetes) आहे आणि त्याला ताबडतोब इन्शुलीनची गरज होती हे जेव्हा समजते तेव्हा त्याविषयी पहिल्यांदा करून घेतलेली नकारात्मक भावना/छाप बदलते.

मन आणि फर्ग्युसन यांच्या पुढील काही अभ्यासांमध्ये असे दिसून येते की, महत्त्वाच्या/मूलभूत घटनांमुळे पुनश्च स्पष्टीकरणामुळे नकारात्मक छाप सकारात्मक छापे होते. मात्र मिळालेली माहिती ही जर अगोदरच्या माहितीशी सुसंगत नसेल तर पहिली तयार झालेली छाप बदलू शकत नाही. अधिक स्पष्टीकरण आकृती क्र. 2.10 मध्ये पाहा.



आकृती क्र. 2.10 : प्रथम छाप बदलू शकते

थोडक्यात, मन आणि फर्ग्युसन (2015) यांच्या संशोधनाचे निष्कर्ष असे स्पष्ट करता की, पहिली छाप ही विविध/वेगवेगळ्या मार्गांनी बदलू शकते. जसे की, नवीन माहिती मिळविल्यानंतर, पूर्वीची माहिती नाकारल्यानंतर किंवा कदाचित माहितीचे पुनर्स्पष्टीकरण जर प्रभावी केले तर पहिली छाप बदलू शकते किंवा बदलणे शक्य आहे.

सारांशरूपाने असे म्हणता येईल की, मुळातच अगदी छोट्या माहितीच्या आधारे आपण दुसऱ्यांच्या विषयीची पहिली छाप तयार केलेली असते. ती छाप काही पूर्ण अचूकच असत नाही. काही ठरावीक पातळीपर्यंत ती अचूक असू शकते. काही दुसऱ्याला न जुमानणारे लोक सामान्यतः आपलीच माहिती खरी असा विश्वास ठेवतात. अशा प्रकारचा त्यांचा विश्वास आणि अचूकता यांचा कोठेही संबंध नसतो. म्हणून आपण दुसऱ्यांविषयी तयार झालेल्या पहिल्या छापेवर विश्वास ठेवतो.

(ब) छापेचे व्यवस्थापन (Impression Management)

इतरांवर प्रभावी छाप पाडण्याची तीव्र इच्छा आपल्या सर्वांमध्ये दिसून येते. जेव्हा आपण इतरांना प्रथम भेटतो त्या वेळी आपण चांगले वागण्याचा प्रयत्न करतो. सामाजिक मानसशास्त्रज्ञ छापेचे व्यवस्थापन किंवा स्व-सादरीकरण ही संकल्पना मोठ्या प्रमाणावर वापरतात.

“पहिल्या भेटीत इतरांवर अनुकूल प्रभाव पाडण्याचा प्रयत्न करणे म्हणजे छापेचे व्यवस्थापन होय.”

“स्वतःविषयीची इतर व्यक्तींवर छाप पाडण्याचा जाणीवपूर्वक प्रयत्न केला जातो, त्या प्रक्रियेला छापेचे व्यवस्थापन असे म्हणतात.”

छापेच्या व्यवस्थापनाला स्व-सादरीकरण (Self - Presentation) असेही म्हणतात. छाप व्यवस्थापनाची प्रक्रिया संपूर्ण जगात स्वीकारली आहे. ज्या व्यक्ती छापेचे व्यवस्थापन चांगले करू शकतात ते कोणत्याही परिस्थितीमध्ये फायदे मिळवू शकतात असे शार्प आणि गेट्झ (1996); वायने आणि लिंडे (1995) सूचित करतात. दुसऱ्या व्यक्तीवर छाप टाकण्यासाठी व्यक्ती कोणत्या युक्त्या/क्लृप्त्या उपयोगात आणतात, त्यामधील कोणती युक्ती अधिक चांगली आहे, या विषयाच्या संशोधनातून काही निष्कर्ष मिळाले आहेत, ते पुढीलप्रमाणे सांगता येतील :

1. आपण दुसऱ्यांना चांगले दिसावे यासाठी वापरल्या जाणाऱ्या युक्त्या/क्लृप्त्या (Tactics for "Looking Good" to Others) :

आपण आपली प्रतिमा अधिक चांगली किंवा वाढविण्यासाठी अनेक युक्त्या, क्लृप्त्या किंवा तंत्रे वापरत असतो. त्यातील तंत्रे दोन विभागांत किंवा वर्गीकरणात समाविष्ट होतात :

(अ) स्व-संवर्धन (Self Enhancement) : यामध्ये इतरांना आपले व्यक्तित्वात आकर्षक वाटावे यासाठी अनेक तंत्रे अथवा अनेक मार्गांनी प्रयत्न करणे.

(ब) इतर संवर्धन (Other Enhancement) : लक्ष व्यक्तीला आपण चांगले काय यासाठी अनेक मार्गांनी प्रयत्न केले जातात.

स्व-संवर्धनामध्ये अनेक पद्धतींचा समावेश होतो. स्व-प्रतिमेला वाढविण्यासाठी शारीरिक आकर्षण किंवा बाह्य रूप अधिक चांगले संवर्धन करण्यात व्यक्ती प्रयत्न असते. बाह्य रूपामध्ये पेहराव किंवा पोशाख, नीटनेटके राहणे, इतर साधने सौंदर्यप्रसाधनांचा वापर करणे, चष्मा व गॉगल वापरणे, बुद्धिमान असल्याचे दर्शविण्यासाठी एखाद्याला सकारात्मक स्वरूपामध्ये स्पष्ट करणे, समजावून सांगणे इत्यादींचा समावेश होतो. या बाबतीतील संशोधने सुचवितात की, ज्या व्यक्तींना भेटावयाचे आहे त्या आवडेल अशा कृतीमधून स्वतःला सादर करण्याचा प्रयत्न व्यक्ती करित असते (होसोडा, स्टोन-रोमेरो आणि कोटल्स, 2003).

थोडक्यात खरे रूप लपवून आकर्षक दिसावे यासाठी प्रयत्न केले जातात.

स्व-संवर्धनासाठी वापरल्या जाणाऱ्या मार्गांपैकी एका मार्गाचा उलगाडा आकृती क्र. 2.11 मधील चित्रातून होतो :



आकृती क्र. 2.11 : स्व-संवर्धन : छापेच्या व्यवस्थापनाचे एक तंत्र

इतर संवर्धनाचा विचार करताना इतरांमध्ये धनात्मक भावना आणि प्रतिक्रिया निर्माण करण्यासाठी व्यक्ती काही वेगळ्या पद्धतींचा वापर करित असते. इतरांच्या संवर्धनात अधिक प्रमाणात वापरली जाणारी पद्धत म्हणजे खुशामत करणे. लक्ष व्यक्तीला आवडते असे बोलणे (गूळ काढणे, गूळवेल), स्तुती करणे, तिच्या व्यक्तिमत्त्वाचे कार्याचे गौरव गाणे, ज्या संस्थेशी संबंधित आहेत त्या संस्थेचे खोटे कौतुक करणे इत्यादींचा समावेश होतो. हे तंत्र अनेक वेळा यश मिळवून देते (असे लोक आपल्या आजूबाजूला असतात शोधा म्हणजे भरपूर सापडतील). दुसऱ्या तंत्रामध्ये व्यक्ती लक्ष व्यक्तीच्या मताने विचारांना सहमती दर्शवितात. त्या व्यक्तीमध्ये अधिक अभिरुची असल्याचे दर्शवितात कोणत्याही गोष्टीबाबत त्यांच्याशी चर्चा करतात, मत जाणून घेतात, दीर्घकाळ नजर ठेवून करून मान हलवून मूक संमती दर्शवितात. स्मितहास्य करून सहमती दर्शवितात.

2. छाप व्यवस्थापनाच्या युक्त्यांचे काम चांगले कसे करता येईल ? :

(How well do Impression : Management, Tactics, and Work)

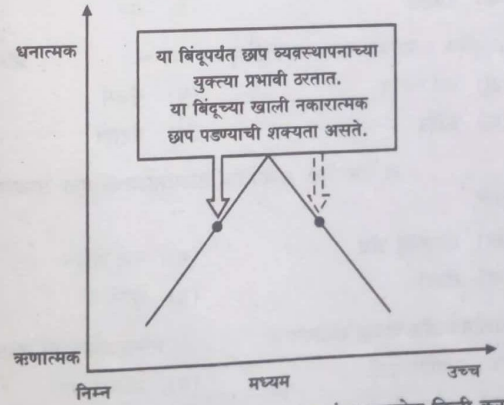
वाढत्या पुराव्याच्या आधारे असे स्पष्ट होते की, आपण यापैकी बऱ्याच गोष्टी आपल्या व्यावहारिक जीवनात वापरत असतो. पण असे दिसून येते की, छापेचे व्यवस्थापनाच्या युक्त्या नेहमीच उपयुक्त किंवा काम करतात असे नाही. खरा मुद्दा आहे, तो म्हणजे आपण आपले पहिले चांगले पाऊल पुढे टाकतो का ? जर आपण तसे केले तर निष्कर्षही सकारात्मक मिळू शकतात. (बॅरीक, स्वीडर आणि स्वेटवर्ट, 2010). पण आपण असे करणाऱ्यांना वेड्यात काढतो. ते नकारात्मक प्रतिक्रिया देतात. त्यांना निष्कर्ष ही नकारात्मक मिळतात. अशा प्रकारचे निष्कर्ष प्रामुख्याने नोकरीच्या मुलाखतीच्या वेळी विशेष दिसून येतात. उदाहरणार्थ, स्वीडर, बॅरीक, हॉरिस आणि स्टोव्हेनरिक (2011) यांनी काही विद्यार्थ्यांना जे पदवीधर आणि अकौंटन्सीचे होते.

मुलाखत दोन भागांत विभागली होती.

पहिला भाग म्हणजे (1) सुसंवाद वाढविणे - मित्रत्वाची भावना वाढविणे, मुलाखत देणारा आणि मुलाखत घेणाऱ्यांच्या मध्ये सुसंवाद वाढविणे.

(2) मुलाखतीचा दुसरा भाग हा वास्तववादी होता. जो कार्याशी संबंधित होता.

मुलाखतकाराने विद्यार्थ्यांना विचारले की, तुम्ही तुमच्या मुलाखतीसाठी छाप व्यवस्थापनाच्या काही युक्त्या/क्लृप्त्या वापरल्या काय, तेव्हा त्यांना असे दिसून आले की, मुलाखत देणाऱ्यांपैकी काही मध्यम प्रमाणात छाप व्यवस्थापनाच्या तंत्राचा वापर केला होता. यापैकी बऱ्याच जणांनी आपल्या शैक्षणिक पात्रतेवर अधिक भर दिला होता.



आकृती क्र. 2.12 : छाप व्यवस्थापनाच्या युक्त्यांचा उपयोग किती करावा ?

मुलाखतीनंतर ज्या विद्यार्थ्यांना नोकरी/काम मिळाले तेव्हा असे दिसून आले की ज्यांनी छाप व्यवस्थापनावर अधिक लक्ष केंद्रित केले होते त्यांना नोकरीची संधी उपलब्ध झाली. हे सर्व ठीक आहे. छाप व्यवस्थापनाच्या युक्त्यांचा उपयोग प्रथम छापेसाठी होऊ शकतो. पण त्याचा अतिरेक होऊ नये. अतिरेक वापराचा काही वेळा नकारात्मक परिणाम होऊ शकतो. हे स्पष्टीकरण आकृती क्र. 2.12 मधून स्पष्ट होते.

स्वाध्याय

❖ खाली दिलेल्या पर्यायांपैकी योग्य पर्याय निवडून रिकाम्या जागा पूर्ण करा.

- चेहरा हा मनाचा आरसा असतो हे विधान तत्त्वचिंतकाने केले आहे.
 (अ) सिसेरो (ब) प्लुटो
 (क) सॉक्रेटिस (ड) ऑरिस्टॉटल
- जोन्स आणि यांनी सुसंगत अनुमान सिद्धान्त मांडला.
 (अ) डेव्हिस (ब) ग्रीनबर्ग
 (क) रीड (ड) मिलर
- कारणीक सिद्धान्त यांनी मांडला.
 (अ) केली (ब) जोन्स
 (क) डेव्हिस (ड) रीड
- आधुनिक सामाजिक मानसशास्त्राचा मूळ संस्थापक आहे.
 (अ) कर्ट लेविन (ब) रॉजर्स
 (क) फ्रॉईड (ड) वॅटसन
- हा प्रायोगिक सामाजिक मानसशास्त्राचा मूळ संस्थापक संशोधक आहे.
 (अ) सोलोमन अॅश (ब) कर्ट लेविन
 (क) रॉजर्स (ड) केली
- सोलोमन अॅश यांच्या संशोधनावर मानसशास्त्रज्ञांचा प्रभाव होता.
 (अ) समष्टितावादी (ब) मानवतावादी
 (क) वर्तनवादी (ड) मनोविश्लेषणवादी

❖ टीपा लिहा.

- अशाब्दिक संप्रेषणाची मूलभूत माध्यमे
- फसवणूक ओळखणे.
- सुसंगत अनुमान सिद्धान्त
- केलीचा आरोपणाचा सिद्धान्त
- आरोपणातील मूलभूत चुकांची मूलभूत उगमस्थाने
- आरोपणाच्या सिद्धान्ताचे उपयोजन
- छापनिर्मिती
- छापेचे व्यवस्थापन.

❖ खालील प्रश्नांची सविस्तर उत्तरे लिहा.

- सामाजिक संवेदनाची व्याख्या लिहा आणि अशाब्दिक संप्रेषणाची मूलभूत माध्यमे थोडक्यात लिहा.
- जोन्स आणि डेव्हिसचा सुसंगत अनुमान सिद्धान्त स्पष्ट करा.
- केलीचा आरोपणाचा सिद्धान्त सविस्तर लिहा.
- आरोपणातील मूलभूत आरोपणातील चुकांची उगमस्थाने कोणती ते लिहा.
- छापनिर्मिती कशी होते ? छापेचे व्यवस्थापन कसे करता येईल ते स्पष्ट करा.

