4.5.6 प्रचार
4.5.7 सांस्कृतिक समीकारी
4.5.8 अपेक्षित भूमिका निर्वाह
4.5.9 व्यक्तित्व परिवर्तन प्रविधियाँ
4.6 मनोवृत्ति मापन की थर्सटन-मापनी विधि
4.6.1 थर्सटन स्केल के निर्माण के चरण
4.6.2 थर्सटन स्केल का मूल्यांकन
4.6.3 थर्सटन स्केल के गुण
4.6.4 थर्सटन स्केल के दोष
4.7 मनोवृत्ति मापन की लिकर्ट मापनी विधि
4.7.1 लिकर्ट स्केल के निर्माण के चरण
4.7.2 लिकर्ट स्केल के मूल्यांकन
4.7.3 लिकर्ट स्केल के गुण
4.7.4 लिकर्ट स्केल के दोष
4.8 थर्सटन विधि तथा लिकर्ट विधि में तुलना
4.8.1 समानताएँ
4.8.2 भिन्नताएँ
4.9 सारांश
4.10 शब्द कुंजी
4.11 अभ्यास के लिए प्रश्न
(क) लघु उत्तरीय प्रश्न
(ख) दीर्घ उत्तरीय प्रश्न
4.12 अन्य उपयोगी अध्ययन सामग्रियाँ

4.0 पाठ का उद्देश्य

प्रस्तुत पाठ के कई उद्देश्य हैं। पहला उद्देश्य मनोवृत्ति के अर्थ तथा इसकी विशेषताओं से पाठकों को अवगत कराना है ताकि वे मनोवृत्ति को विश्वास, पूर्वधारणा, प्रेरक, आदि से अलग कर समझने में सक्षम हो सकें। इस पाठ का दूसरा उद्देश्य यह बतलाना है कि विभिन्न मनोवृत्तियों का विकास कैसे होता है तथा उनके विकास पर किन किन कारकों का प्रभाव पड़ता है। इसका तीसरा उद्देश्य यह स्पष्ट करना है कि मनोवृत्ति परिवर्तन किन परिस्थितियों में होता है तथा इस

में कौन कौन से कारक सहायक होते हैं। इस पाठ का चौथा उद्देश्य पाठकों का यह बतलाना है कि मनोवृत्ति का मापन क्यों आवश्यक है, मनोवृत्ति मापन कैसे किया जाता है तथा किन किन विधियों या मापनियों का उपयोग किया जाता है। यहाँ विशिष्ट रूप से थर्सटन मापनी तथा लिकर्ट मापनी के संबंध में विस्तार से बतलाया जायेगा। इस पाठ में कुछ लघु उत्तरीय प्रश्न तथा कुछ दीर्घ उत्तरीय प्रश्न भी दिये जायेंगे ताकि पाठकों को इनका उत्तर देकर अपनी उपलब्धि की जाँच करने में आसानी हो।

4.1 अभिवृत्ति का अर्थ एवं परिभाषाएँ

अभिवृत्ति या मनोवृत्ति शब्द का व्यवहार हम प्रायः अपने दैनिक जीवन में करते रहते हैं। अतः इस शब्द से हम सभी परिचित हैं। लेकिन, मनोवैज्ञानिक दृष्टिकोण से मनोवृत्ति शब्द काफी जटिल तथा विवादग्रस्त है। इसकी एक भी वैज्ञानिक परिभाषा उपलब्ध नहीं है, जिस पर सभी मनोवैज्ञानिक तथा समाज वैज्ञानिक सहमत हों। इस असहमति का कारण उनका अपना अपना सैद्धान्तिक दृष्टिकोण है।

अधिकांश समाज मनोवैज्ञानिकों ने मनोवृत्ति के मूल्यांकन पक्ष को ध्यान में रखकर इसे परिभाषित करने का प्रयास किया है। गरगेन (1974) ने मूल्यांकन पक्ष को ध्यान में रखते हुए मनोवृत्ति की परिभाषा दी है कि "विशिष्ट वस्तुओं के प्रति विशेष रूपों में व्यवहार करने की प्रवृत्ति (झुकाव) को मनोवृत्ति कहते हैं।" इसी तरह पिशबीन एवं आजेन (1975) ने कहा है "किसी वस्तु के प्रति संगत रूप से अनुकूल या प्रतिकूल प्रतिक्रिया करने की अर्जित पूर्वप्रवृत्ति को मनोवृत्ति कहते हैं"

कुछ समाज मनोवैज्ञानिकों ने मनोवृत्ति के अभाव पक्ष को ध्यान में रखते हुए इसे परिभाषित करने का प्रयास किया है। एडवार्डस (1975) के अनुसार, किसी मनोवैज्ञानिक वस्तु से सम्बद्ध सकारात्मक तथा नकारात्मक भाव की मात्रा को मनोवृत्ति कहते हैं" सियर्स आदि (1991) के मनोवृत्ति के तीनों पक्षों अर्थात संज्ञानात्मक, भावात्मक तथा क्रियात्मक पक्षों को ध्यान में रखते हुए इसकी परिभाषा दी है कि "मनोवृत्ति वह स्थाई प्रतिक्रिया प्रवृत्ति है, जिसमें संज्ञानात्मक संघटक, भावात्मक संघटक तथा व्यवहारात्मक संघटक शामिल होते हैं।"

लेकिन, उपर्यक्त परिभाषाओं में कोई भी परिभाषा मनोवृत्ति या अभिवृत्ति की समुचित व्याख्या करने में सफल नहीं है। लिण्डजेय तथा एरॉनसन (1969) के अनुसार आलपोर्ट (1935) के द्वारा दी गयी परिभाषा अधिक समग्र तथा संतोषजनक है। उनके अनुसार 'मनोवृत्ति प्रतिक्रिया करने की तत्परता की वह मानसिक एवं स्नायु स्थिति है जो अनुभव के कारण संगठित होती है और जिसका दिशासूचक तथा अथवा सक्रिय प्रभाव व्यवहार पर पड़ता है।"

4.2 अभिवृत्ति की विशेषताएँ

अभिवृत्ति की परिभाषा के विश्लेषण से अभिवृत्ति या मनोवृत्ति के संबंध में निम्नलिखित बातें स्पष्ट होती हैं :

(1) **मानसिक तथा स्नायु-स्थिति** : मनोवृत्ति एक बिचवई संप्रत्यय है, क्योंकि यह एक मानसिक तथा स्नायु स्थिति है जिसे मूर्त रूप में देखना संभव नहीं है। मनोवृत्ति के दो मुख्य पक्ष हैं, जिन्हें मानसिक पक्ष तथा स्नायु पक्ष कहते हैं। इन दोनों पक्षों का मापन क्रमशः शाब्दिक प्रतिवेदन तथा स्वायत्त प्रतिक्रिया की तीव्रता के रूप में संभव होता है।

(2) **प्रतिक्रिया करने की तत्परता** : आलपोर्ट (1935) के अनुसार मनोवृत्ति कोई प्रतिक्रिया नहीं है, बल्कि प्रतिक्रिया करने की तत्परता है। कई मनोवैज्ञानिकों ने मनोवृत्ति को प्रतिक्रिया के अर्थ में परिभाषित किया है (बाइल, 1928), होरोविटस, 1944; डेपलियोर तथा वेस्टी, 1963)। लेकिन, मनोवैज्ञानिकों की एक बड़ी संख्या ने आलपोर्ट का समर्थन करते हुए मनोवृत्ति को प्रतिक्रिया करने की तत्परता के अर्थ में परिभाषित करना अधिक सही माना है (दूब, 1947; चेन, 1948; कैम्पबेल, 1963; लिप्पा, 1990)। अतः आधुनिक मनोवैज्ञानिक इस विचार से सहमत हैं कि मनोवृत्ति का तात्पर्य प्रतिक्रिया करने की मानसिक तत्परता से है।

(3) **संगठित** : आलपोर्ट के अनुसार मनोवृत्ति संगठित होती है। मनोवृत्ति के विभिन्न संघटक-संज्ञानात्मक,

भावात्मक, तथा क्रियात्मक के बीच घनिष्ठ संबंध होता है।

(4) **अनुभव के कारण :** मनोवृत्ति के संबंध में एक आवश्यक बात यह है कि मनोवृत्ति अर्जित होती है। व्यक्ति अपने अनुभवों के आधार पर नाना प्रकार की मनोवृत्तियों को सीख लेता है। आलपोर्ट के विचार को डूब (1947) तथा चीन (1948) ने जोरदार शब्दों में समर्थन किया। आधुनिक मनोवैज्ञानिक भी इस विचार से सहमत हैं कि मनोवृत्तियाँ प्रधानत: अर्जित होती हैं। कुछ अध्ययनों से मनोवृत्ति के विकास में जननिका कारकों के महत्व का भी संकेत मिलता है।

(5) **दिशासूचक तथा अथवा सक्रिय प्रभाव :** मनोवृत्ति का प्रभाव व्यक्ति के व्यवहार पर दिशासूचक रूप से पड़ता है। मनोवृत्ति व्यक्ति की शक्ति को एक खास दिशा में लगा देती है, जिसके कारण वह अन्य दिशाओं को छोड़ कर एक निश्चित दिशा में व्यवहार करने लगता है। इसे ही मनोवृत्ति का दिशासूचक प्रभाव कहते हैं। मनोवृत्ति न केवल व्यवहार की दिशा निर्धारित करती है, बल्कि व्यवहार करने की शक्ति भी प्रदान करती है। जैसे- हरिजनों के प्रति एक ब्राह्मण की नकारात्मक मनोवृत्ति न केवल उसके व्यवहार की प्रतिकूल दिशा को निश्चित करती है, बल्कि उस दिशा में वैरपूर्ण व्यवहार करने की शक्ति भी प्रदान करती है।

इस प्रकार स्पष्ट हो जाता है कि मनोवृत्ति के उपर्युक्त पाँच पक्ष हैं। आलपोर्ट की उपर्युक्त परिभाषा मनोवृत्ति के सभी पक्षों की व्याख्या करने में सफल है। इसलिए, इस परिभाषा को अन्य परिभाषाओं की अपेक्षा सफल, समग्र तथा संतोषप्रद माना जाता है।

4.3 मनोवृत्ति तथा सम्बद्ध संप्रत्यय

मनोवृत्ति से मिलते जुलते कई संप्रत्यय हैं, जिनके कारण मनोवृत्ति को परिभाषित करने तथा इसके स्वरूप को समझने की कठिनाई होती है। अत: मनोवृत्ति की समुचित जानकारी के लिए निम्नलिखित प्रत्ययों के साथ इसके संबंध का संक्षिप्त उल्लेख आवश्यक है।

4.3.1 मनोवृत्ति तथा विश्वास

वरशेल एवं कूपर (1979) के अनुसार "वस्तुओं या विचारों के बीच संबंध की अभिव्यक्ति को विश्वास कहते हैं।" इसी प्रकार क्रेच एवं क्रचफिल्ड (1948) ने कहा है कि " विश्वास का तात्पर्य एक वैयक्तिक जगत के किसी पक्ष के संबंध में प्रत्यक्षीकरण तथा संज्ञान के एक टिकाऊ संगठन से है।"

उपर्युक्त परिभाषाओं से पता चलता है कि विश्वास तथा मनोवृत्ति में कुछ समानतायें हैं :

(1) मनोवृत्ति की तरह विश्वास भी टिकाऊ होता है।

(2) मनोवृत्ति की तरह विश्वास में भी संज्ञानात्मक संघटक पाया जाता है।

(3) मनोवृत्ति के समान विश्वास में भी व्यवहारात्मक संघटक पाया जाता है।

फिर भी, इन दोनों में कई स्पष्ट अन्तर हैं-

(1) मनोवृत्ति में संज्ञानात्मक तथा व्यवहारात्मक संघटकों के साथ साथ भावात्मक संघटक भी उपलब्ध होता है, जबकि विश्वास में यह संघटक नहीं होता है।

(2) विश्वास वास्तव में मनोवृत्ति का एक अंश मात्र है। अत: प्रत्येक मनोवृत्ति में विश्वास शामिल होता है, परन्तु प्रत्येक विश्वास में मनोवृत्ति निहित नहीं होती है।

(3) मनोवृत्ति दिशात्मक होती है। यह प्राय: सकारात्मक या नकारात्मक होती है। लेकिन, विश्वास में यह गुण नहीं होता है।

(4) विश्वास की अपेक्षा मनोवृत्ति में व्यवहारात्मक पक्ष अधिक सबल होता है। विश्वास में भाव पक्ष के अभाव के कारण व्यवहार या क्रिया करने की तीव्र बाध्यता नहीं होती है, जबकि मनोवृत्ति में भाव पक्ष की

प्रधानता के कारण व्यवहार या क्रिया करने की तीव्र बाध्यता होती है।

(5) मनोवृत्ति की अपेक्षा विश्वास का कार्यक्षेत्र अधिक सीमित होता है।

(6) मनोवृत्ति की अपेक्षा विश्वास में अन्धविश्वास की संभावना अधिक होती है।

(7) विश्वास की तुलना में मनोवृत्ति में परिवर्तन की संभावना अधिक होती है, क्योंकि मनोवृत्ति में संज्ञानात्मक तथा भावात्मक संघटकों के बीच असहमति हो जाने की संभावना अधिक होती है।

4.3.2 मनोवृत्ति तथा मत

मत को परिभाषित करते हुए चैपलिन (1975) ने कहा है कि "मत एक विश्वास है, विशेष रूपों से ऐसा विश्वास जो अस्थाई होता है और जिसमें परिमार्जन की संभावना बनी रहती है।"

मनोवृत्ति तथा मत पर्यायवाची नहीं है। कारण, दोनों में कई अन्तर है :

(1) मनोवृत्ति प्रत्याशी प्रतिक्रिया है, जबकि मत या विचार वाचिक अभिव्यक्ति है।

(2) व्यक्ति के व्यवहार पर मत की अपेक्षा मनोवृत्ति का प्रभाव अधिक पड़ता है। आरक्षण के विपक्ष में हमारा विचार होते हुए भी हम हरिजनों के साथ सामाजिक संबंध कायम रख सकते हैं, परन्तु नकारात्मक मनोवृत्ति होने पर संभव नहीं है।

(3) एनड्रन (1990) के अनुसार मनोवृत्ति के आधार पर किसी व्यक्ति के व्यवहार की भविष्यवाणी करना मत या विचार की तुलना में अधिक सरल तथा संभव है।

(4) मनोवृत्ति का निर्माण प्रधानत: अचेतन होता है। हमें इस बात की चेतना बहुत कम होती है कि हम किस प्रकार भिन्न भिन्न मनोवृत्तियों को सीख लेते हैं। दूसरी ओर मत या विचार का निर्माण प्रधानत: चेतन होता है।

(5) मनोवृत्ति का व्यवहार सामान्य अभिमुखता के लिए किया जाता है, जबकि मत का व्यवहार प्राय: वृहत् मनोवृत्ति की विशिष्ट अभिव्यक्ति के लिए किया जाता है।

(6) मत में प्रमाणीकरण की विशेषता अधिक पाई जाती है जबकि मनोवृत्ति में यह विशेषता बहुत कम पाई जाती है। यह विश्वास की इस पुस्तक की रचना किसने की है, एक मत है। दूसरी ओर यह विश्वास कि इस पुस्तक का केन्द्रीय गुण क्या है, एक मनोवृत्ति है।

(7) मत अधिक चेतन तथा तर्कसंगत होता है, जबकि मनोवृत्ति अधिक अचेतन तथा असंगत एवं अतार्किक होती है। विश्वास का जो पक्ष अधिक चेतन तथा तार्किक होता है, उसे मत कहते हैं और विश्वास का जो पक्ष अधिक अचेतन तथा अतार्किक होता है उसे मनोवृत्ति कहते हैं।

(8) यह मत एक ऐसा विश्वास है, जिसका मापन एक एकांश के आधार पर संभव होता है, जबकि मनोवृत्ति एक ऐसा विश्वास है, जिसका मापन एक आविष्कारिका अर्थात् एकांशों के समूह के आधार पर संभव होता है।

इस प्रकार स्पष्ट है कि मत तथा मनोवृत्ति के बीच कई अन्तर हैं और ये दोनों एक दूसरे से भिन्न संप्रत्यय हैं। इन भिन्नताओं के होते हुए भी इन दोनों सम्प्रत्ययों के बीच गहरा संबंध भी है।

4.3.3 अभिवृत्ति एवं प्रेरणाओं में संबंध

अभिवृत्ति और प्रेरणाएँ आपस में एक दूसरे से घनिष्ठ रूप से संबंधित हैं। इसमें निम्नलिखित संबंध है :

(1) प्रेरणाएँ उत्पन्न होती हैं और तब तक विद्यमान रहती हैं जब तक क्रिया पूर्ण नहीं होती है। क्रिया के पूर्ण होते ही प्रेरणा समाप्त हो जाती है। दूसरी ओर अभिवृत्ति अधिक स्थाई है।

(2) अभिवृत्ति और प्रेरणा दोनों का कोई न कोई लक्ष्य अवश्य होता है

(3) दोनों में ही संवेगात्मक और प्रत्यक्षात्मक भाव रहता है।

(4) अभिवृत्तियों का क्षेत्र प्रेरणाओं की अपेक्षा अधिक विस्तृत है और प्रेरणाओं का क्षेत्र उतना विस्तृत नहीं होता है।

(5) प्रेरणाओं में गतिशीलता अधिक पायी जाती है, साथ ही साथ इनका क्रियात्मक पक्ष अधिक प्रभावशाली होता है। दूसरी ओर अभिवृत्तियों में ज्ञानात्मक और संवेगात्मक पक्ष अधिक प्रभावशाली होता है।

4.4 मनोवृत्ति का निर्माण

मनोवृत्ति मनुष्य का एक अर्जित गुण है, जिसकी मनोवृत्ति किसी व्यक्ति, वस्तु, स्थान या समस्या के प्रति जन्म के समय न तो अनुकूल होती है और न प्रतिकूल। लेकिन, आयु में वृद्धि होने के साथ अनुभव तथा शिक्षण के कारण अनुकूल या प्रतिकूल, सकारात्मक या नकारात्मक मनोवृत्ति का निर्माण हो जाता है। व्यक्तिगत अनुभव तथा शिक्षण के साथ साथ पारिवारिक एवं सामाजिक कारकों का प्रभाव भी मनोवृत्ति के विकास पर सामान्य रूप से पड़ता है। इस कारण एक परिवार, समाज या समुदाय के सदस्यों की मनोवृत्तियों में कुछ हद तक समानता होती है और कुछ हद तक भिन्नता। इस संबंध में किये गये अध्ययनों तथा शोधों में मनोवृत्ति के विकास एवं निर्माण के निम्नलिखित निर्धारकों या कारकों का उल्लेख मिलता है।

4.4.1 समूह सम्बद्धता

व्यक्ति की बहुत सी मनोवृत्तियों के विकास पर उस समूह का प्रभाव पड़ता है, जिसके साथ उसका संबंधन होता है। संबंधन के कारण समूह के मूल्यों, विश्वासों, मानदण्डों, आदि को स्वीकार करना तथा उनके प्रतिकूल व्यवहार करना व्यक्ति का कर्तव्य हो जाता है। भिन्न भिन्न संस्कृति समूहों के मूल्यों, मानदण्डों आदि में भिन्नता होने के कारण उनके सदस्यों की मनोवृत्ति में भिन्नता उत्पन्न हो जाती है। लेकिन, किसी एक संस्कृति समूह के सदस्यों की मनोवृत्तियों में बहुत हद तक समानता पाई जाती है। समूह के निम्नलिखित तीन प्रकार हैं, जिनका प्रभाव मनोवृत्ति विकास पर अलग अलग पड़ता है-

(क) प्राथमिक समूह : मनोवृत्ति विकास का प्रधान निर्धारक प्राथमिक समूह है। परिवार, मित्र मण्डली, खिलाड़ियों का समूह, आदि प्राथमिक समूह हैं, जिनके सदस्यों में अधिक सहयोग, भाईचारा, सहानुभूति, आदि पाये जाते हैं। इनमें परिवार का प्रभाव सबसे अधिक पड़ता है। कारण, बच्चों का अधिकांश समय अपने परिवार में गुजरता है। उस समय बच्चे का मस्तिष्क सादा सिलेट के समान होता है, जिस पर वातावरण का प्रभाव अधिक गहन तथा शीघ्र पड़ता है, और परिवार के साथ रागात्मक संबंध हमेशा सबल होता है।

परिवार में बच्चों की मनोवृत्ति के विकास पर माता पिता का प्रभाव सबसे अधिक पड़ता है। इसका एक कारण यह है कि पुरस्कार तथा दण्ड के संचालक प्रायः माता पिता ही होते हैं। अतः बच्चे ऐसे विचारों तथा व्यवहारों को सीखते हैं, जिनसे माता पिता खुश होते हैं और ऐसे विचारों या व्यवहारों को नहीं सीखते हैं, जिनसे वे नाखुश होते हैं। दूसरा कारण यह है कि बच्चों को प्रारम्भिक सूचनायें माता पिता से ही मिलती हैं, जिनकी छाप उनके मानस पर बहुत गहरी तथा टिकाऊ बन जाती है। पियाजे (1932) तथा ब्रूनर आदि (1952) के अध्ययनों से उक्त बातों की पुष्टि होती है।

(ख) द्वितीयक समूह : प्राथमिक समूह के साथ साथ व्यक्ति द्वितीयक समूह से भी सम्बद्ध होता है। राजनैतिक दल, स्कूल, क्लब आदि द्वितीयक समूह के उदाहरण हैं। प्रत्येक द्वितीयक समूह के अपने अपने मूल्य, मानदण्ड, विश्वास आदि होते हैं, जिनका अनुपालन करना सदस्यों का दायित्व या कर्तव्य होता है। फलतः उनकी मनोवृत्तियों का निर्माण समूह के मूल्यों, मानदण्डों तथा विश्वासों के अनुकूल होता है। इसी कारण एक समूह के सदस्यों की मनोवृत्तियों में समानता अधिक होती है और भिन्न भिन्न समूहों के सदस्यों की मनोवृत्तियों में भिन्नता अधिक होती है। रेमर्स (1944) ने अपने

अध्ययन में देखा कि मनोवृत्ति के विकास पर शैक्षिक संस्थान का प्रभाव पड़ता है। उन्होंने शिक्षकों तथा छात्रों की मनोवृत्तियों में गहरी एकरूपता पाई।

(ग) संदर्भ समूह : संदर्भ समूह का अर्थ वह समूह है, जिसके साथ व्यक्ति आत्मीकरण कायम कर लेता है, चाहे वह उसका सदस्य विधिवत् हो या नहीं हो। इस आत्मीकरण के कारण उसकी मनोवृत्ति के निर्माण पर उस समूह के मूल्यों, मानदण्डों, विश्वासों, आदि का आवश्यक प्रभाव पड़ता है। यदि कोई हरिजन मुस्लिम समुदाय के साथ आत्मीकरण स्थापित कर ले तो अवश्य ही उसकी मनोवृत्ति के विकास पर मुस्लिम समाज के मूल्यों, मानदण्डों तथा विश्वासों का प्रभाव पड़ेगा। रौस एवं रौस (1961) के अध्ययन से मनोवृत्ति के निर्माण का संदर्भ समूह का प्रभाव सिद्ध होता है। कनवर्स तथा कैम्पबैल (1960) के अध्ययन से भी इसका प्रमाण मिलता है।

4.4.2 प्रदर्शित सूचना

व्यक्ति द्वारा प्राप्त सूचनाओं का प्रभाव उसकी मनोवृत्ति के निर्माण पर पड़ता है। समाचार पत्र, टी०वी०, सिनेमा आदि माध्यमों द्वारा प्राप्त सूचनाओं के अनुकूल हमारी मनोवृत्ति बनती तथा परिवर्तित होती है। ब्राह्मण बच्चे अपने माता पिता तथा अन्य सदस्यों अथवा अपने समाज के सदस्यों से सूचना प्राप्त कर हरिजनों के प्रति नकारात्मक मनोवृत्ति सीख लेते हैं। सामुदायिक पूर्वधारणा के विकास में भी इसका बहुत बड़ा हाथ होता है। टी०वी० के माध्यम से जनता तक आवश्यक सूचनायें पहुँचा कर राजनैतिक नेता अपने दल या पार्टी के प्रति जनता की मनोवृत्ति के निर्माण के लिए सफल प्रयास करते हैं। इस संदर्भ में किये गये अध्ययनों से भी मनोवृत्ति के निर्माण पर सूचनाओं का सार्थक प्रभाव प्रमाणित होता है।

4.4.3 सामाजिक सीखना कारक

बच्चे अपने परिवार, समाज, समुदाय, स्कूल तथा धार्मिक संस्थान से जिस प्रकार की शिक्षा पाते हैं, उसी प्रकार की मनोवृत्ति का निर्माण उनमें होता है। सामाजिक शिक्षण का प्रभाव मनोवृत्ति के विकास पर कई रूपों में पड़ता है :

(1) क्लासिकी अनुकूलन के रूप में सामाजिक शिक्षण का प्रभाव मनोवृत्ति निर्माण पर पड़ता है। यदि बच्चे अपने माता पिता या अन्य लोगों से बार बार यह सुनते हैं कि हरिजन मूर्ख, आलसी तथा असभ्य हैं तो वे अनुकूलित होकर हरिजनों के प्रति नकारात्मक मनोवृत्ति सीख सकते हैं। ऐसा उनके व्यक्तिगत अनुभव के अभाव में भी हो सकता है। सामुदायिक पूर्वधारणा, धार्मिक पूर्वधारणा आदि के विकास में इस प्रकार के अनुकूलन का महत्वपूर्ण हाथ होता है। स्टाट्स एवं स्टाट्स (1958) तथा रीऔर्डन एवं टेडिशी (1983) के अध्ययनों से भी इस विचार की पुष्टि होती है।

(2) साधनात्मक अनुकूलन के रूप में सामाजिक शिक्षण का प्रभाव पड़ता है। व्यक्ति उस मनोवृत्ति को सीखता है, जिससे पुरस्कार प्राप्त होता है और उस मनोवृत्ति को नहीं सीखता है, जिससे दण्ड प्राप्त होता है। शाब्दिक प्रशंसा तथा दांड क्रमशः धनात्मक तथा नकारात्मक प्रबलन का काम करते हैं। ब्राह्मण बच्चे हरिजनों के प्रति नकारात्मक मनोवृत्ति इसलिए सीख लेते हैं कि उन्हें इसके लिए सामुदायिक स्वीकृति के रूप में पुरस्कार मिलता है। वे सकारात्मक मनोवृति इसलिए नहीं सीख पाते हैं कि उन्हें सामृदायिक अस्वीकृति के रूप में दण्ड मिलता है। इस संबंध में किये गये अध्ययनों से भी मनोवृत्ति के निर्माण में साधनात्मक अनुकूलन का महत्व सिद्ध होता है।

(3) स्थानापन्न शिक्षण के रूप में भी सामाजिक शिक्षण का प्रभाव मनोवृत्ति के निर्माण पर पड़ता है। इसका अर्थ यह है कि दूसरों को जिस मनोवृत्ति के समर्थन के कारण पुरस्कार पाये देखते हैं, हम उसे मात्र अवलोकन के आधार पर सीख लेते हैं और जिसके लिए दण्ड पाते हैं, हम उसे नहीं देखते हैं। बन्डूरा (1977) ने अपने अध्ययन में पाया कि व्यक्ति दूसरों के मात्र निरीक्षण के आधार पर बहुत सी मनोवृत्तियों को अर्जित कर लेता है। प्रयोगात्मक प्रमाणों से भी इसकी पुष्टि होती है। (इण्गिलश और लैनजाटा, 1984)।

4.4.4 उत्तेजना पुनरावृत्ति तथा परिचितता

किसी उत्तेजना के बार बार उपस्थित होने के कारण हमारा ध्यान उस ओर आकर्षित होता है और उसका प्रत्यक्षीकरण हम एक विशेष भाव के साथ करने लगते हैं। फलत: वह विशेष भाव उस उत्तेजना के साथ अनुकूलित हो जाता है और एक विशेष मनोवृत्ति का निर्माण हो जाता है। यह भी ध्यान रहे कि उत्तेजना की पुनरावृति के कारण उसकी परिचितता बढ़ जाती है, जिससे मनोवृत्ति अधिक सबल तथा गहन बन जाती है (डेविस, 1969)।

4.4.5 प्रेरणात्मक कारक

मनोवृत्ति के विकास पर प्रेरणात्मक कारकों का भी गहरा प्रभाव पड़ता है। जिस व्यक्ति या वस्तु से लक्ष्य की प्राप्ति होती है, या हमारी आवश्यकता पूरी होती है, उसके प्रति हमारी मनोवृत्ति प्राय: अनूकूल बन जाती है। दूसरी ओर जिस व्यक्ति या वस्तु से आवश्यकता की पूर्ति नहीं होती है या लक्ष्य की प्राप्ति में बाधा पहुँचती है, उसके प्रति मनोवृत्ति प्रतिकूल बन जाती है। बच्चों की मनोवृत्ति माता पिता की ओर, छात्रों की मनोवृत्ति शिक्षकों की ओर तथा रोगी की मनोवृत्ति चिकित्सक की ओर, इसी कारण प्राय: अनुकूल होती है। रोजेनबर्ग (1956) के अध्ययन से इस बात की पुष्टि होती है।

4.4.6 संवेगात्मक कारक

मनोवृत्ति के विकास पर विशेष रूप से बचपन के तीव्र संवेगात्मक अनुभवों का गहरा प्रभाव पड़ता है। साम्प्रदायिक दंगे के समय हिन्दू तथा मुस्लिम समुदायों के लोग एक दूसरे के प्रति जिस क्रूरता तथा पशुवृत्ति का प्रदर्शन करते हैं, उससे दोनों समुदायों के बच्चों को गहरा संवेगात्मक आघात पहुँचता है और उनकी मनोवृत्ति एक दूसरे के प्रति तीव्र नकारात्मक बन जाती है। जातिगत पूर्वधारणा तथा धार्मिक पूर्वधारणा के विकास में भी संवेगात्मक कारकों का बहुत बड़ा हाथ होता है। टेलर (1953) के अनुसार संवेगात्मक संकुचन वाले व्यक्ति में अनुपालन प्रवृति अधिक होती है। हसन (1975) के अध्ययन से भी इसका प्रमाण मिलता है।

4.4.7 सांस्कृतिक कारक

प्रत्येक संस्कृति का अपना अपना सांस्कृतिक प्रतिरूप होता है। उसके अपने अपने मूल्य, मानदण्ड, परम्परायें, धर्म, भाषा आदि होते हैं। अत: किसी संस्कृति के सदस्यों की मनोवृत्ति के निर्माण पर उसके सांस्कृतिक प्रतिरूपों का निश्चित प्रभाव पड़ता हैं। इसी कारण जहाँ एक संस्कृति के लोगों की मनोवृत्ति में अधिक समानता पाई जाती है, वहाँ भिन्न भिन्न संस्कृतियों के लोगों की मनोवृत्तियों में अधिक भिन्नता। मुसलमानों की मनोवृत्ति चचेरे भाई बहन के बीच विवाह के प्रति अनुकूल है, जबकि हिन्दुओं की मनोवृत्ति प्रतिकूल है। इसी प्रकार बहुविवाह, समजाति लैंगिकता, लौण्डेबाजी आदि के प्रति मनोवृति के निर्माण पर सांस्कृतिक भिन्नताओं का प्रभाव पड़ता है। मीड (1935) के अध्ययन से पता चलता है कि एरापेश तथा मुण्डुगुमोर संस्कृतियों के लोगों की मनोवृत्तियाँ क्रमश: उदार तथा अनुदार होती हैं। ट्रिआंडिस (1972) के अध्ययन से भी मनोवृत्तियों के विकास में सांस्कृतिक कारकों का महत्व सिद्ध होता है। सिन्हा (1969) तथा किथ हैरीज (1965) के अध्ययन से भी इसका प्रमाण मिलता है।

4.4.8 व्यक्तित्व कारक

मनोवृत्ति के विकास पर चिंता, अहम् शक्ति, उपलब्धि आवश्यकता अन्तर्मुखता, बहिर्मुखता, आधिपत्य, विनम्रता, आदि व्यक्तित्व कारकों का प्रभाव पड़ता है। एडौरनो आदि (1950) ने अपने अध्ययन में पाया कि जातीय मनोवृत्ति लचीला व्यक्तित्व संगठनों की अपेक्षा दृढ़ व्यक्तित्व संगठन के लोगों में अधिक सबल होती है। मैक क्लौसकी (1958) के अनुसार अल्प शिक्षित तथा मन्द बुद्धि के लोगों में रूढ़िवादी मनोवृत्ति अधिक पाई जाती है। इसी प्रकार जिन लोगों में दोषभाव, शंका, वैरभाव, चिन्ता, असहनशीलता, आदि शीलगुण सबल होते हैं, उनमें रूढ़िवादी मनोवृत्तियों का निर्माण

अधिक होता है। कैम्पबेल आदि (1960) के अध्ययन से भी इस विचार का समर्थन होता है।

4.4.9 स्थिराकृतियाँ

स्थिराकृति का तात्पर्य एक समान तथा दृढ़ विचार या व्यवहार से है। प्रत्येक संस्कृति या समाज में कुछ निश्चित स्थिराकृतियाँ होती हैं, जिनका प्रभाव उस संस्कृति या समाज के सदस्यों की मनोवृत्ति के निर्माण पर पड़ता है। हिन्दू संस्कृति में सदियों से यह धारणा बनी हुई है कि पत्नी के लिए पति देवता के समान है। फलतः हिन्दू पत्नियों की मनोवृत्ति अपने पतिदेव के प्रति सदा अनुकूल बनी रहती है। इसी तरह गंगा पवित्र नदी है। गाय पवित्र पशु है, आदि स्थिराकृतियाँ हैं, जिनका सकारात्मक प्रभाव हिन्दू बच्चों के मनोवृत्ति-विकास पर पड़ता है। लेकिन, दूसरी संस्कृतियों के बच्चों के मनोवृत्ति-विकास पर इनका सकारात्मक प्रभाव नहीं पड़ता है। प्रयोगात्मक अध्ययनों से भी इस विचार का समर्थन होता है।

स्पष्ट हुआ कि मनोवृत्ति के निर्माण पर उपर्युक्त अनेक कारकों का प्रभाव पड़ता है। अतः यह एक जटिल आश्रित चर है जो अनेक स्वतंत्र चरों का परिणाम है। हम आगे इस बात की व्याख्या करेंगे कि एक स्वतंत्र चर के रूप में इसका गहरा प्रभाव व्यक्ति के प्रत्यक्षीकरण तथा व्यवहार पर पड़ता है।

4.5 मनोवृत्ति परिवर्तन

मनोवृत्ति एक अर्जित गुण है। अतः इसमें परिवर्तन होना स्वाभाविक है। पुरानी मनोवृत्ति का बदलना तथा नई मनोवृत्ति का बनना सदा जारी रहता है। मनोवृत्ति में निम्नलिखित दो प्रकार के परिवर्तन होते हैं-

(क) मात्रात्मक परिवर्तन : जब किसी वर्तमान मनोवृत्ति की दिशा समान रहते हुए उसकी केवल मात्रा में परिवर्तन होता है तो इसे मात्रात्मक परिवर्तन कहते हैं। जैसे- वर्तमान सकारात्मक मनोवृत्ति अथवा नकारात्मक मनोवृत्ति की मात्रा में या प्रबलता का घट जाना या बढ़ जाना। दैनिक जीवन के निरीक्षणों तथा आनुभविक अध्ययनों से पता चलता है कि मनोवृत्तियों में अधिकांशतः इसी प्रकार का परिवर्तन होता है।

(ख) दिशात्मक परिवर्तन : जब मनोवृत्ति की दिशा में परिवर्तन घटित होता है तो इसे दिशात्मक परिवर्तन कहते हैं। जैसे- नकारात्मक मनोवृत्ति का बदलकर सकारात्मक हो जाना अथवा सकारात्मक मनोवृत्ति का बदल कर नकारात्मक हो जाना। निरीक्षणों तथा अध्ययनों से ज्ञातव्य है कि मनोवृत्ति का यह परिवर्तन अपेक्षाकृत कम होता है।

मनोवृत्ति परिवर्तन का क्या अर्थ है? उपर्युक्त विवेचनों से स्पष्ट है कि मनोवृत्ति परिवर्तन का अर्थ है वर्तमान मनोवृत्ति की दिशा या मात्रा अथवा दोनों का बदल जाना। दूसरे शब्दों में इसका अर्थ है मात्रात्मक अथवा/तथा दिशात्मक परिवर्तन।

मनोवृत्ति परिवर्तन की क्या सार्थकता है? प्रभावपूर्ण अभियोजन को बनाये रखने के लिए मनोवृत्ति परिवर्तन बहुत जरूरी है। वैयक्तिक, सामाजिक तथा व्यावसायिक स्तरों पर प्रभावपूर्ण अभियोजन के लिए मनोवृत्तियों में परिमार्जन या परिवर्तन लाना आवश्यक है। बाह्य परिवर्तनों के आलोक में परिवार, समाज, संगठन या राष्ट्र में प्रगति लाने के लिए मनोवृत्ति परिवर्तन की आवश्यकता पड़ती है।

मनोवृत्ति परिवर्तनों को प्रभावित करने वाले कारकों या परिस्थितियों की व्याख्या के पूर्व दो बातों को ध्यान में रखना आवश्यक है-

(क) अन्य बातों समान रहने पर दिशात्मक परिवर्तन की अपेक्षा मात्रात्मक परिवर्तन की संभावना अधिक होती है।

(ख) मनोवृत्ति परिवर्तनशील वर्तमान मनोवृत्ति तथा संबंधित व्यक्ति की विशेषताओं पर निर्भर करती है। किसी मनोवृति में शक्ति, संगति, स्थिरता, आदि विशेषताओं का अभाव जिस सीमा तक होता है, उस सीमा तक उसमें परिवर्तन की संभावना अधिक होती है। इसी प्रकार मनोवृत्ति रखने वाले व्यक्ति में बुद्धि, अहम् शक्ति, आत्मविश्वास, दृढ़ता,

रूढ़िवाद आदि शीलगुण जिस हद तक कम होते हैं, उसी हद तक मनोवृत्ति में परिवर्तन अधिक होने की संभावना रहती है। निम्नलिखित परिस्थितियों में मनोवृत्ति परिवर्तन होता है-

4.5.1 अतिरिक्त सूचना

मनोवृत्ति परिवर्तन में शिक्षा, प्रचार, आदि साधनों से प्राप्त औपचारिक सूचना तथा दूसरों के साथ बातचीत, व्यक्तिगत प्रत्यक्ष अनुभव आदि से प्राप्त अनौपचारिक सूचना दोनों का हाथ होता है। जैसे, समाचार पत्र, रेडियो, दूरदर्शन आदि साधनों से किये गये प्रचारों से प्राप्त सूचनाओं के परिणामस्वरूप परिवार नियोजन के प्रति हमारी मनोवृत्ति में मात्रात्मक तथा दिशात्मक परिवर्तन हुए हैं। कुछ दिनों पहले सूचना मिली कि सूअर तथा गाय की चर्बी से डालडा बनाया जाता है। फलतः डालडा के प्रति वर्तमान अनुकूल मनोवृत्ति बदल कर प्रतिकूल हो गयी। फिर सूचना मिली कि यह अफवाह थी। इसलिए, हमारी मनोवृत्ति डालडा के प्रति पुनः अनुकूल बन गयी।

मनोवृत्ति परिवर्तन पर सूचना की प्रभावशीलता कई बातों पर निर्भर करती है :

(क) संचारक जितना ही अधिक विश्वसनीय होता है, संचार या सूचना उतनी ही अधिक प्रभावपूर्ण होती है। (हाउलैण्ड तथा वीस, 1951)। संचारक जितना ही अधिक आकर्षक होता है, संचार उतना ही अधिक प्रभावपूर्ण होता है। (रिले तथा स्क्राम, 1951; कात तथा लाजारस्पेल्ड, 1955)।

(ग) सूचना के आकार तथा घटक पर भी इसकी प्रभावशीलता निर्भर करती है। प्राप्त सूचना से प्रत्याशित लक्ष्य उपलब्ध होने की संभावना अधिक होने पर उसकी प्रभावशीलता बढ़ जाती है। (कैरीसन, 1956; पीक, 1955)।

(घ) संचारक जितना ही अधिक आकर्षक होता है मनोवृत्ति उतनी ही अधिक बदलती है (वाल्सटर एवं पेसटिंगर, 1962; बरस्चीड, 1966)।

4.5.2 समूह संबंधन में परिवर्तन

जब व्यक्ति एक समूह को छोड़ कर किसी दूसरे समूह के साथ संबंध स्थापित करता है तो उसकी मनोवृत्ति में परिवर्तन आवश्यक हो जाता है। नये समूह में प्रवेश लेने का अर्थ यह होता है कि वह उस समूह के मूल्यों, मानदण्डों, विश्वासों आदि को स्वीकार करता है। पुराने समूह तथा नये समूह के मूल्यों, मानदण्डों आदि में अन्तर होने के कारण उसकी मनोवृत्तियों में अन्तर होना स्वाभाविक है। एक हरिजन हिन्दू समुदाय को छोड़ कर मुस्लिम समुदाय का सदस्य बन जाता है। दोनों समुदायों के मूल्यों एवं मानदण्डों में अन्तर होने के कारण उस हरिजन की मनोवृत्ति भगवान, मन्दिर, गाय, गंगा आदि के प्रति बदल जाती है। ऐसी स्थिति में दिशात्मक परिवर्तन अधिक देखे जाते हैं।

किसी नये समूह के साथ संबंध के कारण सदा समान परिवर्तन नहीं होता है। यहाँ मनोवृत्ति की परिवर्तनशीलता दो बातों पर निर्भर करती है-

(क) समूह की विशेषता तथा

(ख) समूह में व्यक्ति की सदस्यता की विशेषता।

समूह की विशेषता का तात्पर्य समूह मानदण्ड समूह छोड़ने की स्वतंत्रता तथा मानीटर करने की प्रभावशीलता से है। व्यक्ति अपने नये समूह को जिस हद तक आकर्षक बना पाता है, उसी हद तक वह अपनी वर्त्तमान मनोवृत्ति में परिवर्तन लाता है। इसी तरह मानीटर प्रणाली का प्रभाव भी मनोवृत्ति परिवर्तन पर पड़ता है। (अरजाइल, 1957)। जहाँ तक सदस्यता की विशेषता का प्रश्न है, इसके अन्तर्गत सदस्य की स्थिति, सदस्यता का मूल्य आदि मुख्य हैं। नये समूह में व्यक्ति अपनी स्थिति जितना ही अधिक सुरक्षित समझता है, उतना ही अधिक वह नये समूह के मानदण्डों का अनुपालन करता है और अपनी पुरानी मनोवृत्तियों में परिवर्तन लाता है (हयूग्स, 1946)। इसी तरह वह अपनी सदस्यता को जिस सीमा तक मूल्यवान महसूस करता है, उसी सीमा तक नये समूह के साथ अनुपालन करता है तथा अपनी वर्तमान मनोवृत्ति में

परिवर्तन लाता है (केले तथा वोलपोर्ट, 1952)।

4.5.3 निकट सम्पर्क

मनोवृत्ति परिवर्तन का एक प्रधान कारण निकट संपर्क है। इसके कारण मनोवृत्ति की मात्रा या दिशा अथवा दोनों में परिवर्तन हो सकता है। जैसे- भारत में स्वतंत्रता से पहले की अपेक्षा आज हरिजनों के प्रति ब्राह्मणों में नकारात्मक मनोवृत्ति बहुत हद तक बदल गयी है। इसका एक प्रधान कारण दोनों जातियों के बीच निकट सम्पर्क का घटित होना है।

निकट सम्पर्क के कारण मनोवृत्ति में परिवर्तन के दो आधार हैं-

(क) निकट सम्पर्क से भिन्न भिन्न समूहों तथा समुदायों के लोगों को दूसरे को समझने तथा अपनी गलतफहमियों को सुधारने का अवसर मिलता है, जिसके कारण मनोवृत्ति में परिवर्तन होता है। जैसे, एक साथ रहने पर ब्राह्मणों को हरिजनों के संबंध में सही जानकारी प्राप्त करने तथा उनके संबंध में सुनी सुनाई बातों को परखने एवं अपने गलत विश्वासों को सुधारने का मौका मिलता है, जिससे उनकी प्रतिकूल मनोवृत्ति अनुकूल बन जाती है अथवा कम से कम उसकी प्रबलता घट जाती है।

(ख) जब कई व्यक्ति एक साथ रहने लगते हैं तो वे स्वभावत: एक दूसरे के गुणों या अनुकूल पक्षों को भी खोज निकालते हैं। जैसे, यदि एक ब्राह्मण को हरिजनों के साथ रहने पर बाध्य होना पड़े, तो वह अहम सुरक्षा के रूप में युक्त्याभास का उपयोग करके अपने वर्ग के लोगों को कह सकता है कि हरिजन उतने बुरे नहीं हैं जितना कि हम समझते हैं। वह अपने तर्क के पक्ष में दो चार गुणों को गिना सकता है। शुरू में यह उसका केवल युक्त्याभास हो सकता है, लेकिन बाद में यह हरिजनों के प्रति मनोवृत्ति के भावात्मक संघटक का अनिवार्य अंग बन जा सकता है।

इस संदर्भ में स्मिथ (1943), डियूश आदि (1951), मुहसीन (1950) इत्यादि के अध्ययन महत्वपूर्ण हैं।

4.5.4 स्कूल तथा कॉलेज

मनोवृत्ति को बदलने में स्कूल तथा कॉलेज का भी बहुत बड़ा हाथ होता है। इसके कई कारण हैं।

(क) शिक्षालय में भिन्न भिन्न जातियों, वर्गों तथा समुदायों के लड़के तथा लड़कियाँ होते हैं। उनके बीच निकट सम्पर्क स्थापित होते रहने के कारण उन्हें एक दूसरे के वास्तविक रूप को देखने और समझने का मौका मिलता है। अपने नये अनुभवों के आलोक में अपने आधारहीन विश्वासों को छोड़ने तथा मनोवृत्ति को बदलने का अवसर मिलता है।

(ख) शिक्षालय में शिक्षकों तथा छात्रों के व्यवहारों के आलोक में नई मनोवृत्तियों के निर्माण तथा वर्तमान मनोवृत्तियों में परिवर्तन की संभावना सदा बनी रहती है।

(ग) शिक्षालय में नये नये ज्ञानों के अर्जन से भी वर्तमान मनोवृत्तियाँ बदलती हैं और नयी मनोवृत्तियों का निर्माण होता है। न्यूकम्ब (1943) के अध्ययन से इसका समर्थन होता है। स्टिम्बर (1961) ने अपने अध्ययन में पाया कि शिक्षा के स्तर के बढ़ने से पूर्वधारणा घटती है। आनन्त (1974) ने कम शिक्षित की अपेक्षा अधिक शिक्षित पूरुषों तथा स्त्रियों में कम पूर्वधारणा पायी, लेकिन कैम्पबेल (1947) के अध्ययन में विपरीत परिणाम मिला। वास्तव में इस दिशा में व्यवस्थित अध्ययनों का बहुत अभाव है। ओडोन तथा क्लैजो, (1985)।

4.5.5 प्रत्यक्ष अनुभव

व्यक्तिगत रूप से किसी वस्तु या व्यक्ति के संबंध में अनुभव प्राप्त होने पर उसके प्रति वर्तमान मनोवृत्ति बदल सकती है। कारण, बहुत सी मनोवृत्तियाँ सुनी सनाई बातों अथवा अपर्याप्त सूचनाओं पर आधारित होती हैं। अत: व्यक्तिगत

अनुभव तथा पर्याप्त सूचना प्राप्त हो जाने पर ऐसी मनोवृत्ति बदल सकती है।

मिथिला ब्राह्मणों के प्रति हमारी प्रतिकूल मनोवृत्ति इस तथाकथित विश्वास पर आधारित है कि वे सर्प से भी अधिक खतरनाक होते हैं। यदि हमारा व्यक्तिगत अनुभव दो चार मैथिल ब्राह्मणों के संबंध में यह हो कि वे शरीफ, सहानुभूतिक, सच्चे तथा मिलनसार होते हैं, तो हमारी यह नकारात्मक मनोवृत्ति सकारात्मक बन सकती है। थर्सटन (1933) के अनुसार व्यक्तिगत तथा स्पष्ट अनुभव के कारण मानव जातीय पूर्वधारणा घट जाती है। उन्होंने अपने अध्ययन में देखा कि चलचित्रों के माध्यम से गोरे प्रयोज्यों को निग्रो के जीवनचक्र का स्पष्ट ज्ञान जिस सीमा तक कराया गया, उनकी पूर्वधारणा उसी सीमा तक घट गयी। अन्य अध्ययनों से इस विचार की पुष्टि होती है (आलपोर्ट, 1954; क्लोर आदि, 1978)।

रेगन तथा फाजियो (1977) के अनुसार प्रत्यक्ष अनुभव की केन्द्रीय मनोवृत्तियों के प्रतिरोध को दूर करने में काफी मदद मिलती है। नये अनुभवों के आलोक में जब व्यक्ति के विश्वास एवं मनोवृत्ति गलत प्रमाणित होते हैं तो वह या तो अपने अनुभवों में परिवर्तन लाता है या अपने विश्वास या मनोवृत्ति में परिवर्तन लाता है। लेकिन, प्रत्यक्ष अनुभवों में परिवर्तन लाना कठिन होता है, इसलिए वह अपने वर्तमान विश्वास या मनोवृत्ति में परिवर्तन लाता है (सियर्स आदि, 1991)।

4.5.6 प्रचार

प्रचार के संबंध में एक मुख्य बात यह है कि यह स्वयं मनोवृत्ति परिवर्तन का कारण नहीं है, बल्कि अतिरिक्त सूचना का मात्र एक साधन है। प्रचार की कई प्रविधियाँ तथा माध्यम हैं जिनका उपयोग करके प्रचारक नई नई सूचनायें (गलत या सही) प्रस्तुत करके लोगों की मनोवृत्तियों में परिवर्तन का प्रयास करता है। लिखित प्रचार की अपेक्षा, मौखिक प्रचार तथा अप्रत्यक्ष प्रचार की अपेक्षा प्रत्यक्ष प्रचार अधिक प्रभावपूर्ण होता है। भाषण, समाचार पत्र, रेडियो, सिनेमा दूरदर्शन आदि माध्यमों से प्रचार द्वारा परिवार नियोजन या परिवार कल्याण, गर्भपात, स्वर्ण मंदिर पर सैनिक आक्रमण, आदि के प्रति जनता की मनोवृत्ति को अनुकूल बनाने में तत्कालीन भारतीय सरकार बहुत हद तक सफल हो सकी। कई अध्ययनों से मनोवृत्ति के परिवर्तन एवं निर्माण में प्रचार का महत्व सिद्ध होता है। (थर्सटन, 1937; हॉलैण्ड तथा वीस, 1952)। लेकिन, फेल्डमैन (1985) के अनुसार व्याख्या से यदि लोग पूर्वाग्रही हों तथा प्रचारक से सहमत न हों तो वे सूचना की गलत व्याख्या कर सकते हैं तथा प्रचार बेअसर सिद्ध हो सकता है।

4.5.7 सांस्कृतिक समीकारी

इस प्रविधि द्वारा भी मनोवृत्ति और खासकर पूर्वधारणा में परिवर्तन लाया जा सकता है। भिन्न भिन्न समूहों, समुदायों या संस्कृतियों के सदस्यों के बीच सामाजिक पारस्परिक क्रिया होने के कारण उनके बीच वर्तमान पूर्वधारणायें घटती हैं। यहाँ लोगों को प्रत्येक समूह या संस्कृति के संबंध में प्रत्यक्ष निर्देश दिया जाता है तथा सही सूचना देकर प्रचलित गलतफहमियों को दूर किया जाता है। परिणामत: उनकी मनोवृत्ति या पूर्वधारणा अनुकूल दिशा में बदल सकती है। लैडिस आदि (1976) ने प्रजातीय पूर्वधारणा के ह्रास में इस विधि का सफल उपयोग किया।

4.5.8 अपेक्षित भूमिका निर्वाह

प्रत्येक भूमिका से संबंधित विशेष अधिकार तथा कर्तव्य होते हैं। अत: भूमिका बदलने से व्यक्ति के अधिकार तथा कर्तव्य बदल जाते हैं। इस भूमिका परिवर्तन के साथ उसकी वर्तमान मनोवृत्तियों में भी परिवर्तन हो सकता है। मान लें कि एक ब्राह्मण की मनोवृत्ति हरिजनों के प्रति नकारात्मक है। वही ब्राह्मण पंचायत का मुखिया, राज्य का मुख्यमंत्री या राष्ट्र का प्रधानमंत्री के रूप में निर्वाचित हो जाता है। अब उसकी मनोवृत्ति हरिजनों के प्रति कम से कम ऊपर से ही बदल जायेगी और वह हरिजनों के लिए अनुकूल व्यवहार करने लगेगा।

प्रश्न है कि क्या सचमुच भूमिका निर्वाह के कारण व्यक्ति की निजी मनोवृत्ति आम मनोवृत्ति के समरूप बन जाती है। क्या वह ब्राह्मण भीतर से हरिजनों के प्रति वैसा ही विचार रखने लगता है, जैसा कि वह बाहर से व्यवहार करता है? अध्ययनों से पता चलता है कि भूमिका निर्वाह के पक्ष में जब सामाजिक सहारा मिलता है तो निजी मनोवृत्ति वास्तव में आम मनोवृत्ति के अनुकूल बदल जाती है (स्कार्ट, 1957, 1959)।

4.5.9 व्यक्तित्व परिवर्तन प्रविधियाँ

वर्तमान समय में सामाजिक मनोवृत्तियों में परिवर्तन लाने के लिए व्यक्तित्व में परिवर्तन लाने पर बल दिया जाता है। व्यक्तित्व संरचना में परिवर्तन लाने से व्यक्ति की मनोवृत्ति में स्थाई परिवर्तन संभव होता है। ऐक्सलाइन (1948) ने सात वर्ष के ऐसे गोरे समस्यात्मक बालकों पर अध्ययन किया जो प्रजातीय मनोवृत्तियों से पीड़ित थे। खेल चिकित्सा द्वारा उनके व्यक्तित्व में परिवर्तन लाया गया जिससे निग्रो के प्रति उनकी प्रजातीय मनोवृत्तियों में परिवर्तन संभव हुआ।

इस प्रकार स्पष्ट है कि मनोवृत्ति परिवर्तन के अनेक निर्धारक, विधियाँ या परिस्थितियाँ हैं। सुविधा के लिए उन सबका अलग अलग वर्णन किया गया है। लेकिन, वास्तव में वे सभी आपस में संबंधित हैं और एक साथ मनोवृत्ति परिवर्तन या मनोवृत्ति दृढ़ता पर प्रभाव डालते हैं। अत: अंतिम परिणाम मनोवृत्ति परिवर्तन या मनोवृत्ति दृढ़ता सभी कारकों या निर्धारकों के बीच पारस्परिक क्रिया पर आधारित है।

4.6 मनोवृत्ति मापन की विधियाँ या मापनियाँ

मनोवृत्ति मापन अप्रत्यक्ष रूप से ही संभव होता है। मनोवृत्ति वस्तु के प्रति व्यक्ति की प्रतिक्रियाओं अर्थात् उसके बाह्य व्यवहारों के आधार पर मनोवृत्तियों का मापन किया जाता है।

मनोवृत्ति मापन की सभी विधियों में मापनी विधियों का व्यवहार सबसे अधिक किया जाता है। मनोवृत्ति मापनी में अनेक कथन या एकांश होते हैं। प्रत्येक कथन या एकांश के कई विकल्पी उत्तर होते हैं, जिनमें से प्रयोज्य को किसी एक उत्तर को चुनकर उस पर निशान लगाना पड़ता है। प्रयोज्य द्वारा दिये गये उत्तरों के आधार पर पता चलता है कि मनोवृत्ति धनात्मक है या नकारात्मक, अनुकूल है या प्रतिकूल, उसकी मात्रा अधिक है या कम। व्यावहारिक दृष्टिकोण से निम्नलिखित मापनियाँ अधिक महत्वपूर्ण हैं।

4.6.0 मनोवृत्ति मापन की थर्सटन मापनी विधि

थर्सटन तथा चावे (1929) ने एक मनोवृत्ति मापनी का निर्माण किया, जिसको समदृष्टि अन्तराल विधि कहते हैं। यह विधि थर्सटन स्केल के नाम से भी प्रसिद्ध है। इस विधि का निर्माण युद्ध, गिरजाघर, प्राणदण्ड, निग्रो जाति, जन्मनिरोध, चीनी, आदि के प्रति मनोवृत्तियों को मापने के लिए किया गया। लेकिन, बाद में इस विधि का व्यवहार किसी भी वस्तु या व्यक्ति के प्रति मनोवृत्ति मापने के लिए किया जाने लगा। इस विधि या स्केल के आलोक में कई विधियों या स्केलों का निर्माण भिन्न भिन्न वस्तुओं के प्रति मनोवृत्ति मापने हेतु किया गया।

4.6.1 थर्सटन स्केल के निर्माण के चरण

(1) प्रथम चरण में वस्तु विशेष के प्रति मनोवृत्ति से संबंधिण्त संगत कथनों का निर्माण किया जाता है। इनमें धनात्मक तथा नकारात्मक दोनों तरह के कथन होते हैं। थर्सटन ने गिरजाघर के प्रति मनोवृत्ति को मापने के लिए 130 संगत कथनों का निर्माण किया, जिनमें अनुकूल तथा प्रतिकूल दोनों तरह के कथन शामिल थे।

(2) दूसरे चरण में निर्णायकों की सलाह ली जाती है। उन्हें यह बतलाना होता है कि कौन कौन सी मनोवृत्ति वस्तु के प्रति अनुकूल या प्रतिकूल मनोवृत्ति को प्रकट करती हैं। उन्हें अपना निर्णय ॥ बिन्दु स्केल में देना होता है। थर्सटन ने निर्णायकों के सामने 130 कथनों को प्रस्तुत किया और उन्हें सभी कथनों को ॥ ढेरों में

से के तक अनुकूलता या प्रतिकूलता के आधार पर छाँटने के लिए कहा। स्केल के केन्द्र पर ऐसे कथन को रखने के लिए कहा गया जो तटस्थ थे। इसे नीचे के चित्र द्वारा समझा जा सकता है-

ए	बी	सी	डी	ई	एफ	जी	एच	आई	जे	के
A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K

(3) तीसरे चरण में मापनी मूल्य निकाला जाता है। ग्यारह बिन्दु मापनी पर निर्णायकों से जो निर्णय प्राप्त होते हैं, उनका मध्यांक निकाला जाता है। यही मध्यांक मूल्य वास्तव में प्रत्येक कथन का मापनी मूल्य होता है।

(4) चौथे चरण में प्रत्येक कार्य का अन्तर चतुर्थक विस्तार निकाला जाता है। अधिक मूल्य से निर्णायकों के बीच असहमति तथा कम मूल्य से अधिक सहमति का बोध होता है।

(5) पाँचवे चरण में सभी कथनों को प्रयोज्यों के एक समूह को दिया जाता है और उन्हें उन कथनों को बतलाने के लिए कहा जाता है, जिनसे वे सहमत हों। प्रयोज्यों की प्रतिक्रियाओं का सांख्यिकीय विश्लेषण किया जाता है और कथनों की आन्तरिक संगति निकाली जाती है। किसी कथन विशेष से सहमति प्रकट करने वाले प्रयोज्यों ने यदि किसी दूसरे ऐसे कथन या कथनों से सहमति प्रकट की, जिनका मापनी मूल्य अधिक भिन्न था, तो उस कथन विशेष को असंगत मानकर निकाल दिया गया। दूसरी ओर किसी कथन विशेष से सहमति प्रकट करने वाले प्रयोज्यों ने यदि उस कथन के समान मापनी मूल्य के कथन या कथनों को चिन्हित किया तो उस कथन को संगत समझ कर रख लिया गया। अन्त में 27 संगत कथनों को चुन लिया गया और अधिकतम सहमति से न्यूनतम सहमति के क्रम में सजा दिया गया।

थर्सटन स्केल द्वारा मनोवृत्ति मापने के लिए प्रयोज्य या उत्तरदाता से कहा जाता है कि वह जिन कथनों से सहमत हो उन पर सही का चिन्ह तथा जिनसे असहमत हो, उन पर गलत का चिन्ह लगा दे। जिन कथनों पर सही के चिन्ह होते हैं उनके मापनी मूल्यों का औसत या मध्यांक निकाला जाता है। यही मध्यांक मूल्य प्रयोज्य का मनोवृत्ति मूल्य होता है।

4.6.2 मूल्यांकन

अब देखना यह है कि यह विधि मनोवृत्ति मापने में कहाँ तक सफल है।

4.6.3 गुण

(1) थर्सटन स्केल का निर्माण मूलतः युद्ध, चर्च, निग्रो प्रजाति, आदि के प्रति मनोवृत्ति मापन के लिए किया गया। आनुभविक अध्ययनों से पता चलता है कि वास्तव में यह विधि युद्ध, धार्मिक, संस्थान, प्राणदण्ड आदि के प्रति मनोवृत्तियों के मापन में अधिक सफल हैं (सेल्टिज आदि 1959)।

(2) इस विधि में निर्णायकों का सहारा लिया जाता है। उनके द्वारा संगत कथनों के चयन में सहायता ली जाती है। अतः यदि निर्णायक निपुण तथा तटस्थ हों तो संगत कथनों के चयन की संभावना काफी अधिक होती है।

(3) फेल्डमैन (1985) के अनुसार इस विधि का एक गुण यह है कि यहाँ स्केल के प्रत्येक बिन्दु के बीच गणितानुसार समान अन्तराल होते हैं। इस दृष्टिकोण से यह विधि अन्य मापनी विधियों से श्रेष्ठकर है।

(4) उत्तरदाता या प्रयोज्य के लिए यह मापनी विधि काफी सरल है। यहाँ प्रयोज्य को केवल "हाँ" या नहीं" पर उत्तर देना पड़ता है। अतः प्रयोज्य को अधिक माथापच्ची नहीं करनी पड़ती है।

(5) थर्सटन ने दावा किया कि उसकी मापनी में 80 से अधिक विश्वसनीयता मौजूद थी। लेकिन, पर्गुसन (1939) ने 20 एकांशों के प्रारूप में 0.52 से 0.80 तक, तथा 40 एकांशों के प्रारूप में .68 से .89 तक विश्वसनीयता पाई। स्पष्ट है कि इस विधि की विश्वसनीयता संतोषजनक है।

4.6.4 अवगुण

(1) दूसरी सभी मापनियों की तरह थर्सटन स्केल भी आत्मनिष्ठ है। इस बात की संभावना हमेशा बनी रहती है कि प्रयोज्य या उत्तरदाता सही बात को छिपाते हुए गलत उत्तर दे दे। अत: इस विधि में वस्तुनिष्ठता तथा वैज्ञानिकता का अभाव है।

(2) क्रेच आदि (1982) के अनुसार इस विधि पर सबसे बड़ा आरोप यह है कि इसमें निर्णायकों के निर्णय पर उनकी मापनी मनोवृत्तियों का प्रभाव बढ़ सकता है। हिन्कले (1932), फर्गुसन (1935) तथा पिन्टनर एवं फॉरलैनो (1937) ने अपने अध्ययनों में यह प्रभाव नहीं पाया। लेकिन, बाद के अध्ययनों में यह प्रभाव देखा गया।

(3) एडवर्डस (1957) के अनुसार इस विधि का एक गंभीर दोष यह है कि इसमें अत्यधिक भेदमूलक एकांशों के चयन का कोई वस्तुगत आधार नहीं है, क्योंकि इसमें प्रत्येक एकांश पर प्राप्त अंक तथा सभी एकांशों पर प्राप्त अंकों के बीच सह संबंध निर्धारित करने का कोई प्रावधान नहीं है।

(4) इस विधि के साथ एक कठिनाई यह है कि इसके निर्माण में काफी समय लगता है तथा काफी श्रम करना पड़ता है। स्केल बनाने वाले को बड़ी कठिनाइयों का सामना करना होता है।

(5) इसमें क्रेंच आदि (1962, 1982) के अनुसार थर्सटन विधि में केवल घटक वैधता पाई जाती है। इसका अर्थ यह हुआ कि इसमें भविष्यवाणी वैधता का अभाव है।

(6) थर्सटन विधि द्वारा मनोवृत्ति की केवल दिशा का मापन होता है, मात्रा का नहीं। इससे केवल यह पता लगता है कि मनोवृत्ति सकारात्मक है या नकारात्मक। इस बात का पता नहीं चल पाता है वह किस मात्रा में सकारात्मक या नकारात्मक है।

इस प्रकार स्पष्ट है कि थर्सटन स्केल में कई तरह के दोष पाये जाते हैं। अत: एक निरपेक्ष विधि के रूप में इसका उपयोग उचित नहीं है, बल्कि एक सम्पूरक विधि के रूप में अपेक्षित है।

4.7.0 लिकर्ट मापनी विधि

लिकर्ट (1932) ने एक मापनी विधि का निर्माण किया, जिसको संचयी मूल्यांकन विधि कहते हैं। यह विधि लिकर्ट स्केल के नाम से भी प्रसिद्ध है। इस विधि का निर्माण साम्राज्यवाद, अन्तर्राष्ट्रीयता तथा निग्रो के प्रति मनोवृत्तियों को मापने के लिए किया गया। बाद में इस प्रकार के स्केल द्वारा किसी भी वस्तु के प्रति मनोवृत्ति का मापन होने लगा।

4.7.1 लिकर्ट स्केल के निर्माण के चरण

(1) प्रथम चरण में मनोवृत्ति वस्तु से संगत कथन पर्याप्त संख्या में एकत्र किये जाते हैं। कथनों का चयन करते समय सावधानी बरती जाती है कि धनात्मक तथा नकारात्मक दोनों प्रकार के कथन हों और उनका संबंध वस्तुत: उस मनोवृत्ति से हो जिसको मापने के लिए उनका चयन किया जा रहा है। लिकर्ट ने इस प्रकार के 90 कथनों का निर्माण किया।

(2) दूसरे चरण में सभी कथनों का प्रयोज्यों के एक समूह को दिया जाता है और उनसे यह बतलाने के लिए कहा जाता है कि वे किन किन कथनों को पूर्णत: स्वीकृत, अनिश्चित, अस्वीकृत या पूर्णत: अस्वीकृत करते हैं। इस प्रकार लिकर्टन ने प्रयोज्यों की एक पर्याप्त संख्या से कुल 90 कथनों के प्रति 5 बिन्दु स्केल पर निर्णय लिया।

(3) तीसरे चरण में प्रत्येक प्रयोज्य की प्रतिक्रियाओं के आधार पर अंक निर्धारित किये जाते हैं। अनुकूल कथनों के लिए 5,4,3,2 तथा क्रम में 1 में और प्रतिकूल कथनों के लिए 1,2,3,4 और 5 क्रम में अंक दिये जाते

हैं। सभी कथनों के अंकों को जोड़कर कुल अंक प्राप्त किया जाता है।

(4) चौथे चरण में एकांश विश्लेषण किया जाता है। इसके लिए प्रत्येक एकांश पर प्राप्त अंक तथा कुल एकांशों पर प्राप्त अंक के बीच सहसंबंध निकाला जाता है। उच्च सहसंबंध वाले एकांशों को रखा जाता है और निम्न सहसंबंध वाले एकांशों को निकाल दिया जाता है। लिकर्ट ने एकांश विश्लेषण का उपयोग करके अपनी विधि को थर्सटन स्केल से श्रेष्ठ बनाने का सफल प्रयास किया।

(5) पाँचवे चरण में असंगत कथनों को छाँट कर तथा संगत कथनों को मिलाकर स्केल को अन्तिम रूप दे दिया जाता है। लिकर्ट स्केल द्वारा मनोवृत्ति मापने के लिए प्रयोज्य या उत्तरदाता से कहा जाता है कि वह प्रत्येक कथन के सामने अंकित 5 विकल्पी उत्तरों अर्थात् पूर्णतः सहमत, सहमत, अनिश्चित, असहमत, पूर्णतः असहमत में से चुन कर किसी एक उत्तर पर निशान लगा दें। अनुकूल कथन में पूर्णतः सहमत के लिए 5, सहमत के लिए 4, अनिश्चित के लिए 3, असहमत के लिए 2 तथा पूर्णतः असहमत के लिए 2 तथा पूर्णतः असहमत के लिए 1 अंक दिया जाता है। इसके विपरीत प्रतिकूल कथन में क्रमशः 1,2,3,4 तथा 5 अंक दिया जाता है। सभी कथनों पर प्राप्त अंकों के योगफल से प्रयोज्य की मनोवृत्ति का पता चल पाता है।

4.7.2 मूल्यांकन

देखना यह है कि लिकर्ट विधि मनोवृत्ति मापने में कहाँ तक सफल है।

4.7.3 गुण

(1) लिकर्ट स्केल वास्तव में शोधकर्ता के दृष्टिकोण से बहुत सरल तथा आसान है। इस विधि के निर्माण में समय तथा श्रम की बचत होती है और कोई विशेष कठिनाई नहीं होती है। इसलिए, शोधकर्ता थर्सटन स्केल की अपेक्षा लिकर्ट स्केल का व्यवहार अधिक करते हैं।

(2) इस विधि में निर्णयकों से निर्णय नहीं लिया जाता है बल्कि कथनों का सीधा व्यवहार प्रयोज्यों पर किया जाता है। अतः कथनों का चयन निर्णायकों की मनोवृत्तियों के प्रभावों से मुक्त होता है। इसलिए, कथनों के तटस्थ एवं निष्पक्ष होने की संभावना अधिक होती है। इस आधार पर भी यह विधि थर्सटन विधि से बेहतर है।

(3) क्रेच आदि (1962, 1982) के अनुसार इस विधि में एकांश विश्लेषण का प्रावधान है, जिस कारण यह विधि थर्सटन विधि के श्रेष्ठ बन गयी है। यहाँ प्रत्येक एकांश पर प्राप्त अंक तथा कुल एकांशों पर प्राप्त अंकों के बीच सहसंबंध निकाला जाता है, जिसके आधार पर अत्यधिक भेदी मूलक एकांशों का चयन करना संभव होता है।

(4) यद्यपि थर्सटन विधि की विश्वसनीयता असंतोषजनक नहीं है, फिर भी लिकर्ट विधि की विश्वसनीयता अपेक्षाकृत अधिक है। थर्सटन विधि की विश्वसनीयता 20 एकांश के प्रारूप में 0.52 से 0.80 तथा 40 एकांश के प्रारूप में 0.88 से 0.89 तक है (फर्गुसन, 1939)। दूसरी ओर लिकर्ट विधि की विश्वसनीयता 14 एकांश के प्रारूप में 0.74 से 0.91 तथा 26 एकांश के प्रारूप में 0.81 तथा 0.90 तक है (मर्फी तथा लिकर्ट, 1938)।

(5) लिकर्ट विधि से मनोवृत्ति की दिशा तथा मात्रा दोनों का मापन संभव होता है, जो थर्सटन विधि से संभव नहीं है। इस विधि का यह एक बहुत बड़ा गुण है। (लुइस, 1988)।

4.7.4 दोष

(1) थर्सटन विधि की तरह लिकर्ट विधि भी आत्मनिष्ठ विधि है। मनोवृत्ति मापते समय इस बात की संभावना

बनी रहती है कि प्रयोज्य सही बात को छिपाकर गलत प्रतिक्रिया व्यक्त करे। ऐसी हालत में मनोवृत्ति का सही मापन नहीं हो पाता है।

(2) लिकर्ट विधि पर एक आरोप यह भी लगाया जाता है कि इसमें निर्णायकों की मदद नहीं ली जाती है। इसलिए प्रयोज्यों द्वारा संगत एकांशों के छूट जाने तथा असंगत एकांशों के चुने जाने की संभावना बढ़ जाती है। कारण, प्रयोज्यों में अनुभव एवं प्रशिक्षण का अभाव रहता है। इसके अलावा शोधकर्ता या स्केल बनाने वाले की मनोवृत्तियों तथा पक्षपातों का प्रभाव भी कथनों के चयन पर पड़ सकता है।

(3) क्रेच आदि (1962; 1982) के अनुसार लिकर्ट स्केल का एक गंभीर दोष यह है कि इसमें अधिक अंक पाने वाले व्यक्ति स्केल के एक छोर पर तथा कम अंक पाने वाले व्यक्ति इसके दूसरे छोर पर होते हैं। मध्यम अंक पाने वाले व्यक्ति की मनोवृत्ति का मूल्यांकन कठिन हो जाता है। कारण, मध्य बिन्दु पर पड़ने वाला अंक दो परिस्थितियों में पाया जा सकता है।

(क) कुछ कथनों पर पूर्णत: अनुकूल तथा कुछ कथनों पर पूर्णत: प्रतिकूल के स्थान प्राप्त होने की स्थिति में तथा

(ख) सभी कथनों पर लगभग तटस्थ स्थान प्राप्त रहने की स्थिति में। इन दोनों अवस्थाओं के स्पष्टत: मध्य बिन्दु का मनोवैज्ञानिक अर्थ भिन्न होगा।

(4) लिकर्ट स्केल की वैधता थर्सटन स्केल की तरह सीमित है। क्रेच आदि (1982) के अनुसार लिकर्ट विधि में भी केवल घटक वैधता पाई जाती है। इसका अर्थ यह हुआ कि इसमें भविष्यवाणी वैधता का अभाव है।

स्पष्ट है कि लिकर्ट स्केल में कुछ दोष हैं। फिर भी मनोवृत्ति मापन में यह विधि काफी उपयोगी है। इसलिए इसका व्यवहार मापन में अधिक किया जाता है।

4.8 थर्सटन विधि तथा लिकर्ट विधि में तुलना

थर्सटन स्केल तथा लिकर्ट स्केल मनोवृत्तियों को मापने की दो प्रधान मापनी विधियाँ हैं। इन दोनों विधियों के बीच कुछ समानतायें और कई भिन्नतायें हैं। हम संक्षेप में इनकी व्याख्या करेंगे ताकि दोनों विधियों का पारस्परिक महत्व स्पष्ट हो सके।

4.8.1 समानतायें

(1) थर्सटन तथा लिकर्ट विधियाँ दोनों वास्तव में मापनी विधियाँ हैं।

(2) दोनों विधियों में कथनों की संख्या लगभग बराबर रहती है (20 से 25 तक)

(3) दोनों आत्मप्रतिवेदन प्रविधियाँ हैं।

(4) दोनों विधियों में कथनों के चयन हेतु विशिष्ट सांख्यिकीय पद्धतियों का व्यवहार किया जाता है।

(5) दोनों विधियों में विश्वसनीयता संबंधी अन्तर बहुत कम है।

(6) दोनों विधियों की वैधता सीमित है। क्रेच आदि (1982) के अनुसार इन दोनों विधियों में केवल घटक वैधता पाई जाती है।

(7) व्यावहारिक महत्व के दृष्टिकोण से दोनों में बहुत समानता पाई जाती है। दोनों के परिणाम लगभग समान होते हैं। अत: व्यावहारात्मक विज्ञानों में इन दोनों विधियों का उपयोग अधिक किया जाता है।

4.8.2 भिन्नतायें

(1) रचना संबंधी अन्तर

(क) थर्सटन विधि में 130 कथन तैयार किये जाते हैं, जिनमें कुछ धनात्मक तथा कुछ नकारात्मक होते हैं। इनमें से 20-27 संगत कथनों का चयन कर लिया जाता है। दूसरी ओर लिकर्ट विधि में 90 कथन बनाये जाते हैं,

जिनमें कुछ अनुकूल तथा कुछ प्रतिकूल कथन होते हैं। इनमें से 20-25 संगत कथनों को चुन लिया जाता है।

(ख) थर्सटन स्केल ।। है, जबकि लिकर्ट स्केल केवल 5 बिन्दु स्केल है। थर्सटन स्केल के कथनों का वर्गीकरण ग्यारह बिन्दु स्केल पर तथा लिकर्ट स्केल में पाँच बिन्दु स्केल पर किया जाता है।

(ग) थर्सटन विधि में कथनों के वर्गीकरण के लिए निर्णायकों की मदद ली जाती है, परन्तु लिकर्ट विधि में निर्णायकों की आवश्यकता नहीं पड़ती है, बल्कि कथनों का सीधा उपयोग प्रयोज्यों पर किया जाता है।

(2) चयन कार्यविधि में अन्तर

इन दोनों विधियों में कथनों के चयन की कार्यविधि में भी अन्तर पाया जाता है-

(क) थर्सटन विधि में कथनों का चयन स्केल मूल्य तथा चतुर्थक मूल्य के आधार पर किया जाता है। दूसरी ओर लिकर्ट विधि में कथनों का चयन एकांश विश्लेषण अथवा टी-मूल्य के आधार पर किया जाता है।

(ख) थर्सटन विधि में कथनों के निर्माण के साथ साथ उनका चयन भी काफी कठिन है, जिसमें अधिक समय लगता है, अधिक परिश्रम करना होता है, अधिक खर्च पड़ता है। लेकिन, लिकर्ट विधि के कथनों के निर्माण या चयन अपेक्षाकृत सरल है। इसमें समय श्रम तथा खर्च की बचत होती है।

(3) संचालन में अन्तर

थर्सटन विधि में प्रयोज्य से कहा जाता है कि वह प्रत्येक कथन के संबंध में अपनी प्रतिक्रिया हाँ, नहीं, या अनिश्चित पर निशान लगाकर व्यक्त करे। दूसरी ओर लिकर्ट विधि में प्रयोज्य को अपनी प्रतिक्रिया पूर्णत: सहमत, सहमत, अनिश्चित, असहमत या पूर्णत: असहमत पर निशान लगाकर देना पड़ता है। अत: प्रयोज्य या सूचनादाता के दृष्टिकोण से लिकर्ट विधि अपेक्षाकृत अधिक कठिन है।

(4) फलांक में अन्तर

थर्सटन स्केल में प्रयोज्य द्वारा स्वीकृत कथनों के औसत या मध्यांक के आधार पर फलांक प्राप्त किया जाता है। लेकिन, लिकर्ट स्केल में अनुकूल कथन में विकल्पी उत्तरों के क्रम मे 5,4,3,2 तथा 1 और प्रतिकूल कथन में विकल्पी उत्तरों में क्रमश: 1,2,3,4 तथा 5 अंक दिये जाते हैं और उनके योगफल को कुल फलांक माना जाता है।

(5) उपयोगिता में अन्तर

उपयोगिता के दृष्टिकोण से भी लिकर्ट तथा थर्सटन विधियों में अन्तर है :

(1) थर्सटन विधि में निर्णायकों के उपयोग के कारण कथनों के पक्षपातपूर्ण होने की संभावना अधिक रहती है। (हॉलैण्ड एवं सेरिफ, 1952)। यह दोष लिकर्ट विधि में नहीं है। अत: थर्सटन विधि की अपेक्षा लिकर्ट विधि अधिक वस्तुगत तथा उपयोगी है।

(2) लिकर्ट विधि में प्रत्येक कथन में प्राप्त अंक तथा कुल कथनों पर प्राप्त अंक के बीच सहसंबंध निकाल कर एकांश विश्लेषण किया जाता है, जिससे अत्यधिक भेदी मूलक एकांश को ढूँढ निकालना संभव होता है। यह गुण थर्सटन विधि में नहीं है। इस आधार पर भी लिकर्ट विधि बेहतर है।

(3) थर्सटन विधि की अपेक्षा लिकर्ट विधि की विश्वसनीयता अधिक है। क्रेच आदि (1982) ने भी इस विचार का समर्थन किया है।

(4) थर्सटन विधि से मनोवृत्ति की केवल दिशा का मापन होता है जबकि लिकर्ट विधि से दिशा तथा मात्रा दोनों का मापन संभव होता है।

इस प्रकार स्पष्ट हो जाता है कि इन दोनों विधियों में कई मौलिक अन्तर है।

4.9 सारांश

(1) मनोवृत्ति काफी जटिल एवं विवादग्रस्त है। जिन्हें विद्वानों ने विभिन्न तरीकों से परिभाषित करने का प्रयत्न किया है। इन परिभाषाओं के विश्लेषण से स्पष्ट होता है कि मनोवृत्ति एक मानसिक तथा स्नायुस्थिति है। जिसमें संगठन एवं प्रतिक्रिया करने की तत्परता की विशेषता देखी जाती है। मनोवृत्ति का प्रभाव व्यक्ति के व्यवहार पर दिशा सूचक रूप में पड़ता है।

(2) मनोवृत्ति तथा विश्वास में काफी समानतायें हैं जैसे दोनों में संज्ञानात्मक एवं व्यवहारात्मक संधटक पाया जाता है। दोनों में टीकाउपन की विशेषता देखी जाती है। इसके बावजूद मनोवृत्ति विश्वास से भिन्न है। मनोवृत्ति में भावात्मक पक्ष को देखा जाता है, विश्वास मनोवृत्ति का एक अंश है, मनोवृत्ति में दिशा होती है, मनोवृत्ति का व्यवहार पक्ष अधिक सबल होता है। मनोवृत्ति का कार्य क्षेत्र अपेक्षाकृत विस्तृत है। मनोवृत्ति में परिवर्तन की संभावना अधिक होती है।

(3) मनोवृत्ति एवं मत में भी कई अन्तर है। मनोवृत्ति का प्रभाव व्यक्ति के वयवहार पर मत की अपेक्षा अधिक होता है। मत के प्रमाणीकरण की विशेषता अधिक पाई जाती है। मनोवृत्ति अधिक अचेतन तथा अतार्किक होती है जबकि मत अधिक चेतन तथा तर्कसंगत होता है। मनोवृत्ति का मापन अवष्किारिता से होती हैं मत का मापन एकांश से होता है, व्यक्ति के वयवहार पर मत की अपेक्षा मनोवृत्ति का असर पड़ता है, मनोवृत्ति प्रत्याशी प्रतिक्रिया है, जबकि मत वाचित अभिव्यक्ति है।

(4) मनोवृत्ति प्रेरणा की अपेक्षा अधिक अस्थायी है, मनोवृत्ति का क्षेत्र अधिक व्यापक है, मनोवृत्ति में ज्ञानात्मक और संवेगात्मक पक्ष अधिक प्रभावशाली होता है, जब कि प्रेरणा में गतिशीलता अधिक देखी जाती है।

(5) मनोवृत्ति के निर्माण को प्रभावित करने वाले अनेकों कारक हैं जिसमें समूह संबद्धता, प्रदर्शित सूचना, सामाजिक सीखना, उत्तेजना पुनरावृत्ति, प्रेरणा, संवेग, संस्कृति व्यक्तित्व, स्थिराकृति इत्यादि अधिक महत्वपूर्ण हैं।

(6) मनोवृत्ति में परिवर्तन का अर्थ होता है उसकी मात्रा एवं दिशा दोनों में बदलाव आना मनोवृत्ति परिवर्तन में निम्नलिखित कारकों का महत्वपूर्ण योगदान है- अतिरिक्त सूचना, समूह संबंधन में परिवर्तन, निकट संपर्क, स्कूल तथा कॉलेज, प्रत्यक्ष अनुभव, प्रचार, सांस्कृतिक समीकारी, भूमिका निर्वाह, व्यक्तित्व परिवर्तन इत्यादि।

(7) मनोवृत्ति का मापन अप्रत्यक्ष रूप में संभव है। मनोवृत्ति मापन की सभी विधियों में मापनी विधि अधिक महत्वपूर्ण है। यहाँ कथन या एकांश का व्यवहार किया जाता है जिसके कई विकल्पी उत्तर होते हैं। प्रयोजकों एक सही उत्तर पर निशाना लगाना पड़ता है। उनके उत्तरों के आलोक में ही पता चलता है कि मनोवृत्ति ध नात्मक है या नकारात्मक, अनुकूल है या प्रतिकूल, उसकी मात्रा कम है या अधिक।

(8) थर्सटन मापन विधि के पाँच चरण होते हैं। प्रथम चरण में संगत कथन का निर्माण किया जाता है। द्वितीय चरण में निर्णायकों की सलाह ली जाती है। तीसरे चरण में मापनी मूल्य निकाला जाता है। चौथे चरण में अन्त चतुर्थक विस्तार निकाला जाता है और अन्तिम चरण में कथन को प्रयोज्यों को उत्तर के लिए दिया जाता है। इस विधि के कई लाभ हैं, यह सरल है, इसकी विश्वसनीयता काफी उच्च है इस मापनी के कई दोष हैं- जैसे- यह आत्मनिष्ठ विधि है। जिसमें काफी समय लगता है। इस विधि में मनोवृत्ति परिवर्तन की दिशा का पता चलता है, मात्रा का नहीं।

(9) मनोवृत्ति मापन की लिकर्ट विधि में भी पाँच चरण हैं। पहले चरण में संगत कथन का निर्माण किया जाता है। दूसरे चरण में कथनों को प्रयोज्य के समूह को दिया जाता है। तीसरे चरण में प्रयोज्य के उत्तर

के आधार पर अंक निर्धारित किया जाता है। चौथे चरण में एकांश विश्लेषण किया जाता है और अन्तिम चरण में संगत कथनों को मिलाकर स्केल बना दिया जाता है। इस विधि के कई लाभ हैं। यह आसान विधि है जिसकी विश्वसनीयता काफी अधिक है। यह मनोवृत्ति की मात्रा और दिशा दोनों को मापता है।

4.10 पाठ में प्रयुक्त शब्द कुंजी

अभिवृत्ति,	मनोवृत्ति,	मानसिक,	स्नायुस्थिति,	प्रतिक्रिया,
तत्परता,	विश्वास,	प्रत्यक्षीकरण,	संज्ञान,	मत,
भावात्मक संघटक,	संज्ञानात्मक चेतन,	अभिमुखता,	प्रमाणीकरण,	तर्कसंगत,
प्रेरणा,	लक्ष्य,	अर्जित गुण,	निर्धारक,	समूह संबद्धता,
संबंधन,	प्राथमिक समूह,	द्वितीयक समूह,	संदर्भ समूह,	क्लासिकी अनुकूलन,
साधनात्मक अनुकूलन,	स्थानापन्न शिक्षण,	पुरस्कार,	दण्ड,	उत्तेजना-पुनरावृत्ति,
अहम्शक्ति,	अन्तर्मुखता,	बहिर्मुखता,	विनम्रता,	जातीय मनोवृत्ति,
रूढ़िवादिता,	बैरभाव स्थिराकृतियाँ,	संचारक, प्रचार,	औपचारिक सूचना,	वैधता,
अनौपचारिक सूचना,	समूह संबंधन,	सांस्कृतिक समीकारी,	मनोवृत्ति दृढ़ता,	संगत कथन,
तटस्थ विश्वसनीयता,	आत्म प्रतिवेदन,	फलांक,	विकल्पी उत्तर	

4.11 अभ्यास के लिए प्रश्न

(क) लघु उत्तरीय प्रश्न

1. अभिवृत्ति से आप क्या समझते हैं?

उत्तर : उत्तर के लिए 4.1 देखें।

2. अभिवृत्ति की विशेषताओं का वर्णन करें।

उत्तर : उत्तर के लिए 4.2 देखें।

3. अभिवृत्ति तथा विश्वास के बीच संबंध एवं अन्तर को स्पष्ट करें।

उत्तर : उत्तर के लिए 4.3.1 देखें।

4. अभिवृत्ति तथा मत के बीच अन्तर स्पष्ट करें।

उत्तर : उत्तर के लिए 4.3.2 देखें।

5. अभिवृत्ति तथा प्रेरणा के बीच अन्तर स्पष्ट करें।

उत्तर : उत्तर के लिए 4.3.3 देखें।

6. मनोवृत्ति मापनी के थर्सटन स्केल के (क) गुणों (ख) दोषों का वर्णन करें।

उत्तर : (क) के उत्तर के लिए 4.6.3 देखें।

(ख) के उत्तर के लिए 4.6.4 देखें।

7. मनोवृत्ति के मापन की लिकर्ट विधि के (क) गुणों (ख) दोषों की चर्चा करें।

उत्तर : (क) के उत्तर के लिए 4.7.3 देखें।

(ख) के उत्तर के लिए 4.7.4 देखें।

8. थर्सटन स्केल के निर्माण के चरणों की संक्षिप्त व्याख्या करें।

उत्तर : उत्तर के लिए 4.6.1 देखें।

9. लिकर्ट स्केल के निर्माण के चरणों की व्याख्या करें।

उत्तर : उत्तर के लिए 4.7.1 देखें।

(ख) दीर्घ उत्तरीय प्रश्न

10. अभिवृत्ति से आप क्या समझते हैं? इसकी विशेषताओं का वर्णन करें।

उत्तर : उत्तर के लिए 4.1, 4.2 देखें।

2. अभिवृत्ति के निर्माण किस प्रकार होता है? अभिवृत्ति निर्माण के महत्वपूर्ण कारकों का वर्णन करें।

उत्तर : उत्तर के लिए 4.4 से 4.4.9 देखें।

3. अभिवृत्ति परिवर्तन से आप क्या समझते हैं? अभिवृत्ति में परिवर्तन के विभिन्न कारकों का वर्णन करें।

उत्तर : उत्तर के लिए 4.5 से लेकर 4.5.9 देखें।

4. अभिवृत्ति मापन की थर्सटन विधि का मूल्यांकन करें।

अथवा,

अभिवृत्ति मापन की थर्सटन विधि के विभिन्न चरणों को बताएँ।

इस विधि के गुण और दोषों को बताएँ।

उत्तर : उत्तर के लिए 4.6 से 4.6.4 तक देखें।

5. अभिवृत्ति मापन की लिकर्ट विधि का मूल्यांकन अथवा, लिकर्ट विधि के विभिन्न चरणों का वर्णन करें। इस विधि के गुण तथा दोषों को बताएँ।

उत्तर : उत्तर के लिए 4.7.0 से लेकर 4.7.4 देखें।

6. अभिवृत्ति मापन के लिए थर्सटन विधि एवं लिकर्ट विधि का तुलनात्मक विवरण प्रस्तुत करें।

उत्तर : उत्तर के लिए 4.8 से लेकर 4.8.2 देखें।

4.12 अन्य उपयोगी अध्ययन सामग्रियाँ

1. डा॰ ए॰ के सिंह : समाज मनोविज्ञान की रूपरेखा
2. श्रीवास्तव पांडे एवं सिंह : आधुनिक समाज मनोविज्ञान
3. एस॰ एस॰ माथुर : समाज मनोविज्ञान

■

पूर्वाग्रह या पूर्वधारणा

पाठ संरचना

5.0 पाठ के उद्देश्य

5.1 पूर्वाग्रह के अर्थ

5.2 पूर्वाग्रह या पूर्वधारणा की विशेषताएँ

5.3 पूर्वाग्रह एवं मनोवृत्ति

5.4 पूर्वाग्रह एवं रूढ़ियुक्ति

5.5 पूर्वाग्रह के मनोवैज्ञानिक कारक

- 5.5.1 कुण्ठा तथा आक्रमण
- 5.5.2 सामाजिक आर्थिक प्रतियोगिता
- 5.5.3 सामाजिक संज्ञान
- 5.5.4 व्यावहारिक लाभ
- 5.5.5 व्यक्तिगत कारक

5.6 पूर्वधारणा या पूर्वाग्रहों को दूर करने की विधियाँ या उपाय

- 5.6.1 उचित बाल पालन-पोषण पद्धति
- 5.6.2 उचित शिक्षा
- 5.6.3 प्रत्यक्ष संपर्क
- 5.6.4 अनौपचारिक अभियान
- 5.6.5 विधान
- 5.6.6 अन्तर्विवाह
- 5.6.7 स्पष्ट अनुभव
- 5.6.8 भूमिका निर्वाह
- 5.6.9 अलगाव विरोधी नीति
- 5.6.10 नागरिक संगठन
- 5.6.11 व्यक्तित्व परिवर्तन विधियाँ

5.7 सारांश

5.8 पाठ में प्रयुक्त शब्द कुंजी

5.9 अभ्यास के लिए प्रश्न

- (क) लघु उत्तरीय प्रश्न
- (ख) दीर्घ उत्तरीय प्रश्न

5.10 अन्य उपयोगी पठन सामग्री

5.0 उद्देश्य

इस पाठ का उद्देश्य पूर्वाग्रह अथवा पूर्वधारणा के विभिन्न पक्षों को प्रस्तुत करना है। पहला उद्देश्य पूर्वधारणा के अर्थ तथा इसके स्वरूप को बतलाना है। इसी तरह पूर्वधारणा तथा विभेदन के बीच अन्तरों को स्पष्ट करना है। दूसरा उद्देश्य पूर्वधारणा के कारणों को बतलाना है। इसके साथ-साथ पूर्वधारणा को दूर करने की विधियाँ या उपायों को बतलाना है। विशेष रूप से भारतीय परिवेश में पूर्वधारणा को दूर करने के उपायों का वर्णन करना है तथा पाठकों को प्रोत्साहित करना है। इसके साथ-साथ पाठकों की सुविधा के लिए लघु उत्तरीय प्रश्न तथा दीर्घ उत्तरीय प्रश्न का भी उल्लेख किया जायेगा ताकि वे स्वयं अपनी उपलब्धि की जाँच कर सकें। सहायक पुस्तकों की सूची भी दी जायेगी ताकि पाठकों को अतिरिक्त ज्ञान हासिल करने का अवसर मिले।

5.1 पूर्वधारणा या पूर्वाग्रह का अर्थ

पूर्वधारणा या पूर्वाग्रह अंग्रेजी भाषा के प्रिजूडिश का हिन्दी अनुवाद है, जो स्वयं लैटिन भाषा के प्रिजूडिशियम से बना है। प्री का अर्थ है पहले और जुडिशियम का अर्थ है निर्णय। इस दृष्टिकोण से पूर्वधाारणा का शाब्दिक अर्थ हुआ पूर्वनिर्णय। क्लिनवर्ग (1966) ने इसी अर्थ में पूर्वधारणा की परिभाषा दी है कि "पूर्वधारणा का तात्पर्य व्यक्तियों या वस्तुओं के प्रति पूर्व निर्णय, भाव या प्रतिक्रिया से है, जो पूर्व निर्धारित होने के कारण वास्तविक अनुभव पर आधारित नहीं होती है।" परन्तु इस परिभाषा से पूर्वधारणा का रूप स्पष्ट नहीं हो पाता है। प्रश्न यह है कि पूर्वधारणा वस्तुओं, व्यक्तियों या समूह के विपक्ष में होती है या पक्ष में भी? इस सम्बन्ध में मनोवैज्ञानिकों के बीच सहमति नहीं है। कुछ मनोवैज्ञानिकों के अनुसार वह सदा विपक्ष में होती है और कुछ अन्य मनोवैज्ञानिकों के अनुसार कभी-कभी यह पक्ष में भी होती है।

वेब्सटर Webster (1965) के अनुसार पूर्वधारणा का तात्पर्य ऐसी मनोवृत्ति से है जो असंगत, अतर्क, प्रतिकूल तथा नकारात्मक होती है। उनके अपने शब्दों में "पूर्वधारणा का तात्पर्य किसी व्यक्ति, समूह, प्रजाति या उनके कल्पित अभिलक्षणों के विरुद्ध संचालित वैर की असंगत मनोवृत्ति से है।" इसी प्रकार क्रेच, क्रचार्फील्ड तथा बैलेची (1962) ने भी पूर्वधारणा का व्यवहार प्रतिकूल मनोवृत्ति के अर्थ में किया है। उनके अनुसार "पूर्वधारणा किसी वस्तु के प्रति प्रतिकूल मनोवृत्ति है जो काफी रूढ़िबद्ध तथा संवेग से प्रभावित होती है और विरोधी सूचना द्वारा आसानी से नहीं बदलती है।" न्यूकम्ब, टरनर तथा कन्वर्स (1965) ने भी इसी अर्थ में पूर्वधारणा की परिभाषा दी है और कहा है कि "पूर्वधारणा एक प्रतिकूल मनोवृत्ति है और इसे उन तरीकों से प्रत्यक्षीकरण करने, सोचने, अनुभव करने तथा क्रिया करने की पूर्ववृत्ति माना जा सकता है, जो दूसरे व्यक्तियों, विशेष रूप से दूसरे समूहों के सदस्यों के विपक्ष में होते हैं।"

लेकिन, कुछ मनोवैज्ञानिकों ने पूर्वधारणा का व्यवहार प्रतिकूल मनोवृत्ति के साथ-साथ अनुकूल मनोवृत्ति के अर्थ में भी किया है। उनके अनुसार पूर्वधारणा वह पूर्ववृत्ति है जो एक व्यक्ति को दूसरे व्यक्तियों या समूह के सदस्यों के प्रति एक विशेष ढंग से अनुकूल या प्रतिकूल प्रत्यक्षीकरण, चिन्तन तथा क्रिया के लिए बाध्य करती है। सेकर्ड एवं बैकमैन (1974) ने इसी अर्थ में पूर्वधारणा की परिभाषा दी है। उनके अपने शब्दों में "पूर्वधारणा एक मनोवृत्ति है जो व्यक्ति को किसी समूह या इसके सदस्यों के प्रति अनुकूल या प्रतिकूल ढंगों से सोचने, प्रत्यक्षीकरण करने, अनुभव करने तथा क्रिया करने के लिए पहले से ही तत्पर बना देती है।" चैपलिन (1975) ने भी इसी विचार का समर्थन किया है और कहा है कि "पूर्वधारणा एक सकारात्मक तथा नकारात्मक मनोवृत्ति है जो पर्याप्त प्रमाण के पहले से प्रतिपादित रहती है और जिसमें संवेगात्मक दृढ़ता पाई जाती है।" इंगलिश एवं इंगलिश (1968), पिटीग्रिड (1972), आदि ने भी पूर्वधारणा का व्यवहार व्यापक अर्थ में किया है अर्थात् इसे असंगत मनोवृत्ति माना है जो प्रतिकूल भी हो सकती है और अनुकूल भी, एक समूह के प्रति भी संचालित हो सकती है और एक व्यक्ति (समूह के सदस्यों के रूप में) के प्रति भी।

आधुनिक परिभाषाओं में लिप्पा (1990) के द्वारा दी गयी पूर्वाग्रह या पूर्वधारणा की परिभाषा सामाजिक परिवेश में अधिक युक्तिसंगत तथा संतोषजनक प्रतीत होती है। उनके अनुसार "समाज-मनोविज्ञान में पूर्वाग्रह (पूर्वधारणा) का तात्पर्य एक व्यक्ति के ऐसे निर्णय से है, जो एक सामाजिक समूह में दूसरे व्यक्ति की सदस्यता पर आधारित होता है।"

वर्त्तमान समय में मनोवैज्ञानिकों की एक बड़ी संख्या इस विचार से सहमत है कि पूर्वाग्रह या पूर्वधारणा एक ऐसा निर्णय या मनोवृत्ति है जो प्राय: नकारात्मक तथा अनुचित होती है और जिसका निर्धारण समूह-संबद्धता से होता है। दैनिक जीवन के उदाहरण से यह बात स्पष्ट हो जाती है। हम किसी हरिजन के व्यक्तिगत गुण-दोष की जाँच किये बिना ही उसे अकुलीन या असभ्य इसलिए मान लेते हैं कि वह एक विशेष समूह (हरिजन समूह) का सदस्य है। जैसे- हम किसी मुसलमान के सम्बन्ध में व्यक्तिगत जानकारी प्राप्त करने के पहले ही उसे राष्ट्र विरोधी सिर्फ इस आधार पर मान लेते हैं कि उसका सम्बन्ध एक खास समुदाय (मुस्लिम समुदाय) से है।

गोरों की नजर में कोई हब्शी अपवित्र, अकुलीन तथा मानसिक दुर्बल केवल इसलिए है कि उसका सम्बन्ध एक विशेष प्रजाति से है। इन सभी उदाहरणों से पूर्वधारणा के नकारात्मक या प्रतिकूल पक्ष का बोध होता है। लेकिन, कभी-कभी इसका सकारात्मक या अनुकूल पक्ष भी सामने आता है। जैसे- हम किसी ब्राह्मण के सम्बंध में आवश्यक जानकारी हासिल करने के पूर्व ही उसके कुलीन, सभ्य तथा बुद्धिमान होने का निर्णय सिर्फ इस आधार पर दे बैठते हैं कि वह एक विशेष प्रजाति का सदस्य है। हमारा यह मत कि नेपाली नौकर अधिक विश्वासी होता है, इस विश्वास पर आधारित है कि उस प्रजाति में वफादारी अधिक है। इन उदाहरणों से पूर्वधारणा का सकारात्मक पक्ष स्पष्ट हो जाता है। अत: यह कहना अधिक युक्तिसंगत है कि पूर्वधारणा एक ऐसी असंगत एवं अतर्क मनोवृत्ति है जो, अधिकांश परिस्थितियों में प्रतिकूल तथा कुछ परिस्थितियों में अनुकूल होती है।

उपर्युक्त परिभाषाओं के विश्लेषण से पूर्वधारणा के सम्बन्ध में निम्नलिखित बातें स्पष्ट होती हैं–

(1) पूर्वधारणा एक प्रकार का पूर्व निर्णय है। यह एक ऐसा विश्वास या मत है, जो तथ्यों पर आधारित नहीं होता है।

(2) पूर्वधारणा एक ऐसी मनोवृत्ति है, जो कभी सकारात्मक तथा कभी नकारात्मक होती है। अधिकांश परिस्थितियों में यह नकारात्मक या प्रतिकूल होती है और कुछ परिस्थितियों में सकारात्मक या अनुकूल।

(3) पूर्वधारणा में संवेगात्मक रंग पाया जाता है। इसमें संवेगात्मक दृढ़ता तथा असंगति की विशेषता पाई जाती है। सियर्स आदि (1991) ने कहा है कि समूह प्रतिरोधक के भावात्मक संघटक को पूर्वाग्रह कहते हैं।

(4) पूर्वधारणा में परिवर्तन के प्रति प्रतिरोध अधिक पाया जाता है। इसमें कठोरता अधिक तथा लचीलापन कम पाया जाता है।

(5) पूर्वधारणा में अति सामान्यीकरण की विशेषता पाई जाती है। समूह या समुदाय के बहुत थोड़े से व्यक्तियों के अनुभव के आधार पर समूचे समूह या समुदाय के सम्बन्ध में समान धारणा बना ली जाती है।

(6) पूर्वधारणा का प्रभाव व्यक्ति के प्रत्यक्षीकरण, चिन्तन, भाव तथा व्यवहार पर पड़ता है। वह दूसरे समूह के किसी सदस्य को इस रूप में नहीं देखता है जिस रूप में वह (सदस्य) होता है, बल्कि उसके समूह पर आरोपित विलक्षणों के प्रसंग में देखता तथा व्यवहार करता है।

5.2 पूर्वधारणा की विशेषतायें

'पूर्वधारणा' शब्द की व्याख्या भिन्न-भिन्न अर्थों में की गयी है। कारण, मनोवैज्ञानिकों ने इस शब्द का व्यवहार भिन्न-भिन्न प्रसंगों में किया है। फिर भी, भिन्न-भिन्न मनोवैज्ञानिकों द्वारा दी गयी परिभाषाओं एवं व्याख्याओं से पूर्वधारणा के स्वरूप के सम्बंध में निम्नलिखित विशेषतायें स्पष्ट होती हैं–

(1) **पूर्वधारणा अर्जित होती है** : यद्यपि रोआएस (1908), सुमनर (1906), रीउटर (1918), आदि ने

पूर्वधारणा को स्वाभाविक बैर-भाव माना है, आधुनिक मनोवैज्ञानिक इसे एक अर्जित प्रवृत्ति मानते हैं। बच्चे अपने परिवार, समाज या समुदाय के मानदण्डों, मूल्यों, परम्पराओं तथा रीति-रिवाजों से प्रभावित होकर दूसरे समूह, वर्ग या समुदाय तथा उसके सदस्यों के प्रति विशेष पूर्वधारणा सीख लेते हैं। स्मरण रहे कि व्यक्तिगत अनुभव भिन्न होने पर भी बच्चे अपने समूह या समुदाय के सदस्यों के प्रति विशेष पूर्वधारणा सीख लेते हैं। स्मरण रहे कि व्यक्तिगत अनुभव भिन्न होने पर भी बच्चे अपने समूह या समुदाय के सदस्यों के विश्वासों एवं मतों के अनुकूल ही सीखते हैं। इसलिए दूसरे समूह के प्रति एक समूह के सदस्यों की पूर्वधारणाओं में बड़ी समानता होती है। आल्पोर्ट (1935), लसकर (1929), हाउस (1963), बोगार्डस (1928), क्लिनबर्ग (1966), आदि के अध्ययनों से प्रमाणित होता है कि पूर्वधारणा स्वाभाविक बैरभाव नहीं है, बल्कि अर्जित है।

(2) **पूर्वधारणा एक अन्तर्समूह घटना है** : पूर्वधारणा का वास्तविक सम्बन्ध समूह, वर्ग तथा समुदाय से है। वास्तविक अर्थ में यह किसी व्यक्ति की ओर संचालित नहीं होती, बल्कि समूह की ओर। जैसे- प्रजातीय पूर्वधारणा से ग्रसित एक ब्राह्मण किसी हरिजन से घृणा इसलिए करता है कि उसका सम्बन्ध एक विशेष प्रजाति से है। किसी मुसलमान के प्रति एक हिन्दू नकारात्मक मनोवृत्ति का प्रदर्शन इसलिए करता है कि उस "व्यक्ति" का सम्बन्ध एक खास समुदाय से है। अतः पूर्वधारणा का मौलिक निशान समूह या समुदाय है। सेकर्ड एवं बैकमैन (1974), बेरी (1962), आल्पोर्ट (1968), आदि के अध्ययनों से भी इस विचार का समर्थन होता है। सियर्स आदि (1991) ने कहा है कि किसी समूह या उसके समूह या उसके सदस्यों के प्रति विरोध या नापसंदगी ही पूर्वाग्रह है।

(3) **पूर्वधारणा प्राय** : नकारात्मक मनोवृत्ति है: पूर्वधारणा प्रधानतः नकारात्मक अथवा प्रतिकूल मनोवृत्ति के रूप में देखी जाती है। जैसे- मुस्लिम समुदाय तथा हिन्दू समुदाय के लोग एक-दूसरे के प्रति नकारात्मक मनोवृत्ति रखते हैं, जिसे सामुदायिक पूर्वधारणा कहते हैं। उच्च वर्ग तथा निम्न वर्ग के लोग एक दूसरे के प्रति नकारात्मक मनोवृत्ति रखते हैं, जिसे वर्ग पूर्वधारणा कहते हैं। इसी तरह ब्राह्मण तथा हरिजन समूहों के सदस्यों के बीच नकारात्मक मनोवृत्ति पाई जाती है, जिसे प्रजातीय पूर्वधारणा कहते हैं। आशमोरे (1967), नेटर्सन (1968), आदि के अध्ययनों से पूर्वधारणा के नकारात्मक पक्ष का बोध होता है। इसी प्रकार क्रेच, क्रचफिल्ड तथा बैलेची (1962), न्यूकम्ब आदि (1965) ने भी पूर्वधारणा को एक नकारात्मक मनोवृत्ति माना है। लिप्पा आदि (1990) ने कहा है, "पूर्वाग्रह एक नकारात्मक निर्णय है जो प्रायः अनुचित होता है और सीमित, एवं अपर्याप्त प्रमाण पर आधारित होता है।

(4) **पूर्वधारणा विवेकहीन होता है** : पूर्वधारणा में विवेकहीनता तथा असंगति की विशेषता पाई जाती है। इसमें विवेक तथा तर्क का कोई स्थान नहीं होता है। विरोधी तथा सूचनाओं के होते हुए भी व्यक्ति अपनी पूर्वधारणा पर अमल करता है। मानवता तथा विवेक के मानदण्डों का उल्लंघन किया जाता है। वेब्सटर (1965) तथा हार्डिंग आदि (1969) ने स्पष्ट शब्दों में इस विचार का समर्थन किया है।

(5) **पूर्वधारणा स्थिर तथा दृढ़ होती है** : पूर्वधारणा में स्थिरता तथा दृढ़ता का लक्षण पाया जाता है। इसमें परिवर्तन के प्रति प्रतिरोध अधिक पाया जाता है। अपने विश्वास के विपक्ष में प्रमाण मिलने पर भी परिवर्तन की संभावना बहुत कम होती है। कारण, इसका सम्बन्ध बुद्धि या विवेक से नहीं, बल्कि परम्परा, रीति-रिवाज तथा अन्धविश्वास से है। इसके अलावा पूर्वधारणा को कायम रखने के लिए कई प्रकार के प्रबलक मिलते रहते हैं।

(6) **पूर्वधारणा में संवेगात्मक रंग होता है** : पूर्वधारणा में न केवल नकारात्मक मनोवृत्ति होती है, बल्कि संवेगात्मक रंग भी पाया जाता है। जैसे- गोरे, निग्रो के प्रति, ब्राह्मण हारिजनों के प्रति तथा निम्न जाति के लोग उच्च जाति के लोगों के प्रति नकारात्मक मनोवृत्ति के साथ-साथ बैर-भाव भी रखते हैं, जो कभी जातीय दंगे, कभी वर्ग संघर्ष और कभी सामुदायिक दंगे के रूप में उभर पड़ता है। चैपलिन (1975) ने स्पष्ट शब्दों में कहा है कि पूर्वधारणा में संवेगात्मक दृढ़ता पाई जाती है। वेब्सटर (1965) ने भी पूर्वाग्रह को वैरपूर्ण माना है।

(7) **पूर्वधारणा बुरे अभिमुखीकरण पर आधारित होती है** : पूर्वधारणा में बुरे अभिमुखीकरण की विशेषता पाई

जाती है। पूर्वधारणा से ग्रसित व्यक्ति दूसरे समूह या उसके सदस्यों के प्रति बुरा भाव रखता है तथा नुकसान पहुँचाने की प्रवृत्ति रखता है। अवसर मिलने पर वह विवेक तथा मानवता के मानदण्डों को भूलकर आक्रमणकारी व्यवहार करने लगता है। हार्डिंग आदि (1969) के अध्ययन से इस विचार का समर्थन होता है। भारतीय परिवेश में दैनिक जीवन के निरीक्षण भी इसके साक्षी हैं।

(8) **पूर्वधारणा का कार्यात्मक महत्त्व होता है :** पूर्वधारणा से प्रधान समूह को कई प्रकार के लाभ होते हैं। (क) सदस्यों में एकता तथा समरूपता का भाव बढ़ता है। (ख) सम्मान तथा प्रतिष्ठा की आवश्यकता पूरी होती है। (ग) समाज द्वारा अस्वीकृत आवश्यकताओं की संतुष्टि का मौका मिलता है। (घ) कुण्ठा तथा निराशा को आक्रमणकारी व्यवहारों द्वारा दूर करने का अवसर मिलता है। इन कारणों से पूर्वधारणा के सम्पोषण में सहायता मिलती है।

5.3 पूर्वाग्रह एवं मनोवृत्ति

पूर्वाग्रह एक प्रकार का मनोवृत्ति ही है। इन दोनों के स्वरूप के आधार पर दोनों में अन्तर देखा जा सकता है।

मनोवृत्ति का स्वरूप :

(1) मनोवृत्ति में कर्षण शक्ति होती है।

(2) मनोवृत्ति में बहुविधता, संगति विशेषता, अनुरूपता एवं अन्तर्सम्बद्धता की विशेषता देखी जाती है।

(3) मनोवृत्ति को अपनी दिशा, तीव्रता होती है।

(4) इसमें प्रेरणात्मक गुण देखा जाता है।

(5) मनोवृत्ति अपेक्षाकृत स्थायी होती है।

दूसरी ओर पूर्वाग्रह में निम्नलिखित विशेषता देखी जाती है।

(1) यह अर्जित नकारात्मक, विवेकहीन अभिवृत्ति है जो स्थिर तथा दृढ़ होती है।

(2) इसमें संवेगात्मक रंग होता है जो बुरे अनुस्थापन पर आधारित होता है जिसका कोई कार्यात्मक महत्त्व होता है।

इस तरह हम अभिवृत्ति तथा पूर्वाग्रह के बीच अन्तर कर सकते हैं–

(1) मनोवृत्ति धनात्मक होती है जबकि पूर्वाग्रह ऋणात्मक होता है।

(2) मनोवृत्ति का कार्यात्मक महत्त्व है जबकि पूर्वाग्रह का नहीं।

(3) मनोवृत्ति में विवेक हो सकता है जबकि पूर्वाग्रह विवेकहीन होता है।

(4) मनोवृत्ति के साथ होस्टीलीटी हो भी सकता है और नहीं भी लेकिन पूर्वाग्रह के साथ होस्टीलीटी का होना आवश्यक है।

(5) मनोवृत्ति व्यक्ति से या समूह से संबंधित हो सकती है लेकिन पूर्वाग्रह हर वक्त समूह से ही संबंधित होता है।

(6) मनोवृत्ति सरल है उसे हटाना आसान है जबकि पूर्वाग्रह असरल है, इसे कम करना बहुत ही कठिन है।

(7) मनोवृत्ति में बुरे अनुस्थापन नहीं होता है जबकि पूर्वाग्रह में होता है।

इस प्रकार हम देखते हैं मनोवृत्ति एवं पूर्वाग्रह में कई अन्तर है।

5.4 पूर्वाग्रह एवं रूढ़ियुक्ति

कभी-कभी हम रूढ़ियुक्ति तथा पूर्वधारणा को समान समझ लेने की भूल कर बैठते हैं। वास्तव में इन दोनों सामाजिक संप्रत्ययों के बीच मौलिक अन्तर है :

(क) पूर्वधारणा मनोवृत्ति का एक विशेष प्रकार है। किसी समूह या उसके सदस्य के प्रति प्रायः प्रतिकूल या नकारात्मक मनोवृत्ति को पूर्वधारणा कहते हैं। दूसरी ओर रूढ़ियुक्ति एक धारणा या प्रतिमा है, जिसके आधार पर अवास्तविक वर्गीकरण किया जाता है। हब्शियों के प्रति गोरों की नकारात्मक मनोवृत्ति पूर्वधारणा

है, जबकि कुछ विशेष शीलगुण (जैसे- रंग) के आधार पर हब्शी वर्ग तथा गोरे का विभाजन रूढ़ियुक्ति है।

(ख) पूर्वधारणा की अपेक्षा रूढ़ियुक्ति में स्थिरता अधिक पाई जाती है। अत: रूढ़ियुक्ति की अपेक्षा पूर्वधारणा में परिवर्तन की संभावना अधिक रहती है। इन अन्तरों के होते हुए भी इन दोनों के बीच गहरा संबंध है। यह कहना कठिन है कि इनमें स्वतंत्र चर कौन है और आश्रित चर कौन। ऐसा प्रतीत होता है कि ये दोनों किसी अन्य स्वतंत्र चर से उत्पन्न आश्रित चर हैं जो आपस में समवर्ती हैं।

5.5 पूर्वाग्रह के मनोवैज्ञानिक कारक

मानवजातीय पूर्वधारणा के विकास तथा सम्पोषण में मनोवैज्ञानिक कारकों तथा व्यक्तिगत-शीलगुणों का बहुत बड़ा हाथ होता है। इस संदर्भ में निम्नलिखित कारक उल्लेखनीय हैं :

5.5.1 कुण्ठा तथा आक्रमण

पूर्वधारणा का आक्रमण-सिद्धांत फ्रायड के मूलप्रवृत्ति सिद्धान्त पर आधारित है। मुख्य रूप से इसका आधार ध्वंसात्मक मूलप्रवृत्ति या मृत्यु मूलप्रवृत्ति है। जब व्यक्ति की आवश्यकता की संतुष्टि में कोई बाधा डालता है तो उसे कुण्ठा महसूस होती है और वह बाधा डालने वाले व्यक्ति या समूह के प्रति आक्रमणकारी व्यवहार करके अपनी कुण्ठा को दूर करता है। परन्तु जब बाधा डालने वाला व्यक्ति या समूह सबल होता है तो वह अपने से भिन्न समूह या इसके सदस्य को बलि का बकरा बना कर अपना बुखार उतार लेता है। कई अध्ययनों से प्रमाणित होता है कि पूर्वधारणा अर्थात् अल्पसंख्यक समूहों तथा इनके सदस्यों के प्रति नकारात्मक मनोवृत्ति का एक महत्त्वपूर्ण कारण विस्थापित बैर-भाव है। लिंड्जेय (1950) ने पूर्वाग्रही प्रयोज्यों में कुण्ठा के कारण बैर-भाव को विस्थापित करने की अधिक प्रवृत्ति पाई। आलपोर्ट एवं क्रेमर (1946) तथा लेसर (1958) तथा मौस (1988) के अध्ययनों में भी इसी प्रकार के परिणाम मिले।

5.5.2 सामाजिक-आर्थिक प्रतियोगिता

दलित वर्ग, निम्नजाति या अल्पसंख्यक समूह द्वारा सामाजिक तथा आर्थिक प्रगति की स्थिति में उनके प्रति उन्नत वर्ग, उच्च जाति या प्रधान समूह में बैर-भाव उत्पन्न होता है। कारण, इससे प्राधिकृत समूह के लोग अपनी सामाजिक तथा आर्थिक स्थिति पर खतरा महसूस करने लगते हैं और असुरक्षा के भाव से पीड़ित हो जाते हैं। जोशी (1968) के अनुसार भारत में जातिगत पूर्वधारणा का एक प्रधान कारण विधान द्वारा अप्राधिकृत जातियों की सामाजिक आर्थिक स्थिति का बेहतर बनाया जाना है। हारडिंग (1969) ने अपने अध्ययन में पाया कि हब्शियों को ऐसे व्यवसायों में लगाया गया जो पहले से केवल गोरों तक ही सीमित थे, तो उनके प्रति गोरे कर्मचारियों में बैर-भाव बढ़ गया। यह भी ध्यान रखना चाहिए कि उपलब्धि प्रेरक के बढ़ने से आर्थिक प्रतियोगिता बढ़ती है और तदनुसार सामाजिक पूर्वधारणायें विकसित तथा उत्तेजित होती हैं।

बरोन तथ बिर्ने (1991) ने वास्तविक द्वन्द्व सिद्धांत की व्याख्या करते हुए कहा है कि भिन्न-भिन्न सामाजिक समूहों के बीच व्यवसाय, मुद्रा, पद आदि से संबंधित प्रतियोगिता के कारण पूर्वाग्रह का विकास होता है। उनमें एक दूसरे के प्रति नकारात्मक मनोवृत्ति विकसित हो जाती है और वे एक-दूसरे को अपना दुश्मन समझने लगते हैं (व्हाइट, 1977, ब्लैक और माउटन, 1979)।

5.4.3 सामाजिक संज्ञान

पूर्वाग्रह या पूर्वधारणा के विकास पर सामाजिक संज्ञानात्मक प्रक्रिया का प्रभाव तीन रूपों में पड़ता है, जिन्हें (1) स्थिराकृतियाँ, भ्रामक सहसम्बन्ध तथा वाह्य समूह एकरूपता भ्रम कहते हैं। किसी विशेष सामाजिक समूह के सम्बन्ध में जो हमारा स्थिर ज्ञान या विश्वास होता है, उसे स्थिराकृति कहते हैं। इसका निश्चित, प्रभाव पूर्वाग्रह के विकास पर पड़ता

है। किसी स्थिराकृति से सम्बद्ध सूचना का संसाधन जल्दी होता है, जबकि असम्बद्ध सूचना का संसाधन देर से होता है। स्थिराकृति का प्रभाव स्मृति पर पड़ता है, जब व्यक्ति किसी स्थिराकृति के अनुकूल होती है। इसीलिए "अजान" की आवाज से हिन्दुओं को दुखद अनुभूति होती है, जबकि मुसलमानों को सुखद। इसके विपरीत "घंटा" की आवाज हिन्दुओं को प्रिय लगती है, जबकि मुसलमानों को अप्रिय। विदेशों में किये गये अनेक अध्ययनों से पूर्वाग्रह के विकास में स्थिराकृतियों की भूमिका प्रमाणित होती है।

पूर्वाग्रह के विकास पर सामाजिक संज्ञान का प्रभाव भ्रामक सहसम्बन्ध के रूप में भी पड़ता है। इसका अर्थ यह है कि व्यक्ति को ऐसे सम्बन्धों का बोध होने लगता है, जो वास्तव में नहीं है। जैसे- विश्वास किया जाता है कि मानवजातीय विशिष्टता तथा हिंसक अपराध के बीच गहरा सम्बन्ध होता है। यद्यपि यह विश्वास आधारहीन है, फिर भी इसका प्रभाव पूर्वाग्रह पर पड़ता है, जिसके कारण हम यह समझने लगते हैं कि अल्पसंख्यक ही लोग अथवा कमजोर वर्ग के लोग अधिक अवरोध करते हैं। विदेश में किये गये अध्ययनों से इस विचार का समर्थन होता है।

सामाजिक संज्ञान का प्रभाव पूर्वाग्रह के विकास पर वाह्य समूह एकरूपता के भ्रम में रूप में भी पड़ता है। मनुष्य में एक प्रवृत्ति होती है कि वह अपने समूह के सदस्यों की अपेक्षा दूसरे समूह के सदस्यों में अधिक समानता या एकरूपता देखता है, जो वास्तव में एक भ्रम होता है। इस प्रवृत्ति के कारण व्यक्ति का निर्णय ज्ञान या विश्वास पक्षपातपूर्ण बन जाता है, जो एक प्रकार का पूर्वाग्रह है। यह पूर्वाग्रह ऐसे समूहों के साथ घटित हो सकता है, जिसके साथ हम घनिष्ट सम्पर्क रखते हैं। जैसे, पुरुषों का विश्वास यह है कि स्त्रियों में एकरूपता अधिक होती है, जबकि स्त्रियों की मान्यता है कि पुरुषों में एकरूपता अधिक होती है (पार्क और रोढ़बार्ट, 1982)। वास्तविकता यह है कि यह एक यौन-पूर्वाग्रह है, जो वाह्यसमूह एकरूपता के भ्रम पर आधारित है।

5.5.4 व्यावहारिक लाभ

पूर्वधारणा तथा विभेदीकरण को कायम रखने में प्राधिकृत समूह को कई तरह के व्यावहारिक लाभ होते हैं। (क) इससे प्राधिकृत समूह के लोग अपनी प्रतिष्ठा आवश्यकता तथा श्रेष्ठता भाव को संतुष्ट करते हैं। (ख) समाज द्वारा अस्वीकृत आवश्यकताओं की संतुष्टि के लिए सबल समूह के सदस्यों को सहारा मिलता है। जेसे- क्रेरता, लोभ तथा यौन आक्रमण की संतुष्टि की स्वीकृति एक ब्राह्मण को अपने समूह के भीतर नहीं मिल सकती, परन्तु किसी दूसरे समूह (जैसे- हरिजन-समूह) के साथ संतुष्टि की स्वीकृति अपने समूह द्वारा मिल सकती है। (ग) प्रजातीय पूर्वधारणा से दमित इच्छाओं की संतुष्टि में सहायता मिलती है। ऐसी इच्छाओं की संतुष्टि व्यक्ति युक्त्याभास, प्रक्षेपन, आदि मनोरचनाओं द्वारा करने का प्रयास करता है, जिससे मानवजातीय पूर्वधारणायें प्रबलित होती हैं। कैम्पबेल (1946) आदि के अध्ययन भी इस संदर्भ में महत्त्वपूर्ण हैं।

5.5.5 व्यक्तित्व कारक

पूर्वधारणाओं के निर्माण पर व्यक्तित्व कारकों का भी गहरा प्रभाव पड़ता है। मर्फी एवं लिकर्ट (1938) के अनुसार दकियानूस लोगों में उदार लोगों की अपेक्षा अधिक पूर्वधारणा पाई जाती है। हार्टलेय (1946) के अनुसार सहनशील व्यक्तियों की अपेक्षा असहनशील व्यक्तियों में पूर्वधारणा की प्रवृत्ति अधिक पायी जाती है। उन्होंने असहनशीलता तथा मानवजातीय पूर्वधारणा के बीच 95 का सहसम्बन्ध पाया। आलपोर्ट (1952) ने असुरक्षा के भाव से पीड़ित व्यक्तियों में अधिक पूर्वधारणा पाई। थोर्पे एवं श्मूलर (1958) के अध्ययन से इस बात का संकेत मिलता है कि संवेगात्मक अस्थिरता तथा पूर्वधारणा प्रवृत्ति के बीच धनात्मक सहसम्बन्ध है।

पूर्वधारणा के विकास पर व्यक्तित्व कारकों के महत्त्व को आलपोर्ट (1958) ने भी प्रदर्शित किया है। अध्ययनों से पता चलता है कि चिंता से भरा हुआ व्यक्ति में पूर्वधारणा के विकसित होने की संभावना अधिक होती है (सीगल, 1954; रोकिच, 1960)। अन्त:उन्मुख व्यक्तियों की अपेक्षा वाह्यउन्मुख व्यक्तियों में पूर्वधारणा की प्रवृत्ति अधिक पाई जाती है।

(जाफर एवं शर्मा, 1989)।

भारतीय संस्कृतियों में किये गये अध्ययनों से भी पता चलता है कि मानवजातीय पूर्वधारणा के निर्माण पर व्यक्तित्व शीलगुणों का प्रभाव पड़ता है। मुखर्जी (1965) ने अपने अध्ययन में पाया कि संवेगात्मक अवेगी व्यक्तियों का अहम् कमजोर होता है और उनमें अवरोध करने की प्रवृत्ति अधिक पाई जाती है। ऐसे लोग पूर्वाग्रही होते हैं। सिंह एवं कृष्णा (1972) ने चिन्ता तथा जातिगत पूर्वधारणा में धनात्मक सहसम्बन्ध पाया। सिन्हा (1974) ने बहिर्मुखी की अपेक्षा अन्तर्मुखी व्यक्तियों में अधिक पूर्वधारणा पाई। हसन एवं सरकार (1975) ने चिन्ता, दृढ़ता तथा सत्तावाद और जातिगत पूर्वधारणा के साथ धनात्मक सहसम्बन्ध का उल्लेख किया। सुलैमान तथा स्नेहलता (1996) ने नौकरी करने वाली स्त्रियों की अपेक्षा गृह स्वामिनियों में पूर्वधारणा अधिक पाई।

इस प्रकार स्पष्ट हुआ कि मानवजातीय पूर्वधारणा के उद्‌भव विकास तथा सम्पोषण में भिन्न-भिन्न मनोवैज्ञानिक कारकों का हाथ होता है।

5.6 पूर्वधारणा को दूर करने की विधियाँ या उपाय

पूर्वधारणा के उपचार के उपायों की व्याख्या के पहले तीन बातों पर ध्यान देना आवश्यक है।

(क) पूर्वधारणा के अनेक कारण हैं। अत: इसकी उपचार विधियों का अनेक होना स्वाभाविक है।

(ख) उपचार विधियों का सीधा सम्बंध पूर्वधारणा के कारणों से होना चाहिए।

(ग) चूँकि पूर्वधारणा के भिन्न-भिन्न कारण एक-दूसरे पर अवलंबित हैं, इसलिए भिन्न-भिन्न उपचार विधियों का समकालिक उपयोग आवश्यक है। इन बातों को ध्यान में रखते हुए निम्नलिखित विधियों या उपायों द्वारा पूर्वधारणा को दूर किया जा सकता है–

5.6.1 उचित बाल-पालन-पोषण पद्धति

पूर्वाग्रह या पूर्वधारणा की रोकथाम या कम करने के लिए एक उपाया कट्टरता की जंजीर को तोड़ना है। यह तभी संभव होगा जब माता-पिता इसके लिए तत्पर हों। कारण, मानवजातीय पूर्वधारणाओं के विकास में माता-पिता की अहम् भूमिका होती है। वे प्रतिरूपण तथा प्रवर्तन अनुकूल के माध्यम से अपने बच्चों में भिन्न-भिन्न प्रकार के पूर्वाग्रहों को विकसित करने में सहायक होते हैं। जैसे- भारतीय परिवेश में ब्राह्मण बच्चों में उनके माता-पिता के गलत पालन-पोषण पद्धति के कारण हरिजनों तथा पिछड़ी जाति के लोगों के प्रति जातीय पूर्वाग्रह विकसित हो जाता है। इसी तरह हिन्दू तथा मुसलमान बच्चों में साम्प्रदायिक पूर्वधारणा के विकास में उनके माता-पिता का हाथ होता है। इस प्रकार माता-पिता को इस गलत पालन-पोषण की पद्धति को छोड़ देना चाहिए तथा भिन्न-भिन्न समूहों के प्रति सकारात्मक विचारों को विकसित करना चाहिए। उन्हें चाहिए कि वे अपने बच्चों तक दूसरे समूहों के अच्छे विचारों को पहुँचायें। ऐसा करने से पूर्वाग्रह को नियंत्रित करना बहुत अंशों में संभव हो सकेगा। (बरोन एवं बाइर्न, 1987; रुबीन्स, 1993)।

5.6.2 उचित शिक्षा

पूर्वाग्रह या पूर्वधारणा की रोकथाम अथवा कम करने का एक उपाय उचित शिक्षा है। दोषपूर्ण शिक्षा का तथा पूर्वाग्रही शिक्षकों के कारण बालकों में नाना प्रकार के पूर्वाग्रह विकसित हो जाते हैं। अत: शिक्षा को यथा संभव उचित तथा स्वस्थ पूर्वाग्रह को रोका जा सकता है। इसके लिए कई उपाय किये जा सकते हैं।

(क) पाठशाला तथा मदरसा के स्थान पर ऐसे विद्यालयों की स्थापना की जानी चाहिए जहाँ सभी वर्गों, सभी समुदायों तथा सभी जातियों के बच्चों की शिक्षा की समान व्यवस्था हो। इससे उन बच्चों में एक दूसरे के प्रति सद्‌भाव बढ़ेगा तथा नकारात्मक मनोवृत्ति तथा बैरभाव में कमी आयेगी।

(ख) पाठ्यक्रम में ऐसे विषयों को रखा जाना चाहिए, जिससे बालीकों में विभिन्न जातीय समूहों के प्रति

सकारात्मक मनोवृत्ति विकसित हो सके।

(ग) शिक्षकों को चाहिए कि सभी बालकों के साथ समान व्यवहार करें, उनमें सकारात्मक मनोवृत्ति को विकसित करने का प्रयास करें तथा पक्षपातों से बचने का हरसंभव प्रयास करें।

देश तथा विदेश में किये गये अध्ययनों से प्रमाणित होता है कि उचित शिक्षा की व्यवस्था होने तथा अनुकूल शिक्षकों की नियुक्ति होने पर पूर्वाग्रह घट जाता है या नियंत्रित हो जाता है। आनन्त (1974), दीक्षित एवं शर्मा (1971) आदि के द्वारा किये गये अध्ययनों से पता चलता है कि पूर्वाग्रहों को नियंत्रित करने या दूर करने में शिक्षक का महत्त्वपूर्ण स्थान होता है। विदेश में किये गये अध्ययनों से ज्ञात होता है कि पूर्वाग्रह को दूर करने में स्वस्थ शिक्षा व्यवस्था तथा स्वस्थ शिक्षक की सकारात्मक भूमिका होती है। (कैम्बेल, 1947; जेनोविच, 1964; लफ्टस, 1980)।

5.6.3 प्रत्यक्ष सम्पर्क

पूर्वाग्रह या पूर्वधारणा को रोकने या दूर करने का एक उपाय प्रत्यक्ष अन्तर्समूह सम्पर्क है। अध्ययनों तथा दैनिक जीवन के उदाहरणों से पता चलता है कि भिन्न-भिन्न प्रजातीय समूहों, धार्मिक समूहों तथा मानवजातीय समूहों के सदस्यों को आपस में प्रत्यक्ष रूप से मिलने-जुलने तथा एक-दूसरे से बातचीत करने का अवसर मिलता है तो उनके बीच प्रचलित पूर्वाग्रह बहुत हद तक दूर हो जाते हैं। उनकी नकारात्मक मनोवृत्ति, सकारात्मक बन जाती है अथवा नकारात्मक मनोवृत्ति की प्रबलता घट जाती है। इसके कई कारण होते हैं। जैसे-

(क) भिन्न-भिन्न सामाजिक समूहों को एक-दूसरे को जितना भिन्न समझते थे, वास्तव में वे उतना भिन्न नहीं हैं। इस कारण उनमें एक-दूसरे के प्रति आकर्षण बढ़ता है।

(ख) उन्हें एक-दूसरे के सम्बन्ध में अधिक-से-अधिक ऐसी सूचनायें मिल जाती हैं, जो उनकी स्थिराकृतियों के विपरीत होती हैं। फलतः उनके नकारात्मक विचार दूर हो जाते हैं या कम-से-कम बदल जाते हैं।

(ग) विभिन्न समूहों के लोगों के बीच घनिष्ठ सम्पर्क होने से उनका यह भ्रम दूर हो जाता है कि दूसरे समूह के सदस्यों में एकरूपता अधिक होती है। स्मरण रखना चाहिए कि पूर्वाग्रह का एक आधार वाह्य एकरूपता भ्रम है (बरून एवं बाइर्न, 1987)।

(घ) प्रत्यक्ष सम्पर्क से एक लाभ यह भी होता है कि प्राधिकृत समूह अथवा अधिसंख्यक समूह के लोगों को अप्राधिकृत समूह अथवा अल्पसंख्यक समूह के लोगों के अनुकूल पक्षों को खोज निकालने का मौका मिलता है, जिससे उनकी कठोर नकारात्मक मनोवृत्ति उदार बन सकती है या सकारात्मक मनोवृत्ति बदल सकती है। जैसे- कुछ दिनों तक हरिजनों के साथ रहने के बाद एक ब्राह्मण यह कह सकता है कि "चाहे जो भी हो हरिजन उतने बुरे नहीं होते हैं।" शुरू में यह केवल युक्त्याभास हो सकता है, किन्तु बाद में यह उसके विश्वास का एक आवश्यक अंग बन सकता है।

एरौनसन आदि (1978) ने अपने अध्ययन में देखा कि अधिक घनिष्ठ सम्पर्क होने पर बच्चों के प्रति गोरे बच्चों की प्रजातीय पूर्वधाारणा घट गयी।

कूक (Cook, 1988) के अनुसार सम्पर्क परिकल्पना सभी परिस्थितियों में सही प्रमाणित नहीं होती है। उनके अनुसार सम्पर्क के कारण पूर्वधारणा या पूर्वाग्रह तभी घटता है जबकि

(क) सम्पर्क में आने वाले समूह सामाजिक, आर्थिक या व्यावसायिक स्तर पर लगभग समान होते हैं, अन्यथा उनके बीच संचार कठिन बन जाता है और पूर्वाग्रह बढ़ सकता है,

(ख) जब समूहों के सामने एक सामूहिक लक्ष्य होता है तथा उनके बीच सहकारिता तथा एक दूसरे पर निर्भरता का बोध होता है,

(ग) जब समूहों के बीच अनौपचारिक सम्बन्ध होता है ताकि वे एक-दूसरे के स्वाभाविक रूप को जान सकें,

(घ) जब सम्पर्क ऐसे प्रतिवेश में घटित होता है, जहाँ प्रचलित मानदण्ड, प्रत्येक समूह के लोगों के बीच सम्पर्क इस तौर पर होता है, जो एक दूसरे के प्रति विश्वासों, स्थिराकृतियों या नकारात्मक मनोवृत्ति, को खंडित करता हो, तथा

(च) तब सम्पर्क में आने वाले लोग एक-दूसरे को अपने-अपने समूह का प्रतिनिधि समझते हों।

5.6.4 अनौपचारिक अभियान

प्रत्येक समूह या सम्प्रदाय की कुछ प्रथायें तथा लोकरीतियाँ ऐसी हैं, जिनका आधार कानून नहीं है, बल्कि परम्परा है। अनौपचारिक अभियान द्वारा इनमें परिवर्तन लाकर मानवजातीय पूर्वधारणाओं को दूर किया जा सकता है तथा इनके उद्‌भव को रोका जा सकता है। भारतीय संस्कृति में राजा राम मोहन राय ने सती प्रथा के पक्ष में हिन्दुओं की कठोर मनोवृत्ति को बदलने का सफल अभियान चलाया। महात्मा गाँधी तथा डॉ० अम्बेदकर ने अछूतों के प्रति बढ़ती हुई नकारात्मक मनोवृत्ति तथा बैर-भाव को रोकने का अभियान चलाया, जिनमें उन्हें आंशिक सफलता मिली। हाल ही में दक्षिणी भारत में इस्लाम धर्म के प्रति हरिजनों में बढ़ते हुए झुकाव को देखते हुए प्राधिकृत हिन्दुओं में हरिजनों के प्रति कठोर प्रजातीय पूर्वधारणा को दूर करने का अभियान जागरूक हिन्दुओं द्वारा चलाया गया, जिसमें आंशिक सफलता मिल पाई है।

विदेश में किये गये अध्ययनों से भी अनौपचारिक अभियान का महत्त्व प्रमाणित होता है। गिलबर्ट (1951) ने अपने अध्ययन में पाया कि निग्रो के प्रति गोरों की प्रजातीय पूर्वधारणा को दूर करने में अनौपचारिक अभियान से बड़ी मदद मिली। रेडियो, सिनेमा, टी०वी० आदि जन-समूह माध्यमों में विभिन्न समूहों से सम्बद्ध संवेगात्मक परिस्थितियों को प्रस्तुत करने से पूर्वधारणा में परिवर्तन की संभावना अधिक रहती है। थर्सटन (1933) ने अपने अध्ययन में देखा कि चलचित्रों द्वारा अल्पसंख्यकों को जब संवेगात्मक परिस्थितियों में प्रस्तुत किया गया तो प्राधिकृत समूह की पूर्वधारणा में अधिक परिवर्तन हुआ। लेकिन, काज (1947) के अनुसार जनसमूह माध्यमों के मार्ग में कई तरह की मनोवैज्ञानिक संचार बाधायें होती हैं। लजारफिल्ड (1946) ने अपने अध्ययन में देखा कि मानव जातीय समूहों से संबंधित सूचनाओं के रेडियो प्रसारण की ओर समूहों के सदस्यों ने ध्यान नहीं दिया, जिनके लिए प्रसारण किये गये थे।

5.6.5 विधान

विधान या कानून के माध्यम से पूर्वधारणा को दूर किया जा सकता है तथा पूर्वाग्रह व्यक्तियों को रोगमुक्त किया जा सकता है। यह विधि ऐसे समाज या राष्ट्र के लिए अधिक सफल प्रमाणित होती है, जहाँ के लोग विधिपाल होते हैं। वे कानून द्वारा लाए गये परिवर्तनों को स्वीकार करने के लिए भीतर से तत्पर होते हैं, परन्तु उन्हें भय रहता है कि उनके समूह या सम्प्रदाय के लोग उनका विरोध करेंगे। आलपोर्ट (1924) ने मनुष्य की इसी प्रवृत्ति को अनेक संख्यक-अज्ञान की संज्ञा दी है। यह कृत्रिम सम्प्रदाय के प्रत्यय के समान है, जिसकी चर्चा कैमेरन (1947) ने स्थिर व्यामोह के संदर्भ में की।

विधान कानून द्वारा सामाजिक संरचना में परिवर्तन लाने से पूर्वधारणा को सहारा लेने वाले वातावरण सम्बन्धी कारक कमजोर हो जाते हैं या समाप्त हो जाते हैं, जिससे पूर्वधारणा दूर हो जाती है या घट जाती है। भारत में विधान द्वारा अनेक परिवर्तन लाए गये हैं। छुआ-छूत को गैर-कानूनी बना दिया गया है, अन्तर्विवाह को वैध मान लिया गया है, सभी जाति, वर्ग तथा सम्प्रदाय के लोगों को शिक्षा, व्यवसाय तथा राजनीति के क्षेत्र में समान अधिकार दिए गये हैं, इत्यादि। फलतः सामाजिक पारस्परिक क्रिया बढ़ जाने से प्रजातीय पूर्वधारणा, धार्मिक पूर्वधारणा, यौन पूर्वधारणा आदि में बड़ी कमी हो गयी है। विधान के द्वारा पूर्वधारणा के वातावरण में संबंधी सहारों को दूर करके अल्पसंख्यकों के जीवन को कुछ हद तक सुखी बनाया जा सकता है। लेकिन, सबल समूह के लोगों की मनोवृत्ति में वास्तविक परिवर्तन नहीं लाया जा सकता है। एक ब्राह्मण एक हरिजन के साथ भले काम करता हो, एक मुसलमान एक हिन्दू के साथ भले सामाजिक सम्पर्क रखता हो परन्तु सच पूछिए तो उनमें क्रमशः प्रजातीय पूर्वधारणा तथा साम्प्रदायिक पूर्वधारणा बदस्तूर हैं। सबल समूह या

प्राधिकृत समूह की मनोवृत्ति में अनुकूल परिवर्तन तभी संभव है, जबकि विधान के साथ-साथ अन्य विधियों का व्यवहार किया जाए।

5.6.6 अन्तर्विवाह

पूर्वधारणा तथा विभेदीकरण को कम करने या दूर करने का एक व्यावहारिक उपाय अन्तर्विवाह है। अन्तर्जातीय विवाह से जातिगत पूर्वधारणा घट जाती है। इसी प्रकार अन्तर्धार्मिक विवाह से धार्मिक पूर्वधारणा दूर हो सकती है। भारत में हिन्दुओं तथा मुसलमानों के बीच साम्प्रदायिक पूर्वधारणा को कम करने का यह एक सुन्दर उपाय है। क्लिनबर्ग (1966) के अनुसार अन्तर्विवाह को लागू करने के पहले जनमत को अनुकूल बनाना आवश्यक है। एलेक्जान्डर (1987) के अध्ययन से भी इस विचार का समर्थन होता है।

5.6.7 स्पष्ट अनुभव

अस्पष्ट ज्ञान या अल्प ज्ञान के कारण भी समूहों के बीच पूर्वधारणायें विकसित होती हैं। अत: ऐसी पूर्वधारणाओं के उपचार के लिए एक-दूसरे के प्रति स्पष्ट ज्ञान आवश्यक है। यदि मुसनमानों को स्पष्ट जानकारी दी जाये कि हिन्दू भी "एक ईश्वर" में ही विश्वास रखते हैं तो वे हिन्दुओं को "काफिर" कहना छोड़ सकते हैं। इसी प्रकार यदि हिन्दुओं को स्पष्ट ज्ञान हो जाए कि गो-हत्या इस्लाम धर्म के आधारतत्वों में शामिल है तो वे इस धर्म से नफरत करना तथा मुसलमानों को "मलिच्छ" कहना छोड़ सकते हैं। इसी तरह भिन्न-भिन्न समूहों के सदस्यों को एक-दूसरे के सम्बन्ध में स्पष्ट तथा यथार्थ ज्ञान दिलाकर उनके बीच प्रचलित गलत विश्वासों को दूर किया जा सकता है। विदेश में किये गये अध्ययनों से इस बात का प्रमाण मिलता है। थर्सटन (1933) ने अपने अध्ययन में पाया कि चलचित्रों के माध्यम से गोरे प्रयोज्यों को हब्शियों के जीवन-चक्र का स्पष्ट ज्ञान जिस सीमा तक हो सका, उसी सीमा तक उनकी पूर्वधारणा में कमी हो गयी।

5.6.8 भूमिका-निर्वाह

व्यक्ति की भूमिका के अनुसार उसके अधिकार तथा कर्त्तव्य होते हैं। अत: भूमिका बदलने से उसके कर्त्तव्य बदल जाते हैं, जिससे पूर्वधारणा के कम या दूर हो जाने की संभावना बन जाती है। जैसे- यदि किसी ब्राह्मण को (जो निम्न जाति तथा निम्न वर्ग के प्रति नकारात्मक मनोवृत्ति रखते हों) ग्राम-पंचायत का मुखिया, राज्य का मुख्यमंत्री या राष्ट्र का प्रधानमंत्री बना दिया जाए तो उसकी मनोवृत्ति निम्नजाति या वर्ग के प्रति बदल कर अनुकूल हो सकती है। फेस्टिंगर (1957) के अनुसार ऐसी स्थिति में व्यक्ति की प्रकट मनोवृत्ति तथा अप्रकटक मनोवृत्ति के बीच असंगति उत्पन्न हो जाती है और वह बेचैनी महसूस करने लगता है, जिसको दूर करने के लिए वह अपनी अप्रकट मनोवृत्ति लाता है।

5.6.9 अलगाव-विरोधी नीति

भिन्न-भिन्न समूहों के बीच अलगाव की नीति के कारण पूर्वधारणा के विकास तथा सम्पोषण में सहायता मिलती है। अत: सरकारी अधिकारियों तथा समाज-सुधारकों को चाहिए कि समूह अलगाव नीति का विरोध करें तथा समूह समाकलन नीति पर अमल करें। पृथक-गृह-परियोजना के बदले समाकलित गृह-परियोजना की व्यवस्था करने से अन्तर्समूह मनोवृत्ति अनुकूल बनती है। इसी प्रकार हिन्दू विश्वविद्यालय, मुस्लिम स्कूल, आदि शैक्षिक संस्थानों को प्रोत्साहित नहीं किया जाए, ताकि साम्प्रदायिक पूर्वधारणा सम्पोषित न हो सके। आरक्षण का आधार जाति या वर्ग न हो, बल्कि सामाजिक, आर्थिक स्थिति हो, ताकि अन्तर्समूह मनोवृत्ति अनुकूल हो सके।

5.6.10 नागरिक संगठन

पूर्वधारणाओं को कम या दूर करने का दायित्व न केवल सरकार पर है, बल्कि सामान्य नागरिकों पर भी। अत: नागरिकों को चाहिए कि ऐसे संगठनों का निर्माण करें, जिनमें सभी जातियों, वर्गों तथा सम्प्रदायों के लोग शामिल हों। इस

संगठन को चाहिए कि पूर्वधारणाओं को दूर करने के विविध उपायों पर अमल करें तथा सरकार द्वारा उठाये गये अनुकूल कदमों को सफल बनाने का प्रयास करें। कर्लसन (1987) ने भी इस विचार का समर्थन किया है।

5.6.11 व्यक्तित्व परिवर्तन विधियाँ

मनोवृत्ति को अनुकूल बनाने अर्थात् पूर्वधारणाओं को स्थाई रूप से दूर करने के लिए व्यक्तित्व में परिवर्तन लाना आवश्यक है। विविध तरीकों से प्राधिकृत समूह के सदस्यों को मानवजातीय पूर्वधारणा के खतरनाक परिणामों तथा सहयोग एवं मित्रभाव के लाभों से अवगत कराने पर उनमें मौलिक परिवर्तन हो सकता है तथा अप्राधिकृत समूह के प्रति उनका बैर-भाव दूर हो सकता है (क्लिनबर्ग, 1966)। दक्षिणी भारत में हिरजनों के प्रति नकारात्मक मनोवृत्ति के खतरनाक परिणामों (हरिजनों का इस्लाम धर्म स्वीकारना) को जब प्राधिकृत समूह के लोगों ने महसूस किया तो वे अपने दृष्टिकोण में परिवर्तन लाए, जिससे उनकी मनोवृत्ति कुछ हद तक धनात्मक दिशा में परिवर्तित हो चली। इसी प्रकार यदि हम भारतीय राष्ट्रीय एकता एवं अखंडता के आलोक में मानवजातीय समूह पूर्वधारणा के घातक परिणामों को शुद्ध हृदय से समझने का प्रयास करें तो हमारा दृष्टिकोण बदल सकता है तथा पूर्वधारणाओं का स्थाई उपचार हो सकता है। काज आदि (1956) के अनुसार आत्म अन्तर्दृष्टि कार्यविधि पूर्वधारणाओं को स्थाई रूप से दूर करने के लिए अन्य विधियों की अपेक्षा अधिक उपयुक्त है। क्रेच आदि (1982) के अनुसार इस विधि की सफलता व्यक्तित्व में परिवर्तन हेतु व्यवहार हो जाने वाली प्रविधियों की उपयुक्तता पर निर्भर करती है।

सैम्पसन एवं स्मिथ (1957) के अनुसार पूर्वधारणाओं को दूर करने के लिए संतुलित तथा परिपक्व व्यक्तित्व का होना आवश्यक है। ऐसे व्यक्तित्व के निर्माण के लिए विश्व मानसिकता का निर्माण आवश्यक है और तभी विश्व-बन्धुत्व तथा सम्पूर्ण मानव के साथ आत्मीकरण संभव हो सकेगा। मैसलो (1954) के अनुसार मानवता के साथ सहानुभूति तथा आत्मीकरण के लिए आत्म-कार्यान्वयन की आवश्यकता की पूर्ति आवश्यक है। आलापोर्ट (1956) ने भी परिपक्व या श्रेष्ठ व्यक्तित्व के निर्माण को अन्तर्समूह सम्बन्धों को संतोषजनक बनाने के लिए आवश्यक माना है।

स्पष्ट हुआ कि अन्तर्समूह मनोवृत्ति या पूर्वधारणा को कम या दूर करने की अनेक विधियाँ हैं। भारत में इनमें से कुछ विधियों का उपयोग पूर्वधारणाओं को दूर करने हेतु आज भी किया जा रहा है जिससे अन्तर्समूह सम्बन्धों में बहुत कुछ सुधार हुआ है। हम आशा रखते हैं कि भविष्य में हमें और भी अधिक सफलता मिलेगी।

5.7 सारांश

(1) पूर्वधारणा के परिभाषाओं को ध्यान में रखने से स्पष्ट होता है कि यह एक प्रकार का पूर्व निर्णय है जिसमें संवेगात्मक रंग देखा जाता है। यह एक मनोवृत्ति है जो कभी सकारात्मक तथा कभी नकारात्मक हो सकती है। इसमें अतिसामान्यीकरण की विशेषता देखी जाती है जो व्यक्ति के प्रत्यक्षीकरण, चिन्तन, भाव तथा व्यवहार को प्रभावित करता है।

(2) पूर्वधारणा की कई विशेषताएँ हैं- यह अर्जित नकारात्मक मनोवृत्ति है जिसमें संवेगात्मक रंग होता है। यह एक अन्तर्समूह घटना है जो बुरे अभिमुखीकरण पर आधारित है तथा इसका कार्यात्मक महत्त्व होता है।

(3) पूर्वाग्रह तथा मनोवृत्ति में कई अन्तर हैं। दोनों एक प्रकार की मनोवृत्ति है फिर भी दोनों एक दूसरे से भिन्न हैं- पूर्वाग्रह अर्जित, विवेकहीन, नकारात्मक मनोवृत्ति है जिसमें संवेगात्मक रंग देखा जाता है, जबकि अभिवृत्ति के साथ ऐसा नहीं है। पूर्वाग्रह के साथ बैर-भाव का होना आवश्यक है लेकिन मनोवृत्ति समूह के अलावा व्यक्ति से भी संबंधित रहती है।

(4) पूर्वधारणा एवं रूढ़ियुक्ति के बीच भी कई अन्तर हैं- पूर्वधारणा मनोवृत्ति का एक प्रकार है जो किसी समूह के प्रति धनात्मक या ऋणात्मक दोनों हो सकता है जबकि रूढ़ियुक्ति एक धारणा है जिसके आधार पर

अवास्तविक वर्गीकरण किया जाता है। पूर्वधारणा की अपेक्षा रूढ़ियुक्ति में स्थिरता अधिक देखी जाती है जिस कारण रूढ़ियुक्ति की अपेक्षा पूर्वधारणा में परिवर्तन की संभावना अधिक देखी जाती है।

(5) पूर्वधारणा को प्रभावित करनेवाले कई मनोवैज्ञानिक कारक हैं ये हैं- कुण्ठा तथा आक्रमण, सामाजिक आर्थिक, प्रतियोगिता, सामाजिक संज्ञान, व्यावहारिक लाभ, व्यक्तित्व कारक इत्यादि।

(6) पूर्वधारणा को दूर करने के कई उपाय हैं- (1) उचित बाल-पालन पोषण पद्धति, उचित शिक्षा, प्रत्यक्ष संपर्क, अनौपचारिक अभियान, विधान, अन्तर्विवाह, स्पष्ट अनुभव, अलगाव विरोधी नीति, नागरिक संगठन, व्यक्तित्व परिवर्तन विधियाँ इत्यादि को महत्त्वपूर्ण माना गया है।

5.8 पाठ में प्रयुक्त शब्द कुंजी

पूर्वधारणा,	पूर्वाग्रह,	प्री,	ज्यूडिसियम,	पूर्ण निर्णय,
अनुकूल मनोवृत्ति,	प्रतिकूल मनोवृत्ति,	प्रत्यक्षीकरण,	प्रजाति,	समूह-सम्बद्धता,
हब्शी,	अश्लील,	मानसिक दुर्बल,	सभ्य बुद्धिमान,	समूह प्रतिरोधक,
प्रतिरोध,	अतिसामान्यीकरण,	विलक्षण,	अर्जित,	बैर-भाव,
अन्तर्समूह,	प्रजातीय पूर्वधारणा,	विवेकहीन,	प्रबलक,	जातीय दंगे,
वर्ग संघर्ष,	सामुदायिक दंगे,	अधिमुखीकरण,	आक्रमणकारी व्यवहार,	कार्यात्मक सम्पोषण,
वर्गीकरण,	स्वतंत्र चर,	आश्रित चर,	कुण्ठा,	मूलप्रवृत्ति,
ध्वंसात्मक मूल प्रवृत्ति,	मृत्यु मूल प्रवृत्ति,	अल्पसंख्यक,	प्रतियोगिता,	अप्राधिकृत जातियाँ,
द्वन्द्व सिद्धांत,	सामाजिक संज्ञान,	अनुभूति,	भ्रम,	विभेदीकरण,
मनोरचना,	यौन आक्रमण,	दमित इच्छाएँ,	मानवजातीय पूर्वधारणाएँ,	संवेगात्मक अस्थिरता,
अन्त: उन्मुख,	वाह्य उन्मुख,	अहम्,	गृहस्वामिनी,	अल्पकालिक ,
अनौपचारिक अभियान,	कृत्रिम सम्प्रदाय,	अन्तर्विवाह,	अलगाव विरोधी,	गृह परियोजना,
सहानुभूति,	आत्म अन्तर्दृष्टि।			

5.9 अभ्यास के प्रश्न

(क) लघु उत्तरीय प्रश्न

1. पूर्वाग्रह या पूर्वधारणा से आप क्या समझते हैं?

उत्तर : उत्तर के लिए 5.1 देखें।

2. पूर्वाग्रह की विशेषता बतलाएँ।

उत्तर : उत्तर के लिए 5.2 देखें।

3. पूर्वाग्रह एवं मनोवृत्ति में अन्तर बताएँ।

उत्तर : उत्तर के लिए 5.3 देखें।

4. पूर्वाग्रह एवं रूढ़ियुक्ति में अन्तर स्पष्ट करें।

उत्तर : उत्तर के लिए 5.4 देखें।

(ब) दीर्घ उत्तरीय प्रश्न

1. पूर्वाग्रह से आप क्या समझते हैं? इसकी विशेषताओं का वर्णन करें। पूर्वाग्रह, मनोवृत्ति एवं रूढ़ियुक्ति के बीच अन्तर स्पष्ट करें।

उत्तर : उत्तर के लिए 5.1, 5.2, 5.3, 5.4 देखें।

2. पूर्वाग्रह या पूर्वधारणा के मनोवैज्ञानिक कारकों का वर्णन करें।

उत्तर : उत्तर के लिए 5.5 से 5.5.5 तक देखें।

3. पूर्वधारणा या पूर्वाग्रह को दूर करने की विधियों का वर्णन करें।

उत्तर : उत्तर के लिए 5.6 से लेकर 5.6.11 तक देखें।

5.10 अन्य अध्ययन सामग्री

1. श्रीवास्तव पाण्डे एवं सिंह : आधुनिक समाज मनोविज्ञान
2. डा० ए० के० सिंह : समाज मनोविज्ञान की रूप-रेखा
3. तोमर : आधुनिक समाज मनोविज्ञान

■