

Dr. Sunil K. Sharma
 Assistant Professor (Guest)
 Dept. of Psychology
 D. B. College Jaynagar
 L. N. M. U. Varanasi

Study material
 B.A. Part-1 (Gen./Sub)
 Date: - 08-07-2020
 Lecture No. - 15

Role of Personal and Social Factors in Perceptual Process: - Perceptual Reference

प्रत्यक्षण में व्यक्तिगत कारकों की भूमिका

(Role of Personal Factors in Perception): -

व्यक्तिगत कारकों के अन्तर्गत प्रत्यक्षणकर्ता की आवश्यकता, उसके लिए वस्तु का मुख्य प्रत्यक्षणकर्ता का मुख्यतंत्र (whole system), व्यक्तित्व शीलभूण (personality needs), मानसिक बृत्ति आदि महत्वपूर्ण हैं। प्राणी के अभिप्रेरण में मुख्यतः शारीरिक आवश्यकताओं तथा उपलब्ध अभिप्रेरक एवं मनोवैज्ञानिक आवश्यकताओं का काफी महत्व है। व्यक्ति अपनी शारीरिक आवश्यकताओं या मनोवैज्ञानिक अवस्थाओं के आधार पर ही प्रत्यक्षण करता है। इसके अतिरिक्त प्रत्यक्षण पर इस बात का प्रभाव पड़ता है कि व्यक्ति के लिए वस्तुओं या उद्दीपक का मुख्य कितना है। अध्ययनों से यह स्पष्ट हुआ है कि जिस वस्तु का मुख्य प्रत्यक्षणकर्ता के लिए अधिक होता है, वह उस आकार में बड़ा प्रतीत होता है। प्रत्यक्षण में मानसिक बृत्ति अर्थात् मानसिक तत्परता का भी प्रभाव पड़ता है। निष्कर्षतः हम कह सकते हैं कि प्रत्यक्षण पर व्यक्तिगत कारकों का महत्वपूर्ण प्रभाव पड़ता है। उन्हीं कारकों के महत्व के कारण इन्हें कैलिब्रियु निदर्शक भी कहते हैं। अतः हम कह सकते हैं कि हम वस्तुओं का प्रत्यक्षण उसके अनुसार नहीं बरतते अपन अनुसार करते हैं। (We perceive

the objects not as they are but as we are.

Role of Social Factors in Perception.

प्रत्यक्षण सामाजिक कारकों की भूमिका। - सामाजिक कारकों का प्रत्यक्षीकरण करते समय कसबह प्रभाव देला जा सकता है। मुख्य सामाजिक कारकों के अन्तर्गत सामाजिक मनोवृत्ति (social attitude), सामाजिक मानक (social norms), सामाजिक सुझाव (social suggestions), प्रचार (propaganda) आदि आते हैं। सामाजिक मनोवृत्ति एवं मानक प्रत्यक्षण को बहुत प्रभावित करते हैं, जैसे हिन्दुओं में गाय पूजनीय है, तो हिन्दुओं का प्रत्यक्षण गाय के प्रति तथा अन्य व्यक्तियों का प्रत्यक्षण गाय के प्रति विपरीत होगा। इसी प्रकार सामाजिक सुझाव भी महत्वपूर्ण है। जिस वस्तु का अधिक प्रचार किया जाता है उस वस्तु की ओर व्यक्ति का ध्यान शीघ्रता से आकर्षित होता है तथा वह उन वस्तुओं का प्रत्यक्षण भी कर लेता है।

प्रत्यक्षणात्मक रक्षा

(Perceptual defence) :-

प्रत्यक्षणात्मक रक्षा शब्द का प्रतिपादन पोस्टमैन, सुनर तथा मैकगिन्नीज (Postman, Berman & Macginnis, 1948) द्वारा किया गया प्रत्यक्षणात्मक रक्षा का तात्पर्य है कि व्यक्ति निम्न मूल्य वाले (low value) शब्दों को तथा सांवेगिक रूप से अस्थिरता उत्पन्न करने वाले एवं सांवेगिक चमकी देने वाले शब्दों का प्रत्यक्षण देरी से करता है। अर्थात् ऐसे शब्दों से व्यक्ति में कुछ तरह की चिन्ता उत्पन्न होती है, जिससे वह अपने अहम (ego) की रक्षा करना चाहता है। अतः इसकी प्रत्यक्षणात्मक देहली (perceptual threshold) में वृद्धि हो जाती है।