Dr. Meena Devi, R.N. College Pandaul
Dpt of - psychology.
Class → D I (H) II paper.

CLASSMATE Date 25.4.20 Page 1

Ans (1) पूर्वाग्रह के स्वरूप को स्पष्ट करते हुए इसके सामाजिक एवं संवेगात्मक स्रोतों की विवेचना करें।
(What do you mean by prejudice ? Describe its components and discuss the sources involved in the formation of prejudice)

Ans → पूर्वाग्रह मनोवैज्ञानिकों समाजशास्त्रियों के लिए अध्ययन का प्रमुख विषय रहा है। पूर्वाग्रह एक ऐसी मनोवृत्ति है जो व्यक्ति के चिन्तन, प्रत्यक्षीकरण, भावना आदि को प्रभावित करता है। यह लैटिन भाषा की शब्द Prejudicium से मिलकर बना है, जिसका अर्थ पूर्व और निर्णय है। इसका अर्थ किसी व्यक्ति, वस्तु, घटना के सम्बन्ध में पूर्व निर्णय है।

Secord and Backman ने (1974) के "पूर्वाग्रह वह अभिवृत्ति है जो किसी समूह के प्रति अनुकूल या प्रतिकूल ढंग से सोचने, प्रत्यक्षीकरण करने, अनुभव करने और क्रिया करने के लिए पहले ही तैयार बना देती है। पूर्वाग्रह किसी भी व्यक्ति, वस्तु, घटना आदि के सम्बन्ध में हो सकता है। पूर्वाग्रह की उपस्थिति में सामाजिक दूरी और कटुता बढ़ती है। इन्हीं पूर्वाग्रहों के कारण ऊँची जाति के लोग नीची जाति के लोगों को हीन और घृणा की दृष्टि से देखते हैं।

पूर्वाग्रह के तीन अवयव होते (components) (1) संज्ञानात्मक अवयव (Cognitive)
(2) भावात्मक अवयव (Affective components)
(3) व्यवहारात्मक अवयव (Behavioural components)

पूर्वाग्रह के संज्ञानात्मक अवयव की अभिव्यक्ति रूढ़िवादियों (Stereo types) के रूप में होती है

2. संज्ञात्मक और भावात्मक अवयवों के रूप में पूर्वाग्रह के कारण व्यक्ति में घृणा विद्वेष की भावनाएँ उत्पन्न होती हैं।
3. पूर्वाग्रह अधिकांशतः एक अनुचित अभिवृत्ति के रूप में समाज में पाया जाता है।
4. व्यवहारात्मक अवयव के रूप में पूर्वाग्रह के कारण व्यक्तियों में विभेद और अलगाव उत्पन्न होते हैं।

(Components of prejudice
पूर्वाग्रह के संघटक)

(i) पूर्वधारणा के संघटकों को तीन भागों में बाँटा गया है।

संज्ञानात्मक संघटक (Cognitive components)

पूर्वधारणा में व्यक्ति को एक विशेष प्रकार का ज्ञान होता है। यह ज्ञान प्रायः दृष्टि ज्ञान या श्रवण ज्ञान होता है। जब कोई ब्राह्मण समुदाय किसी हरिजन को देखता है कि उसे ज्ञान होता है कि वह हरिजन समुदाय का व्यक्ति है, जो ब्राह्मण से भिन्न है। इसे ही हम संज्ञानात्मक की पूर्वधारणा में निहित कहते हैं।

(2) भावात्मक संघटक → Effective Components

पूर्वधारणा में व्यक्ति को एक विशेष प्रकार के ज्ञान के साथ-2 एक विशेष प्रकार के भाव का बोध भी होता है। यह भाव प्रायः वैरपूर्ण (Hostile) होता है जैसे किसी नीची जाति के लोग को देखकर उसके बारे में घृणा, दुःख तथा दुश्मनी के भाव जागृत करते हैं।

P.T.O

3 व्यवहार-संघटक (Behavioural component)

यहाँ पर व्यक्ति एक विशेष प्रकार का व्यवहार प्रकट करता है। पूर्वधारणा के भावात्मक संघटक तथा व्यवहार-संघटक के बीच गहरा सम्बन्ध होता है अतः व्यवहार संघटक का सही प्रमाण नहीं कहा जा सकता है।

पूर्वाग्रह के स्रोत (Sourcess of prejudice)

पूर्वाग्रह के निर्माण और विकास पर महत्वपूर्ण प्रभाव पड़ता है। पूर्वाग्रह के प्रमुख कारक निम्नलिखित हैं —

(1) शिक्षा (education) → पूर्वाग्रह के निर्माण में शिक्षा का महत्वपूर्ण योगदान है। कितने अध्ययनों में यह देखा गया है कि औपचारिक शिक्षा-स्कूल-कालेज में दी जाती है और परिवार में और अपने परिचित व्यक्तियों का शिक्षा अनौपचारिक शिक्षा होता है।

Allport & Williams ने अध्ययनों के आधार पर यह साबित किया कि शिक्षित व्यक्तियों में अशिक्षित व्यक्तियों की अपेक्षा कम मात्रा में पूर्वाग्रह पाये जाते हैं।

(2) धार्मिक सम्बन्धन (Religious Affeliation) अपने धर्म के लोगों के प्रति धनात्मक अभिवृत्ति रखते हैं जबकि दूसरे धर्म के लोगों के प्रति ऋणात्मक अभिवृत्ति रखते हैं।

(3) शिक्षा (जाति) Caste → कुछ जातियाँ अपने को ऊँचा मानते हैं इसलिए ऊँची जाति के लोग नीची जाति के लोगों के प्रति पूर्वाग्रह का व्यवहार करते हैं।

Scanned with CamScanner

(4) कुण्ठा और आक्रमकता (Frustration and Aggression) → जब कोई व्यक्ति अपने निश्चित लक्ष्य पर पहुँचने में कठिनाई देखता है तब उसमें कुण्ठा उत्पन्न होती है। कुछ अध्ययनों के यह बताया है कि कुण्ठा और आक्रमकता के कारण भी पूर्वाग्रहों का निर्माण होता है।

(5) अधिगम और अनुकरण (Learning and Imitation) → अधिगम और अनुकरण के आधार पर ही वह दूसरी जाति के लोगों के व्यवहारों और मूल्यों के सम्बन्ध में ज्ञान प्राप्त करता है। कठोर अनुशासनपूर्ण ढंग से पाले-पोसे गये बालकों में पूर्वाग्रह अधिक पाया जाता है।

(6) सामाजिक असमानता (Social equality) सामाजिक असमानता के कारण पूर्वाग्रहों का विकास होता है गरीब लोगों को धनी वर्ग के लोग निष्क्रिय, आकांक्षा विहीन समझते हैं।

(7) विशिष्टता की भावना (Feeling of Superiority) जब व्यक्ति में विशिष्टता की भावना विकसित होती है तब वह व्यक्ति अपने को श्रेष्ठ समझने लगता है।

(8) प्रचार (Propaganda) प्रचार जितना ही बार-2 और प्रभावशाली ढंग से किया जाता है पूर्वाग्रह का निर्माण उतना ही अधिक होता है। अतः पूर्वाग्रह में जितना प्रचार किया जाता है व्यक्ति उस प्रचार के प्रति स्वचालित होकर सम्मोहित होने की प्रतिक्रिया करता है।