

સામાજિક આંતર્ક્રીયાના ઉપકરણો :

સામાજિક આંતર્ક્રીયાના ઉપકરણો એટલે એવી મનોવૈજ્ઞાનિક પ્રક્રિયાઓ જેથી સામાજિક વિકાસમાં સહાયરૂપ બને. – આને પ્રક્રિયાતંત્રો પણ કહે છે.

મુખ્ય ઉપકરણો

- | | | |
|--------------|----------------------|-------------------|
| ૧. સુચન | ૨. અનુકરણ | ૩. સહાનુભુતિ |
| ૪. અભિસંધાન | ૫. સામાજિક સુસાધ્યતા | ૬. સામાજિક નિરોધન |
| ૭. તાદાત્મ્ય | ૮. સામાજિક પ્રક્ષેપણ | |

સુચનનો અર્થ અને સ્વરૂપ :

અર્થ : જ્યારે તાર્કિક રીતે વિચારનણા કર્યા વિના અન્ય વ્યક્તિના વિચારો કે કથનોનો સ્વીકાર કરવામાં આવે ત્યારે તેને સુચન કહે છે.

અહીં બે પક્ષ હોય છે – એક સુચન કરે છે અને બીજો એને સુચન સ્વીકારી લે છે.

જેમ કે, એક પક્ષ એમાં કહે કે સરકારે મોઘવારી વધારી છે અને બીજો પક્ષ આ કથનને તર્ક કાર્ય વિના સ્વીકારી લે છે.

સામાજિક જીવનમાં આવા અનેક સૂચનો મળ્યા કરતા હોય છે. – અને લોકો પોતાની તર્ક બુદ્ધિનો ઉપયોગ કાર્ય વિના એને સ્વીકારી લે છે. અને તે પ્રમાણે વર્તે છે.

વ્યાખ્યાઓ :

મેકડૂગલ : સુચન પ્રત્યાયનની એવી પ્રક્રિયા છે કે જેમાં પુરતા તાર્કિક આધારો વગર બીજાના વિધાનોને સ્વીકારી લેવામાં આવે છે.

થાઉલેસ :

“સૂચનમાં વિવેકપૂર્ણ તર્ક કર્યા વિના એક વ્યક્તિના વિચારો બીજી વ્યક્તિ સ્વીકારી લે છે.”

ઈવાન્સ :

“સૂચનની પ્રક્રિયામાં વ્યક્તિની આલોચના કરવાની શક્તિને ઘટાડી નાખે છે અને અન્ય કથનોને શંકા, ટીકા કે દલીલ વગર સ્વીકારી લેવામાં આવે છે.”

કિંબાલ યંગ :

“સૂચન એક પ્રતીકાત્મક સ્વરૂપનું પ્રત્યાયન છે કે જેમાં શબ્દો, ચિત્રો અથવા તેના જેવી જ ટેકનીક વડે બીજામાં સ્વીકૃતિનું વલણ ઉત્પન્ન કરવામાં આવે છે.”

સૂચનનું સ્વરૂપ :

૧. સૂચનમાં બે પક્ષો હોય છે, સૂચન કરનાર અને ગ્રહણ કરનાર –
૨. સૂચન કરનાર વ્યક્તિ અન્યની વિવેકબુદ્ધિ ઓછી કરી નાખે છે.
૩. સૂચનમાં ગ્રહણ કરનાર તર્ક કે દલીલ વગર બીજાની વાત સ્વીકારે છે.
૪. સૂચન શબ્દો, ચિત્રો કે સંકેતો વડે આપવામાં આવે છે.
૫. સૂચનો વ્યક્તિના કાર્યો, ઘટના કે વિચાર સંબંધિત હોય છે.

સૂચનના પ્રકારો :

મુખ્ય છ પ્રકારો છે.

- | | |
|-------------------|----------------|
| ૧. પ્રત્યક્ષ સુચન | ૨. પરોક્ષ સુચન |
| ૩. પ્રતિષ્ઠા સુચન | ૪. સ્વ-સુચન |
| ૫. વિરોધી સુચન | ૬. સમૂહ સુચન |

૧. પ્રત્યક્ષ સુચન :

અહીં અમુક આદેશ કે હુકમ કે કોઈ નિષ્ણાત પ્રતિષ્ઠિત વ્યક્તિના કથનનો સીધેસીધો અતાર્કિક રીતે સ્વીકાર કરવો. જેમ કે માતા-પિતા બાળકોને, શિક્ષકો વિદ્યાર્થીઓને તેમજ ધર્મગુરુઓ અનુયાયીઓને જે આદેશો આપે છે તે આ છે.

૨. પરોક્ષ સુચન :

પરોક્ષ સુચન વ્યક્તિ પર આડકતરી રીતે કરવામાં આવે છે. સલાહ, શિખામણ, ટકોર, મહેણું વગેરે પરોક્ષ સૂચનો છે. – માબાપ કે શિક્ષકો ઘણીવાર કરે – જાહેરાતોમાં ખુબ ઉપયોગ

૩. પ્રતિષ્ઠા સુચન :

સમાજમાં ખુબ લોકપ્રિય હોય અને પ્રતિષ્ઠિત હોય તેવી વ્યક્તિઓ દ્વારા થતા સૂચનને પ્રતિષ્ઠા સુચન કહે છે. – લોકો ઝડપથી સ્વીકારે – ક્રિકેટર, અભિનેતા કે અભિનેત્રીઓ ને અમુ વસ્તુ સાથે જાહેરાતોમાં જોડી દે છે. – આવા નામથી લોકો આકર્ષાય છે – વસ્તુ ખરીદે છે. – સૌંદર્ય પ્રસાધનો, પીણાઓ, ઇલે. સાધનો વગેરે.

૪. સ્વ-સુચન (આત્મ-સુચન કે સ્વયં સુચન) :

વ્યક્તિ પોતે પોતાની જાતને જે સૂચનો આપે છે તેને સ્વ-સુચન કહે છે. જેમ કે દર્દી પોતાની જાતને અવારનવાર સૂચનો આપ્યા કરે કે પોતાને હવે પીડા થતી નથી, તો પીડામાં ઘટાડો થવાનો સંભવ છે.

૫. વિરોધી સુચન :

વ્યક્તિ સામે જે સુચન રજૂ થયું હોય તેનાથી વિરોધી વિચાર તે અપનાવે તેને વિરોધી સુચન કહે છે. જેમ કે, બાળકને એવું સુચન આપવામાં આવે કે ટી.વી. વધુ સમય જોવું નહિ અને બાળકો સતત ટી. વી. જુએ તેને વિરોધી સુચન થયું ગણાય. નાના બાળકો અને ઓછું ભણેલા લોકોમાં વિરોધી સૂચનની મનોવૃત્તિ હોય છે.

૬. સમૂહ સુચન :

સમૂહ વડે આપવામાં આવે છે. સમૂહની માન્યતા કે વિચારોને બધા સ્વીકારી લેતા હોય છે. વ્યક્તિને એમ લાગે છે કે જે કાર્ય સમૂહના ઘણા લોકો કરે છે તે તેને કરવું જોઈએ. – સમૂહનો પ્રભાવ વધુ હોય – સમૂહમાં વ્યક્તિ સમૂહના વિચારો અને કાર્યોથી દોરવાઈ જાય છે. જેમ કે, “લક્ષ લાખોનો મનપસંદ સાબુ” એવી જાહેરાતથી સામાન્ય જનસમુદાય લક્ષ સાબુ ખરીદવા કે વાપરવા આકર્ષાય છે.

સુચનવશતાને અસર કરતા ઘટકો :

સુચનવશતાને કેટલાક ઘટકો અસર કરે છે.

- | | | |
|------------|--------------|--------------|
| ૧. અભિરુચિ | ૨. ટેવ | ૩. આવેગશીલતા |
| ૪. સંખ્યા | ૫. પ્રતિષ્ઠા | ૬. થાક |
| ૭. ઉંમર | | |

૧. અભિરુચિ :

જે બાબતમાં વ્યક્તિને અભિરુચિ હોય તે વિશેના અન્યના કથનો વ્યક્તિ સરળતાથી સ્વીકારી લેવા તૈયાર થાય છે.

૨. ટેવ :

વ્યક્તિગત તેવો સાથે સુસંગત હોય તેવા સૂચનની અસર તરત જ થાય છે.

૩. આવેગશીલતા :

આવેગ શીલતા વ્યક્તિને ખુબ જ સુચનવશ બનાવી દે છે તેમજ તેની વિચાર પ્રક્રિયાને કુંઠિત કરી નાખે છે. જેમ કે, ટોળામાં વ્યક્તિ આવેગાત્મક ઉશ્કેરાટને કારણે વધુ પ્રમાણમાં સુચનવશ બને છે.

૪. સંખ્યા :

લોકો ઘણીવાર સંખ્યાને લીધે પણ પ્રભાવિત થઈ જાય છે. જેમ કે, જાહેરખબરોમાં “લાખોની પસંદ”એવા શબ્દોનો પ્રયોગ થાય છે. અહીં વ્યક્તિ બહુમતીની સાથે રહેવા પ્રેરાય છે.

૫. પ્રતિષ્ઠા :

સુચન કરનાર વ્યક્તિ પ્રતિષ્ઠિત હોય તો સુચન અસરકારક બને છે. તેથી જ નેતા, અભિનેતા, ધર્મગુરુ, વિદ્વાન વગેરે વ્યક્તિઓના કથનો લોકો વિચાર્યા વિના સ્વીકારી લે છે.

૬. થાક :

વ્યક્તિ જ્યારે ખુબ જ થાકી ગઈ હોય ત્યારે તે શૂન્યમયસ્ક બની જાય છે. અને સુચન સ્વીકારી લે છે.

૭. ઉંમર :

નાના બાળકો પ્રમાણમાં વધારે સુચનવશ હોય છે. પુખ્ત વ્યક્તિઓ વૃદ્ધ અને જીવનથી ઘડાયેલી વ્યક્તિઓ કરતા પ્રમાણમાં વધારે સુચનવશ હોય છે.

સૂચનની શરતો :

સૂચનની અસર બધી વ્યક્તિઓ પર એક સરખી થતી નથી એની કેટલીક શરતો છે. જે નીચે મુજબ છે.

1. સામાજિક વ્યક્તિઓ અને બહિર્મુખ વ્યક્તિઓ વધારે સૂચનવશ હોય છે.
2. આવેગશીલ, ઉશ્કેરાટ વાળા, ઓછી બુદ્ધિવાળા, અશિક્ષિત, બીમાર, થાકેલા, હતાશ અને આળસુ માણસો વધારે સૂચનવશ હોય છે.
3. પુરુષો કરતા સ્ત્રીઓમાં સૂચનવશતાનું પ્રમાણ વધુ હોય છે.
4. વૃદ્ધોની સરખામણીમાં બાળકો અને યુવાનોમાં સૂચનવશતાનું પ્રમાણ વધુ.
5. અમુક વિષયમાં વધુ પડતું અજ્ઞાન પણ વ્યક્તિને સૂચનવશ બનાવે છે.

સામાજિક જીવનમાં સુચનનું મહત્વ :

સામાજિક જીવનમાં સુચન મહત્વનો ભાગ – આપના પર માતા-પિતા, શિક્ષકો, વડીલો, ધર્મગુરુઓ, નેતાઓ, ધર્મ, સાહિત્ય, રેડીઓ, ટેલિવિઝન, વર્તમાનપત્રો, સોશ્યલ મીડિયા વગેરેની વ્યાપક અસર પડે છે. – આપણે સુચન દ્વારા ઘણું બધું શીખીએ છીએ – બાળકના ઉછેરમાં, ચારિત્ર્ય ઘડતરમાં અને શિક્ષણમાં સુચન મહત્વનો ભાગ – સમાજીકરણની પ્રક્રિયામાં પણ – એનાથી લોકમતનું ઘડતર, પરિવર્તન પણ કરી શકાય – વિજ્ઞાપન અને પ્રચારમાં ઉપયોગ – સુચન દ્વારા સામાજિક અને રાજકીય ક્રાંતિઓ સર્જી શકાય – ટૂંકમાં સામાજિક જીવનમાં સુચન મહત્વનો ભાગ ભજવે છે.