

महिला महाविद्यालय, कराड

DR.P.B.DARURE

सामाजिक प्रभाव(SOCIAL INFLUENCE)

- २.१ अनुसारिता (अनुवर्तीत्व) (Conformity)
- सभोवतालच्या समूहांपैकी ज्या समूहाचे सदस्यत्व स्वीकारायचे त्या समूहाच्या संकेतानुसार किंवा मानदंडानुसार वर्तन करणे म्हणजे अनुवर्तन होय.
- उदाहरणार्थ:-
- १. वर्गात तास चालू असताना जर सेलफोन वाजला, तर अशा वेळी तो काय करेल ?

(अ) सामाजिक दबाव (SOCIAL PRESSURE)

- बऱ्याच वर्तनात अनुसारितेचे वर्तनसुद्धा आक्षेपार्ह वाटते. समजा, महत्वाची परीक्षा आहे, अंकगणिताचा पेपर आहे. काही वेळात पेपर सुरु होणार आहे. सरावाच्या वेळी आपण एक गणिताचे उदाहरण सोडविले. तेच उदाहरण मित्रानेही सोडविले. दोघांची उत्तरे भिन्न आली. तेच उदाहरण तिसऱ्या मित्रास सोडविण्यास दिले. त्या वेळी आपल्या उत्तरापेक्षा दोन्ही मित्रांची उत्तरे सारखी आली. या वेळी आपली चिंता वाढेल. सर्व मित्रांच्या उत्तरात समानता आहे पण आपले उत्तर वेगळे आहे. यावरून आपल्यासमोर एक मोठी कोंडी निर्माण होते. कोणते उत्तर आपण स्वीकारावे हा प्रश्न तयार होतो. आपले उत्तर स्वीकारावे की मित्रांचे उत्तर स्वीकारावेअशी संदिग्ध परिस्थिती निर्माण होते.

(ब) सामाजिक मानदंड कसे तयार होतात ? (HOW SOCIAL NORMS EMERGE?)

- सामाजिक प्रभावाला खाजगीमध्ये स्वीकृती कशी दिली जाते यावर मुजफ्फर शेरीफ (१९३७) यांनी संशोधन केले. अनेक प्रश्नांची उत्तरे शेरीफ यांनी शोधण्याचा प्रयत्न केला. त्यापैकी दोन महत्त्वाचे प्रश्न पुढीलप्रमाणे
- १. समूहामध्ये सामाजिक मानदंड (Norms) कसे तयार होतात?
- २. त्यांचा व्यक्तिवर्तनावर किती प्रभाव किंवा परिणाम होतो ?

(क) अनुसारितेवर परिणाम करणारे घटक (FACTORS AFFECTING CONFIRMITY)•

- अनुसारितेवर सामाजिक दबाव हा प्रभावी असतो. हे अंश यांच्या संशोधनातून दिसून येते. सर्व परिस्थितीत अनुसारिता एकसारखे दिसून येत नाही. कारण अनुवर्तनावर काही घटकांचा परिणाम दिसून येतो. आधुनिक सामाजिक जीवनात ज्या चालीरीती लोकप्रिय आहेत त्याप्रमाणे वागण्याचा प्रत्येकाचा प्रयत्न असतो.

१. समूह एकात्मकता आणि अनुसारिता (Cohesiveness & Conformity) : आपणास ज्या व्यक्ती आवडतात त्यांचा प्रभाव स्वीकारण्याची इच्छा असते. समूहातील व्यक्ती-व्यक्तींमध्ये आंतरिक संबंध असतात.

(क) अनुसारितेवर परिणाम करणारे घटक (FACTORS AFFECTING CONFIRMITY)•

2.अनुसारिता आणि समूहाचा आकार :

- दुसरा महत्त्वाचा घटक म्हणजे समूहाचा आकार होय. अँश (१९५६) व इतरांना असे दिसून आले की, समूहाचा आकार जसा वाढतो, तसतसे अनुसारिता वाढते. पण एका विशिष्ट मर्यादेपर्यंत समूहाचा आकार महत्त्वाचा ठरतो. उदा. समूहातील सदस्यसंख्या ३ ते ४ असेल तर अनुसारितेत वाढ होते. समूह सदस्य संख्या ४ पेक्षा अधिक असेल तर अनुसारितेत फारशी वाढ होत नाही किंवा अनुसारितामध्ये घट होते. अलीकडील संशोधनावरून असे दिसून आले की, समूहाच्या आकारमानाबरोबर अनुसारितेचे प्रमाणही वाढते. समूहात आठ किंवा त्यापेक्षा अधिक सदस्य असतील तरी अनुसारितेत वाढ होते. थोडक्यात असे म्हणता येईल की, समूह जितका मोठा तितकी अनुसारिता जास्त असते. जर व्यक्तीला त्याच्या मनाप्रमाणे वागायला मिळाले नाही तरीही ती समूहाबरोबरच जाणे पसंत करते.

(क) अनुसारितेवर परिणाम करणारे घटक (FACTORS AFFECTING CONFIRMITY)•

- ३. अनुसारिता आणि मानदंड (Conformity and Norms) :
- सामाजिक मानदंडाचे महत्त्वाचे दोन प्रकार पडतात.
- १. औपचारिक मानदंड
- २. अनौपचारिक मानदंड
- या दोन मानदंडांशिवाय
- (१) वर्णनात्मक मानदंड
- (२) आज्ञाधारक मानदंड असेही मानदंडाचे प्रकार पडतात.

(क) अनुसारितेवर परिणाम करणारे घटक (FACTORS AFFECTING CONFIRMITY)•

४. परिस्थितीनुरूप मानदंड (Situational Norms) :

- जेव्हा तुम्ही रुग्णालयात जाता तेव्हा आपला आवाज आपोआप बंद होतो. ज्या वेळी खेळाच्या मैदानावर तुम्ही जाता त्या वेळी तुमचा आवाज वाढतो. वर्गात शिक्षक यायच्या अगोदर गोंगाट असतो. शिक्षक वर्गात आल्यानंतर पूर्ण गोंगाट थांबतो. असे का होते? याचे उत्तर सामाजिक मानसशास्त्रज्ञ असे सांगतात की, परिस्थितीनुसार मानदंडाचा हा परिपाक आहे.

-
- (ड) अनुसारितेचा सामाजिक पाया (Social Foundation of Conformity)
 - आपण इतरांबरोबर जाणे का पसंत करतो ? (Why we often choose to 'go')
 - १. इतरांनी आपल्याला स्वीकारावे व इतरांना आपण आवडावे असे प्रत्येकाला वाटते. आपले वागणे योग्य असावे आणि आपणास समाजजीवनाचे आकलन चांगले व्हावे असे वाटत असते. (डॅश, गेरॉल्ड - १९५५)
 - २. आपल्याबाबत बोधात्मक समर्थन मी जे वागतो ते योग्य आहे असे स्पष्टीकरण प्रत्येक जण देतो. (वुहलर आणि ग्रिफीन १९९४)

(ड) अनुसारितेचा सामाजिक पाया (SOCIAL FOUNDATION OF CONFIRMITY)

- १. स्वीकृतीची गरज : प्रमाणीभूत सामाजिक प्रभाव
- आपण इतरांचे अनुकरण करण्यामागची महत्त्वाची प्रेरणा आणि कारण म्हणजे इतरांनी आपला स्वीकार करावा आणि इतरांनी आपल्याला पसंती द्यावी हे असते. अशा प्रकारच्या सामाजिक प्रभावाला मानदंडाचा सामाजिक प्रभाव (Normative Social Influence) असे म्हणतात. यामध्ये इतरांच्या अपेक्षांच्या पूर्ततेसाठी आपल्या वर्तनात बदल करतो.
- २. अचूकतेची गरज : माहितीवर आधारित सामाजिक प्रभाव
- आपण इतर लोकांच्या मतांचा आधार घेतो. इतरांची मते, वर्तन आपणास मार्गदर्शक ठरतात. इतरांचे विचार व कृती यावरून आपणास सामाजिक वास्तवाचे भान राहते. त्यानुसार आपले वर्तन व कृती होते. या प्रकारच्या सामाजिक प्रभावाला 'माहितीचा सामाजिक प्रभाव' (Informational Social Influence) असे म्हणतात.

-
- इ)अनुसारितेच्या दबावाला विरोध (Reasons for Nonconformity) काही वेळा आपण इतरांप्रमाणे न वागण्याचे का ठरवतो? - Why we sometimes choose 'Not to go Along?')
 - १. अभिनेता-निरीक्षक परिणाम पुनर्भेट (The Actor Observer effect)
 - २. स्वतःवर ताबा मिळविण्याची इच्छा (Power as a shield Against Conformity)
 - ३. आपण सर्व एक असल्याची इच्छा आणि अनुसारिता दबाव

२.२ अनुपालन किंवा सहमती (COMPLIANCE)

- (अ) अनुपालनाची मूलभूत तत्त्वे(The Underlying Principles of Compliance)
- १. मैत्री किंवा आवड (Friendship of Liking) :आपले मित्र किंवा आवडीच्या व्यक्तीच्या विनंतीचे अनुपालन करतो.
- २. सातत्य (Consistency) :आपण एका विशिष्ट कृतीचे समर्थन करत असलो तरी त्या कृतीशी सुसंगत वर्तन आपल्याकडून घडते.
- ३. कमतरता (Scarcity) :दुर्मीळ अशा संधीचे आकर्षण जास्त असते. त्यामुळे एखादी गोष्ट दुर्मीळ आहे, नजीकच्या काळात मिळणार नाही असे वाटल्यावर ती मिळविण्याचा अधिकाधिक प्रयत्न असतो.
- ४. परस्परपूरकता (Reciprocity) :एखाद्याने आपल्यावर उपकार केले आहेत तर त्यांच्या उपकाराची परतफेड करणे आपले कर्तव्य आहे असे आपण मानतो. पूर्वी ज्या व्यक्तीने आपल्यासाठी काहीतरी केले आहे अशा व्यक्तीच्या विनंतीला आपण मान देतो.

(अ) अनुपालनाची मूलभूत तत्त्वे (THE UNDERLYING PRINCIPLES OF COMPLIANCE)

- ५. सामाजिक यथार्थता (Social Validity) : आपण नेहमी सर्वसामान्य मार्गाने वागण्याचा प्रयत्न करतो. जर आपल्यासारख्याच इतर व्यक्तींचे वर्तन व आपले वर्तन यामध्ये सातत्यता असेल तर आपल्याला इतरांप्रमाणे वागण्याचा आणि विचार करण्याचा विचार करतो.
- ६. अधिकार (Authority) : ज्या व्यक्तीला कायदेशीर अधिकार प्राप्त झाले आहेत अशा व्यक्तींनी केलेल्या आदेशाला आपण मान्य करतो.

(ब) मैत्री आणि आवड यावर आधारित तंत्रे (मर्जी संपादन करणे) (TACTICS BASED ON FRIENDSHIP OR LIKING)

- १. आकर्षक बाह्यरूप : चेहऱ्यावरील आविष्कार, नेहमी हसतमुख राहणे, आनंदी हे सहमती मिळविण्यास आवश्यक असतात.
- २. स्तुती करणे : ज्या व्यक्तीची मर्जी संपादन करावयाची त्याची स्तुती करावी लागते. ही स्तुती वरवरची, दिखाऊपणाची, अवास्तव, खोटी असण्याची शक्यता असते. काही व्यक्तींना इतरांची स्तुती करण्याची सवयच लागते.
- ३. साधर्म्य किंवा सारखेपणा (Similarity) : एकमेकांची मते जुळतात. वर्तन, अभिरुची, अभिवृत्ती, सवयी, गरजा यांबाबत सारखेपणा असेल तर मर्जी संपादन सुकर होते.
- ४. छाप पाडणे (Impression) : मर्जी संपादन करणारा स्वतःचे कौतुक करतो. याला आत्मस्तुती किंवा आत्मसंवर्धन असे म्हणतात. इतरांपुढे स्वतःचे कौतुक केल्यामुळे त्याच्याबाबत इतरांची अनुकूल मते तयार होतात. त्यातून मर्जी संपादन होते. इतरांची स्तुती करणे हेदेखील मर्जी संपादन करण्याचे तंत्र आहे.

-
- (क) सातत्य किंवा बांधीलकी यावर आधारित तंत्रे दारात पाऊल टाकणे व दिशाभूल तंत्र (Tactics Based on Commitment or Consistency)
 - एखादा भिकारी किंवा अपंग व्यक्ती काहीतरी मिळविण्यासाठी दुसऱ्याकडे वारंवार विनंती करतात. ही विनंती दयेसाठी असते, पण व्यवहारातील सर्वच विनंत्या दयेसारख्या घटकावर अवलंबून नसतात

-
- (ड) परस्परपूरकतेवर आधारित तंत्रे (Tactics Based of Reciprocity)
 - परस्परपूरकता हा सामाजिक जीवनाचा मूलभूत घटक आहे. ज्या वेळी समाजातील काही व्यक्ती आपणास मदत करतात त्या वेळी ऋणभावनेतून त्यांच्यासाठी काही करण्याची इच्छा उत्पन्न होते. यात बरेच तथ्य असल्याने अनेकांना परस्परपूरकत्वाची भावना न्याय्य व योग्य वाटते. इतरांचा होकार किंवा मान्यता मिळविण्यासाठी लागणाऱ्या तंत्रापैकी परस्परपूरकता तेव्हा हे एक पायाभूत साधन आहे. यापैकी एक म्हणजे Foot in the door च्या विरुद्ध असणारे तंत्र होय. लहान गोष्टीपासून सुरुवात करून नंतर ती वाढविण्याऐवजी एकदम मोठी विनंती समोरच्या व्यक्तीकडे करणे व ती नाकारली गेल्यास पुन्हा छोटी विनंतीकडे वळणे याला (Door in the face technique) नकारानंतर होकार मिळविण्याचे तंत्र असे म्हणतात. कारण अवास्तव मागणीमुळे प्रथम दरवाजे बंद होतात. नकारघंटा वाजते. पण असे असले तरी हे तंत्रदेखील आहे असे संशोधनावरून स्पष्ट होते. सियालदिनी आणि त्यांच्या उपयुक्त सहकाऱ्यांनी (१९७५) एक प्रयोग केला. यामध्ये महाविद्यालयीन विद्यार्थ्यांना रस्त्यात भेटून मोठी विनंती केली की, 'तुम्ही विनामोबदला बालगुन्हेगारांसाठी समुपदेशक / म्हणून आठवड्याला दोन तास याप्रमाणे पुढील दोन वर्षे काम कराल का?' साहजिकच, यासाठी कोणीही तयार झाले नाहीत. ज्या वेळी हीच विनंती सौम्य व छोटी करून मांडली, 'तुम्ही बालगुन्हेगारांना दोन तास प्राणिसंग्रहालयात घेऊन जालका?' ५०% विद्यार्थ्यांनी ही विनंती मान्य केली.