

Examrace

एनसीईआरटी कक्षा 12 मनोविज्ञान अध्याय 6: दृष्टिकोण और सामाजिक ज्ञान यूट्यूब व्याख्यान हैंडआउट्स for Competitive Exams

Get top class preparation for UGC right from your home: Get **detailed illustrated notes covering entire syllabus**: point-by-point for high retention.

Get video tutorial on: <https://www.YouTube.com/c/ExamraceHindi>

एनसीईआरटी कक्षा 12 मनोविज्ञान अध्याय 6: दृष्टिकोण और सामाजिक संज्ञान

Find this video at: <https://www.youtube.com/watch?v=TXSYJU6iooE>

Watch this video on YouTube

- सामाजिक मनोविज्ञान यह है कि मनोविज्ञान की शाखा जो जांच करती है कि कैसे व्यक्तियों का व्यवहार दूसरों और सामाजिक वातावरण से प्रभावित होता है – सामान्य ज्ञान और लोक ज्ञान से परे यह बताने के लिए कि लोग विभिन्न व्यवहारों का पालन कैसे करते हैं।
- दृष्टिकोण - चीजों और लोगों के बारे में सोचने का तरीका
- आप भीड़ के सामने अकेले बोल रहे हैं (भले ही वे नहीं सुन रहे हों) – आपके प्रदर्शन को प्रभावित कर सकता है - सामाजिक वातावरण हमारे विचारों, भावनाओं और व्यवहार को प्रभावित करता है।
- प्रशिक्षण का निर्माण – जब आप लोगों से मिलते हैं तो आप उनके व्यक्तिगत गुणों के बारे में जानकारी बनाते हैं।
- आरोपण – हम विशिष्ट परिस्थितियों में दिखाए गए व्यवहार को कारण बताते हैं।
- सामुहिक अनुभूति (योजना नामक संज्ञानात्मक इकाइयों द्वारा सक्रिय है) में रवैया, विशेषता और प्रभाव का गठन शामिल है

सामाजिक प्रभाव के उदाहरण

- सामाजिक सुविधा / अवरोध, यानी दूसरों की उपस्थिति में प्रदर्शन में सुधार / गिरावट, और सहायता
- समर्थक सामाजिक व्यवहार, यानी उन लोगों को जवाब देना जो ज़रूरत या परेशानी में होता है।

मनोभाव

- राय: सोचने का सबसे अच्छा तरीका – अन्य लोग सहमत हो सकते हैं या असहमत हो सकते हैं, कुछ विषय महत्वपूर्ण हो सकते हैं, अगर कोई आपके विचारों का विरोध करता है तो आप भावनात्मक हो सकते हैं (केवल विचार)
- मनोभाव: विचार (संज्ञानात्मक) + भावना (प्रभावशाली) + क्रिया (व्यवहार या संवादात्मक) (ABC) - मूल्यांकन की विशेषताओं के साथ कुछ विषय के बारे में दिमाग की स्थिति, विचारों का एक समूह, या विचार – कुछ तरीकों से व्यवहार करने की प्रवृत्ति को समझाता है।
- मान्यताएं - दृष्टिकोण के संज्ञानात्मक घटक, और जिस आधार पर दृष्टिकोण खड़े हैं, जैसे कि ईश्वर में विश्वास, या राजनीतिक विचारधारा के रूप में लोकतंत्र में विश्वास।

Visit examrace.com for free study material, doorsteptutor.com for questions with detailed explanations, and "Examrace" YouTube channel for free videos lectures

- मूल्य - ऐसे दृष्टिकोण या विश्वास हैं जिनमें 'चाहिए' या 'चाहिए' पहलू, जैसे नैतिक या नैतिक मूल्य शामिल हैं। मूल्य का एक उदाहरण यह विचार है कि किसी को कड़ी मेहनत करनी चाहिए, या वह हमेशा ईमानदार होना चाहिए। जब कुछ विश्वास किसी के दृष्टिकोण से अविभाज्य होता है तो बनाया जाता है।
- दृष्टिकोण एक नई स्थिति में व्यवहार करने का फैसला करना आसान बनाता है। इसमें 4 विशेषताएं हैं:
 - संयुजता (सकारात्मकता या नकारात्मकता) – 5 या 7 बिंदु पैमाने पर सीमा (चरम और तटस्थ विचारों की अनुमति देता है)
 - ज़्यादाती - कितना सकारात्मक या कितना नकारात्मक
 - सरलता या जटिलता (संज्ञानात्मक बहुविधता) - एक व्यापक दृष्टिकोण के भीतर कितने दृष्टिकोण हैं। स्वास्थ्य और कल्याण के बारे में शारीरिक, मानसिक कल्याण, खुशी, विश्वास और स्वास्थ्य शामिल है।
 - केन्द्रीयता – रवैया प्रणाली में विशेष दृष्टिकोण की भूमिका; अधिक केंद्रीयता अन्य दृष्टिकोणों को प्रभावित करेगी (शांति की ओर रुख)

दृष्टिकोण गठन और परिवर्तन

विभिन्न विषयों, चीजों और लोगों के प्रति दृष्टिकोण भी बनते हैं क्योंकि हम दूसरों के साथ बातचीत करते हैं।

द्रष्टीकोण अनुभव और बातचीत से सीखते हैं

- संस्था द्वारा सीखना – विषय से जुड़े शिक्षक में सकारात्मक गुणवत्ता और विषय में रुचि पैदा करता है।
- पुरस्कृत या दंडित किए जाने पर सीखना – जंक फूड के कारण बच्चा बीमार पड़ता है और जंक फूड के प्रति विकृति या नकारात्मक दृष्टिकोण विकसित करता है।
- प्रतिरूपण द्वारा सीखना (दूसरों को देखकर) – माता-पिता को देखकर बुजुर्गों के प्रति सम्मान करना वही है।
- समूह या सांस्कृतिक मानदंडों से सीखना – व्यवहार के अनचाहे नियम जो हर किसी को विशिष्ट परिस्थितियों में, पूजा के स्थान पर प्रसाद के तहत दिखाना चाहिए।
- जानकारी के संपर्क से जानना – आत्म-वास्तविक व्यक्तियों की जीवनी पढ़ना।

दृष्टिकोण गठन को प्रभावित करने वाले कारक

- परिवार
- पाठशाला
- संदर्भ समूह - एक व्यक्ति को स्वीकार्य व्यवहार और सोच के तरीकों के संबंध में मानदंडों को प्रकट करता है।
- व्यक्तिगत अनुभव – सेना में चालक मृत्यु से बच निकलता है और समुदाय के नेता के रूप में काम करता है।
- साधन से संबंधित प्रभाव – ऑडियो-विजुअल मीडिया और इंटरनेट; उपभोक्ता दृष्टिकोण बनाते हैं।

दृष्टिकोण परिवर्तन

- दृष्टिकोण बदल सकता है, कुछ लोग दूसरों की तुलना में अधिक बदलते हैं।

फ़िट्ज़ हीडर द्वारा संतुलन अवधारणा

Visit examrace.com for free study material, doorsteptutor.com for questions with detailed explanations, and "Examrace" YouTube channel for free videos lectures

- 'P-O-X' त्रिभुज, जो रवैये के तीन पहलुओं या घटकों के बीच संबंधों का प्रतिनिधित्व करता है। P वह व्यक्ति है जिसकी रवैया का अध्ययन किया जा रहा है, हे एक और व्यक्ति है, और X वह विषय है जिस पर दृष्टिकोण का अध्ययन किया जा रहा है (रवैया वस्तु)।
- दृष्टिकोण मामलों को बदलता है - यदि सभी पक्ष नकारात्मक हैं या दो पक्ष सकारात्मक हैं और कोई नकारात्मक है या सभी पक्ष सकारात्मक हैं या 2 पक्ष नकारात्मक हैं और एक सकारात्मक है।
- दहेज - P-X संबंध (P एक कस्टम के रूप में दहेज ना पसंद शुरू होता है), या O-X संबंध में (O दहेज को एक कस्टम के रूप में पसंद करना शुरू कर देता है), या O-P रिश्ते में (O नापसंद शुरू होता है P)।

लियोन फेस्टिंगर द्वारा संज्ञानात्मक विसंगति का प्रस्ताव था

- संज्ञानात्मक घटक व्यंजन होना चाहिए (तार्किक रूप से दूसरों के साथ पंक्ति में थे)। अगर किसी व्यक्ति को पता चलता है कि एक दृष्टिकोण में दो संज्ञान विसंगत हैं, तो उनमें से एक को व्यंजन की दिशा में बदल दिया जाएगा।
- उपलब्धि I: पान मसाला मुंह के कैंसर का कारण बनता है जो घातक है।
- उपलब्धि II: मैं पान मसाला खाता हूँ।
- उनका विचार विसंगत है और इसे व्यंजन बनाने के लिए बदल देगा।

फेस्टिंगर और कार्ल्समिथ का प्रयोग

- एक उबाऊ प्रयोग के लिए ट्वेंटी डॉलर के लिए एक झूठ बोलना दिलचस्प घोषित किया जाना है।

\$ 1 समूह, (संज्ञानात्मक विसंगति थी)

- प्रारंभिक संज्ञान होगा: (अपमानजनक संज्ञान) "प्रयोग बहुत उबाऊ था" "मैंने प्रतीक्षा करते हुए छात्रों को बताया कि यह दिलचस्प था" "मैंने केवल \$ 1 के लिए झूठ बोला।
- "बदली गई संज्ञानियां होंगी: (मतभेद कम हो गया) -" प्रयोग वास्तव में दिलचस्प था "; " मैंने प्रतीक्षा छात्रों को बताया कि यह दिलचस्प था "; " मैंने केवल \$ 1 के लिए झूठ नहीं कहा होता।

"\$ 20 समूह, (कोई संज्ञानात्मक विसंगति नहीं)

- "प्रयोग बहुत उबाऊ था"; "मैंने प्रतीक्षा करते हुए छात्रों से कहा कि यह दिलचस्प था"; "मैंने झूठ बोला क्योंकि मुझे \$ 20 का भुगतान किया गया था।
- "निष्कर्ष: दूसरों को यह बताते हुए कि प्रयोग दिलचस्प था, केवल थोड़ी सी राशि के लिए), उन्होंने निष्कर्ष निकाला कि प्रयोग के प्रति उनका दृष्टिकोण सकारात्मक था
- संतुलन और संज्ञानात्मक विसंगति दोनों संज्ञानात्मक स्थिरता के उदाहरण हैं। संज्ञानात्मक स्थिरता का अर्थ है कि दो घटक, पहलू या दृष्टिकोण के तत्व, या रवैया प्रणाली, एक ही दिशा में होना चाहिए। प्रत्येक तत्व को अन्य तत्वों के साथ तर्कसंगत रूप से गिरना चाहिए। यदि ऐसा नहीं होता है, तो व्यक्ति को मानसिक असुविधा का अनुभव होता है।
- मोहसिन (भारतीय मनोवैज्ञानिक) द्वारा दो-चरण संकल्पना - पहले चरण में, परिवर्तन का लक्ष्य स्रोत के साथ पहचाना जाता है। 'लक्ष्य' वह व्यक्ति है जिसका दृष्टिकोण बदलता है। 'स्रोत' वह व्यक्ति है जिसके प्रभाव के माध्यम से परिवर्तन होता है।

Visit examrace.com for free study material, doorsteptutor.com for questions with detailed explanations, and "Examrace" YouTube channel for free videos lectures

- पहचान - लक्ष्य को पसंद और स्रोत के संबंध में है।
- स्रोत अवलोकन या अनुकरण द्वारा रवैया को बदलने की अनुमति देता है।
- प्रीती समाचार पत्रों में पठति है कि वह जो विशेष शीतल पेय लेती है वह बेहद हानिकारक है। लेकिन प्रीती देखती है कि उसका पसंदीदा खिलाड़ी एक ही शीतल पेय का विज्ञापन कर रहा है। उसने खुद को खिलाड़ी के साथ पहचाना है, और उसे उसकी नकल करना चाहूंगी - अगर खिलाड़ी रवैया बदलता है और स्वास्थ्य पेय में जाता है - प्रीती भी वही करेगी
- दृष्टिकोण परिवर्तन को प्रभावित करने वाले कारक
- मौजूदा दृष्टिकोण की 4 विशेषताएं (ऊपर चर्चा की गई)
- दृष्टिकोण परिवर्तन एकरूप हो सकता है - यह मौजूदा दृष्टिकोण के समान दिशा में बदल सकता है (उदाहरण के लिए, एक सकारात्मक दृष्टिकोण अधिक सकारात्मक हो सकता है, या नकारात्मक दृष्टिकोण अधिक नकारात्मक हो सकता है)। उदाहरण के लिए, मान लीजिए कि किसी व्यक्ति के महिलाओं के सशक्तिकरण की दिशा में कुछ सकारात्मक दृष्टिकोण है। एक सफल महिला के बारे में पढ़ कर इस दृष्टिकोण को और अधिक सकारात्मक बना सकता है।
- असंगत- मौजूदा दिशा में विपरीत दिशा में बदल सकते हैं - एक ही उदाहरण - महिलाएं परिवार की जिम्मेदारियों को नजरअंदाज करती हैं।
- शोध में पाया गया है कि डर कभी-कभी लोगों को विश्वास दिलाने में अच्छा काम करता है लेकिन यदि कोई संदेश बहुत अधिक डर उत्पन्न करता है, तो यह यह रिसीवर बंद कर देता है और इसका थोड़ा प्रभाव पड़ता है।
- स्रोत विशेषताओं - विश्वसनीयता और आकर्षण - जब संदेश अत्यधिक विश्वसनीय स्रोत से आता है (जैसे कंप्यूटर इंजीनियर यदि कुछ लैपटॉप खरीदने के लिए कहता है) तो दृष्टिकोण बदलने की संभावना अधिक होती है।
- संदेश विशेषताओं - भावनात्मक और तर्कसंगत अपील होती है - दबाव-खाना पकाने पोषण (भावनात्मक) या दबाव पकाने की रक्षा करता है LPG (तर्कसंगत) बचाता है - संदेश सक्रिय करता है क्या महत्वपूर्ण है
- संदेश फैलाने का तरीका - आमने-सामने संचरण, व्याख्यान, पुस्तिकाएं (ORS गर्मी के मौसम में गर्मी से बचाती है)

लक्ष्य की विशेषताएं - लक्ष्य, जैसे प्रेरकता, मजबूत पूर्वाग्रह, आत्म-सम्मान, और खुफिया (खुले व्यक्तित्व आसानी से बदलते हैं)

- मजबूत पूर्वाग्रह वाले लोग उन लोगों की तुलना में किसी भी रवैया में परिवर्तन के लिए कम प्रवृत्त होते हैं जो मजबूत पूर्वाग्रह नहीं रखते हैं।
- जिन लोगों की आत्मनिर्भरता कम है, और उनके पास पर्याप्त आत्मविश्वास नहीं है, वे आत्म-सम्मान पर उच्चतम लोगों की तुलना में अपने दृष्टिकोण को अधिक आसानी से बदलते हैं।
- अधिक बुद्धिमान लोग कम बुद्धि वाले लोगों की तुलना में कम आसानी से अपने दृष्टिकोण बदल सकते हैं।

दृष्टिकोण - व्यवहार संबंध

व्यवहार रवैया से तार्किक रूप से पालन करता है। जब उच्च स्थिरता देखी जाती है

- दृष्टिकोण मजबूत है, और रवैया प्रणाली में एक केंद्रीय स्थान पर होता है।
- व्यक्ति लड़के / लड़की के दृष्टिकोण से अवगत होता है।
- किसी विशेष तरीके से व्यवहार करने के लिए व्यक्ति के लिए बहुत कम या कोई बाहरी दबाव नहीं होता है।
- व्यक्ति के व्यवहार को दूसरों द्वारा देखा या मूल्यांकन नहीं किया जा सकता है।
- व्यक्ति सोचता है कि व्यवहार का सकारात्मक परिणाम होगा, और इसलिए, उस व्यवहार में शामिल होना चाहता है।
- उन दिनों में जब अमेरिकियों को चीनी के खिलाफ पूर्वाग्रह किया जाता था, रिचर्ड लापीर, एक अमेरिकी सामाजिक मनोवैज्ञानिक, ने निम्नलिखित अध्ययन किया।
- उन्होंने एक चीनी जोड़े से संयुक्त राज्य भर में यात्रा करने और विभिन्न होटलों में रहने के लिए कहा। इन अवसरों के दौरान केवल एक बार उन्हें होटल में से एक द्वारा सेवा अस्वीकार कर दी गई थी।
- कुछ समय बाद, लापीर ने उन क्षेत्रों में होटल और पर्यटक घरों के प्रबंधकों को प्रश्नावली भेजी, जहां चीनी जोड़े ने यात्रा की थी, उनसे पूछा कि क्या वे चीनी मेहमानों को आवास देंगे।
- बहुत बड़े प्रतिशत ने कहा कि वे चीनी के प्रति नकारात्मक दृष्टिकोण नहीं करेंगे, जो वास्तव में यात्रा करने वाले चीनी जोड़े की ओर दिखाए गए सकारात्मक व्यवहार के साथ असंगत था। इस प्रकार, दृष्टिकोण हमेशा किसी के व्यवहार के वास्तविक पैटर्न की भविष्यवाणी नहीं कर सकते हैं।

पूर्वाग्रह और भेदभाव

- पूर्वाग्रह - लोगों के कुछ समूह और आम तौर पर नकारात्मक के प्रति दृष्टिकोण - यह भेदभाव का अनुवाद कर सकता है - यहूदी लोगों के खिलाफ जर्मनी में नाज़ियों द्वारा किए गए नरसंहार का एक चरम उदाहरण है कि कैसे पूर्वाग्रह घृणा उत्पन्न कर सकता है।
- रूढ़िधर्म धारणा - विशिष्ट समूह के बारे में विचारों का समूह, विशिष्ट समूह के बारे में संज्ञानात्मक घटक, सभी सदस्यों में यह विशेषताएं होती हैं, ये आमतौर पर अवांछित होती हैं और नकारात्मक दृष्टिकोण का कारण बनती हैं; यह एक श्रेणी आधारित योजना है।
- पूर्वाग्रह और भेदभाव एक दूसरे के बिना मौजूद हो सकते हैं लेकिन फिर भी वे एक साथ मौजूद हैं।

पूर्वाग्रह के स्रोत

- सीखना – संस्था, इनाम और सजा के माध्यम से सीखना, दूसरों को देखना, समूह या सांस्कृतिक मानदंड और जानकारी के संपर्क में जो पूर्वाग्रह को प्रोत्साहित करता है।
- मजबूत सामाजिक पहचान और पक्षपात पूर्वाग्रह -
- दुसरो के लिए तकलीफ उठाना - बहुमत समूह अल्पसंख्यक संगठन पर अपनी सामाजिक, आर्थिक या राजनीतिक समस्याओं के लिए दोष डालता है; अल्पसंख्यक छोटा और कमजोर है।
- सच्चाई का कर्नेल जो कुछ कहता है और स्टीरियोटाइप का समर्थन करता है।

आत्मनिर्भर भविष्यवाणी - समूह जो पूर्वाग्रह का लक्ष्य है, वह पूर्वाग्रह जारी रखने के लिए जिम्मेदार है। लक्षित समूह ऐसे तरीकों से व्यवहार कर सकता है जो पूर्वाग्रह को न्यायसंगत ठहराते हैं, यानी नकारात्मक अपेक्षाओं की पुष्टि करते

हैं।

अगर वे लक्ष्य रखते हैं तो पूर्वाग्रह संभालना प्रभावी होगा

- पूर्वाग्रह सीखने के अवसरों को कम करना,
- इस तरह के दृष्टिकोण बदल रहा है,
- समूह के आधार पर एक संकीर्ण सामाजिक पहचान पर जोर देना, और
- पूर्वाग्रह के पीड़ितों के बीच आत्मनिर्भर भविष्यवाणी की प्रवृत्ति को हतोत्साहित करना।

लक्ष्य पूरा किया जा सकता है।

- शिक्षा
- सूचना प्रसार
- बढ़ते अंतर-समूह संपर्क
- समूह पहचान के बजाय व्यक्तिगत पहचान को उभारना

सामुहिक अनुभूति

- मानसिक प्रक्रिया जो सामाजिक वस्तुओं से संबंधित जानकारी प्राप्त करने और संसाधित करने से निपटती है। सामाजिक वस्तु से संबंधित जानकारी भौतिक वस्तुओं से अलग होती है और इसे योजना नामक मानसिक इकाइयों द्वारा निर्देशित किया जाता है।
- योजना को एक मानसिक संरचना के रूप में परिभाषित किया जाता है जो किसी भी वस्तु के बारे में जानकारी संसाधित करने के लिए नियमों, नियमों या दिशानिर्देशों का समूह प्रदान करता है।
- ज्यादातर योजना श्रेणियों या वर्गों के रूप में हैं। स्कीमा जो श्रेणियों के रूप में कार्य करती हैं उन्हें आदर्श जाता है, जो कि सुविधाओं या गुणों का पूरा समूह है जो हमें विषय को पूरी तरह से परिभाषित करने में मदद करते हैं।

मुद्रण प्रशिक्षण और आरोपण

- अभिप्राय बनाने वाले व्यक्ति को समझने वाला कहा जाता है। जिस व्यक्ति के बारे में अभिप्राय बनता है उसे लक्ष्य कहा जाता है।
- आरोपण में, समझकर्ता आगे जाता है, और बताता है कि लक्ष्य किसी विशेष तरीके से क्यों व्यवहार करता है। लक्ष्य के व्यवहार के लिए एक कारण संलग्न करना या जुड़ना आरोपण में मुख्य विचार है।

ये प्रभावित हैं

- समझने के लिए उपलब्ध जानकारी की प्रकृति
- समझ में सामाजिक योजनाएँ (रूढ़िवादी समेत)
- समझदार की व्यक्तित्व विशेषताएँ

स्थिति से संबंधित कारक

Visit examrace.com for free study material, doorsteptutor.com for questions with detailed explanations, and "Examrace" YouTube channel for free videos lectures

- प्रभाव गठन की प्रक्रिया में शामिल है - चयन, संगठन और अनुमान
- पहले प्रस्तुत की गई जानकारी के अंत में प्रस्तुत की गई जानकारी से पहले एक मजबूत प्रभाव पड़ता है। इसे प्राथमिकता प्रभाव कहा जाता है (पहला छाप स्थायी प्रभाव है)।
- आवृत्ति प्रभाव - अंतिम छाप एक स्थायी प्रभाव है
- हेलो प्रभाव - हमारे पास यह सोचने की प्रवृत्ति है कि एक लक्षित व्यक्ति जिसके पास सकारात्मक गुणों का एक समूह होता है, उसके पास पहले समूह से जुड़े अन्य विशिष्ट सकारात्मक गुण भी होना चाहिए। साफ और समयबद्ध व्यक्ति कड़ी मेहनत कर रहे होंगे।

औपचारिकता का गुण

- किसी व्यक्ति के व्यवहार को कारण बताता है।
- कारण आंतरिक या बाहरी हो सकता है - एक हिट B क्योंकि ए एक गर्म-मिजाजवाला व्यक्ति (आंतरिक) है जबकि B बुरा है (बाहरी)
- बर्नार्ड वीनर - स्थिर कारण समय के साथ नहीं बदलते हैं जबकि अस्थिर समय के साथ बदलते हैं।
- मौलिक विशेषता त्रुटि - गुण बनाने में, बाहरी या परिस्थिति कारकों की तुलना में, आंतरिक या स्वभाव कारकों को अधिक भार देने के लिए लोगों की समग्र प्रवृत्ति होती है।
- लोग आंतरिक कारकों, जैसे उनकी क्षमता या कड़ी मेहनत में सफलता का श्रेय देते हैं। वे बाहरी कारकों, जैसे दुर्भाग्य, कार्य की कठिनाई में विफलता की विशेषता देते हैं।

	Internal Factors	External Factors
Stable Factors	Ability	Fate
Unstable Factors	Effort, Hard Work	Task Characteristics

- अभिनेता-पर्यवेक्षक प्रभाव: विशेषता के बीच भेद भी पाया जाता है कि एक व्यक्ति अपने / अपने सकारात्मक और नकारात्मक अनुभव (अभिनेता-भूमिका) और किसी अन्य व्यक्ति के सकारात्मक और नकारात्मक अनुभवों (पर्यवेक्षक-भूमिका) के लिए किए गए आरोपण के लिए बनाता है।
- आपके अच्छे अंक मेरे कड़ी मेहनत के लिए जिम्मेदार हैं लेकिन दुर्भाग्य से; दोस्तों के अच्छे अंक अच्छे भाग्य के कारण हैं और कड़ी मेहनत नहीं करते हैं।

सामाजिक सुविधा

विशिष्ट कार्य पर प्रदर्शन दूसरों की उपस्थिति से प्रभावित होता है - जब अन्य लोग वहां होते हैं तो अच्छा प्रदर्शन करते हैं।

- दूसरों के कारण व्यक्ति अनुभव उत्तेजना (Zajonc द्वारा समझाया गया)
- आकलन मूल्यांकन के डर के कारण है (मूल्यांकन आशंका)

Visit examrace.com for free study material, doorsteptutor.com for questions with detailed explanations, and "Examrace" YouTube channel for free videos lectures

- कार्य की प्रकृति (एक साधारण या परिचित कार्य के मामले में, व्यक्ति अच्छी तरह से प्रदर्शन करने के बारे में अधिक सुनिश्चित है, और प्रशंसा या इनाम पाने की उत्सुकता मजबूत है); मुश्किल कार्यों के मामले में आलोचना का डर मजबूत है।
- अन्य कार्यवाही करने वाले अन्य को सह-क्रिया के रूप में जाना जाता है (सामाजिक तुलना और प्रतिस्पर्धा होती है)

कार्य प्रदर्शन को दूसरों की उपस्थिति से सुगम और बेहतर, या अवरुद्ध और खराब कर दिया जा सकता है।

समूह जितना बड़ा होगा, प्रत्येक सदस्य कम प्रयास करेगा - इसे जिम्मेदारी के प्रसार के आधार पर सामाजिक रोटी कहा जाता है (उन परिस्थितियों में देखा जाता है जहां लोगों की मदद करने की अपेक्षा की जाती है)

समर्थक सामाजिक व्यवहार

किसी भी स्व-रुचि के बिना दूसरों के कल्याण के बारे में कुछ सोचना या करना- चीजों को साझा करना, दूसरों के साथ सहयोग करना, सहानुभूति दिखाना

- किसी अन्य व्यक्ति या अन्य व्यक्तियों को लाभ या अच्छा करने का लक्ष्य है।
- बदले में कुछ भी उम्मीद किए बिना किया जाना चाहिए।
- व्यक्ति द्वारा स्वेच्छा से किया जाना चाहिए, न कि किसी भी प्रकार के दबाव के कारण

सहायता देने वाले व्यक्ति को कुछ कठिनाई या 'लागत' शामिल है। यदि एक समृद्ध व्यक्ति अवैध रूप से प्राप्त धनराशि दान करता है, तो इस विचार के साथ कि उसकी तस्वीर और नाम समाचार पत्रों में दिखाई देगा, इसे 'समर्थक सामाजिक व्यवहार' नहीं कहा जा सकता है हालांकि दान कई लोगों के लिए अच्छा कर सकता है।

समर्थक सामाजिक व्यवहार दूसरों की मदद करने के लिए जन्मजात प्राकृतिक प्रवृत्ति पर आधारित है, जो सीखने और संस्कृति से प्रभावित है।

यह किसकी सहायता की जा रही है, इसकी अपेक्षित प्रतिक्रिया से प्रभावित होता है, जो उच्च सहानुभूति वाले व्यक्ति द्वारा दिखाया जा सकता है, इसे खराब मनोदशा से कम किया जा सकता है और जब बाधाएं एक से अधिक होती हैं (जिम्मेदारी के प्रसार के कारण)

- यह तब व्यक्त किया जाता है जब स्थिति कुछ सामाजिक मानदंडों को सक्रिय करती है।
- सामाजिक जिम्मेदारी का आदर्श: हमें किसी भी अन्य कारक पर विचार किए बिना मदद की ज़रूरत वाले किसी भी व्यक्ति की मदद करनी चाहिए।
- पारस्परिकता का आदर्श: हमें उन लोगों की मदद करनी चाहिए जिन्होंने हमें अतीत में मदद की है।
- समानता का मानदंड: जब भी हमें लगता है कि ऐसा करना उचित है, हमें दूसरों की मदद करनी चाहिए।

-Manishika

Developed by: **Mindsprite Solutions**