

पूर्वाग्रह के विकास एवं सम्पोषण के कारण (Causes of Development and Maintenance of Prejudice)

जैसा कि हम जानते हैं, पूर्वाग्रह के कई प्रकार होते हैं। सभी व्यक्ति में सभी तरह का पूर्वाग्रह नहीं होता है। किसी में यौन पूर्वाग्रह, जाति पूर्वाग्रह तथा उम्र पूर्वाग्रह अधिक विकसित होता है तो किसी में प्रजातीय पूर्वाग्रह तथा धर्म से सम्बन्धित पूर्वाग्रह अधिक मजबूत होता है। प्रश्न यह उठता है कि व्यक्ति में विभिन्न प्रकार की पूर्वाग्रहों का विकास क्यों होता है तथा उसका सम्पोषण (maintenance) कैसे होता है। आलपोर्ट (Allport, 1954) ने सभी विशेषज्ञों द्वारा बतलाये गये पूर्वधारणा के कारणों को एकत्रित करके पाँच विशेष सिद्धान्त (theories) या उपागम (approaches) का वर्णन किया है जो आज के समाजशास्त्रियों एवं समाज मनोवैज्ञानिकों को भी मान्य है। आलपोर्ट (Allport, 1954) द्वारा बतलाये गये पूर्वाग्रह के प्रमुख कारणों के पाँच सैद्धान्तिक उपागमों (theoretical approaches) का वर्णन निम्नलिखित है:-

(क) **ऐतिहासिक उपागम (Historical approach):-** ऐतिहासिक उपागम में पूर्वाग्रह का कारण बहुत पहले से चली आ रही विशेष प्रकार की मनोवृत्तियाँ होती हैं। इस तरह की मनोवृत्तियों का कारण मनुष्यों का आपस में बिगड़ता सम्बन्ध (deterioration relations), आर्थिक संघर्ष (economic conflict) तथा अन्याय एवं अत्याचार की अति अनुभूतियाँ आदि होती हैं। इस तरह की ऐतिहासिक घटनाओं के कारण व्यक्तियों में एक खास मनोवृत्ति विकसित हो जाती है, जो पूर्वाग्रह का रूप धीरे-धीरे ले लेती है। हमारे समाज में व्याप्त यौन पूर्वाग्रह (sex prejudice) जिसमें औरतों को कमजोर, दूसरे पर निर्भर रहने वाली एवं एक घरेलू कठपुतली समझा जाता है, का मुख्य कारण गत ऐतिहासिक घटनाएँ हैं जिसमें महिलाओं पर तरह-तरह के अत्याचार किये गये और वे उसे सहना अपना कर्तव्य समझकर उसे चुपचाप सहती रहीं। उसी तरह से अनेक ऐसे पेशे हैं जिन्हें ऐतिहासिक रूप से पुरुषों के लिए अच्छा तथा महिलाओं के खराब समझा जाता है।

(ख) **सामाजिक-सांस्कृतिक उपागम (Socio-cultural approach):-** इस उपागम के अन्तर्गत पूर्वाग्रह के उद्भव (origin), विकास एवं सम्पोषण में समाजशास्त्रीय कारणों (sociological reasons) तथा सांस्कृतिक कारणों (cultural reasons) पर बल डाला गया है। इस उपागम के भीतर प्रमुख ऐसे कारक निम्नांकित हैं:-

1. **शिक्षा (Education):-** पूर्वाग्रह पर शिक्षा का प्रभाव काफी अधिक पड़ता है। समाज में व्यक्ति को शिक्षा अनौपचारिक (informally) तथा औपचारिक दोनों रूप से दी जाती है। अनौपचारिक शिक्षा परिवार में सदस्यों द्वारा विशेषकर माता-पिता द्वारा बच्चों को दी जाती है। माता-पिता उन्हें इस बात की शिक्षा देते हैं कि किस समूह के बच्चों के साथ उन्हें खेलना चाहिए, कौन समूह ठीक है और किस समूह से उन्हें दूर रहना चाहिए। माता-पिता यदि यह सिखलाते हैं कि उन्हें दलितों के बच्चों के साथ नहीं खेलना चाहिए, तो ऐसी परिस्थिति में इन बच्चों में भी दलितों के प्रति एक नकारात्मक मनोवृत्ति विकसित हो जाती है। औपचारिक शिक्षा स्कूल या कॉलेज में व्यक्तियों को दी जाती है। आलपोर्ट (Allport, 1954), विलियम्स (Williams, 1964) तथा सिन्हा एवं सिन्हा (Sinha & Sinha, 1960) ने अपने-अपने अध्ययन में यह दिखलाया है कि शिक्षित व्यक्तियों में अशिक्षित व्यक्तियों की अपेक्षा पूर्वाग्रह की मात्रा कम होती है।

2. **सामाजिक वर्ग (Social class):-** समाजशास्त्रियों (sociologists) तथा कुछ समाज मनोवैज्ञानिकों ने अपने अध्ययनों में पाया है कि पूर्वाग्रह या पूर्वाग्रह पर सामाजिक वर्ग का भी प्रभाव पड़ता है। सामाजिक वर्ग से

तात्पर्य ऐसे व्यक्तियों के एक वर्ग या समूह से होता है जिनका सामाजिक-आर्थिक स्तर (socio-economic status) करीब-करीब समान होता है। समाज में तीन तरह के सामाजिक वर्ग सामान्यतः होते हैं-उच्च सामाजिक वर्ग, मध्यम सामाजिक वर्ग तथा निम्न सामाजिक वर्ग। भारतीय समाज का अवलोकन करने पर यह पता चलता है कि उच्च सामाजिक आर्थिक स्तर तथा मध्यम सामाजिक आर्थिक स्तर के लोगों में निम्न सामाजिक आर्थिक स्तर के लोगों के प्रति नकारात्मक मनोवृत्ति होती है परन्तु इस बात की प्रयोगात्मक पुष्टि अभी भी बाकी है।

3. नगरीकरण (Urbanization):- सामाजिक वैज्ञानिकों विशेषकर समाजशास्त्रियों का कहना है कि आजकल शहरी जिन्दगी में गंदगियाँ, कोलाहल तथा असुरक्षा काफी बढ़ गयी है। साथ-ही-साथ शहरों में अवैयक्तिक सम्बन्ध (impersonal relationship) भी अधिक पाये जाते हैं। सिम्पसन तथा यिंगर (Simpson & Yinger, 1972) ने एक अध्ययन किया और पाया कि अमेरिका में शहरी जिन्दगी में तमाम कठिनाइयों एवं मुसीबतों का कारण अधिकतर लोग अल्पसंख्यक समूह (minority group) जैसे निग्रो, यहूदी आदि का छा जाना मानते हैं। फलस्वरूप, इन लोगों में अल्पसंख्यक समूह के प्रति नकारात्मक मनोवृत्ति अर्थात् पूर्वाग्रह पाया जाता है। इस तरह से हम देखते हैं कि नगरीकरण की बढ़ती समस्याओं से व्यक्तियों में पूर्वाग्रह का जन्म होता है।

4. जाति (Caste):- अनेकों ऐसे अध्ययन भारतीय मनोवैज्ञानिकों एवं समाशास्त्रियों द्वारा किये गये हैं जिनसे यह पता चलता है कि ऊँची जाति के लोग पिछड़े जाति के लोगों के प्रति अधिक पूर्वाग्रही (prejudiced) होते हैं। प्रसाद (Prasad, 1979) ने अपने अध्ययन में पाया कि उच्च जाति के हिन्दुओं में जाति पूर्वाग्रह निम्न जाति के हिन्दू की अपेक्षा अधिक होती है। उनके अध्ययन के अनुसार हिन्दू ब्रह्मणों में जाति पूर्वाग्रह की मात्रा सबसे अधिक होती है।

5. धार्मिक समूहन (Religious affiliation):- किसी धर्म को मानने वाले व्यक्तियों में उस धर्म के प्रति अटूट विश्वास होता है। फलतः वह उस धर्म के नियमों, रीति-रिवाजों और यहाँ तक अन्धविश्वासों को भी सहर्ष स्वीकार कर लेता है। धार्मिक विश्वास और अन्ध विश्वास की कड़ी इतनी मजबूत हो जाती है कि उस विशेष धर्म के समक्ष अन्य सभी धर्म उसे तुच्छ लगते हैं। फलस्वरूप अन्य धर्म के लोगों के प्रति उसकी मनोवृत्ति नकारात्मक हो जाती है और इससे पूर्वाग्रह का जन्म होता है। कुछ अध्ययन जिसे सिंह (Singh, 1980), चौधरी (Chaudhary, 1958), हसन एवं सिंह (Hassan & Singh, 1973) द्वारा किया गया है, में यह पाया गया है कि हिन्दुओं की तुलना में मुसलमानों में पूर्वाग्रह अधिक होती है तथा परम्परागत (traditional), सामाजिक-राजनैतिक मनोवृत्तियों (socio-political attitudes) अधिक तीव्र होती हैं। नटराज (Natraj, 1965) ने अपने अध्ययन में पाया कि मुस्लिम की अपेक्षा हिन्दू एवं जैन में आर्थिक रूढ़िवादी (economic conservatism) से सम्बन्धित पूर्वाग्रह अधिक होती है।

6. शहरी-ग्रामीण क्षेत्र (Urban-rural region):- अनेकों ऐसे अध्ययनों में यह पाया गया है कि ग्रामीण क्षेत्र में रहने वाले व्यक्तियों में पूर्वाग्रह तथा रूढ़िवाद (conservatism) की मात्रा शहरी क्षेत्रों में रहने वाले व्यक्तियों की पूर्वाग्रह एवं रूढ़िवाद की मात्रा से अधिक होती है। चटर्जी एवं उनके सहयोगियों (Chatterjee et al., 1972) ने अपने अध्ययन में पाया है कि ग्रामीण क्षेत्र के छात्रों की अपेक्षा शहरी क्षेत्र के छात्रों में धार्मिक एवं यौन पूर्वाग्रह अधिक होता है। हसन एवं उनके सहयोगियों (Hassan et al., 1977) ने अपने अध्ययन में पाया कि हिन्दुओं के प्रति ग्रामीण ईसाई (Christian) शहरों ईसाइयों की अपेक्षा अधिक पूर्वाग्रही होते हैं।

7. सामाजिक संघर्ष (Social conflict):- विभिन्न सामाजिक समूहों के बीच में संघर्ष होने से भी पूर्वाग्रह की उत्पत्ति होती है तथा उसका सम्पोषण (maintenance) होता है। किसी समूह या राष्ट्र के साथ संघर्ष होने पर व्यक्तियों की मनोवृत्ति उस समूह या राष्ट्र के प्रति प्रतिकूल (unfavourable) हो जाती है। दूसरे शब्दों में, लोग उस समय उस राष्ट्र के प्रति अधिक पूर्वाग्रही (prejudiced) हो जाते हैं। सिन्हा एवं उपाध्याय (Sinha & Upadhaya, 1960) ने एक अध्ययन किया जिसमें, चीनी (Chinese) लोगों के प्रति पटना विश्वविद्यालय के छात्रों की रूढ़ियुक्तियाँ (stereotypes) की माप की गयी और पुनः उनकी रूढ़ियुक्तियों की माप उस समय की गयी जब दोनों देशों के बीच तनाव अधिकतम सीमा तक पहुंच गयी थी। परिणाम में देखा गया कि संघर्ष के पहले चीनियों को ईमानदार, दोस्ताना, बहादुर, प्रगतिशील (progressive) आदि के रूप में प्रत्यक्ष किया गया परन्तु बाद में उन्हें आक्रणकारी, धोखेबाज (cheaters), स्वार्थी, निर्दयी, मूर्ख आदि के रूप में प्रत्यक्ष किया गया।

8. जन समूह माध्यम (Mass media):- पूर्वाग्रह के निर्माण में जन-समूह माध्यमों जैसे सिनेमा, टेलीविजन, समाचार-पत्र, रेडियो, पत्रिकाओं आदि की भी भूमिका सराहनीय है। इन माध्यमों द्वारा हमें दूसरे व्यक्तियों एवं समूहों के बारे में तरह-तरह की सूचनाएं मिलती हैं जिसके आधार पर पूर्वाग्रह (prejudice) विकसित होता है। मेयर्स (Myers, 1988) ने अमेरिकी पत्रिकाओं में छपी 110 ऐसी कहानियों का विश्लेषण किया जिसमें निग्रो एवं यहूदियों के प्रति नकारात्मक मनोवृत्ति व्यक्त की गयी थी। उन्होंने पाया कि इन कहानियों को पढ़ने से 80% पाठकों में निग्रो एवं यहूदियों के प्रति भी (नकारात्मक) पूर्वाग्रह और भी अधिक बढ़ गयी।

(ग) परिस्थितिजन्य उपागम (Situational approach):- परिस्थितिजन्य उपागम में पूर्वाग्रह के उन कारणों पर बल डाला जाता है जो व्यक्ति के तात्कालिक वातावरण (immediate environment) से सम्बन्धित होते हैं। फेल्डमैन (Feldman, 1985), फिशर (Fisher, 1982) तथा मेयर्स (Myers, 1988) ने परिस्थितिजन्य उपागम में निम्नलिखित तीन कारकों को महत्वपूर्ण बतलाया है-

1. सामाजिक सीखना (Social learning):- प्रत्येक बच्चा समाजीकरण के दौरान अपने माता-पिता, भाई-बहनों एवं पड़ोसियों से दूसरे व्यक्तियों या समूहों के प्रति उपयुक्त (appropriate) व्यवहार करना, उनपर विश्वास करना आदि सीखता है। समाजीकरण के इन माध्यमों से उन्हें जैसी शिक्षा-दीक्षा मिलती है, उनमें वैसी ही मनोवृत्ति विकसित होती है। यही कारण है कि यदि पिता किसी जाति या वर्ग के प्रति पूर्वाग्रह (prejudiced) होते हैं तो उनकी संतान में भी उसी ढंग का पूर्वाग्रह विकसित हो जाती है या होने की सम्भावना काफी अधिक होती है। काली प्रसाद (Kali Prasad, 1964), हसन (Hssan, 1977) एवं सिंह (1980) ने भी अपने अध्ययनों में पाया है कि बच्चों में पूर्वाग्रह का विकास उनके माता-पिता द्वारा पालन-पोषण में अपनाई गई विधियों से काफी प्रभावित होता है।

2. जनसांख्यिकीय विशेषताएँ (Demographic characteristics):- कुछ समाज मनोवैज्ञानिकों जैसे मेकोविच (Maykovich, 1975) ने परिस्थितिजन्य उपागम (situational approach) में पूर्वाग्रह के कारणों में जनसांख्यिकीय विशेषताओं (demographic characteristics) को अधिक महत्वपूर्ण ठहराया है। मेकोविच ने गोरे अमेरिकन में निग्रो के प्रति नकारात्मक मनोवृत्ति के अध्ययन में तीन जनसांख्यिकीय विशेषताओं को अधिक महत्वपूर्ण पाया है। वे तीन विशेषताएं हैं-भौगोलिक क्षेत्र, शैक्षिक स्तर तथा उम्र। इनके अध्ययन के अनुसार अमेरिका के उत्तरी क्षेत्र की लोगों की अपेक्षा दक्षिण क्षेत्र के लोगों में निग्रो के प्रति अधिक पूर्वाग्रह पाया गया। उसी तरह से अधिक पढ़े-लिखे व्यक्तियों की अपेक्षा कम पढ़े-लिखे व्यक्तियों में तथा कम उम्र के व्यक्तियों की

अपेक्षा अधिक उम्र के व्यक्तियों में निग्रो के प्रति पूर्वाग्रह अधिक पाया गया। पूर्वाग्रह के विकास एवं सम्पोषण में अन्तिम दो तरह की जनसांख्यिकीय विशेषताओं के महत्त्व को सिन्हा एवं सिन्हा (Sinha & Sinha, 1975) ने भी अपने अध्ययन में दर्शाया है।

3. नौकरी में प्रतियोगिता (Job Competition):- हमारे देश में उच्च जातियों या लाभान्वित समूह (advantaged group) के पास अच्छे साधन जैसे बच्चों को शिक्षा देने के लिए रुपया-पैसा एवं अच्छे शिक्षकों की सुविधा आदि निम्न जातियों या अलाभान्वित (disadvantaged) समूह के लोगों की तुलना में अधिक प्राप्त है। स्वभावतः लाभान्वित समूह के ही अधिकतर व्यक्ति सरकारी या गैर-सरकारी नौकरी के लिए हुई प्रतियोगिता परीक्षा में सफल होते हैं। ऐसी स्थिति में सरकार ने आरक्षण की नीति (reservation policy) अपनाकर अलाभान्वित समूह के लोगों के लिए नौकरी में कुछ स्थान सुरक्षित कर दिया है। ऐसी परिस्थिति में लाभान्वित समूह के सदस्य ऐसा अनुभव करते हैं कि उनका हक छीनकर अलाभान्वित समूह (disadvantaged group) के लोगों को दिया जा रहा है। फलस्वरूप, लाभान्वित समूह के लोग अलाभान्वित समूह के लोगों के प्रति अधिक पूर्वाग्रही होते जा रहे हैं। फेल्डमेन (Feldman, 1985) के अनुसार अमेरिका में बहुसंख्यक समूह का अल्पसंख्यक समूह के सदस्यों के प्रति पूर्वाग्रह होने का एक कारण यह भी है दोनों समूहों के सदस्य को ऐसा विश्वास हो गया है कि अल्पसंख्यक समूह के सदस्य उनसे नौकरी को छीन ले जा रहे हैं।

(घ) मनोगतिकी उपागम (Psychodynamic approach):- मनोगतिकी उपागम में उन मनोवैज्ञानिको कारको के अध्ययन पर बल डाला जाता है जो व्यक्तित्व में कुण्ठा, असुरक्षा, चिन्ता आदि उत्पन्न कर व्यक्ति को पूर्वाग्रही करता है। ऐसे प्रमुख कारकों का अध्ययन जिसे समाज मनोवैज्ञानिकों ने किया है, निम्नांकित है:

1. कुण्ठा एवं आक्रमकता (Frustration and Aggression):- कुण्ठा से भी व्यक्ति में पूर्वाग्रह की उत्पत्ति होती है। इसे पूर्वाग्रह का कुण्ठा सिद्धान्त (Frustration theory) या बलि का बकरा सिद्धान्त (Scapegoat theory) भी कहा जाता है। इस सिद्धान्त का आधार विस्थापित आक्रमण (displaced aggression) है। इस सिद्धान्त के अनुसार जब व्यक्ति अपने लक्ष्य (goal) पर बीच में उत्पन्न बाधा के कारण नहीं पहुंच पाता है तो इससे उसमें कुण्ठा (frustration) उत्पन्न होता है। इस कुण्ठा से वह बाधक स्रोत (interfering agent) के प्रति आक्रामक (aggressive) हो जाता है। परन्तु चूंकि बाधक स्रोत व्यक्ति से अधिक सबल और मजबूत होता है। फलस्वरूप वह अपना आक्रमकता (aggressive) तथा वैर-भाव एक कमजोर स्रोत की ओर विस्थापित (displaced) कर लेता है। इसे विस्थापित आक्रमकता (displaced aggression) कहा जाता है। इस विस्थापित आक्रमकता के कारण कमजोर स्रोत (weak source) पूर्वाग्रह का निशाना बनता है। दूसरे शब्दों में, वह कमजोर स्रोत ही 'बली का बकरा' (scapegoat) बनता है। मिलर तथा बग्लेसकी (Miller & Bugleski, 1947) द्वारा किया गया प्रयोग इस सिद्धान्त का उत्तम समर्थन करता है।

2. सत्ताधारी व्यक्तित्व (Authoritarian personality):- एडोरनो एवं उनके सहयोगियों (Adrono et al., 1950) ने कई अध्ययन किये हैं जिसमें यह दिखलाया गया है कि जिन व्यक्तियों में सत्तावदी शीलगुण (authoritarian trait) जैसे-दृढ़ चिन्तन (rigid thinking), दण्डात्मक प्रवृत्ति (punitive tendency) आदि प्रधान होता है, उनमें उन व्यक्तियों की अपेक्षा पूर्वाग्रह अधिक होता है जिनमें ऐसे शीलगुण कम होते हैं। इसकी व्याख्या करते हुए समाज मनोवैज्ञानिकों ने कहा है कि सत्तावादी व्यक्तित्व वाले व्यक्तियों को बचपन में अपने माता-पिता से अनुशासन का सख्त प्रशिक्षण मिला होता है। इस तरह के सख्त अनुशासन के कारण वे

अपने मातापिता से नाखुश रहते हैं परंतु अपना वैर-भाव (hostility) उनके प्रति सख्त अनुशासन का औचित्य समझकर नहीं व्यक्त कर पाते हैं। फलस्वरूप वे अपने इस वैर-भाव की अभिव्यक्ति अन्य बाहरी समूहों या व्यक्तियों के प्रति नकारात्मक मनोवृत्ति दिखाकर करते हैं। भारतीय मनोवैज्ञानिकों जैसे चटर्जी (Chatterjee, 1973) सिंह एवं सिन्हा (Singh & Sinha, 1980) ने भी अपने-अपने अध्ययनों से इस तथ्य की पुष्टि की है।

3. असुरक्षा और चिन्ता (Insecurity and anxiety):- व्यक्ति में पूर्वाग्रह असुरक्षा की भावना तथा चिन्ता से भी विकसित होती है। जिन व्यक्तियों में असुरक्षा की भावना अधिक होती है वह हमेशा ऐसे व्यक्ति की ताक में रहता है जिसपर उनकी सुरक्षा का इल्जाम लगाया जा सके। फलस्वरूप, ऐसे व्यक्तियों में पूर्वाग्रह तेजी से विकसित होती है। आलपोर्ट (Allport, 1952), गफ (Gough, 1951), लिण्डजे (Lindzey, 1950) ने भी अपने अध्ययनों से इस बात की पुष्टि की है।

चिन्ता से भी पूर्वाग्रह की उत्पत्ति एवं सम्पोषण (maintenance) होता है। जब व्यक्ति में चिन्ता का स्तर अधिक होता है तो उनमें पूर्वाग्रह की मात्रा भी बढ़ जाती है। मेयर्स (Myers, 1987) की समीक्षा (review) के अनुसार मानवजातीय पूर्वाग्रह (ethnic prejudice) रखने वाले व्यक्तियों में चिन्ता की मात्रा एवं शक करने की प्रवृत्ति (tendency) अधिक होती है। कुछ भारतीय मनोवैज्ञानिकों जैसे सिंह (Singh, 1980) तथा इनायतुल्लाह (Enayatullah, 1980) ने भी अपने अध्ययनों में चिन्ता तथा पूर्वाग्रह के बीच धनात्मक सहसम्बन्ध बतलाया है।

(ड) संज्ञानात्मक उपागम (Cognitive approach):- इस उपागम में पूर्वाग्रह की व्याख्या पूर्वाग्रही व्यक्तियों (prejudiced people) द्वारा पूर्वाग्रह के लक्ष्य (target) के बारे में किया गया प्रत्यक्षण (perception) तथा उसके बारे में प्राप्त सूचनाओं के संसाधन (processing) के आधार पर किया जाता है। हैमिल्टन (Hamilton, 1979) के अनुसार इस उपागम का सम्बन्ध परिस्थिति के वस्तुनिष्ठ तथ्यों (objective reality) से कम तथा पूर्वाग्रह के लक्ष्य (target) के सम्बन्ध में पूर्वाग्रही व्यक्तियों द्वारा किया गया आत्मनिष्ठ विश्लेषण (subjective analysis) से अधिक होता है। संज्ञानात्मक उपागम (cognitive approach) के अनुसार निम्नांकित दो कारकों के रूप में पूर्वाग्रह की व्याख्या बहुधा की जाती है:

1. आरोपण सिद्धान्त (Attribution theory):- आरोपण सिद्धान्त पर आधारित व्याख्या के अनुसार पूर्वाग्रही व्यक्ति (prejudiced person) द्वारा दूसरे व्यक्ति या समूह (जो पूर्वाग्रह का निशाना होता है) के प्रति किये गये नकारात्मक व्यवहार (negative behaviour) का कारण उस व्यक्ति या समूह में विदित व्यक्तिगत गुणों को माना जाता है। परन्तु जब उसके द्वारा कोई धनात्मक व्यवहार (positive behaviour) किया जाता है तो पूर्वाग्रही व्यक्ति उसकी प्रशंसा न करके उनका कारण भाग्य, अधिक प्रयास, अपवादात्मक व्यवहार (exceptional behaviour) आदि बतलाकर अपने आप को सन्तुष्ट कर लेता है। इसे पेटिग्रिऊ (Pettigrew) ने निर्णायक आरोपण त्रुटि (ultimate attribution error) कहा है। स्पष्ट है कि इसमें पूर्वाग्रह का कारण पूर्वाग्रही व्यक्ति द्वारा पूर्वाग्रह के लक्ष्य (target) के प्रति किया गया गलत प्रत्यक्षण (perception) एवं आरोपण (attribution) है। पेटिग्रिऊ ने अपने अध्ययन के आधार पर यह भी बतलाया है कि जब दो व्यक्तियों या समूहों के बीच वैर-भाव एवं संघर्ष का इतिहास लम्बा होता है, तो 'निर्णायक आरोपण त्रुटि' की मात्रा भी अधिक होती है। पेटिग्रिऊ द्वारा की गई पूर्वाग्रह की व्याख्या को टेलर एवं जागी (Taylor & Jaggi, 1974) द्वारा दक्षिण भारत में हिन्दू किरानियों (Hindu clerks) पर किये गए अध्ययन से पूर्ण समर्थन मिलता है।

2. अन्तःसमूह सदस्यों एवं बाह्य समूह सदस्यों में विभिन्नता (Distinction between in-group members and out-groupmembers):- कुछ समाज मनोवैज्ञानिकों ने पूर्वाग्रह का कारण अन्तःसमूह सदस्यों एवं बाह्य समूह सदस्यों के गुणों में विभिन्नता बतलाया है। अन्तःसमूह (in-group) से तात्पर्य उस समूह से होता है जिसका व्यक्ति सदस्य होता है तथा बाह्य समूह से यहाँ तात्पर्य उस समूह से होता है जिसका सदस्य वह स्वयं नहीं होता है परन्तु जिसके सदस्य पूर्वाग्रह के निशाना होते हैं। कम उम्र के एक व्यक्ति के लिए कम उम्र के व्यक्तियों का समूह अन्तःसमूह (in-group) हुआ परन्तु बूढ़े लोगों का समूह बाह्य समूह (out-group) का उदाहरण हुआ। डाऊनिंग तथा मोनाको (Downing & Monaco, 1982) के अनुसार अन्तःसमूह के सदस्यों एवं बाह्य समूह के सदस्यों बीच जितना ही कम सम्पर्क (contact) होता है, बाह्य समूह के सदस्यों के प्रति पूर्वाग्रह उतनी ही मजबूत होती है। यही कारण है कि एक जाति विशेष का व्यक्ति अपनी जाति के लोगों के प्रति कम पूर्वाग्रही होता है परन्तु अन्य जाति के लोगों के प्रति अधिक पूर्वाग्रही होता है।

पूर्वाग्रह के कारणों के सम्बन्ध में सामान्य निष्कर्ष (General conclusion regarding causes of prejudice):- आधुनिक समाज मनोवैज्ञानिकों ने पूर्वाग्रह के विभिन्न कारणों की व्याख्या आलपोर्ट द्वारा बतलाये गए पाँच उपागमों (approaches) के अन्तर्गत की है। इन उपागमों में सामाजिक-सांस्कृतिक उपागम (socio-cultural approach), मनोगतिक उपागम (psychodynamic approach) तथा संज्ञानात्मक उपागम (cognitive approach) के अन्तर्गत बतलाये गए कारणों को अपेक्षाकृत अधिक महत्त्वपूर्ण बतलाया गया है क्योंकि इनसे पूर्वाग्रह की व्याख्या अधिक वैज्ञानिक ढंग से होती है।

Dr. Hameeda Shaheen, Deptt. of Psychology, Raju Singh College, Jhansi.