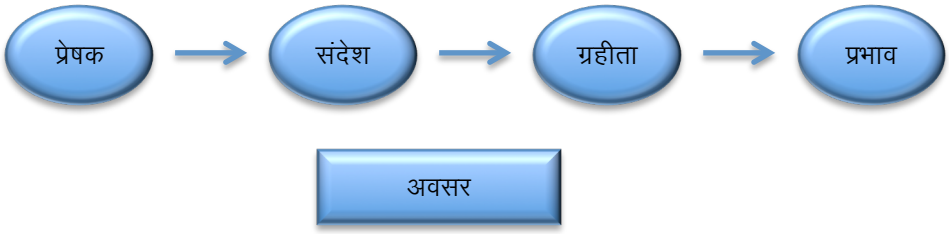
Dr. Archana Bharti
Guest Faculty, MMHAPU
MJMC/SEM 1/Paper 101
Date- 16/06/2021

अरस्तू का संचार सिद्धांत (Aristotle's Communication Theory)

विभिन्न विद्वानों ने विभिन्न तरीकों से संचार की प्रक्रिया का वर्णन किया है। संचार की प्रक्रिया को बताने वाला चित्र या मॉडल कहलाता है। इन मॉडलों से हमें संचार की गतिशील और सक्रिय प्रक्रिया को समझने में आसानी होती है। ये संचार के सिद्धांत और इसके तत्वों के बारे में भी बताते हैं। संचार मॉडल से हमें पता चलता है कि संचार में किन–किन तत्वों की क्या भूमिका होती है और ये एक दूसरे को कैसे प्रभावित करते हैं। संचार की शुरूआत लाखों साल पहले जीव की उत्पत्ति के साथ मानी जाती है। संचार की प्रक्रिया और इससे जुड़े कई सिद्धांत की जानकारी हमें प्राचीन ग्रंथों से मिलती है। ग्रीक दार्शनिक अरस्तू ने सबसे पहले पश्चिम में संचार के महत्व को समझा और संचार की प्रक्रिया का वर्णन किया। अरस्तू की मान्यता थी कि सद्गुणी व्यक्ति ही प्रभावी सम्प्रेषक हो सकता है। उस समय संचार प्रक्रिया पाश्चात्य में प्राथमिक अवस्था में थी, इसलिए सामाजिक व्यवहार प्रक्रिया ही संचार के आधार के रूप में मान्य थी। इसी आधार पर संचार सिद्धांत की व्याख्या की जाती थी। इन्होंने अपनी किताब ''रेटॉरिक'' (Rhetoric) में संचार की प्रक्रिया के बारे में बताया। रेटॉरिक का हिन्दी में अर्थ होता है भाषण देने की कला। अरस्तू ने संचार की प्रक्रिया को बताते हुए पांच प्रमुख तत्वों की व्याख्या की है। जिसमें संचार प्रेषक अर्थात भेजने वाला, संदेश अथवा भाषण, प्राप्तकर्ता या ग्रहीता, प्रभाव और विभिन्न अवसर (Occasion). अरस्तू ने संचार की प्रक्रिया के सम्बंध में जो मॉडल प्रस्तुत किया उसे हम रेखाचित्र से समझ सकते हैं–



अरस्तू के अनुसार संचार की प्रक्रिया एकरेखीय है। एकरेखीय का अर्थ है एक सीधी लाईन में चलना। प्रेषक श्रोता को संदेश भेजता है जिससे उस पर एक प्रभाव उत्पन्न होता है। अलग–अलग अवसर पर संदेश भी अलग–अलग होते हैं। अरस्तू के अनुसार संचार का मुख्य उद्देश्य है श्रोता पर प्रभाव उत्पन्न करना। इसके लिए प्रेषक विभिन्न अवसरों के अनुसार अपने संदेश बनाता है और उसे श्रोता तक पहुंचाता है जिससे कि उस पर प्रभाव पड़े। विभिन्न अवसरों पर संदेश कैसे तैयार किए जाए इसका विश्लेषण भी अरस्तू करते हैं। संदेश तैयार करने के लिए अरस्तू तीन प्रमुख घटकों या तत्वों की चर्चा करते हैं जैसे कि–**पैथोस,** (Pathos) **इथोस** (Ethos) और **लोगो** (Logo) ।

पैथोस (Pathos) का अर्थ है दुख या करूणा। अरस्तू के अनुसार यदि संदेश इस तरह से तैयार किए जाएं, जिससे श्रोता के मन में दुःख के भाव उत्पन्न हो जाए तो श्रोता के मस्तिष्क पर प्रभाव डाला जा सकता है। इसमें वक्ता को अधिक भावनात्मक तथा प्रभावी शब्दों का उपयोग करना चाहिए। प्रेषक अथवा वक्ता अवसर के अनुरूप अपने संदेश का निर्माण करता है जिससे कि श्रोता पर प्रभाव उत्पन्न किया जा सके। इस

प्रक्रिया के द्वारा वक्ता श्रोता में सहानुभूति का भाव पैदा करता है। 'इथोस' (Ethos) का अर्थ है विश्वसनीयता। वक्ता की विश्वसनीयता श्रोता में प्रबल भाव उत्पन्न करती है। विश्वसनीयता को लंबे समय में हासिल किया जाता है। इसके लिए प्रेषक को अपने आचार–व्यवहार में इस तरह से परिवर्तन लाता है जिससे कि सामान्य लोगों का विश्वास उस पर मजबूत हो सके। जब लोगों का विश्वास हो जाता है तब संदेश का प्रभाव श्रोता पर अनुकूल रूप से पड़ेगा। अरस्तू के अनुसार, वक्ता अथवा प्रेषक तभी उच्च प्रभाव उत्पन्न कर सकता है जब वह उच्च बौद्धिक, नैतिक और ख्यातिप्राप्त हो। इस प्रकार के व्यक्ति का वक्तव्य अधिक प्रभावी होता है।

'लोगो'(Logo) का अर्थ है तर्क एवं विवेकयुक्त शब्द। अरस्तू के अनुसार प्रेषक को संदेश तार्किक रूप से रखनी चाहिए जिससे कि श्रोता पर प्रभाव पड़ सके। यह व्यक्ति के मस्तिष्क को प्रभावित करती है। इसका उदाहरण हम न्यायालय में देखते हैं। जब वकील मुकदमें की पैरवी करता है और इस दौरान वह प्रेषक के रूप में अपनी बातों से जज को प्रभावित करता है। इसके लिए वह तर्क का सहारा लेता है और घटना का तार्किक विश्लेषण करता है। यदि संदेश तर्कपूर्ण है तो इसका प्रभाव जज पर पड़ता है और वे वकील के पक्ष में अपना फैसला सुनाते हैं। इस प्रकार अरस्तू के अनुसार, वक्ता, श्रोता को तर्क एवं विवेकयुक्त शब्द, करूणा और अपने विश्वसनीय स्वभाव के द्वारा अपने से जोड़ता है और उस पर अपना प्रभाव डालता है। अतः प्रभाव वह प्रक्रिया है, जिसके द्वारा एक व्यक्ति दूसरे व्यक्ति के व्यवहार, विश्वास, और उसके कार्यपद्धति को परिवर्तित करता है। और यह संदेश पर निर्भर करता है। इस प्रणाली में प्रचलित एवं स्थापित उदाहरणों के आधार पर बात को प्रस्तुत करनेवाला वक्ता अधिक प्रभावी होता है।

*****