



# Interview- technique of guidance

By Priyanka Bhagat



साक्षात्कार का अर्थ -दो व्यक्तियों का किसी उद्देश्य की पूर्ति हेतु आपसी वार्तालाप। सूचना देने वाले तथा सूचना लेने वाला ,दोनों ही किसी विशेष उद्देश्य की पूर्ति के लिए वार्तालाप करते हैं। पोलिन यांग के शब्दों के अनुसार -साक्षात्कार व क्रमबद्ध विधि है जिसके द्वारा एक व्यक्ति अपेक्षाकृत अजनबी व्यक्ति के जीवन में प्रवेश करता है । व्यक्ति के विषय में जानकारी एवं सूचनाएं प्राप्त करने की दूसरी मानकीकृत प्रविधि साक्षात्कार है

राइट स्टोन ,रॉबिंस ने साक्षात्कार विधि में निम्नलिखित गुण बताए हैं --

- इसमें लचीलापन होता है।
- किसी भी स्पष्टीकरण कराने की सुविधा होती है
- साक्षात्कार करने वाला उत्तर दाता के उत्तर से संबंधित अन्य प्रश्न भी कर सकता है ।
- उत्तर दाता के उत्तरों के आधार पर साक्षात्कार करता नवीन प्रश्न पूछ कर और भी अधिक जानकारी प्राप्त कर लेता है ।
- साक्षात्कार प्रविधि विश एक व्यक्ति के जीवन से संबंधित अनेक बातों का ध्यान सरलता से हो जाता है
- व्यक्ति के जीवन मे महत्वपूर्ण पद से साक्षात्कार के समय दिखाई पड़ता है ।

अतःस्पष्ट है कि साक्षात्कार प्रविधि प्रश्नावली प्रविधि से अधिक उपयोगी है और इसके निर्देशन एवं परामर्श के क्षेत्र में साक्षात्कार प्रविधि बहुत प्रचलित है।

# साक्षात्कार के प्रयोजन

साक्षात्कार द्वारा व्यक्ति के विषय में अनेक प्रकार की सूचनाएं एकत्रित की जाती हैं, जो साक्षात्कर्ता के लिए उपयोगी होती हैं। साक्षात्कार के उद्देश्य, कार्य की प्रकृति पर निर्भर करते हैं। प्रायः यह उद्देश्य शैक्षिक व्यावसायिक तथा निजी क्षेत्रों में हो सकते हैं।

साक्षात्कार के निम्नलिखित प्रयोजन हैं

- सूचना जानकारी प्राप्त करना।

- सूचना एवं जानकारी प्रदान करना ।
- किसी ने अधिकारी तथा कार्यकर्ता का चयन करना ।
- समायोजन संबंधी समस्याओं का समाधान करना ।
- साक्षात्कार के माध्यम से अच्छे संबंध स्थापित करना ।
- साक्षात्कार के द्वारा विचारों भावनाओं एवं अभिवृत्ति ओ की जानकारी प्राप्त करना

साक्षात्कार के प्रकार --

जितने प्रकार के प्रयोजन होते हैं उतने ही प्रकार के साक्षात्कार हो सकते हैं फिर भी समानता साक्षात्कार प्रविधि के निम्नलिखित प्रकारों का उल्लेख किया गया है

- परामर्श संबंधी साक्षात्कार (counselling)
- नैदानिक साक्षात्कार और (diagnostic interview)
- निर्देशात्मक साक्षात्कार (non directive interview)
- संरचित साक्षात्कार (Structure interview)
- प्राधिकारी साक्षात्कार (authoritarian interview)
- अप्राधिकारी साक्षात्कार(non authoritarian interview)

साक्षात्कार की सफलता के लिए सुझाव ---

किसी भी साक्षात्कार की सफलता के लिए इस बात पर निर्भर है कि साक्षात्कार करने वाला अपने कार्य में कुशल है या नहीं यह दृष्टि से डाली ने निम्नलिखित चार बातों पर बल दिया है

- साक्षात्कार करने वाला साक्षात्कार करते समय ना तो भाषण दे और ना बाजी द्वारा ग्राहक को दबाने की कोशिश करें
  - साक्षात्कार सरल भाषा का प्रयोग करें और अपने ग्राहक को आवश्यकता अनुसार सूचना ही दें यदि ग्राहक से कई बातें कहीं जाएंगे तो वह निर्णय लेने में कठिनाई का अनुभव करेगा
- साक्षात्कार करने वाले को चाहिए कि पहले वह इस बात का ठीक-ठीक पता कर ले कि ग्राहक क्या चाहता है और फिर इसके बाद ही सुझाव अथवा उत्तर दें।

- साक्षात्कार को चाहिए कि ग्राहक की भावनाओं एवं रवैयो से भलीभांति परिचित हो ले ताकि विचार विनिमय में कोई कठिनाई न हो ।

इस प्रकार यह स्पष्ट है कि साक्षात्कार प्रविधि व्यक्ति के संबंध में उपयोगी जानकारी प्राप्त करने में सहायक होती है क्योंकि इसमें प्रश्नावली की भांति बंधन नहीं होता । साक्षात् करता ग्राहक की समस्याओं को उनकी संपूर्ण एवं समग्रता के संदर्भ में समझा सकता है । यही कारण है कि साक्षात्कार विधि का प्रयोग अन्य मानकीकृत विधियों के साथ भी किया जा सकता है इस जिससे कि किसी व्यक्ति के विषय में वे बातें भी मालूम हो सके जो की वस्तुनिष्ठ परीक्षणों के माध्यम से प्राप्त नहीं हो सकती हैं ।



## साक्षात्कार के लाभ --

साक्षात्कार प्रविधि के निम्नलिखित लाभ हैं --

- यह प्रविधि प्रयोग में सरल है ।
- छात्र की अंतर्दृष्टि विकसित करने में सहायक है ।
- संपूर्ण व्यक्तित्व समझने की उत्तम प्रविधि है ।
- छात्र को अपनी समस्याएं प्रगट करने का अवसर मिलता है ।
- परिस्थितियों के अनुसार साक्षात्कार को लचीला बनाया जा सकता है