

इसी प्रकार शिक्षा मनोविज्ञान के अध्ययन और विकास से शिक्षा-संबंधी कई सुधार हुए हैं। पढ़ाई में योग्यता और आक्रां का महत्व, विषय को रीचक बनाने का तरीका और पुरस्कार और दण्ड का असर आदि का सहायक ज्ञान इस मनोविज्ञान से होता है। इसके उपयोग से बच्चे का पढ़ने में मन लगता है और शिक्षक को भी मेहनत कम करनी पड़ती है। स्कूल का पर्यावरण भी आनन्ददायक हो जाता है।

(b) व्यवसायिक निर्देशन तथा चयन (Vocational Guidance and Selection) :-

व्यक्ति को योग्यता और अभिरुचि के अनुसार जब काम मिलता है, तब वह काम से संतुष्ट भी रहता है, और उसका उत्पादन (output) भी अधिक होता है। इसके लिए मनोवैज्ञानिक की सहायता जरूरी होती है। औद्योगिक मनोवैज्ञानिक के पास विभिन्न कामों की सूची रहती है, जिससे यह पता चलता है कि किस काम को ठीक ढंग से करने के लिए किन-किन योग्यताओं का होना जरूरी है। वह मनोवैज्ञानिक काम चाहने वाले व्यक्ति की योग्यता तथा अभिरुचि की जांच करता है। जांच करने के बाद वह कार्यरूपी देखाता है कि उसकी योग्यता और रुचि के अनुकूल कौन-सा-काम ठीक है और तब उसके अनुकूल वह काम बतलाता है। इसे ही व्यवसायिक निर्देशन (Vocational Guidance) कहते हैं।

औद्योगिक मनोविज्ञान का एक प्रमुख कार्य व्यवसाय चयन (Vocational Selection) करना भी है। जब किसी काम की जगह खाली होती है, तब मनोवैज्ञानिक यह देखाता है कि उस काम को सुचारु रूप से करने के लिए किन-किन योग्यताओं का होना जरूरी है - ये योग्यता जिस व्यक्ति में होती हैं, उसका वह चयन करता है। ऐसे चुनाव और बहाली से कर्मचारी को काम से संतोष मिलता है, और उद्योग का उत्पादन बढ़ता है। इस तरह, मनोविज्ञान उद्योग-घरों के क्षेत्र में भी काफी उपयोगी हो गया है।

(7) विज्ञापन और विक्रय (Advertisement and Selling): -

कोई भी विज्ञापन इसलिए किया जाता है कि लोगों को विज्ञापित वस्तु की जानकारी हो और उसकी वे मांग करें। इसके लिए विज्ञापन का आकर्षक होना जरूरी है। कोई विज्ञापन किस तरह अधिक-से-अधिक आकर्षक हो सकता है, यह मनोविज्ञान की जानकारी से पता चलता है। मनोविज्ञान बतलाता है कि ध्यान आकर्षित करने वाली कौन-कौन-सी बातें हैं, उनका उपयोग किस तरह से अधिक प्रभावोत्पादक होता है तथा किस तरह की चीज के लिए किस ढंग से विज्ञापन करना चाहिए। मनोविज्ञान के प्रयोग से विज्ञापन के नित्य नये तरीके निकल रहे हैं जो अधिक आकर्षक और प्रभावोत्पादक हैं ...

विज्ञापन के साथ-साथ विक्रय भी एक कला है। विक्रेता को खरीदार के विचार को समझने और उसे अपनी इच्छित दिशा में मोड़ने की कुशलता होनी चाहिए। इसमें मनोविज्ञान का ज्ञान बड़ा उपयोगी है। अच्चे-अच्चे उद्योगों में विक्रेताओं को प्रशिक्षण दिया जाता है। प्रशिक्षण के क्रम में उन्हें खरीदारों के मनोविज्ञान और विक्रयकला की बातें बतलायी जाती हैं। इस तरह आज व्यवसायिक क्षेत्र में मनोविज्ञान काफी उपयोगी सिद्ध हुआ है।

(8) जनमत-मापन (Measurement of Public Opinion): -

किसी बात या समस्या के संबंध में जनमत क्या है, इसे मनोवैज्ञानिक कुछ खास तरीके से मापकर जान लेते हैं। इस जानकारी से दो लाभ होते हैं- (क) वस्तुस्थिति का पता चल जाता है और (ख) वस्तुस्थिति जान लेने पर जनमत को अधिकाधिक अनुकूल बनाने की कोशिश की जाती है। जनमत क्या है, जनमत को अनुकूल या प्रतिकूल कैसे बनाया जा सकता है तथा इसका मापन या जानकारी कैसे