

Subject: - Sociology

Date: - 08/07/2020

Class: - XI (H)

Paper: - IInd

Topic: - आरंभ के मन के संदर्भ समूह

By: - Dr. Shivam Kumar Choudhary

Guest Teacher, Maharaja College, Dehradun

संदर्भ समूह

Online Study Material No: - (105)

संदर्भ समूह की अवधारणा का सर्वप्रथम प्रयोग H.H. Hyman ने 1942 ई. में अपने एक लेख 'The psychology of status' में किया था। उसके बाद अनेक समाजशास्त्रियों जैसे Sheriff & Sheriff, Newcomb, Klineberg, R.K. Merton, Turner इत्यादि ने इसके निम्न-निम्न पक्षों एवं पहलुओं की विवेचना में दिलचस्पी लेना प्रारंभ किया। संदर्भ समूह जैसा कि नाम से ही स्पष्ट है एक विशिष्ट प्रकार का समूह है। संदर्भ समूह की विवेचना के लिए दो प्रकार की समूहों की विवेचना करना आवश्यक प्रतीत होता है। ये दो प्रकार के समूह हैं:-

(1) Membership group (सदस्यता समूह)

(2) Non membership group (गैर सदस्यता समूह)

जिस समूह के वास्तव में हम सदस्य होते हैं उसे सदस्यता समूह कहा जाता है। इसके विपरीत जिस समूह के सदस्य हम नहीं होते हैं वह हमारे लिए गैर सदस्यता समूह होता है। कभी-कभी ऐसा होता है कि एक व्यक्ति उस समूह के सदस्यों की तरह व्यवहार करता है या व्यवहार करने की इच्छा रखता है जिसका कि वास्तव में वह सदस्य नहीं रहता है। यह गैर सदस्यता समूह एक व्यक्तित्व के लिए संदर्भ समूह बन जाता है क्योंकि इस गैर सदस्यता समूह के संदर्भ में ही वह अपने आचरणों, विचारों और मनोवृत्तियों को ढालता है या ढालने की कोशिश करता है।

संदर्भ समूह की परिभाषित करने हुए Dr. Sheriff एवं C.W. Sheriff ने अपनी पुस्तक 'An outline of social psychology' में लिखा है "संदर्भ समूह वे समूह हैं जिनसे व्यक्ति अपने को समूह के एक अंग के रूप में सम्बन्धित करता है या मनोवैज्ञानिक रूप से सम्बन्धित होने की आकांक्षा करता है। रोज की बोलचाल की भाषा में संदर्भ समूह वे समूह हैं जिनके साथ व्यक्ति अपना समीकरण करता है या समीकरण की आकांक्षा रखता है।"

(Reference groups are those groups to which the individual relates himself as a part or to which he aspires to relate himself psychologically. In everyday language reference groups are those groups, with which he identifies or aspires to identify himself) इस परिभाषा

वे यह पता चला है कि संदर्भ समूह वह समूह है जिससे व्यक्ति मनो-
वैज्ञानिक तौर पर संबंध बनाये रखने की इच्छा रखते हैं, वही समूह हमारे
लिए संदर्भ समूह का स्थान ग्रहण करता है। उदाहरणार्थ- यदि निर्धन वर्ग
का व्यक्ति धनी वर्ग के लोगों की तरह व्यवहार करे या करने की इच्छा
रखे तब उसके लिए धनी वर्ग संदर्भ समूह बन जाएगा। संदर्भ समूह अक्सर
हैं। एक आदर्श समूह के रूप में रहता है।

S. C. Dubee के अनुसार संदर्भ समूह वह समूह होता है जिसके नियमों,
व्यवहार परिमानों, मनोहरितों, आदर्शों एवं मूल्यों की व्यक्ति आदर्श मानकर
अपने आचरण या व्यवहार में ढालने का प्रयत्न करता है। यह वह समूह है जिस-
का अस्तित्व प्रामाणिक व्यक्ति के मस्तिष्क में होता है। Newcomb तथा
O. Klineberg ने बताया है कि संदर्भ समूह वास्तविक भी होता है और काल्प-
निक भी हो सकता है। इन विचारकों ने भी यह विचार दिया है कि संदर्भ
समूह वह समूह होता है जिसके आदर्श, मूल्यों तथा व्यवहार परिमानों को
व्यक्ति आदर्श मान लेता है तथा उस समूह से मनोवैज्ञानिक तौर पर अपना संबंध
बनाये रखना चाहता है या आकांक्षा रखता है।

आवश्यक तत्व या विशेषण हैं :-

उपयुक्त वर्णन के आधार पर संदर्भ समूह के कुछ आवश्यक तत्वों या
विशेषणों का भी अध्ययन किया जा सकता है जो निम्नलिखित हैं :-

- (1) संदर्भ समूह की उत्पत्ति अपने से उच्च समूह के साथ सम्बन्धित
करने की अभिलाषाओं का परिणाम है अर्थात् जब तक मनोवैज्ञानिक तौर
पर किसी समूह से अपने को सम्बन्धित करने की अभिलाषा उत्पन्न नहीं
होगी तब तक संदर्भ समूह के उत्पन्न होने का प्रश्न ही नहीं उठेगा।
- (2) अलग-अलग व्यक्तियों के लिए अलग-अलग संदर्भ समूह हो सकता
है। साथ ही अनेक व्यक्तियों के लिए एक ही संदर्भ समूह हो सकता है।
- (3) संदर्भ समूह का अस्तित्व एक व्यक्ति के दृष्टिकोण पर निर्भर करता है
जो व्यक्ति जिस समूह को आदर्श समूह समझता है उसके लिए वही
समूह संदर्भ समूह बन जाता है।
- (4) यह आवश्यक नहीं कि एक व्यक्ति के लिए एक विशिष्ट समूह
हमेशा एक आदर्श समूह बना रहेगा।
- (5) यह आवश्यक नहीं कि प्रत्येक संदर्भ समूह समाज की दृष्टि में भी
एक आदर्श समूह है। यह समूह जो केवल उस व्यक्ति के लिए आदर्श
होता है जो कि उसे अपना संदर्भ समूह मानता है।

(6) संदर्भ समूह मुख्यतया दो प्रकार के होते हैं:-

(क) सकारात्मक संदर्भ समूह

(ख) नकारात्मक संदर्भ समूह

(7) न केवल सदस्यता समूह संदर्भ समूह हो सकता है बल्कि गैर सदस्यता समूह भी संदर्भ समूह हो सकता है।

संदर्भ समूह के चुनाव को प्रभावित करने वाली दशाएँ या परिस्थितियाँ:

R. K. Merton ने संदर्भ समूह के चुनाव को प्रभावित करने वाली कुछ दशाओं या परिस्थितियों का उल्लेख किया है जो निम्नलिखित हैं:-

(1) समूहों के सदस्यों की पारस्परिक सम्बन्धता (coherence among members of the group) → कुछ समूह ऐसे होते हैं जिनके सभी सदस्य एक-दूसरे से भावसिक रूप में बँधा हुआ अनुभव करते हैं। ऐसे समूह के सदस्य अपने सदस्यता समूह को ही अपना आदर्श समूह मानते हैं। इसके विपरीत आधारों पर बहुत अंतर पाया जाता है। ऐसी परिस्थिति में जो सदस्य सामाजिक समानता तथा न्याय को अधिक महत्व देते हैं, वे उस समूह को अपना आदर्श समूह मान लेते हैं, जिस समूह में सामाजिक समानता या न्याय अधिक प्राप्त होने की उम्मीद रहती है। उदाहरणार्थ- बहुत निम्न जातियों के लोग नईसाई या मुस्लिम समूह को अपना आदर्श समूह इसलिए मान लिया क्योंकि उनके दृष्टिकोण से इसाई और मुस्लिम समूह में अधिक सामाजिक समानता पायी जाती है।

(2) समूह के नियमों की स्पष्टता (clarity of group norms) → प्रत्येक समूह के सदस्यों के व्यवहारों पर नियंत्रण रखने के लिए कुछ नियम होते हैं। यदि एक व्यक्ति के सदस्यता समूह के नियम स्पष्ट होते हैं, तब उस व्यक्ति का सदस्यता समूह ही उसके लिए संदर्भ समूह बना रहता है। इसके विपरीत यदि उसके 3 सदस्यता समूह के नियम अस्पष्ट होंगे, तब वह व्यक्ति किसी दूसरे समूह को अपना आदर्श समूह मानने लगता है।

(3) समूह की मुक्त अथवा बंद प्रकृति (open or closed nature of the group) → कुछ समूह मुक्त प्रकृति के होते हैं और कुछ समूह बंद प्रकृति के होते हैं। बंद प्रकृति का समूह उस समूह को कहा जाता है जिस की सदस्यता साधारणतया जन्म के आधार पर प्राप्त होती है। बंद प्रकृति के समूहों के सदस्यों का सम्पर्क दूसरे समूहों से बहुत कम रहता है। इसलिए अक्सर वे बंद समूहों के सदस्य अपने ही समूह को आदर्श समूह मानते हैं और दूसरे समूह को अपना संदर्भ समूह नहीं मानते हैं। इसके विपरीत मुक्त प्रकृति के समूहों के सदस्य अन्य समूहों से भी अपना सम्बन्ध बनाये रखने

के लिए स्वातंत्र्य होते हैं। अतः वे अपने सदस्यता समूह से भिन्न किसी दूसरे समूह को अपना आदर्श समूह मानने लगते हैं।

(4) आदर्श नियमों की नियंत्रणकक्षीयता (Degree of control of- Standards norms)
प्रत्येक समूह के कुछ आदर्श नियम होते हैं, जो व्यक्ति के व्यवहारों को नियंत्रित करते हैं। किंतु सभी समूहों के आदर्श नियमों में लोगों के व्यवहारों को नियंत्रित करने की क्षमता एक समान नहीं पायी जाती है। कुछ समूहों के आदर्श नियमों में नियंत्रणात्मक शक्ति अधिक पायी जाती है किंतु कुछ समूहों के आदर्श नियमों में नियंत्रणात्मक शक्ति कम पायी जाती है। जिस समूह के आदर्श नियमों की नियंत्रणात्मक शक्ति जितनी कम होती है उस समूह के सदस्यों में किसी अन्य समूह को अपना संदर्भ समूह मानने की प्रवृत्ति उतनी ही अधिक पाई जाती है।

(5) समूह में प्रेरणाओं की प्रवृत्ति (Nature of incentives in the group) → जिस समूह में सदस्यों को उत्कृष्ट कार्य करने के लिए जितनी अधिक प्रेरणा प्राप्त होती है उस समूह के सदस्यों में दूसरे समूहों से नये-नये विचार कार्य करने के तरीके तथा व्यवहार करने के नये ढंग ग्रहण करके अपनी प्रगति और कुशलता को बढ़ाने की प्रवृत्ति उतनी ही अधिक पाई जाती है। फलस्वरूप एक समूह में विभिन्न व्यक्ति भिन्न-भिन्न समूहों का आदर्श समूह मानते हैं।

(6) समूह की सापेक्षिक परिपक्वता (Relative status of the group) → R.K. Merton के अनुसार यदि व्यक्ति का सदस्यता समूह अधिक परिपक्व होता है तो ऐसे व्यक्तियों द्वारा किसी अन्य समूह को अपना आदर्श समूह मानने की संभावना कम हो जाती है। इसके विपरीत यदि किसी समूह का सदस्य किसी अन्य समूह को अपने समूह से अधिक परिपक्व समझता है तो वह अन्य समूह को ही अपना संदर्भ समूह समझने लगता है।

(7) समूह की सापेक्षिक शक्ति (Relative power of the group) → सभी समूह समान रूप से शक्तिशाली नहीं होते हैं। ऐसी स्थिति में व्यक्ति अपने से अधिक शक्तिशाली समूह को अपना संदर्भ समूह मानने लगता है। उदाहरणस्वरूप- यदि कोई व्यक्ति पश्चिमी संस्कृति वाले किसी समूह को अधिक शक्तिशाली समझता है, तो इस बात की संभावना अधिक होगी कि वह व्यक्ति पश्चिमी संस्कृति वाले समूह को आदर्श समूह मानने लगे और उस शक्तिशाली समूह के आदर्श, मूल्यों तथा व्यवहार परिमाणों को अपनाना शुरू कर दे।
संदर्भ समूह के प्रभाव → अमेरिकन समाजशास्त्री R.K. Merton ने मानव व्यवहार पर संदर्भ समूह का प्रभाव सकारात्मक एवं नकारात्मक दोनों ही रूपों में पड़ा है। आ मानव व्यवहार पर प्रत्यात्मक

एवं अपकारात्मक (Functional & dysfunctional) दोनों ही होते हैं। इसके स्वीकार-
ह के प्रभाव निम्नलिखित हैं:-

- (क) व्यक्ति की सामाजिक स्थिति को ऊँचा उठाने में सहायक (Helpful in elevat-
ing the social status of individual) → उच्च स्थिति प्राप्त करने या अपनी सामा-
जिक परिवर्तन के बढ़ाने के उद्देश्य से व्यक्ति अपने समूह से उच्च समूह के जनेवाले
किसी समूह की आदर्श संदर्भ बनाता है। जब व्यक्ति किसी समूह की आदर्श
समूह समझकर उसके आदर्शों, मूल्यों एवं व्यवहार परिमाणों को अपनाना
है, तब कालान्तर में उसकी सामाजिक स्थिति उच्च होने की संभावना बढ़ जाती
है।
- (ख) व्यक्तित्व को अधिक बहिर्मुखी तथा प्रगतिशील बनाने में सहायक → जब
कोई व्यक्ति अपने सदस्यता समूह से भिन्न किसी दूसरे समूह की आदर्श समूह
मानकर उसके आदर्शों, मूल्यों और व्यवहार परिमाणों को अपनाने लगता है
तब उसके अन्दर अनेक नये मूल्य, विचार, व्यवहार के तरीके इत्यादि उत्पन्न
होते हैं। फलस्वरूप उसका व्यक्तित्व बहिर्मुखी तथा प्रगतिशील बन जाता है।
- (ग) व्यक्ति की मानसिक संतुष्टि प्रदान करने में सहायक (Helpful in providing
mental satisfaction to individual) → संदर्भ समूह व्यक्ति को मानसिक
संतुष्टि प्रदान करने अथवा मानसिक जीवन को स्वस्थ बनाने में भी महत्वपूर्ण
भूमिका अदा करता है। दरअसल संदर्भ समूह का चुनाव व्यक्ति अपनी
इच्छा से करता है। जब वह किसी आदर्श समूह की आदर्श समूह मानकर
उसके आदर्शों एवं मूल्यों को अपनाना है तो ऐसा वह अपनी इच्छा से ही
करता है। अतः संदर्भ समूह के विचारों और व्यवहारों को अपनाने पर व्यक्ति
अपने को मानसिक रूप से संतुष्ट महसूस करने लगता है।
- (घ) सामाजिक गतिशीलता को बढ़ाने में सहायक → संदर्भ समूह सामाजिक गति-
शीलता को बढ़ाने में महत्वपूर्ण भूमिका अदा करती है। वॉर्ड वी. डोमले, एम.
एन. शीनिवास, पीकोक इत्यादि विद्वानों ने सामाजिक गतिशीलता को बढ़ाने में
संदर्भ समूह के महत्व को स्वीकार किया है। एम. एन. शीनिवास ने बताया है
कि एक जाति के सदस्य अपने से उच्च जाति के गौर-तरीके, संस्कारों,
आदर्शों, मूल्यों, जातिगत उपाधियों इत्यादि को अपनाने पर अपनी स्थिति को
ऊँचा उठाने में सफल होते हैं। इसी तरह पीकोक ने गुजरात के पट्टीदारों के
अध्ययन के आधार पर बताया है कि उन्होंने व्यापार द्वारा धन कमाकर तथा
अनुलोम विवाह के द्वारा अपनी जाति की स्थिति को ऊँचा उठाने का प्रयत्न
किया एवं अपने को क्षत्रिय होने का दावा किया तथा अपने को क्षत्रियों के अनु-
रूप बनाने का प्रयास किया।

(50) सदस्यता समूहों से सम्बन्धों का टूटना या अलगाव → *group alienation* ने संदर्भ समूह के प्रभाव का वर्णन करते हुए कहा है कि जब कोई व्यक्ति अपने सदस्यता समूह से बिना किसी अन्य समूह को आदर्श समूह मानकर उसके आदर्शों, मूल्यों और व्यवहार प्रमाणों को अपना लेता है, तब धीरे-धीरे अपने सदस्यता समूह के लोगों से उसका सम्बन्ध कम होने लगता है। जब एकबार व्यक्ति किसी दूसरे समूह के मूल्यों और व्यवहारों को अपनाना शुरू कर देता है तब इस प्रक्रिया में निरंतर बढ़ि होती रहती है। जिस अनुपात में एक व्यक्ति संदर्भ समूह के निकट जाता है उसी अनुपात में वह अपने सदस्यता समूह से दूर होने लगता है और एक ऐसा भी समय आता है जब सदस्यता समूह से उसका सम्बन्ध बिलकुल टूट जाता है। *group alienation* के अनुसार मुक्त सामाजिक संरचना में संदर्भ समूह का प्रभाव प्रकाशपूर्ण होता है किंतु बंद सामाजिक संरचना में इसका प्रभाव अप्रकाशपूर्ण होता है, क्योंकि ऐसी संरचना में पायी जानेवाले समूहों के सदस्य परम्परावादी होते हैं और वे परम्परागत व्यवहारों में परिवर्तन का विरोध करते हैं। कलस्वरूप एक व्यक्ति और उसके समूह के सदस्यों के व्यवहार में तनाव उत्पन्न होता है। यह तनाव सामाजिक संरचना को भी असर व्यस्य बना देता है।

(51) विभिन्न समूहों को एक दूसरे से जोड़ने में सहायक → संदर्भ समूह विभिन्न समूहों को एक दूसरे से जोड़ने में भी महत्वपूर्ण भूमिका अदा करता है। जब एक समूह के लोग किसी दूसरे समूह के आदर्शों, मूल्यों और व्यवहारों प्रमाणों को अपनाते हैं तब विभिन्न समूहों के बीच की सामाजिक दूरी कम हो जाती है तथा वे एक-दूसरे के साथ भावात्मक रूप से जुड़ जाते हैं।

(52) व्यक्ति के प्रत्याक्षित समाजीकरण में सहायक (*Helpful in socialization*) → मुक्त सामाजिक संरचना में व्यक्ति जिस किसी समूह को अपने लिए आदर्श समूह समझता है उसका वह स्वतंत्रता से सदस्य बन सकता है, क्योंकि उस समूह के अनुरूप उस व्यक्ति का अग्रिम समाजीकरण पहले से ही हो चुका होता है। इसके विपरीत बंद सामाजिक संरचना में अप्रकाशपूर्ण होता है। क्योंकि इसमें व्यक्ति किसी समूह को अपना संदर्भ समूह तो मान सकता है किंतु वह उसका सदस्य नहीं बन सकता है। ऐसी स्थिति में व्यक्ति की निराशा उत्पन्न होती है।

S. N. Choudhary
Mansarovar College
L.N.M.U