6. MOTIVATION
(अभिप्रेरणा)

Page No.
Date 07/05/20

* Introduction:
* Nature of Motivation:
* Definitions of Motivation:
* Analysis of Definitions.

* Biogenic and Sociogenic Motives:
* Biogenic Motives:
1. Homeostatis:
2. Regulation of Temprature:
3. Hunger:
4. Sleep:
5. Thirst:

* Sociogenic Motives
1. Achievement motivation
2. Power Motivation
3. Approval Motivation
4. Affiliation Motivation

07/05/20

Dr. S.K. Suman
Asst. Prof.
Dept. of Psychology
Marwari College, Darbhanga

Scanned with CamScanner

अर्जित अथवा समाजजनित अभिप्रेरक
(Acquired or Sociogenic Motives)

जीव की अधिकांश अभिप्रेरणाएँ उसकी शारीरिक दशा पर निर्भर करती हैं। परन्तु इससे यह अर्थ नहीं निकाला जा सकता कि उसके समस्त अभिप्रेरक शारीरिक या आन्तरिक होते हैं। आन्तरिक अभिप्रेरक जैवकीय विरासत का एक भाग होने के कारण सार्वभौम होते हैं तथा इनकी प्राथमिकता भी होती है क्योंकि ये जीव की जैवकीय आवश्यकताओं से प्रत्यक्ष रूप से सम्बन्धित होती है। ये अभिप्रेरक लगभग जीवन भर काम आते हैं। आयु तथा अनुभव बढ़ने के साथ-साथ इनके सन्तुष्ट करने की विधियाँ भी बदलती जाती हैं। आन्तरिक अभिप्रेरक जीवन से सम्बन्धित होते हैं परन्तु कुछ अभिप्रेरक ऐसे भी हैं जो जीव से बाहर की वस्तुओं से सम्बन्धित होते हैं। **वुडवर्थ** इनको वस्तु सम्बन्धी प्रवृत्तियाँ (Objective Tendencies) कहते हैं। सामाजिक प्रभाव से भी जीवों में अनेक प्रकार के अभिप्रेरक उत्पन्न होते हैं।

मानव शिशु अपनी शारीरिक आवश्यकताओं को स्वयं पूर्ण नहीं कर सकता। वह दूसरों से उसकी पूर्ति के ढंग सीखता है या उनके द्वारा आवश्यकता पूरी करता है। अत: एक वयस्क मनुष्य सामाजिक नियमों के अनुसार अपनी. आवश्यकताओं की पूर्ति करता है। इस प्रकार उसकी आवश्यकताओं का समाजीकरण होता है। समाजीकरण की इस प्रक्रिया में व्यक्ति का धन कमाने, नाम बढ़ाने, साहित्य-संगीत व कला आदि प्रवृत्तियों को शारीरिक कारण से नहीं बतलाया जा सकता। इस प्रकार यह स्पष्ट है कि समाज में मनुष्य की बहुत-सी आवश्यकताएँ और अभिप्रेरक अर्जित अर्थात् सीखे हुए (Learned) होते हैं। ये गौण अभिप्रेरक (Secondary Motives) या अप्राणात्मक अभिप्रेरक (Non-Vital Motives) कहे जा सकते हैं। यहाँ पर कुछ इसी प्रकार के अर्जित अभिप्रेरकों का वर्णन किया गया है जो अधिकतर सभी व्यक्तियों में देखने को मिलते हैं। इस प्रकार के अभिप्रेरक बहुत-से हो सकते हैं जो कई मनुष्यों में एक से पाये जाते हैं।

अर्जित या समाजजनित अभिप्रेरकों के अन्तर्गत आने वाले अभिप्रेरक निम्नांकित हैं–

(i) उपलब्धि अभिप्रेरणा (Achievement Motivation),
(ii) शक्ति अभिप्रेरणा (Power Motivation),
(iii) अनुमोदन अभिप्रेरणा (Approval Motivation),
(iv) सम्बद्धन अभिप्रेरणा (Affiliation Motivation)।

(1) उपलब्धि अभिप्रेरणा (Achievement Motivation)

एटकिन्सन तथा **फेदर** (Atkinson and Feather) ने उपलब्धि अभिप्रेरणा को परिभाषित करते हुए कहा है कि, ''उपलब्धि अभिप्रेरक व्यक्ति की अपेक्षाकृत रूप से वह स्थायी वृत्ति है जो उपलब्धि या सफलता प्राप्ति के सम्बन्ध में होती है।'' उपलब्धि अभिप्रेरक की इस परिभाषा से यह निष्कर्ष निकलता है कि जिस मनुष्य में यह प्रेरक होता है वह हमेशा ही ऐसे कार्य को करना पसन्द करता है जिनके करने से उन्हें समाज में गौरव एवं प्रतिष्ठा की उपलब्धि हो। अभिप्राय यह है कि लोग उसकी प्रशंसा करें तथा उसका मनोवैज्ञानिक अहम् सन्तुष्ट होता रहे। **मैक्लीलैण्ड** तथा **एटकिन्सन** (Meclellend and Atkinson) ने उपलब्धि अभिप्रेरक पर सबसे अधिक अध्ययन किए तथा सबसे अधिक महत्व भी इन्हीं दोनों मनोवैज्ञानिकों ने प्रदान किया।

Scanned with CamScanner

यह अभिप्रेरक मनुष्य को निम्न कार्य करने हेतु अभिप्रेरित करता है—

(i) किसी भी प्रतियोगिता में उच्च स्थान पाने हेतु प्रयास करना।

(ii) अपने आप चुने गये क्षेत्रों में सफल होने के लिए प्रयास करना।

(iii) व्यवहार के किसी भी क्षेत्र में उच्च स्तर को प्राप्त करने का प्रयास करना।

(iv) व्यक्ति को अपने जीवन में अधिक से अधिक उन्नति करने का प्रयत्न करना।

(v) अपने कार्यों में सफल न होने पर उस विफलता का उत्तरदायी खुद को मानना।

(vi) किसी क्षेत्र या कार्य में सफल हो जाने पर अपनी सफलता पर प्रसन्न होना तथा गर्व करना।

इस सम्बन्ध में **हैक हाउसेन** ने अपने शोध में यह पाया कि यदि किसी ऐसे व्यक्ति को जिसकी उपलब्धि अभिप्रेरणा का स्तर उच्च है तो उस पर किसी विशिष्ट कार्य का उत्तरदायित्व डाला जाए तो वह व्यक्ति इस प्रकार के कार्य को करना अधिक पसन्द करता है।

इसी प्रकार लिटविन द्वारा किये गए एक प्रयोग में जिसमें प्रयोज्य को अपने से पन्द्रह फुट की दूरी पर टँगी एक डलिया में एक गेंद को कूदकर डालना था। इस प्रयोग के अन्तर्गत सिर्फ एक प्रयोज्य इस कार्य को करता था तथा शेष प्रयोज्य दर्शक का कार्य करते थे। इस प्रयोग के अन्तर्गत जब भी प्रयोज्य का गेंद उछालने का नम्बर आता तभी उसे यह कहकर उत्साहित किया जाता कि देखते हैं कि आप इस कार्य को कितनी कुशलता से करते हैं। इस प्रयोग में लिटविन ने यह स्पष्ट किया कि जिन व्यक्तियों में सफलता प्राप्ति प्रवृत्ति (TS) चरम सीमा पर होती है तथा असफलता परिहार प्रवृत्ति (TF) बहुत कम मात्रा में होती है तथा वे अपने लक्ष्य से सम्बन्धित कार्यों में सफल होने हेतु अधिक समय तक प्रयत्न करते हैं।

(2) **शक्ति अभिप्रेरणा** (Power Motivation)

वीराफ्फ ने शक्ति प्रेरणा को परिभाषित करते हुए बताया है कि, ''यह वह अभिप्रेरक प्रवृत्ति है जिससे अभिप्रेरित व्यक्ति दूसरे व्यक्तियों के व्यवहारों को प्रभावित करने वाले साधनों पर नियन्त्रण कर सन्तुष्टि प्राप्त करता है।'' इसके अलावा वीराफ्फ ने इस अभिप्रेरक पर जो शोध किये उनके आधार पर अग्रलिखित निष्कर्ष प्राप्त किये—

1. जिस प्राणी में इस प्रवृत्ति की अधिकता होती है वह सामाजिक मूल्यों (Social Values) की परवाह अधिक नहीं करते हैं। अभिप्राय यह है या तो ये सामाजिक मूल्यों को महत्त्व देते ही नहीं और अगर देते भी हैं तो बहुत कम देते हैं।
2. अभिप्रेरण की मात्रा उद्दीपन (Arousal) के स्तर पर निर्भर करती है अर्थात् उद्दीपन का स्तर जितना अधिक होगा यह अभिप्रेरणा भी उतनी ही अधिक होगी।
3. जिन व्यक्तियों में इस प्रवृत्ति की प्रबलता अधिक होती है वे व्यक्ति अधिक तर्कशील होते हैं।
4. इस प्रवृत्ति की प्रबलता वाले व्यक्ति नेतृत्व में असन्तोष व्यक्त करते हैं तथा उसका विरोध करते हैं।

इस प्रवृत्ति से प्रेरित व्यक्तियों में निम्नलिखित अतिरिक्त विशेषताएँ होती हैं—

(i) ऐसे व्यक्ति अपने आप को दूसरों के भाग्य का विधाता समझते हैं।

(ii) वे व्यक्ति जिनमें शक्ति प्रवृत्ति होती है वे दूसरे व्यक्तियों को अपने नियन्त्रण में रखकर सन्तुष्टि महसूस करते हैं।

(iii) ऐसे व्यक्तियों को अपनी इच्छानुसार कार्य कराकर सन्तुष्टि का अनुभव होता है।

(iv) जो व्यक्ति इस प्रवृत्ति से अभिप्रेरित होता है, वह दूसरे व्यक्ति को नियन्त्रण में करने के लिए प्रभुत्व जमाता है। प्रार्थना, तर्क, अनुनय-विनय के साथ अपना कार्य करा लेता है। अर्थात् येनकेन प्रकारेण (By Hook and Crook) दूसरों को नियन्त्रित करने का प्रयत्न करता है।

इस सम्बन्ध में किये गये प्रयोगात्मक शोधों में यह पाया गया कि जिस समाज के व्यक्तियों में यह प्रवृत्ति जितनी तीव्र होती है, उस समाज की उन्नति करने की उतनी ही अधिक सम्भावना होती है।

(3) **अनुमोदन अभिप्रेरणा** (Approval Motivation)

इस विषय में किये गये शोधों में यह पाया गया है कि जिन मनुष्यों में इस अभिप्रेरणा की अधिकता होती है ऐसे व्यक्ति हमेशा उन्हीं कार्यों को करता है जो समाज द्वारा मान्य होते हैं तथा वह उन कार्यों से

Scanned with CamScanner

दूर रहता है जो समाज द्वारा निषिद्ध माने जाते हैं। इस विषय में मैस्लो तथा उनके साथियों ने अपने शोध में पाया कि जिन व्यक्तियों में इस अभिप्रेरणा की मात्रा अधिक होती है ऐसे व्यक्तियों में सुझाव ग्रहणशीलता भी अधिक मात्रा में पायी जाती है। इसके अलावा स्ट्रिकलैण्ड तथा क्राउनी (Strikland and Crownee) ने इस अभिप्रेरणा के विषय में एक प्रयोग किया जिसके अन्तर्गत उन्होंने कुछ परिकल्पनाओं की जाँच की। अपने इस प्रयोग में उन्होंने प्रयोज्यों की तीन प्रायोगिक स्थितियों में प्रत्यक्षपरक अन्तर का कार्य दिया। इसमें पहली स्थिति सामान्य समूह दबाव (Simple Group Pressure) की थी, दूसरी प्रायोगिक स्थिति अधिक समूह दबाव (More Group Pressure) की थी तथा तीसरी प्रायोगिक स्थिति में प्रयोज्य को कुछ विशिष्ट प्रयोज्यों के निर्णय के बाद निर्णय लेना था। इस प्रयोग में उन्होंने विभिन्न महत्वपूर्ण निष्कर्ष प्राप्त किये, इन आधारों पर उन्होंने कहा कि जिस मनुष्य में अनुमोदन अभिप्रेरक अधिक मात्रा में होता है ऐसा व्यक्ति समूह या समाज दबाव भी अधिक मात्रा में स्वीकार करता है। इसके अलावा इस अभिप्रेरणा की अधिक मात्रा वाला व्यक्ति अपने वैयक्तिक निर्णयों के विपरीत समूह निर्णयों के अनुकूल कार्य करता है। इसी प्रकार क्राउनी ने अपने एक शोध में यह पाया कि इस अभिप्रेरणा की प्रबलता वाले व्यक्ति में प्रत्यक्षपरक सुरक्षा भी अत्यधिक मात्रा में पायी जाती है। कुछ शोधों में यह पाया गया कि इस अभिप्रेरणा की मात्रा जिन व्यक्तियों में प्रबल होती है ऐसे व्यक्तियों में अहम् सुरक्षा (Ego Diffence) की मात्रा भी अत्यधिक पाई जाती है तथा ऐसे व्यक्ति उस समय आक्रामक व्यवहार प्रदर्शित करते हैं जब कोई अन्य व्यक्ति उन्हें ऐसा करने के लिए बाध्य करता है या कहता है।

(4) **सम्बद्धन अभिप्रेरणा** (Affiliation Motivation)

सम्बद्धन अभिप्रेरणा से तात्पर्य उस प्रवृत्ति से है जिसकी मौजूदगी में प्राणी अन्य व्यक्ति के साथ रहने में तथा दूसरों से सम्बन्ध बनाने में सुख का अनुभव करता है। समाज में समूहों का निर्माण इसी अभिप्रेरणा से होता है और एक व्यक्ति एक समूह को अपनी इच्छा से त्यागकर, दूसरे समूह का सदस्य बनता है। ऐसे व्यक्ति जिनमें इस प्रेरक की मात्रा अधिक होती है उनका अधिकांश समय मित्रों के साथ, परिवार तथा क्लब आदि में बीतता है। इस अभिप्रेरक का व्यक्ति के व्यवहार पर साफ प्रभाव दिखाई पड़ता है।

शैश्टर ने इस अभिप्रेरणा के सम्बन्ध में एक प्रयोग किया जिसमें दो समूह थे। एक समूह नियन्त्रित समूह था, जबकि दूसरा प्रायोगिक समूह था। इन दोनों ही समूहों में लड़कियाँ थीं। इस प्रयोग के अन्तर्गत प्रायोगिक समूह में निर्देशों द्वारा उच्च स्तर की चिन्ता पैदा करनी थी। इस प्रयोग के अन्तर्गत जिस कक्ष में प्रायोगिक समूह का शोध करना था। जिसमें पहले से ही कुछ विद्युत यन्त्र रखे थे। इसमें प्रयोज्यों से कहा गया कि आपको अत्यधिक तीव्र विद्युत आघात दिया जायेगा। यह आघात पीड़ाग्रस्त हो सकता है परन्तु उससे कोई नुकसान नहीं होगा। इसके अलावा नियन्त्रित समूह के प्रयोज्यों से यह कहा गया कि आपको जो विद्युत आघात दिया जायेगा वह अत्यधिक धीमा होगा तथा गुदगुदी पैदा करने वाला होगा जो कि बिल्कुल भी नुकसानदायक नहीं है। इस प्रकार के निर्देश देने के बाद प्रयोज्यों को कुछ समय तक इन्तजार करने के लिए कहा गया और उसके बाद उन पर प्रयोग किया गया। शैश्टर ने अपने इस प्रयोग से विभिन्न महत्वपूर्ण निष्कर्ष प्राप्त किये, जो निम्नलिखित थे—

(1) प्रायोगिक समूह में 30 लड़कियाँ थीं जिनमें से सिर्फ 20 लड़कियों ने दूसरी लड़कियों के साथ इन्तजार करना पसन्द किया, जबकि इसके विपरीत नियन्त्रित समूह में 30 में से 10 लड़कियों ने दूसरी लड़कियों के साथ इन्तजार करना पसन्द किया।

(2) प्रायोगिक समूह के सदस्यों ने प्रयोग में भाग नहीं लिया तथा अनुमति लेकर चले गये, जबकि नियन्त्रित समूह के सदस्यों की मौजूदगी शत-प्रतिशत रही।

(3) जब व्यक्ति में चिन्ता थी तब व्यक्ति सम्बद्धन हेतु अधिक तत्पर होता है। अतएव अधिक चिन्ता सम्बद्धन अभिप्रेरक उत्पन्न करती है।

Scanned with CamScanner