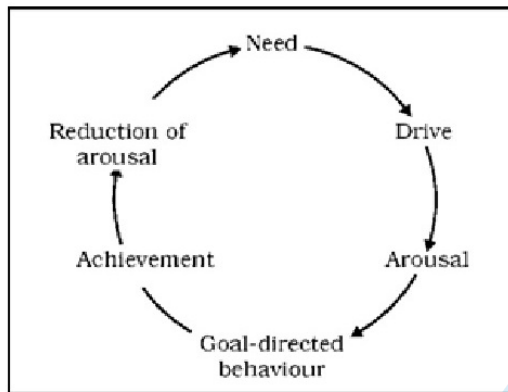


Motivation

The term '**Motivation**' is derived from the **Latin word 'movere'**, which means movement. Why are you reading this book? There may be a number of reasons for this behaviour, for example - you want to learn or to clear any exam, you need a diploma or degree to get a good job, you want to make your parents happy, and so on. Motivation is a specific state which directs a person towards his/her goal. Instincts, drives, needs, goals, and incentives come under the broad cluster of motivation.

The Motivational Cycle



The Motivational Cycle

Psychologists now use the concept of the need to describe the motivational properties of behaviour. A need is lack or deficit of some necessity. The condition of need leads to drive.

A drive is a state of tension or arousal produced by a need. It energises random activity. When one of the random activities leads to a goal, it reduces the drive, and the organism stops being active. The organism returns to a balanced state.

TYPES OF MOTIVES

Basically, there are two types of motives: biological and psychosocial. Biological motives are also known as physiological motives. Psychosocial motives, on the other hand, are primarily learned from the individual's interactions with the various environmental factors. However, both types of motives are interdependent on each other.

'**Motivation**' शब्द लैटिन शब्द '**movere**' से बना है जिसका संदर्भ गति से है। आप यह पुस्तक क्यों पढ़ रहे हैं? इस व्यवहार के पीछे कई कारण हो सकते हैं जैसे आप कुछ सीखना चाहते हो या कोई परीक्षा उत्तीर्ण करना चाहते हो आपको कोई डिप्लोमा या डिग्री करनी है या फिर कोई अच्छी नौकरी करनी है या फिर आप अपने माता-पिता को प्रसन्न करना चाहते हो। अभिप्रेरणा एक विशिष्ट अवस्था होती है जो किसी व्यक्ति को लक्ष्य की ओर निर्देशित करती है। मूल प्रवृत्तियाँ, अंतर्नोद, आवश्यकताएं, लक्ष्य तथा उत्प्रेरक अभिप्रेरणा के विस्तृत दायरे में आते हैं।

अभिप्रेरणात्मक चक्र



मनोवैज्ञानिक अब आवश्यकता के संप्रत्यय का उपयोग व्यवहार की अभिप्रेरणात्मक विशिष्टताओं का वर्णन करने के लिए करते हैं। किसी आवश्यक वस्तु का अभाव या न्यूनता ही आवश्यकता है। आवश्यकता अंतर्नोद को जन्म देती है। किसी आवश्यकता के कारण जो तत्व या उद्देलन उत्पन्न होता है वही अंतर्नोद है। इसके कारण व्यक्ति विभिन्न प्रयास करता है। जब लक्ष्य प्राप्त हो जाता है तो प्राणी क्रियाशील नहीं रहता। प्राणी पुनः संतुलित अवस्था में लौट जाता है।

अभिप्रेरकों के प्रकार

मूल रूप से अभिप्रेरक दो प्रकार के होते हैं - जैविक एवं मनोसामाजिक। जैविक अभिप्रेरकों को शरीर क्रियात्मक अभिप्रेरक भी कहते हैं। इसके विपरीत मनोसामाजिक अभिप्रेरक प्राथमिक रूप से विभिन्न पर्यावरणीय कारकों के साथ व्यक्ति की अंतःक्रिया द्वारा सीखे गए होते हैं। हालांकि दोनों अभिप्रेरक परस्पर रूप से एक दूसरे पर निर्भर होते हैं।

जैविक अभिप्रेरक

मूल जैविक आवश्यकताओं में भूख, प्यास तथा काम-वृत्ति आते हैं जो जीवन के निर्वाह के लिए आवश्यक हैं।

Biological Motives

Some of the basic **biological needs** explained by this approach are hunger, thirst, and sex, which are essential for the sustenance of the individual.

Hunger

When someone is hungry, the need for food dominates everything else.

Thirst

Motivation to drink water is mainly triggered by the conditions of the body: loss of water from cells and reduction of blood volume.

Sex

One of the most powerful drives in both animals and human beings is the sex drive. Motivation to engage in sexual activity is a very strong factor influencing human behaviour.

Psychosocial Motives

Social motives are mostly learned or acquired. Social groups such as family, neighbourhood, friends, and relatives do contribute a lot in acquiring social motives.

Need for Affiliation

Man is a social animal. Most of us need company or friend or want to maintain some form of relationship with others. Seeking other human beings and wanting to be close to them both physically and psychologically is called affiliation. It involves motivation for social contact.

Need for Power

Need for power is an ability of a person to produce intended effects on the behaviour and emotions of another person. The various goals of power motivation are to influence, control, persuade, lead, and charm others and most importantly to enhance one's own reputation in the eyes of other people.

Need for Achievement

Achievement motivation refers to the desire of a person to meet standards of excellence. Need for achievement, also known as n-Ach.

Curiosity and Exploration

The tendency to seek for a novel experience, gain pleasure by obtaining information, etc.

For deep understanding visit our YouTube Channel **pavitracademy**

भूख

जब कोई व्यक्ति भूखा होता है तो भूख की आवश्यकता सर्वोपरी हो जाती है।

प्यास

शारीरिक स्थितियाँ जैसे कोशिकाओं से पानी का क्षय तथा रक्त के परिमाण का घटना पानी पीने के व्यवहार को प्रमुखतः उद्दीप्त करती हैं।

काम

मनुष्य तथा पशुओं दोनों में एक अत्यंत शक्तिशाली अंतर्नोद, काम अंतर्नोद है। काम-क्रिया की अभिप्रेरणा, मानव व्यवहार को प्रभावित करने वाला एक अत्यंत शक्तिशाली कारक है।

मनोसामाजिक अभिप्रेरक

सामाजिक अभिप्रेरक अधिकांशतः सीखे हुए या अर्जित होते हैं। इन्हें अर्जित करने में सामाजिक समूहों जैसे परिवार, पड़ोस, मित्रगण और संबंधियों का बहुत योगदान होता है।

संबंधन अभिप्रेरक

मनुष्य एक सामाजिक प्राणी है। प्रतिदिन हमें दूसरों के साथ की या मित्रों की आवश्यकता होती है हम दूसरों के साथ किसी प्रकार का संबंध बनाना चाहते हैं। दूसरों को चाहना तथा भौतिक एवं मनोवैज्ञानिक रूप से उनके निकट आने की चाह को संबंधन कहते हैं। इसमें सामाजिक सम्पर्क की अभिप्रेरणा अंतर्निहित है।

शक्ति अभिप्रेरक

शक्ति की आवश्यकता व्यक्ति की वह योग्यता है जिसके कारण वह दूसरों के संबंधों तथा व्यवहारों पर प्रभाव डालता है। शक्ति अभिप्रेरक के विभिन्न लक्ष्य प्रभाव डालना, नियंत्रण करना, सहमत कराना, नेतृत्व करना तथा दूसरों को मोहित कर लेना और सबसे अधिक महत्वपूर्ण दूसरों की दृष्टि में अपनी प्रतिष्ठा को ऊँचा उठाना है।

उपलब्धि अभिप्रेरक

उत्कृष्टता के मापदंड को प्राप्त करने की इच्छा उपलब्धि अभिप्रेरक कहलाती है। इसे n-Ach भी कहा जाता है।

जिज्ञासा एवं अन्वेषण

नए अनुभव प्राप्त करने की इच्छा, सूचनाएं प्राप्त करने से प्रसन्नता की अनुभूति इत्यादि जिज्ञासा के चिह्न हैं।

For deep understanding visit our YouTube Channel **pavitracademy**

सीखने की प्रक्रिया में अभिप्रेरणा का कार्य

are signs of curiosity.

Functions of Motives in Learning Process

1. **Motives Energize the behaviour** – Motives produces energy in students and make him/her an active participant.
2. **Motives direct the behaviour** – It directs the behaviour of students towards goal.
3. **Motives make behaviour selective** – It helps in selecting a particular behaviour.

Intrinsic and Extrinsic Motivation

Intrinsic Motivation means spontaneous interest. When a learner learns something only for his/her pleasure and because he/she has some sort of aptitude for learning.

Extrinsic Motivation is a kind of incentive which is given to the learner in the environment and his/her behaviour is shaped in the desired direction.

Educational Psychologists believe that both of these two motivations must be balanced for speeding the learning process.

Techniques of Motivation

1. **Praise and reproof** – If we praise of reproof someone in a balanced way it increases the motivation level in students.
2. **Success and Failure** – When someone succeeds he/she motivates but sometimes even failures can also motivate people.
3. **Rewards and Punishment** – When we reward a student he/she becomes motivated but contrary to this sometimes punishment may also motivate.
4. **Need and Interest** – Bigger the need and interest higher will be our motivation level.
5. **Competition and Cooperation** – Competitions develop motivation in children. Motivated by cooperation we can do a work in a better way.
6. **Knowledge of Progress** – The student remains motivated if we let him/her know his/her level of progress from time to time.

Theories of Motivation

1. **Instinctive Theory** – This theory was

1. **अभिप्रेरण व्यवहारों को शक्ति प्रदान करता है** – अभिप्रेरण बालकों में शक्ति उत्पन्न करता है तथा उसे क्रियाशील बना देता है।
2. **अभिप्रेरण व्यवहार को एक निश्चित दिशा प्रदान करता है** – यह बालकों के व्यवहार को लक्ष्य की ओर निर्देशित करता है।
3. **अभिप्रेरण में व्यवहार चयनात्मक हो जाता है** – यह बालकों को एक निश्चित व्यवहार का चयन करने में मदद करता है।

आंतरिक तथा बाह्य अभिप्रेरण

आंतरिक अभिप्रेरण से तात्पर्य स्वतः रुचि से होता है। जब शिक्षार्थी किसी पाठ को सिर्फ इसलिए सीखता है क्योंकि उसमें उसकी अभिरुचि है तथा उस पाठ को सीखने से उसे खुशी मिलती है।

बाह्य अभिप्रेरण से तात्पर्य एक ऐसे प्रोत्साहन से है जो शिक्षार्थी को बाहरी वातावरण में दिया जाता है तथा उसके व्यवहार को एक निश्चित दिशा में मोड़ा/ढाला जाता है। शिक्षा मनोवैज्ञानिक मानते हैं कि शिक्षकों को इन दोनों तरह के अभिप्रेरणों के बीच एक संतुलन बनाकर रखना चाहिए ताकि सीखने की प्रक्रिया तीव्रता से हो सके।

अभिप्रेरण की विधियाँ

1. **प्रशंसा तथा निंदा** – यदि हम किसी की प्रशंसा अथवा निंदा एक संतुलन से करते हैं तो उन बच्चों में अभिप्रेरण का स्तर बढ़ जाता है।
2. **सफलता तथा असफलता** – जब किसी को सफलता मिलती है तो वह अभिप्रेरित हो जाता है परंतु कई बार असफलता भी अभिप्रेरण का कार्य करती है।
3. **पुरस्कार एवं दंड** – जब हम किसी बच्चे को पुरस्कार देते हैं तो बच्चा अभिप्रेरित होता है इसके विपरीत कई बार जब हम बच्चा दंड देने से भी अभिप्रेरित हो सकता है।
4. **आवश्यकता एवं रुचि** – हमें जिस काम की जितनी अधिक आवश्यकता होगी या जिस काम में हमारी जितनी अधिक रुचि होगी हम उतने ही अधिक अभिप्रेरित रहेंगे।
5. **प्रतियोगिता एवं सहयोग** – प्रतियोगिताओं से बच्चों में अभिप्रेरण का विकास होता है। सहयोग से अभिप्रेरित होकर हम किसी काम को बहुत अच्छे से कर सकते हैं।
6. **प्रगति का ज्ञान** – बच्चे को समय – समय पर उसकी प्रगति का स्तर बता देने से वह अभिप्रेरित रहता है।

अभिप्रेरण के सिद्धांत

1. **मूल प्रवृत्ति का सिद्धांत** – इस सिद्धांत के प्रतिपादक

propounded by McDougall. According to him, our behaviour is basically instinctive. We have some basic instincts which formulate the human behaviour.

2. Hull's Drive Reduction Theory – He stressed that biological drives such as hunger, thirst, sex and escape from pain are mainly responsible for initiating and maintaining the primary responses.

3. Freud's Psychoanalytic Theory of Motivation – According to him instincts are the root cause of all activities in a human being.

4. Achievement Motivation Theory – McClelland propounded this theory. According to him, motivation can be connected with various goals. Achieving a satisfactory proficiency in solving challenging and difficult tasks is the main source of motivation.

5. Hygiene Motivation Theory – Fredric Herzberg propounded this theory. It primarily became popular in industries and businesses but later it is used in maintaining Teacher Student relations as well. In this theory, more emphasis was given to hygiene and motivation.

6. Behaviourists' Learning Theory of Motivation – Behaviourists laid emphasis on Motivation in the relation between Stimulus and Response.

7. Adler's Social Urges Theory – In contradiction to extreme views of Freud regarding sex as the basis of human motivation Adler said that social urges form the basis of all human deeds.

Maslow's Hierarchy of Needs

Abraham H. Maslow (1968; 1970) attempted to portray a picture of human behaviour by arranging the various needs in a hierarchy. It is popularly known as the "Theory of Self-actualisation".

मैकडुगल थे। इनके अनुसार हमारा व्यवहार मौलिक रूप से प्रवृत्त्यात्मक होता है। हमारे अंदर कुछ जन्मजात प्रवृत्तियाँ होती हैं जो मानव व्यवहार का आधार बनाती हैं।

2. हल का न्यून अंतर्नोद का सिद्धांत – इनके अनुसार जैविक अभिप्रेरक जैसे भूख, प्यास, काम तथा दर्द से बचना ही हमारी प्राथमिक क्रियाओं के लिए उत्तरदायी होते हैं।

For deep understanding visit our YouTube Channel **pavitracademy**

3. फ्रायड का अभिप्रेरणा का मनोविश्लेषणात्मक सिद्धांत – यह सिद्धांत मूल प्रवृत्तियों तथा अचेतन मन के संबंध पर आधारित है। फ्रायड के अनुसार मूल प्रवृत्तियाँ ही किसी व्यक्ति की सभी क्रियाओं के लिए उत्तरदायी होती हैं।

4. उपलब्धि अभिप्रेरणा सिद्धांत – इस सिद्धांत के प्रतिपादक मैकक्लीलैण्ड थे। इनके अनुसार उपलब्धि अभिप्रेरणा को विविध लक्ष्यों के साथ संबंधित किया जा सकता है। चुनौतीपूर्ण एवं कठिन कार्यों में संतोषजनक निपुणता प्राप्त करने की आशा ही उपलब्धि अभिप्रेरणा है।

5. अभिप्रेरणा स्वास्थ्य सिद्धांत – इस सिद्धांत के प्रतिपादक फ्रेड्रिक हर्जबर्ग हैं। यह सिद्धांत उद्योग तथा व्यापार जगत में अधिक प्रचलित हुआ। बाद में इसका प्रयोग शिक्षक छात्र संबंध में भी हुआ। इस सिद्धांत में स्वास्थ्य तथा अभिप्रेरण पर अधिक जोर दिया गया।

6. व्यवहारवादियों का अभिप्रेरित अधिगम का सिद्धांत – व्यवहारवादियों ने उद्दीपक-प्रतिक्रिया के संबंध में अभिप्रेरणा को विशेष महत्व दिया।

7. एडलर का सामाजिक प्रवृत्ति का सिद्धांत – फ्रायड के मानव अभिप्रेरणा के लिए काम इच्छा को विशेष महत्व देने के विरोध में एडलर ने सामाजिक प्रवृत्ति को मानव कार्यों का मूल बताया।

मैस्लो का आवश्यकता पदानुक्रम

मैस्लो ने मानव व्यवहार को चिह्नित करने के लिए आवश्यकताओं को एक पदानुक्रम में व्यवस्थित किया है उनके सिद्धांत को आत्म-सिद्धि का सिद्धांत भी कहते हैं।



Maslow's model can be conceptualised as a pyramid in which the bottom of this hierarchy represents basic physiological or biological needs which are basic to survival such as hunger, thirst, etc. Only when these needs are met, the need to be free from threatened danger arises. This refers to the safety needs of physical and psychological nature. Next comes the need to seek out other people, to love and to be loved. After these needs are fulfilled, the individual strives for esteem, i.e. the need to develop a sense of self-worth. The next higher need in the hierarchy reflects an individual's motive towards the fullest development of potential, i.e. self-actualisation. A self-actualised person is self-aware, socially responsive, creative, spontaneous, open to novelty, and challenge. S/he also has a sense of humour and capacity for deep interpersonal relationships.

Frustration and Conflict

What happens when motivated action is blocked or it fails due to certain reasons? What happens when one is faced with more than one motive or need at the same time? These two concerns are known as **frustration** and **conflict** respectively.



मैस्लो का मॉडल एक पिरामिड के रूप में समझा जा सकता है जिसमें पदानुक्रम के तल में मूल शरीर क्रियात्मक जैविक आवश्यकताएं हैं जो कि जीवन-निर्वाह के लिए आवश्यक हैं - जैसे भूख, प्यास इत्यादि। जब इन आवश्यकताओं की पूर्ति हो जाती है तभी व्यक्ति में खतरे से सुरक्षा की आवश्यकता उत्पन्न होती है। इसका तात्पर्य भौतिक एवं मनोवैज्ञानिक प्रकार के स्तरों से सुरक्षा से है। इसके पश्चात् दूसरों का उनसे प्रेम करना तथा उनका प्रेम प्राप्त करना आता है। यदि हम इस आवश्यकता को प्राप्त करने में सफल हो जाते हैं तब हम आत्म-सम्मान तथा दूसरों के सम्मान प्राप्त करने की और बढ़ते हैं। पदानुक्रम में सबसे ऊपर आत्मसिद्धि की आवश्यकता है। आत्मसिद्ध व्यक्ति आत्म-जागरूक, समाज के प्रति अनुक्रियाशील, सर्जनात्मक, नवीन विचारों के लिए खुली सोच वाला तथा चुनौतियों का सामना करने वाला होता है। ऐसे व्यक्ति में हास्य भावना होती है तथा गहरे अंतरवैयक्तिक संबंध बनाने की क्षमता होती है।

कुंठा एवं द्वंद्व

जब अभिप्रेरित क्रिया अवरूद्ध हो जाती है या जब वह कुछ कारणों से असफल हो जाती है तब क्या होता है? जब व्यक्ति में एक ही समय में एक से अधिक अभिप्रेरक अथवा आवश्यकताएं जागृत हो जाती हैं तब क्या होता है? यही दो सम्प्रत्यय क्रमशः कुंठा तथा द्वंद्व कहलाते हैं।