

DR.MALA KUMARI
ASSISTANT PROFESSOR (GUEST
TEACHER)
DEPARTMENT OF PSYCHOLOGY
A.N.D COLLEGE SHAHPUR
PATORY,SAMASTIPUR
B.A –PART 1 PSYCHOLOGY (HONS)

LECTURE-7

MOTIVATIONS

अभिप्रेरण (SOCIOGENIC MOTIVES)

सामाजिक अभिप्रेरण

सामाजिक अभिप्रेरक वैसे अभिप्रेरक को कहा जाता है जो व्यक्ति में जन्म से तो मौजूद नहीं होता है परन्तु उसे व्यक्ति अपने जीवन काल में सामाजिक रूप से अपने को श्रेष्ठ बनाये रखने के लिए सीखता है |ये अभिप्रेरक कुछ ऐसे होते हैं जिसके बिना व्यक्ति जैविक रूप से तो जिन्दा रह सकता है परन्तु सामाजिक रूप से उसका जीवित रहना संभव नहीं है |उस कारण से उसे सामाजिक अभिप्रेरक कहा जाता है |सामाजिक अभिप्रेरक को अर्जित अभिप्रेरक भी कहा जाता है |सामाजिक व अभिप्रेरक

में व्यक्ति सामाजिक परिस्थितियों जैसे परिवार ,पड़ोसियो ,स्कूल ,कॉलेज के साथियों आदि के बिच रह कर सीखता है ।

प्रमुख सामाजिक अभिप्रेरको का वर्णन निम्नलिखित है :-

1.उपलब्धि की आवश्यकता (NEED FOR ACHIEVEMENT)

2.सम्बन्धन की आवश्यकता (NEED FOR AFFILIATION)

3.स्तर एवं सत्ता की आवश्यकता (NEED FOR POWER AND STATUS)

4.आक्रमणशीलता की आवश्यकता (NEED FOR AGGRESSIVENESS)

5.अनुमोदन आवश्यकता (APPROVAL MOTIVE OR NEED)

इन सभी की व्याख्या निम्नलिखित है :-

- (1) उपलब्धि की आवश्यकता (NEED FOR ACHIEVEMENT)- उपलब्धि की आवश्यकता को उपलब्धि अभिप्रेरक भी कहा जाता है ,उपलब्धि अभिप्रेरक से तात्पर्य एक ऐसे अभिप्रेरक से होता है जिससे प्रेरित होकर व्यक्ति अपने कार्य को इस ढंग से करता है की उसे उसमे अधिक _से _अधिक सफलता मिल सके ।

मन फर्नाल्ड व फर्नाल्ड (1972) ने उपलब्धि अभिप्रेरक को परिभाषित करते हुए कहा है की “उपलब्धि अभिप्रेरक से तात्पर्य श्रेष्ठता के खास स्तर प्राप्त करने की इच्छा से होता है”

जिन व्यक्तियों में उपलब्धि अभिप्रेरक अधिक होता है ,वे अपनी जिन्दगी में अधिक-से-अधिक उच्च स्तर की सफलता प्राप्त करने की कोशिश करते है |उपलब्धि अभिप्रेरक सभी व्यक्तियों में सामान नहीं होता है किसी में यह अभिप्रेरक काफी अधिक होता है तो किसी में यह अभिप्रेरक कम होता है |मनोवैज्ञानिको ने अनेक अध्ययन से यह सिद्ध कर दिया है की उपलब्धि अभिप्रेरक का सम्बन्ध बचपन में माता-पिता द्वारा दिए जाने वाले स्वतंत्रता प्रशिक्षण से है |जो माता-पिता अपने बच्चो को स्वतंत्र रूप से भिन्न-भिन्न तरह के कार्य करने देते है वे बच्चे अपने जीवन में अधिक सफल होते है किन्तु जो माता-पिता अपने बच्चो को छोटा समझकर उनके कार्य कर देते है वे अपने जीवन में अधिक कठिनाई का सामना करते है|उपलब्धि अभिप्रेरक को मैककिल्लैण्ड तथा उनके सहयोगियों (1953) द्वारा विस्तृत रूप में अध्ययन किया गया है तथा T.A.T (THEMATIC APPRECEPTION TEST) द्वारा उसे मापा भी गया |

एटकिन्सन(1964) तथा होयेंगा तथा होयेंगा (1984)द्वारा भी उपलब्धि अभिप्रेरक का अध्ययन किया गया |इस अध्ययन के आधार पर ये लोग निम्नांकित निष्कर्ष पर पहुंचे :-

(1)ऐसे व्यक्ति जिसमे उपलब्धि अभिप्रेरक अधिक होता है ,साधारण कठिनाई वाले कार्य को करना अधिक पसंद करते है क्योकि इस पर सफलता निश्चित होती है |

(II) ऐसे व्यक्ति जिसमें उपलब्धि अभिप्रेरक अधिक होता है, जैसे कार्यों को करना अधिक पसंद करते हैं जिसके आधार पर उनकी तुलना अन्य व्यक्तियों के साथ आसानी से किया जा सके।

(III) अधिक उपलब्धि अभिप्रेरक वाले व्यक्ति जैसे कार्यों को करना अधिक पसंद करते हैं जिनके द्वारा उनके व्यक्तिगत गुणों जैसे ज्ञान आदि की अभिव्यक्ति हो।

(IV) जब अधिक उपलब्धि अभिप्रेरक वाले व्यक्ति किसी एक कार्य में सफल होते हैं तो वे अपनी इस सफलता को ध्यान में रखते हुए अपनी आकांक्षा के स्तर को धीरे-धीरे ऊँचा करते हैं।

(V) अधिक उपलब्धि अभिप्रेरक वाले व्यक्ति उन परिस्थितियों में अधिक कार्य करना पसंद करते हैं जिसके परिणाम पर उन्हें नियंत्रण काफी होता है ताकि वे निश्चित रूप से यह समझ सकें कि उन्हें सफलता मिलेगी या नहीं।

2. सम्बन्धन की आवश्यकता- सम्बन्धन की आवश्यकता को

सामुदायिकता भी कहा जाता है, जो दूसरा प्रमुख सामाजिक अभिप्रेरक है। मनुष्य एवं अधिकतर पशुओं में भी सम्बन्धन की आवश्यकता होती पाई गयी है। सामाज में या दूसरे के साथ रहने की प्रवृत्ति को सामुदायिकता कही गई है। बिटेकर(1970)के अनुसार "जीवों में अपनी जातियों के साथ समूह में रहने की प्रवृत्ति को सामुदायिकता या सम्बन्धन व्यवहार कहा

गया है |स्पष्ट है की संबंधन की आवश्यकता में व्यक्ति या पशु अपने सामुदाय के लोगो के साथ रहना चाहता है |इस तरह के आवश्यकता की संतुष्टि होने पर प्राणी का सामाजिक जीवन अधिक मजबूत हो जाता है |अनेक मनोवैज्ञानिको ने अपने अध्ययन से यह स्पष्ट कर दिया है की संबंधन व्यवहार के उत्पन्न होने में प्राणी के शैशवावस्था की अनुभूतियाँ काफी महत्वपूर्ण निर्धारिक के रूप में कार्य करती है |

कारपेंटर (1942) ने एक अध्ययन किया जिसमे कुछ बंदर के बच्चों को जन्म के कुछ महीनों बाद तक अन्य बंदरों से अलग रख कर पाला पोषा गया और फिर बाद में उन्हें अन्य सभी बंदरों के साथ रखा गया |परिणाम में देखा गया की लगभग रखे गये बंदरो में सामुदायिकता का गुण नहीं था और वे पहले के समान अकेले ही रहना पसंद करते थे |

संबंधन व्यवहार किसी व्यक्ति में एक समान रूप से हमेसा बना हुआ नहीं होता |वातावरण की घटनाओं में परिवर्तन होने के साथ – साथ संबंधन व्यवहार में परिवर्तन आता है |जैसे जब व्यक्ति के लिए वातावरण अधिक दुश्चिंता उत्पन्न करने वाला हो जाता है ,वैसी पारिस्थिति में उस व्यक्ति में संबंधन व्यवहार अधिक बढ जाता |

स्कैक्टर (1959) ने इस तथ्य की जांच एक प्रयोग कर के की है |

उन्होंने कॉलेज की कुछ छात्राओं के एक समूह को मनोवैज्ञानिक प्रयोग

शाला में लाकर उन्हें एक बड़ी इलेक्ट्रॉनिक मशीन दिखाई और उनसे कहा गया की अभी जो प्रयोग होने जा रहा है उसमे इसी मशीन का उपयोग किया जायेगा |इसके चलाने में संभव है की उन्हें बिजली का झटका लगे |दुसरे समूह के छात्राओं को इन्तजार करने के लिए कहा गया जहाँ उन्हें इस बात की छुट थी की वे चाहे तो अकेले भी इन्तजार कर सकती है या समूह में भी रहकर इन्तजार कर सकती है परिणाम में देखा गया की पहले समूह की अधिकतर छात्राएँ समूह में इंतजार करना पसंद की जबकि दुसरे समूह की छात्राओं में इस तरह की प्रवृति नहीं देखी गयी| स्कैक्टर के अनुसार पहले समूह की छात्राओं में सामुदायिकता का अभिप्रेरक इसलिए अधिक पाया गया क्योकि उन सबो को बिजली के झटका या आघात लगने का डर था जिससे वे सभी काफी चिंतित थी| ऐसी परिस्थिति में लोगो में सामुदायिकता या संबंधन व्यवहार इसलिए बढ जाता है क्योकि अन्य लोगो की समान दशा देखकर तथा उनके साथ होने से अपने आप ही व्यक्ति में दुश्चिंता की मात्र कुछ कम हो जाती है |

3. स्तर एवं सत्ता की आवश्यकता सत्ता की आवश्यकता भी व्यक्ति की एक प्रमुख सामाजिक आवश्यकता है |जिसके द्वारा व्यक्ति अन्य परिस्थितियों पर अपना प्रभुत्व बनाये रखते है |ऐसे व्यक्ति अन्य व्यक्तियों को धमकी देकर या प्रार्थना करके अपनी इच्छा अनुसार कार्य करवाने में समर्थ हो जाते है |

विंटर (1973) के अनुसार “दुसरो के सम्बेग या व्यवहार पर चेतन या अचेतन रूप से इच्छित प्रभाव उत्पन्न करने की क्षमता को सामाजिक सत्ता की संज्ञा दी जाती है |”

फेल्डमेन ने उसी तरह कहा है “दुसरे के व्यवहार को नियंत्रित करने तथा उसे अपने ढंग से मोरने की क्षमता को सामाजिक सत्ता कहा जाता है” सत्ता की आवश्यकता सभी व्यक्तियों में एक समान नहीं होती है, कुछ व्यक्तियों में अधिक होती है तो कुछ व्यक्तियों में कम होती है

|सामान्यतः स्त्रीयो में पुरुषों की अपेक्षा सत्ता की आवश्यकता कम होती है |कोई भी व्यक्ति सत्ता अभिप्रेरक की अभिव्यक्ति कैसे करेगा यह कई बातों पर निर्भर करता है |इस सिलसिले में कई मनोवैज्ञानिको ने प्रयोग कर के यह दिखाया है की सत्ता अभिप्रेरक की अभिव्यक्ति के यौन समाजिक आर्थिक स्तर ,परिपक्वता का स्तर ,सत्ता अभिप्रेरक व्यक्त करने में उत्पन्न डर आदि पर निर्भर करता है |

4. आक्रमणशीलता की आवश्यकता- आक्रमणशीलता एक प्रमुख सामाजिक अभिप्रेरक है जिसमे एक व्यक्ति दुसरे व्यक्ति को शाब्दिक रूप से या शारीरिक रूप से चोट पहुंचाने की कोशिश करता है |एटकिंसन ,एटकिंसन तथा हील्गार्ड (1983) ने आक्रमण अभिप्रेरक को परिभाषित करते हुए कहा है ”यह वैसा व्यवहार है जिसका उद्देश्य दुसरो को शारीरिक रूप से या शाब्दिक रूप से चोट पहुंचाता या दुसरो की संपत्ति को बर्बाद करना होता है |

आक्रमणशील व्यवहार के कई रूप हो सकते हैं |बस्स (1961) के अनुसार यह शारीरिक या शाब्दिक हो सकता है ,सक्रिय या निष्क्रिय हो सकता है |करीब करीब मानव के सभी जातियों में आक्रमणशील व्यवहार कोई ना कोई रूप अवश्य पाया जाता है |अतः आक्रमणशीलता एक तरह का सर्वव्यापक अभिप्रेरक है |डोलार्ड तथा उनके सहयोगियों ने अपने प्रयोग के आधार पर बतलाया है की आक्रमणशीलता जन्मजात नहीं बल्कि कुंठा से उत्पन्न होती है |व्यक्ति अपने लक्ष्य की प्राप्ति किसी कारण से नहीं कर पाता है तो इसमें इससे उसमें एक विशेष प्रकार की कुंठा उत्पन्न होती है जिसकी अभिव्यक्ति विभिन्न तरह के आक्रमणशील क्रियाओं द्वारा होती है |अतः व्यक्ति में आक्रमणशील क्रियाओं की उत्पत्ति कुंठा द्वारा होती है हालाँकि सभी तरह की कुंठा से आक्रमण शीलता उत्पन्न नहीं होती है |इस आक्रमणशीलता प्राक्कल्पना को कुंठा आक्रामकता आक्रमणशीलता की संज्ञा दी जाती है |

5. अनुमोदन आवश्यकता-अनुमोदन की आवश्यकता या अनुमोदन अभिप्रेरक से तात्पर्य व्यक्ति द्वारा दुसरो से धनात्मक मूल्यांकन यानी प्रतिष्ठा ,प्रशंशा आदि पाने की उमीद से होता है| इस तरह का अभिप्रेरक बच्चों तथा किशोरों में अधिक होता है |व्यस्क लोगो में भी इस तरह का अभिप्रेरक पाया जाता है परन्तु वे लोग कुछ हद तक इसे छिपा लेते है |क्राउनी तथा मारलो(1964)ने इस तरह के अभिप्रेरक का विशेष रूप से अध्ययन किया है | इन लोगो ने अनुमोदन अभिप्रेरक का

अध्ययन करने के लिए एक मापनी बनाया जिसे अनुमोदन की आवश्यकता की मापनी की संज्ञा दी गयी है ।