

Course-MA in Education

Paper-V

Topic- Motivation

Prepared By- Dr. Sangeeta Kumari

अभिप्रेरण

Motivation

3.1 अभिप्रेरण की संकल्पना:- (Concept of Motivation)

व्यवहार के तीन पक्ष होते हैं-(1) क्या(What), (2) कैसे (How) तथा (3) क्यों (Why) पहले पक्ष का अर्थ होता है कि प्राणी कौन सा व्यवहार या क्रिया कर रहा है। दूसरे पक्ष का अर्थ यह है कि प्राणी उस व्यवहार को किस ढंग से कर रहा है तथा तीसरे पक्ष का अर्थ यह है कि उस व्यवहार या क्रिया का कारण क्यों है? व्यवहार के इसी तीसरे पक्ष से अभिप्रेरण का सम्बन्ध है। अतः साधारण अर्थ में अभिप्रेरण का तात्पर्य प्राणी की आन्तरिक अवस्था है जो इसे किसी क्रिया या व्यवहार को करने के लिए बाध्य करती है। भूख एक आन्तरिक स्थिति है जो प्राणी को भोजन के लिए बाध्य करती है।

बैरोन (Baron, 2003) के अनुसार, “अभिप्रेरण का तात्पर्य आन्तरिक प्रक्रियाओं से है जो हमारे व्यवहार को सक्रिय बनाती है निश्चित करती है तथा समयोपरि जारी रखती है।”

इस परिभाषा से यह स्पष्ट होता है कि अभिप्रेरण एक अवस्था है जो कभी शारीरिक और कभी मानसिक होती है। प्राणी एक निश्चित दिशा में एक निश्चित लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए सक्रिय हो जाता है। प्राणी उस दिशा में लक्ष्य-प्राप्ति तक सक्रिय रहता है।

स्पष्ट है कि अभिप्रेरण शिक्षार्थी एक विशिष्ट अवस्था होती है जो उसे लक्ष्य की ओर निदेशित करती है।

3.2 अभिप्रेरण के संघटक-(Components of Motivation)

अभिप्रेरण के चार संघटक हैं जो निम्नलिखित हैं:-

(1) आवश्यकता:- (Need):-

साधारण अर्थ में किसी चीज के अभाव को आवश्यकता कहते हैं। लेविन (Lewin) के अनुसार आवश्यकता का अर्थ ऐसी शक्ति से है जो किसी वस्तु में कोई विशेष

मूल्य उत्पन्न कर देती है। हल (Hull) के अनुसार शरीर में किसी वस्तु के अभाव से जो एक विशेष अवस्था उत्पन्न होती है उसे ही आवश्यकता कहते हैं।

आवश्यकता दो प्रकार की होती है। (1) अनिवार्य आवश्यकता (Vital Need) तथा (2) गैर अनिवार्य आवश्यकता (Non Vital Need) जो आवश्यकताएँ प्राथमिक तथा जन्मजात होती हैं उसे अनिवार्य आवश्यकता कहते हैं। इस प्रकार की आवश्यकताओं को शारीरिक आवश्यकता अथवा जैविक आवश्यकता भी कहते हैं। जैसे भूख, प्यास आदि। दूसरी ओर गैर अनिवार्य आवश्यकता ऐसी आवश्यकता को कहते हैं जो वातावरण के प्रभाव से उत्पन्न होती है। इस प्रकार की आवश्यकताओं को सामाजिक आवश्यकता या मनोवैज्ञानिक आवश्यकता भी कहते हैं।

(2) प्रणोदन (Drive)

प्रणोदन उस शारीरिक अवस्था को कहते हैं जो किसी आवश्यकता से उत्पन्न होती है। यह एक उत्तेजित अवस्था है जो व्यवहार को उत्पन्न करती है और उसे निश्चित दिशा में संचालन करती है। जैसे- भोजन की कमी से रक्त में कुछ रासायनिक परिवर्तन होते हैं जिससे भोजन की आवश्यकता महसूस होती है और एक तनाव की स्थिति पैदा हो जाती है। फलतः प्राणी इस तनाव की अवस्था (प्रणोदन) को दूर करने के लिए भोजन की खोज करने लगता है। उसका यह व्यवहार किसी खास दिशा में होता है। आवश्यकता तथा प्रणोदन में गहरा सम्बन्ध होते हुए भी दोनों एक दूसरे से भिन्न हैं। आवश्यकता एक शारीरिक अवस्था है जो टिशू-वंचन से उत्पन्न होती है। लेकिन प्रणोदन एक मनोवैज्ञानिक संरचना है जो आवश्यकता के कारण उत्पन्न होती है। आवश्यकता की प्रबलता बढ़ने पर प्रणोदन की प्रबलता भी बढ़े, यह आवश्यक नहीं है।

(3) प्रोत्साहन (Incentive)

प्रोत्साहन का तात्पर्य वह वाह्य लक्ष्य-वस्तु से है, जिससे एक ऐसा उद्दीपन प्राप्त होता है जो प्राणी को लक्ष्य क्रिया के लिए प्रेरित करता है। साधारण अर्थ में लक्ष्य (Goal) को प्रोत्साहन कहते हैं। जैसे- एक प्यासे व्यक्ति के लिए पानी उद्देश्य है। अतः यहाँ पानी को प्रोत्साहन कहेंगे। इसी तरह एक मजदूर के लिए मजदूरी या पैसा प्रोत्साहन है। प्रोत्साहन के दो प्रकार हैं- (1) धनात्मक प्रोत्साहन तथा (2) नकारात्मक प्रोत्साहन। धनात्मक प्रोत्साहन का अर्थ ऐसी वस्तुओं या अवस्थाओं से है जिनको प्राप्त करने के लिए प्राणी कोशिश करता है। नकारात्मक प्रोत्साहन का अर्थ ऐसी वस्तुएँ या अवस्थाएँ हैं जिनसे बचने

के लिए प्राणी प्रयास करता है । धनात्मक प्रोत्साहन प्राणी को अपनी ओर खींचता है तथा नकारात्मक प्रोत्साहन उसे दूर हटाता है ।

3.3 अभिप्रेरण के प्रकार:- (Types of Motives)

मनोवैज्ञानिकों ने अभिप्रेरण को मूलतः दो भागों में बाँटा है:-

(A) जैविक प्रेरक (Biogenic Motive) तथा (B) सामाजिक प्रेरक (Sociogenic Motive)

(A) जैविक प्रेरक(Biogenic Motive):-

जैविक प्रेरक को प्राथमिक प्रेरक भी कहा जाता है । यह प्रेरक जन्म के समय से ही बच्चों में उपस्थित रहता है । इस पर वातावरण का प्रभाव नहीं पड़ता है । यह प्रेरक जीवन के लिए आवश्यक होता है । इस प्रकार के कई प्रेरक हैं जिनमें से निम्नलिखित हैं:-

1. भूख (Hunger):-

जैविक प्रेरकों में भूख एक महत्वपूर्ण प्रेरक है । भूख लगने पर व्यक्ति भोजन की तलाश करता है और भोजन से ही शरीर में शक्ति का निर्माण होता है ।

2. प्यास (Thirst):-

भूख की तरह प्यास भी एक जैविक प्रेरक है । अध्ययनों से पता चलता है कि भूख की अपेक्षा प्यास का प्रेरक अधिक प्रबल होता है ।

3. यौन (Sex):-

यौन एक जैविक प्रेरक होते हुए भी भूख तथा प्यास से भिन्न है । यौन की संतुष्टि जीवन को कायम रखने के लिए आवश्यक नहीं है ।

(ii) भूख तथा प्यास की उत्पत्ति तब होती है जब शरीर में क्रमशः भोजन तथा पानी की कमी हो जाती है, परन्तु यौन में किसी वस्तु का अभाव नहीं होता है ।

(iii) भूख तथा प्यास का प्रेरक शुरू से ही सक्रिय रहता है मगर यौन प्रेरक एक खास उम्र आने पर सक्रिय होता है ।

इन अन्तरों के होते हुए भी भूख तथा प्यास की तरह यौन भी तनाव पैदा करता है और प्राणी को क्रियाशील बनाता है ।

4. मातृक प्रणोदन (Maternal Drive):-

जैविक प्रेरकों में मातृक प्रेरक की गिनती की जाती है प्रायः देखा जाता है कि माताएँ अपने बच्चों के प्रति आकर्षित होती हैं, पालती पोसती हैं और रक्षा करती हैं। अतः इस प्रकार के व्यवहारों को उत्पन्न करने वाले प्रणोदन को मातृक प्रणोदन कहा जाता है।

5. पीड़ा (Pain):-

शारीरिक आधार वाले प्रेरकों में पीड़ा की भी गिनती की जाती है। लेकिन भूख या प्यास के प्रेरक से पीड़ा का प्रेरक भिन्न है। भूख की हालत में प्राणी भोजन की ओर बढ़ता है। लेकिन पीड़ा की हालत में वह पीड़ा देने वाली वस्तु से दूर भगता है।

6. नींद (Sleep):-

नींद भी शारीरिक आधार वाला प्रेरक है। नींद की आवश्यकता मनुष्य के साथ-साथ पशु में भी देखी जाती है। भूख तथा प्यास की तरह यह भी एक जैविक प्रेरक है। कारण, यदि प्राणी को एक खास समय तक नहीं सोने दिया जाए तो वह मर जाएगा। निद्रा को संचालित करने में केन्द्रीय स्नायु तंत्र और खास कर हाइपोथैलेमस का हाथ होता है। हाइपोथैलेमस में ही निद्रा केन्द्र तथा जाग्रत केन्द्र होता है।

(B) सामाजिक प्रेरक (Sociogenic Motive)

सामाजिक प्रेरक का अर्थ ऐसे प्रेरकों से है जो वातावरण के प्रभाव से सीखे जाते हैं। ऐसे प्रेरकों को अर्जित प्रेरक भी कहते हैं। इन्हें मनोवैज्ञानिक प्रेरक भी कहा जाता है, क्योंकि ऐसे प्रेरकों का शारीरिक आधार नहीं होता है, बल्कि मनोवैज्ञानिक आधार होता है। कुछ सामाजिक प्रेरक निम्नलिखित हैं।

(1) उपलब्धि प्रेरक:- (Achievement Motive)

किसी वस्तु को अर्जित करने या संचय करने की प्रवृत्ति को उपलब्धि प्रेरक कहते हैं। प्रत्येक व्यक्ति में सफलता प्राप्त करने, उपयोगी वस्तु को हासिल करने तथा उसे संचित करने की प्रवृत्ति पाई जाती है। उपलब्धि प्रेरक में दिशा, तीव्रता तथा निरंतरता की विशेषता पाई जाती है। उपलब्धि प्रेरक के प्रभाव से व्यक्ति का व्यवहार एक खास दिशा में होता है। इस प्रेरक से प्रभावित होकर व्यक्ति प्रायः उसी दिशा में सक्रिय होता है जिस दिशा में सफलता मिलने की संभावना होती है। जब उसे यह अन्दाजा हो जाता है कि अमूक दिशा में प्रयास करने पर उपलब्धि संभव है, तभी वह प्रयास प्रारंभ करता है। उपलब्धि प्रेरक से उत्पन्न व्यवहार की एक विशेषता, तीव्रता है। व्यवहार की यह तीव्रता वास्तव में उपलब्धि

प्रेरक की प्रबलता तथा सफलता की कामना पर निर्भर करती है। व्यक्ति का यह व्यवहार उस दिशा में तब तक जारी रहता है जब तक कि लक्ष्य प्राप्त नहीं हो जाता है। इतना ही नहीं बल्कि, एक लक्ष्य को प्राप्त करने में सफल हो जाने पर उससे ऊँचे स्तर के लक्ष्य को प्राप्त करने की आवश्यकता जाग जाती है।

इसीलिए कहते हैं कि उपलब्धि प्रेरक पर आधारित व्यवहार में निरंतरता की विशेषता पाई जाती है।

2. सम्बन्धन प्रेरक (Affiliation Motive)

प्रत्येक व्यक्ति में दूसरों के साथ रहने की इच्छा पायी जाती है। इसी इच्छा को सम्बन्धन प्रेरक कहते हैं। सम्बन्धन प्रेरक सभी व्यक्तियों में पाया जाता है कुछ लोगों में इसकी मात्रा अधिक पाई जाती है और कुछ में कम। जन्म के समय बच्चों में इस प्रेरक का अभाव होता है। नगर दूसरों पर निर्भर होने होने के कारण बच्चों में दूसरों से सम्बन्धित होने तथा उन पर निर्भर रहने की प्रवृत्ति उसी समय से विकसित होने लगती है। धीरे-धीरे यह प्रेरक इतना प्रबल हो जाता है कि व्यक्ति समाज से अलग रहना पसन्द नहीं करता है।

3. अनुमोदन प्रेरक (Approval Motive)

इस प्रेरक का अर्थ यह है कि व्यक्ति में ऐसे कार्यों को करने की इच्छा होती है जिसे समाज द्वारा स्वीकृति मिल सके। थोड़ी बहुत मात्रा में यह इच्छा सभी व्यक्तियों में पाई जाती है। व्यक्ति किसी कार्य को करने से पहले इस बात का मूल्यांकन कर लेता है कि उसे सामाजिक अनुमोदन मिल सकेगा या नहीं। इसलिए वह ऐसे कार्यों से बचने का प्रयास करता है जो समाज के मानदंडों एवं मूल्यों के विपरीत होते हैं और ऐसे कार्यों को करना पसन्द करता है जो सामाजिक मानदंडों एवं मूल्यों के अनुकूल होते हैं। कुछ समाज मनोवैज्ञानिकों ने इस प्रेरक को मूल्यांकनात्मक निर्भरता कहा है। जिन लोगों में यह प्रेरक अधिक प्रबल होता है उनमें समाज के दबाव को सामने झुक जाने की प्रवृत्ति अधिक पाई जाती है।

4. सत्ता या पद प्राप्ति प्रेरक (Power or Status Seeking Motive)

अधिकतर लोगों में सत्ता या पद प्राप्ति का प्रेरक पाया जाता है। व्यक्ति अपने साथियों के बीच सत्ता एवं प्रतिष्ठा प्राप्त करने की इच्छा या प्रवृत्ति रखता है। व्यक्ति

की इस इच्छा या प्रवृत्ति को सत्ता प्रेरक अथवा पद प्राप्ति की संज्ञा दी जाती है । वह अपने जाने पहचाने लोगों के बीच एक प्रतिष्ठित स्थान प्राप्त करने की इच्छा रखता है ।

5. आक्रमणशीलता प्रेरक (Aggressiveness Motive)

इस प्रेरक का अर्थ लड़ने झगड़ने या आक्रमण करने की प्रवृत्ति से है आक्रमणशीला का प्रेरक न केवल मनुष्य में देखा जाता है बल्कि पशुओं में भी । मनुष्य में यह प्रवृत्ति कई रूपों में देखी जाती है । एक व्यक्ति दूसरे व्यक्ति को नुकसान पहुँचाने की कोशिश करता है । एक व्यक्ति दूसरे व्यक्ति को गन्दे शब्दों द्वारा तकलीफ पहुँचाने की कोशिश करता है । इस प्रकार के व्यवहार के पीछे व्यक्ति का यही प्रेरक सक्रिय रहता है । कभी-कभी यह प्रेरक उग्र रूप धारण कर लेता है । ऐसी हालत में व्यक्ति दूसरों पर घातक आक्रमण करता है और हत्या तक कर देता है । इसी आक्रमणशीलता की प्रवृत्ति ने मानव को बड़े-बड़े युद्धों के लिए बाध्य किया ।

6. आकांक्षा स्तर (Level of Aspiration)

प्रत्येक व्यक्ति किसी भी क्षेत्र में एक लक्ष्य निर्धारित कर लेता है, और उसको प्राप्त करने का प्रयास करता है । जब लक्ष्य प्राप्त हो जाता है तो उसे सफलता की अनुभूति होती है और जब लक्ष्य प्राप्त नहीं होता है तो उसे असफलता की अनुभूति होती है ।

अतः एक व्यक्ति द्वारा निर्धारित मापदंड ही उसके लिए आकांक्षा स्तर कहलाता है ।

7. परोपकारी व्यवहार (Altruistic Behaviour)

व्यक्ति का व्यवहार आत्मकेन्द्रित तथा पर-केन्द्रित दोनों होता है । व्यक्ति कभी अपने हित का काम करता है और कभी दूसरों के हित का काम करता है । इस प्रकार व्यक्ति में दूसरों की सहायता की इच्छा भी पाई जाती है । इसी इच्छा को परोपकारी आवश्यकता अथवा दूसरों की सहायता करने की इच्छा कहते हैं ।

8. आत्म कार्यान्वयन (Self Actualization)

मैसलो (Maslow, 1943, 1968) ने मनुष्य की आवश्यकताओं की व्याख्या एक शृंखला के रूप में की है । उनके अनुसार मनुष्य की आवश्यकताओं का विकास एक निश्चित शृंखला में होता है ।

(i) शारीरिक आवश्यकताएँ (physiological needs)

मैसलों के अनुसार सबसे पहले भूख प्यास, आदि शारीरिक आवश्यकताओं का विकास होता है। व्यक्ति अपनी बुनियादी आवश्यकताओं की संतुष्टि पहले करता है ।

(ii) सुरक्षा आवश्यकताएँ (safety needs)

शारीरिक आवश्यकताओं की पूर्ति हो जाने के बाद व्यक्ति में सुरक्षा स्वास्थ्य आदि से सम्बन्धित आवश्यकताओं का विकास होता है ।

(iii) सम्मान आवश्यकताएँ (esteem needs)

इस अवस्था में प्रतिष्ठा, आत्मसम्मान सफलता आदि आवश्यकताओं का विकास होता है ।

(iv) आत्म कार्यान्वयन आवश्यकताएँ (need for self actualization)

आवश्यकताओं की श्रृंखला में इस प्रेरक का विकास सबसे बाद में होता है। आत्म कार्यान्वयन की आवश्यकता का अर्थ व्यक्ति गत विकास, आत्मइच्छापूर्ति, योग्यता पूर्ति आदि से है ।

3.4 अभिप्रेरण या प्रेरक के उपागम या सिद्धान्त (Approaches or Theories of Motivation)

प्रेरक के अनेक सिद्धान्त हैं जो निम्नलिखित हैं :-

1. प्रणोदन सिद्धान्त (Drive theory)

यह सिद्धान्त इस अवधारणा पर आधारित है कि जैविक प्रेरकों जैसे भूख, प्यास, अधिक ठंड तथा अत्यधिक गर्म थे सभी दुखद स्थितियाँ हैं और वे व्यक्ति को उन्हें कम करने या दूर करने के लिए उत्प्रेरित करती हैं। इस सिद्धान्त के अनुसार व्यक्ति के शरीर के भीतर जो जैविक आवश्यकताएँ उत्पन्न होती हैं, वे उत्तेजन के दुखद स्थितियों को उत्पन्न करती हैं, जिन्हें हम भूख-प्यास, थकान आदि कहते हैं। उत्तेजन की दुखद स्थितियों के भाव को दूर करने तथा शरीर में समस्थिति को वापस लाने के लिए व्यक्ति कुछ क्रियाओं में लग जाता है। इस प्रकार प्रणोदन सिद्धान्त के अनुसार प्रेरणा मूलतः एक ऐसी प्रक्रिया है, जिसमें बहुत सी जैविक आवश्यकताएँ अपनी संतुष्टि के लिए व्यक्ति को नियोजित क्रियाओं की ओर धक्का देती हैं या

संचालित करती है। इसी आधार पर इस सिद्धान्त को धक्का सिद्धान्त (Push Theory) कहते हैं।

2. उत्तेजन सिद्धान्त (Arousal theory):-

उत्तेजन सिद्धान्त का विकास प्रणोदन सिद्धान्त के विरोध में एक प्रतिक्रिया के रूप में हुआ। प्रणोदन की आलोचना इस आधार पर की गई कि मानव अभिप्रेरणात्मक व्यवहार की व्याख्या करने में सह सक्षम नहीं है, क्योंकि मानव व्यवहार के सक्रिय होने पर प्रणोदन घटता नहीं है, बल्कि बढ़ जाता है। प्रणोदन सिद्धान्त की इस कमी को उत्तेजन सिद्धान्त पूरा करता है।

इस सिद्धान्त के आधार के अनुसार उत्तेजन का स्तर दिन भर बदलता रहता है। निद्रा के दौरान उत्तेजन स्तर नीचा रहता है, जग जाने पर इसका स्तर बढ़ता है और जब व्यक्ति कठिन कार्यों को करता होता है तो यह स्तर काफी ऊँचा हो जाता है। इस सिद्धान्त की मान्यता यह है कि व्यक्ति उत्तेजन के न्यूनतम स्तरों की खोज नहीं करता है, बल्कि अनुकूलतम उत्तेजन की खोज करता है अर्थात् उस उत्तेजन स्तर की खोज करता है जो व्यक्ति की व्यक्तिगत विशेषताओं तथा उसके द्वारा उस समय निष्पादित क्रिया के लिए उपयुक्त होता है।

3. प्रत्याशा सिद्धान्त (Expectancy theory):-

भविष्य के वांछित परिणामों की प्रत्याशा व्यक्ति के व्यवहार को उत्प्रेरित करती है तथा आगे बढ़ाती है। इस सिद्धान्त को प्रत्याशा सिद्धान्त कहते हैं। इस सिद्धान्त के अनुसार प्राथमिक रूप से प्रेरणा विभिन्न प्रणोदनों या आवेगों द्वारा भीतर से धक्का खाकर उत्पन्न होने वाली घटना नहीं है, बल्कि यह बाहर से वांछित परिणामों को प्राप्त करने की प्रत्याशाओं द्वारा आगे बढ़ने वाली घटना है। ऐसे परिणामों को प्रोत्साहन कहते हैं। ये प्रोत्साहन मुद्रा, प्रतिष्ठा, दूसरों का अनुमोदन आदि हो सकते हैं। इस सिद्धान्त को प्रोत्साहन सिद्धान्त भी कहा जाता है।

4. लक्ष्य स्थापन सिद्धान्त (Goal Setting Theory):-

इस सिद्धान्त की मान्यता यह है कि प्रेरणा को लक्ष्यों के द्वारा प्रभावपूर्ण तरीकों से प्रमाणित किया जा सकता है। प्रायः देखा जाता है कि व्यक्ति पहले कोई लक्ष्य बनाता है और फिर उसको प्राप्त करने का प्रयास करता है तो वह अधिक प्रेरणा के साथ

व्यवहार या कार्य करता है। इसके विपरीत जो व्यक्ति किसी मूर्त लक्ष्य को निर्धारित किए बिना व्यवहार करता है तो उसका व्यवहार अपेक्षाकृत कम प्रेरणात्मक होता है।

अध्ययनों से यह पता चलता है कि लक्ष्य स्थापन पूरी तरह विशिष्ट हो अर्थात् व्यक्ति को यह जानकारी हो कि वह क्या कर रहा है यानि उसका लक्ष्य क्या है। दूसरी बात यह है कि लक्ष्य स्थापन चुनौतीपूर्ण हो अर्थात् व्यक्ति को यह महसूस हो कि वह लक्ष्य को प्राप्त कर सकता है। चौथी बात यह है कि लक्ष्य स्थापना को अधिकतम प्रभावी बनाने के लिए पुनर्निवेश आवश्यक हो।

5. मैसलो का आवश्यकता अनुक्रम सिद्धान्त (Maslow's Need Hierarchy theory)

इस सिद्धान्त में मैसलों के अनुसार मनुष्य की आवश्यकताएँ श्रेणीबद्ध होती हैं। इस सिद्धान्त के अनुसार शारीरिक आवश्यकताएँ जैसे- भोजन, पानी, ऑक्सीजन तथा निद्रा की आवश्यकताएँ इस अनुक्रम के तल पर होती हैं। इसके एक चरण ऊपर सुरक्षा की आवश्यकताएँ होती हैं। इसके ऊपर सामाजिक आवश्यकताएँ जैसे- सुरक्षा की आवश्यकताएँ, सामाजिक सम्बद्धता आदि होती हैं। दूसरे ऊपर सम्मान की आवश्यकताएँ होती हैं। सबसे शीर्ष पर आत्मसिद्धि (Self actualization) आवश्यकताएँ होती हैं। आत्मसिद्धि का तात्पर्य स्वतंत्रता, स्वायत्तता, गहन मित्रता कायम करने की प्रवृत्ति, बाहरी दबाव के प्रति प्रतिरोध से है।

6. व्रूम का कर्षण प्रत्याशा सिद्धान्त (Vroom's Valence-Expectancy theory)

व्रूम ने अपने सिद्धान्त को दो तत्वों पर आधारित किया जिन्हें कर्षण (Valence) तथा प्रत्याशा (Anticipation) कहा गया। कर्षण का तात्पर्य किसी लक्ष्य या परिणाम से है जो धनात्मक तथा नकारात्मक दोनों हो सकता है। इसी तरह प्रत्याशा का तात्पर्य किसी परिणाम से प्राप्त होने वाली प्रत्याशित संतुष्टि से है।

3.5 सीखने में अभिप्रेरण का महत्व (Importance of Motivation in Learning):-



3.6 अभ्यास के प्रश्न (Questions for Exercise)

1. What do you understand by motivation ? Describe it.
अभिप्रेरण से आप क्या समझते हैं? वर्णन कीजिए।
2. Describe the theories of Motivation.
अभिप्रेरण के सिद्धान्तों का वर्णन कीजिए।
3. Describe the importance of motivation in learning.
सीखने में अभिप्रेरण के महत्व का वर्णन कीजिए।
4. Describe the biogenic & sociogenic motive of motivation.
अभिप्रेरण के जैविक प्रेरक तथा सामाजिक प्रेरक का वर्णन कीजिए।
5. Define motivation. Describe the component of motivation.
अभिप्रेरण को परिभाषित कीजिए। अभिप्रेरण के संघटक का वर्णन कीजिए।