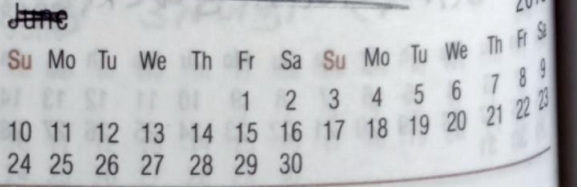
⇒ प्रेरित व्यवहार की विशेषताएँ (characteristics of Motivated Behaviour) → प्रेरणा की प्रकृति से स्पष्ट होता है कि व्यक्ति के प्रत्येक व्यवहार अथवा क्रिया के पीछे कोई-न-कोई प्रेरक (Motive) अवश्य होता है। यही प्रेरक व्यक्ति के व्यवहारों का संचालन करते हैं। ~~इसके~~ इन प्रेरित व्यवहार की प्रमुख विशेषताओं को निम्नलिखित रूप से समझा जा सकता है:-

(1) प्रेरित व्यवहार लक्ष्योन्मुख होता है (Motivated behaviour is goal oriented) → प्रेरणा से प्रभावित प्रत्येक व्यवहार का कोई-न-कोई लक्ष्य अवश्य होता है। व्यक्ति इसी लक्ष्य की प्राप्ति के लिए प्रयास करता रहता है। व्यक्ति को जब तक अपने लक्ष्य को प्राप्त करने में सफलता नहीं मिल जाती तब तक प्रेरणा उसे अपने लक्ष्य के प्रति तत्पर बनाए रखती है। प्रेरित व्यवहार लक्ष्य से सम्बन्धित दिशा की ओर ही आगे बढ़ता रहता है।

(2) लक्ष्य-प्राप्ति की बेचैनी (Restlessness for achieving the goal) → प्रेरित व्यवहार की एक प्रमुख विशेषता यह है कि यह व्यक्ति



की लक्ष्य प्राप्त करने के लिए बेचैन बनाए रखता है। व्यक्ति की आवश्यकताएँ उनके अन्दर मनःशारीरिक तनाव को जन्म देती है और यह तनाव व्यक्ति में असन्तुलन की दशा उत्पन्न करता है यही असन्तुलन अथवा तनाव व्यक्ति को लक्ष्य प्राप्त करने के लिए बेचैन कर देता है तथा शीघ्र ही यह बेचैनी व्यक्ति को लक्ष्य प्राप्ति के लिए निरन्तर प्रयत्नशील रहने की प्रेरणा देने लगती है।

③ प्रेरित व्यवहार में निरन्तरता होती है (There is Persistence in motivation) →

विभिन्न प्रकार के प्रेरक केवल प्रयासों को ही उत्पन्न नहीं करते बल्कि व्यक्ति को लक्ष्य-प्राप्ति के लिए निरन्तर क्रियाशील भी बनाए रखते हैं। कभी-कभी यह निरन्तरता एक लम्बे समय तक चलती रहती है। उदाहरण के लिए, यदि एक व्यक्ति बेरोजगार हो तो कोई-न-कोई प्रेरक उसे एक लम्बे समय तक आजीविका की खोज के प्रति प्रयत्नशील बनाए रखता है।

④ प्रेरित व्यवहार सक्रिय और जाग्रत होता है (Motivated behaviour is energized and evocated) →

हल, वाउन तथा फार्बर आदि मनोवैज्ञानिकों का मानना है कि प्रेरणा सम्बन्धी प्रतिक्रियाएँ स्वयं ही न तो व्यवहार के किन्हीं विशिष्ट रूपों का निर्धारण करती हैं और न ही उन्हें नियन्त्रित करती हैं। इनका कार्य वास्तव में नैतिगिक तथा अर्जित प्रवृत्तियों को उत्तेजित करके व्यक्ति के व्यवहार को प्रभावित करना है। सामान्य अवस्था की अपेक्षा इन प्रतिक्रियाओं से प्रभावित व्यवहार अधिक सक्रिय और जागरूक होता है। यही कारण है कि जब किसी व्यक्ति का व्यवहार प्रेरणा से प्रभावित होता है तब सामान्य अवस्था की तुलना में लक्ष्य प्राप्ति के प्रति उसमें अधिक सक्रियता और जागरूकता देखने को मिलती है

(5) शक्ति तथा कार्यक्षमता का समावेश (It consists of energy and efficiency) → यह स्वीकार किया जाता है कि प्रेरित व्यवहार में सामान्य व्यवहार की अपेक्षा अधिक शक्ति तथा कुशलता पायी जाती है। इस शक्ति और कुशलता को व्यक्ति उस समय अनुभव करता है जब उसे अपना लक्ष्य कुछ कठिन प्रतीत होता है। प्रेरणा के द्वारा व्यक्ति लक्ष्य के प्रति पहले से अधिक शक्ति और कुशलता का अनुभव करने लगता है। इसका तथ्य यह है कि किसी लक्ष्य के प्रति व्यक्ति को जितनी अधिक प्रेरणा मिलती है वह उतनी ही अधिक शक्ति और क्षमता के द्वारा उसे प्राप्त करने का प्रयत्न करने लगता है।

(6) प्रेरित व्यवहार चयनात्मक होता है (Motivated behaviour is selective) → व्यक्ति के सामान्य व्यवहार चयनात्मक नहीं होते क्योंकि उनमें सभी तरह की अनुक्रियाओं का समावेश होता है। इसके विपरीत, प्रेरित व्यवहार किसी विशेष लक्ष्य से सम्बन्धित होने के कारण चयनात्मक होते हैं। इसका तात्पर्य यह है कि ऐसे व्यवहार में सभी प्रकार की अनुक्रियाओं का समावेश नहीं होता बल्कि उन्हीं अनुक्रियाओं का समावेश होता है जो लक्ष्य-प्राप्ति से सम्बन्धित होती हैं।

(7) प्रेरित व्यवहार में परिवर्तनशीलता होती है (There is variability in motivated behaviour) → प्रेरित व्यवहार पशुओं की तरह मूल-प्रवृत्यात्मक नहीं होते बल्कि उनमें लक्ष्य और आवश्यकता के अनुसार परिवर्तन होता रहता है।

June
Su Mo Tu We Th Fr Sa Su Mo Tu We
1 2 3 4 5 6
18 19 20

व्यवहारों का यह परिवर्तन तब तक चलता रहता है जब तक व्यक्ति अपने लक्ष्य को प्राप्त नहीं कर लेता। प्रेरित व्यवहार लक्ष्य की ओर उन्मुख होता है, इसलिए कभी इसे दोहराया जाता है तो कभी इसमें परिवर्तन करके प्रयत्नों को नया रूप दिया जाता है। उदाहरण के लिए व्यवसाय की खोज में एक व्यक्ति कभी प्रतियोगिता में भाग लेता है, कभी किसी विशेष क्षेत्र में अपनी कुशलता को बढ़ाने का प्रयत्न करता है तो कभी प्रभावशाली व्यक्तियों के माध्यम से कोई पद पाने का प्रयत्न करता है। इस प्रकार प्रेरित व्यवहार में तब तक परिवर्तन किया जाता रहता है जब तक लक्ष्य प्राप्ति न हो जाय।

(8) प्रेरित व्यवहार में क्षीणता (Weakening of motivated behaviour) →

प्रेरणाएँ धनात्मक और ऋणात्मक दोनों प्रकार की हो सकती हैं। जो प्रेरणाएँ ~~धनात्मक~~ व्यक्ति को लक्ष्य की ओर बढ़ने को प्रेरित करती हैं उन्हें धनात्मक कहा जाता है। इसके विपरीत, कुछ प्रेरणाएँ ऐसी भी होती हैं जो एक विशेष परिस्थिति में व्यक्ति को अपने लक्ष्य से हटने अथवा उसे त्यागित रखने को प्रेरित करती हैं। इन्हें ऋणात्मक प्रेरणाएँ कहा जाता है। इनका तात्पर्य यह है कि जब लक्ष्य की प्राप्ति के लिए कुछ विचित्रपूर्ण उद्दीपक प्रबल बन जाते हैं तब व्यक्ति के व्यवहार में क्षीणता आने लगती है। उदाहरण के लिए, यदि कोई व्यक्ति यह देखता है कि एक विशेष लक्ष्य की दिशा में आगे बढ़ने पर उसे दण्ड भी मिल सकता है तो अनेक ऋणात्मक प्रेरक उसके व्यवहार में क्षीणता उत्पन्न कर देते हैं और इस प्रकार क्रिया प्रायः समाप्त हो जाती है।