

تمهيد

ترتكز عملية التعلم على فاعلية المتعلم، وتتوقف فاعليته على توافر عناصر أساسية خاصة بشخصيته وعناصر أخرى تأتي من البيئة المحيطة بها، ومن بين هذه العناصر الشخصية إثارة الدوافع عند الإنسان، فالفرد يطلب شيئاً يشعر بحاجة إليه ويعتبره هدفاً لتحقيقه.

فالإنسان يحتاج - كأى سلوك - إلى استثارة الدافعية وتوجيهها كما أن استثارتها وتوجيهها يتطلب جهود مختلف الأطراف المشتركة في النظام العام للإنسان سواء كانت جهود المعلم، البيئة التعليمية، المنزل، أو المجتمع آكل بثقافته ومنظمات المختلفة.

فالدوافع سواء كانت بيولوجية أو نفسية، داخلية أم خارجية، لها الدور في تحفيز الإنسان ودفعه نحو التعلم، حيث أصبح الباحثون يوقنون أنهم عندما يتصدون لدراسة بحث حول العمليات أو الظواهر النفسية فإنهم سوف يرتطمون لا محال لمشكل الدافعية وخصوصاً دافعية الإنجاز.

1- تعريف الدافعية:

تعرف الدافعية بأنها قوة داخلية، تدفع الكائن الحي نحو نشاط موجه لإشباع حاجة معينة ، يشعر فيها الفرد بنقص ناتج عن خلل في التوازن البيولوجي أو التنظيم الذاتي.¹

كما يعرفها صالح محمد، الدافعية حالة داخلية في الفرد، تستثير سلوكه وتعمل على استمرار هذا السلوك ، وتوجهه نحو تحقيق هدف معين.²

ويعرفها أيضا محمد خليفة بركات بأنها: قوة نفسية فسيولوجية، تتبع من النفس وتحركها مثيرات داخلية أو خارجية ، فتؤدي إلى وجود رغبة ملحة في القيام بنشاط معين والاستمرار فيه، حتى تتحقق هذه الرغبة، ويتم هذا الإشباع، بما يخفف من حدة التوتر النفسي.³

فالدوافع هي الطاقات التي ترسم للكائن الحي أهدافه و غاياته لتحقيق التوازن الداخلي أو تهيئ له أحسن تكيف ممكن مع البيئة الخارجية.

و يستعمل علماء النفس كلمات (الدوافع)-(الحاجة)-(الحافز)-(الغريزة) بطريقة معينة ،و كل هذه المصطلحات تعد تكوينات- عمليات -داخلية مفترضة، تبدو أنها تفسر السلوك ولكن لا يمكن ملاحظتها أو قياسها بصورة مباشرة.

أ-الحاجة: مصطلح يطلق على أوجه النقص التي قد تقوم على متطلبات جسمية أو متعلمة.

ب-الدافعية: و تشير الدافعية إلى حالة داخلية تنتج عن حاجة ما، و تعمل هذه الحاجة على تنشيط أو استثارة السلوك الموجه عادة نحو تحقيق الحاجة المنشطة.

ج-الحوافز: أما الحوافز فهي تلك الحالات التي تنشأ الإشباع حاجات فيزيولوجية أساسية، مثل: الحاجة للطعام و الماء... الخ.

1 - الفاربي؛ عبد اللطيف و آخرون (1991) المدرس و التلميذ أية علاقة ؟ دراسة تحليلية نقدية للعلاقة التربوية -دار الخطاب للطباعة و النشر ط 3،ص11.

2 - صالح علي أبو جادو، سيكولوجية التنشئة الاجتماعية، دار الميسرة للنشر والتوزيع والطباعة، ط 3، عمان، 2000،ص254.

3 - محمد خليفة بركات، علم النفس التعليمي ، ط 3، دار القلم، الكويت، 1979،ص149.

د-**الغريزة:** مصطلح يطلق على الحاجات الفيزيولوجية و الأنماط السلوكية المعقدة و التي تظهر بالدرجة الأولى و أراتبه المصدر.¹

أما احمد عزت راجح ، فهو يتكلم عن العناصر التالية: المنبه أو المثير أو الدافع الأصل في الدافع أن يكون كامنا، غير مشعور به، حتى يجد من الظروف ما ينشطه و يثيره أما المنبه أو المثير -داخليا كان أم خارجيا -هو من ينقل الدافع من حالة الكمون إلى حالة نشاط. و منه فالمنبه مؤثر عارض في حين أن الدفع استعداد لدى الفرد قبل أن يؤثر المنبه فيه و يمكن وصف سيرة الدافع بالصورة التالية:

مثير حالة تؤثر سلوك موجه غاية ترضي الدافع فتزيل التوتر و تنتهي السلوك

أ -**الدافع والباعث:** الباعث موقف خارجي، مادي واجتماعي يستجيب له الدافع، فالطعام باعث يستجيب له دافع الجوع، ووجود جائزة أو مكافئة أو وظيفة معينة، بواعث تستجيب لها في مختلف الناس دوافع مختلفة، فالدوافع قوة داخل الفرد والباعث قوة خارجية.

والبواعث نوعان: ايجابية وسلبية، فالإيجابية: ما تجذب الفرد إليها كأنواع الثواب المختلفة أو وجود مجال للترقية، السلبية : ما تحمل الفرد على تجنبها و الابتعاد عن عواقبها كالقوانين الرادعة ومختلف أنواع العقاب التي تحمل الفرد على تعديل سلوكه أو كفه.

ب-**الدافع والحافز:** الحافز: هو الموجه والمحرك للدافع و هو حالة من التوتر و الضيق تنشط الكائن الحي، لكنها لا توجه السلوك توجيهها مناسباً، لذا قد يكون السلوك الصادر عن الحافز وحده سلوكاً أعمى، في حين أن السلوك الصادر عن الدافع يكون موجهاً ، أي أن الحافز هو مجرد "دفعة من الداخل" في حين أن الدافع هو "دفعة في اتجاه معين"²

ج -**الرغبة:** هي دافع يشعر الفرد بغايته و هدفه، أي يتصور أن هذا الهدف يرضى حاجة لديه كالرغبة في قراءة كتاب معين، أو تناول طعام معين، أو القيام برحلة معينة... أو هي أقوى من الحوافز.

د -**الحاجة:** الأصل في الحاجة أنها حالة من النقص و الافتقار، واختلال التوازن تقترن بنوع من التوتر والضيق، لا يلبث أن يزول متى قضيت الحاجة، و زال النقص سواء كان هذا

1 - إدوارد موراي: ترجمة عبد العزيز سلامة- مراجعة عثمان. الدافعية و الانفعال، دار الشروق، بغداد، 1988، ص11.

2 - أحمد عزت راجح، أصول علم النفس، دار الكتاب العربي للطباعة و النشر، القاهرة، . 1968، ص404

النقص مادي أو معنوي ، داخلي أو خارجي، فالفرد يكون في حاجة إلي طعام متى افتقر جسمه إلي الطعام ، و في حاجة إلي الأمن متى احتواه والخوف وعدم الأمن.... الخ. و قد يكون الفرد في حاجة إلي شيء لكنه لا يرغب فيه، مثل الأدوية، أو يرغب في شيء لا يكون في حاجة إليه، كالحلوى بالنسبة لمرض السكري.

هـ - الهدف الغرض: هو ما يشبع الدافع، واليه يتجه السلوك و يكون في العادة شيئاً خارجياً أم الغرض فهو ما يتصوره الفرد في ذهنه من غايات يقصد بلوغها أو يعزم على تجنبها، و يلاحظ أن كثيراً من الناس يخلطون بين الغاية والدافع، فيقولون أن الدافع إلي الجريمة كان السرقة، في حين أن الدافع الفعلي كان حب الانتقام ، ذلك أن انتباه الناس يكون موجهاً في العادة إلي الغاية ، و لأنهم لا يعرفون الدوافع التي تحركهم، و أغلبها دوافع لا يشعرون بها¹ ومنه فالدافع هو الذي يحرك السلوك إلي غاية أو هدف معين.

2- الأسس التي تقوم عليها الدافعية:

أ-مبدأ الطاقة والنشاط: تؤدي الدافعية إلي القيام بحركات جسمانية، وذلك لمد عضلات الجسم بالطاقة، و تفريغ الشحنة، هذا النشاط يكون بالاستثارة الجسمانية من البيئة الخارجية أو من داخل الكائن.

ب -مبدأ الغرضية: تؤدي الدوافع إلي توجيه السلوك نحو غرض أو هدف، فالكائن الحي يسعى دائماً للحصول علي الطعام، الماء ، الشريك الجنسي، المال، المركز... الخ.

ج -مبدأ التوازن: يقصد به أن الكائن الحي لديه استعداد لان يحتفظ بحياة عضوية ثابتة فإذا تغير هذا الاتزان حاول الجسم استعادته.

د -مبدأ الحتمية الديناميكية: و معنى هذا أن آل سلوك له أسباب، و هذه الأسباب توجد في الدوافع ، ومن هذه الدوافع ما هو فيزيولوجي في أصله، كدافع الجوع أو دافع العطش، و منها ما هو مكتسب متعلم أما عن عمل الدوافع في الموقف التعليمي ،فهو يتضمن ثلاثة إبعاد:

1 - أحمد عزت رابع، 1968، ص405.

البعد الأول: و هو أن الدوافع عامل منشط، فهي تنشط الكائن الحي في الموقف التعليمي و تحرر السلوك من عطا الله، وتنقل الكائن الحي من حالة السكون إلي حالة الحركة.

البعد الثاني: و هو أن الدوافع عامل موجه و منظم ، فهي توجه سلوك الكائن الحي إلي أوجه معينة نحو غرض معين تحقق له إشباعات معينة.

البعد الثالث : و هو أن الدوافع عامل مدعم أو معزز ، و هذا البعد ذو صلة وثقيه بالبعد الثاني و ذلك لان توجيه السلوك لتحقيق أهداف و أغراض معينة لتحقيق إشباعات معينة، هو في نفس الوقت تعزيز وتدعيم للسلوك الذي أدى إلي هذه الإشباعات¹.

3- وظائف الدافعية

1. إمداد السلوك بالطاقة و إثارة النشاط: إن التعلم يحدث عن طريق النشاط الذي يقوم به الفرد، و يحدث النشاط عن ظهور دافع أو حاجة تسعى إلي الإشباع ويزداد بازدياد شدة الدافع ، و الدوافع تمد السلوك بالطاقة اللازمة ، وتتعاون المثيرات الخارجية مع الظروف الداخلية في استثارة النشاط، و تحديد الغرض من النشاط أو السلوك ، و التنبؤ بالنتائج المستقبلية، و يكون بمثابة تهيئة الظروف لعمل الدوافع.

2. اختيار النشاط و تحديده: فالميول و الدوافع تجعل الفرد يستجيب لبعض المواقف و يمهل البعض الآخر، أما أنها تحدد بدرجة كبيرة الكيفية التي تستجيب لها المواقف معينة ، فالفرد يختار الاستجابات و يتعلمها، لأنها تتصل اتصالا وظيفيا بالحاجات و الدوافع ، فمثلا عندما يقدم الفرد على قراءة كتاب تحت دافع معين ، أو كتابة مقالة أو تحضير درس ، فهو لا ينته ، إلا أن الأجزاء المتصلة لما يقوم بعمله ، و لا يدرك غيرها إلا إدراكا سطحيا.

3. توجيه السلوك: يرتبط بإثارة النشاط و تحديده ارتباط وثيقا ، فلا يكفي أن نثير في النفس الشخص القانع شعورا بعدم الرضا عن حالة الراهن، لنحقق ما نريد له من نمو و تقدم ، و

1 - سيد محمد خير الله- ممدوح عبد المنعم الكناني، سيكولوجية التعلم بين النظرية والتطبيق، دار النهضة العربية لطباعة والنشر، بيروت، 1997 ص 174/175.

إنما ينبغي أن نوجهه صوب أهداف محددة سيرة التحقيق ، فالمتعلم يصبح مجديا إذا وجه نحو أهداف واضحة تثير اهتمام التلميذ ، لا نحو موضوعات شكلية.

ونقول باختصار:

- نحرر الطاقة الانفعالية الكامنة في الكائن الحي ، و التي تثير نشاطا معيناً.

- نملي علي الفرد أن يستجيب لموقف معين، و يهمل المواقف الأخرى، كما نملي عليه طريقة التصرف في موقف معين.

- توجيه السلوك وجهة معينة¹.

4- أنواع الدوافع

تنقسم الدوافع إلي قسمين: دوافع فطرية أولية، و دوافع ثانوية مكتسبة.

الدوافع الفطرية:

وتسمى الدوافع الفطرية بالدوافع الفسيولوجية، و يدخل ضمن هذه الدوافع: دافع الجوع، دافع العطش، دافع الجنس و الراحة و النوم، التخلص من الفضلات و تجنب الألم، و الحرارة و البرودة².

و تتصف الدوافع الفسيولوجية بأنها:

- دوافع موروثة يولدها الإنسان و ليست مكتسبة.
- عامة بين جميع الأفراد.
- موجودة بالفطرة و ليست مكتسبة بالتعليم.
- أنها تحدث نتيجة حاجات عضوية أو كيميائية في البدن³.

1 - توما خوري جورج، الشخصية مقوماتها، سلوكها وعلاقتها بالتعليم، المؤسسة الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع، لبنان، 1996 ص 127.

2 - إيمان فوزي، 1996 ، ص 78.

3 - إبراهيم عصمت مطاوع، التنمية البشرية بالتعليم والتعلم في الوطن العربي، دار الفكر العربي، القاهرة، 200 ص 219.

و تسمى بالدوافع الفطرية؛ لأن الإنسان يولد بها أو هي أولية بمعنى أولى الدوافع التي تظهر لدى الإنسان، و هي بيولوجية فسيولوجية، أي تتصل بجسم الإنسان ، و هناك أربعة دوافع فطرية بيولوجية هامة و هي:

1- دافع الأمومة.

2- دافع العطش.

3- دافع الجوع.

4- دافع الجنس.

و قد رتبت قوة الدافع و أهميته بالنسبة للكائن الحي ، و تتوقف قوة الدافع البيولوجي على نوعه ، و على شدته ، و يؤثر التركيب الفسيولوجي لجسم الإنسان أو الكائن الحي في شدة الدافع.

و هناك دوافع بيولوجية أخرى ؛ تقل في المرتبة و الأهمية عن الدوافع الأربعة السابقة، و هي الدافع لتجنب الألم الجسمي ، و تجنب البرد والحر ، و الدافع للإخراج ، و الدافع للبحث عن الهواء الطلق، والدافع للراحة ، و يمكن ذكر من بين هذه الدوافع:

1- دافع الجوع : الأساس في هذا الدافع فسيولوجي، فالحاجة إلى الطعام و نقص المواد الغذائية في الدم تؤدي إلى استثارة دافع الجوع، فيقوم الكائن الحي بنشاط يؤدي إلى إشباع الحاجة و التخفيف من حدة الدافع، فالحاجة؛ هي حاجة الجسم للطعام، و الدافع هو الجوع، والطعام هو المشبع أو الحافز، و النشاط الذي إليه هذا الدافع نشاط غرضي، يهدف إلى إعادة التوازن الفسيولوجي للكائن الحي.

2- الدافع الجنسي: بينت كثير من الدراسات أن هرمونات الغدد التناسلية هي العامل الرئيسي في ظهور الدافع الجنسي.

3- الدافع إلى الراحة أو النوم: و يرجع إلى تراكم فضلات في الدم ، تؤدي إلى توتر ، تنزيله الراحة و يرجع البعض الآخر الدافع إلى النوم ؛ إلى وجود مركز في قاع المخ.

أثر التعلم و العوامل الاجتماعية في الدوافع الفسيولوجية:

بالرغم من دافع الجوع فطري ، و ينشأ أساسا نتيجة لنقص كمية الغذاء في الدم، إلا انه قد يتأثر ببعض العوامل الاجتماعية.

فالحالة النفسية السارة التي يثيرها الوجود مع الأصدقاء، قد يثير شهيتها للطعام، و الحالة النفسية السيئة أما في حالة الحزن مثلا، قد تضعف من شهيتها. و للتعلم أثر واضح في عدم تعلم كثير من الانحرافات، و في عدم اكتساب عادات جنسية شاذة، و يتضح من ذلك أن الدوافع الفطرية قابلة للتعديل نتيجة للتعلم و للخبرات المختلفة التي يمر بها الإنسان¹.

الدوافع المكتسبة و الثانوية:

تنمو مع نمو الفرد مجموعة كبيرة من الدوافع المكتسبة و تشتق من الدوافع الأولية وتسمى بالدوافع الثانوية، و نحن نكتسب هذه الدوافع؛ أي نتعلمها خلال خبراتنا في البيئة، و تعاملنا مع الآخرين.

فالفرد يكتسبها خلال عملية التطبيع الاجتماعي، و هذه الدوافع تساعد علي استمرار العلاقات الإنسانية و الاجتماعية، و تنظم سلوك الإنسان و علاقاته، و تظهر الدوافع المكتسبة على شكل دوافع نفسية، أو نفسية اجتماعية.

و نعى بالدوافع النفسية؛ الحاجات الأساسية و التي تتمثل فيما يلي:

1- الحاجة للأمن: يسعى الفرد دائما إلى ما يحقق له الشعور بالأمن، و يبذل جهودا تستمر مدى الحياة، لكي يطمئن إلي أنه لا يهدده خطر، و أنه لن يجد نفسه بدون مأوى أو طعام أو مكانة اجتماعية، و يتعلم الفرد هذا الدافع منذ الطفولة الأولى؛ حيث يولد الطفل عاجزا محتاجا إلى آل (خاصة الأم) فهم يطعمونه، يسقونه و يداعبونه... فإذا اختفت الأم عن أنظاره لحظة، أحس بالضيق و بالخوف الشديد من الحرمان، و هذا الشعور يجعله دائما ينشد كل ما يحقق له الأمن والاطمئنان و يبعد عنه مخاوف الحرمان و الضيق

². فالأمن؛ هو تحرير الفرد من الخوف مهما كان مصدره، و لا شك لأن الشعور بالأمن من شروط الصحة النفسية، و يتوفر الأمن النفسي للفرد مع شعور بأنه قادر على الإبقاء علي علاقات مشبعة و متزنة مع أناس ذوي أهمية انفعالية في حياته (أفراد أسرته و أصدقائه و زملاء

1 - إبراهيم عصمت مطاوع، التنمية البشرية بالتعليم والتعلم في الوطن العربي، دار الفكر العربي، القاهرة، 2002 ص 219/ 220.

2 - كامل محمد عويضة، علم النفس الشخصية، دار الكتب العلمية، بيروت، 1996 ص 232.

العمل ...) و الطفل منذ نشأته، هو في حاجة ملحة للأمن و الرعاية من أمه و أبيه و كل الكبار من حوله.

2- الحاجة إلى الحب و المحبة: لعل أهم الحاجات النفسية الطبيعية هي الحاجة إلى الحب و العطف و التي تعتبر من أهم الدوافع السلوكية، و يقصد بهذه الحاجة؛ العلاقة الاجتماعية التي يسود فيها الشعور بالحنان و العطف و المودة .. كما في علاقة الأمومة، الأبوة، و صلة الشخص الموجبة بالمحيطين به، و تظهر قيمة الحاجة النفسية الطبيعية في ناحيتين و هما: حاجة الشخص إلي أن يحب غيره، و حاجة الشخص إلي أن يشعر بحب غيره له.

و تتضح أهمية هذه الحاجة عندما نبحث حالة الأفراد المحرومين من الحب و العطف؛ حيث نجد أن هذا الحرمان يؤدي إلي الضيف و التوتر الذهني و الشعور بالشقاء. و منذ الطفولة، نجد أثرا واضحا لهذه الحاجة النفسية الغريزية ، حيث يحتاج الطفل إلى حب أمه و عطف المحيطين به، أما يظهر أن الطفل نفسه يمارس حبه للغير ، فيما يظهره من علامات ارتياح و الرضا عند رؤية أمه أو أحد المحيطين به¹.

3- الحاجة إلى التقدير الاجتماعي: وهي الحاجات التي ترتبط بإقامة علاقات مشبعة مع الذات و مع الآخرين، و تتمثل في أن يكون الفرد متمتعاً بالتقبل و التقدير ، كشخص يحظى باحترام الذات و أن يكون محترماً و له مكانة، و أن يتجنب الرفض أو النبذ أو عدم الاستحسان².

فهناك علاقة بين أن يكون الفرد موضع قبول و تقدير من الآخرين ، و بين التقدير الذاتي، ذلك أن الفرد في قيامه بعمل ما؛ فانه يود أن يشعر بأن ما يقوم به له وزن وقيمة عند الناس، فإذا نجح في ذلك يشعر بقيمة ذاته و تزداد ثقته بنفسه و بعمله ، و يشعر بتقدير الآخرين له في نفس الوقت، على أن هذا يؤدي به إلى أن تكون له مكانة اجتماعية ، و من ثم يشعر بتقبل الآخرين، و أن إحباط هذه الحاجة يعنى حرمان الفرد من كل هذا، فيشعر بالعزلة، اغتراب و احتقار الذات، فيحرم من الحب و يكره ذاته و يحقد على مجتمعه ، فيتمرد عليه أو قد

1 - محمد خليفة بركات، علم النفس التعليمي ، ط 3، دار القلم، الكويت، . 1979، ص172/173.

2 - سيد محمد خير الله- ممدوح عبد المنعم الكنانى، ، 1997، ص173.

يدفعه هذا إلى التخلص من نفسه، فينتحر¹ .

4- الحاجة إلى الانتماء: إن الشعور بأنه مهمل أو منبوذ أو غير مرغوب فيه؛ من أقوى

عوامل القلق و التوتر النفسي لديه، فالفرد في حاجة إلى جماعة قوية ينتمي إليها، و يتواجد بها

و من شروط إشباع الحاجة للانتماء؛ أن يتقبل الفرد جماعته التي ينتمي إليها، أو بان

تتقبله هذه الجماعة، و الدافع إلى الانتماء قد يدفع الفرد إلى المسايرة و التوافق مع جماعته ، و

قبول ما اتفقت عليه من معايير و أنماط سلوكية.

5- الحاجة إلى النجاح: يميل الطفل إلى النجاح، و النجاح هو الذي يجعله يثق بنفسه و

يشعر بالأمن، بمحاولات أخرى لتحسين سلوكه، فالنجاح في أول خطوة يخطوها الطفل عند

أول تعلم هو الذي يدفعه إلى محاولات أخرى²، بالإضافة إلى حاجات أخرى منها الحرية،

الحاجة إلى تحقيق الذات، الحاجة إلى التملك... الخ.

الدوافع المكتسبة الشعورية العواطف :

يمكن تعريف العاطفة بأنها صفة نفسية ثابتة ،مكتسبة، لها أثر كبير في تكوين

الشخصية، كما يسميها علماء النفس "العادة الانفعالية" والعواطف عموماً إما مادية أو معنوية؛

فالعواطف المادية تكون نحو الأشخاص و الأشياء، أما العواطف المعنوية فتكون نحو القيم

الأخلاقية و المثل العليا كالفضيلة ،حب العدل و كره الظلم... الخ.

والعواطف المادية؛ إما أن تكون فردية أو اجتماعية؛ فالعواطف الفردية مثل حب الطفل

لوالده و حب الزوج لزوجته... أما العواطف الجماعية فتتمثل في حب الأب للأبناء و حب

المدرس لتلاميذه.

الدوافع اللاشعورية العقد النفسية:

هناك دوافع لا نشعر بوجودها، و لا يمكن الكشف عنها ببذل الجهد أو بالإرادة مهما

حاولنا، فهي دوافع لاشعورية مكبوتة، و تؤثر في سلوكنا بقدر كبير، و من هنا تنشأ لدى الفرد

عقد نفسية، والعقدة مجموعة مركبة من مواد مكبوتة كالأفكار و الدوافع و الذكريات، مشحونة

1- عباس محمود عوض، علم النفس العام، الدار الجامعية، مصر، بدون سنة. ص 89.

2 - إبراهيم عصمت مطاوع، التنمية البشرية بالتعليم و التعلم في الوطن العربي، دار الفكر العربي، القاهرة، 2002،

بشحنة انفعالية قوية، و قد تنشأ العقد من صدمة انفعالية واحدة أو من تربية غير رشيدة في عهد الطفولة، أو من تربية تسرف في المدح أو التأييم ، مما يكون في نفس الطفل مشاعر بغیضة بالنقص أو الذنب أو اتجاهات نفسية سلبية كالغيرة أو الكراهية.. و هي مشاعر أو اتجاهات غير مصاغة، لا تلبث أن تكبت، فتنشأ عنها عقدة، و العقدة اتجاه لا شعوري لا يفتن المرء إلى وجوده ، و لا يعرف أصله و منشأه، و كل ما يشعر به هو آثار العقدة في شعوره و سلوكه.

و من أمثلة هذه العقد:

1. عقدة النقص : و هي عقدة نفسية ، أو هي عملية لا شعورية ناجمة عن نقص عضوي أو نفسي أو اقتصادي أو مكانة اجتماعية، تدفع الفرد لا شعوريا إلى أن يعوض ذلك النقص بالمبالغة مثلا في طلب القوة و السيطرة علي الآخرين، و قد تنشأ عقدة النقص عن صراع بين الحاجة إلى التقدير الاجتماعي (دافع إيجابي) و الخوف من الأذى الناجم عن الإحباط(دافع سلبي)

2. عقدة الذنب : و هي عملية لا شعورية تحدث نتيجة اعتقاد الفرد بأن أفعاله و أفكاره خاطئة و أنها تتصادم و تتناقض مع المعايير الأخلاقية و الاجتماعية، و ينجم عن هذا تأنيب الضمير ، و يشمل عادة صراعا انفعاليا قد يصل إلى مستوى لا يتحمله الفرد فيؤثر في تفكيره سلوكه ، بالإضافة إلى أنماط أخرى منها :عقدة أوديب ، عقدة الكترا النقص أو التوحد....الخ.

5- تعديل الدوافع و توجيهها:

(1) الإعداد توجيه الدافعية في اتجاه راق و صالح يقره الجميع يسمى إعلاء فبدلا من سيرة الدافع في مسالك غير مهذبة، يسير في مسالك راقية. فالذين يعملون مع الناشئين، يحاولون في كثير من الأحيان تشخيص الشذوذ على أنه ناشئ عن انحراف في بعض دوافعه و غرائزه، ودافع السيطرة قد يظهر شذوذه في محاولة احتقار النظم القائمة، و عدم تنفيذ الأوامر المدرسية، و سوء معاملة زملاء و الحظ من قيمتهم وغير ذلك.

و قد تسهل معالجة هؤلاء الأطفال إذا أسند إليهم جانب ضبط النظام، و أصبحوا مسؤولين عن بعض إخوانهم الضعفاء و اقتنعوا بأن السيطرة عن طريق الآداب العامة و حسن الخلق ، و

التفوق المدرسي هي السيطرة ذات القيمة الحقيقية ، و بهذا تكون قد حولنا اتجاه دافع السيطرة إلى مجرى راق و صالح لكل من الفرد و المجتمع ، و يسمى هذا التحول إعلاء .

(2) **الإبدال:** و هناك اتجاه يؤخذ إزاء الدوافع و لو أنه لم يتناولها مباشرة و يسمى الإبدال ، ومعناه أن يشغل وقت الفرد بعمل نافع حتى ينصرف عن نشاط متعلق بدافع معين ، فالطفل الذي يحاول الحصول على لعبة طفل آخر، تلهيه عنها بأمر آخر كذلك التربية البدنية ، و تكوين ميل للمطالعة والموسيقى... ، يمكن أن تكون كلها إبدالا للدافع الجنسي في مرحلة المراهقة و قي حالة صعوبة إعلاء الدافع ،يستحسن أن نعمل على الإقلال من مثيراته الخارجية و أن نثير ميولا أخرى يشغل نشاطها وقت الفرد ، ففي حالة الدافع الجنسي ، يمكن أن نوجه المراهق إلى وسيلة يشغل بها وقت فراغه لتقلل من التفكير في ناحية الجنس ، وقد يكون ذلك ناتج عن فراغ روحي لهذا المراهق ¹ .

(3) فمنذ بداية البحوث في مجال الدافعية ،كانت هذه الأخيرة مربوطة دائما بالتعلم و حسب Alain ، و هذا راجع لعدم قياسها مباشرة، و لكن تقاس بطريقة غير مباشرة، عن طريق تقييم الأداء الظاهري بصورة جيدة أثناء أو خلال التعلم، و سوف يقتصر عن الدافعية للإنجاز.

يعتبر موراي أوائل الباحثين في مجال الدافعية ، حيث بين أنها تقوم علي مجموعة من الحاجات ، Atkinson. & Mc celant ليطورا بأبحاثهما الإمبريقية منها الحاجة إلى الإنجاز، ثم جاء بعده البحث في مجال الدافع للإنجاز ، و يضعنا تصورا ممتدا لأفكار موراي ، وهذا التصور النظري سمي بنظرية الدافع للإنجاز.

لقد تشعب موضوع الدافعية ، وأصبح بالإمكان النظر إليه من أكثر من زاوية كما أصبح له أكثر من تعريف، ولعل منشأ هذا الاختلاف راجع إلى اختلاف الخلفية العلمية للعاملين في موضوع الدافعية بالإضافة إلى اختلاف الطبيعة الإنسانية وبغض النظر عن تباين الآراء في موضوع الدافعية ، إلا أن هناك اتفاقا على أن الدافعية ذات ارتباط وثيق بسلوك الفرد . ويمكن تفسير كثير من سلوك الإنسان في ضوء دافعية الفرد . وأدائه لمطلب ما انه يمكن استنتاج العلاقة بين الدافعية والسلوك من خلال الخصائص التالية ويقرر (Maerher 1984):

1- إبراهيم عصمت مطاوع، التنمية البشرية بالتعليم والتعلم في الوطن العربي، دار الفكر العربي، القاهرة، 2002، ص222.

اتجاه السلوك : ويقصد به اختيار الفرد لمطلب دون غيره ويعبر عن هذا الشخص أكثر دافعية في هذا العمل من غيره.

المثابرة : وتعني أن الوقت الذي يقضيه الإنسان بعمل ما . هو احد مؤشرات الدافعية . فكلما طالت الفترة الزمنية التي يقضيها الفرد في عمل معين دون الالتفات على المثيرات المشتقة المحيطة ،يمكن الاستنتاج بان ذلك نابع دافعية الفرد للعمل .
استمرارية الدافعية : ويقصد بها رغبة الفرد في العودة التلقائية لعمل ما ، كان قد تركه من قبل ، هذا يعبر بدرجة واضحة عن مستوى دافعيته لهذا العمل¹.

6- تعريف الدافع إلى الإنجاز:

هناك تعريفات عديدة لدافعية الانجاز ، نظرا لاختلاف الخلفية العلمية للمشتغلين في مجال الدافعية ، و منه يمكن ذكر بعض هذه التعريفات:

يعرف الإنجاز على أنه " الأداء في سلسلة اختبارات مقننة تربوية عادة² " و قد ارتبط هذا المصطلح في علم النفس بمفهوم الحاجة Need أو دافع Motive أو دافعية Motivation (Bloch et All 1993) و استعمل موراي (Murray) مصطلح الحاجة إلى الإنجاز دون تغيير للمعنى بينما استبدله ماكلياند (McClelland) بمصطلح "الدافع إلى الإنجاز " الذي قصده موراي بمفهوم الحاجة إلى الإنجاز (رشاد علي عبد العزيز موسى، ص55) و في الثمانينات استعمل كتسمية لهذا الدافع مصطلح دافعية النجاح "Motivation" (former) à la Réussite (فورن 1987)

و حتى يتضح المعنى الذي يحمله الدافع إلى الإنجاز لابد من عرض مختلف التعاريف الخاصة به.

- **تعريف موراي (Murray) سنة 1938:** عرفه بأنه أداء بعض الأمور الصعبة بأكبر سرعة ممكنة و دون مساعدة الآخرين، و تجاوز العقبات و الوصول إلى أعلى مستوى من التفوق، و أيضا المنافسة و التفوق على الآخرين، وقد استعمل موراي مصطلح الحاجة إلى الإنجاز " Achievement Need " (Birney, 1986).

1 - رشاد علي عبد العزيز موسى، علم النفس الدافعي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1994 ص65.

2 - آمال الدسوقي، ذخيرة علم النفس، مطابع الاهرام، مصر، 1990، ص47.

إن هذا التعريف يؤكد على أن الإنجاز هي قدرة الفرد على الأداء الجيد دون مساعدة الآخرين، و أيضا القدرة على التفوق على الآخرين في هذا الأداء.

- **تعريف سيرز (Sears) 1942:** لم يقدم هذا الباحث تعريفا و إنما قام بتحديد معنى الدافع إلى الإنجاز، إذ أصبح التمييز بينه و بين مصطلحات أخرى ضروريا، يقول : يوجد العديد من الأسماء لهذا الحافز المتعلم منها الاعتزاز، و احترام الذات، استحسان الذات، إثبات الذات، و الفخر ، السعي إلى التفوق، حفز الأنا لكن هذه المصطلحات تمثل تأكيدات مختلفة أو أنظمة اصطلاحية مختلفة، و لا تمثل أحيانا مفاهيم مختلفة، فما يجمع بينها هو تلك الفكرة بأن الشعور بالنجاح متوقف على إشباع هذا الحافز، وينتج، الشعور بالفشل لدى إحباطه¹ .
لقد بين سيرز أن هناك مصطلحات كثيرة استعملت للدلالة على دافع الإنجاز كما بين أنه رغم اختلافها الاصطلاحي إلا أنها تؤكد على أن هذا الدافع مرتبط بالرغبة في النجاح.

- **تعريف ماكلياند (Mc Clelland) 1953:** يعرف ماكلياند الدافع إلى الإنجاز على أنه: الرغبة في الأداء الجيد، و النجاح في وضعية تنافسية طبقا لمعايير تفوق، كما يرى أنه عبارة عن استعداد في الشخصية تكون شبكة من الأفكار و الأحاسيس المستقرة نسبيا و المكتسبة أثناء الطفولة المبكرة من خلال التجارب العاطفية المحيطة بالتعليمات الأولى للاستقلالية و التمكن (Claes ,1976).

إن هذا التعريف يجعل من الدافع إلى الإنجاز مكونة من مكونات الشخصية تكتسب في مرحلة الطفولة المبكرة، و ستثار في وضعية المنافسة حيث يكون الفرد عارفا بأنه نتيجة أدائه سيقوم سواء بالمقارنة مع الآخرين أو بالنسبة لمعايير محددة للدلالة على التفوق، و قد حدده ماكلياند بأنه الرغبة التي تنتاب الفرد في هذه الوضعيات التنافسية لأجل أداء جيد متقن، و لأجل النجاح و التفوق.

- **تعريف Atkinson أتكينسون سنة 1957:** اعتبر أتكينسون إن الدافع للإنجاز استعدادا ثابتا نسبيا في الشخصية، يحدد مدى سعي الفرد و مثابته في سبيل تحقيق أو بلوغ نجاح يترتب عليه نوع معين من الإشباع و ذلك في المواقف التي تتضمن تقييم الأداء في ضوء

1 - إبراهيم قشقوش - طلعت منصور، دافعية الانجاز و قياسها، المكتبة الانجلو مصرية، القاهرة، 1979.

مستوى محدد للامتياز¹.

كما يرى أتكينسون أن هذا الميل الدافعي يشجع على اختيار أهداف متوسطة الصعوبة و يمكن وصفها بأنها أهداف واقعية، كما يشجع أيضا على المثابرة في النشاط المنجز. (Former et Benkerroun ,1995).

إن هذا التعريف لا يختلف كثيرا عن تعريف ماكلياند لكون أتكينسون أحد تلاميذه و هو يؤكد أن هذا الدافع استعداد ثابت في الشخصية يحث على النجاح و اختيار الأهداف المتوسطة الصعوبة، كما يشجع على المثابرة في الأعمال.

- **تعريف عبد الفتاح موسى سنة 1986:** عرف عبد الفتاح موسى مصطلح دافعية الإنجاز بأنه الرغبة في الأداء الجيد في شؤون الحياة والعمل².
- و رغم شمولية هذا التعريف و عموميته، إلا أنه يؤكد على أن دافعية الإنجاز رغبة في الأداء المتقن.
- **تعريف الشناوي عبد المنعم الشناوي زيدان 1989:** يرى أن دافعية الإنجاز تنشط و توجه السلوك، كما يعتبرها من المكونات الهامة للنجاح المدرسي و هذا يؤكد على فعالية الدافع إلى الإنجاز في المجال الدراسي باعتباره عاملا يحث على النجاح.
- إن التعاريف التي تم عرضها تؤكد ما قالتها بلوش (bloch) و آخرون عن إجماع الباحثين في مجال الدافعية على تعريف الدافع إلى الإنجاز على أنه تطلع أثناء منافسة ما إلى هدف متلائم مع معايير التفوق، ثابت عادة (Bloch and all,1993)

7- نظريات الدافعية إلى الإنجاز

1) نظرية Maslow الحاجات كمحرك و دافع للسلوك:

قدم Maslow نظريته في تدرج الحاجات مستندا فيها على أن هناك مجموعة من الحاجات التي يشعر بها الفرد، و تعمل هذه الحاجات كمحرك و دافع للسلوك، و تتلخص نظرية Maslow في الخطوات التالية:

1 - رشاد علي عبد العزيز موسى، علم النفس الدافعي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1994، ص120.
2 - بن بريكة عبد الرحمان، السمات الانجازية لدى طفل نصوص القراءة الموجهة لتلاميذ الطور الثاني من التعليم الأساسي، 1995، ص08 .

1- الإنسان كائن حي يشعر باحتياج لأشياء معينة، هذا الاحتياج يؤثر على سلوكه و بالتالي فالحاجات غير المشبعة تسبب توترا وضيقا لدى الفرد، و الفرد ينهي حالة التوتر هذه من خلال سعيه و بحثه عن إشباع هذه الحاجة و بذلك تكون الحاجات غير المشبعة هي الحاجات المؤثرة على السلوك، و الحاجات المشبعة لا تحرك و لا تدفع السلوك.

2- حاجات الفرد ترتقي في شكل نظامي، يتدرج و يتتالي من الحاجات الأدنى إلى الحاجات الأعلى، و ذلك طبقا لدرجة أهميتها أو سيادتها، أي أن الحاجات تتدرج في هرم يبدأ بالحاجات الأساسية الأولية اللازمة لبقاء الجسم و يتدرج في سلم من الحاجات يعكس مدى أهمية و ضرورة هذه الحاجات.

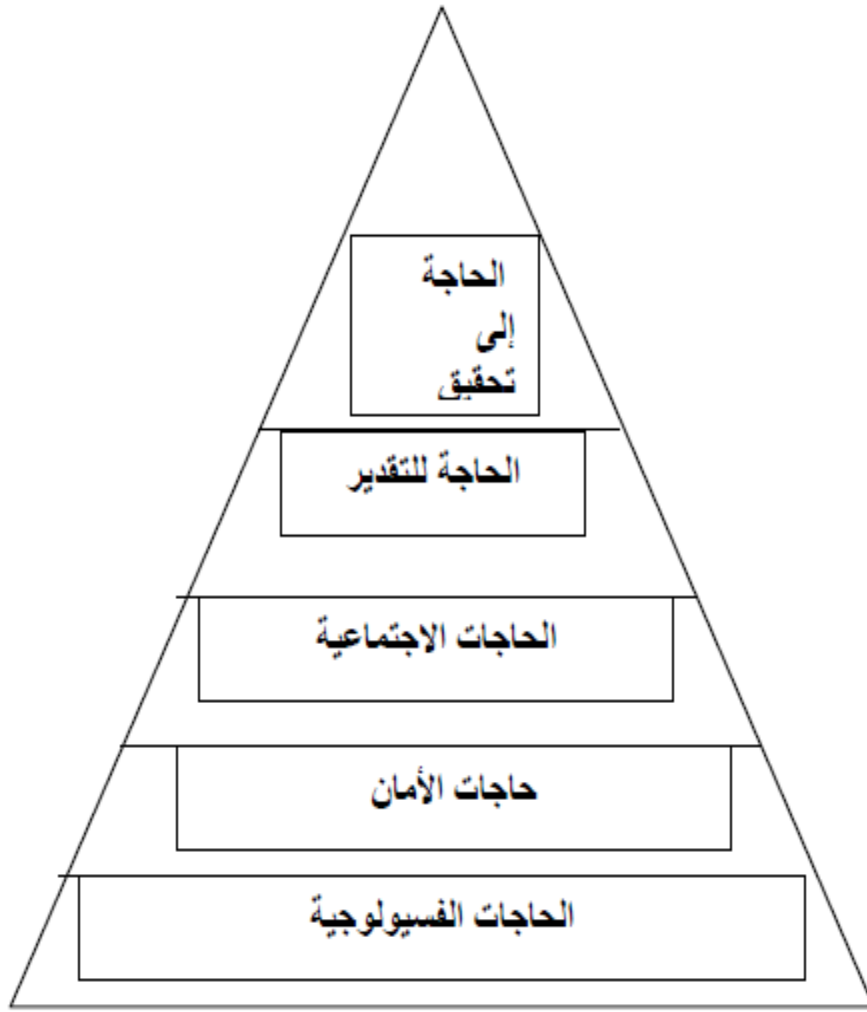
3- الفرد يتقدم في الحاجات بدءا بالحاجات الفسيولوجية، ثم ينتقل إلى الحاجات التي تليها، و هي حاجات الأمن ثم الحاجات الاجتماعية، ثم حاجات التقدير، و أخيرا حاجات تحقيق الذات.

4- الحاجات التي يجد الفرد صعوبة في إشباعها قد تؤدي إلى إحباط و توتر حاد، قد يسبب كلاما نفسية و يؤدي الأمر إلى العديد من الوسائل الدفاعية التي تمثل ردود أفعال، حاول الفرد من خلالها حماية نفسه من الإحباط، و هذا التوتر.

✓ هرم الحاجات:

تتدرج الحاجات و يترتب بشكل هرمي، تبدأ بالحاجات الأساسية أو الفسيولوجية و تنتقل إلى الأعلى عبر حاجات الأمان و الحاجات الاجتماعية، و حاجات التقدير و حاجات تحقيق الذات، وكل حاجة من الحاجات الأساسية لا تعلن عن نفسها إلا إذا أشبعت الحاجة التي قبلها في التنظيم الهرمي¹، و الحاجات وفق نظرية Maslow تنقسم إلى خمس مجموعات هي:

1 - سيد عبد الحميد مرسي، العلاقات الإنسانية، دار التوفيق النموذجية، القاهرة، 1986، ص115.



شكل رقم (2) - سلم ماسلو للحاجات -

- أ- **الحاجات الفسيولوجية:** و تتضمن الحاجات الفسيولوجية، الحاجات الجسمانية الأساسية للحياة مثل: الحاجة للطعام، الحاجة للماء، الحاجة للهواء، الحاجة للجنس الحاجة للنوم .. إلخ و تعمل الحاجات الفسيولوجية أساسا على الحفاظ على الفرد، و الحفاظ على نوعه.
- ب- **الحاجات إلى الأمان:** و هي حاجة الفرد للشعور بقدر من الاطمئنان، حاجته بأن يكون بمأمن من الأخطار، و لا تقتصر الحاجة للشعور بالأمن و الاطمئنان على الكيان المادي للفرد، و إنما تتعداه للكيان النفسي والمعنوي، فاستقرار الفرد في عمله، و انتظام دخله، و تأمين مستقبله.... تمثل عوامل أمن نفسي له، و الفرد بمجرد أن يشبع حاجاته الفسيولوجية بدرجة مرضية، فإنه ينتقل إلى حاجاته للأمن، من خلال محاولته لتأمين حياته من أي أخطار أو حوادث قد تهدد حياته أو تؤدي بها.
- ج- **الحاجات الاجتماعية:** بعد أن يشبع الفرد حاجاته الفسيولوجية، و حاجاته للأمن، تظهر له

الحاجات الاجتماعية و التي تصبح دافعا مهما لسلوكه.

و تتضمن الحاجات الاجتماعية، حاجة الفرد لأن يشعر بأن الآخرين يبادلونه الود و المحبة، وأنه ينتمي إلى جماعة، وأن يكون له أصدقاء، وأن يتفاعل مع الآخرين المحيطين به، وهي تمثل رغبة الفرد في وجوده بين الآخرين من أصدقاء، ورغبته في تكوين علاقات محاطة بالتدعيم، كالود، المحبة، الإخاء ... إلخ.

د- **الحاجات إلى التقدير:** وهي حاجات الفرد إلى المكانة الاجتماعية المرموقة، والشعور باحترام الآخر له، وحاجاته لأن يشعر بأنه محل تقدير، وحاجته للإحساس بالثقة بالنفس، القوة، الكفاءة والمقدرة ... إلخ.

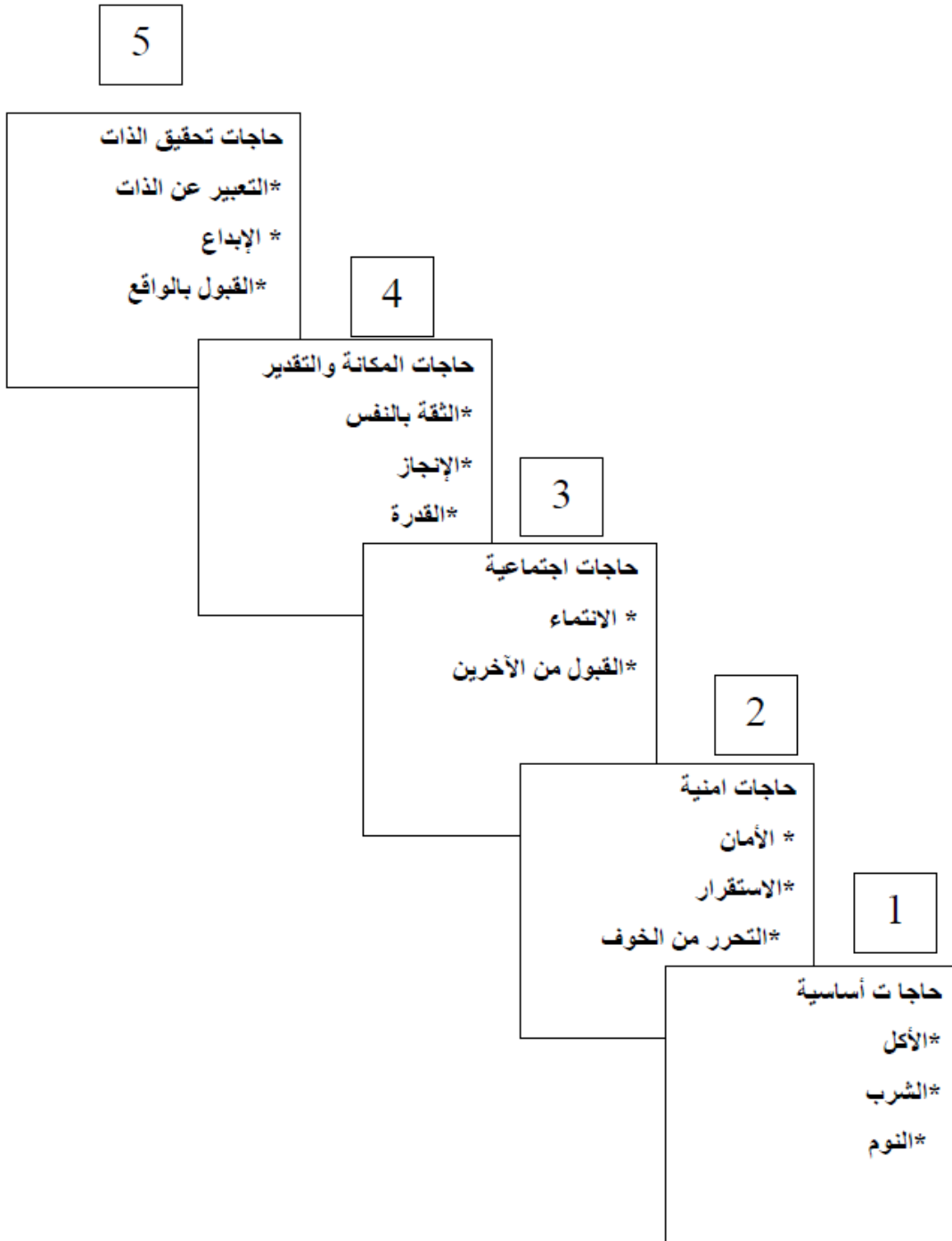
هـ- **حاجات تحقيق الذات:** وهي تعبير عن محاولة الفرد لتحقيق ذاته من خلال انطلاقه بقدراته ومواهبه، واستخدامهما في محاولة لتحقيق أكبر قدر ممكن من الانجازات التي تفرحه وتسعده شخصيا، وأن يمارس الأعمال والأنشطة بما يتفق والاستخدام الأمثل لإمكانياته وطاقاته ومواهبه، والأفراد الذين يسيطر عليهم هذا النوع من الحاجات نستطيع أن نصفهم بأنهم أفراد يبحثون عن مهام ذات طبيعة متحديّة لمهاراتهم وقدراتهم، ويطوروا من مقدراتهم الإبداعية، بالشكل الذي يحقق لهم إنجاز عالي، يستطيعون من خلاله تحقيق ذواتهم.

وهكذا نرى أن Maslaw أوضح في نظريته عن الدافعية أن هناك نوع من الارتقاء المتتالي للحاجات، حيث ترتقي حاجات الفرد في شكل نظامي متدرج ومتتالي من الحاجات الأدنى إلى الحاجات الأعلى¹.

والشكل التالي يوضح تسلسل هذه الحاجات²:

1 - محمود عبد الحليم منسي وآخرون، الصحة النفسية وعلم النفس الاجتماعي، مركز الإسكندرية للكتاب، مصر، بدون سنة، ص 283/271/269.

2 - حمدي ياسين و آخرون، 1999.



شكل رقم (3) - يوضح تسلسل الحاجات -

✓ العلاقة بين الحاجات بالدافعية و السلوك يمكن تلخيص الفروض التي قدمها

Maslow حول علاقة هذه الحاجات بالدافعية و السلوك فيما يلي:

أ- سلوك الفرد يتجه إلى إشباع الحاجات الأكثر أهمية، ثم ينتقل إلى الحاجات التي تليها في الأهمية، فهو يتجه إلى إشباع الحاجات الفسيولوجية أولاً ثم ينتقل إلى إشباع الحاجة

إلى الأمان ثم الحاجات الاجتماعية ثم حاجات التقدير ثم حاجات تحقيق الذات و هكذا يتم التدرج في سلم الإشباع.

ب- إشباع الفرد لمجموعة معينة من الحاجات يؤدي إلى إثارة مجموعة الحاجات التالية لها في ترتيب الأولوية، فإشباع الفرد لحاجاته الفسيولوجية يؤدي إلى إثارة حاجات الأمان لديه، و إشباعه لحاجات الأمان يؤدي إلى إثارة الحاجات الاجتماعية و سيطرتها على سلوكه... وكذلك الشأن بالنسبة لباقي الحاجات الأخرى.

ج- الحاجة غير المشبعة تنشط السلوك، و العكس الحاجة المشبعة لا تدفع السلوك و لا تحركه ذلك أن الحاجة غير المشبعة ينتج عنها توتر عند الفرد فيقوم بأفعال و أنشطة لإنهاء حالة التوتر تلك و لذلك فإن تفسير السلوك يتم بالتعرف على الحاجات غير المشبعة و الملحة لدى الفرد في الوقت الذي يقوم فيه بالسلوك.

د- لا يتجه سلوك فرد لإشباع حاجة في مستوى أعلى إلا إذا كانت الحاجات الدنيا مشبعة لديه نسبياً، فمثلاً عندما نرى الفرد يحاول كسب احترام و تقدير الآخرين من خلال سلوكه القيادي في جماعة معينة أي يحاول إشباع حاجات التقدير، فذلك يعني أنه أشبع الحاجات الفسيولوجية، حاجات الأمان، و الحاجات الاجتماعية بشكل مرضي.

هـ- تتوقف سعادة الفرد على مستوى الحاجات التي استطاع إشباعها، فالفرد الذي يسعى لإشباع حاجات تحقيق الذات يعتبر أكثر سعادة من آخر لا زال في مرحلة إشباع حاجات الأمان، و الفرد الذي يحاول إشباع الحاجات الاجتماعية يعتبر أكثر سعادة من آخر لا زال يسعى لإشباع الحاجات الفسيولوجية... الخ.

2) ترتبط الصحة النفسية للأفراد بإشباع المجموعات الخمس من الحاجات، فمثلاً الأفراد الذين يحققون ذواتهم يتمتعون بصحة نفسية جيدة، أفضل من الذين لا يزالون في المراتب الدنيا من الإشباع، أي الذين لم يصلوا إلى إشباع جميع الحاجات¹.

1 - أ . محمود عبد الحليم منسي وآخرون، الصحة النفسية وعلم النفس الاجتماعي، مركز الإسكندرية للكتاب، مصر، بدون سنة، ص276.

3) نظرية تحديد الهدف:

وهي التي خرج بها (Miller and Al,1960) حيث يذكر من Hilgard and Atkinson، أن أفكار النظرية تدور حول تحديد الفرد للهدف باعتبار محدد للأداء، فإذا كانت الأهداف المحددة متعددة، ويمكن الوصول إليها، وتلقى قبولاً لدى الفرد، فإن ذلك يدفعه إلى مستوى مرتفع من النشاط، بالمقارنة بالأهداف غير متعددة أو الهائلة، والتي تتعدى إمكانيات الفرد، فتلك التي لا تدفعه إلى نشاط فعال.

وترى النظرية أن هناك عوامل تتحكم في تحديد وضبط الهدف هي:

-التغذية المرتدة ووجود مكافآت نتيجة التدريب في الأداء.

-كون الأهداف ديناميكية متحركة.

-الممارسة والخبرة والتدريب.

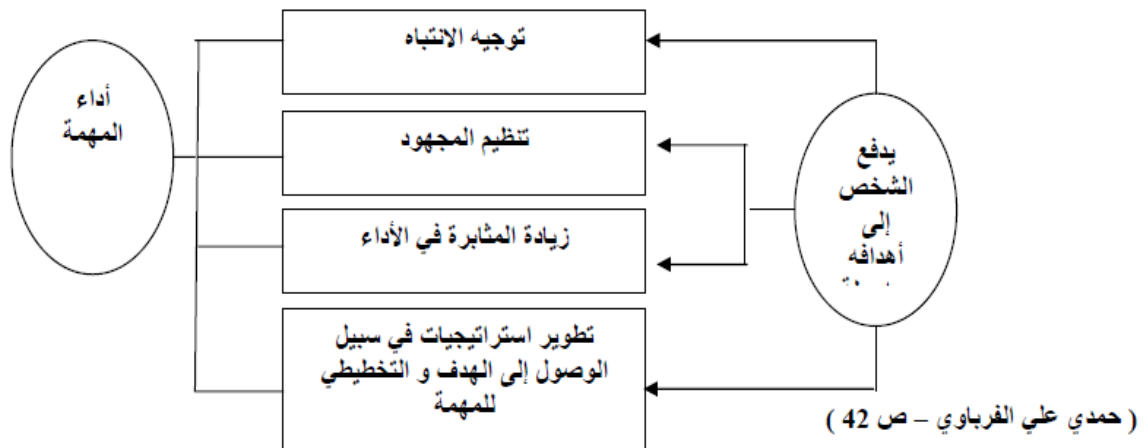
وتحدد النظرية أنواع الأهداف وعلاقتها بالأداء على النحو التالي:

-الأهداف الصعبة تعود دائماً إلى الأداء ذي مستوى رفيع.

-الأهداف السهلة تعود دائماً إلى مجهود أقل و أداء بمستوى منخفض.

-الأهداف المستحيلة قد تسبب في أداء ذي مستوى منخفض مصحوب بخبرة.

وبصوغ (drez, 1999) دور الدافعية في إطار تحديد الهدف في الشكل التالي:



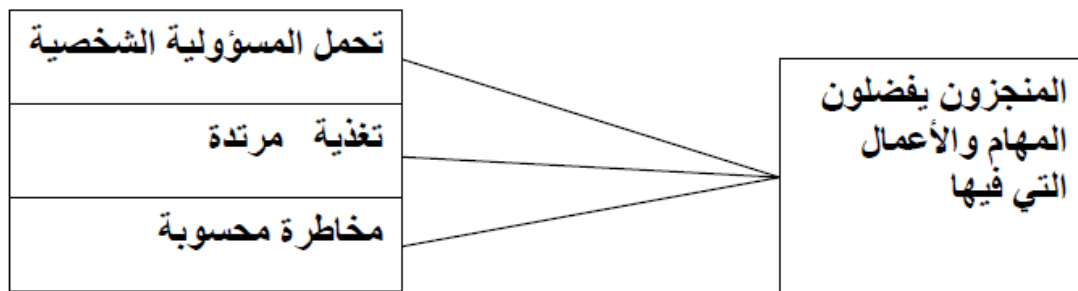
شكل رقم (4) - شرح كيفية تحديد الهدف-

4) نظرية التصور النظري للشخصية Erikson :

من خلال هذا التصور النظري للشخصية وضح Erikson المراحل التي يمر بها الإنسان، ومن بين هذه المراحل المرحلة الرابعة التي تحدث فيها عن الإنجاز: أ – المرحلة الرابعة؛ الإحساس بالإنجاز مقابل الإحساس بالنقص: تحدث هذه الأزمة في مرحلة الطفولة المتأخرة ، حيث يتولد لدى الفرد إحساس بالنجاح المدرسي والتفوق الدراسي، وهو ما تهيؤه له البيئة المنزلية والمدرسية بخبرات النجاح. وقد أوضحت الدراسات التي قدمها (Wolif 1980) أن البيئة المنزلية لها علاقة بالإنجاز، مثل المناخ الذي تهيؤه المنزل لدافعية الإنجاز للفرد وطموحه الآباء، والضغط الاجتماعية في المنزل نحو الإنجاز و المكافآت التي تقدم على الإنجاز. و يتعلم الطفل في مرحلة الإحساس بالإنجاز تكوين وجهة نظر صحيحة عن ذاته، من خلال كفاءته المتزايدة في الأداء، و إنجاز المهام التي يكلف بها، و يكمن الخطر الذي يواجهه الطفل في هذه المرحلة في الإحساس بالنقص، و الذي ينجم بشكل خاص عن عدم الاعتراف بجهد و قبوله كفرد منتج¹.

5) نظرية الحاجات الثلاث:

يعتبر Murray المنظر الأول لدافعية الإنجاز، على الرغم من أن Mc Cleland هو الذي اقترن اسمه بالتنظير لهذه الدافعية؛ و بناء على أفكار هذا الأخير حول النظرية فإن (2001 Robbins) يحدد مدى ارتباط المهام بالمنجز على النحو التالي:



شكل رقم (5) - نظرية الحاجات الثلاثة -

1 - عبد الهادي السيد عيد- فاروق السيد عثمان، القياس والاختبارات النفسية - أسس وأدوات، دار الفكر العربي، القاهرة، 2002، ص399.

و في رؤية للدافعية للإنجاز Mc Cleland كما يذكر (sharma,2002) أن الإنجاز المميز هو ميل دافعي نحو استجابات توقع الهدف سواء كان هذا التوقع موجبا أو سالبا، و الدافعية للإنجاز تستثار في المواقف التي تتطلب مستوى معيناً من الامتياز و التفوق و سواء تناولت الدراسات الإنجاز كمفهوم افتراضي يمكن داخل الفرد ممثلاً لدافع أو ميل أو سمة أو تناولته كنتاج في أداء صريح معبر عن دافعية صريحة فإنه يتضمن أيضاً التوقع في إطار قيم الإنسان و متغيرات البيئة و الموقف.

التوقع = وظيفة (الباعث × الدافع)

و وفقاً لهذا التصور نجد أن حسن علي حسن (1998) يشير إلى المضمون، فيذكر أن الدافع للإنجاز يتحدد في ضوء استعداد الفرد للاقتراب من النجاح و يتحدد التوقع في احتمالية وقوع هذا النجاح، بينما يصبح الباعث هو قيمة النجاح ذاته و على ذلك تصبح دافعية الإنجاز معبرة عن قوة الدافع و مدى احتمالية نجاح الفرد، إضافة إلى الباعث و ما يمثله من قيمة لهذا الفرد و لا يمكن أن ننسى الجانب الوجداني و المعرفي المرتبط بالأداء و النتيجة و يبدو أن النظرة لدافعية الإنجاز لا تكتمل إلا بارتباطها بحاجتين أخريين لذلك نجد إن (Sharma 2002) يعرض لنظرية الحاجات الثلاث تلك الحاجات التي أضاف إليها (Mc Cleland 1961) حاجات المجتمع المنجز و هي:

1- الحاجة إلى الإنجاز:

و أبعادها كما ذكرت عن (Robbins et Sharma, 2002) هي:

-المسؤولية الشخصية.

-التغذية المرتدة.

-المخاطرة المحسوبة.

2- الحاجة إلى القوة:

و بعدها كما ذكر شارما يتمثلان في:

-التأثير: أي ميل الإنسان إلى التأثير النفسي في حياة و مواقف الآخرين و اتجاهاتهم

نحوه.

-التنافسية: أي ميل الإنسان إلى منافسة غيره، و الحصول على مكانة تميزا و أكثر فاعلية.

3- الحاجة إلى التواد: و هي كما يفصلها Sharma تحتوي بعدين هما:

أ- القبول و الصداقة.

ب- التعاون: أي الميل إلى التعاون و المشاركة و التمرکز حول أهداف الجماعة.

و تعد الحاجات الثلاث على هذا النحو منحى تكامليا مهما في دراسة الجماعة المنجزة أو المجتمع المنجز، و قد اتخذت البحوث هذا المنحى فيما أطلق عليه "بنية الدافعية" أو "البناء الدافعي" في البحوث المصرية.

و من بين هذه الدراسات دراسة فاروق علام (1955) في البناء الدافعي و علاقته بأساليب التفكير الإبتكاري و دراسة عزت عبد الحميد حسين (1999) في بنية الدافعية و استراتيجيات التعلم و أثرهما على التحصيل الدراسي لدى طلاب كلية التربية -جامعة الزقازيق. و هذا التوجه الذي تضمنته هاتان الدراستان يعد توجهها إيجابيا، إلا أن الدارسين قد تناولوا الحاجات الثلاث بصورة انعزالية أكثر منها تكاملية¹.

8- مكونات دافعية الإنجاز:

يرى Guilford 1959 وجود ثلاثة عناصر تحدد الدافعية للإنجاز هي :

1. الطموح العام.

2. المثابرة.

3. التحمل.

أما Harvighurst و Dehan يطلان الدافعية للإنجاز إلى أنواع :

1. الحاجة اللاشعورية للإنجاز.

2. إعلاء قيمة الانجاز.

3. الدافعية الذاتية.

4. الدافعية الاجتماعية.

وتوصل (Mitche 1961) إلى أن الدافع للإنجاز يتكون من الأبعاد التالية :

1. عامل الإنجاز الأكاديمي والاقتماد.

1 - حمدي علي الفرباوي، دافعية الإنسان بين النظريات المبتكرة، والاتجاهات المعاصرة، ملتزم للطباعة و النشر، دار الفكر العربي، القاهرة، 2004، ص 46-47.

2. عامل تحقيق رغبة الإنجاز.

3. عامل الدافع للإنجاز غير الأكاديمي.

4. عامل الرضا عن الذات.

5. عامل الضغط الخارجي للإنجاز.

كما أسفر التحليل العاملي في دراسة (1976 Jackson et al) عن العوامل التالية :

1. المكانة بين الأنداد.

2. المكانة بين الخبراء.

3. التملك.

4. الإنجاز بالاستقلال.

5. التنافسية.

6. الاهتمام بالامتياز.

أما (1978 Latta) فقد توصل إلى العوامل التالية لفئة الذكور :

1. لأمل في النجاح

2. الخوف من الفشل.

3. تفضيل مواقف توجه للإنجاز.

أما بالنسبة لعينة الإناث فقد توصل إلى العوامل التالية:

1. الأمل في النجاح.

2. الخوف من الفشل.

3. اتجاه التلذذ بالحياة حين تكون المتعة في أقصى مداها.

و أسفرت الدراسة التي قام بها رشاد عبد العزيز موسى 1985 عن العوامل التالية:

1. الامتياز.

2. التنافسية.

3. المثابرة.

إذن و في ضوء تحليل الدافعية للإنجاز، تبين أنها تتكون من عدة عناصر، و يمكن أن

تكون هناك عناصر أخرى¹.

9- دافعية الإنجاز والتنشئة الاجتماعية:

تلعب التنشئة الاجتماعية دورا في تنمية روح الإنجازات لدى الأطفال، فقد قامت Marion Winter بقياس الدافع للإنجاز عند مجموعة الأولاد في الثامنة من العمر في بيئة صغيرة في Botton الولايات الوسطى من الولايات المتحدة الأمريكية ثم ربطت بين ذلك وبين ما ذكرته أمهاتهم عن الأساليب التي استخدمت في تنشئتهم وتربيتهم ووجدت أن أمهات الأولاد من أصحاب الدافع القوي للإنجاز كن يتطلبن الاستقلال، والتمكن في سن أكثر تقدما مما أعلن أمهات الأولاد من ذوي الدافع للإنجاز الضعيف.

فالأُسرة تلعب دورا هاما في حياة الطفل في سنواته الأولى، وتظل ملجأ حتى أن يكبر فهي تغرس فيه روح المبادرة، وحب العمل وإتقانه، وهي تعلمه الثقة بالنفس، والاعتماد على النفس ومهارات التعامل وكلها أمور ضرورية للبقاء و العيش وسط مجتمعه ومع أبناء مجتمعه.

كذلك المدرسة التي تلعب دورا هاما لما تقدمه للتلاميذ، فيما يخص دوافعهم الإنجازية، ففي دراسته التي قدمها زيدان 1989 أن دافع الإنجاز خلال سنوات مدرسته يعتبر واحدا من الدوافع الهامة التي توجه السلوك نحو تحقيق التقبل، أو تجنب عدم التقبل في المواقف التي تتطلب التفوق، و لذا لا يكون من الغريب أن يصبح الدافع للإنجاز قوة مهيمنة في حياة طالب المدرسية، حيث أن قبول المعلمين للطلاب يعتمد أساسا على استمرارهم في تحقيق مستوى مرتفع من الإنجاز، بمعنى إلى الأفراد أن الاتجاه نحو المادة مرتبط بدافع الإنجاز كما خلصت نتائج دراسة (Burn, 1978) الذين ينجزون أعمالهم على أحسن وجه ليسو فقط يكونون، وجهات نظر موجبة عن أنفسهم، بل أنهم أيضا يستمتعون بعلاقات اجتماعية موجبة مع الأقران و الأساتذة و الآباء كنتيجة لنجاحهم.

يفصل في ذكر الدوافع الاجتماعية، والتي يتم التعرض لذكرها الآن

✓ قائمة الدوافع الاجتماعية عند Murray :

1 - رشاد علي عبد العزيز موسى، علم النفس الدافعي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1994، ص 21-20.

الدافع الاجتماعي	تعريف مختصر له
الانصياع	أن يخضع المرء في سلبية إلى قوة خارجية ، أن يتقبل الإصابة أو اللوم أو النقد أو العقاب ، أن يستسلم ، أن يستكين لقضائه ، أن يتعرف بالدونية ، أو بالخطأ ، أو بأنه لم يحسن صنعا ، أو بالهزيمة ، أو أن يلوم نفسه ، أو أن يقلل من شأنها ، أو أن يسعى إلى الألم و يستمتع به .
الإنجاز	أن يحقق شيئا صعبا ، أن يتمكن من ، أو يسيطر على ، أو ينظم أشياء مادية ، أو بعض أفراد الإنسان ، أو الأفكار ، أن يقوم بهذا بأكبر سرعة ممكنة ، أو بأكبر قدر ممكن من الاستقلال ، أن يتغلب على العقبات و يبلغ مستوى مرتفعا ، أن يتفوق المرء على نفسه ، أن ينافس الآخرين و ينبذهم ، أن يرفع المرء اعتباره لنفسه بأن ينجح في ممارسة بعض المواهب .
الانتماء	أن يجذب المرء إلى شخص آخر، و أن يستمتع بالتعاون معه أو بالتبادل معه ، و يكون هذا الشخص الآخر شبيها بالمرء أو محبا له ، أن يتحلى بالسرور و يتودد إلى شيء محبوب ، أن يتمسك بصديق و يظل مخلصا له .
العدوان	أن يتغلب على مقاومة بالقوة أو العنف ، أن يقاتل ، أن ينتقم لإصابة أو ضرر ، أن يهاجم ، يصيب أو يقتل شخصا آخرا ، أن يقاوم شخصا آخرا بالعنف .
الاستقلال	أن يتحرر المرء ، أن ينفذ عن نفسه القيود ، أن يتخلص من الأسر، أو الحبس ، أن يقاوم القهر و التقييد ، أن يتجنب الأنشطة

التي تملئها السلطات المسيطرة ، أن يكون مستقلا و حرا ، غير مرتبط ، غير مسئول ، يبتعد عن الأعراف .	
الدفاع عن الذات ضد التهجم و النقد و اللوم ، أن يخفي المرء أو يبرر فعله سيئة أو فشلا ، أو اهانة ، الدفاع عن الأنا.	الدفاع
الإعجاب بأحد الرؤساء و تأييده ، أن تمتدح أو تكرم أو تؤبن أن تستسلم عن طيب خاطر و رضا لتأثير شخص أنت مرتبط به ، أن تسائر التقاليد .	الاحترام
أن تسيطر و تتحكم في بيئتك الإنسانية ، أن تؤثر في سلوك الآخرين أو توجهه عن طريق الإيحاء أو الإغراء أو الإقناع أو إصدار الأوامر، أن تثني شخصا عن شيء أو تقيده أو تمنعه عن شيء	السيطرة

الجدول رقم (3) - يلخص قائمة الدوافع الاجتماعية -

فالدوافع الاجتماعية هذه تعتبر ذات أهمية في حياة الفرد و في استقراره و انتمائه إلى الجماعة و بالتالي توافقه منها الإيجابية، مما يدفع الفرد إلى تقدير ذات عالي، هذا ما يجعل الفرد يفكر في إنجازات تزيد من تقديره لذاته، و تدعيم تكيفه الاجتماعي و الذاتي¹.

10- الدوافع و التعلم:

الدوافع من أهم المشكلات التي تواجه المعلمين، و ليس أدل على ذلك من أن مشكلة النظام في الصف التي يواجهها كثير من المعلمين ببساطة إفاشلا في توجيه دوافع التلاميذ، وكسل التلاميذ و عدم إقبالهم على التحصيل، مشكلة أخرى من مشكلات الدافعية، و ما من شك في أن مثل هذه المشكلات تكثر و تتفاقم، إذ يفهم المعلم سبب الصعوبات التي يواجهها التلاميذ، فقد يكون لدى تلميذ معين صورة لذاته تجعله يرفض كل ما يتعلق بالمدرسة ، إما لنقص في مهاراته التعليمية أو لقصور معرفته بديناميكات السلوك الإنساني كما يحدث في

1 - إدوارد موراي : ترجمة عبد العزيز سلامة - مراجعة عثمان الدافعية و الانفعال ، دار الشروق، بغداد، . 1988.ص

المواقف الحياتية خارج المدرسة بصفة عامة ، و داخل المدرسة بصفة خاصة. و يمكن النظر إلى السلوك باعتبار نتيجة لقوى تنتج من داخل الفرد، و أخرى تصدر من الخارج، ففي بعض الأحيان تدفع الظروف الخارجية الفرد ليقوم بفعل معين، و في أحيان أخرى يدفعه إلى ذلك شعور من داخله، و لكن ما يحدث في الغالب هو أن ما يقوم به يكون نتيجة لتفاعل متبادل بين قوى متعددة خارجية و داخلية ، و نعني بالقوى الداخلية، الحاجات و أنواع القلق و الصراعات و الميول و الاتجاهات النفسية و مستوى الطموح و.... إلخ و نقصد بالقوى الخارجية، جوانب الموقف الذي يوجد فيه الفرد ، فقد تكون جذابة أو مقلقة كتوقعات الآخرين و اتجاهاتهم و المكافآت و الأخطار و التهديدات و ما إلى ذلك. و لن تكون للمنبهات الخارجية أي تأثيرات في إثارة الأفعال بغير تعاون من مساعدات داخلية¹ .

و يمكن أن يتضح لنا دور الدافعية في التعلم من خلال ما سنعرضه من الخارج:

أولاً: التعلم التعاوني و الدافعية:

يعتمد أسلوب التعلم التعاوني، أو التعلم بالتعاون، على تقسيم المتعلمين إلى مجموعات صغيرة (4 - 6 طلبة) ، على أن تتكون كل مجموعة من أفراد مختلفي الاستعدادات و المستويات التحصيلية، و على أن يصبح كل فرد في المجموعة مسئولاً عن نجاح أو فشل بقية أفرادها ، بينما يقوم المعلم بدور الموجه للمجموعات على نحو ما. و مع وجود نماذج للتعلم التعاوني متعددة، إلا أن هذه النماذج جميعاً تخضع في تقييمها إلى ثلاثة محكات هي : بنية الأهداف ، بنية المكافأة ، و نواتج التعلم، لكن يمكن القول عموماً كما يشير إلى ذلك جابر عبد الحميد (1999) إلى نموذج التعلم التعاوني يكون أكثر فاعلية عندما هناك خمسة مبادئ هامة تلعب دور في استثارة دافعية المتعلم حسب (عبد الحميد نشواني) و تؤدي إلى تحسين أدائهم تتمثل فيما يلي:

أ- استثارة اهتمامات الطلاب و توجيهها: تؤكد معظم تفسيرات الدافعية ضرورة توافر

بعض القوى التي تستثير نشاط الفرد و توجه سلوكه و هذا ينطبق على النشاطات التعليمية انطباقه على أي نشاط سلوكي آخر، الأمر الذي يجعل مسألة استثارة انتباه

1 - سيد محمد خير الله-ممدوح عبد المنعم الكنانى، سيكولوجية التعلم بين النظرية والتطبيق، دار النهضة العربية لطباعة و النشر، بيروت، 1997، ص 171-172.

الطلاب و اهتماماتهم و توجيه نشاطاتهم نحو السبل الكفيلة بإنجاز الأهداف المرغوب فيها، أولى مهام المعلم، و يمكن إنجاز هذه المهمة باستخدام مثيرات أو وسائل لفظية و غير لفظية، تخاطب حواس الطالب المختلفة، و توجه انتباهه إلى الموضوعات أو الحوادث موضوع التعلم، فالتأكيد اللفظي على بعض الحقائق و استخدام تعبيرات معينة مثيرة للانتباه، كما تستثير دافع حب الاستطلاع عند هؤلاء الطلاب و الذي يظهر من خلال إمعان النظر و الإنصات و الانتباه إلى ما هو جديد في الوضع التعليمي.

ب- استثارة حاجات الطلاب للإنجاز و النجاح: حاجات الفرد للإنجاز و النجاح متوفرة لدى جميع الأفراد لكن بمستويات متباينة و قد لا يبلغ مستوى هذه الحاجات عند بعض الطلاب لسبب أو لآخر حدا يمكنهم من صيغة أهدافهم و بذل الجهود اللازمة لتحقيقها لذلك يترتب على المعلم توجيه الانتباه خاصة لمثل هؤلاء الطلاب، و خاصة عندما يظهرون سلوكا يدل على عدم رغبتهم في أداء أعمالهم المدرسية ، إن تكليف الطالب ذي الحاجة المنخفضة للإنجاز و النجاح بمهام سهلة نسبيا يضمن نجاحه فيها و الإقلال من قيمة النتائج غير المرغوب فيها و المترتبة عن الفشل يمكن أن يؤدي إلى استثارة حاجة هذا الطالب للإنجاز و زيادة مستوى رغبته في النجاح لان النجاح يمكنه من الثقة بنفسه و قدراته و يجنبه حالات القلق الناجمة عن الخوف من الفشل و يعزز نشاطاته الأكاديمية المستقبلية.

ج- تمكين الطلاب من صياغة أهدافهم و تحقيقها: يعتبر سلوك الفرد محدد جزئيا بالتوقعات و الأهداف التي ينوي إنجازها في مرحلة مستقبلية و تتباين ديمومة الفترة الزمنية اللازمة للإنجاز، هذه الأهداف بعيدة المدى تتعلق بالمستقبل التعليمي والمهني للطلاب و قد تكون قصيرة جدا لارتباطها بأهداف قريبة تتعلق بنشاط تحصيلي راهن، كالتمكن من المادة أو وحدة دراسية معينة ، ولما كانت الأهداف التعليمية قريبة المدى على علاقة مباشرة بعمل المعلم ومهامه فيترتب عليه مساعدة الطلاب على صياغة أهدافهم وتحقيقها وبخاصة في مراحل التعليم الأولى ، بحيث يتمكنون تدريجيا من إنجاز هذه المهمة بأنفسهم في المستقبل.

د- استخدام برامج تعزيز مناسبة: تؤكد النظريات الإرتباطية والسلوكية أهمية دور في

التعليم وعلى قدرته على استثارة دافعية المتعلم وتوجيه نشاطاته ، ويأخذ التعزيز الأوضاع التعليمية أشكال متنوعة كالإثارة المادية، والعلامات المدرسية ، والنشاطات الترويحية.

هـ - **توفير مناخ تعليمي غير مثير للقلق:** تشير النظرية الإنسانية في الدافعية إلى ضرورة إشباع بعض الحاجات السيكولوجية الأساسية كالأمن والانتماء وتكوين الصداقات والتقبل واحترام الذات ، للتمكن من إشباع تلك الحاجات الأساسية إلى إعاقة حاجات الطالب إلى الإنجاز والتحصيل وتحقيق قدراته وإمكانياته على النحو المرغوب فيه ، الأمر الذي يفرض على المعلم بناء مناخ صفّي تتوافر فيه ، الشروط الكفيلة بإشباع حاجات الطلاب للأمن والانتماء واحترام الذات واستبعاد أية عوامل تهديديه تثير قلق الطلاب ومخاوفهم.

11- مميزات الأفراد ذوي الدافع العالي للإنجاز:

من خلال الدراسات التي أجريت في مجال الدافعية للإنجاز توصل العلماء إلى جملة من الخصائص التي تميز ذوي الدافعية للإنجاز عن غيرهم من ذوي الدافعية المنخفضة للإنجاز، و من أهم هذه المميزات ما يلي:

"الأفراد الذين يتميزون بدافعية إنجاز مرتفعة يعملون بجدية أكبر عن غيرهم من ذوي الدافعية المنخفضة للإنجاز، و يحققون إنجازات أكثر أهمية في حياتهم و في مواقف متعددة من الحياة، و عند مقارنة هؤلاء الأفراد من ذوي الدافعية المنخفضة للإنجاز و الذين هم في مستواهم من الناحية العقلية، و جد أن المجموعة الأولى تسجل علامات أكبر في حل المشكلات¹ "

كما أن الأفراد ذوي الدافعية للإنجاز المرتفعة يتميزون بسرعة التعلم مقارنة بغيرهم من ذوي الدافعية المنخفضة للإنجاز، حيث أوضح ماكلياند أن الأفراد المنجزين مستعدون للتعلم بدرجة أسرع إلى العمل نحو الأفضل، و إلى تبني مستويات مرتفعة من الطموح و الميل إلى إدراك العالم من زوايا مختلفة، و يفسر ذلك بخضوع الفرد إلى التدريب على الاستقلال² .

1 - توك محي الدين-عبد الرحمان عدس، أساسيات علم النفس التربوي، دار أرجوان وإيلي وأبنائه، انجلترا، 1984، ص152.

2 - مصطفى حسين باهي- أمينة شلبي، الدافعية: نظريات وتطبيقات، مركز الكتاب للنشر، مصر، 1988، ص29.

كما بينت الدراسات أن الأفراد ذوي الدافعية المرتفعة للإنجاز يتسمون بالمتابعة و الطموح و الثقة بالنفس، كما يتميزون بإدراكهم أهمية الوقت و لقد عدد أسامة كمال راتب مجموعة من الصفات التي يتسم بها ذوي الدافعية للإنجاز المرتفعة و هي:

-يظهرون قدرا كبيرا من المتابعة في أدائهم.

-يظهرون نوعية غير عادية في الأداء.

-ينجزون أعمالهم و أدائهم بمعدل مرتفع.

-يتمسكون بالواقعية في المواقف التي تطلب على توجيهات الآخرين.

-يتحملون المسؤولية فيما يقومون به من أعمال.

-يحبون معرفة نتائجهم لتقييم قدراتهم و تطويرها نحو الأفضل¹ .

كما أن ذوي الدافعية للإنجاز المرتفعة تكون لديهم بصيرة و توقع أفضل فيما يتعلق المستقبل و يفضلون الثواب الكبير في المستقبل عل الثواب القليل في الوقت الحاضر، و يشعرون بسرعة مرور الوقت، و أنه ليس لديهم وقت الكافي لإنجاز أعمالهم، و يحاولون باستمرار الحصول على تغذية راجعة بشكل مباشر و محدد و منتظم عن مستوى أعمالهم حتى يمكنهم تتبع درجة تقدمهم نحو أهدافهم² .

-كما ربط ماكلياند المستوى الاقتصادي لأي بلد بدافعية الإنجاز لأفراد هؤلاء المجتمع، فالبلدان المتقدمة يتسم أفرادها بدافعية مرتفعة عن غيرهم من أفراد البلدان المختلفة.

تعتبر هذه المميزات رمز دلالة على واقعية الأفراد ذوي الدافعية المرتفعة للإنجاز و على فهمهم لذواتهم و معرفتهم بقدراتهم الشخصية كما تدل كذلك على التكيف النفسي لهؤلاء الأفراد.

1 - أسامة كامل راتب، علم النفس الرياضي، دار الفكر العربي، القاهرة، . 2000، ص32.

2 - رجاء محمد أوعلام، علم النفس التربوي، دار القلم، الكويت، . 1987، ص 212.

12- تنمية دافع الإنجاز:

افترض ماكلياند أن الدافع للإنجاز يكتسب في مرحلة الطفولة، كما اقترح إمكانية تنميته من خلال برامج تصمم على أسس علمية، و لقد صمم برنامج هذا اعتمادا على أربعة محاور هي¹:

أ - التعريف بدافعية الإنجاز: و يراد به تعريف الأفراد بما يقصد به من دافعية الإنجاز و ما هي الخصائص الفكرية النفسية التي يتميز بها ذوي الدافعية للإنجاز المرتفعة عن غيرهم من ذوي الدافعية المنخفضة، و بهذا يشكل الفرد جملة من الأفكار الإنجازية التي تجعله يعايش الإنجاز و التفوق، و لا يحتاج إلى مثيرات كي يبرز سلوكه.

ب - دراسة الذات: الهدف من هذه المرحلة في البرنامج توضيح السلوك الذي يتسم به ذوي الدافعية للإنجاز المرتفعة، و لا بد أن يشار إلى القدرات الحقيقية للفرد و أن يحاول استعمالها في الأداء، دون وجود هوة بين القدرات الحقيقية و ما يريد أن يصل إليه الفرد، حتى لا يصاب الفرد بالإحباط و الخوف من الفشل².

ج - تحديد الأهداف: و ذلك بمساعدة الفرد على فهم الأهداف، و تحديدها بالمشاركة إن أمكن ذلك في مخالف مجالات الحياة، و تحديد مدى التقدم في تحقيق الأهداف الجزئية كلما أمكن ذلك، لأن هذا يساعد الفرد على مراجعة نفسه و تقييمها كل مرة مما يؤدي إلى تغذية راجعة لدى الفرد.

د - التدعيم و المشاركة: و تتمثل في عملية التفاعل بين الفرد و البيئة الخارجية، بما فيها أفراد الأسرة، الأصدقاء، المدرب ...، مما يؤدي بالفرد إلى تحسين دوافعه بعد عملية الاحتكاك و التفاعل الذي يجري بينه و بين الآخرين.

إن نتائج دراسة الدافع للإنجاز أكدت على أنه متغير و ليس ثابت، مما يمكن من تنميته، و لقد بنيت مجموعة من البرامج بغية تنمية هذا الأخير، حيث قام ماكلياند و زملاءه بوضع برنامج لتنمية الدافع للإنجاز، و يمكن تلخيص إجراءات هذا البرنامج في ستة خطوات رئيسية

1 - حداد نسيمه، علاقة الدافع للإنجاز - قلق الحالة، قلق السمة - بالنجاح في البكالوريا، معهد علم

النفس، جامعة الجزائر، 1992، ص76.

2 - المرجع السابق. حداد نسيمه، ص75.

- تتبع عند التدريب على زيادة الدافع للإنجاز و هذه الخطوات هي:
- 1- تركيز الانتباه على ما يحدث في محيط الشخص في المكان و الزمان.
 - 2- تقديم أفكار و أعمال مشاعر جديدة تتميز بالكثرة و التكامل و الخبرة.
 - 3- مساعدة الفرد على أن يستفيد من خبرته، و ذلك بمحاولة إدراك مضمون خبراته.
 - 4- الربط بين خبرة الشخص و قيمته و أهدافه و سلوكه و علاقاته مع الآخرين.
 - 5- المساعدة على استقرار الفكرة الجديدة عن طريق ممارسة مشاعر و أحاسيس و أعمال ترتبط بهذه الفكرة.
 - 6- استيعاب هذه المتغيرات¹ .

و على كل حال فإن البرامج التدريبية بينت كفاءتها على الرفع من الدافع إلى الإنجاز، و اعتمدت في البلدان الغربية بكثرة، و بدأ بعض الباحثين العرب ، صفاء الأعر (1988) و نائلة حسن فائق محمود (1991) بإثبات أهميتها في البلدان العربية و منه تجدر بنا الإشارة إلى أهمية الدافع إلى الإنجاز لدى اللاعبين، حيث أصبح من الأهمية بمكان إيجاد برنامج خاص بتنمية و تطوير الدافع للإنجاز لدى لاعبي كرة القدم نظرا لأهمية هذا المتغير النفسي في تطور الأداء و النتائج الرياضية و في بلد مثل الجزائر أضحى واجبا على السلطات المسيرة لكرة القدم الاهتمام بالجانب النفسي للاعبين نظرا للنتائج التي سجلتها لبلدان المتقدمة بعد تطويرها لهذا الجانب.

13- قياس الدافع إلى الإنجاز:

هناك عدة طرق لقياس الدافع إلى الإنجاز منها:

- أ- **المقاييس الإسقاطية:** لا يعد موراي أول من تحدث عن الدافع إلى الإنجاز فحسب بل هو أيضا الذي زرع البذور الأولى لكيفية التي طورها موراي و التي كانت تستخدم T.A.T قياسه و التي أعدها ماكلياند فيما بعد مستغلا تقنية لتحديد وجود الصراعات في التشخيص الإكلينيكي² .

انطلق ماكلياند من افتراض مؤداه أن شدة الدافعية تؤثر في التفكير و الخيال، فهو يرى أن

1 - رجاء محمد أعلام، علم النفس التربوي، دار القلم، الكويت، 1987، ص 214.

2 - إبراهيم قشقوش-طلعت منصور، دافعية الانجاز و قياسها، المكتبة الانجلو مصرية، القاهرة، 1979.

شدة الدافعية إن كانت منخفضة فإن أفكار الرغبة في الإنجاز Wish Fulfillin و بلوغ الهدف Directed Goal تكون مسيطرة، أما الارتفاع في الدافعية فإنه يسهل الوضع أمام الأمر الواقع، إذ ترى الحاجة بوضوح و الأفكار تسيطر عليها العوائق الخاصة بإشباع هذه الحاجة و بالتالي الارتفاع في الدافعية يجعل الفرد منزعجا من أفكار الحرمان، هذا يؤدي به إلى تجنب هذه الأفكار بالانشغال بنشاط مرتبط بالهدف (Atkinson,1983).

إن هذا الافتراض يبين أن الخيال أحسن وسيلة للتعبير عن الدوافع و تجدر الإشارة إلى أن ماكلياند ركز في أبحاثه الأولى على الصدق التعريبي لهذا الفرد بهدف بناء مقياس موضوعي لقياس الدافعية. (Cleas,1976)

استمد ماكلياند بعض صور مقياس الدافع إلى الإنجاز من اختبار T.A.T و قام بتصميم الصور الأخرى خصيصا لقياس هذا الدافع، و ليتبع في تطبيقها و لا في تحليلها نفس أسلوب موراي و إنما اعتمد التطبيق الجماعي لمجموعة من الصور تتراوح بني أربعة و ستة صور تعرض على شاشة عرض لمدة 20 ثانية على المفحوصين ثم يطلب الباحث منهم بعد ذلك كتابة قصة حول كل صورة و ذلك من خلال الإجابة على الأسئلة التالية:

-ماذا يحدث، و من هم الأشخاص؟

-ما الذي أدى إلى هذا الموقف بمعنى ماذا حدث في الماضي؟

-ما محور التفكير؟ و ما المطلوب أداؤه؟ و من الذي يقوم بهذا الأداء؟

-ماذا سيحدث؟ و ما الذي يجب عمله؟¹

و يتمثل محتوى بعض الصور التي كان يعرضها ماكلياند و زملاؤه فيما يلي:

*موقف دراسة يبدو فيه الطالب يجلس إلى مكتبه و أمام كتاب مفتوح يقرأ فيه.

*موقف علاقة الأب و الابن حيث يبدو في الصورة رجل و ابنه.

*صورة شاب يبدو كما يتطلع حالما إلى المستقبل.²

تصح بعدها القصص المكتوبة من طرف المفحوصين حسب نظام طوره ماكلياند و

زملاؤه، بحيث يتسنى بعدها التحصل على مؤشر عام لحاجة الفرد إلى الإنجاز.³

1 - رشاد علي عبد العزيز موسى، علم النفس الدافعي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1994، ص21.

2 - سعد عبد الرحمان، السلوك الإنساني، تحليل و قياس المتغيرات، مكتبة الفلاح، الكويت، 1983.

3 - أحمد عبد الخالق - ماسية أحمد النيال، الدافع للإنجاز لدى اللبنانيين، بحوث المؤتمر السنوي السابع، مصر، 1992.

و عندما بدأت الانتقادات توجه لهذه التقنية الإسقاطية حاول البعض إدخال تعديلات، فقامت فرنش (French) بوضع مقياس الاستبصار (جمل مقيدة تصف أنماط سلوكية يستجيب لها المفحوص باستجابة لفظية) و قام أرنسون (Aronson) بوضع اختبار التعبير عن طريق رسم خاص بالأطفال، و لكن رغم هذه التعديلات فقد انتقدت هذه المقاييس و اعتبرت أنها تصف انفعالات المفحوصين¹ ، لذلك بدأ الابتعاد عن الطرق الإسقاطية أمرا ضروريا، وبدأ الباحثون التفكير في مقاييس أكثر موضوعية من المقاييس الإسقاطية.

ب- **المقاييس** : تم تصميم هذه المقاييس لتلافي بعض العيوب السيكومترية التي نسبت للاختبارات الإسقاطية، فبعضها كان خاصا بالأطفال و بعضها الآخر بالراشدين و اعتمد الباحثون في تصميمها أسلوب التقدير الذاتي²، مقياس وينر (Weiner) سنة 1970 الذي اشتمت عباراته و من أهم المقاييس التي استخدمت بكثرة سنة 1970 أساسا من نظرية أتكسون للدافع للإنجاز، و استبيان هرمنز (Hearmans) و الذي بناه بعيدا عن نظرية أتكسون بحيث حصر جميع المظاهر المرتبطة بهذا الدافع و انتقى الأكثر شيوعا على أساس ما أكدته البحوث السابقة³ و فتح بذلك المجال جديدا لبناء مقاييس الدافع إلى الإنجاز كتكوين فرضي متعدد الأبعاد، و لا بد من قياسه من حصر مختلف هذه الأبعاد⁴ .

ج- **بعض الطرق الأخرى:**

هناك طرق أخرى تحدث عنها عبد الحفيظ مقدم (1997) منها تقنية تحليل المحتوى، كتقنية لتحليل القصص و النصوص من أجل الحصول على مؤشر رقمي للدافع إلى الإنجاز، و منها أيضا ملاحظة السلوك، إذ يضع الباحث قائمة لأنواع السلوك التي تتضمن دافع الإنجاز ثم يقوم بملاحظة سلوك الشخص الذي يريد دراسة هذا الدافع عنده، و يحسب تكرار هذا السلوك في فترة زمنية محددة.

أما طريقة تقييم الآخرين ذوي الخبرة و المحكمتين بالشخص المراد دراسته فتتم بأن يطلب

- 1 - رشاد علي عبد العزيز موسى، علم النفس الدافعي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1994، ص35.
- 2 - إبراهيم قشقوش-طلعت منصور، دافعية الانجاز و قياسها، المكتبة الانجلو مصرية، القاهرة، 1979، ص93.
- 3 - رشاد علي عبد العزيز موسى، علم النفس الدافعي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1994، ص21.
- 4 - محمود عبد القادر محمد، دراستان في دافعية الانجاز وسيكولوجية التحديث عند الشباب الجامعي، المكتبة الانجلومصرية، القاهرة، 1978، ص66.

منهم الباحث، إعطاء تقييم حول مجموعة من الخصائص التي تتضمن دافع الإنجاز، كأن يطلب من المعلم تقييم أحد تلاميذه.

د - دراسة الدافع للإنجاز كمكونة متعددة الأبعاد: يعتبر أصحاب هذا الاتجاه أن الدافعية للإنجاز ليست تكويناً أحادياً، إذ يرى جاكسون أن هذا الدافع يستوعب عوامل أو دوافع أخرى كثيرة، و حسب ماكلياند فقد ذهب أتكسون مثل هذا المنحنى إذ اعتبر التكرارات الخاصة بالإنجاز و التي يتم التحصل عليها بواسطة اختبار T.A.T ليست راجعة إلى قوة دافع الإنجاز وحدها بل إن قوة هذا الدافع مرتبطة بكل الدوافع الأخرى المؤثرة في الموقف. وكشفت الدراسات عن طبيعة الدافع للإنجاز ووصفته بأنه ذو طبيعة مركبة و يتضمن عدة عوامل.

و قد توصلت دراسة مهرا بيان و بانك (Meherabian & Bank,1978) إلى خمسة عشرة عاملاً ذات التشبيعات العالية، و من أهمها:

جدية العمل، المنافسة، المثابرة، الطموح، التضحية من أجل العمل.

و انتهى جلفور Guilford سنة 1959 إلى وجود ثلاث متغيرات تحدد الفروق في الدافع للإنجاز هي: الطموح العام و المثابرة و التحمل.

بينما حصر هيرمنز Hermans 1970 جميع المظاهر المتعلقة بالدافعية للإنجاز ثم انتقى منها عشرة مظاهر بناء على ما أكدته البحوث السابقة و منها: مستوى الطموح، تقبل المخاطرة، المثابرة، السعي للتميز عن الآخرين و الحصول على اعترافهم.

و قام جاكسون و زملائه بدراسة على مائة و خمسة و خمسون طالباً جامعياً و توصلوا إلى ستة عوامل للدافع للإنجاز و هي:

المكانة بين الأنداد، المكانة بين الخبراء، التملك، الإنجاز بالاستقلال، التنافسية و الاهتمام

بالامتنياز¹

1 - أسامة كامل راتب، علم النفس الرياضي، دار الفكر العربي، القاهرة، . 2000، ص78-79.

خلاصة

في ختام هذا الفصل الخاص بدافعية الانجاز لا يمكننا إلا أن نؤكد على أن دافعية الانجاز بصيغتها هذه تسهم في تسهيل فهمنا لبعض الحقائق المحيرة في السلوك الإنساني. ويمكن القول بشكل عام أن الدافعية مهمة لتفسير عملية التعزيز وتحديد المعززات وتوجيه السلوك نحو هدف معين، والمساعدة في التغييرات التي تطرأ على عملية ضبط المثير (تحكم المثيرات بالسلوك) والمثابرة على سلوك معين حتى يتم إنجازه.