الفصل الرابع

الدافعية

* مقدمة وتعريفات واهمية الموضوع
* تصنيف علماء النفس للدوافع
* نظريات الدوافع
* قياس الدوافع
* ملاحظات ختامية

 **مقدمة**

دراسة الدوافع موضوع أساسي من موضوعات علم النفس ذلك أن اي سلوك يقدم عليه الفرد او الجماعة ,سواء كان ذو غرض واضح او غير واضح , ايجابي ام سلبي , هو سلوك مدفوع بمعنى ان دافعا ما او مجموعة من الدوافع هي المسؤولة عنه.

 **والدافع هو : مفهوم افتراضي يشير الى القوة التي تدفع الفرد الى سلوك محدد في وقت محدد وتسبب تلك القوة استمرار السلوك الى ان يحقق الفرد غايته ويصل الى هدفه .**

 **وهو ايضا حالة داخلية نفسية او جسمية تثير السلوك في ظروف معينة وتحدده وتواصله حتى تحقيق غاية محددة , وهو حالة من الاستثارة والتوتر الداخلي وفقد التوازن بهدف ارضاء الدافع وازالة التوتر ويصاب الكائن الحي بالاحباط اذا لم يرض الدافع .(ربيع 2010 ص 114)**.

وتؤكد التعريفات المختلفة للدوافع على وظيفتين أساسيتين للدافعية :

01 الوظيفة التنشيطية : فالدوافع تحفز السلوك بصيغة نشاط ما وقد يكون بدنيا او نفسيا او معرفيا او اجتماعيا .....الخ وتبين دراسات على الفئران ان حرمانها من الطعام يزيد من نشاطها البدني بطريقة متسقة مع ازدياد ساعات الحرمان تلك.

02 الوظيفة التوجيهية : وتعني ان النشاط الإنساني الواعي هو نشاط موجه نحو هدف محدد فلا دافعية من دون هدف يوجه السلوك وجهة معينة (منصور وآخرون 1978 ص112) .

 ودراسة الدوافع مسالة مهمة للعديد من الأفراد , فهو مهم **لعلماء النفس** لأنه محرك للسلوك , والسلوك هو موضوع اهتمامهم .كما ان دراسته موضوع مهم **للمعلمين** في اي مجال ومستوى تعليمي او تدريبي لان لا تعلم من دون دافع . وهو مهم كذلك للطبيب ليتعرف سبب عدم مراجعة بعض المرضى للطبيب او تسترهم على مرضهم او ربما على العكس يكثرون من الشكوى المستمرة من أعراض مرضية قد لا يكون لها وجود حقيقي الا في أذهانهم . وعلى **رجل القانون** ان يفهم دوافع بعض المجرمين الخطرين لارتكابهم سلوك إجرامي يبدو غير معقول مثل إشعال الحرائق او السرقة دون حاجة مادية . من جهة اخرى فان فهم دوافع المستمعين والمشاهدين مسالة مهمة **للعاملين في المجال الإعلامي** لكي يحسنوا التخطيط والتنفيذ والتوقيت للبرامج الإعلامية والإعلانات . و دراسة الدوافع مسالة مهمة **للعاملين في المجالات** **الصناعية والتجارية** لتلبية رغبات وأذواق المستهلكين للسلع الصناعية الخدمات التجارية .وهو موضوع حيوي **للآباء** لفهم دوافع أبنائهم في مختلف الموضوعات ليحسنوا التكيف معهم. .وقبل هذا وذاك يكون فهم الدوافع موضوع مهم **للفرد** ذاته ليتعرف على نفسه بصورة أفضل وعلى أسباب سلوك الآخرين بصورة أكثر دقة وموضوعية وبما يساعد على حسن التكيف النفسي والتوافق الاجتماعي له.

 وخلاصة القول ترتبط الدوافع بسببية السلوك , وهي تساعد في تفسير لماذا يتصرف الشخص في موقف ما بطريقة معينة , وينشط عندما تستثار دوافعه , ثم يهدأ عندما تشبع دوافعه.(داود .د ت ص128)

 **تصنيف علماء النفس للدوافع**

صنف علماء النفس الدوافع بأشكال متعددة ,فمنهم من صنفها الى :

1. أ / دوافع أولية ب / دوافع ثانوية
2. أ / دوافع شعورية ب / دوافع لا شعورية
3. أ / دوافع فطرية ب / دوافع مكتسبة

ويلاحظ من التصنيفات أعلاه ان الدوافع الأولية هي ذاتها الدوافع الفطرية وقد يقال لها أيضا الحوافز الأساسية , فيما الدوافع الثانوية هي ذاتها الدوافع المكتسبة وقد يقال لها الدوافع النفسية الاجتماعية .

وتصنف دافيدوف 1983 الدوافع حسب موضوعها الى :

* الحوافز الأساسية
* الدوافع الاجتماعية
* دوافع الاستثارة الحسية
* دوافع النمو
* الأفكار كدوافع . (دافيدوف 1983 ص 432).

**أولا : الحوافز الأساسية** . وهي دوافع تنشط السلوك بهدف إشباع الحاجات ذات الأصول الفسيولوجية المرتبطة بالبقاء على قيد الحياة وهي تتمثل بالحاجة للأوكسجين , الماء , الطعام , الجنس , وتفادي الألم . وتعمل هذه الحاجات على حفظ جسم الكائن الحي بحالة اتزان بدني اوhomeostasis وتعني نزعة الجسم إلى التنظيم الذاتي .( المصدر السابق ).

وتبدأ الحوافز الأساسية منذ الميلاد وعليها يتوقف وجود واستمرار الفرد ومن صفاتها :

* ترتبط بالتكوين الفسلجي للكائن الحي , فالجوع على سبيل المثال يرتبط بتقلصات وانقباضات المعدة . ويرتبط العطش بنقص الماء في الدم ..الخ.
* تكون مشتركة بين أفراد البشر جميعا والحيوانات العليا .
* تتطلب الإشباع بصورة مباشرة.
* تتصف أهدافها بالثبات , فلا يمكن تغييرها او تعديلها وان كان التعلم الاجتماعي يؤثر فيها من ناحية المنبهات وطرق الإشباع وتوقيتاته.

وتصنف الحوافز الأساسية إلى :

01الحاجات الفزيزلوجية الأساسية للحياة : وهي الحاجات التي يؤدي إشباعها الى الحفاظ على حياة الفرد مثل الحاجة للأوكسجين والحاجة للتخلص من ثاني اوكسيد الكربون والحاجة للماء والحاجة للطعام والحاجة للتخلص من الفضلات عن طريق التنفس والتعرق ...

02 الحاجات المتعلقة بالحفاظ على النوع : وهي حاجات فطرية يؤدي عدم إشباعها الى فناء النوع الذي لا يمارس أفراده ذلك الإشباع وهي الحاجة للجنس والأمومة .

**ثانيا : الدوافع الاجتماعية** .لا يمكن ان يفسر السلوك الإنساني على أساس حاجاته الفطرية وحوافزه الأساسية فقط ذلك ان الإنسان بحكم اضطراره للعيش في المجتمع لا بد وان يتكيف على وفق ما يفرضه المجتمع مما يجعل السلوك موجها نحو إشباع دوافع اجتماعية مختلفة تلك التي يعتمد إشباعها على الاتصال بالآخرين والتفاعل معهم مثل مشاعر الحب , القبول , الاستحسان , والاحترام وهي موضوعات مهمة في النمو النفسي السليم للأفراد ويتضح تأثيرها في حالة فقدان الفرد للاتصال بالآخرين والتواصل معهم كما في حالة فقدان الطفل لمن يرعاه او في حالة النبذ الاجتماعي او العزلة الاجتماعية .وقد وجد في بعض الدراسات على أفراد معزولين او منعزلين لأسباب اجتماعية او جغرافية إنهم لا يستطيعون النوم ويميلون للانفجار المفاجئ في البكاء ويهملون صحتهم الشخصية وروتينهم اليومي ويبدون بلا هدف ولا مبالين , وبمجرد انتفاء عزلتهم وتواصلهم مع الآخرين تختفي تلك الأعراض .(دافيدوف 1983 ص 433).

ويكتسب بعض هذه الدوافع كل شخص مهما اختلفت بيئته الاجتماعية مثل الدافع للانتماء , في حين لا يكتسب بعضها الا في بيئات وثقافات معينة مثل دافع المقاتلة ( العدوان ) والسيطرة والتملك و الانجاز .(داود :دت ص142)

إن من أهم دوافع السلوك التي يتعلمها الفرد ويكتسبها من الحياة الاجتماعية وتتبلور على شكل حاجات نفسية واجتماعية مؤثرة في السلوك ما ياتي :

* الحاجة للتحصيل او دافعية الانجاز Achievement.
* الحاجة للانتماء Affiliation.
* الحاجة للقوة او السيطرة Power .

 ونوجز القول في أدناه في واحدة منها وهي دافعية الانجاز.

 **دافعية الانجاز : هو سعي الفرد للنجاح الدائم والتفوق على الآخرين في منافسات الحياة والتغلب على الصعوبات .**

 واهتم بدراسة هذا الدافع كل من (ماك ليلاند) و(اتكنسون ) وأشارت دراساتهما الى ان هذا الدافع يؤثر على العديد من سلوكيات الفرد فيجعلها في وضع الجاهزية النفسية . ومن خصائص السلوك المتسم بدافعية الانجاز ما يأتي :

01 الأداء الممتاز : حيث يتفوق الأفراد ذوو الدافعية العالية في الانجاز على الأفراد ذوو الدافعية الواطئة في أداء الأعمال سواء اتسمت بالسهولة او الصعوبة .

02 الالتزام والتكامل : بينت الدراسات ان ثمة ارتباطا قويا بين ارتفاع دافعية الانجاز وبين الالتزام والتكامل في أداء الأعمال , وقد يتصف ذوو الدافعية العالية للانجاز بالأنانية ويكون الفشل بالنسبة لهم خبرة كارثية , وهم يميلون للأعمال الفردية لكي يبدوا انجازهم الشخصي واضحا , كما إنهم يتسمون بالمبادأة والسلوك الريادي وتحسين الأداء والإنتاج في الأعمال التي توكل لهم . (ربيع 2010 ص 123-124).

ويمكن النظر لدافعية الانجاز بطريفتين :

1. انه دافع نمو ان كان الفرد مهتما بإشباع إمكانياته وإظهار قدراته .
2. انه دافع اجتماعي ان كان الفرد مهتما بالتنافس مع الآخرين .

وتتأثر دافعية الانجاز بعدد من العوامل هي :

* الآثار الناجمة عن الانجازات ان كانت سلبية او ايجابية , مباشرة او غير مباشرة .
* الذكريات التي نحملها عن الأداء السابق والانفعالات المرتبطة به.
* توقعات النجاح والفشل في الأداء .
* مدى تأكيد البيئة الاجتماعية والأسرية على الانجاز الفردي المرتفع وتعزيزها له , ويبدو التأثير الاجتماعي في مجال التمييز بين الجنسين فيما يتوقع أداؤه منهما في ذات المجتمع . كما يبدو في تباين هذه الدافعية بتباين المجتمعات . (دافيدوف 1983 ص466-471)

**ثالثا : دوافع الاستثارة الحسية :** يحتاج الإنسانوالحيوانات الأخرى الى الاستثارة ونحن غالبا ما نزود أنفسنا بالاستثارة من خلال أحلام اليقظة , التصفير و الدندنة . ووجد بعض علماء النفس ان الفرد عندما يكف عن أنشطة الاستثارة الذاتية (التي مرت بنا قبل قليل) تصبح الأعمال اليومية الروتينية مثيرة للضجر ومسببة للإجهاد وتزيد من الشعور بالتوتر والاكتئاب والشعور بان الفرد كالآلة وفي الوقت ذاته تتناقص الأعمال الابتكارية التلقائية .

وعند منتصف القرن العشرين جمع علماء النفس ذخيرة علمية مهمة في موضوع الإثارة والمخ وتوصل دونالد هب (1940-1985)إلى ما اسماه مستوى الإثارة الأمثل والذي يعني مستوى الإثارة المعتدل بمعنى ان الإنسان يكون في أفضل حالاته عندما يكون مستوى الإثارة التي يواجهها معتدلا بين الإفراط (الإثارة العالية ) والتفريط (الحرمان الحسي ) حيث يؤدي كلا الحالين الى تدني مستوى الإنتاجية والاهتمام . (ربيع 2010 ص 124)

وأظهرت بعض الدراسات ان حرمان الأفراد من الخبرات الحسية لفترات زمنية طويلة او تعرضهم لبيئة دائمة الثبات و او في حالة ممارسة أنشطة محددة مثل قيادة السيارة لمسافات طويلة يجعلهم يهلوسون وكأن الهلوسة هي عملية استثارة مضادة لحالة أللاستثارة .

ويتباين الأفراد في كمية النشاط المولد للاستثارة الذي يفضلونه , ووضع عالم النفس زوكرمان مقياسا لتحديد مستوى الاستثارة التي ينشدها الإنسان وتوصل الى ان الأفراد الذين صنفوا على انهم ممن يسعون الى درجة عالية من الاستثارة يتصفون بالصفات الآتية :

1. الرغبة في البحث عن الاستثارة في أنشطة تتسم بالمخاطرة المقبولة اجتماعيا . ( مثل القفز بالمظلة , الغطس , القيادة السريعة ....).
2. الرغبة في السعي نحو خبرات عقلية وحسية غير عادية والحياة بأسلوب غير نمطي .
3. الميل الى إقامة الحفلات و المقامرة , وشرب الخمور , والمغامرات الجنسية .
4. وجود درجة منخفضة من التحمل للخبرات الثابتة والمتكررة.

ومن المحتمل ان يرتبط الدافع الى استكشاف ومعالجة البيئة ( والذي يسمى بحب الاستطلاع ) بالحاجة الى الاستثارة الحسية , وهو دافع يوجد لدى الإنسان وكثير من الحيوانات. ويبدوا ان الإنسان وبدرجة ما الحيوان كذلك ينجذب الى كل ما هو جديد , ويحاول تقصي الأشياء الجديدة والأحداث الجديدة في محاولة لفهمها وإعطائها معنى ما وتوظيفها في عملية الحفاظ على حياتها.(دافيدوف 1983 ص 433).

**رابعا : دوافع النمو .** وهي الدوافع التي تفسر سلوك الأفراد الذين يعملون للوصول الى مستوى التمكن والامتياز او لصقل موهبة ما في مواقف لا يحتمل فيها وجود تقدير لذلك . ويفترض علماء النفس وجود حاجات أساسية لنمو الكفاءة وتحقيق الاستعدادات الكامنة , وهي تثير دوافع النمو وترتبط بدوافع الاستثارة الحسية والاستكشاف والمعالجة البيئية والتمكن منها .

وتأيد هذا الافتراض من مجموع الملاحظات التي تشير الى ان الصغار في كل أنحاء العالم الذين في نفس العمر تقريبا يسعون لتحقيق التآزر بين الحركات الجسمية , وإقامة العلاقات مع الآخرين , والتفكير بصرف النظر عن ظروفهم الخاصة , وينظر الى دافع الانجاز على انه احد دوافع النمو.(دافيدوف 1983 ص436)

**خامسا : الأفكار كدوافع** : تشير الملاحظات الغير منتظمة الى ان الأفكار يمكن ان تثير الدافعية بصورة قوية , بل انها قد تتفوق في ذلك على حوافز أساسية جدا (السلوك المرتبط بالإيمان الديني على سبيل المثال ).

وتستثير الحاجة للاتساق المعرفي سلوك اي منا في الأحوال التي تتصارع او تتناقض فيها الجوانب المعرفية لدى الفرد مثل (المعلومات , الأفكار , المدركات , المعتقدات )مع بعضها مسببة ما يدعى ب( التنافر المعرفي ) او القلق الناجم عن ذلك التعارض ..وعندها يبحث الأفراد عن معلومات جديدة او يغيرون سلوكهم او يبدلون اتجاهاتهم للوصول الى حالة الاتساق او الانسجام الذهني .

وحدد ليون فستنجر Festinger ثلاث مواقف عامة تنشط التنافر المعرفي وتستثير السلوك :

1. يحدث التنافر عندما لا تتسق الجوانب المعرفية للشخص مع المعايير الأخلاقية (الغش الامتحاني في بعض المواقف الاضطرارية تجعل الفرد الممارس له يميل لقبوله في بعض المواقف لتبرير غشه هو الذي يتعارض مع منظومته الأخلاقية).
2. ينشأ التنافر عندما يتوقع الأفراد حدث ما ويقع آخر بدلا منه.( اعتقاد جماعة دينية ان الله أنقذ العالم من فناء محقق لأنهم – الجماعة - نجحوا في نشر الأيمان ).
3. يحدث التنافر عندما يقوم الأفراد بسلوك يختلف مع اتجاهاتهم العامة .(دافيدوف 1983 ص436)

**نظريات الدوافع**

 ترتب على تفكيرنا الدائب في الأنشطة الحيوية الداخلية الكامنة وراء أفعالنا ان ظهرت الى الوجود تفسيرات عديدة مختلفة للدافعية , الا انه لا يوجد بينها للان نظرية واحدة يمكن ان تقدم تفسيرا شاملا ومقبولا للدافعية . وهناك طرق عديدة لتناول هذه النظريات , أحداها ينظر اليها بوصفها (متصل) يقع في طرف منه التصور القائل بالأساس الحيوي او البيولوجي للدافعية وان أصلها هو العمليات الحيوية للجسم والتي يعبر عنها بالغرائز او الحاجات البيولوجية بوصفها القوالب المنظمة التي تتحدد على أساسها أفعالنا . وفي الطرف الآخر يقع التصور القائل بالأساس الاجتماعي للدافعية وانها ناجمة عن العمليات الاجتماعية فقط وهي ترتبط تحديدا بالعوامل الثقافية والحضارية . ونجد بين هذين الطرفين وعلى نفس المتصل وجهات نظر تتخذ موقفا معتدلا يجمع بين المؤثرات الحيوية والعوامل الاجتماعية كأساس لعمل الدافعية .(تشايلد 1983 ص42) وأدناه نماذج من بعض النظريات المعروفة في مجال الدافعية :

 **01 نظرية الغرائز :** قدم وليم مكدوجل Mcdougel عام 1908م نظريته في الغرائز في أوائل القرن العشرين ورغم قدم هذه النظرية إلا إنها فتحت الباب واسعا للاهتمام بدراسة الموضوع دراسة جادة . ويسمي مكدوجل الدوافع الأولية **بالغرائز والغريزة عنده هي قوى موروثة غير عقلانية توجه السلوك باتجاه معين وهي المسؤولة بالأساس عن كل ما يفعله ويشعر به او يفكر به الفرد .** ويحلل مكدوجل الغريزة الى ثلاث جوانب هي :

1. من حيث التلقي هي الاستعداد لتلقي المثيرات ذات الصلة او الدلالة مثل رائحة الطعام في حالة الجوع , فنحن نستشعر رائحة الطعام في حالة الجوع من بين روائح متعددة .
2. من حيث التنفيذ هي الاستعداد لعمل حركات معينة او الوصول لهدف معين مثل الهرب في حالة مجابهة مواقف خطرة .
3. قلب الغريزة وهو الاندفاع او التهيج الانفعالي الذي يصاحب عملية الإرضاء او إشباع الدافع .

واعد مكدوجل قائمة بالغرائز الإنسانية منها :غ التماس الطعام , غ التقزز , غ الجنس , غ الخوف , غ الاستطلاع , غ الوالدية , غ الاجتماع , غ تأكيد الذات , غ الاستسلام , غ الغضب , غ الاستغاثة , غ الإنشاء , غ التملك , غ الضحك , غ الراحة , غ النوم , غ الترحال , وغرائز أخرى تخدم الحاجات الجسمية مثلا الإخراج والتبول والتنفس .

وينسب مكدوجل الغرائز بوصفها دوافع او ميول طبيعية إلى الوراثة ولا دور للبيئة او الخيار الإنساني في توجيه السلوك و الإنسان ليس أكثر من قوة منفعلة بفعل المثيرات التي يتعرض لها .(ربيع 2010 ص114-115)

 **02 النظرية التحليلية :** اعتمدتنظرية فرويدجزئيا على نظرية مكدوجل من جهة وعلى النظريات الفسيولوجية من جهة أخرى لتقديم تصوره النظري في الدافعية البشرية التي يحددها بغريزتين أساسيتين وبصورة أكثر دقة (قوى محركة) الأولى هي غريزة الحياة والثانية غريزة الموت وكلتاهما تنشأن من الحاجات البدنية , وتتضمن غريزة الحياة : الغرائز الجنسية الضرورية للتناسل او إنتاج النوع والغرائز المتصلة بالجوع والعطش والمطلوبة لحفظ حياة الكائن الحي وبقائه . اما غريزة الموت فتحدث فرويد تحديدا عن غريزة العدوان . ويعتقد فرويد ان هذه الغرائز موجودة منذ الميلاد وتحتوى على الطاقة الغريزية ويشار لها ب(الهو) وهي تكبت في العقل الباطن بفعل عمليات الإكراه والقسر الناجم عن الإرادة الواعية للأفراد او كنتيجة للضغوط الاجتماعية , ومن العقل الباطن تمارس تلك الغرائز تأثيرها على السلوك دون وعي من الفرد بفعل العديد من الآليات الدفاعية النفسية . ولا يكشف السبب الكامن لسلوك الفرد الا في ظروف خاصة مثل التنويم الصناعي والأحلام او بتعاطي المخدرات او في جلسات العلاج النفسي حيث تخمد او تضعف مقاومته وتخف سيطرة الآليات الدفاعية .(تشايلد 1983 ص 45).

 **03**  **نظرية التنظيم الهرمي للحاجات** : تنتظم الحاجات في منظور أبراهام ماسلو بصيغة مدرج هرمي أولوية الإشباع فيه للحاجات الفسيولوجية ( الهواء .الماء .الطعام ...) فان اشبعث بصورة اعتيادية بحث الإنسان عن إشباع المستوى الثاني من الحاجات وهو الحاجة للأمن و ومن ثم البحث عن إشباع الحاجة للحب في المستوى الثالث يليه المستوى الرابع المتمثل بالحجة للاحترام والتقدير ثم المستوى الخامس الخاص بحاجات تحقيق الذات والذي ينجح في الوصول إليه قلة من الأفراد (دافيدوف 1983 ص440-441).

ومع ترقي الإنسان في سلم الحاجات تقل المظاهر الحيوانية في سلوكه وتتضح الجوانب الإنسانية ذلك ان المستويات الثلاثة الأولى تندرج ضمن ما يسميه ماسلو **بالحاجات الحرمانية** التي يترتب على عدم إشباعها مشكلات جوهرية في صحة وبقاء الفرد , فيما تندرج حاجات المستويين الرابع والخامس ضمن **الحاجات النمائية** التي لا يسب عدم إشباعها مشكلات جوهرية للإنسان إلا إن إشباعها يجعل حياته أكثر صحة و سعادة ورفاهية .

وأدناه المستويات الخمسة للحاجات وتفصيلاتها المختلفة :

1. الحاجات الفسيولوجية وتشمل الحاجة للطعام , الشراب , التزاوج ,الإخراج او التخلص من الفضلات و النوم والدفء.
2. حاجات الأمن وتشمل الحاجة للاستقرار والحماية والنظام والتحرر من الخوف والتحرر من القلق والحماية من الأخطار الخارجية والموضوعات المؤذية.
3. حاجات الحب والانتماء وتشمل الحاجة لان يحب وان يكون محبوبا , والحاجة للعطف والعناية والاهتمام والسند الانفعالي.
4. حاجات التقدير وتشمل تقديره لنفسه وتقدير الآخرين له وان تكون له مكانة وان لا يتعرض للرفض او النبذ وعدم الاستحسان.
5. حاجات تحقيق الذات وترتبط بالتحصيل والانجاز والتعبير عن الذات وان يكون مبدعا او منتجا وان يقوم بأفعال وتصرفات مفيدة وذات قيمة للآخرين وان يحقق إمكاناته ويترجمها الى حقيقة واقعة .(منصور وآخرون 1978 ص116)(ربيع 2010 ص116-117).

ومن الملاحظ في نظرية ماسلو هو وضع تحقيق الذات على قمة التنظيم الهرمي للحاجات وتشير هذه الحاجة الى رغبة الإنسان في مطابقة الذات ومعنى ذلك هو ميله إلى أن يصبح ما لديه من إمكانات محققا , وهكذا يمكننا ان تعتبر تحقيق الذات على انه القوة الدافعية الوحيدة فيما الحاجات النفسية كالأمن والحب والاحترام على إنها أجزاء منها .(منصور وآخرون 1978 ص 118).

 **04 نظرية دينامية السمات** : طور كاتل Cattel نظرية دينامية السمات في الدافعية والتي تتضمن ثلاث معالم بارزة :

1. انها تجمع بشكل بالغ الدقة بين الاعتبارات التي تشير الى المنشأ الحيوي للدافعية وتلك التي تقول بالأساس الاجتماعي .
2. صقلت لتمدنا بمقاييس للسمات الأساسية للدافعية .
3. تقدم تفسيرا للتذبذب الذي يحدث من وقت لآخر في قوة دافعية السمات او الحالات التي تطرأ على الدافعية.

وتمكن كاتل من خلال التحليل العاملي من افتراض وجود إطار عام او تنظيم شامل يضم كل العوامل التي يقوم بينها وبين بعضها البعض اعتماد متبادل وهو ما سماه بال (الشبكة الدينامية ) والتي تفيد وفقا لكاتل في اكتشاف تعقيدات الفعل البشري وتفسيره . وانتهى كاتل الى تحديد فئتين متنوعتين من العوامل ذات التأثير الدافعي هما :

 اولا : عوامل الطاقة الحيوية المحركة وتتمثل بالمصادر الفطرية للاستجابة للحاجات البشرية الحيوية مع ما يصاحبها من النزعات الوجدانية المناظرة , وهي تشمل البحث عن الطعام , التزاوج , التجمع , الخوف , تأكيد الذات, النرجسية , المقاتلة , التملك.

 ثانيا : عوامل العاطفة وتعني مصادر الدافعية التي اكتسبها الفرد والتي تقوم عليها استجابته للأشخاص والأشياء والنظم الاجتماعية , وتشمل عاطفة الذات او تقديرها , النجاح المهني , الرغبة في وجود حبيب او قرين , والأبوة أو الأمومة (بمعنى الرغبة في تكوين اسرة) , والدين , والاهتمامات العلمية , والرياضة البدنية.(تشايلد 1983 ص46).

  **05 نظرية العزو** : يراد بالعزو العوامل الكامنة او المفسرة لبعض السلوكيات ووفقا لهايدر Heider 1985 يعتبر سلوكنا مدفوعا لحاجتين : الأولى حاجتنا لفهم العالم من حولنا والثانية رغبتنا في التحكم بالعالم من حولنا .وهو يفترض انه ليس بالإمكان إرضاء هذين الدافعين ما لم نكون قادرين على التنبؤ بالأحداث التي تجري من حولنا .

 وعندما نقوم بعملية العزو فإننا نميل الى تفسير السلوك بصيغة سؤال عن مرجعيته اما الى القوى الداخلية او القوى الخارجية , فعندما يصدم سائق ما سيارته بعمود الهاتف نحاول عزو هذا الحادث الى عوامل داخلية خاصة بالسائق (سوء قيادته , تناوله للكحول , ضعف بصره..) او الى عوامل خارجية خاصة بالسيارة والبيئة (ثقب الاطار وانحراف السيارة , زلق الطريق , الضباب ...الخ).

وتتضمن الأسباب الداخلية أمورا مثل المزاج , الجهد , القدرة , الاتجاهات , والميل الشخصي اما الأسباب الخارجية فهي كل العوامل غير الشخصية . والحديث عن المسببات الداخلية والمسببات الخارجية هو حديث عن موضوع مركز الضبط او التحكم (العواملة 2010ص53).

**قياس الدافعية**

 يتمثل الأسلوب الشائع في قياس الدافع على أساس وضع الكائن في سلسلة من مواقف للاختيار لكي يتحدد اتجاه اختياره , فيمكن تقديم الطعام والماء للفئران لكي يلاحظ اتجاه اختيارها . ويمكن تقدير قوة الدافع بوضع تيار كهربائي يفرض عليها التوقف عن الوصول الى الهدف والذي قد يكون ماءا او طعاما او فئرانا من الجنس الآخر او متاهات أخرى مثيرة للاهتمام . ودائما ما يواجه البشر في مواقف الحياة الفعلية بمثل هذا النوع من ضرورة الاختيار.

 وتعتبر **الاختبارات** من أيسر سبل القياس وان كانت لا تلمس الا الجوانب الشعورية من الحافز وتتمتع بدرجة صدق واطئة. ومن الدوافع التي أمكن دراستها بهذه الطريقة الدافع الى التحصيل ( الانجاز ), وهو دافع له الفاعلية الأساسية في مواقف النجاح والفشل ومواقف التنافس مع الآخرين ومواقف التفوق على معايير معينة ..وتتضمن (بطارية اختبارات كاليفورنيا ) للشخصية اختبارا لقياس هذا الدافع . وبينت الدراسات ان الحاجة للتحصيل تتخذ صورا متعددة منها : التفوق الأكاديمي بين الأطفال والطلاب في المجتمع الغربي , ومنها أيضا الدافع للتفوق في لعبة الكروكيت او غيرها .

 وهناك اختبار آخر لقياس الدافع الى القوة و اي مقدار الرغبة في السيطرة وفرض التأثير في المواقف الاجتماعية , وتظهر الدرجة المنخفضة في هذا الاختبار نمط شخصية معتمدة على الآخرين وبحاجة لان يضبط سلوكه من الآخرين ويوجهون أفعاله . وتتضمن بطارية كاليفورنيا للشخصية مقاييس ل(السيطرة) و(الرغبة في المركز) .

 ويمكن قياس الدافعية البشرية باستخدام **الاختبارات الاسقاطية** , وفي هذا النوع من الاختبارات بعرض على الشخص صورة غامضة ويطلب منه كتابة أية قصة تطرأ على ذهنه تصف ما يحث في الصورة , وبين ما كللاند Maclelland ان عرض بطاقات اختبار تفهم الموضوع T.AT على مجموعة من الأشخاص بعد فشلهم في أداء بعض الاختبارات الأخرى في موقف تجريبي مقنن أدى الى تأليف قصص تتضمن الكثير من الأفكار المرتبطة بالتحصيل مثل العمل معا لتحقيق أهداف مستقبلية , محاولة التغلب على العقبات , التصارع والتنافس مع الناس الآخرين ...(ارجايل 1982 ص 37-40) (دافيدوف 1983 ص466).

**وماذا بعد بشأن الدوافع** : يمكن أدراج الملاحظات الختامية الآتية عن الدوافع مما فاتنا ان نشير له في المواضع السابقة :

1 يتردد مفهوم الدافعية بمصطلحات كثيرة مختلفة تحمل معنى الدوافع منها : المنبه , الباعث , الحاجة , الحافز , النزعة , الميل , الرغبة , الغرض , الهدف , القصد , النية , الإرادة . وبعض هذه الألفاظ يكاد يكون مرادفا للآخر وبعضها يحتاج الى تحديد وتمييز (منصور وآخرون 1978 ص114).

02 تعد دراسة الدوافع شيئا عسيرا للغاية بسبب صعوبة ملاحظتها وصعوبة قياسها بصورة مباشرة , وهنا يمكن الاعتماد على أدوات التقرير الذاتي مثل المقابلات الشخصية والاختبارات النفسية بديلا للملاحظة ولكن عيب هذه الأدوات ان الإنسان قد لا يكون على وعي بدوافعه دائما .

03 يمكن استثارة سلوك معين بعدة دوافع مختلفة او بوساطة مجموعة منها , فسلوك مشاهدة برامج المساء في التلفاز قد يظهر نتيجة لواحدة من حاجات اجتماعية عديدة (إطاعة الأوامر , تحقيق الاهتمام والتقدير , تعزيز العلاقة بالآخرين ) او قد يكون الدافع هو السعي لزيادة الفهم والذي هو حاجة للنمو او للاستثارة الحسية او للاثنين معا.

04 يمارس الإنسان سلوكيات متعددة لإشباع نفس الحاجة , فهو مثلا يمكن ان يشبع حاجته للتفوق او من خلال تحقيق التفوق في العدو (رياضة الركض) او بسرقة بنك , او بحل مشكلة ميكانيكية صعبة او باصطياد فراشة نادرة ..

05 لا تؤدي الدوافع بالضرورة إلى سلوك يهدف الى إشباع الحاجات التي أثيرت , فليس كل من يحتاج لان يكون محبوبا يسلك باتجاه تحقيق هذا الدافع لأسباب تعود الى قلقه , وتوقعات فشله ونقصان مهاراته المناسبة وتصارع حاجاته..(دافيدوف 1983 ص443).

06 بعض دوافع السلوك الإنساني ودوافع كل السلوك الحيواني ذات مصدر بيولوجي مثل : الجوع , العطش , الجنس . وتسود تلك الدوافع جميع الأنواع الحية وهي ذات أساس بيولوجي- كيميائي ويمكن اعتبارها أساليب تنتظم ذاتيا , وتحدث بطريقة آلية بهدف تحقيق توازن الماء او السكر في جسم الكائن الحي , وتعتبر الاستجابة لنقص معين كالماء غريزية عند الحيوان , اما في حالة الإنسان فهي تخضع للتعلم ولهذا فهي اكثر مرونة في طرق الإشباع وتوقيتاتها والطقوس المصاحبة لعملية الإشباع .

07 الحوافز الأولية لوحدها لا تفسر لنا التعقيد الحاصل في السلوك الإنساني ومن المهم الالتفات للحوافز الثانوية او المكتسبة القائمة على التعلم والتي ندعوها بالدوافع النفسية الاجتماعية والتي قد تتحول الى دوافع قوية اقوي بكثير من الحوافز الأولية كما في حالة التضحية بالنفس او الاستشهاد . .(ارجايل 1983 ص35).

08 يصنف بعض العلماء الدوافع النفسية الاجتماعية (المكتسبة) والتي تلعب دورا مهما في مستويات فاعلية عملية التعلم وفي تحديد مستويات السواء والانحراف الى :

1. الدافعية الايجابية مثل دوافع الاعتماد والتواد والانجاز . وهي دوافع تؤدي بالناس إلى البحث عن العشرة والألفة والصداقة والمودة مع الآخرين والى تقديم العون والإغاثة والتعضيد للآخرين .
2. الدافعية السلبية مثل دوافع القلق والذنب والعدوان وهي مجموعة من الدوافع المتعلمة كنواتج غير سارة لمواقف مؤلمة او مخيفة او ضاغطة او حتى صادمة.(منصور وآخرون 1978ص122).

09 وضع علماء النفس قوائم مختلفة بالحوافز المكتسبة ولقي بعضها اهتماما ضخما مثل : دافعية الانجاز او التحصيل Achievement والانتماء Affiliation والقوة او السلطة Power وهي حوافز تفسر جانبا كبيرا من التنوع في السلوك الاجتماعي .(ارجايل 1983 ص34-36).

10 0 بالإمكان النظر الى الدافعية نظرة تكاملية , كل نوع من الدوافع يكمل الآخر في دورة حياة الإنسان المتكاملة , فالدوافع بمختلف أنواعها يمكن جمعها في مفهوم واحد هو (التحقيق) اي تحقيق الذات وقد وجد هذا المفهوم عند ماسلو وروجرز كما وجد عند هورناي بصيغة إدراك الذات , ويعني مفهوم تحقيق الذات تحويل الإمكانيات الى وقائع , ويعني استنادا الى آخرين المحافظة على الكائن الحي وتعزيز قيمته , بمعنى العيش والنجاح والازدهار , فنحن نأكل ونشرب ونتزوج ونكبر ونربي أطفالنا ونبني مجتمعات وندافع عنها ونبتدع أشياء جديدة ونحب بعضنا البعض ...انه باختصار مفهوم يساعد على توضيح حقيقتنا الإنسانية الأساسية . (النعمة والعجيلي 2004ص71) .