



جامعة تكريت  
كلية التربية للعلوم الانسانية  
قسم العلوم التربوية والنفسية  
الدراسة الاولى / المرحلة الثانية

مادة علم النفس التربوي / المرحلة الثانية/ الدراسة الاولى

محاضرة الكترونية بعنوان

نظريات الدافعية

معد المحاضرة الاستاذ الدكتور خالد احمد جاسم

تخصص علم النفس التربوي

## نظريات الدافعية

### نظريات دافع الانجاز:-

#### - نظرية هنري موراي ١٩٣٨ : H. Murray ( الحاجات الإنسانية )

لعل أول من وضع نظرية الحاجات وأرتباطها بالأهداف هو العالم النفسي ( هنري موراي وجماعته ١٩٣٨ ) ، فقد طرح موراي منذ أمد بعيد نظريه غدت ذات نفوذ واسع لنظام الأهداف التي يرمي إليها الانسان المعاصر عادة وما يرتبط بهذه الأهداف من حاجات فقد أدرك موراي Murray أن هناك حاجات متعددة ترتبط بالحفاظ على توازن الظروف الفسلجية ، وأطلق على الحاجات التي ترتبط بتلك الظروف مثل الحرمان من الطعام والحرمان من الماء والحرمان الجنسي اسم الحاجة ذات المصدر الفسلجي ( Viscerogentic Needs ) ، وكان موقفه من هذه الحاجات أنها ليست فعالة في العالم المتحضر ، وهناك مجموعة من الحاجات أكثر أهمية، وهي الحاجات ذات المصدر النفسي (sgchoieg Needs).

ويعد تقسيمه هذا للحاجات من أفضل وأشمل ما هو موجود من تصنيفات وقد أستمد هذا المفهوم من دراسته للأسوياء ، والحاجه مفهوم افتراضي ، وتصور هذا المفهوم يساعد في تفسير السلوك. ويرجع الفضل الى موراي Murray في إدخال مفهوم الحاجة إلى الانجاز في علم النفس ، فقد بدأ هذا المفهوم في الانتشار وعلى الرغم من المدى البعيد الذي ذهبت اليه الكثير من الدراسات والبحوث في الانجاز ، إلا أن هذا المفهوم لم يخرج عن نسق موراي Murray في الحاجات النفسية ، لذلك يعتبر موراي Murray من الرواد الأوائل في هذا المجال ، فهو يرى أن شدة الحاجة الى الانجاز تظهر من خلال سعي الفرد الى القيام بالأعمال الصعبة ، كما يتضح كذلك في تناولها وتنظيمها مع أتمام ذلك بسرعه وبطريقه استقلاليه قدر الإمكان ، كما يتضمن تخطي الفرد لما يقابله من عقبات ووصوله الى مستوى مرتفع في أي مجال من مجالات الحياة ،وتفوق الفرد على ذاته ، ومناقسته للآخرين ومناقستهم أو التخطي عليهم .

كما يرى موراي Murray أن الفرد يحصل على اللذة من خلال إنجازه لشيء لا لشيء إلا لغرض الانجاز ذاته كما أن السلوك لا يعد مرضيا" عند مجرد إنجازه الشيء كيفما كان ، بل يجب أن يكون الانجاز ممتازاً كي يشترك منه اللذة.

ويحلل موراي Murray الحاجة الى الانجاز بأنها ( مفهوم فرضي ، يمثل قوة في منطقة المخ وهي قوة تنظيم الإدراك والتفهم والتعقل والنزوع والفصل ، بحيث تحول الموقف القائم غير المشبع في اتجاه معين ، وتستثار الحاجة أحياناً ، أستثارة داخلية أو خارجية من نوع معين ، وفي كلتا الحالتين تؤدي الحاجه الى نشاط من جانب الكائن ، ويستمر ذلك النشاط حتى يتغير الموقف )

كما أن الحاجة الى الانجاز عند موراي Murray تتحدد بالرغبة أو الميل الى عمل الاشياء بسرعة على نحو جديد ، والى جانب هذا المفهوم العام يحدد موراي الحاجة الى الانجاز في ضوء مفاهيمه الأخر وهي الرغبات والتأثيرات ، بمعنى رغبة الفرد أن يتم شيئاً صعباً بسرعه وأستقلاليه بقدر الإمكان ، أما الافعال فتتمثل في حرص الفرد على أن يقوم بجهود بدنية وعقلية كبيرة ومستمرة ومتكررة من أجل التوصل الى هدف صعب وبعيد ، أي أنها تتضمن الاصرار على التفوق . أما الاندماجات والتفرعات فيرى موراي أن الحاجة الى الانجاز يمكن أن تندمج فعلاً بأية حاجة أخرى.

### - نظرية ماكلياند ١٩٥٣ Maclelland ( الحاجة الى دافع الانجاز )

يعد ماكلياند (Maclelland) رائداً في هذا الاتجاه ، فقد عمل حول موضوع الحاجة منذ عام ( ١٩٤٧ ) ، حيث أجرى برنامجاً واسعاً ومكثفاً يقيس فيه دافع الانجاز عند الفرد من خلال البحوث التي صدرت في كتاب دافع الانجاز الدراسي ، كيف يتميز السلوك في عدد من المواقف بتأثير مستوى الحاجة للتحصيل ، ومن خلال تحويل اختبار تفهم الموضوع ( TAT ). وقد تأثر ماكلياند Maclelland بأعمال موراي وحدد نظرية دافعية الانجاز ، التي تحدد ثلاث احتياجات مهمة تكون عالمية ، بمعنى أنها موجودة الى حد أكبر أو أقل لدى الاشخاص كلهم ولكنها ليست هرمية ، وهذه الاحتياجات هي :-

- الحاجة الى الانجاز ( الحاجة الى الانجاز من أجل التميز ) .

Need For Achievement ( The Need To Strive Personal )

- الحاجة الى الانتساب ( الحاجة الى التفاعل الاجتماعي ) .

Need For Affiliation ( The Need For Strive Interaction )

- الحاجة الى السلطة ( الحاجة الى ممارسة التأثير على الاخرين ) .

Need For Affiliation ( The Need For Strive Interaction )

ولقد كان ما كلياند Maclelland وأعوانه اكثر من توسعوا في دراسة دافع الانجاز ، وقدم ماكلياند مجموعه مقننة من العلاقات بين الدلائل الاجتماعية لدافع الانجاز والدلائل الاقتصادية التي تشير الى نهوض المجتمعات وسقوطها ، وقد تم توضيحه بشكل منتظم في كتابه ( المجتمع المنجز ) ، وفي عام ١٩٥٣ قام ماكلياند Maclelland وأعوانه ببحث لقياس الدافع للانجاز عن طريق مجموعة من الصور تثير موضوعات لقصص ترتبط بالانجاز ، ومن خلال عرض المفحوصين لموقف مثير للانجاز وعرضهم لموقف آخر محايد . ويدعو ماكلياند Maclelland

الى الاهتمام وتوضيح النظرية السايكولوجية للدافع لاختيارها وتطويرها وتحويلها الى آلة فكرية لها فائدة لحل مشكلات واقعية مهمة أكثر مما نحن عليه الآن .

ويرى مكليلاند Maclelland أن دافع الانجاز يأخذ شكل الرغبة في تحصيل شيء صعب المنال وإتقان المهارات والتغلب على الموانع أو العوائق والسعي الى النجاح وتحقيق نهايه مرغوب فيها ، ويفترض ماكليلاند أن دافع الانجاز تكوين فرضي ( Hypothetical Contrul ) ، يتضمن الشعور أو الوجدان المرتبط بالأداء ، بهدف المنافسة لتحقيق معايير الامتياز .

وأشار في عام ١٩٥٣ الى أن دافعية الانجاز تتشكل من مكونين أساسيين هما :-

- **الأمل في النجاح ( Hope Ofsucces )** : ويقصد به التوقع الواضح للنجاح وتحقيق الهدف أو إحرازه .

- **الخوف من الفشل ( Fear Of Failure )** : ويعني التوقع الواضح للإحباط .

ويشير الى أن هذين المكونين هما اللذان يتحكمان في سلوك الفرد من خلال سعيه من أجل تحقيق النجاح. وتوصل ماكليلاند أيضا الى أن هناك أفراد لهم ميل ورغبة في أتمام العمل بصورة جيدة خلافاً للأفراد العاديين ، وأطلق تسمية ذوي الانجاز العالي أو المتميز على هؤلاء الافراد . وأستطاع أن يستنبط من هذه الدراسات أن هناك دافعا متميزا " هو دافع الانجاز .

ويصف ماكليلاند دافع الانجاز بأنه يتمثل في الرغبة بعمل جيد والنجاح في ذلك العمل ، وهذه الرغبة ، تتميز بالطموح ، والاستمتاع في مواقف المنافسة والرغبة الجامحة للعمل بشكل مستقل ، وفي مهاجمة المشكلات وحلها ، وتفضيل المهمات التي لا تنطوي الى على مجازفة قليلة أو مجازفة قليلة جداً

وقدم ماكليلاند في عام ١٩٨٥ كتابه ( الدافعية الإنسانية والدافع للانجاز . وقدّم فيه تعريفاً جديداً لدافعية الانجاز وهو " أهتمام جاد للتوصل إلى حاله من تحقيق الهدف ، ناشئة عن حافز طبيعي ، أو هو أهتمام يشحن السلوك ويوجهه ويختاره "

وقد وجد ماكليلاند وغيره من الباحثين الآخرين العديد من الخصائص التي يتميز بها أصحاب دافعية الانجاز العالي عن غيرهم وهي :-

- ان الأشخاص أصحاب دافع الانجاز العالي يميلون الى أن يختاروا المهام التي تكون معتدلة في صعوبتها .

- كذلك يمتاز هؤلاء الأشخاص بكونهم أكثر ميلا" للأعمال والمهام التي تستقل على المنافسة وفرصه كبيره في التميز والتفوق .

- كذلك يميلون للأعمال التي تكون محسومة النهاية ويفضلون النقد الذي يكون خشناً لكنه أكثر موضوعية .

- ويمتازون بكونهم يفضلون أن يكونوا مسؤولين عن أعمالهم شخصياً .
- ويمتازون في كونهم أكثر أصراراً من غيرهم في الاستمرار بالأعمال التي تصبح صعبة في القيام بها.

## نظرية جون أتكينسون ١٩٦٥ J. Atkinson

يرتبط أسم أتكينسون ( Atkinson ) بالدافعية للإنجاز إذ أنه طور قيمة لتوقع الدافعية نحو الانجاز، تتلخص فكرة هذه النظرية بأن السلوك هو ذخيرة أو داله للدرجة التي يقيم بها الأفراد معززاً بدرجة توقعهم للحصول على ذلك المعزز كنتيجة لأداء السلوك . ويطلق الناس أحكاماً حول احتمالية حصولهم على مختلف الأهداف وطالما أنهم لا يمتلكون أي دافعية للحصول على المستحيل فأنهم لا يمشدون أهدافاً" مستحيلة التحقق . وحتى توقع الحصول على نتيجة ايجابية لا ينجح فعلاً لذا لا يكون الهدف ذا قيمة ( إذا لم يقيم الهدف )، ولكي تتوفر لدى الفرد الدافعية للعمل المؤثر ينبغي توفر شرطين : الأول جاذبية الهدف والثاني إمكانية تحقيقه .

اتجه اتكينسون الى تركيز جل اهتمامه على دراسة الفروق الفردية في الحاجة إلى الانجاز ، بغية فهم العمليات الدافعية ، وفي ذلك فقد عد ( بنية الشخصية ) ( Personality Structure ) ضمن محددات السلوك الاساسية ، كذلك أهتم أتكينسون بسلوك قبول المخاطرة ( Risk Taking Behavior ) ، فضلاً عن دافع الانجاز الذي يعتمد عليه في هذا السلوك ، وقد أشار الى أن دافع الانجاز يعد تكويناً قائماً بذاته ، وأفترض أن هذا التكوين أحادي البعد .

وثمة افتراض أساسي لدى أتكينسون هو : أن دافع الانجاز لا يؤثر في السلوك تحت أي ظروف ، وفي أية مهمة روتينية الا حينما يقدم الموقف نوعاً من التحدي الشخصي ، إذ يرى أن التحدي يكمن في المواقف المتوسطة الصعوبة ، أو التي لا يتجاوز احتمال النجاح فيها ( ٥٠% ) ، نظراً لعدم يقينية نتائج الأداء فيها ، حيث تتساوى احتمالية النجاح والفشل ، ومن المفترض أن الاشخاص ذوي التوجه الانجازي المرتفع يميلون لأداء المهام المتوسطة الصعوبة ، في حين يحدث العكس للأشخاص ذوي التوجه الانجازي المنخفض ، والذين يكون لديهم دافع تجنب الفشل أعلى من دافع الحصول على النجاح ، إذ ينفرون من المهام متوسطة الصعوبة ويميلون لأداء المهام السهلة أو الصعبة .

وقد فسر أتكينسون ذلك بأن الأشخاص ذوي التوجه الانجازي المرتفع يدركون أن النجاح في المهام السهلة لا يجعلهم قادرين على الشعور بالاستحسان أو الفخر كما أن المهام الصعبة تتيح فرصه ضئيلة للنجاح ، ولأنهم واقعيون فأنهم يتجنبون تلك المهام على الرغم من رغبتهم في النجاح فيها ، ومن ثم لا يجدون أمامهم سوى المهام المتوسطة الصعوبة والتي تمثل تحدياً لهم

يشعرون بعده بالفخر والاعتزاز بالنجاح . وفي المقابل فإن الأشخاص المهددين بالفشل أو ذوي التوجه الانجازي المنخفض يميلون لأداء المهام السهلة إذ يبدو احتمال الفشل ضئيلاً جداً ، وينخرطون أيضاً في المهام الصعبة ، إذ تبدو إمكانية الفشل متوقعة لحد كبير ، ولكن في الوقت نفسه عندما يحصل الفشل فإنه يستثير قدراً أقل من الخجل ، وربما ميلاً للاستحسان من الآخرين لقيامهم بهذه المهام الصعبة.

ولقد وضع أتكسون أطراً نظرياً حول النشاط الذي يتعلق بالانجاز والذي يرتبط بشكل مباشر بالحاجة إلى تحقيق النجاح وتجنب الفشل من الأعمال التي ترتبط بالعمل المدرسي ، وأفترض أتكسون أن الميول ترتبط باهتمام الفرد بالأعمال الأكثر دقة وبمستوى أدائه في هذه الأعمال وحدد أتكسون بعض العوامل الرئيسية للسلوك الانساني نحو الانجاز الدراسي وهي :-

#### أ- الحاجة للوصول الى النجاح :-

يختلف الطلبة في درجة الحاجة تبعاً لخبراتهم السابقة . إذ يظهر عند بعضهم الإقبال على مهمة تعليمية طلباً للنجاح ، وعند بعضهم الآخر الإقبال على مهمة تعليمية تجنباً للفشل . إذ تبين أن خبرات النجاح والفشل تلعب دوراً أساسياً في ثقة الطالب بنفسه من خلال تقويتها وبعث الأمان والطمأنينة أو زعزعة الثقة بالنفس وامتلاك الشعور بالعدة والإحجام . إن خبرات النجاح والفشل تلعب دوراً هاماً في تحديد مستوى الطموح عند الطالب من خلال تأشير مستوى الطموح على المستوى الذي يتوقعه الطالب لنفسه وبالتالي كان السبب الأساس هو النجاح والفشل .

**احتمالات النجاح :-** إن احتمالات النجاح في مهمة ما تتحدد في ضوء مستوى صعوبة المهمة التي يواجهها الطالب سواءً كانت عالية أم متوسطة أم منخفضة الصعوبة ففي حالة المهمات المتوسطة فإن احتمالات الوصول الى المستوى الأمثل أو الأفضل في سلوك الانجاز يصل الى درجة عالية عكس ما هو في مهمات توصف بأنها صعبة جداً أو سهلة جداً . ويلاحظ من خلال تقديم المهمات ذات الاحتمالات المتوسطة أنها تترك أحساساً بالفرح أو السرور والحماس لبذل جهد أكبر في المهمات القادمة على العكس مما تتركه المهمات الصعبة وربما السهلة جداً من انحراف في الحالة المزاجية للطالب وشعور بالملل والفتور واليأس واللامبالاة يتعلق بالدراسة .

**ج- القيمة الباعثة للنجاح :-** يندفع كل طالب نحو المادة العلمية وإنجازها بسبب باعئين هما : اللذة في النجاح أو تجنب الألم في حالة الفشل ، لكن هناك من يقوي لديهم باعث النجاح فينشط سلوكهم نحو الأعمال السهلة أو الصعبة جداً ، فمن خلال العلاقة الطردية بين صعوبة المهمة وقيمة باعث النجاح يتضح أن قيمة الباعث يجب أن تتناسب مع مستوى المهمة فكلما كانت المهمة صعبة يجب أن يكون الباعث أكبر قيمة للمحافظة على مستوى مرتفع للدافعية فيتحول إلى

حافز يحرك الفرد على طريق الانجاز بقوه تتناسب مع قيمة النجاح أي أن النجاح العالي تكون قيمته في الدافع أعلى من قيمة النجاح المتواضع فالطالب الذي يحصل على درجة عالية في درس ما يكون دافعه في حضور ذلك الدرس ومتابعة دراسته أعلى من الطالب الذي يحقق مستوى النجاح فقط .

ومما سبق يمكن القول أن قدرة الطالب على التعلم والتحصيل مرتبطة إلى حد كبير بنزاعته الدافعية إلى إنجاز النجاح ، وبما أن هذه النزعة مكتسبة فمن السهل تعديلها من خلال أحداث الأثر في تلك المتغيرات السابقة ، وبالنتيجة تعديل قدرة الطالب على الأنجاز والتحصيل المدرسي.