

النظريات المفسرة لدافعية الانجاز



إعداد: أ.د هند خالد الخليفة

أستاذ دكتور علم الاجتماع
كلية الآداب بجامعة الملك سعد

١٤٤١هـ

توجد العديد من الاتجاهات النظرية الاجتماعية، والنفسية التي نقشت موضوع الدافعية للإنجاز، وقدمت تفسيرات للعوامل المؤثرة عليه. منها:

الدافعية للإنجاز في ضوء منحى التوقع- القيمة (The Expectancy- Value Approach)

يقدم هذا الاتجاه تفسيرات لدوافع السلوك في علاقتها بتوقع النتائج، وتحقيق الهدف. من ذلك نظرية "تولمان" (Tolmän) التي أشار فيها إلى أن السلوك يتحدد من خلال الهاديات / العوامل الداخلية والخارجية، أو البيئية، فالميل للأداء فعل معين هو محصلة التفاعل بين ثلات متغيرات: الدافع ويتمثل في الحاجة إلى تحقيق هدف معين، والتوقع وهو الاعتقاد بأن فعل ما في موقف معين يؤدي إلى الهدف، ومتغير الباعت، أو قيمة الهدف بالنسبة للفرد. ويتعدد من خلال هذه المتغيرات الثلاثة توجه الفرد ومثابرته لكي يصل إلى الهدف المنشود (خليفة: 2000)، (Brody: 1983)

في نظرية، حيث قدم تصوره للداعية للإنجاز في ضوء تفسيره لحالة السعادة والمتعة في الحاجة للإنجاز.ويرى ماكيلاند بأن الداعية للإنجاز لها أهمية كبيرة، وأنه يمكن مناقشة وتفسير نمو الداعية للإنجاز لدى بعض الأفراد، وانخفاضها لدى البعض الآخر، حيث تمثل مخرجات ونتائج الإنجاز أهمية كبيرة من حيث تأثيرها الإيجابي، أو السلبي على الأفراد، فإذا كان العائد إيجابياً ارتفعت الداعية، أما إذا كان العائد سلبياً انخفضت، وبذلك يمكن من خلال هذا التصور قياس داعية الأفراد للإنجاز، والتنبؤ بالأفراد الذين يؤدون بشكل جيد في مواقف الإنجاز مقارنة بغيرهم. ويرتبط ذلك بما توصلت له النظريات المفسرة للداعية للإنجاز في منحي التوقع - القيمة، من أن كلّاً من الميل إلى النجاح، والميل إلى تحاشي الفشل هو محصلة عوامل داخلية وخارجية. فالميل إلى النجاح يحدده كل من الدافع إلى النجاح، واحتمالية، أو توقيع النجاح، وقيمة الбаيث للنجاح في أداء مهمة ما. أما الميل إلى تحاشي الفشل فهو يظهر عند تكون بعض الخبرات السلبية لدى الفرد نتيجة لعدم الوصول إلى تحقيق الأهداف، فينشأ لديه دافع لتجنب الفشل.

ويرى بعض الباحثين، ومنهم "كورمان" (Korman, 1974) أن أهمية تصور "ماكيللاند" لدافعية الإنجاز تتجسد فيما قدمه من أساس نظري يمكن من خلاله مناقشة وتفسير نمو الدافعية للإنجاز لدى بعض الأفراد، وانخفاضها لدى البعض الآخر. كذلك استخدام ماكيللاند في نظريته لفرضية تجريبية أساسية لفهم وتفسير ازدهار، وهبوط النمو الاقتصادي في علاقته بالحاجة للإنجاز في بعض المجتمعات، وربط ذلك بوجود اختلاف بين الأفراد فيما يتحققه الإنجاز من خبرات مرضية بالنسبة لهم؛ لذا يميل بعض الأفراد ذوي الحاجة المرتفعة للإنجاز إلى العمل بدرجة كبيرة في مواقف المخاطرة المتوسطة، والمواقف التي تتوفّر فيها المعرفة بالعائد من الأداء، ويكون الفرد فيها مسؤولاً عن أدائه. كما امتدت أعمال ماكيللاند من دراسة المهام المعملية التجريبية إلى البيئة الطبيعية، ودراسة المشكلات الاجتماعية؛ وذلك لكي يدعم نظريته من خلال دراسته للنمو الاقتصادي في علاقته بمستوى الإنجاز لدى بعض المجتمعات، وتمثل ذلك في كتاباته عن المجتمع المنجز. كما شرح في بعض دراساته أن ظروف تدريب الأطفال على الإنجاز كانت وراء النمو الاقتصادي الذي حدث في بعض المجتمعات (خليفة، 2000).





وهكذا، فإن التفسيرات التي يقدمها هذا الاتجاه النظري يمكن توظيفها في تفسير ارتباط الدافع للإنجاز بتوقع القدرة على الإنجاز في موقف معين، التي تكون لدى الفرد من خلال عملية التنشئة الاجتماعية التي يتلقاها كونه عضواً في مجتمع بعينه. حيث تقوم مؤسسات المجتمع كالأسرة، والمدرسة، والإعلام بغرس المفاهيم، والقيم، وتصورات الفرد عن ذاته، والعالم من حوله من مراحل الطفولة المبكرة وتمتد إلى مراحل عمره التالية. ويرتبط ذلك بدوافع الفرد للإنجاز، وبالمثابرة، والتخطيط للمستقبل، وبالتالي فإن إدراك الشاب لإمكانية تحقيق ما يهدف له سيرفع دافعية الإنجاز لديه؛ لأنه سيصل إلى طموحاته، والعكس صحيح.



نظريّة العزو: تعد نظريّة العزو من النظريّات المهمة في مجال دراسة الدافعية الإنسانية بوجه عام، والداعيّة للإنجاز بوجه خاص. وتهتم نظريّة العزو بالكيفيّة التي يدرك بها الشخص أسباب سلوكه، وسلوك الآخرين؛ وذلك لأن الأفراد لا يعزّون السببية للفاعل فقط، ولكن أيضًا للبيئة، فالمعويّات السببية هي التي تحدّد مشاعرنا، واتجاهاتنا، وسلوكيّنا نحو أنفسنا، والآخرين. ظهرت بعض التوجّهات النظريّة المفسّرة لعملية العزو السببي منها توجّه "فريتز هايدر" الذي أوضح أن دراسة الدافعية تتطلّب معرفة النظريّات التي يستخدمها الأفراد في علاقاتهم اليوميّة مع الآخرين، وقدّم نظرية تفسّر سلوك العلاقات بين الأشخاص، موضحاً أن هذا السلوك يشتمل على إدراك الشخص الآخر، وتحليل الفعل، وتأثير المتغيرات البيئيّة في عملية العزو. ويرى أن هناك دافعيّين رئيسيّين وراء التفسيرات السببية التي يقدمها الأفراد. الدافع الأول يتمثّل في الحاجة إلى تكوين فهم متسق ومتراوّط عن العالم المحيط، أمّا الثاني فيرتبط بحاجة الفرد للتحكم والسيطرة على البيئة، والتبنّؤ بالعالم المحيط به. وطور "جونز ودافيد" نموذج فعل الاستعداد لعملية العزو، وذلك من خلال مراجعة وتطوير نظرية "هايدر". وبشكل عام، يركّز منظرو العزو على الدور الذي تقوم به المعارف والمعلومات في عملية العزو، وفي سعي الفرد لتفسیر وفهم الأحداث، ومحاولة التنبؤ بها. كما يركّز الباحثون على العزو المعرفي السببي على اعتبار أن المعرفة لا تؤثّر على عمليّات العزو فقط، بل على السلوك أيضًا.





وقد طبقت نظرية العزو في الدافعية للإنجاز في عدة مجالات من أهمها تغيير الاتجاهات، والدافعية للإنجاز، والاستثارة الانفعالية وغيرها. ومن ذلك نظرية العزو في تفسير الفروق بين الجنسين في الدافعية للإنجاز، ونظرية العزو في مجال التنبؤ بالنجاح والفشل، وأيضاً نظرية العزو في مجال تفسير الفروق بين أفراد المجتمعات، والثقافات المختلفة في الدافعية للإنجاز.



خليفة، عبد اللطيف. الدافعية للإنجاز، دار غريب، القاهرة، 2000.

Brody, N., Human Motivation: Commentary on
Goal- Directed Action, New York: Academic Press, 1983.

Korman, A.K., The Psychology of Motivation, New York :
Prentice- Hall Inc., 1974.



socialstudies@ksu.edu.sa



0508425507