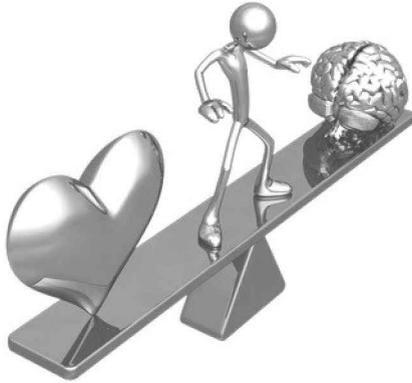


التوافق النفسي

Adjustment



تعريف التوافق النفسي

هو عملية دينامية مستمرة تتناول السلوك والبيئة بالتغيير والتعديل حتى يحدث توازن بين الفرد وبيئته، ويتحدد ما إذا كان التوافق سليماً أو غير سليم تبعاً لمدى نجاح الأساليب التي يتبعها الفرد للوصول إلى حالة التوازن النسبي مع بيئته.

أبعاد التوافق

1. التوافق الشخصي.
2. التوافق الاجتماعي.
3. التوافق المهني.

عوامل التوافق النفسي

يعمل الفرد دائماً على تحقيق التوافق النفسي، ويلجأ في ذلك إلى أساليب مباشرة وغير مباشرة.

أولاً: التوافق النفسي ومطالب النمو.

ثانياً: التوافق النفسي ودافع السلوك.

- ومن أهم الشروط التي تحقق التوافق النفسي أن يتحقق إشباع دوافع السلوك وحاجات الفرد.
- والدوافع مهمة في علم النفس؛ لأن المعالج النفسي يريد أن يعرف الدوافع وراء المرض النفسي، والفرد نفسه ينبغي أن يفهم دوافع سلوكه السوي أو المنحرف.
- والبعض يتحدث عن الدوافع باسم الغرائز أو الحاجات، ويعتبر السلوك نتاج عملية تتفاعل فيها العوامل الحيوية (مثل الحاجات الحشوية والحسية) إشباعها ضروري للفرد، والعوامل النفسية والاجتماعية (مثل الأمن والاجتماع وتأكيد الذات) وإشباع ضروري لتحقيق التوافق النفسي والاجتماعي.

وهناك فرق بين الدافع والدافعية، فالدافعية هي عملية تسبب فاعلية الكائن الحي، وتحدد توجهها، ويستخدم انفعالية إيجابية أو سلبية لحياة الفرد العقلية، ولا يُعدّ مزاج شخص ما استجابة انفعالية للنتائج المباشرة لأحداث بعينها بل لهدفها أيضاً بالنسبة إليه داخل إطار خطط حياته.

وفى تعريف راماشاندران (1994) للدافعية يؤكد «أن الدافعية هي عملية تؤثر في الشخص مع وجود تصور داخلي (خطط، برامج) وهي حالة خاصة من النشاط الداخلي للعقل الذي يكون تحت سيطرة حالات داخلية». Ramachantran 1999;pp222.

خصائص الدوافع

ينبغي فهم عدد من النواحي المتعلقة بالدوافع والأسباب التي من شأنها معرفة أثر الدوافع في مواقف التعلم المختلفة، وأهم هذه النواحي ما يتعلق بأثر زيادة قوة الدافع في التعلم، وكذا معرفة نوعية أو طبيعة الدوافع التي تعمل في موقف التعلم، وهل هي دوافع بسيطة أو دوافع مركبة، إضافة إلى مدى تأثير الدوافع، بمعنى هل الدوافع تؤدي إلى هدف محدد أو تكون وسيلة لتحقيق أهداف أخرى أبعد، ويمكن إيجاز خصائص الدوافع فيما يأتي:

قوة الدوافع

الدافع هو المحرك الأساسي وراء أوجه النشاط المختلفة التي يكتسب الفرد عن طريقها أشياء جديدة أو يعدل عن طريقة سلوكه أو بمعنى آخر هو المحرك الرئيس وراء عملية التعلم.

إن وجود دافع شيء أساسي من غير شك في عملية التعلم ونقصانه قد يؤدي إلى توقف الكائن الحي عن ممارسة أوجه النشاط التي تمكنه من السيطرة على الموقف التعليمي، وتقلل من فرصة التعلم، وزيادة الدافع عن الحد الطبيعي تعمل على عدم ظهور الاستجابة الصحيحة إذا كانت غير مباشرة، وهذا يضاعف من الوقت والعمل المبذولين للوصول إلى حل ناجح عن طريق الاستجابة غير المباشرة.

ونلاحظ مثل هذه الحالة في كثير من المواقف التعليمية، ففي الفصل المدرسي مثلاً عندما يعمل التلاميذ تحت ظروف دافع غير عادي كالمنافسة الشديدة لحل التمرينات والرغبة في الوصول إلى حلها قبل الآخرين. عندها يندفع التلاميذ لحل المسائل باستخدام الأساليب المعروفة، فإذا كان الحل يتطلب التفكير في نوع جديد من الأساليب عجز التلاميذ يحكم اندفاعهم عن تبين الطريق الصحيح.

مدى تأثير الدافع

لا توجد أدنى علاقة لقوة الدافع بالفترة التي يستغرقها تأثيره، فهناك دافع قصير المدى مثل الجوع، فالجوع مهما كانت قوته، فإن تأثيره ينتهي بمجرد تناول الطعام، وعليه ينبغي العناية بالدوافع طويلة المدى بالنسبة إلى المواقف التعليمية حيث إنها تؤثر في سلوك الفرد فترة زمنية أطول، وإن الأهداف التربوية بطبيعتها بعيدة المدى، وليست مؤقتة، ومن ثم تستلزم دوافع من هذا النوع المؤقت قصير المدى إلا أنها في الوقت نفسه وسائل لأهداف أبعد وأغراض أسمى وأرفع.

الدافع المركب ٨

تبعاً لاختلاف نوع الكائن الحي وتبعاً للمواقف التي يتعرض لها تتحدد الدوافع التي تؤثر في تعلمه، فالكائنات الدنيا عادة ما تؤثر فيها دوافع عادية أولية كدافع البحث عن الطعام أو الجنس، وهي دوافع بسيطة.. أما الإنسان، فإنه يعمل تحت تأثير دوافع أغلبها اجتماعية مكتسبة كالرغبة في التفوق وإثبات الذات، إضافة إلى الدوافع الأولية، وإن كانت لا تأخذ شكلها المألوف في مواقف التعلم المختلفة وبالأخص المدرسي منها، وينبغي الإشارة إلى أن الإنسان لا يتعلم تحت تأثير دافع واحد بل غالباً ما يتأثر الفرد بمجموعة كبيرة من الدوافع تؤثر فيه، وتوجه سلوكه، ومثل هذه الدوافع عادة ما تكون مركبة؛ ولذلك يرى ماك جوش في مثل هذه المواقف ألا ندرس تأثير الدافع ضد تأثير عدم وجود الدافع، ولكن مقارنة تأثير المجموعة المختلفة من الدوافع الموجودة عند شخص + أو - حالة دافع معينة، وما يمكن التحكم فيه هو هذه الحالة المضافة أو المطروحة تحت فرض أن التغيير فيها سيصاحبه تغيير في الحالة كلها.

ويذهب أوسجود إلى أبعد من ذلك، فهو يرى أنه من الصعب اختيار موضوع الدوافع لأسباب عدة منها:

أ. أنه يجب أن يظل الدافع ثابتاً في الوقت الذي نقيس فيه قوة الاستجابة الحادثة.

ب. أن تغيير الدافع يغير النمط الكلي للإثارة التي تعرض لها الكائن الحي؛ ولهذا تأثيره في الموقف التجريبي كله والعوامل المؤثرة فيه.

ج. أنه من الصعب حساب التغييرات الحادثة تحت درجات مختلفة من الدوافع.

الدافع والباعث Incentive

ويرتبط الباعث بوصفه مصطلحاً مع الدافع، ويعرف بأنه شيء خارج الذات يستثير الدافع، ويستحثه، فيندفع الإنسان في سلوك يستهدف الحصول على هذا الشيء.

وعلى ذلك يصبح هذا الشيء باعثاً للإنسان على قيامه بنشاط ما أو سلوك معين، على سبيل المثال الجوائز والمكافآت في التفوق أو ساعات العمل الإضافية، والباعث هو (محرك خارجي) يتطلب التناغم الداخلي معه (الدافع)، وكثيراً ما يكون هناك لبس في فهم كل من الباعث والحافز... إلخ.

الدافع والحافز Drive

وهو من المصطلحات التي تميل إلى العمومية، ويعرف بأنه الدفعات الداخلية التي تحفز الإنسان ليقوم بسلوك ما، وتوصف هذه السلوكيات بأنها دفعات أولية فطرية (بيولوجية).

على سبيل المثال الحافز الجنسي، ويسود استخدام هذا المصطلح في ميادين العمل والإنتاج وعادة ما يطلق عليه (حوافز الإنتاج) وذلك لتبيين الدلالة على المكافآت التي تقدمها المؤسسة الإنتاجية للعاملين بها مقابل زيادة إنتاجيتهم، وقبل الدخول في تناول موضوع الدوافع تفصيلاً نجد هناك وجهة نظر يقدمها كل من السيد خيرى، ومحمود الزيايدي مؤداها:

1. إن تفكير الفرد وسلوكه يعكسان رغباته وأهدافه، فعندما نقول: إن رغبات الفرد وأهدافه يؤثران في سلوكه فتحن بذلك نعرف إلى الدور المهم الذي تقوم به هذه الرغبات، والواقع أن رغبات الفرد أو دوافعه تنظم وتسق كل أوجه نشاطه النفسي وتوجهها نحو الهدف.

2. إن رغبات الفرد وأهدافه تنمو دائماً وتتغير، ذلك أن التعلم في الحياة الاجتماعية يكسب الفرد رغبات معينة، فالخبرة التي يعيشها الفرد من الممكن أن تصنع له رغباته، فمثلاً الدراسات التي أجريت عن ظاهرة التعصب العنصري في أمريكا، أوضحت لنا أن الطفل الأمريكي الأبيض يلعب مع الطفل الزنجي، ولا يشعر مطلقاً بأي فارق بينهما أو بأي كره نحوه أو خوف منه، ثم تراه أمه، فتضربه، وتقول له: إن اللعب مع الأطفال الزنوج سينقل له الجراثيم، أو أنه سيؤدي به إلى أن يصبح أسود اللون، ثم تكرر هذه المواقف مرات عدة، فيصبح تعصبه العنصري بعد ذلك انعكاساً للخوف من الضرب أو مما يحمله الزنجي من جراثيم.

3. إن الرغبات والأهداف تنتظم دائماً حول الذات، فعندما يولد أي فرد منا، وتزداد احتكاكاته الاجتماعية بالآخرين يبدأ بالتدرج في تكوين مفهوم عن ذاته، وصورة الذات عند الفرد أو فكرة الفرد عن نفسه تتشكل إلى حد كبير عن طريق رؤية الآخرين له، بل إن الفرد يكون فكرة عن الذات المثالية وفقاً لمعايير المجتمع.

ولقد حاول ماسلو Maslow أن يضع إطاراً موحداً لدوافع الإنسان، فوضع نظرية في تسلسل هذه الدوافع، فقال: إن رغبات الإنسان تنمو في تسلسل من رغبات دنيا إلى رغبات عليا بالنظام الآتي:

1. الحاجات الفسيولوجية كالجوع والعطش.
2. الحاجة إلى الأمن.
3. الحاجة إلى الانتماء والحب والتعاطف.
4. الحاجة إلى التقدير كالمكانة والنجاح واحترام الذات.
5. الحاجة إلى تحقيق الذات وإثبات مكانتها في المجتمع.

والغرائز هي المحركات الأولى للسلوك، وهي استعداد فطري نفسي يحمل الكائن الحي على الانتباه إلى مثيرات معينة يدركها إدراكاً حسيّاً، ويشعر بانفعال خاص عند إدراكها، ويقسمها إلى غرائز فردية وغرائز اجتماعية.

أما الحاجات فهي شيء ضروري لاستقرار الحياة نفسها (حاجة فسيولوجية) أو للحياة بأسلوب أفضل (حاجة نفسية)، أما الحاجة إلى الحب والمحبة فهي ضرورية للحياة بأسلوب أفضل ودون إشباع يكون الفرد سيئ التوافق.

إن فهم حاجات الفرد وطرق إشباعها يساعد على الوصول إلى أفضل مستوى للنمو النفسي والتوافق النفسي والصحة النفسية.

فالدافع هو حالة جسمية أو نفسية داخلية يؤدي إلى توجيه الكائن الحي تجاه أهداف معينة، ولا يمكن إخضاع الدوافع للملاحظة المباشرة، وإنما نلاحظها عن طريق السلوك الناتج عنها، وهناك نوعان من الدوافع:

• الدوافع الأولية أو الدوافع الفطرية Primary or Biological: وهي الدوافع المرتبطة ببقاء الإنسان كالجوع والعطش والجنس، وهذه الدوافع عالمية؛ أي موجودة عند كل إنسان في كل زمان ومكان، وتتميز الدوافع الأساسية عن غيرها من الدوافع في الآتي:

1. الوراثة Genetic: يولد الكائن الحي مزوداً وراثياً بعدد من الدوافع الأولية أو الحاجات الأساسية التي تتطلب إشباعها تحت أي ظروف، ولذا تُعدّ الحاجات ومحركاتها دوافع أولية، فهي دوافع تظهر منذ لحظة الولادة مباشرة، ولا تنتظر تطوراً، وتكون مشتركة في جميع الكائنات الحية، بمعنى آخر أنها حاجات تتبع الجهاز العصبي الذاتي، وهو ما يجعلها منذ بدء حياة الكائن في حالة نشاط؛ لعدم ارتباطها بالجهاز العصبي المركزي.

2. حاجة الأعضاء الفسيولوجية: فبقاء الكائن الحي يتوقف على نشاط خلاياه، ونشاط هذه الخلايا يتبع قانون خصائص الدوافع الأولية والحاجات الأساسية، ومؤدى هذا القانون أن زيادة نشاط الخلية أو نقصه عن حد ما يؤدي إلى توتر، فتظهر حاجة لخفضه عن طريق تقليل النشاط أو زيادته، على سبيل المثال فنقص ملح الطعام يؤدي إلى توتر لا ينخفض إلا بتعويض هذا النقص، وبذلك يصبح الجسم في حاجة إلى هذا العنصر، وعلى هذا الأساس تكون الحاجات الأساسية الضرورية لبقاء الحياة مميّزاً للدوافع الأولية، وهي مشتركة في الكائنات الحية جميعاً.

3. خصائص الدوافع الأساسية (الفطرية):

أ. تُعدّ الدوافع الأولية (الأساسية) دوافع وراثية يولد بها الإنسان، وتبدأ في تحريك سلوكه منذ البداية الأولى للحياة، وتتمو بحسب نظام ثابت إلى حد كبير، ولا يفيد معها تعلم كي تتغير تغيراً جوهرياً أو تلتفى إلغاءً تاماً.

ب. أنها دوافع لا غنى للإنسان عنها، ولا غنى له عن أحدها، ولا يمكنه أن يستبدل بواحد منها آخر أو دافعاً جديداً.

ج. لا تحكم شدتها وفعاليتها عوامل خارجية، بل تختلف الشدة وفق النقص أو الزيادة في إشباعها.

ومن أمثلة الدوافع الأولية ما يأتي:

1. الدافع إلى الأكل (أو حالة الجوع): يستهلك الكائن الحي طاقة حرارية في حياته، ويحتاج إلى مخزون لها أو معوض للمنصرف منها استمراراً للحياة؛ لذلك يؤدي فقدان الطاقة إلى ظهور الحاجة إلى الطعام باعتباره مصدر الطاقة، وعلى هذا الأساس كان الدافع إلى الأكل دافعاً أولياً نظراً إلى أنه يظهر منذ الولادة، وهو ضروري لجميع أعضاء الجسم.

والإحساس بالجوع هو إحساس يتبع عمل الجهاز العصبي الذاتي، وتتم عملية تحويل الغذاء إلى طاقة دون تدخل عقلي، إضافة إلى أن نقص الطاقة يؤدي إلى ظهور توترات معينة في بعض الأنسجة تدفع الكائن الحي إلى مصدر الطاقة المعوض لها (الغذاء).

وقد حاول العلماء تحديد مصدر الجوع والإحساس به، وتبين لهم أن تقلص عضلات المعدة وتغيير كيمياء الدم وتأثير زيادة حامضية المعدة أمور تسبق الشعور بالجوع، ما جعلهم يرجعون ذلك الشعور إلى الإحساس الحشوي بهذه الأمور، ولكنهم تبينوا بعد ذلك أن الإحساس بالجوع لا يفقد إذا أُسْتُصِلَت المعدة، ويدل ذلك على أن الإحساس بالجوع إحساس أولي يتصل بنقص الحاجة وتوتر الجسم نتيجة لذلك، وليس الأمر قاصراً على عضو بذاته كالمعدة.

2. الدافع إلى الشرب (أو حالة العطش): يُعدّ الدافع إلى الشرب أيضاً من الدوافع الأولية، فجسم الكائن الحي يحتاج إلى الماء بقدر كبير، إذ إن نسبة الماء في الجسم تشكل ما يقرب من 80% من وزنه، ويدخل الماء في جميع العمليات الحيوية في الجسم ما يجعل فقدان قدر منه سبباً في تعطيل العمليات الأخرى، ويؤدي ذلك إلى زيادة التوتر البيولوجي، لذلك تظهر الحاجة إلى الماء عند فقدان قدر منه، مثال على ذلك هو حاجة الجسم لقدر أكبر من الماء في أثناء فترات الحر؛ لسرعة فقدان الماء في عملية التبخر اللازم لإيقاف ارتفاع درجة حرارة الجسم.

3. الدافع إلى التنفس (أو حالة نقص الأكسجين): إذا كان الماء والطعام مصدرين للطاقة، فإن نقص الأكسجين هو العنصر الضروري لاحتراق هذه الطاقة في الجسم وتوليد الحرارة اللازمة له، لذلك تحتاج الخلايا إلى أن تزود بالأكسجين باستمرار؛ حتى لا يحدث فيها تأكسد، وعليه تصبح الحاجة للأكسجين والدافع إلى التنفس من الحاجات الأساسية، وتظهر الحاجة إلى التنفس منذ لحظة الولادة، وتُعدّ هذه الحاجة من أكثر الحاجات التصاقاً بالجانب البيولوجي، فالقدرة على الحرمان

- من إشباع هذه الحاجة لا يتجاوز ثلاث دقائق، في حين أن الحاجة إلى الماء قد تحتمل تأجيل الإشباع بضع ساعات وأحياناً بضعة أيام، كذلك الحاجة بالنسبة إلى الطعام التي قد تحتمل التأجيل لفترات أطول كثيراً.
4. الدافع إلى تصريف الطاقة (أو حالة النشاط): تولد زيادة الطاقة في الجسم توتراً، تماماً كتنقصانها؛ لذلك تنشأ الحاجة إلى الحركة والنشاط عندما يزيد قدر الطاقة في الخلايا، ويعدّ النشاط هو الأساس وراء الدافع إلى تصريف الطاقة، ويرى بعض علماء النفس أن هذا الدافع مزدوج، فالحاجة إلى النشاط تتبعها الراحة والسكون لتعويض الطاقة، ثم تظهر الحاجة للسكون والراحة بعد انصراف الطاقة، ولعل هذا الدافع أقرب إلى أن يكون أساساً للنشاط Homeostasis الثابت، وتوضح أولية هذا الدافع منذ الولادة.
5. الدافع إلى الإخراج: يولد تفاعل عناصر الطاقة مع الأكسجين طاقة، وكذلك يؤدي إلى تراكم أكسدها في الجسم، لذلك تنشط منذ البداية الحاجة إلى إفراز العضلات كالتبول والتبرز والعرق، والدافع إلى الإخراج من الأمور التي تنشط منذ بداية الحياة، ويترابط مع عملية الأكل والشرب والتنفس.

كيفية قياس الدوافع الأولية

يعدّ قياس الدوافع من الواجبات المهمة التي واجهها علماء النفس عند دراستهم للسلوك، فبقياس الدوافع يستطيع العالم التنبؤ بشدة السلوك المدفوع بها، لذلك قام العلماء بابتكار أساليب معينة لقياس شدة الدوافع، ونظراً إلى صعوبة دراسة الدوافع الأولية لدى الإنسان اتجه العلماء إلى

دراسة تلك الدوافع في الحيوانات، فالحيوانات بوصفها كائنات حية تشترك مع الإنسان في تلك الحاجات الأساسية مع انفرادها بنقاء تلك الدوافع لديها وبقائها واضحة التأثير في سلوكها.

• الدوافع الثانوية أو الدوافع المكتسبة: إن دراسة سلوك الإنسان تكشف لنا أن دوافعه الأولية (الأساسية) لا تؤثر في استجاباته بشكل مباشر، بل تؤدي دوراً معيناً إلى جانب دوافع من نوع آخر تمتزج بها، فاستجابات الكائن الحي مدفوعة بمزيج من الدفع الأولي ودفع آخر، ويلاحظ أن الإنسان يستجيب في أغلب الأحيان لمثيرات تبدو على غير صلة بالجوانب البيولوجية كاستجابته للإهانة أو المديح، ما يشير إلى تميزه بعدد وافر من دوافع غير بيولوجية بل من طبيعة نفسية.

وإن الملاحظ لسلوك الإنسان ليجد أن هناك بدايات لكل شكل نهائي في السلوك، فالنزعة إلى التفوق تأخذ أشكالاً عدة مختلفة في كل سن وفي كل مرحلة، ولا يعدّ شكلها النهائي إلا صيغة متقدمة منها، على سبيل المثال، فالطفل الصغير يميل إلى امتلاك أشياء صغيرة تتحول فيما بعد إلى رغبة في التفوق الدراسي ثم إلى التفوق المهني أو الاجتماعي، ونستنتج من ذلك أن هناك مقدمات لكل دافع يبدو مكتسباً.

ولعل أظهر مثال على ذلك دافع الأمومة، فلقد ذهب العلماء بداية إلى اعتباره دافعاً فطرياً؛ لأنه يظهر لدى أغلب السيدات بعد ميلاد أطفالهن إلا أنه من الملاحظة وجد أن هناك تغيراً تدريجياً في مشاعر الفتيات من سن

الثالثة تدفعهن إلى إظهار الحنان وحاجتهم إلى موضوعات يسبغن عليها هذا الحنان حتى يمتلكن أطفالهن، فيظهر الدافع إلى الأمومة واضحًا.

1. دوافع تحقيق هوية الذات.
2. التقدير، المكانة والسلطة، الإنجاز.
3. دوافع تعزيز البقاء حيًا (الانتماء والاجتماعية والميول).
4. دوافع حماية البقاء حيًا (الأمن، والطمأنينة، وعدم الخوف).
5. دوافع البقاء حيًا (الحاجات الفسيولوجية/ حوافز الاتزان البدني).

أ. الدافع إلى الحصول على الأمن: إن الدافع إلى الأمن من أهم الدوافع الاجتماعية التي تؤثر في سلوكنا وعلاقتنا الاجتماعية، ويكمن منشأ هذا الدافع منذ الطفولة المبكرة، وتعني كلمة الأمن (التحرر من الخوف أيًا كان مصدره)، ويستشعر الإنسان الأمن متى كان مطمئنًا على أسرته وعمله ومستقبله، ودوره ومكانته الاجتماعية، فإذا حدث ما يهدد تلك الأشياء، أو أن توقع الفرد هذه التهديدات اختل شعوره بالأمن، ولاستمرار وجود هذه الحاجة أو هذا الدافع يجب على الإنسان عمل ما يأتي:

1. أن يعمل على كسب محبة الناس ورضاهم واهتمامهم، بحيث يشعر أن هناك من يرجع إليه عند حاجته إلى ذلك، ولا يقتصر الأمن على الآخرين فقط، وإنما يمتد ليشمل مظلة الأمن الاجتماعي لحياة الإنسان بالتأمين الاجتماعي والصحي له.

2. أن يمتلك الإنسان قدرًا كافيًا من المعلومات والمهارات اللازمة التي تساعد في الحياة، على سبيل المثال فالمعلومات التي يكتسبها الطالب قبل دخوله للامتحان تشعره بالأمن، وكذلك مهارات الاتصال بالآخرين ومعاملتهم تقلل من الشعور بالخوف من الآخرين.

3. وتُعدّ الثقة بالنفس حجر الزاوية في تدعيم شعور الفرد بالأمن، فاضطراب الفرد وإحساسه بالعجز والشعور بالدونية عن حل مشكلاته التي تواجهه من الأسباب التي تفقد الشعور بالأمن.

والشعور بالأمن يسود الإنسان طفلاً كان أم مراهقاً، يافعاً كان أم كهلاً، ولكل مرحلة من هذه المراحل تؤدي الأسرة والمدرسة وجماعات التدعيم والأصدقاء دوراً مهماً في الشعور بالأمن لدى الفرد، وهو شرط من شروط الصحة النفسية، ويُعدّ الأمن أساس التوازن النفسي للفرد، وإن أمن الجماعة أساس لتوازن المجتمع.

ب. الدافع إلى السيطرة Dominance: إن الدافع إلى السيطرة من الدوافع الاجتماعية أيضاً التي لها دورها في توجيه سلوكنا الاجتماعي في مسارات معينة، فنحن نحاول الانضمام إلى جماعات سعياً وراء حاجتنا إلى الأمن، ولكننا بعد أن نشبع هذه الحاجة نحاول أن نحتل مكانة مرموقة وسط الجماعة أو تولي مركز القيادة فيها وتوجيهها بطريقة معينة، وهذا ما نسميه الدافع إلى السيطرة، والوصول إلى السلطة.

ومثالاً على ذلك نجد في جماعات الأطفال أو التلاميذ من يأخذ منهم دور القائد (الألفة) الذي يوجه باقي زملائه، ويحافظ على الأمان

الاجتماعي لهم، ويمتد هذا الدافع في مرحلة المراهقة ليشمل التمرد بوصفه سمة مضادة لإثبات السيطرة الذاتية على النفس، ثم يأتي بعد ذلك مرحلة الرشد والصراع من أجل إثبات الذات الاجتماعية والدور الاجتماعي، وتأخذ دافعية السيطرة لدى الإنسان أشكالاً مرضية منها الجانب السلبي في الوصول للسيطرة كأن يكون الإنسان يبغى الوصول للسيطرة على الآخرين باستخدام حيل غير توافقية ما تؤثر سلبياً في بناءه النفسي في الشعور بتأنيب الضمير، وعادة ما يأخذ دافع السيطرة أنماطاً شخصية تختلف من إنسان لآخر.

ج. الدافع إلى التملك Acquisitiveness: إن الدافع إلى التملك من الدوافع الاجتماعية المهمة، فكلنا يسعى إلى تملك قطعة من الأرض أو مبلغ من المال... إلخ.

والتملك هذا لا شك يمنح الإنسان الإحساس بالأمن في المجتمع، ويُعدّ الدافع إلى التملك دافعاً اجتماعياً في جانبه السوي، أما الجانب الآخر منه فيبدأ في عملية التنشئة الاجتماعية لدى الطفل، والإغراق في النرجسية وحب الذات يجعل الطفل يشبّ غارقاً في أنانيته يريد أن يمتلك كل شيء، وما يصاحب هذه السلوكيات في الكبر من الحسد والنقمة على الآخرين؛ لعدم التملك مثلهم، وكثيراً ما نجد الاضطرابات الزوجية في الأسر، وقد ساد العرض الرئيس لها دافعية تملك الزوج للزوجة أو تملك الزوجة للزوج... إلخ، والأمر كله يرجع لنمط تنشئة الطفل في الأسرة ونمط اكتسابه لمعايير الجماعة التي يوجد فيها.

د. التوحد بالجماعة Group Identification: وهناك ظاهرة عامة نجدها عادة عند معظم الأفراد، إلا وهي توحدهم بجماعة معينة يشعرون بالانتماء لها وبالأمن في ظلها، وليس من شك في المثل القائل: «الطيور على أشكالها تقع»، و«الشبيه يعرف بالشبيه»، وقد نجد الآن على مستوى الانتماء الوطني مشاعر الوحدة العربية في تضامن كل من المصريين والسعوديين وجميع أرجاء بلدان الوطن العربي مع أهل فلسطين، وظهور النفور والعداء والكرهية لإسرائيل، هذا على المستوى الوطني، أما على المستوى الإنساني فنجد الطفل مثلاً يردّد ما يقوله أقرانه في المدرسة أو الحضانة.

ولا شك أن توحد الجماعة في جانبها الإيجابي يعدّ أحد التكنيكات العلاجية السلوكية في العلاج النفسي، أما في جانبها السلبي فهي تهدم الجماعة، وتساعد على تفشي معايير وقيم جماعة ما تسري في بناء المجتمع.

ومثال على ذلك ما حدث بمصر في الآونة الأخيرة (جماعة عبدة الشيطان)، وما يحدث في الغرب من التوحد بجماعات الهيبس والمنحرفين سلوكياً، كل ذلك إن لم يكن هناك وعي من الفرد بأهداف الجماعة المنتمى إليها، التي تشيع له قدرًا من تحقيق الذات والمكانة والحاجة إلى التقدير سوف تكون لها جوانب سلبية.

هـ. القيم Values: وهي من الدوافع الاجتماعية أيضًا التي تدفع سلوك الإنسان، وتوجهه، وهي ما نسميه القيم؛ أي الأهداف والمثل التي نسعى من أجلها، فرجل الدين مثلاً يرى القيمة الدينية هدفًا أساسيًا يسعى إليه، والفنان يرى القيمة الجمالية هدفه ومساعاه... إلخ.

ويلاحظ أن القيم من الممكن أن تكون عاملاً مهماً في إشباع رغبات الفرد الاجتماعية والدينية والجمالية، وهي تختلف من فرد لآخر ومن مكان لآخر ومن بلد لآخر؛ نظراً لاختلافها وتنوعها، والقيم بوصفها دافعاً موجهاً لسلوك الكائن الحي تتغير بتغير الزمان والمكان، فعلى سبيل المثال القيم في شمال مصر وجنوبها تختلف في درجة وجودها وتطبيقها عن مدينة القاهرة أو الإسكندرية... وهكذا.

وهناك مزيد من الدوافع الاجتماعية منها الدافع إلى تعبير الذات وتوكيدها، واحترام الذات، والانتماء... إلخ.

ويشير فرج طه (2000م) إلى عدد من الدوافع الثانوية المكتسبة التي مصدرها الدوافع الكامنة، وهي:

1. الاتجاه النفسي Attitude: وهو استعداد وجداني مكتسب ثابت نسبياً، يحدد شعور الفرد وسلوكه إزاء موضوعات معينة من حيث تفضيلها أو عدم تفضيلها، فإذا بالفرد يحبها، ويميل إليها إن كان اتجاهه نحوها إيجابياً أو يكرهها، وينفر منها إن كان اتجاهه نحوها سلبياً.
2. الميل Interest: وهو اتجاه نفسي إيجابي محب نحو موضوع معين قد يكون شخصاً أو مادة أو فكرة... إلخ، ويُعدّ الميل من الدوافع النفسية المكتسبة، حيث نكتسبه من البيئة التي تحيط بنا والخبرات التي نمر بها، ومن ثم تختلف ميول كل فرد منا عن الآخر تبعاً لاختلاف البيئة والخبرات.

3. العاطفة Sentiment: وهي اتجاه نفسي (إيجابي محب، أو سلبي كاره) نحو موضوع معين إلا أنه مشحون بشحنة انفعالية قوية سواء من الحب أو من الكره موجّهة نحو موضوع العاطفة.
4. التعصب Prejudice: وهو اتجاه نفسي لدى الفرد يجعله يدرك فرداً معيناً أو جماعة أو موضوعاً معيناً إدراكاً إيجابياً محباً، أو سلبياً كارهاً دون أن يكون لهذا الإدراك أو ذلك ما يبرره من المنطق أو الأحداث الواقعية.
5. العادة Habit: وهي دافع ومهارة مكتسبان على أداء سلوك معين سواء أكان حركياً أم ذهنياً بطريقة آلية مع السرعة والدقة والاقتصاد في المجهود، كعادة السباحة أو تناول الطعام.
6. مستوى الطموح Level of Aspiration: وهو المستوى الذي يضع فيه الفرد أهدافاً معينة «فلكل فرد منا مستوى طموح معين يضعه أمامه، ويجتهد في تحقيقه، وقد ينجح أو يفشل في ذلك». (فرج طه 2000م، ص142-126).

تصنيف الدوافع على أساس الوعي

لقد صنف ماكدوجال الدوافع على أساس ما إذا كان مصدرها الوراثة إلى دوافع فطرية مصدرها البيئة، وتسمى الدوافع المكتسبة مثل اتجاهات الشخص وميوله وعاداته وعواطفه.

وهذا التصنيف من جانب ماكدوجال لم يعد يقنع؛ لأنه من النادر جداً أن نجد جانباً من الشخصية تنفرد الوراثة بتحديدده أو تنفرد البيئة

لتحديده وإنما يمكن أن نقول: إن كل دافع يتحدد بالوراثة والبيئة معاً في تفاعلها، وإن الدافع يمكن أن يكون متأثراً أكثر بالوراثة أو البيئة أو كليهما.

إن كل دافع يمكن أن يتشعب إلى عدد غير محدود من الدوافع النفسية، وبذلك يكون لدى الشخص هذا العدد من الدوافع بقدر ما لديه من عدد غير محدود من الرغبات التي يسعى إلى تحقيقها، ولذا نميل إلى تقسيم فرويد للدوافع لنوعين من حيث شعوره ووعيه بوجودهما، وهما:

1. الدوافع الشعورية Conscious Motives.

وتعرف بأنها الدوافع التي يشعر الشخص بوجودها، ويعيها أو يمكن أن يستدعيها، ويتذكرها إذا ما سئل عنها، ويحس بدفعها الإنسان إلى سلوك معين أو تحقيق رغبات محددة، إذا ما سئل عنها مثال على ذلك بماذا تشعر الآن؟ أو ماذا تريد الآن؟ وبماذا كنت تشعر بالأمس؟... إلخ.

فمثل هذه الاستجابات مثلاً الفرد الذي جاءت إجابته بأنه يستشعر الجوع أو التعب، والذي يفضل لوناً ما، والفرد الذي يشعر نحو هذا أو ذلك بمشاعر كراهية... إلخ، مثل هذه الحالات هي دوافع شعورية حيث يدركها الفرد، ويعي بها.

ومن حيث النظرة الطوبوغرافية، فهناك دوافع قبل شعورية Preconscious أو ما تحت الشعور Subconscious يمكن للإنسان أن يشعر بها عندما يوجه انتباهه لها لاسترجاعها والكلام عنها، وكأنها دوافع أو عمليات على عتبة الشعور.

2. الدوافع اللا شعورية Unconscious Motives.

وهي الدوافع التي لا يشعر الشخص بأنها موجودة لديه تدفعه لسلوك معين، ولا تظهر في شعور الفرد ووعيه؛ لذا لا نجد غرابة في إنكارها له. ويشير أحمد عزت راجح (1995م) إلى أن: «هناك معنيان للدوافع اللا شعورية، وهما:

1. معنى عام: وهو الدافع الكامن الذي لا يشعر به الفرد في أثناء قيامه بالسلوك أيًا كان السبب في عدم الشعور به، وهو بذلك كثيرًا ما تكون الحاجات النفسية والاتجاهات النفسية والعادات الدافعة ومستوى الطموح دوافع لا شعورية.

2. أما الدوافع اللا شعورية عند مدرسة التحليل النفسي فتقسم إلى قسمين: دوافع لا شعورية مؤقتة أو شبه شعورية، وهي الدوافع الكامنة التي لا يشعر بها الفرد في أثناء قيامه بالسلوك، لكنه يستطيع أن يكشف عنها، وأن يحدد طبيعته، ودوافع لا شعورية دائمة وهي الدوافع القديمة أو المكبوتة التي لا يستطيع الفرد أن يميّط اللثام عنها مهما حاول وبذل من جهد وإرادة، والتي لا يمكن أن تصبح شعورية إلا بطرق خاصة كطرق التحليل النفسي. (أحمد عزت راجح 1995م ص 136).

وكثيرًا ما تكون الدوافع الشعورية غطاءً لدوافع لا شعورية مناقضة: مثل إظهار المحبة لشخص بينما نكرهه، وتتبدى صراحة هذه الكراهية في الأحلام.

وتجاهد الدوافع اللا شعورية دائماً لأن تصبح شعورية إلا أنها تفضل في ذلك نتيجة موقف الأنا لهذه الدوافع وردّها إلى اللا شعور، إلا أن التحليل النفسي يمكنه عمل ذلك.

إذن، فكلُّ منا له دوافعه اللا شعورية، وهذا ليس معناه مرضاً نفسياً، بل هو أمر طبيعي، وأيضاً دوافعه الشعورية وهي أيضاً طبيعية، إنما الذي يسبب المرض النفسي هو طريقة تعامل الفرد ومعالجته لدوافعه.

وتختلف طريقة التعامل من شخص إلى آخر، هذه المعالجة هي ما نطلق عليه أسلوب التوافق العام للفرد، وهي تختلف من فرد لآخر بناءً على طبيعة إحباطاته وحله لمصادر الصراع التي يواجهها في واقعه المعيش مع طبيعة الإحباطات التي يواجهها، ويعرف الإحباط Frustration بأنه وجود دافع مستثار يعجز الفرد عن إشباعه بالصورة التي يريدها، وهذه حالة من القلق والضيق والتوتر النفسي.

ويعرف كلُّ من أ. بتروفسكي، وم. ج. ياروشفسكي الإحباط بقولهما:

«حالة نفسية تنشأ بسبب عقبة ما حقيقية أو وهمية في طريق الوصول إلى هدف، وتفصح عن نفسها في الأحاسيس الطاغية بالإجهاد، والقلق، واليأس والغضب... إلخ.

وتعتمد حدة الإحباط على أهمية السلوك المعاق والاقتراب الذاتي للهدف، وتتخذ ردود أفعال الدفاع في الإحباط شكل العدوانية والميل إلى تجنب المواقف الصعبة واضطراب السلوك (أحياناً إلى مستوى النكوص

العميق)، حيث إن الإجهاد المتزايد يكبت البنى الأفضل والأكثر تعقيداً والمنظمة للأفعال.

وقد يؤدي الإحباط إلى تغييرات في الشخصية وإلى عدم الثقة بالنفس وثبات أشكال متصلة للسلوك، وغالباً ما يؤدي الإحباط إلى الأمراض العصبية، ومن ثم اكتساب القدرة على التحمل الفردي (المقاومة) للإحباط ذو أهمية خاصة.

أ. بتروفسكي، وم. ج. ياروشفسكي 1996م، ص104.

ويشير فرج طه للإحباط بقوله: «عندما ينشط دافع نفسي لدى الفرد، ويلج في طلب الإشباع سواء كان هذا الدافع فطرياً أو مكتسباً شعورياً أم لا شعورياً، فإن الأنا Ego عليه أن يقوم بإشباعه وتحقيق مطالب الدافع، إلا أن الأنا في قيامه بذلك يتقيد بقوى أساسية ثلاث تحدّ من حريته في إشباع الدافع إشباعاً مباشراً وفورياً وصريحاً وكاملاً». (فرج طه وآخرون 1993م، ص31).

أما الكبت Repression فهو يعني استبعاد دافع أو فكرة أو صدمة انفعالية أو حادثة أليمة من حيز الشعور، ونسيانها، وهو عملية يقوم فيها الأنا باستبعاد الدوافع والذكريات والأفكار من منطقة الشعور إلى اللا شعور، ومن هنا لم يعد يشعر بها الأنا، وهذه الدوافع لا تموت بانتقالها إلى اللا شعور، بل تظل حبيسة بطريق غير مباشر عن طريق هفوة أو حلم أو مرض نفسي إشباعاً محرّفاً مقنعاً.

ويشير مصطفى زيور (1979م) للكبت بقوله:

1. الكبت اصطلاح في التحليل النفسي يشير إلى عملية دفاعية لا شعورية يقوم بها الجانب اللا شعوري من الأنا، ويهدف الكبت إلى استبعاد تلك النزعة الغريزية التي يؤدي إشباعها إلى الشعور بالألم بدلاً من الشعور باللذة، وسبب هذا الشعور بالألم ما يمكن أن يؤدي إليه تحقيق هذه الرغبة من أخطار مثل فقدان الحب أو التعرض للعقاب، وخير مثال لذلك الرغبات الأوديبية.

2. ويقسم فرويد الكبت إلى فئتين:

أ. كبت أول: وهو المرحلة الأولى من الكبت، وقوامها الحيلولة دون وصول المحتوى النفسي للغريزة إلى منطقة الشعور.

ب. كبت بالمعنى الدقيق: ويتناول مشتقات المحتوى النفسي المكبوت، ومن ثم فإن هذه الأفكار المشتقة تلقى نفس مصير المحتوى النفسي للغريزة السابق كبته، فالكبت بالمعنى الدقيق هو ضغط لاحق.

3. ويرى فرويد أنه من الممكن تقسيم الرغبة الغريزية إلى شقين: الأول وهو الفكرة أو الصورة الذهنية التي تعرب عن النزعة الغريزية.

والثاني هو الجانب الوجداني للنزعة الغريزية؛ أي ما تستثيره هذه الأفكار والصور الذهنية من انفعالات، وقد يصيب الكبت أحد الشقين أو كليهما، ويستخدم الأنا في القيام بالكبت الشحنات المضادة، ومن ثم فإن الكبت عملية دائمة مستمرة تستنفد قدرًا من قوة الأنا وطاقاته فضلًا على استبعاد الكبت للطاقات النفسية الغريزية المكبوتة عن نظام الأنا، لذلك

تتسم شخصية العصابي بالفقر والجذب في الطاقات النفسية، والعجز عن مواجهة متطلبات الواقع على الوجه الأمثل.

وإذا كان الكبت يهدف إلى الحيلولة دون وصول المكبوت إلى الشعور، فإن المكبوت يظل باقياً في اللا شعور على حاله يمارس الضغط محاولاً التعبير والتفريغ، وقد يتم له ذلك باللجوء إلى الأعراض العصابية بوصفها حلاً وسطاً بين كل من المكبوت والقوى الكابطة، تتيح تقريباً؛ أي إشباعاً مقنعاً، وإن كان يتسم بالألم تحقيقاً لمقتضيات الأنا الأعلى في العقاب.

ويرى فرويد أن الأنا حين يقوم بالكبت، فإنه بذلك يتنازل عن قدر من سلطانه، وذلك أمر تحتمة طبيعة الكبت نفسه بوصفه عملية هروبية، ذلك أن المكبوت يصبح خارجاً على قانون الأنا خاضعاً للقوانين التي تخضع إلى اللا شعور، وجدير بالذكر أن المكبوت يجتذب إليه كل ما يتصل به من قريب أو بعيد من الأحوال النفسية، وبذلك يساند الضغط؛ أي الكبت من قبل الأنا.

وتتبعي الإشارة إلى أن المرض النفسي لا يرجع للكبت كما يرى العامة، وإنما يرجع إلى فشل الأنا في إحكام الكبت فضلاً على عنف الطاقات المكبوتة، فيظفر المكبوت بالعودة مقنعاً متخفياً.

4. ويعرب الكبت عن نفسه في علاقة العصابي بالعالم الخارجي، ومثال ذلك أننا نجد لدى المريض نفسياً عملية يطلق عليها (التعامي) Scotomization إزاء معطيات العالم الموضوعي، إذا ما كان فيها استئثاراً للرغبات الغريزية المكبوتة، وتتبعي الإشارة إلى أن المحرك الأساسي للكبت إنما هو الحصر (مصطفى زيور 1979م، ص 480).

ويشير أحمد عزت راجح (1995م) إلى بعض الأمثلة للدوافع اللا شعورية التي منها:

1. فلتات اللسان (الهفوات): وهي الهفوات والأخطاء التي تصدر على لسان الإنسان أو قلمه على غير قصد ظاهر منه والتي قد تقلب المعنى الذي يريده رأساً على عقب، فتسبب له كثيراً من الحرج أحياناً.
2. النسيان: وتعدّ كثير من حالات النسيان تعبيراً عن دوافع لا شعورية أو شبه شعورية كنسيان المواعيد التي نحددّها للناس مخلصي الرغبة في حضورها، وهنا يكون النسيان رمزاً إلى رغبة لا شعورية في الفرار من الشخص وعدم لقائه لأمر ما، مثل نسيان بعض الناس ردّ ما يستعبرونه من كتب أو ما يقترضونه من مال، ونسيان الزوج عيد ميلاد زوجته... إلخ.
3. إضاعة الأشياء: وتعدّ تعبيراً لقصد دفين لا شعوري لا نطقن إلى وجوده، فتحن نضيع الأشياء متى رثت أو بليت أو أردنا أن نستبدل بها خيراً منها أو إن انصرفت النفس عنها، وتكشف دراسات التحليل النفسي، أن كثيراً من الفتيات اللاتي يضعن خاتم الخطبة ينتهي زواجهن بالطلاق أو الشقاق، فضياع الخاتم رمز إلى رغبة مستخفية في عدم إتمام الزواج وفي التحرر من قيوده (أحمد عزت راجح 1995م، ص140).

القوى التي تعوق تحقيق الدوافع

هناك بعض عوامل الحيلولة دون تحقيق الدافع لدى الفرد، وهي تمنع من تحقيقه، وتختلف باختلاف الاستعداد (التكويني) الذي ينشأ فيه الفرد، وهي:

1. الواقع Reality.

قد يكون العالم الخارجي غير ملائم للإشباع، كالجائع الذي لا يجد حوله أو قريباً منه مصدرًا للطعام، فيضطر إلى البقاء جائعًا حتى يرجع إلى بيته.

2. الأنا الأعلى Super Ego أو (الضمير).

وهو ينشد الكمال وهو الحارس للشخص، والضمير هو أحد مكونات الأنا الأعلى ولذا يُعدّ الأنا الأعلى إحدى القوى التي تعارض الشخصية وإشباع دوافعها، وتسبب لها الإحباط إذا كانت دوافع الشخصية مما لا يرضى عنه الأنا الأعلى، مثال الجائع وليس لديه مال لتحقيق إشباع، فيضطر إلى السرقة، فيمنعه الأنا الأعلى.

3. عجز الفرد ذاته.

أحياناً يجد الفرد الواقع ملائمًا للإشباع، وليس هناك تحريمات من جانب الأنا، ولكن لا يجد الإمكانيات الذاتية لتحقيق هدفه، مثل الضعف العقلي والحركي أو الإمكانيات الحسية مثال على ذلك، القعيد الذي لا يقدر على الحراك لكي يأكل، والأكل عن قرب منه.

الدوافع من منظور إسلامي

إن الإسلام الحنيف منهج كامل للحياة الإنسانية في جميع مجالاتها؛ ولذا يعمل على هداية الإنسان، ويلبي حاجاته المادية والروحية، ويفي بفطرته الإنسانية التي خلقه الله عليها، إن الإسلام الحنيف هو الدين

الوحيد الذي قرر المبادئ الأساسية التي تشمل كل جوانب الحياة الاجتماعية والاقتصادية والتشريعية والسياسية.

قال تعالى: ﴿مَا فَطَرْنَا فِي السَّمَوَاتِ مِنْ شَيْءٍ﴾ [الأنعام: 38].

والدوافع والاحتياجات التي تحدث عنها علماء النفس المحدثون قد أماط القرآن الكريم اللثام عنها منذ ألف وأربع مئة سنة، وهناك آيات قرآنية كثيرة تبرز هذه الدوافع كالدوافع الروحية والنفسية ودافع التملك والعدوان ودافع التنافس... إلخ. من تلك الدوافع التي أفرد لها علماء النفس والإدارة المحدثون كثيراً من البحوث، بل إن بعض الدوافع أغفلها معظم العلماء في دراستهم للدافعية كالدوافع الروحية مثل دوافع التدين والتمسك بالتقوى وحب الخير والحق والعدل وكره الشر والباطل والظلم.

فالقرآن الكريم تحدث في آيات متفرقة عن تلك الدوافع، فيتحدث عن شهوة الجنس وشهوة حب الأبناء وشهوة التملك وشعور التفاخر، ففي سورة آل عمران يقول - عز وجل - : ﴿زُيِّنَ لِلنَّاسِ حُبُّ الشَّهَوَاتِ مِنَ النِّسَاءِ وَالْبَنِينَ وَالْقَنَاطِيرِ الْمُقَنْطَرَةِ مِنَ الذَّهَبِ وَالْفِضَّةِ وَالْخَيْلِ الْمُسَوَّمَةِ وَالْأَنْعَامِ وَالْحَرْثِ ذَلِكَ مَتَاعُ الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَاللَّهُ عِنْدَهُ حُسْبُ الْمَعَادِ﴾ [آل عمران: 14] وفي آية أخرى يتحدث عن تلك الدوافع مخاطباً أبا البشر آدم عليه السلام: ﴿فَقُلْنَا يَا آدَمُ إِنَّ هَذَا عَدُوٌّ لَكَ وَلِزَوْجِكَ فَلَا تَخْرُجَنَّكَ مِنَ الْجَنَّةِ فَتَشْقَى ﴿١٣١﴾ إِنَّ لَكَ أَلًا بَجُوعَ فِيهَا وَلَا تَعْرِى ﴿١٣٢﴾ وَأَنَّكَ لَا تَظْمَأُ فِيهَا وَلَا تَصْحَى﴾ [طه: 117-118].

هذه الآية الكريمة اشتملت على دوافع عدة، وهي دافع الأكل: ﴿إِنَّ لَكَ أَلَّا يَجْمُوعَ﴾ [طه: 118] ودافع الوقاية واللبس: ﴿وَلَا تَعْرَى﴾ [طه: 118] ودافع الشرب: ﴿وَأَنَّكَ لَا تَظْمَأُ فِيهَا﴾ [طه: 119] ودافع السكن والمقام في مكان آمن: ﴿وَلَا تَضْحَى﴾ [طه: 119] .

كذلك يبيّن القرآن الكريم دافع التملك، وهو من الدوافع النفسية التي يتعلمها الإنسان في الأغلب في أثناء تنشئته الاجتماعية، فالثقافة التي ينشأ فيها وخبرته الشخصية تعلمه حبه لامتلاك المال وغيره من الممتلكات التي تبعده عن الخوف، وتمنحه الأمان من الفقر، وتمده بالنفوذ والجاه والقوة في المجتمع، وقد أظهر القرآن الكريم هذه الدافعية في أكثر من موضع بقوله: ﴿وَيُحِبُّونَ الْمَالَ حُبًّا جَمًّا﴾ [الفجر: 20]، : ﴿الْمَالُ وَالْبَنُونَ زِينَةُ الْحَيَاةِ الدُّنْيَا﴾ [الكهف: 46] وآية أخرى تشير إلى أن دافع التملك والجري وراء المال وتجميعه يصرف عن ذكر الله، ويدخله في عقله بقوله عز وجل: ﴿أَلْهَنكُمْ﴾ [التكاثر: 1] حَتَّى زُرْتُمُ الْمَقَابِرَ ﴿ [التكاثر: 1-2].

هذا، وقد دفع بعض علماء النفس إلى اعتبار التملك غريزة، إلا أن الدراسات في علم النفس لا تعتبر التملك غريزة، وتميل إلى اعتباره دافعاً نفسياً مكتسباً، بل الآية الكريمة تؤكد اعتبار دافعية التملك دافعاً نفسياً مكتسباً بقوله عز وجل: ﴿زُيِّنَ لِلنَّاسِ حُبُّ الشَّهَوَاتِ مِنَ النِّسَاءِ وَالْبَنِينَ وَالْقَنَاطِيرِ الْمُقَنْطَرَةِ﴾ [آل عمران: 14] .

الحوافز من منظور إسلامي

مفهوم الحوافز الدينية في مجال الأعمال:

تؤدي الحوافز الدنيوية بأنواعها المادية والمعنوية دورًا كبيرًا في تحسين الأداء ومضاعفة الجهد، ولا نستطيع أن نقلل من قيمتها وجدواها في منظمات الأعمال، ولكن نستطيع تعزيزها وتقويتها من خلال مفهوم آخر للحوافز، وهو الحوافز الدينية.

وكما أشرنا سابقاً، فإن الحافز المناسب هو ذلك الحافز الذي يتلاءم، ويتوافق مع دافعية العامل، وهنا تكمن الصعوبة في تقديم الحوافز الدنيوية بسبب تباين دوافع العاملين، وكما وضحتها النظريات التي تناولت الدوافع.

أما الحوافز الدينية فهي تعتمد على الدافع الديني الذي يمتلكه كل عامل، ولا نختلف أن هذا الدافع الديني أيضاً قد يتفاوت من عامل لآخر، لكن نقول: وعلى الرغم من هذا التفاوت يبقى هذا الدافع موجوداً في جميع العاملين، بل يمكن تقويته وتعزيزه خصوصاً ونحن نعيش في مجتمع يرفض العلمانية، ويولي الدين الأسبقية في كل شيء.

فالإنسان المسلم مهما كان مقدار إيمانه فإنه يرغب في دخول الجنة، ويخشى من عذاب النار، ولقد ربط الدين الإسلامي - وهذا من مميزات ديننا الحنيف - بين الإيمان والعمل الصالح، يقول الله تعالى: ﴿مَنْ عَمِلَ صَالِحًا مِّنْ ذَكَرٍ أَوْ أُنْثَىٰ وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَلَنُحْيِيَنَّهٗ حَيٰوةً طَيِّبَةً وَلَنَجْزِيَنَّهُمْ أَجْرَهُمْ بِأَحْسَنِ مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ﴾ [النحل: 97].