

العلاقة بين القيم والحاجات والميول المهنية (دراسة عملية)

الدكتورة نادية محمد عبد السلام
كلية البنات - جامعة عين شمس

مقدمة :

تعتبر دراسة السلوك الإنساني من الأهمية بحيث سمي علم النفس بعلم دراسة السلوك . على أساس أن السلوك هو كل ما يصدر عن الإنسان من استجابات مختلفة في مواقف الحياة العديدة .

ولكى نفهم سلوك الفرد فهماً دقيقاً ، لا بد أن نأخذ في اعتبارنا ما يدفع الفرد إلى هذا النشاط أو السلوك . فلا شك أن سلوك الإنسان - وحتى أدنى الكائنات - سلوك مدفوع . فلا يوجد سلوك بدون دافع ، بل إن كل سلوك وراءه دافع أو عدد من الدوافع لتحقيق حاجات الفرد .

فدوافع الفرد هي التي توجهه إلى أهدافه ، التي توجد في البيئة التي تحيط به ، والذي يؤدي الوصول إليها إلى إشباع دافع معين . وتراوح هذه الأهداف ما بين إشباع حاجة بيولوجية (مثل إشباع دافع الجوع - الطعام هنا هدف الجائع ، ..) إلى إشباع حاجة نفسية (مثل النجاح هدف من يشعر بالحاجة إلى تقدير الذات) ... أو التضحية في سبيل مبدأ معين أو في سبيل الوطن ، . . . إلى تحقيق قيم معينة ، وغير ذلك من أهداف يحاول الفرد الوصول إليها عن طريق ما يقوم به من نشاط .

لذلك يتصف سلوك الكائن الحي بأنه سلوك تلقائي حيث أنه يصدر عن دوافع داخلية ويتميز أيضاً بأنه سلوك غائي ، فالشخص الجائع مثلاً ، لا يكف عن البحث عن طعام بكل ما أوتي من حيلة وخبرة وذكاء ، . . . من ذلك نرى أن سلوك الكائن الحي لا يقف حتى يصل الفرد إلى غاية معينة ينتهي سلوكه متى بلغها . فالغاية هي

التي تجعل سلوك الكائن الحي يقسم بالمرونة والتغير والتنوع والقابلية للتكيف وفق الظروف المتغيرة . وبدون هذه الغاية لا يمكن فهم سلوك الكائن الحي وتفسيره .

غير أنه ليس من الضروري أن تكون الغاية من السلوك شعورية ، أي أن تكون واضحة ماثلة في ذهن الفرد أثناء قيامه بالسلوك .

فالشخص الوسواس الذي يغسل يديه مرات عديدة في اليوم لا يفتن إلى الغاية من سلوكه هذا ، ولذا نجد صعوبة في تفهم الأسباب التي دفعت هذا السلوك إلى الظهور وزيد في الأمر صعوبة أن الفرد يكون في الغالب عاجزاً عن تفسير دوافع سلوكه لأن كثيراً منها له أصول في اللاشعور .

على هذا النحو نستطيع أن نقول أن كل سلوك يهدف إلى غاية حتى إن لم يكن الفرد شاعراً بهذه الغاية . وإذا لم يتم إشباع الدوافع سيعاني الفرد من التوتر والإحباط النفسي . ولهذا كان الفهم الكامل للدافع البشري أمراً ضرورياً لفهم حياتنا الداخلية وعملياتنا العقلية .

ويعتبر موضوع الدوافع من أكثر الموضوعات استئثاراً لاهتمام الناس جميعاً ، فهو يهم الأب الذي يريد أن يعرف سبب تخلف ابنته في دراسته على الرغم من ذكائه، والمدرس الذي يريد أن يعرف ما يدفع بعض التلاميذ للتمرد والعصيان في المدرسة على الرغم من أنهم مثال الطاعة في المنزل . ما هي الدوافع التي تدفع شخصاً ما إلى التضحية في سبيل مبدئه ، والذي يدفع شخصاً آخر على الغدر والقتل بأعز الناس وأحبهم إليه ؟

ونظراً للاهتمام بالصناعة الحديثة ، وذلك بقصد زيادة الإنتاج ورعاية العامل من نواحي كثيرة ، احتل موضوع الدوافع ومنها الاتجاهات النفسية مركز الصدارة . ونحن نعلم أن قدرات العامل وما لديه من خبرة ومهارة وما يحيط به من ظروف مادية ملائمة في عمله لا يمكن أن تؤتي أقصى ثمارها إلا إذا اقترنت بدوافع قوية . فالدافع القوي يؤثر في السلوك والإنتاج .

كذلك تيساعدنا مفهوم الدافع على فهم وشرح حقائق هامة بالنسبة للسلوك والتعلم . وهناك فريق من الباحثين استخلصوا التحليل العامل لقياس دوافع

الراشدين للتعلم مثل Sheffield, Burgess . ويحدد الدافع ما الذى يصنع التعزيز . ويتضح دور الدافع فى التعلم فى مشكلة أهمية التعلم . غالباً ما يندفع معظم الاستجابات مثيرات عديدة ، بعضها يخدم المعزز أو مقوى ويحدث كثيراً منها فى خلال اليوم ، لكن معظمها لاينتج عنها تعلم . والفرق بين هذين النوعين (التى يحدث فيها تعلم والأخرى التى لا يحدث فيها تعلم) (يوجد فى الحالة الدافعية للمتعلم . فإذا اشيعت الاستجابة لمثير معين دافع مثار لدى الفرد ، فإن المثير هنا يخدم كعزز ويحدث التعلم .

ويحدد الدافع الاستجابة لمثير معين فى وقت أو موقف ما . فالمثير الواحد لا يستثير نفس الاستجابة فى كل الأوقات أو الظروف . فأحياناً نرغب فى رؤية الطعام ، وأحياناً لا . وهذا يتوقف بطبيعة الحال على ما لدينا من دافع . أيضاً تتضح الفروق الفردية بين الأفراد فى الاستجابة لنفس المثيرات من اختلاف دوافعهم . ربما يجذب المتحف بعض الأفراد لزيارته لأنهم مهتمين بالفن (لديهم دافع النظر إليه) ، بينما لا يجذب آخرين ليس لديهم نفس الدافع . (١٩ : ٢٨٠)

وفى بحث أجراه رنجتر Ringness (١٩٦٥) (١٩ : ٣٨٢) عن الفروق الدافعية لتلاميذ مجموعتين لم نفس مستوى نسبة الذكاء مع اختلاف مستوى تحصيلهم ، قاس دوافع المجموعتين ، مستخدماً فى ذلك اختبارات مختلفة ، ومقابلة شخصية ، واستنتج أن التلاميذ الذين تحصيلهم مرتفع لديهم دافع أقوى للتحصيل . ووجد أن المجموعة التى تحصيلها منخفض لا تقبل المدرسة ولا المعايير الوالدية للتحصيل .

ومن هنا نجد أن مفاهيم التحصيل المرتفع ، والتحصيل المنخفض تنسب إلى الفروق فى الدافع للتحصيل الأكاديمى . أيضاً ، يتعلم التلاميذ الذين لديهم الدافع بفعالية أكثر ومن المحتمل أن يسبب التلاميذ الذين ليس لديهم الدافع فى اضطرابات فى الفصل .

وفى الدراسة التى قام بها وليام ، مارى (١٩٨١) (٢٥) لتحديد الفروق فى الدافع لدى طلبة أعمارهم تتراوح بين ١٨ - ٢٢ سنة لمواصلة التعليم الجامعى ، وجدت فروق دالة عند مستوى ٠١ ر بين درجات التلاميذ الصغار والكبار على عامل

دافع الميل الإدراكي وهذا يوضح الدافع القوى للتعلم . واتضح كذلك ، أن التلاميذ الراشدين الأكبر يكون لديهم دافع داخلي للمعرفة ، والتعلم لغرض التعلم أكبر من التلاميذ الأصغر سناً ...

وعلى الرغم من ذلك فإن علم النفس لم يحفل بدراسته دراسة جدية إلا منذ عهد قريب . وكان اهتمام الدراسات الماضية موجهاً إلى دراسة الحالات الشعورية وبناء السلوك الظاهر . ويرجع النضل في توكيد دراسة الدوافع إلى مدرسة التحليل النفسي أكثر من غيرها مما كان له أثر بالغ في ترقى علم النفس . حيث أنها تهتم بدراسة الإنسان باعتباره كائناً حياً دينامياً . وكما نعلم فإن علم النفس الديناميكي من أهم ميادين علم السلوك وهو يشمل جانبين رئيسيين هما الدوافع والانفعالات اللذان يثيران أو يدفعان السلوك .

تصنيف الدوافع :

الدوافع قوى لا نلاحظها ملاحظة مباشرة ، بل نستنتجها استنتاجاً من الاتجاه العام للسلوك الصادر عنها ، كما في الظواهر الطبيعية ، فمثلاً نحن لا نلاحظ « الجاذبية » مباشرة بل نلاحظ ظواهر مختلفة تشترك كلها في نزعة واحدة ، هي النزعة إلى التحرك نحو مركز الأرض . ونحن لا نستطيع تفسير السلوك إلا إذا افترضنا وجود دوافع تختلف باختلاف نوع الفرد وجنسه وسنه وثقافته والحضارة التي يعيش فيها .

وتندرج تحت كلمة الدوافع جميع العوامل الداخلية التي تثير النشاط وتحتفظ به مستمراً ، ولئن تكون للمنبهات الخارجية أي تأثيرات في إثارة الأفعال بغير تعاون من مساعدات داخلية . فلا تستطيع المنبهات الخارجية وحدها أن تثير سلوك الفرد إن لم تتجاوب مع عوامل داخلية عنده . فرؤية الطعام لا تثير الشهية في الشبعان ، والمطرب الواحد قد يشجى بعض السامعين ويزعج البعض الآخر . . . فالمنبهات الخارجية لا تكفي وحدها لتفسير السلوك أو التنبؤ به ، لأن نفس المنبهات الخارجية قد تثير السلوك في فرد بعينه تارة ولا تثيره طوراً ، كما أنها تثير استجابات مختلفة في أشخاص مختلفة ، وفي الكائنات الحية المختلفة .

أي أن السلوك يعتمد على خواص الشخص وعلى البيئة وغالباً ما توضح هذه المفكرة كالاتي :

$$B = f (P, E)$$

حيث B السلوك

P المتغيرات الشخصية

E البيئة

وتتضمن المتغيرات الشخصية كلا من السمات الثابتة ، وهي دالة على الميول الثابتة ، والحالات الوقنية ممثلة دورات قصيرة من التنبيه (أو النهج) .

والمتغيرات الشخصية بعضها متعلم ، مثل : الحاجة إلى الإنجاز أو الأداء ، الحاجة إلى القوة ، إلى المشاركة ، . . . والسمات الوقنية والمتعلمة مثل القلق ، الخجل ، الخوف . . .

والبعض الآخر غير متعلم مثل دافع الاستكشاف ، الخوف من فقد المعونة ، الانجذاب للجنس الآخر ، وهي متغيرات شخصية غير متعلمة وثابتة . أما السمات الوقنية والغير متعلمة مثل الجوع ، العطش ، وتتضمن العوامل البيئية تقديرات المدرسة ، وحوافز أخرى ، مواقف الإحباط ، غنى البيئة ، المواقف المتنافرة ، وعوامل أخرى . كل هذه العوامل تكون خارجية عن الشخص لكنها تؤثر على الطاقة أو اتجاه السلوك ، أو كليهما .

ومن الممكن أن تؤدي المتغيرات الشخصية إلى نشاط قوى العزيمة ، مثلاً ، عندما يحدث الجوع أو تثار الرغبة في التحصيل . . . ويمكن أن تثير المتغيرات البيئية نشاط قوى العزيمة ، مثلاً ، عند رؤية قطعة لحم يحضر الناس إلى المائدة ، أو فرصة الحصول على تقدير مرتفع يجعل الطالب يذاكر جيداً . وعندما تتحد المتغيرات الشخصية والبيئية في عمل ما ، فإنها تغذي السلوك الذي يقود إلى نفس الأهداف ، ويتضح نوع النشاط القوى العزيمة المتحد . تحت هذه الشروط نغني بأن الشخص لديه دافع قوى (١٩ : ٢٧٦) .

وعلى ذلك يمكن تعريف الدافع بأنه :

« حالة شعورية أو لا شعورية ، والتي تؤدي إلى بعض السلوك » (٢٠ : ٢٠٠)
أو هو « حالة توتر أو استعداد داخلي يثير السلوك ذهنياً كان أو حركياً ويواصله ويسهم في توجيهه إلى غاية أو هدف » . (١٠ : ١٢٥) .

وكما نرى من التعريف السابق ، فإن الدافع قوة محرّكة وموجهة في آن واحد .
فالتلميذ يستذكر دروسه بدافع الرغبة في النجاح ، أو بدافع الشعور بالواجب
أو بدافع الظفر بمركز اجتماعي لائق أو بهذه الدوافع جميعاً . فالسلوك الإنساني يبدأ
دائماً بالرغبة وينتهي بتحقيق الهدف .

ويعتبر موضوع الدوافع من الموضوعات المعقدة في علم النفس . وقد ظهرت
نظريات كثيرة في هذا الموضوع ، منها نظريات الحاجة وهي تشرح ديناميكية
dynamics السلوك المتضمن في اكتشاف الأعمال المختلفة . ويعتبر أساس
نظرية الحاجة ؛ أن أنماط السلوك تصدر من مجهود الفرد لإشباع حاجاته . كدعامة
لهذه النظرية ، اقترحت عدد من قوائم الحاجات ، خصوصاً قوائم مورى (1938)
Murray و Maslow (1943) .

وقائمة مورى مفصلة تماماً ، وتصلح كخلفية لقائمة شاملة وقصيرة نسبياً
وضعها Maslow . ورتب Maslow الحاجات في تنظيم هرمي بحيث يتم إشباع الحاجات
الدينا قبل إشباع الحاجات العليا . مع ذلك فقد أكد Maslow على أن نشاطاً ما يمكن أن
يشبع حاجة أو أكثر في نفس الوقت . ويقول آخر السلوك متعدد الدافعية
multi-Motivated

واعترض بعض العلماء على نظرية الحاجة ، على أنها شاملة أكثر من اللازم ،
وكان رأى آخريين أنها مصطلح جديد لشرح السلوك فقط . واقترح وايت
(1959) White مصطلح المقدرة أو الكفاية Competence لشرح
السلوك مثل المشي ، الانتباه ، الإدراك ، اللغة ، التفكير ، الفهم ، وممارسة كل
ما يؤسس التفاعل الفعال للكائن مع بيئته . واستخدمت المقدرة كمفهوم دافعي ،
المتضمن في المقدرة هو سلوك مدفوع في الأصل . والدافع في نظرية يياجييه ينتمي
لنظرية الكفاية لوايت ، وكلاهما اقترح أن الدافع للتعليم هو كسب التفوق أو
أو السيادة mastery بالنسبة للبيئة . وبالنسبة إلى يياجييه ، فإن الدافع هو الحاجة
الذاتية intrinsic لممارسة عملية الاستيعاب والتطبيق حتى ينتج ابنى إدراكية
(أو معرفية) للتعامل مع البيئة . Cognitive structures مع ذلك .
فإن محاولة لتصنيف حاجات الكائنات الحية تقابل بصعوبات كثيرة . وهناك العديد

للتغير والتحور والتمتع ، وأنها من المشمول بما يسمح وصف السلوك الإنساني في كل مكان مهما كان نوع الحضارة . ومنها تنفرح حاجات فرعية كثيرة لذا فهو يسميها « الحاجات الأساسية » للإنسان .

ويلاحظ في هذا التسلسل أن « الحاجات العليا » (أى المستويات الثلاثة الأخيرة) ، تظهر متأخرة في سلم التطور ، فهي لا توجد عند الحيوانات كما أنها تظهر متأخرة في حياة الفرد . فالطفل تدور حياته على إرضاء حاجاته العضوية وحاجاته إلى الأمن .

ويلاحظ أيضاً أن الحاجات « الدنيا » ضرورية للمحافظة على بقاء الفرد في حين أن الحاجات العليا لازمة لسعادته وطمأنينته ، وغالباً ما يؤدي إحباطها وكبتها إلى اضطرابات نفسية . ولذلك رتب على حسب أهميتها للفرد . فحاجة الإنسان إلى الماء والهواء أهم من حاجاته إلى التعبير عن الذات ، وحاجاته إلى التقدير الاجتماعي نوع من الترف إن قورنت بحاجته إلى الطعام .

وطرق إشباع الحاجات الدنيا محدودة ، بينما هناك طرق شتى لإشباع الحاجات العليا . ثم إن الحاجات الدنيا يمكن تمييزها والشعور بها شعوراً واضحاً ، وهذا على عكس الحاجات العليا التي يغلب أن يلتحم بعضها مع بعض ، فلا يعرف الفرد ما يريد على التحديد . وتتوقف قدرة الفرد على إشباع حاجاته العليا ، على مدى إرضاء حاجاته الدنيا . فيصعب على الفرد أن ينتج وأن يعمل بمجدارة وكفاية إن شعر أنه ليس موضع تقدير من الجماعة التي يعيش فيها ، أو إن شعر أنه مكروه أو منبوذ . وبدى أن يقل استعداد الفرد لقبول العطف والحب إن كان في حاجة إلى الطعام أو النوم . والحاجات العليا هي التي تميز الإنسان عن الحيوان . والواقع أنه ليس هناك حد لإرضاء حاجات الإنسان . وإرضاء جميع الحاجات ليس من اليسير عملياً . فهناك عقبات مادية واجتماعية شتى في سبيل هذا الإرضاء . وهكذا يعيش الإنسان في حالة مزمنة من التوجس والاحتياج .

على أن أكثر التصنيفات شيوعاً هي التي تصنف الدوافع إلى قسمين .

١ - الدوافع البيولوجية (أو الأولية) :

ويطلق عليها أحياناً بالدوافع الفطرية ويقصد بها ما لم يتعلمه الفرد أو يكتسبه

من القوائم بتعدد علماء النفس الذين حاولوا وضع هذه القوائم . والسبب في صعوبة ووضع قائمة كاملة للحاجات هو قابلية التغير الكبير للكائن ، حتى في أي ثقافة واحدة ، فإن إشباع الحاجة يأخذ أشكالاً عديدة . (٢٠ : ١٩٩ - ٢٠٠)

وتعتبر نظرية ماسلو (٢٢ : ٨٠) في الدافعية من أعظم النظريات الرائدة في هذا الميدان . ويؤكد ماسلو أننا ينبغي أن ننظر إلى الفرد ككل مركب . فالشخص الكلي هو الذي يكون مدفوعاً . ويقدم ماسلو مفهوم « التصاعد الهرمي للغلبة أو السيطرة Hierarchies of prepotency ليسير فهم نظام الدوافع وعملها المركب المتشابك . ويعني بهذا المفهوم أن الحاجة ذات المستوى الأرقى لاتظهر حتى يتم إشباع حاجة أخرى أكثر غلبة وسيطرة ولذلك فهو يتصور الحاجات مرتبة وفقاً لنظام هرمي يمتد من أكثر الحاجات فيسيولوجية إلى أكثرها نضجاً من الناحية النفسية . لذا يفترض خمس مستويات لنظام الحاجات الأساسية على النحو التالي :

١ - المستوى الأول: هو مستوى الحاجات العضوية مضافاً إليها الدافع الجنسي .

٢ - المستوى الثاني : هو مستوى الحاجة إلى الأمن ويتمثل في تجنب الأخطار الخارجية أو أي شيء قد يؤدي الفرد .

٣ - المستوى الثالث : هو مستوى الحاجة إلى الحب ، أي الحاجة التي تدفع الفرد إلى أن يكون موضع حب وعطف وعناية ومساندة عاطفية من الآخرين ، وإلى الاطمئنان على عمله وحقوقه ومركزه الاجتماعي .

٤ - المستوى الرابع : هو مستوى الحاجة إلى التقدير الاجتماعي والتي تدفع الفرد إلى أن يكون موضع قبول وتقدير واحترام من الآخرين ، وإلى أن تكون له مكانة اجتماعية ، وأن يتجنب الرفض أو النبذ أو عدم الاستحسان .

٥ - المستوى الخامس: هو مستوى الحاجة إلى تحقيق الذات وترتبط بالتحصيل والإنجاز والتعبير عن الذات بالقول والفعل والإنتاج والابتكار وخدمة الآخرين .

وتشير الحاجة في رأي ماسلو - إلى رغبة الإنسان في مطابقة الذات Self-fulfilment ويعني بذلك ميله إلى أن يصبح مألديه من إمكانات Potentials محققاً . ويرى ماسلو أن هذه الدوافع أو الحاجات غريزية إلى حد ما لكنها عرضة

من بيئة ، إنما فطر عليه بطبيعة انتمائه إلى الجنس البشرى . أى أن هذه الدوافع أساسها عضوى . وتنشأ نتيجة لحاجات عضوية مثل : الجوع ، التعب ، تجنب الألم وما إلى ذلك من دوافع تتصل بحاجات الجسم وتدفع الفرد إلى السلوك .

٢ - الدوافع الثانوية أو السيكولوجية :

هى تلك الدوافع التى لا ترتبط ارتباطاً مباشراً بحاجات الجسم - أى ليس لها أصل عضوى - إنما هى دوافع تتعلمها أو نكتسبها من خلال حياتنا الاجتماعية .

ويختلف الأفراد فيما بينهم من حيث اكتسابهم لهذه الدوافع باختلاف الثقافات التى ينشأون فيها ، وبما لديهم من فروق فردية ، ولهذا تميز عن النوع الأول من الدوافع التى فطر عليها الإنسان . ومن أمثلة تلك الدوافع : دافع التحصيل - الدافع إلى الأمن - الدافع إلى السيطرة ، الدافع إلى التملك ، الدافع إلى التوحد مع الجماعة ، القيم ، الميول وهذه الدوافع كلها مكتسبة من خلال حياتنا فى المجتمع وهى من أعظم دوافع الإنسان .

وتتسم الدوافع السيكولوجية بخصائص كيفية معينة . فغالباً ما يؤدى تحقيق الهدف إلى خلق مشيرات جديدة تعمل على زيادة الدافع الأسمى . فمثلاً تحقيق درجة من النجاح يدفع الفرد إلى المزيد من القدرة على الإنجاز ، أو كما يقول المثل « النجاح يؤدى إلى النجاح » . (٣ : ١٢١) أيضاً تتميز الدوافع السيكولوجية عن البيولوجية بالمرونة والتغير عند كل الأفراد فى كل المجتمعات . كما نعلم ، فإن خبرات الإنسان تزداد مع نموه . بل أن الخبرة من الممكن أن تتعقد حتى أنها تلمس معالم رغبات قديمة لتحل محلها رغبات جديدة ، فمثلاً ، رغبات الطفل فى العاشرة تختلف عن رغباته وهو شاب ، ... وهكذا .

وكما أن الدوافع السيكولوجية مرنة ومتغيرة ، فكذلك الأهداف المرتبطة بهذه الدوافع تتسم بالمرونة والتنوع . وهى تختلف فى ذلك عن الأهداف البيولوجية الثابتة عند كل الأفراد . فالطعام هدف الشخص الجائع ، ولا بد من الوصول إلى هذا الهدف لإشباع دافع الجوع ، ولكن الأمر على خلاف ذلك فى الأهداف المتعلقة بالدوافع السيكولوجية . فالرغبة الواحدة قد نجد لها أهدافاً متعددة تؤدى إلى إشباع هذه الرغبة . مثلاً الرغبة فى السيطرة عند أفراد مختلفين يمكن إشباعها بالوصول

إلى أهداف مختلفة . فتجد فرداً يشيع هذه الرغبة بالسعى لكي يكون مديراً في محل عمله ، ونجد فرداً آخر يشيع نفس هذه الرغبة بصداقته المستمرة لأشخاص مبالغين إلى الخضوع . واختيار هدف معين لإشباع رغبة معينة يعتمد على عدة عوامل مثل القيم والمعايير الثقافية والقدرات الشخصية ، ... كذلك إذا عجز الفرد عن تحقيق هدف معين لرغبة سيكولوجية فإنه يلجأ لخلق أهداف بديلة . (١٣ : ٣٢١) .

وترى الباحثة أن الدوافع السيكولوجية هي ما تقابل المستويات العليا عند ماسلو . وسواء أكانت هذه الدوافع متعلمة أو ليس لها أصل بيولوجي أو كما يرى ماسلو ، أنها غريزية إلى حد ما ... إلا أنها تتأثر كثيراً بنتائج القيم التربوية والمعايير الثقافية التي يعيش فيها ، ولذلك نجد أنها تختلف باختلاف المجتمعات والثقافات المختلفة وبالتالي يمكن القول بأنها دوافع متعلمة من خلال الإطار الاجتماعي والحضاري الذي نعيش بداخله .

وتمثل القيم والميول أكثر الدوافع بعداً عن التكوين الفسيولوجي للفرد .

والقيمة هي تنظيم تجاه فئة كاملة من الأهداف التي تعتبر مهمة في حياة الفرد . وعلى الرغم من أن للقيم جوانب انفعالية إلا أن السيادة فيها للجانب المعرفي العقلي . فالقيمة دافع عقلي تحول إلى عامل عقلي ثابت ومستمر نسبياً . وقيم الفرد من أهم دوافعه . فنحن حين نتحدث عن القيم ، فإننا نتحدث عن جانب هام من الجوانب الدافعية ، وهي تلك الجوانب التي تدفع الفرد وتوجهه إلى سلوك معين ونشاط معين وترتبط القيم عامة بالعمل الإنساني ارتباطاً وثيقاً ومن خلال العمل يحقق الفرد وجوده في العالم الذي يعيش فيه . فالقيم جزء لا يفتقر به في الإطار المرجعي للسلوك في الحياة العامة . ولذلك يعتبر التنظيم القيمي في القمة من تنظيم الشخصية ، بل يعتبرها ميرفي هي إلى حد كبير جداً التنظيم القيمي للشخصية . ولا يخفى الدور الذي تقوم به القيم في التوافق النفسي والاجتماعي . ونحن نعلم أن تسرع القيم عند بعض الناس يؤدي بهم إلى اضطرابات سلوكية .

الميل المكتسب اتجاه نفسي موجب بطبيعة الحال . فقد يميل الفرد إلى مهنة معينة إن كان يرى فيها إرضاء لبعض دوافعه الأساسية كدافع الأمن . أو التقدير

الاجتماعى ، أو توكيد الذات . أو يميل إلى لعبة معينة لأنها ترضى في نفسه دوافع المقاتلة والتقدير الاجتماعى .

إن الطالب الذى لديه رغبة أو ميل فى موضوع ما يميل أن يعطيه اهتمامه . لذلك نجد مستوى انتباهه يكون مرتفعاً ، يتحمل ناتج عمله ، وشعوره بالرضا يكون كبيراً . وينسب إلى الميل باختيار (أو انتفاء) المثيرات أو الانتباه لشيء ما دون الآخر . وبالتالي فمن الممكن عدم ملاحظة أشياء وعدم الالتفات لها إلا إذا وجدت الرغبة أو الميل فى الموضوع أو الموقف . فالميل هو الذى تدفع الفرد إلى ممارسة نوع معين من النشاط دون الآخر . فمثلا ، إذا رقبنا الأشياء التى يحاول أن يتهرب منها هذا الإنسان لعرفنا أنها تشير إلى ميل داخله يجعله يتجنب تلك الأشياء ، فهذا الفرد نفسه يسعى فى وقت ما وراء شيء معين بينما لا يهتم بهذا الشيء ذاته أو قد يتجنبه فى وقت آخر مما يدل على حدوث تغيير فى داخله .

وتعتبر قيم وميول الفرد هى المحركات التى تدفعه إلى السلوك بما يتفق مع مآلديه من هذه القيم والميول . فمثلا ، الشخص المتدين سيكون مدفوعاً فى سلوكه إلى ما يتفق مع ما يؤمن به من قيم . . . ولذلك ، فإن للميول أثر كبير فى شخصية الفرد وصحته النفسية فمن طريقها يرضى الفرد كثيراً من حاجاته النفسية الأساسية . ومن الصعب أن نضع حدوداً فاصلة بين القيم والميول والحاجات . فإذا نظرنا للصلة بين القيم والميول ، نجد أن القيم أعمق فى تركيب الشخصية ومصدر لها عن الميول وأنها أكثر صلة بالدوافع والحاجات .

وتتميز القيم كذلك عن الميول ، بأنها تهتم بالأهداف البعيدة العامة ، كما أن بعض القيم يسيطر على غيرها أو يخضع لها . فنجد أن الفرد يحاول أن يحقق قيمة جميعاً ولكن إذا حدث تعارض بينها فإنه يخضع بعضها للبعض الآخر وفقاً لترتيب خاص به . (١٤ : ١٩٤) كذلك فهى أبسط فى التغيير من الاتجاهات والميول . وهذا يستدعى الأهتمام بها كدافع و ثابتة ، إلى حد ما ، للسلوك بصفة عامة ، وفى السلوك المتعلق باختيار نوع الدراسة والعمل بصورة خاصة .

وتبدو العلاقة بين القيم والحاجات قوية . ويشير ميرفى إلى أن القيم تعبير عن دوافع الإنسان ، وأنها تنمو نتيجة للتفاعل بين الإنسان وبيئته . وعلى ذلك فإن القيم

تعكس حاجتنا الخاصة ، كذلك ما يثيب عليه المجتمع وما يعاقب بسببه . ولذلك نجد أن التنظيم القيمي يختلف باختلاف الحضارة والثقافة التي يعيش فيها الناس ، وباختلاف الطبقات الاجتماعية ، وكذلك يتأثر بالخبرات الخاصة التي يتعرض لها الأفراد . ومن ثم كان الخلاف بين الأفراد في قيمهم جديراً بأن يهتم به حيث أن كان القيم دوافع للسلوك كما وأنها ثابتة نسبياً .

إذا كانت الحاجات النفسية والميول والقيم تدخل جميعها في إطار الدوافع الثانوية ، أليس من المتوقع أن نجد علاقات بينها ؟ .

حول هذا السؤال يدور البحث الحالي .

[مشكلة البحث :

يهدف هذا البحث إلى الكشف عن العلاقات بين الدوافع والقيم والميول لطلاب المرحلة الجامعية ، أو بعبارة أخرى هو دراسة عاملية للدوافع الثانوية كما تتمثل في الحاجات النفسية ، والميول والقيم .

وفي حدود علم الباحثة - تمت دراسات تناولت جانب القيم وعلاقتها ببعض المتغيرات مثل علاقة القيم الدينية . بانتاجية العامل الصناعي (١٢) وبحث رالف ونيودر (٢٣ : ١٠٢) عن علاقة القيم والميول . كذلك العلاقة بين القدرة على الإنتاج الابتكاري وعدد من القيم الشخصية والقيم الاجتماعية في مجال الفنون التشكيلية . (٧ : ٣٣٥) . ولم تتم دراسة تناولت هذه الجوانب الثلاثة الهامة للسلوك مجتمعة مع بعضها .

كذلك أجريت دراسة بواسطة دانيث ، وآخرين (١٩٥٨) (٢٤ : ٢٠٤) عن العلاقة بين الميول ، وسمات الشخصية والحاجات النفسية .

الدراسة الميدانية :

(ادواردز) وقد وجد بعض الارتباطات الدالة على الرغم من أن معظمها كان منخفضاً نسبياً .

العينة : أجرى البحث على عينة من طلبة وطالبات كلية التربية - بالسنة الثالثة بلغ عددها ١٢٧ طالباً وطالبة .

المقاييس والاختبارات المستخدمة في الدراسة :

(أ) - اختبار القيم :

استخدم في قياس القيم لدى الأفراد العينة اختبار من اوضع ج . البورت ، ف . فـرنون ، ج . لندزى ، وأعدده في صورته العربية عطية محمود هنا (٩) ويستند الاختبار إلى إطار نظري وضعه سبرانجر Spranger ووميز فيه بين أنماط ستة من القيم ، ويقيس الاختبار هذه الأنماط الستة وهي :

١ - القيمة النظرية : ويقصد بها اهتمام الفرد وميله إلى اكتشاف الحقائق ، ويهتم بالضواحي النقدية والعقلية ، كما يتخذ اتجاهها معرفياً من العالم المحيط به ، ويسعى وراء القوانين التي تحكم الأشياء ، بصرف النظر عن فائدتها العملية . وعادة ما يكون الفرد الذي يضع هذه القيمة في مستوى أعلى من غيرها من القيم من رجال الفكر والعلم والفلسفة .

٢ - القيمة الاقتصادية : ويهتم صاحب هذه القيمة بما هو نافع ومفيد ، فهو شخص عملي يهتم بالمسائل العملية الخاصة بالإنتاج والتسويق والاستهلاك واستثمار الأموال وعادة ما يتخذ من العالم المحيط به وسيلة للحصول على الثروة وزيادتها . وغالباً ما يكون من رجال المال والأعمال .

٣ - القيمة الجمالية : وتتركز اهتمامات صاحبها حول ما هو جميل من ناحية الشكل أو التناسق ، وينظر إلى العالم المحيط به نظرة تقدير له من ناحية الشكل أو التناسق ، وينظر إلى العالم المحيط به نظرة تقدير له من ناحية التكوين والتنسيق الشكلي . ويرى أن عملية الإعلان في المجال الاقتصادي تهدم أهم قيمة عنده . وعادة ما يتميز صاحبها بالقدرة العالية على التدوق الفني ، ولكن ليس من الضروري أن يكون فناناً مبدعاً .

٤ - القيمة الاجتماعية : ويهتم صاحبها بغيره من الناس ، فهو يهتم ويميل إلى مساعدتهم ، ونجد في ذلك إشباعاً له . فهو يرى الآخرين غاية في حد ذاتها ، وليسو وسائل لتحقيق غايات أخرى . ولذلك يتميز صاحبها بالعطف والحنان نحو الناس .

٥ - القيمة السياسية : ويهتم صاحبها بالقوة ويهدف إلى التحكم والسيطرة على الأشياء أو الآخرين . وعادة ما يكون أصحابها قادة في نواحي الحياة المختلفة ، يتصفون بالقدرة على توجيه غيرهم والتحكم في مصائرهم . على أنه ليس من المحتم أن يكونوا من رجال السياسة أو الحرب .

٦ - القيمة الدينية : يتميز صاحبها بأنه يهتم بمعرفة ما وراء العالم الظاهري ، ويحاول أن يصل نفسه بهذه القوة أو الحقيقة الكلية . ويعطى الاختبار تقديراً نسبياً لهذه القيم الست عند كل فرد من الأفراد .

(ب) مقياس التفضيل الشخصي :

مقياس التفضيل الشخصي Edwards Personal preference Schedule وضعه في الأصل ألن إدواردز ونقله جابر عبد الحميد إلى العربية (٤) وتلخص الاستجابات على هذا المقياس في خمسة عشر تقديراً . وهذه المتغيرات الخمسة عشر تقوم على قائمة الحاجات الظاهرة التي اقترحها هنري موري في كتابه « استقصاءات الشخصية Explorations in Personality » وتعريف هذه الحاجات وارد في كراسة تعليمات الاختبار ويمكن تلخيصها فيما يلي :

١ - التحصيل : أن ينجز الفرد الأعمال ذات الأهمية ، وأن يبذل أقصى جهد فيما يقوم به من عمل ، وأن يقدر على عمل الأشياء على نحو أفضل من الآخرين .

٢ - الخضوع : أن يخضع لقيادة الآخرين ، ويتقبل أحكامهم ومقرحاتهم .

٣ - النظام : أن يرتب الفرد عمله وحياته الشخصية .

٤ - الاستعراض : أن يتكلم ببراعة ليحدث أثراً حسناً عند الآخرين ، وليكون مركز انتباههم .

٥ - الاستقلال الذاتي : أن يعمل دون اعتبار لآراء الآخرين .

٦ - التواد : أن يكون صداقات قوية كثيرة وأن يشارك الآخرين في الخبرة .

٧ - التأمل الذاتي : أن يلاحظ سلوكه وبحلله كما يلاحظ سلوك الآخرين

وبحلله .

٨- المعاوضة : أن يحصل على تشجيع الآخرين ، ومشاركتهم الوجدانية ،
عندما يتعرض لإكثاب أو لإذاء .

٩- السيطرة : أن يقود ويتخذ القرارات ويؤثر في الآخرين ويوجههم .

١٠- لوم الذات : أن يتقبل اللوم عندما تسوء الأمور ، وأن يشعر بالإثم
عندما يخطئ .

١١- العطف: أن يكرم الآخرين عندما يقعون في مشكلة ويشاركهم وجدانياً .

١٢- التغيير : أن يبحث عن خبرات جديدة ومعارف جديدة .

١٣- التحمل : أن يستمر في العمل حتى ينجزه ويتمه .

١٤- الجنسية الغيرية أن يميل إلى أفراد الجنس الآخر وأن يهتم بموضوع الجنس

١٥- العدوان : أن يظهر الغضب وينتقد الآخرين علناً . وتبين الدرجة المرتفعة

في أى مقياس فرعى من المقاييس الخمسة عشر أن الشخص يميل إلى اختيار
النشاطات المرتبطة بتلك الحاجة ويفضلها على النشاطات الأخرى التي تعكس
الحاجات الأخرى ، وطريقة بناء هذه الأداة تتطلب من يجيب عنها أن يختار بين
نشاطين في كل عنصر من عناصر الاختبار ويتكون من ٢٢٥ عنصراً .

ويزودنا الاختبار بدرجة تدل على اتساق الاختبار وثبات البروفيل تتراوح

بين صفر ، ١٥ درجة ، وإذا انقضت الدرجة عن ٩ استبعد سجل إجابة الشخص
لعدم ثباته واتساقه . وتستند الدرجة إلى خمسة عشرة فقرة متكررة .

(ج) اختبار الميول المهنية :

استخدم في قياس الميول المهنية اختبار الميول المهنية من إعداد جابر عبد الحميد

جابر ويقس خمسة عشر ميلا هي :

١- الميل الخلوى : يفضل صاحب هذا الميل العمل في الخلاء ، ويهتم بملاحظة

المحاصيل الزراعية وزراعة الخضروات وزيارة الحدائق المشهورة بمنظرها الطبيعية ،
ويتوفر هذا الميل لدى المهندس الزراعى والطبيب البيطرى وغيرهما .

٢- الميل الميكانيكى : ويفضل صاحبه التعامل مع الآلات الميكانيكية المختلفة ،

مثل إصلاح اللعب المكسورة ، وعمل نماذج الطائرات والمركبات ، وإصلاح

الأدوات المنزلية والآلات الحاسبة ، وحل الألغاز الميكانيكية وغيرها . ويتوفر هذا الميل لدى المهندس الميكانيكى والحراط وغيرهم ، ممن يتميز عملهم بالعمل على الآلات والأجهزة من حيث فكها أو تركيبها أو اصلاحها .

٣- الميل الحسبانى : يفضل صاحبه الاشتغال بالأعمال التى تحتاج إلى حساب عقلى ، مثل دراسة المحاسبة والاشتغال على الآلة الحاسبة ، وحساب تكاليف طبع الكتب والنشرات ، ومسك الدفاتر لمحل تجارى وعمل جداول لبيان تكاليف المعيشة . ويتوفر هذا الميل عند المحاسبين وأساتذة الرياضيات .

٤- الميل العلمى : ويفضل صاحب هذا الميل القيام بالبحوث فى ميادين العلوم المختلفة ، ويهتم بزيارة معارض العلوم والقيام بالرحلات العلمية . والقراءة من الاختراعات العلمية الجديده أو التوصل إليها . كما يفضل العمل فى المعاهد العلمية ودراسة علوم الأحياء والعلوم الفلكية وغيرها .

٥- الميل الاقناعى : ويفضل صاحب الميل الأعمال التى تتعلق بالتعامل مع الآخرين واتناعهم ، مثل مقابلة الناس لأستطلاع رأيهم فى مشكلة اجتماعية ، أو جمع التبرعات لمشروع خيرى أو بيع عقود التأمين ، أو فض المنازعات بين العمال ، أو بيع مواد فنية أو غيرها .

٦- الميل الفنى : ويتوفر هذا الميل عند النحاتين والفنانين والرسامين ويفضل صاحبه الأعمال الفنية مثل رسم الكاريكاتير ، أو تعلم الأطفال الرسم ، أو تصميم أنواع جديدة من النسيج أو بطاقات المعايدة ، أو تصميم أوانى الأزهار أو احتراف التمثيل أو فن النحت أو التصوير ، أو الانجبار فى المواد الفنية .

٧- الميل الأدبى : ويفضل صاحبه الاطلاع فى المكتبات ودراسة الأدب وفن كتابة القصة وقراءة المسرحيات والقصص الأدبية أو النقد الأدبى ، وقد يحترف الصحافة أو كتابة المسرحيات والقصص .

٨- الميل الموسيقى : ويهتم صاحبه بالموسيقى والآلات الموسيقية . ويفضل العمل

البيانو أو أى آلة موسيقية ، وتأليف القطع الموسيقية ، والقراءة عن الموسيقى وتاريخها . وقد يحترف العزف الموسيقى أو التدريس الموسيقى والتجارية فى الآلات الموسيقية .

٩ - الميل للخدمة الاجتماعية : ويهتم صاحب هذا الميل بالآخرين ومساعدتهم على مواجهة مشاكلهم مثل الاعتناء بالمرضى ، وتعليم حرفة للاطفال الفقراء فى المؤسسات الاجتماعية ، أو الإشراف على معاهد المعوقين ، أو زيارة ملاجئ أو الالتقاء إلى الجمعيات الخيرية . ويتوفر هذا الميل عند الاخصائيين الاجتماعيين والاطباء والمرضى .

١٠ - الميل الكتابي : ويفضل صاحبه الأعمال الكتابية مثل أعمال السكرتارية أو العمل على الآلة الكاتبة أو مراجعة الأعمال الكتابية أو الصرافة فى البنوك أو الأعمال الادارية ، ويهتم بدراسة نظم الادارة الحديثة وطريقة كتابة الخطابات التجارية .

١١ - الميل الرياضى : ويفضل صاحبه احتراف الالعاب الرياضية أو ممارستها ، مثل الاشتراك فى سباق الدراجات أو الجرى أو مسابقة كمال الأجسام أو السباحة ، ويشترك فى الفرق الرياضية ، ويهتم بمتابعة اخبار الرياضة ومشاهدة المباريات وحضور الاجتماعات الرياضية ، وقد يعمل حكماً أو ناقداً أو مدرساً للتربية الرياضية .

١٢ - الميل التجارى : ويفضل صاحبه الاشتغال بالأعمال التجارية ، مثل شراء الأشياء وبيعها وكيفية تحضير الميزانيات والتنبؤ بما سيحدث فى سوق الأوراق المالية من ارتفاع وانخفاض فى ثمن الأسهم والمستندات .

١٣ - الميل نحو المسيرة : يميل صاحبه نحو مسيرة الآخرين فى العمل أو اتباع التعليمات والقيام بما هو متوقع منه من قبل الآخرين ، كما يطيع زملاءه فى العمل ويساعدهم ويتقبل مقترحاتهم بدلا من الاصرار على العمل بطريقته الخاصة . كما يتميز صاحبه بتجنب نقد الآخرين ، فلا تستثيره اخطاؤهم ولا يشعر بالضيق منهم ، كما يلتزم دائماً بتوجيهات الرؤساء .

١٤ - الميل نحو المخاطرة : يفضل صاحبه العمل بسرعة ويتخذ قراراته بعد تفكير سريع ، ويميل إلى الاندفاع فى تصرفاته واعماله واغتنام الفرص عندما تسنح

واصدار الأحكام بسرعة وحزم فيما يقوم به من عمل ، ولايجب صاحب هذا الميل العمل الروتيني البسيط ، بل يجب السفر إلى أماكن نائية واكتشاف المجهول .

١٥ - الميل نحو النظام : ويفضل صاحب هذا الميل العمل المنظم ، ويميل إلى تخطيط الأعمال التي يقوم بها وترتيب تفاصيلها وإلى أن يسير عمله على نفس النظام دون تغيير في الخطط ، ويفضل التأني في القيام بالعمل حتى يتم تنفيذه بنظام فهو أفضل عنه من زيادة الإنتاج مع الخطأ . كما يهتم بترتيب الأشياء في مكان عمله وتنظيم مواعيد راحته وواجباته .

ويتكون الاختبار من ٢١٠ زوجاً من العبارات ، تعبر كل عبارة منها عن نشاط إنساني قد يميل إليه الفرد أو لا يميل . وعلى المفحوص أن يختار عبارة من كل زوج ، وهي تلك التي تعبر عن النشاط الذي يميل إليه أكثر من الأخرى . وللاختيار ورقة اجابة خاصة صممت بحيث يسهل عملية تصحيحه .

كما ضمن الاختبار خمسة عشر زوجاً من العبارات المكررة مرتين حتى يمكن الحصول على تقدير لاتساق اجابات المفحوص وثبات تخطيط الميول ، وتراوح الدرجة بين صفر ، ١٥ . وإذا نقصت درجة المفحوص عن ٩ أستبعد سجل اجابته .

التحليل الاحصائي للبيانات :

تم اجراء التحليل العاملى للارتباط بين المتغيرات وذلك بعد حساب معاملات الارتباط بين المتغيرات ال ٣٦ المستخدمة في البحث . ولقد تم انجاز العمليات الاحصائية على الآلة الحاسبة الالكترونية (ICL) بمركز الحساب العلمى - جامعة القاهرة .

تفسير النتائج :

توصل البحث إلى أحد عشر عاملاً وسنحاول الآن إيجاد المعنى النفسى لها أى تفسير هذه النتائج . وقبل التفسير تم حساب دلالة تشعبات الاختبارات بالعوامل عن طريق حساب الخطأ المعياري للتشعبات حيث يعتبر كل تشعب يزيد عن ضعف خطئه المعياري أو يصل إليه تشعباً دالاً . وقد حسب الخطأ المعياري بالقانون الآتى :

(١٥ : ١)

$$\frac{r}{\sqrt{n(1-k-r)}} = 6r \quad (1 - r^2)$$

باعتبار أن :

ن = عدد الأفراد

ه = عدد الاختبارات المرتبطة

ك = عدد العوامل المستخرجة .

وكما نعلم فإن الوسيلة الأساسية لهذا التفسير النفسى للعوامل ، هى -البحث عن أوجه النشاط المشتركة بين الاختبارات السيكولوجية ذات التشعبات الكبرى بهذه العوامل وخاصة إذا تحقق شرط الاقتران البسيط ، وذلك حينما تكون التشعبات الكبرى للاختبارات بعامل معين يقابلها تشعبات صفرية بالعوامل الأخرى . (كما يتضح من جدول مصفوفة التشعبات الدالة بعد الإدارة بالنسبة لعينة البحث - انظر الجدول رقم (١) فى الملحق (. وعندئذ تكون أساليب النشاط المشتركة بين هذه الاختبارات وسيلة لتفسير العامل ، وتكون هذه الاختبارات مقياساً صحيحاً له . ويعتمد تفسير العوامل على التشعبات التى تساوى أو تزيد عن ٥ ولأن هذه القيمة تحدد ٢٥ ر من التباين العام للاختبار أو بمعنى آخر ٢٥٪ أو ربع هذا التباين .

العامل الأول : عامل النظام :

يوضح الجدول رقم (١) الترتيب التنازلى لتشعبات الاختبارات بهذا العامل كما أسفرت عنه الإدارة . وقد فصلت التشعبات الكبرى عن الصغرى حتى يتضح التفسير النفسى لهذا العامل .

يتضح من الجدول الآتى أن أكبر الاختبارات تشعباً بهذا العامل هى :

النظام ، الميل نحو النظام ، التحمل . ومن تحليل هذه الاختبارات الثلاثة ، يتضح أنها تتضمن نشاطاً واحداً هو تقبل الشخص للعمل المنظم ، وترتيب عمله ، وحياته الشخصية ، وتنظيم مواعيد راحته وواجباته ، وأن يعمل فى خطة معينة . وهو فى سبيل ذلك يتحمل الاستمرار فى العمل حتى يتمه وينجزه على أكمل وجه ،

فهذا أفضل عنده من التسرع في القيام بالعمل دون تخطيط لما يقوم به وفق نظام وترتيب معين .

جدول رقم (١) يوضح الترتيب التنازلي لتشعبات الاختبارات بالعامل الأول

الرقم	الاختبارات	الترتيب التنازلي لتشعبات الاختبارات بالعامل الأول	
		التشعبات الكبرى	التشعبات الوسطى
١٨	النظام	٧٦ر	
١٥	الميل نحو النظام	٧١ر	
٢٩	الجنسية الغيرية	٦٤-ر	
٢٨	التحمل	٥٨ر	
٣٦	القيمة الدينية		٤٦ر
١٣	الميل نحو المسيرة		٤٣ر
١٧	الخضوع		٢٦ر
٨٩	الاستعراض		٢٦-ر

وما يساعده في أداء عمله بصدق وأمانة قيمة الدينية ولذلك نجد أن لما تشعباً على هذا العامل وأن كان هذا التشعب متوسطاً (٤٦ر) . كذلك لا بد له من اتباع التعليمات والقيام بما هو متوقع منه من قبل الآخرين وتقبل مقترحاتهم وهذا ما يوضحه تشعب اختبار الميل نحو المسيرة (٤٣ر) .

أما اختبار الجنسية الغيرية (٦٤-ر) يدل على ميل الفرد إلى الجنس الآخر وهذا ليس له علاقة بالعمل المنظم للفرد وهذا ما يفسر التشعب السالب لهذا الاختبار على هذا العامل .

ويوضح هذا العامل علاقة كبيرة بمحاجات الفرد وميوله وعلاقة متوسطة نوعاً بالقيمة الدينية . وفي بحث رالف وثيرودور (٢٣ : ١٠٨) للعلاقة بين القيم كما قيست باختبار البورت فيرنون والميول المهنية كما قيست بواسطة اختبار سترونج للميول المهنية . وجد أن القيمة الدينية هي القيمة الوحيدة التي ميزت بين المختبرين الذين لديهم الميل في المجموعة المهنية التي تضم المديرين ورجال الدين .

فلا غرابة هنا أن نجد هذه العلاقة - على الرغم من أنها ليست كبيرة جداً - بين القيمة الدينية وحاجة الفرد وميله نحو النظام والعمل وفق ترتيب منسق ، . . . وهذه كلها من خصائص عمل المديرين .

العامل الثاني : العامل الفني الجمالي :

يتضح من الجدول رقم (٢) أن أكبر الاختبارات تشعباً بهذا العامل هي الميل الموسيقي ، الميل الفني ، القيمة الجمالية والميل الأدبي .

جدول رقم (٢) الترتيب التنازلي لتشعبات الاختبارات بالعامل الثاني

الترتيب التنازلي لتشعبات الاختبارات بالعامل الثاني		الرقم الاختبارات
التشعبات الكبرى	التشعبات الوسطى	
٧٣ر		٨ الميل الموسيقي
٧٢٩ر		٦ الميل الفني
٦١٨ر		٣٣ القيمة الجمالية
٥٠٩ر		٧ الميل الأدبي
٣٣٢--		٣ الميل الحسابي
٣١ر		١٧ الخوض
٣١ر		٢٩ الجنسية الغيرية
٢٦٩ر		١١ الميل الرياضي
٢١٧--		١٠ الميل الكتابي

وتنسم أوجه النشاط على هذه الاختبارات بميل صاحبها سواء نحو دراسة الأدب والفن والموسيقى أو العمل بالأعمال الفنية من رسم وتصوير وفن النحت وفن كتابة القصص والمسرحيات ، تأليف القطع الموسيقية ، أو تدريس الموسيقى . وكل هذه الأعمال أو أوجه النشاط التي تميز سلوك هؤلاء الأفراد تتفق بما لديهم من قدرة عالية على التدفق الفني واهتمام صاحبها حول ما هو بخميل مزاحية الشكل أو التناسق .

ومن الطبيعي أن الأفراد الذين يتمتعون بهذه القيمة الفنية لا يخضعون لقيادة الآخرين ولا بالميل نحو الجنس الآخر وهذا ما يوضحه التشبع البسيط (٣١ ر) للخضوع وللجنسية الغيرية على التوالي .

كذلك تتعارض هذه الميول الفنية مع الميل الحسابي و ما يفضله الشخص من الاشتغال بالأعمال التي تحتاج إلى حساب عقلي ، وهذا ما يوضحه التشبع السالب للميل الحسابي على هذا العامل (- ٣٢ ر) .

وتتفق هذه النتيجة مع ما سبق وجوده من علاقة بين الميول الفنية والقيمة الجمالية في بحث رالف وتيودور عن العلاقة بين القيمة والميول إذ وجد أن المجموعة التي تضم الفنان ، المهندس ، الطيب والذين لهم الميل المرتفع في هذه المجموعة كانت درجاتهم مرتفعة أيضاً على القيمة الجمالية . (٢٣ : ١٠٧) .

العامل الثالث : (العامل العلمي) .

جدول رقم (٣) الترتيب التنازلي لتشبعات الاختبارات بالعامل الثالث

الرقم	الاختبارات	الترتيب التنازلي لتشبعات الاختبارات بالعامل الثالث	
		التشبعات الكبرى	التشبعات الوسطى
٤	الميل العلمي	— ٧٦	
١٦	التحصيل	— ٧٤٧	
٣	الميل الحسابي	— ٦٣٧	
٢٤	السيطرة	— ٥٦٩	
٣١	القيمة النظرية		— ٣٩
٢٥	لوم الذات		— ٣٢
١٣	الميل نحو المسامرة		٣١٩
٣٥	القيمة السياسية		— ٣٠٧
٢	الميل الميكانيكي		— ٢٨
٢٨	التحمل		— ٢٧

توضح أساليب النشاط المشتركة على هذا العامل اهتمام الشخص بالنشاط العلمى سواء القيام بالبحوث فى الميادين المختلفة أو العمل بالمعاهد العلمية وكل ذلك يتسم بالنشاط العقلى واتخاذ القرارات والقدرة على التأثير فى الآخرين وتوجيههم وهذا يتفق مع مألديه من قيمة نظرية من اكتشاف الحقائق والاهتمام بالنواحي النقدية والعقلية وإن كان تشبعها هنا أقل نسبياً عن تشبع الاختبارات الأخرى (٣٩-ر) .

وتتفق هذه النتيجة أيضاً مع النتيجة التى وجدها رالف وتيودور عن العلاقة بين التقييم والميول ، إذ وجد أن هناك علاقة دالة بين القيمة النظرية وبين الأفراد الذين لديهم ميول فى الرياضيات والهندسة ، الكيمياء ، ... أى الميول العلمية والبحث عن الحقائق ودرجات منخفضة على القيمة السياسية وهذا يتضح أيضاً من تشبع القيمة السياسية على هذا العامل (٣٠٧-ر) .

العامل الرابع : الحاجة للظهور :

جدول رقم (٤) الترتيب التنازلى لتشبعات الاختبارات بالعامل الرابع .

الرقم	الاختبارات	التشبعات الكبرى	التشبعات الوسطى
١٩	الاستعراض	٧١-	
١٤	الميل نحو المخاطرة	٦٥-	
٣٠	العدوان	٥٢-	
٢٤	السيطرة	٥٠-	
١٧	الخضوع		٣٣٧ر
٣	الميل الحساسى		٢٦٩ر
١٢	الميل التجارى		٢٥ ر
٣٢	القيمة الاقتصادية		٢٢٩ر-
٢٢	التأمل الذاتى		٢٢ ر
٣٣	القيمة الجمالية		٢٢ ر
٣٥	القيمة السياسية		٢١٦ر-

يجمع هذا العامل بين أحد الميول (الميل نحو المخاطرة) ومجموعة من حاجات الفرد وهي الحاجة لاستعراض مواهبه وخبراته الشخصية أمام الآخرين ، بحيث يكون مركز اهتمامهم ورغبته في إظهار تفوقه عليهم عن طريق أسئلته التي يستطيع الآخرون الإجابة عليها الإجابة عليها ، كذلك هجومه على وجهات النظر المعارضة له وتعنيفهم ولومهم عندما يختلف معهم في الرأي ، وهو لذلك يجادل دفاعاً عن وجهة نظره ، ويرغب في اتخاذ قرارات الجماعة وأن ينصب نفسه قائداً لهم . وهو في سبيل تحقيق حاجاته هذه يميل للمخاطرة واغتنام الفرص عندما تسنح والاندفاع في تصرفاته وأعماله وإصدار الأحكام بسرعة وحزم فيما يقوم به من عمل ولا يميل للعمل الروتيني البسيط وهذا ما يوضحه التشبع الضعيف للميل التجاري ولا يخضع للآخرين وهذا ما يوضحه التشبع (٣٣٧ر) للخضوع .

العامل الخامس : الحاجة للتغير :

جدول رقم (٥) الترتيب التنازلي لتشبعات الاختبارات بالعامل الخامس

الرقم	الاختبارات	الترتيب التنازلي لتشبعات الاختبارات بالعامل الخامس
		التشبعات الوسطى
٢١	الثواد	— ٧٥٧ر
٢٧	التغير	— ٦٣ر
٢٥	لوم الذات	٣٦ر
٢٦	العطف	— ٣٥ر
٣٠	العدوان	٣٤ر
١١	الميل الرياضي	— ٢٦٩ر
٣٤	القيمة الاجتماعية	— ٢٣ر
١٧	الخضوع	٢٣٧ر
٣٥	القيمة السياسية	— ٢٢٥ر

يختص هذا العامل بالحاجات فقط . فهو يدل على حاجة الفرد للتغير . فلا يخضع لروتين حياته اليومية وهو لذلك يرغب في السفر والتعرف بأصدقاء جدد

ويجرب أعمالاً جديدة مختلفة ويشارك الآخرين في مشاعرهم ويساعدتهم عندما يقعون في مشكلة ويعمل من أجلهم ويخلص لهم .

وهذا يتعارض مع حاجة الفرد لمهاجمة الآخرين وانتقادهم وتعنيفهم وهذا ما يوضحه التشبع (٣٤ ر) للعدوان .
العامل السادس : الحاجة للانتماء :

جدول رقم (٦) الترتيب التنازلي لتشبعات الاختبارات بالعامل السادس

الرقم	الاختبارات	الترتيب التنازلي لتشبعات الاختبارات بالعامل السادس	
		التشبعات الكبرى	التشبعات الوسطى
٢٣	المعاضدة	٨٢ر	
٢٦	العطف	٥٨٦ر	
٣٦	القيمة الدينية	٤٥ر	
٢٧	التغيير		٣٥ -
٢٥	لوم الذات		٣٠٥ر
٢١	التواد		٢٩٨ر
٢٨	التحمل		٢٥٩-ر
٢٤	السيطرة		٢٣٦-ر
٢٠	الاستقلال		٢١ -

يجمع هذا العامل بين القيمة الدينية وحاجة الفرد لمشاركة الآخرين له وتفهمهم لمشكلاته الشخصية ومشاركتهم له في أحزانه وأفراحه . كذلك احتياجه لعطف الآخرين وتقديم الخدمات والمساعدات الكثيرة له . ولذلك فهو يعامل الآخرين بعطف ورقة ويساعدهم عندما يخطئوا ، ويظهر قدراً كبيراً من الحب نحوهم . ويشعر بالإلتم حينما يخطئ ، ويتقبل اللوم ويشعر بالراحة حين يتجنب خلافاً قد يبعده عن الآخرين وهذا ما يوضحه التشبع المتوسط (لوم الذات ٣٠٥ ر) .

وهو يتمسك بقيمه الدينية وما هو صواب وما هو خطأ حتى يحظى برضى الجماعة ولا يفقد مشاركتهم له .

والأفراد الذين لديهم هذه الحاجة قوية لا يمانون للتغيير ولا يقبلون على الأشياء الجديدة وهذا يتفق مع التشيع السالب للحاجة للتغيير (٣٥-) .

وتبين دراسات اتكنسون وآخريين (١٩٥٤ ، ١٩٥٦) أن الأشخاص ذوى الحاجة المرتفعة للمشاركة كانوا يظهرون ميلا كبيرا نحو توطيد علاقاتهم بالآخرين ونحو الحصول على التأييد النفسى من هذه العلاقة القائمة على المحبة والصدقة . وهذه الحاجة من الدوافع الإيجابية التى تؤدى بالنامس إلى البحث عن الألفة والصدقة والمودة مع الآخرين ، وإلى تقديم المساعدة والتعصيد للآخرين .

العامل السابع : الميل الاجتماعى :

جدول (رقم ٧) الترتيب التنازلى لتشبعات الاختبارات بالعامل السابع .

الرقم	الاختبارات	الترتيب التنازلى لتشبعات الاختبارات بالعامل السابع
		التشبعات الكبرى
		التشبعات الوسطى
٥	الميل الإقناعى	٧٥ -
٩	الميل للخدمة الاجتماعية	٦٤٨ -
٣٤	القيمة الاجتماعية	٦١٨ -
٣١	القيمة النظرية	٤٤٨ -
٢٥	لوم الذات	٣٨٧ -
٢٨	التحمل	٣١٥ -
٢٦	العطف	٣٠٨ -
١٣	الميل نحو المسارة	٢٨ -
١٧	الخضوع	٢٧ -
٧	الميل الأدبى	٢٤ -
٣٦	القيمة الدينية	٢٠٦ -

يجمع هذا العامل بين القيمة الاجتماعية للفرد وميله الإقناعى والخدمة الاجتماعية . فالأفراد الذين لديهم القيمة الاجتماعية كبيرة يتميزون بالعطف وإيثار خدمة الغير ومساعدتهم ويجدون فى ذلك إشباعاً لهم . وهذا يساير ميولهم لمساعدة الآخرين على

مواجهة مشاكلهم . مثل الاعتناء بالمرضى ، أو تعليم حرفة للأطفال في المؤسسات الاجتماعية ، أو زيارة ملاجئ الأيتام وتقديم المساعدة لهم أو الانتماء إلى الجمعيات الخيرية أو جمع التبرعات وكل هذا يتطلب التعامل مع الآخرين وإقناعهم .

العامل الثامن : الحاجة للاستقلال :

جدول (رقم ٨) الترتيب التنازلي لتشعبات الاختبارات بالعامل الثامن

الرقم	الاختبارات	الترتيب التنازلي لتشعبات الاختبارات بالعامل الثامن	
		التشعبات الكبرى	التشعبات الوسطى
٢٢	التأمل الذاتي	٧٢,	
٢٠	الاستقلال الذاتي	٦٨,	
٣٤	القيمة الاجتماعية		٣٧٧,
١	الميل الخاوي		٣٤٥,
١٨	النظام		٢٥ -
٢٥	لوم الذات		٢٥,
٣٣	القيمة الجمالية		٢٤,
٣٦	القيمة الدينية		٢٢,

هذا العامل مستقل بالحاجات ولا توجد ربط منه بينها وبين القيم والميول .

فالأفراد الذين لديهم هذه الحاجة قوية نجدهم يستقلون عن الآخرين في اتخاذ القرارات ويذكرون رأيهم في الموضوعات المختلفة ، ويتجنبون المواقف التي يتوقع أن يعملوا فيها بطريقة تقليدية ، يتجنبون المسؤوليات والالتزامات ، ينتقدون ذوي السلطة .

ولا يهتمون بمساعدة الغير ولذلك نجد قيمهم الاجتماعية ضعيفة وهذا ما يوضحه التشعب (٣٧) ، للقيمة الاجتماعية على هذا العامل .

العامل التاسع : الميل للعمل المهني :

جدول (رقم ٩) الترتيب التنازلي لتشعبات الاختبارات بالعامل التاسع

الترتيب التنازلي لتشعبات الاختبارات بالعامل التاسع		الرقم	الاختبارات
التشعبات الكبرى	التشعبات الوسطى		
٧٨٦-		٢	الميل الميكانيكي
٦٢ -		١١	الميل الرياضي
٥٩٤-		١	الميل الخلوى
	٤٩٨	٧	الميل الأدبى
	٤١٦-	٣١	القيمة النظرية
	٢٩ -	٦	الميل الفنى
	٢٣٧	٩	الميل للخدمة الاجتماعية
	٢٢	١٣	الميل نحو المسارة
	٢٠٦-	٢٨	التحمل

هذا العامل خاص بالمبول فقط وإن كان يبرز فيها الميل الميكانيكي ويفضل صاحبه التعامل مع الآلات الميكانيكية المختلفة ، وإصلاح الأدوات المنزلية ، ولا يمنع أن يكون لديه ميل رياضى أو نشاط رياضى سواء بالاشتراك فى رياضة معينة أو الاهتمام بمشاهدة المباريات. وصاحب هذا الميل لا يفضل العمل فى أماكن مغلقة .

العامل العاشر : العامل الاقتصادى :

جدول (رقم ١٠) الترتيب التنازلي لتشعبات الاختبارات بالعامل العاشر

الترتيب التنازلي لتشعبات الاختبارات بالعامل العاشر		الرقم	الاختبارات
التشعبات الكبرى	التشعبات الوسطى		
٧٣٧		١٠	الميل الكتابى
٧١٩		١٢	الميل التجارى
٥٩		٣٢	القيمة الاقتصادية
	٣١٥	٥	الميل الإقناعى
	٢٧	٣	الميل الحسابى
	٢٧	٢٠	الاستقلال
	٢٦ -	٩	الميل للخدمة الاجتماعية
	٢١	٣٠	العدوان
	٢٠٦-	٧	الميل الأدبى

يجمع هذا العامل بين القيمة الاقتصادية ويتميز صاحبها بنظرته العملية لتقييم الأشياء والأشخاص تبعاً لمنفعتها ، واهتمام الفرد بما هو نافع وهو في سبيل هذا الهدف يعمل على زيادة الثروة عن طريق الإنتاج والتسويق واستثمار الأموال .
ولذلك نجد هؤلاء الأفراد يفضلون الاشتغال بالأعمال التجارية والكتابية ، مثل أعمال الصرافة في البنوك ، شراء الأشياء وبيعها ، والتنبؤ بما سيحدث في سوق الأوراق المالية من ارتفاع وانخفاض في ثمن الأسهم والسندات .

الخلاصة :

توصلت هذه الدراسة إلى أحد عشر عاملاً يمكن تفسير عشر عوامل فقط والعامل الأخير بواقٍ لم يمكن تفسيره .

ويمكن تصنيف هذه العوامل كالتالي :

١ - عوامل تجمع بين الحاجات والقيم والميول :

وتتضح هذه العلاقة في العامل الأول : عامل النظام ، والعامل الثالث : العامل العلمي . وهي توضح العلاقة بين بعض الحاجات والميول والقيم . وتمثلت هذه الحاجات في حاجة الفرد للنظام وميله نحوه وقيمه الدينية . ويوضح العامل الثالث حاجة الفرد للتحصيل والسيطرة وميوله العلمية .

٢ - عوامل تجمع بين القيم والميول :

تؤكد وضوح العلاقة القوية بين القيم والميول كما تتمثل في العامل الثاني « العامل الفني الجمالي » وهو يوضح العلاقة بين القيمة الجمالية والميول الفنية . كذلك العامل السابع : « الميل الاجتماعي » ويوضح العلاقة بين القيمة الاجتماعية وميل الفرد لخدمة الأفراد الآخرين . والعامل العاشر : « العامل الاقتصادي » ويجمع بين القيمة الاقتصادية والميول التجارية .

٣ - عامل خاص بالقيم والحاجات :

ظهرت العلاقة بين القيم والحاجات في عامل واحد فقط هو العامل السادس : الحاجة للانتماء . ويجمع هذا العامل بين القيمة الدينية وبين المعاصرة والعطف من

الحاجات النفسية . والحاجة للانتماء تعتبر من أهم الدوافع التي تحرك وتوجه النشاط أو السلوك .

٤ - عامل خاص بالحاجات والميول :

وهو عامل الحاجة للظهور ، ويجمع بين الميل نحو المخاطرة ومجموعة من حاجات الفرد وهي الاستعراض والعدوان والسيطرة .

٥ - عاملين خاصين بالحاجات فقط :

تمثلت في العامل الخامس « الحاجة للتغيير » ويجمع بين التواد والتغيير . والعامل الثامن : الحاجة للاستقلال ويجمع بين التأمل والاستقلال الذاتى .

٦ - عامل خاص بالميول فقط :

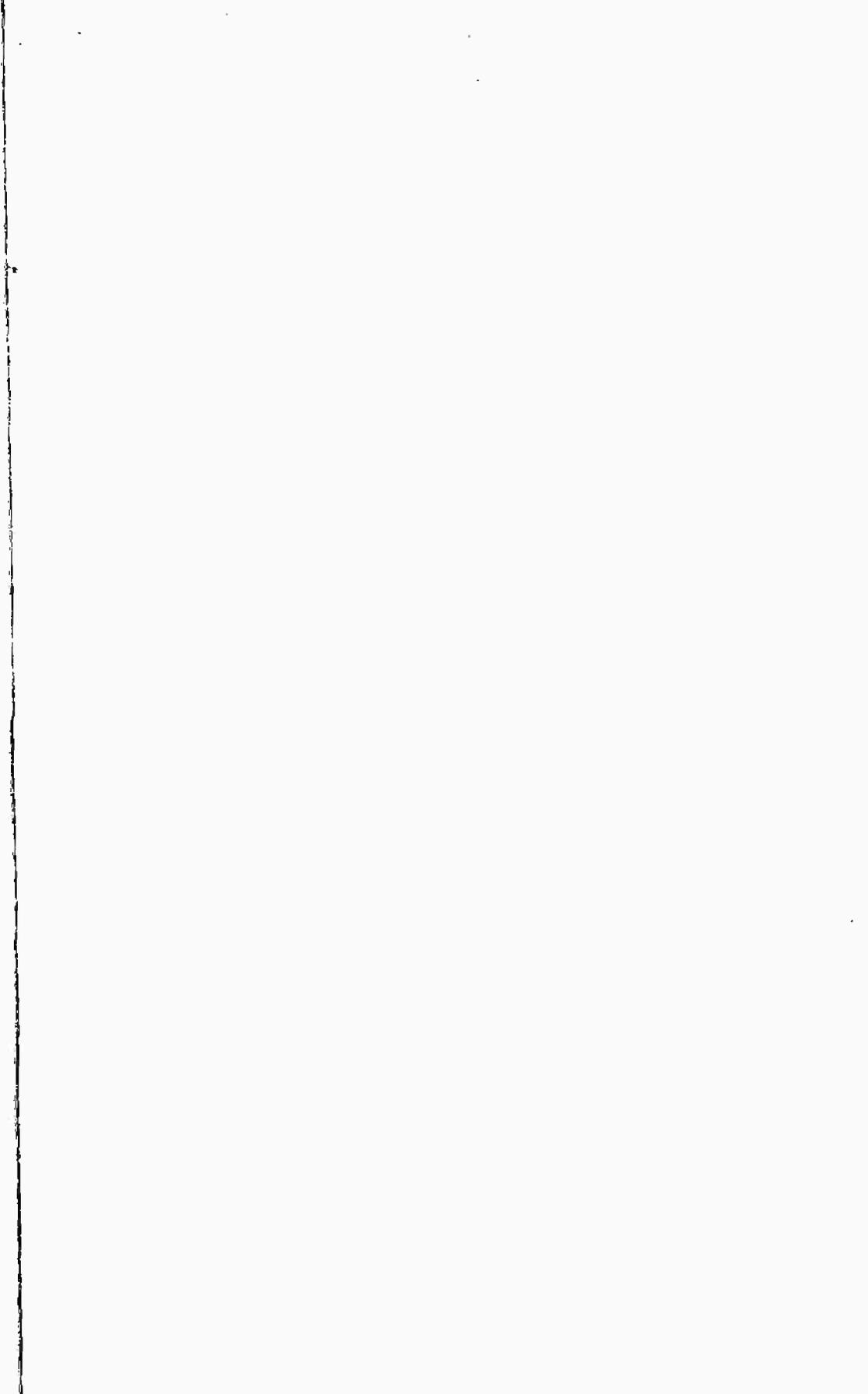
وهو العامل التاسع « الميل للعمل المهني » وهو يجمع بين بعض الميول المهنية للفرد ، خاصة الميل الميكانيكى والرياضى والميل الحلوى .

يتضح من هذه النتائج أنها كشفت عن بعض الارتباطات أو التوقعات للعلاقة بين القيم والحاجات والميول المهنية ، مما يوضح أن تنظيم الدوافع يربط المجالات المختلفة ببعضها . إلا أننا لانستطيع وضع تصور كامل لهذا الربط إلا بعد مزيد من الدراسات واستخدام أدوات قياس أخرى والتطبيق على عينات أكثر تمثيلاً للمجتمع

ويعتبر هذا المجال من المجالات المهمة ، حيث أن دوافع السلوك تحتل منزلة كبيرة في علم النفس نظراً لأنها تمثل الأسس العامة لعملية التعلم وطرق التكيف مع العالم الخارجى والمقومات الأولية للصحة النفسية . فالدوافع المتعلمة تلعب دوراً كبيراً في مستويات فاعلية عملية التعلم ، وفي تحديد مستويات السواء والانحراف كذلك . ويتوقف التنظيم العام للشخصية على مدى تنظيم هذه الدوافع وإشباعها .



١٩	الاستثمارات	٢٦٦ -							
٢٠	الاستغلال الذاتي								
٢١	التراكم	٢٢١ -	٢٢١	٢٢١ -	٢٢١ -	٢٢١ -	٢٢١ -	٢٢١ -	٢٠
٢٢	العامل الذاتي	٢٢٢	٢٢٢	٢٢٢ -	٢٢٢ -	٢٢٢ -	٢٢٢ -	٢٢٢ -	٢٢
٢٣	المأخوذة	٢٢٣ -	٢٢٣	٢٢٣ -	٢٢٣ -	٢٢٣ -	٢٢٣ -	٢٢٣ -	٢٣
٢٤	السيطرة	٢٢٤ -	٢٢٤	٢٢٤ -	٢٢٤ -	٢٢٤ -	٢٢٤ -	٢٢٤ -	٢٤
٢٥	لزم الآلات	٢٢٥ -	٢٢٥	٢٢٥ -	٢٢٥ -	٢٢٥ -	٢٢٥ -	٢٢٥ -	٢٥
٢٦	المطابق	٢٢٦ -	٢٢٦	٢٢٦ -	٢٢٦ -	٢٢٦ -	٢٢٦ -	٢٢٦ -	٢٦
٢٧	التغير	٢٢٧ -	٢٢٧	٢٢٧ -	٢٢٧ -	٢٢٧ -	٢٢٧ -	٢٢٧ -	٢٧
٢٨	التسليم	٢٢٨ -	٢٢٨	٢٢٨ -	٢٢٨ -	٢٢٨ -	٢٢٨ -	٢٢٨ -	٢٨
٢٩	البنية التحتية	٢٢٩ -	٢٢٩	٢٢٩ -	٢٢٩ -	٢٢٩ -	٢٢٩ -	٢٢٩ -	٢٩
٣٠	المدون	٢٣٠ -	٢٣٠	٢٣٠ -	٢٣٠ -	٢٣٠ -	٢٣٠ -	٢٣٠ -	٣٠
٣١	القيمة النظرية	٢٣١ -	٢٣١	٢٣١ -	٢٣١ -	٢٣١ -	٢٣١ -	٢٣١ -	٣١
٣٢	القيمة الاقتصادية	٢٣٢ -	٢٣٢	٢٣٢ -	٢٣٢ -	٢٣٢ -	٢٣٢ -	٢٣٢ -	٣٢
٣٣	القيمة الحالية	٢٣٣ -	٢٣٣	٢٣٣ -	٢٣٣ -	٢٣٣ -	٢٣٣ -	٢٣٣ -	٣٣
٣٤	القيمة الاجتماعية	٢٣٤ -	٢٣٤	٢٣٤ -	٢٣٤ -	٢٣٤ -	٢٣٤ -	٢٣٤ -	٣٤
٣٥	القيمة السياسية	٢٣٥ -	٢٣٥	٢٣٥ -	٢٣٥ -	٢٣٥ -	٢٣٥ -	٢٣٥ -	٣٥
٣٦	القيمة الدينية	٢٣٦ -	٢٣٦	٢٣٦ -	٢٣٦ -	٢٣٦ -	٢٣٦ -	٢٣٦ -	٣٦



المراجع

أولا: العربية:

- ١- أحمد عزت راجح : أصول علم النفس . الطبعة الخامسة . القاهرة : الدار القومية للطباعة والنشر ، ١٩٦٣
- ٢- أحمد فايق ، محمود عبد القادر : مدخل إلى علم النفس العام . القاهرة : مكتبة الانجلو المصرية ، ١٩٧٢
- ٣- أنور الشرقاوى ، طلعت منصور ، عادل عز الدين ، فاروق أبو عوف : أسس علم النفس العام . القاهرة : مكتبة الانجلو المصرية ، ١٩٧٨
- ٤- جابر عبد الحميد جابر : مقياس التفضيل الشخصي . (كراسة التعليمات) ، القاهرة : دار النهضة العربية ، ١٩٧٣ .
- ٥- _____ : اختبار الميول المهنية (كراسة التعليمات) ، القاهرة : دار النهضة العربية .
- ٦- حامد عبد السلام زهران : علم النفس الاجتماعى . الطبعة الرابعة ، القاهرة عالم الكتب ، ١٩٧٧
- ٧- عبد السلام عبد الغفار : الضوق العقلى والابتكارى . القاهرة : دار النهضة العربية ، ١٩٧٧
- ٨- عطية محمود هنا : التوجيه التربوى والمهنى . القاهرة : مكتبة النهضة المصرية ، ١٩٥٩
- ٩- _____ : القيم : دراسة تجريبية مقارنة . القاهرة . المطبعة العالمية ، ١٩٥٩ .
- ١٠- محمد فرغلى فراج : الحياة النفسية . القاهرة : دار الثقافة للطباعة والنشر ، ١٩٨٠

- ١١ - محمد فرغلى فراج ، سلوى الملا : السلوك الإنسانى - نظرة علمية .
القاهرة : دار الكتب الجامعية ، ١٩٧٤
- ١٢ - محمود السيد أبو النيل : « علاقة القيم الدينية بإنتاجية العامل الصناعى » .
الكتاب السنوى فى التربية وعلم النفس - المجلد السابع ، ١٩٨١
- ١٣ - محمود الزيدى : أسس علم النفس العام . القاهرة : مكتبة سعيد رأفت ، ١٩٧٢
- ١٤ - مصطفى فهمى ، محمد على القطان : علم النفس الاجتماعى (دراسات نظرية
وتطبيقات عملية) : القاهرة : الأنجلو المصرية ، ١٩٧٥
- ١٥ - نادية محمد عبد السلام : « دراسة تجريبية للعوامل الداخلية فى القدرة اللفظية
باستخدام التحليل العاملى » . دكتوراه . مطبعة الجامعة . ١٩٨٣

ثانيا : الأجنبية :

1. Atkinson, J.W. R.W. Heyns, and J. Veroff. The effect of experimental arousal of the affiliation motive on thematic apperception. J. of abnormal and Social psychology, 1954, 49, 504 - 510.
2. Atkinson, J.W., and EL-Walker. The affiliation motive and perceptual sensitivity to faces. J. of abnormal & Social psychology, 1956, 53, 38 - 41.
3. Cofer, Charles Norval: motivation: Theory & Research. N.Y. John Willy Sons, Inc. 1964.
4. Gage N.L., Berliner D.C: Educational psychology. Rand McNally College Publishing Company/chicago, 1975.
5. Garrison K.C., Magoon R.A.: Educational psychology An integration of psychology and educational practices. Charles E. Merrill publishing Company, 1972.
6. Korman, Abraham K: The psychology of motivation. N. J. Prentice-Hall, Inc. 1974.
7. Maslow, A.H: Motivation and personality. N.Y. Harper & Row, Pub. 1954.
8. Sarbin T.R & Berdie R.F.: "Relation of measured interests to the Allport-Vernon Study of Values". in McClelland D.C: (Ed): Studies in motivation. Appleton-Century-Crofts, INC. N.Y., 1955, PP. 102 - 109.
9. Tyler L.E.: The psychology of human differences (3rd. ed): Vakils, 1965.
10. Wolfgens M.E & Dowling W.D.: "Differences in motivation of adult and younger undergraduates J. Y Higher Education, 1981, Vol. 52, No. 6.PP: 640 - 648.