

الفصل الحادي عشر

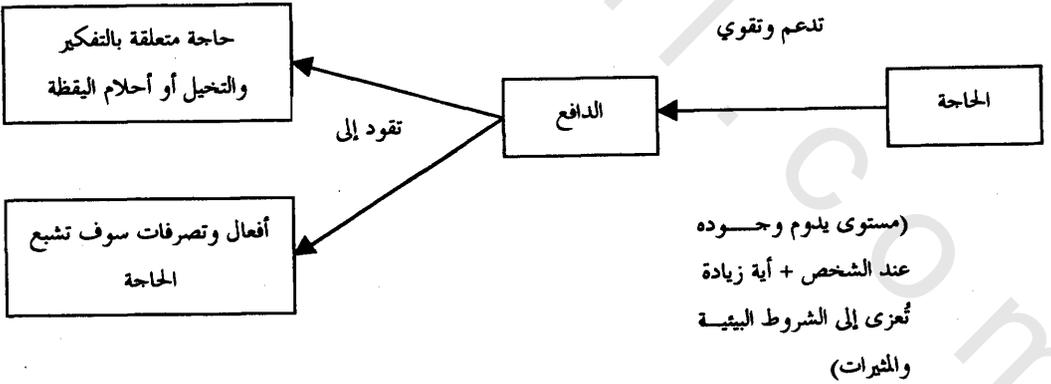
استراتيجيات السمات والاستعدادات (القابليات)

- ١ - مقدمة عامة .
- ٢ - مفهوم الدافع .
 - الإقدام والإحجام : وجهان اثنان للدافعية .
 - ٣ - نظرية الحاجة عند موراي .
 - الأبنية أو التراكيب الأولية :
 - ١ - الحاجات .
 - ٢ - الموضوع الضاغط .
 - طريقة موراي في قياس الشخصية وتشخيصها .
 - ١ - قياس الحاجات الصريحة الظاهرة وتشخيصها .
 - ٢ - قياس الحاجات الضمنية وتشخيصها .
 - ٤ - الحاجة للإنجاز والتحصيل .
 - طريقة ماكلياند أتكينسون في تحديد الدوافع وقياسها .
 - البحث في دافع الإنجاز .
 - برنامج لنمو دافع الإنجاز .
 - ١ - البرنامج .
 - ٢ - نتائج البرنامج .

- ٤- دافع الإنجاز والتحصيل عند النساء .
- ١ - اتجاهات الأمهات ودافعية الإنجاز .
 - ٢ - التقبل الاجتماعي كعامل لدافعية الإنجاز عند النساء .
 - ٣ - قلق الإنجاز والتحصيل .
- ٥ - دافع القوة : تشريح الدافع .
- معنى دافع القوة وقياسه .
 - السعي نحو القوة (والخوف منها) .
 - الخوف من القوة : نظرة مقربة .
- الفعل (السلوك) المرتبط بدافع القوة .
- ١ - حضور الذات .
 - ٢ - اختيار الأصدقاء .
 - ٣ - رد الفعل نحو الضغوط المرتبطة بدافع القوة .
 - ٤ - السلوك الجنسي ودافع القوة .
 - ٥ - الكحولية ودافع القوة .

١ - مقدمة عامة

إن الفكرة القائلة ، إننا نفهم الناس وتصرفاتهم (سلوكياتهم): من خلال تعرفنا على دوافعهم ، لها دلائل قوية ومثبتة. إن القوة الدافعية للشخصية تضم العديد من الأسئلة. فهل يوجد مجموعة من الدوافع الإنسانية العامة والمشاركة التي يمكن قياسها؟ وهل لهذه الدوافع تأثير عام على السلوك؟ هل الأشياء التي نقولها كالاستعارات أو التشبيهات اللفظية المفضلة ، أو بعض أنواع القصص التي نحكيها ، تعكس دوافعنا؟ إن علماء سيكولوجية السمات (والقابليات) الذين ندرسهم سوف يجيبون بـ «نعم» على هذه الأسئلة. ففي نظرهم أن دوافع الناس تختلف من حيث نوعها وكميتها أو شدتها. وبالتالي ، فإن هذه الفروق ستدفع الناس لأنواع مختلفة من السلوك والتصرف وفوق ذلك ، فإن الحاجات Needs تزود الدوافع Motivec وتمدها لتقود إلى التفكير والفعل. انظر الشكل ١١ - ١ (التالي):



الشكل ١١ - ١ العلاقة بين الدافع والحاجة ، ويبين كيف تؤثر الدوافع في كل من التفكير (التخيل) والفعل (السلوك)

سوف نناقش في هذا الفصل نظرية الدوافع والبحوث المرتبطة بها. وهذا العمل يختلف بطرق رئيسية عن نظريات السمات (التي ناقشناها سابقاً) إن أحد الفروق ، هو أن نظريات الدوافع والحاجات متأثرة بشدة بأفكار التحليل النفسي. وخاصة أهمية الدافعية والقوى التي تفسر سلوك الشخص ، والاعتقاد بأن الاستجابات الإسقاطية والتخيلات والأحلام المرتبطة بها ، تعلن عن شيء حول شخصية الفرد. إن نظريات الدافع والحاجة مرتبطة باستراتيجية التحليل النفسي ، ولكنها تبقى ضمن إطار نظريات السمات (استراتيجية السمات والقابليات) لأنها تفترض :

١ - وجود فروق فردية قابلة للقياس والتشخيص بين الناس (في نظرية الدوافع تكون هذه الفروق الفردية في الحاجات والدوافع ، في حين تكون فروقاً في السمات والأنماط في نظرية السمات).

٢ - هذه الفروق الفردية تعبر عن نفسها في مدى واسع من الأفعال والتصرفات وتكون ثابتة نسبياً مع الوقت .

٣ - الدوافع والحاجات باعتبارها استعدادات وقابليات عند الشخص ، تعتبر أساس أو مصدر التنبؤ بالسلوك وتفسيره وفهمه . بينما تشدد استراتيجية التحليل النفسي على تشابه الدافعية عند كل الناس ، فإن نظريات الدوافع والحاجات تشدد على الطريقة الأساسية لعمل الاستعدادات والدوافع: تحديد وتطبيق الفروق بين الناس من خلال مفاهيم قوة الدافع والطريقة التي تظهر فيها أو تعبر عن نفسها من خلالها .

٢ - مفهوم الدافع

The concert of Motive

يقول دافيد وينتر David Winter (١٩٧٣) ، إن المفهوم الحديث للدافع يتضمن ست نقاط مترابطة :

الأولى ، يستعمل الدافع لشرح التغيرات في السلوك. إن القضايا الدافعية تنشأ عندما نسأل أسئلة تبدأ بـ لماذا؟ Why ، مثل «لماذا يعبر فلان الشارع؟» بعض الأجوبة تعزي السلوك لأسباب خارجية (لوجود عائق أو حاجز) ولكن الأكثر يفسر السلوك لأسباب تتعلق بالشخص ذاته (داخلية). مثلاً قد يكون الجواب (لأنه يريد شراء صحيفة) وهذا التفسير يتعلق بالدافع الذي دفع هذا الشخص للتصرف والفعل الذي هو عبور الشارع. ويرى وينتر (١٩٧٣) «أن الدافع طريقة لشرح تغيرات السلوك التي لا يمكن تفسيرها بسهولة بواسطة عوامل أو قوى خارجية فقط».

الثانية ، إن التفسير الذي يعتمد على الدافع ، يربط سلوكاً محدداً باستعداد أكثر عمومية. فإذا كان هذا الشخص (الذي يعبر الشارع) يريد صحيفة اليوم ، فإن من المحتمل أنه طلب واحدة البارحة. وأنه يريد واحدة بالمستقبل (صحيفة الغد) أيضاً وبذلك نقول: إن فلاناً «يرغب في» likes «to» أو «يميل إلى» «tend to» أو غالباً ما يعمل على «often does» شراء الصحف.

الثالثة ، التفسير الدافعي للسلوك عادة يضم هدفاً goal إنه يشير أيضاً إلى المعرفة حول معنى الأهداف النهائية وعلاقاتها و مترابطاتها. إن فلاناً عليه أن يعرف أن الصحف موجودة ، وما هي أنواعها؟ وكيف وأين يمكن شراؤها؟

الرابعة ، والأكثر أهمية هي أن تفسير السلوك بالاستناد إلى الدافع يقدم لنا تفسيرات حول كيفية تصرف الشخص وسلوكه في مواقف أخرى. إنه يعرفنا على محدوديات السلوك وعوائقه الملحوظة والمبينة. فإذا فكر هذا الشخص في مثالنا ، أو قرأ صحيفة اليوم ، فإننا نتنبأ بأنه سوف لا يعبر الشارع ثانية لشراء واحدة أخرى (وهذا يدل طبعاً ، على أنه معتاد على قراءة صحيفة واحدة فقط).

الخامسة ، تحت بعض الظروف ، فإن تفسير الدافع أو السلوك

المعتمد على الدافع ، يجعلنا نتوقع آثار السلوك ونتأجه ونستبقها. فربما يجد هذا الشخص أن كشك الصحف لا يحتوي على ما يريد. عندها قد يذهب مغيراً طريقه ليجد كشكاً آخر للصحف. أو ربما يميل إلى تعديل (تغيير) موجات الراديو في سيارته من أجل أن يستمع للأخبار.

السادسة ، إن تغير السلوك استناداً للدافع يدع جانباً عوامل العادة والأسلوب. إننا لا نعلم فيما إذا كان فلان سيمشي أم يسرع أم يقفز؟ أو يستخدم أية طريقة أخرى لعبور الشارع؟ ولا نعلم فيما إذا سيقطع الطريق على الزاوية اليمنى أو بالاتجاه المنحرف مباشرة تقابل الكشك. للإجابة على هذه الأسئلة سوف نسأل عن عاداته (habits) (وينتر D.W Winter 1973).

الإقدام والإحجام: وجهان اثنان للدافعية:

إن أحد مكونات الدافعية يكون إيجابياً أي نزوعاً إقدامياً Approach tendency مرتبطاً بالدافع مثلاً، قد يجهد الشخص من أجل الإنجاز والتحصيل أو القوة، فقد يطلب أو يسعى للحصول على استحسان الآخرين أو الانتماء affiliation إليهم. ولكن كما سنلاحظ في نهاية هذا الفصل ، فإن نزعة أخرى هي نزعة الإحجام والتجنب avoidance tendency قد تسيطر أيضاً على دوافع الشخص فبعض الناس يكون مدفوعاً بالنجاح وبعضهم الآخر يكون مدفوعاً لتجنب الفشل (Atkinson, litwin 1960) ، وبعضهم يسعى للقوة في حين يخشاها بعضهم الآخر (Witner 1973).

٣ - نظرية الحاجة لموراي

«Murrays Need Theory»

يعتبر هنري موراي H.Murray (١٨٩٣) الأب الحديث لنظرية الحاجة. إن طريقته ومساعدوه تتضمن «القوى الموجهة عند المفحوص ،

تلك القوى تبحث عن مخرج أو تستجيب لموضوعات مختلفة وللمواقف العامة في البيئة» (موراي ١٩٦٢) إن وضع هذه القوى له تاريخ طويل في علم نفس الشخصية . إن الانفعالات والدوافع المسيّرة للشخص والمرضة له ، قد تم افتراضها مبكراً من قبل العديد من الباحثين . إن المظاهر الدينامية لنظرية فرويد معروفة جيداً . ولكن موراي أراد أن يقوم بعمل أكثر من مجرد التعرف على هذه القوى الدافعية . إنه يرغب في تحديدها ووضع خطط لها . كما أراد أن يقيسها من خلال الاستجابات ، وأن يحدد علاقاتها فيما بينها بعضها مع بعض وأخيراً ، فقد أراد أن يخطو خطوة جريئة في وضع نظرية شاملة للحاجات .

الأبنية أو التراكيب الأولية :

يعتقد موراي أن الفرد والبيئة يجب النظر إليهما مع بعض : تفاعل الشخص والبيئة Person - environment interaction مع أننا عندما نريد أن نحلل هذا التفاعل ، فإن القوى الموجودة داخل الفرد وكذلك القوى البيئية يجب أن ن فصلهما ونعزلهما . فالأولى (القوى الشخصية) ندعوها الحاجات Needs والثانية (القوى البيئية) ندعوها الضغوط أو الموضوعات الضاغطة presses .

١ - الحاجات (N) Needs :

الحاجة هي بناء فرضي . وهي «استعداد وتأهب عند الفرد للاستجابة بطريقة محددة تحت شروط معينة . . إنه اسم يدل على حقيقة أن نزوعاً ما ميّال للتكرار والحدوث دوماً» (Murray 1962) هكذا عرفت الحاجات باعتبارها ممكنة التعريف والتحديد عن طريق تأثيرات معينة ومن خلال حالات مؤقتة .

يعتقد موراي بوجود (٣٩) حاجة إنسانية «39 Human needs» .

ويمكن أن تقسم إلى نوعين رئيسيين: حاجات أولية Primary needs ، وحاجات ثانوية secondary needs فالحاجات الأولية تكون بيولوجية الأصل والمنشأ. إنها تمثل المطالب الجسدية والعضوية للشخص ، وتضم اثنتا عشرة حاجة منها: الحاجة للهواء ، والماء ، والطعام ، والأمان الجسدي. ومن السهل نسبياً التعرف على الشروط الخارجية أو الداخلية التي تستدعيها وتثيرها (كوجود شريك مغرٍ من الناحية الجنسية، أو وجود ماء عذب للشرب). ولكن هناك قبولاً أقل حول الحاجات الثماني والعشرين الثانوية عند موراي ، تلك الحاجات التي تكون متعلمة ومكتسبة (انظر الجدول ١١ - ١).

الفتحة الرئيسية	اسم الحاجة (N)	أمثلة سلوكية عن الحاجة	
حاجات مرتبطة بأشياء غير حية.	١- الاكتساب والتملك.	الحصول على الأشياء وتملكها	
	٢- المحافظة	جمع الأشياء، إصلاحها، تنظيفها، وصيانتها.	
	٣- الترتيب	تنسيق الأشياء وتنظيمها.	
	٤- الصون	الاحتفاظ بملكية الأشياء في اختزان.	
	٥- الإنشاء	الحاجة للتركيب والبناء.	
حاجات مرتبطة بالطموح والمكانة	٦- الإنجاز	تخطي العقبات والفشل.	
	٧- التفوق	الحاجة للامتياز لتحقيق الذات.	
	٨- التقدير	الحاجة للاحترام والثناء.	
	٩- الاستعراض	الحاجة لإظهار النفس بإثارة وتسلية.	
	١٠- حسن السير	المحافظة على السيرة وضيافة للسمعة	
	١١- تجنب الدونية	تجنب الفشل والعار والإذلال	
	١٢- الدفاعية	الحاجة للدفاع عن النفس وتبرير الأفعال.	
	١٣- الهجومية	التغلب على الأتزان، المجاهدة	
	حاجات تتعلق بفرض النفوذ والقوة	١٤- التسلط	الحاجة للتأثير بالآخرين والتحكم بهم
		١٥- التنازل	إعجاب بالكبير وانقياد له بإرادة.
		١٦- المشاهدة	الحاجة لمضاهاة الآخرين والتقليد
١٧- الذاتية		الحاجة لمقاومة التأثير، مجاهدة الاستقلال.	
١٨- المخالفة		التصرف بخلاف غيره، التفرد بذاته	
حاجات تتعلق بإيذاء الغير أو النفس		١٩- العدوان	الحاجة لمهاجمة وأذى الغير
	٢٠- التدني	الرضا وقبول العقاب، الحط من قيمة النفس.	
	٢١- تجنب اللوم	تجنب العقاب والتقريع بكف التزوات.	
	حاجات تتعلق بالحببة بين الناس	٢٢- الانتساب	الحاجة لتكوين الصداقات والروابط
٢٣- الرفض		الحاجة لتمييز وصد وتجاهل الآخرين ونبذهم.	
٢٤- المؤازرة		الحاجة لمساندة الآخرين وحمائتهم.	
٢٥- الالتجاء		طلب العون والحماية والمساعدة والعطف	
حاجات اجتماعية هامة.		٢٦- اللعب	الحاجة للاسترخاء والتسلي والاستمتاع.
	٢٧- المعرفة	الحاجة للاستطلاع والاستكشاف والفضول.	
	٢٨- التبيان	عرض وتفسير وإثبات ما عنده — إعطاء خبر ومعلومة.	

الجدول ١١ — ١: قائمة الحاجات الثانوية (المكتسبة) عند موراي

٢ - الموضوع الضاغط (P) .

يعتقد موراي أن الحاجات تمثل فقط نصف العملية المحددة للسلوك . بينما الموضوع الضاغط ، يمثل القوى المتممة والموجهة التي تزودها الموضوعات والمواقف والأحداث في البيئة . وبعض الأمثلة الشائعة عن هذه الموضوعات الضاغطة موضحة في الجدول ١١ - ٢ ويميز موراي بين نوعين من الضغوط الضاغطة إلفا Alpha press وهو الصفات الموضوعية للمواقف البيئية (هناك مثلاً معدل درجات محدودة يجب الحصول عليها للدخول في كلية الهندسة) ، والنوع الثاني وهو الضاغطة بيتا Beta press ، ويتعلق بـ كيف يرى الشخص المؤثرات البيئية الهامة وذات المغزى (مثلاً ، إذا لم أحصل على معدل الدرجات المطلوب لدخول الهندسة ، فإنني سأفشل بشكل كامل) إن الموضوع الضاغط إلفا عند الشخص (خبرة وتجربة موضوعية) والموضوع الضاغطة بيتا (خبرة أو تجربة شخصية ذاتية) في نفس الوضع والموقف ستكون متوازية تماماً . فإذا كان الضاغطة إلفا والضاغط بيتا متباعين كثيراً فالنتيجة تُسمى خداعاً أو هذياناً Delusion .

المثال	الضاغط (P)	
آخرون يحصلون على درجات عالية .	P Achievement	الإنتاج
مقعد غير منظم وغير مريح	P Order	النظام
التعرض للهجوم (الجسدي أو اللفظي)	P Counteraction	الهجومية
مبالغة الأهل في الحماية	P Autonomy	الذاتية والاستقلالية
عمل شيء خطأ	P Abasement	التبخيس

الجدول ١١ - ٢ : أمثلة عن الضغوطات (P)

طريقة موراي في التقويم التشخيصي للشخصية :

يفترض موراي أن الحاجات قد تكون ظاهرة صريحة Manifest (تلاحظ

من السلوك الظاهري الملحوظ) وقد تكون ضمنية (مخبأة) latent ويجب قياس قوة الحاجة بشكلين:

١ - قياس الحاجات الصريحة الظاهرة. وهناك ٤ معايير لتقويم قوة الحاجات الصريحة من السلوك الظاهر وهي: تكرار السلوك أو الفعل Frequency ، دوامه واستمراريته Duration ، شدته Intensity ، والاستعداد أو التأهب للفعل Readiness to act .

ويتم قياس تكرار الفعل والسلوك عن طريق حساب إجمالي السلوكيات والأمثال. أما استمراريته ودوامه فيقاس بالرجوع إلى الساعة وحساب الزمن. أما الشدة فتقاس بتبويب الاستجابات وتصنيفها تلك الاستجابات التي تدخل وتظهر في موقف ما. مثلاً ، اقترح موراي قياس شدة السلوك العدواني عن طريق تصنيف الاستجابات التي تدخل ضمن هذا الموقف السلوكي (الحاجة للعدوان) ، «نقد يعطى مع الضحك ، اندفاع عدواني ، نفخ بالوجه ، قتل وضرب ، هجوم خفيف ، اتهام شديد...» وأخيراً فإن التأهب للفعل والسلوك ، يمكن قياسه من خلال سرعة الاستجابة مثال «حالما وضعت رأسي على الوسادة كنت نائماً».

٢ - قياس الحاجات الضمنية وتشخيصها. وقياس الحاجات الضمنية أعقد وأصعب من سابقتها. إنها تتمثل في الأحلام وأحلام اليقظة وفي الكلام كما يقول موراي وأن من الممكن إشباع مثل هذه الحاجات ، لأن الشخص الذي يكون تحت تأثيرها يملك نزوعاً لإسقاط بعض التخيلات والأحلام المرتبطة بهذه الدوافع على موضوعات خارجية ومحيطه بالشخص ، وهذا ما يدعي لاستخدام التقنيات الإسقاطية بشكل واسع ، وخاصة اختبار تفهم الموضوع (TAT) الذي يتألف من عشرين صورة بعضها للرجال وبعضها للإناث وأخرى للأطفال.

وأكثر يعرض صورة رجل يمكن أن يتوحد معها المفحوص أو يتمصها. وتعطى التعليمات للمفحوص بحيث نبين له أن الاختبار

سيكشف عن تصوراته وتخيالاته ، ويطلب منه أن يؤلف قصة عن منظر اللوحة ، وأن القصة تنطوي على ماضي نتبين منه ما حدث حتى أصبح الموقف على ما هو عليه الآن بالصورة ولا بد أن تنطوي أيضاً على نهاية توضح ما ستنتهي عليه الأحداث .

يستطيع الفاحص أن يستشف ما يعتمل في المفحوص من ميول وحاجات متنوعة بحيث يتم تقويم الموضوعات الصريحة والضمنية في القصة . مثلاً ، القصة التي تركز على اهتمامات المفحوص بالفشل في العمل ، ربما تعكس أيضاً الحاجة للإنجاز والعمل .

٤ - الحاجة للإنجاز والتحصيل

The Need to Achieve (n - Ach)

لقد أدت نظرية موراي للعديد من البحوث والدراسات . وأحد أهم الأمثلة على ذلك . هو بحوث دافيد ماكيلاند David McClelland ورفاقه . فقد استقصى ماكيلاند الحاجة للإنجاز لمدة تزيد عن (٢٥) سنة (وهذه إحدى الحاجات في نظرية موراي) وكانت وجهة نظره أمبريقية ونظرية . ويتفق كلٌّ من موراي وماكيلاند على طبيعة الشخصية . ولكنهما يختلفان في طريقة البحث الأساسية . ففي حين اختبار موراي قائمة بالحاجات وعمل على دراستها فإن ماكيلاند ركز انتباهه على حاجة وحيدة فقط ، وهي الحاجة للإنجاز أو التحصيل باعتبار أن لها الدور الهام الذي تلعبه ليس فقط في الدافعية وإنما في الشخصية عموماً (McClelland, Atekinson, Clark, Lowell 1953) .

أ - طريقة ماكيلاند - أتكينسون في تحديد الدوافع وقياسها :

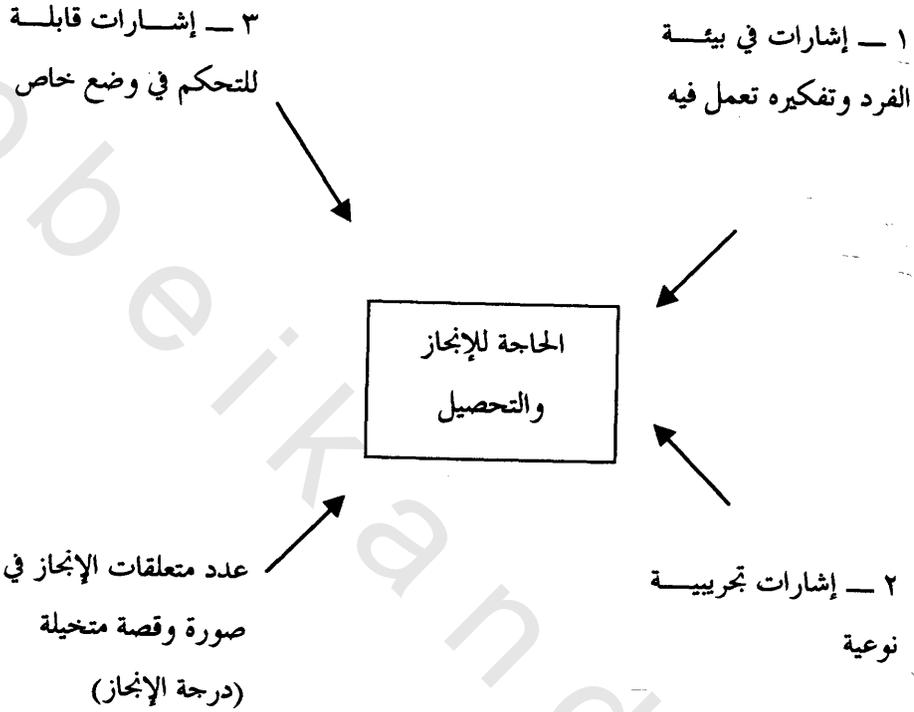
إن الخطوة الأولى في دراسة الإنجاز أو دافع أو متغير آخر للشخصية ، يكون بإيجاد طريقة لتعريفه وتحديدده وكذلك لقياسه . إن الطريقة المستعملة في بحوث ماكيلاند ورفاقه تعتبر الأساس في أكثر البحوث التي سناقشها

بهذا الفصل (Atkinson 1958 Atkinson, Meckleland 1948) وتتضمن طريقة أتكينسون وماكليلاند - بإيجاز - الخطوات التالية:

يمر المفحوصون (المجموعة التجريبية) بتجربة باعثة ومثيرة للدافعية. ربما يقال لهم: إنهم يمرون بامتحان هام من أجل إثارة دافعيتهم للإنجاز، أو يعرض لهم فيلماً سياسياً لإثارة دافع القوى عندهم. بينما لا يعرض المفحوصون الآخرون (المجموعة الضابطة) لأية إثارة أو فيلم بحيث تبقى بشكل حيادي. ثم يكتب كل المفحوصين (التجريبية والضابطة) قصصاً عن لوحات اختبار «تفهم الموضوع (TAT) والفروق في التخيلات الناتجة بسبب إثارة الدافع أو عدم إثارته، تعتبر دليلاً على وجود الدافع والحاجة.

ففي إحدى التجارب المبكرة تم قياس قوة إحدى الحاجات الأولية وهي (دافع الجوع) إن البحارة المحرومين من الطعام لفترات زمنية مختلفة الطول، متفاوت استجاباتها في اختبار تفهم الموضوع لموراي (Atkinson and Meckleland 1948) وبعد هذا النجاح فقد استخدمت الطريقة هذه في قياس الحاجات الثانوية كالحاجة للإنجاز والتحصيل.

لقد عُرض الطلاب لأوضاع باعثة على الإنجاز (تعريضهم لخبرات ناجحة أو فاشلة) ولأوضاع غير حافزة ولا مثيرة للإنجاز (المهمات التجريبية عرضت بشكل هادئ، سببي، بدون إثارة) وبعدها طلب منهم أن يكتبوا قصصاً لنماذج من لوحات تفهم الموضوع وثيقة الصلة بدافع الإنجاز، وقد تم ترتيب ووضع درجات الفئات المختلفة للإنجاز. هذه الفئات التي ميزت المفحوصين وفرقتهم استناداً إلى درجات متفاوتة من الحافزية والدافعية للإنجاز، قد عرفت ووضعت على أنها قياس لدافع الإنجاز أو الحاجة للتحصيل. إن الأساس المنطقي لهذه الطريقة موضح في الشكل ١١ - ٢. ويبين هذا الشكل أيضاً كيف يتحدد دافع الإنجاز (الحاجة للإنجاز والتحصيل) من خلال محددات مضاعفة ومتعددة:



الشكل ١١ - ٢ يبين محددات دافع الإنجاز الناتج من قصة وحيدة في اختبار TAT

ب - بحث في دافعية الإنجاز والتحصيل :

لقد بين ماكلياند ورفاقه مدى صدق استعمال التخيلات والتصورات التي تعكس الإنجاز لقياس دافع الإنجاز (والحاجة للتحصيل). وعندما قارنوا أناساً بدرجات عالية ومنخفضة من التصور المتعلق بالإنجاز ،

وجدوا أن الناس الذين يتميزون بدرجات عالية من التخيلات والتصورات المرتبطة بالإنجاز والتحصيل قد أتموا وأكملوا مهمات وواجبات أكثر تحت ظروف تتطلب العمل والإنجاز ، وحلُّوا أكثر المسائل الحسابية في اختبارات محددة ، وكانوا أسرع في أدائهم ، وحصلوا على درجات أعلى ، كما كانوا أكثر استخداماً لظروف المستقبل (لغويًا) والأسماء المجردة في الحديث عن أنفسهم . . . إلخ (McClelland 1953).

إن التقنية الأساسية لقياس دافعية الإنجاز Achievement Motivation قد استخدمت لاحقاً من ماكلياند وآخرين في العديد من البحوث التجريبية. ومن هذه البحوث يظهر أن منشأ الحاجة إلى الإنجاز أو دافع الإنجاز (اختصاراً n - Ach) «مرتبط بتجربة الفرد وخبرته المميزة مرافقة برضا انفعالي في مواقف الأداء والإنجاز ، وفيها يكون الشخص حراً من قلق الفشل ويبدو فعالاً وأهلاً لهذه المهمات التي يقوم بها» ، (Birney 1968) إن قياس الحاجة إلى الإنجاز باختبار تفهم الموضوع (TAT) ، يسمح ببحوث نفسية نموذجية وفريدة. وأن نظام التقييم ووضع الدرجات لقصص (TAT) يمكن استخدامها مع أي من المواد المكتوبة. وبذلك فقد تمكن ماكلياند ورفاقه من دراسة دافع الإنجاز عند أناس أو شخصيات تاريخية من خلال تقارير مكتوبة عن حياتهم الخاصة.

فقد درس ماكلياند مثلاً ، العلاقة بين الاستقلالية «independence» ودافع الإنجاز «n - Ach» عند قبائل هنود أمريكا الشمالية عن طريق تقويم حكاياتهم الشعبية وأساطيرهم حول دافع الإنجاز (ماكلياند ١٩٥٣). إن إحدى المهمات الطموحة عند ماكلياند (١٩٦٧) هي محاولته للبحث عن إثبات للفرضية التي تقول: إن عاملاً نفسياً محددًا Particular Psychological Factor (الحاجة للإنجاز والتحصيل) هو المسؤول عن النمو أو التطور والانحدار الاقتصادي. وقد حاول أن يتنبأ بالنمو الاقتصادي لثلاث وعشرين دولة ولمدة تزيد عن الفترة الواقعة بين عامي

(١٩٢٩ و ١٩٥٠) وقد استند التنبؤ على مجمل تصورات الإنجاز في قصص الأطفال لتلك الأقطار والدول. وقد وجد ترابطاً إيجابياً عالياً وقدره (+ ٥٣, ٠) بين قصص الأطفال والحكايات التي تركز على الإنجاز والنمو الاقتصادي. هذا الدليل يفترض أن طموح المجتمع ربما يوجد في قصص أطفاله. وأن هذه القصص تؤثر في الأطفال الذين يسمعونها. وهذا الاحتمال الأخير قد دعم وثبتت بدراسة تجريبية أكثر حداثة (McArtter, 1976). نحن نعرف مثلاً أن دافع الإنجاز العالي مرتبط إيجابياً بالرضا عن العمل «Reuman, Alwin, veroff 1984» وهناك العديد من البرامج وضعت استناداً لدافعية الإنجاز، وكنتيجة لذلك، فإن علماء النفس شاركوا في العمل على رفع مستوى حياة الناس ومعيشتهم (McClelland 1977) وجعل إدارة الأعمال أكثر فعالية (McClelland and Burnham 1976).

ج - برنامج لنمو دافعية الإنجاز:

لقد طور ماكليلاند (McClelland, Winter 1969) برنامجاً رسمياً لزيادة دافع الإنجاز لرجال الأعمال والعمال. وقد اعتمد على دليل أن المقاولين entrepreneurs بحاجة إلى درجة عالية من دافع الإنجاز وذلك للعمل بنجاح. إن أكثر السيكولوجيين، يصفون اكتساب الدوافع في مرحلة الرشد بأنها صعبة أو مستحيلة. ولكن ماكليلاند بين أن الأمر عكس ذلك، فالراشدون يكتسبون دوافع وسلوكيات متعددة وذلك فقط من خلال إظهار السلوك وتعزيزه. وأنه بتطبيق مبادئ الإشراف يمكن تغيير دوافع معينة وزيادة دوافع أخرى. إن تغيير بنية الدوافع هو الهدف الرئيسي لبرنامج دافعية الإنجاز عند ماكليلاند.

١ - البرنامج : The program

إن برامج ماكليلاند لتطوير دافع الإنجاز تم تعليمها لمجموعات تتألف

من ٢٥ من رجال الأعمال فقد أعطوا وقتاً قصيراً ولكن الجلسات كانت مطولة (الفترة النموذجية بين ٦ إلى ١٤ يوماً كذلك من ١٢ حتى ١٨ ساعة يومياً) وقد تم تعليم هذه البرامج في الهند والولايات المتحدة واليابان والمكسيك وإسبانيا. واستناداً إلى تجارب تلك البرامج ، فإن ماكيلاند (١٩٦٥) قد افترض ١٢ دليلاً ومرشداً لتغيير الدافع. ومع أن هذه المبادئ متضمنة في البرنامج لزيادة دافع معين ، فإن ماكيلاند اعتقد بإمكانية تطبيقها لنمو وتطوير الدوافع عموماً.

إن الأمر الأول الذي يجب عمله في أي برنامج لنمو الدافع ، هو إيجاد الصفة بأن البرنامج سيعمل. والفرضية الأولى تقول: «كلما زادت معتقدات الشخص ودواعيه للعمل والنجاح بأنه يستطيع تنمية الدافع وتطويره أو زيادته ، كلما زادت المحاولات التعليمية والتدريبية لنمو الدافع وتحقيق النجاح بالبرنامج».

والفرضية الثانية تتعلق بالأساس المنطقي لهدف البرنامج وغايته «كلما زاد اقتناع الفرد بأن الدافع يرتبط بمتطلبات الواقع ، فإن محاولات تعليمية أكثر ستبذل في زيادة الدافع ونجاح البرنامج» والفرضية الثالثة تتعلق بمحتويات البرنامج «كلما زادت محاولات الفرد للعمل بمحددات الدافع ومتعلقاته في البرنامج كلما زاد نجاحه فيه». ولذلك يمكننا أن نفهم سبب تأكيد ماكيلاند على شرح معنى دافعية الإنجاز قبل البدء بالبرنامج ، فقد طلب من المفحوصين إجراء اختبار تخيل دافع الإنجاز في بداية البرنامج ، كما تم تعليمهم على تقويمه بأنفسهم ، والخطوة الأخرى تتعلق بالتغيرات الفكرية التي تحدث تغيرات في العمل والتصرف وبذلك بالفرضية الرابعة هي «كلما استطاع الفرد أن يربط شبكات جديدة متطورة بأفعاله ، فإن التغيرات الفكرية والسلوكية تزيد وتميل للاستمرار» لقد بين العمل المبكر لماكيلاند أن أولئك ذوي الدافعية العالية للإنجاز:

١ - يبدون تحدياً عالياً في عملهم يفضلون درجة ما من المخاطرة.

٢ - يريدون تغذية راجعة ملموسة حول كيفية عملهم .

٣ - إنهم يتحملون مسؤولية أهداف أعمالهم .

ولتطوير هذه الخصائص فإن ماكلياند يستعمل لعبة عمل مصممة بحيث تسمح للمشاركين تعلم الأفعال ذات التوجه الإنجازي والتحصيلي في كل من اللعب ومشاهدة لعب الآخرين . والفرضية الخامسة «كلما استطاع الفرد أن يربط بين أفعاله (أو متعلقات الفعل) والدافع بالأحداث اليومية ، كلما زاد تأثير الدافع المركب بتفكيره وأفعاله خارج أوقات التدريب والبرنامج» . وهناك دراسات عملية في تطوير المهن تبين كيفية إجراء مثل هذا التعميم . أما الفرضية السادسة «كلما زادت خبرة الفرد وقبوله للدافع المتشكل على أنه تطوير وتحسين لصورته عن ذاته ، كلما زاد تأثيره على تفكيره المقبل وأفعاله» . إن البرنامج يعمل على تحسين صورة الفرد عن ذاته وتقييمه لها من خلال تطوير دافع الإنجاز والتحصيل عنده . إن ذلك يتم من خلال تقنيات سلوكية (مثل ، الإرشاد الفردي ، وجلسات ديناميكية الجماعة ، والتأمل الهادىء الصامت) ويشعر المشارك بالبرنامج أن زيادة دافع الإنجاز (أو الحاجة للتحصيل) «n - Ach» يكون ثابتاً ومتسقاً مع القيم الثقافية والاجتماعية للبلد الذي يعيش فيه الفرد كما يعمل أيضاً على تحسينها وتطويرها أيضاً . وبذلك فالفرضية السابعة «كلما زاد تقبل الفرد وخبرته بالدافع المتشكل على أنه تحسين للقيم الثقافية كلما زاد تأثير الدافع في سلوكه المقبل» . وبعد أن يفحص المشاركون بالبرنامج قيمهم الخاصة حول دافعية الإنجاز فإنهم يعملون على تحليل قيم ثقافتهم ومجتمعهم نحو الإنجاز . ويتم هذا بالنظر إلى قصص الأطفال والأساطير . ففي الولايات المتحدة الأمريكية مثلاً ، يناقش المشاركون كيفية تأثير دافع الإنجاز القوي على الناس . ولعب الدور يستعمل لمساعدتهم تفهم وقبول التوجه الدافعي الجديد في علاقته بالقيم الاجتماعية والثقافية . وفي نهاية البرنامج يكتب المشاركون مقالاً يوضح

طموحهم وخطتهم للسنوات القادمة. إن مثل هذا الوصف يبين واقعية البرنامج للمستقبل ولتكون أهدافه أكثر عملية. كما توضح أيضاً التطبيقات العملية للبرنامج. ولأكثر من سنتين من المتابعة، فقد تم إرسال استبيانات للمشاركين كل ستة أشهر، حيث تمكنهم من احتفاظ أهداف البرنامج واستبقائها، هنا نصل للفرضيتين الثامنة والتاسعة «كلما عمل الفرد على إنجاز الأهداف الواقعية في حياته والمتعلقة بالدوافع المشككة زاد تأثير الدافع في تفكيره وسلوكه المقبل» و«كلما احتفظ بتقرير عن مدى بلوغ الأهداف، زاد تأثير الدافع في سلوكه وتفكيره المقبل».

لقد وجد ماكلياند أن القائم بالبرنامج وعاطي التعليمات عندما يكون مثلاً (قدوة نشيطاً) ومعزراً، فإن ذلك يزيد من الاستفادة من البرنامج، وهذه النتيجة تتفق مع النتائج التي بينت أن آباء الأولاد الذين يتميزون بقوة دافع الإنجاز كانوا فعالين، ونشيطين ومعززين مشجعين أكثر من آباء الأولاد الذين كانوا أقل من حيث قوة هذا الدافع (Rosen, Dandrade 1959). أما الفرضية العاشرة فتقول «إن التغيرات في الدوافع أكثر حدوثاً في المحيط الشخصي للفرد حيث يشعر بالحماس والنشاط، ولكنه شجع قليلاً واعتقد أنه قادر على توجيه وإدارة سلوكه المقبل». إن البرنامج يمثل أيضاً دراسة وبحثاً ذاتياً للشخص. وهناك دلائل تبين أن الاتجاهات والمعتقدات والآراء تتغير بسهولة أكثر إذا دخل الأفراد في جماعات مرجعية جديدة. وهذا البرنامج يشجع الجماعة المرجعية بامتلاك دراسة للمشاركين وحياتهم مع بعض. وتوضح بعض الدلائل أن التوحد بالجماعة - تم تشكيله بالبرنامج بما يتضمن معرفة نظام شيفرة دافع الإنجاز وشهادات أعضاء الجماعة - مما يدعم الحاجة للتحصيل عندهم، ومن المفيد أن يأتي المشاركون من نفس المجتمع. وبعد البرنامج، تحتفظ الجماعة المرجعية بتأثيرها الجسدي (حضورها) كما تساعد في الاحتفاظ بالدافع المكتسب واكتساب دوافع جديدة. وهذا ما يعكس الفرضيتين الحادية

عشرة والثانية عشرة ، «يزيد تغير الدوافع بزيادة درامية الجلسات وتأثيرها على الدراسة الذاتية للفرد وتجاوزها إلى الحياة اليومية» و«يزيد تغير الدوافع وبقائها، إذا كان الدافع الجديد دليل عضوية الفرد في الجماعة المرجعية» .

٢ - نتائج البرنامج : Results of the program

ما مدى نجاح برنامج ماكليلاند؟ بالاستناد إلى عدد من المقاييس الواقعية والاقتصادية الملموسة ، فإن المشاركين بالدورة أو البرنامج قد أظهروا زيادة في دافع الإنجاز «أو الحاجة إلى الإنجاز» «n - Ach» يفوق بشكل جوهري أولئك الذين دخلوا البرنامج باعتبارهم يمثلون المجموعة الضابطة. وكما يتبين في الجدول ١١ - ٣ ، حيث كان المشاركون من المجموعتين التجريبية والضابطة متشابهون قبل سنتين من بدء البرنامج وبعد متابعتهم البرنامج وإنهائه ، فإن المشاركين (المجموعة التجريبية) قد استفادوا وتحسن عملهم وإنجازهم بشكل ملحوظ ، كما أظهروا ساعات عمل أطول ، وأصبحوا يقومون بأعمال جديدة ويشغلون عمالاً جدداً ، (McClelland, Winter 1969).

بعد البرنامج (الدورة) (١٩٦٦-١٩٦٤)	قبل البرنامج (الدورة) (١٩٦٢-١٩٦٤)		
٥١%	١٨%	المشاركون (التجريبية)	١- ذو المستوى العالي من الفعالية والعمل
٢٥%	٢٢%	الضابطة	٢- العمل لساعات أطول
٢٠%	٧%	التجريبية	
٧%	١١%	الضابطة	٣- البدء بعمل جديد
٢٢%	٤%	التجريبية	
٥٨%	٧%	الضابطة	٤ - يشغل عدد كبير من الناس في نهاية السنتين
٥٩%	٣٥%	التجريبية	
٣٣%	٣١%	الضابطة	

* نشاط المفحوصين وعملهم تم قياسه استناداً إلى مقياس من ٤ درجات، مع المستوى الأعلى الذي يمثل العمل الناتج مباشرة من خلال تحسين العمل ومغامراته.

الجدول ١١ - ٣: يبين أمثلة عن التأثيرات الاقتصادية لبرنامج أو دورة زيادة دافع الإنجاز عند ماكليلاند

د- دافع الإنجاز والتحصيل عند النساء :

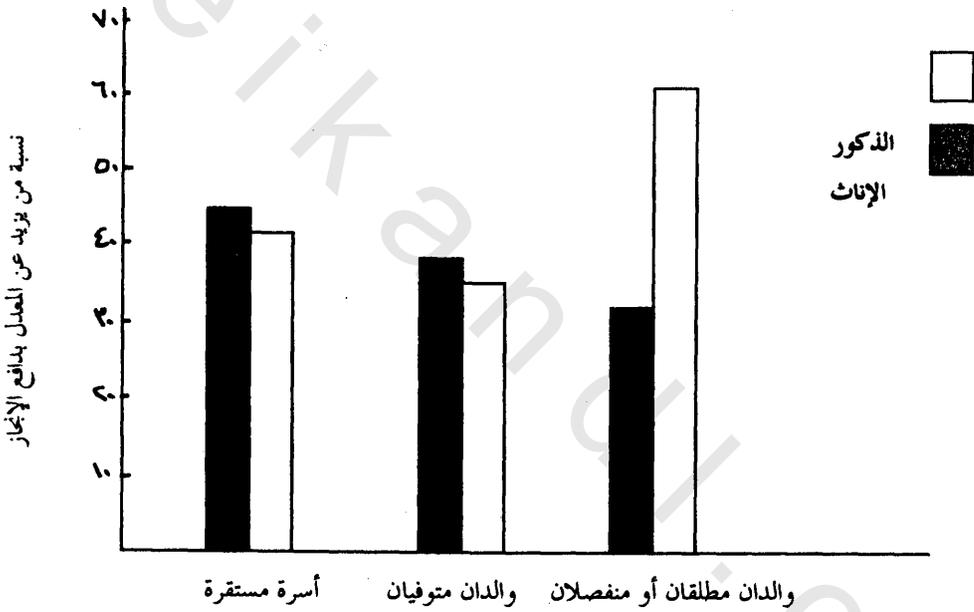
لسوء الحظ ، لا يوجد نظرية نظامية محددة ولا معلومات ثابتة فيما يتعلق بدافع الإنجاز عند النساء . وحتى فترة قريبة ، يوجد بضع دراسات حول دافعية الإنجاز عند الإناث . مثلاً ، تركز بحوث ماكليلاند على دافعية الإنجاز بشكل مكثف على الرجال (الذكور). سوف نبحث في بعض النتائج التي تلقي بعض الضوء على هذا الدافع عند الإناث وأحد الموضوعات الثابتة هي - منذ مرحلة الطفولة - إن الذكور والإناث لهم خبرات مختلفة تماماً فيما يتعلق بالتربية والرعاية والتعبير عن الإنجاز والتحصيل :

١ - اتجاهات الأمهات ودافعية الإنجاز .

من النتائج المعروفة والمتكررة أن أمهات الفتيات ذوات الدرجات العالية من دافع الإنجاز يميلن لأن يكن أكثر عدوانية اتجاه بناتهن . فقد وجد كاغان وموس Kagan و Moss (١٩٦٢) أن أحد أفضل الأسس التي تنبئ بالإنجاز والتحصيل العقلي للأطفال والراشدين من الإناث هو عدوانية الأم . وعلى العكس ، فإن عدم وجود مثل هذا السلوك عند الأمهات اتجاه الأطفال الذكور قد أدى إلى إنجاز أفضل . إن أمهات الفتيات كنَّ أكثر عدوانية وتنافسية وأكثر انتقاداً من قبل أخواتهن . وقد بينت إحدى الدراسات ، أن الطالبات الناجحات في المدارس الابتدائية ، كنَّ أقل عاطفية وحناناً اتجاه بناتهن بالمقارنة مع الفتيات الأقل عدوانية وتنافسية (Crandall, Dewey, Katkovesky, preston 1964) وبمتابعة نفس المنحى بالنسبة لمفحوصين من طلاب المدارس الأعلى فقد وصف بايرس Pierce (١٩٦٤) أمهات الفتيات أولات الإنجاز العالي على أنهم مسيطرات وصارمات حازمات وأكثر ضبطاً بالمقارنة مع أمهات الفتيات أولات الإنجاز الضعيف .

إن الآثار الناتجة عن اختلاف الخلفيات الأسرية قد تم دراستها على

نطاق واسع. فقد وجد نيروف وأتكينسون وفيلد وجورين (١٩٦٠) (veroff, Atkinson, Feld, Gvrin 1960) نتائج مختلفة لكل من الرجال والنساء وقد مثلت هذه النتائج في الشكل ١١ - ٣. فقد بينت هذه النتائج أن الإناث اللواتي كان والديهن مطلقين أو منفصلين قد أبدين مستوى عالياً ودرجات عالية من دافع الإنجاز أكثر من الإناث أوالات المنازل المستقرة أو اللواتي فقدن والديهن أو توفيا. والعكس صحيح بالنسبة للذكور.



الشكل ١١ - ٣ العلاقة بين الخلفيات الأسرية لعدد الذكور والإناث الذين يبدون فوق المعدل بدافع الإنجاز.

٢ - التقبل الاجتماعي كعامل لدافع الإنجاز والتحصيل عند الإناث (النساء).

إن أحد الموضوعات الهامة في البحوث التي أجريت على النساء ، هو أن دافع الإنجاز يبدو أكثر ارتباطاً بالتقبل الاجتماعي (مدى التقبل الاجتماعي) عند النساء منه عند الرجال . فقد بينت دراستان ، أن دافع الإنجاز عند فتيات المدارس الابتدائية مرتبط مباشرة برغبة الفتاة من أجل استحسان وتقبل الراشدين إليهن . ولكن هذا لم يحدث فيما يتعلق بالأولاد الذكور (Crandall, Katkovsky, Preston 1962, Sears 1962).

٣- القلق حول الإنجاز .

هناك دلائل متوفرة تفترض أن النساء يمررن بتجارب وخبرات صراع للجهد والسعي من أجل الإنجاز في حياتهن أكثر من الرجال (French, Lesser 1964, Lesser 1973, Lesser and Krawitz 1963) إن إحدى النتائج السلبية للنجاح عند النساء - التنافس مع الرجال ، فقدان الأنوثة ، تهديد بالرفض الاجتماعي من قبل الأقران - قد نوقشت في بعض كتابات فرويد الكلاسيكية وكذلك في كتابات انثروبولوجية من قبل مارغريت ميد (1949).

لقد وضعت الباحثة هونر (Honer 1973) نظرية تقول: إن الصراع يسبب القلق *conflict causes Anxiety* عند النساء في مواقف تتطلب الإنجاز . هذا القلق حول النجاح ربما يكون عاملاً رئيسياً للفروق الجنسية في دافعية الإنجاز والأداء *performance* وقد سمّت هونر (1973) القلق من النتائج السلبية للنجاح بأنها الدافع لتجنب النجاح *motive to avoid success* إنها تنظر إليه على أنه «استعداد ثابت للشخصية مكتسب عند الفرد في حياته المبكرة بالتزامن مع معايير دور الجنس». ففي إحدى دراساتها طلبت هونر (1973) من الرجال والنساء كتابه قصة عن أحد الأدوار في مسرحية مكتوبة إن هذا الدور قد صمم بحيث يستدعي الدافع لتجنب النجاح . وكما توقعت هونر فقد كانت استجابات النساء مختلفة

من استجابات الرجال. إن أكثر من ٦٥٪ من نساء العينة أظهرن درجة عالية من «الخوف من النجاح» وقد كان هذا فقط بنسبة ١٠٪ عند الرجال. في هذه الدراسة لهونر ، كانت أكثر الاستجابات العامة والشائعة للنساء ، قد ركزت على الآثار الاجتماعية السلبية للنجاح. وهذه الاستجابات تتضمن: الرفض Rejection ، فقدان الصداقة loss of friendship ، تقليل فرص الزواج وكذلك العزلة أو الوحدة loneliness وأكثر استجابات النساء الأخرى تضمنت حالات من الرفض الملحوظ (النكران) Remarkable denials .

وبالرغم من مرور زمن على بحوث هونر منذ منتصف الستينات ، فإن من المحتمل أن النساء قد يمررن بخبرات وتجارب أقل قلقاً حول النجاح مما كان لأكثر من ٣٠ سنة مضت. ومع ذلك ، تبقى نتائج بحوث هونر مشيرة ومحرضة لبحوث جديدة.

٥ - دافع القوة: تشريح الدافع

يعتبر دافيد وينتر David Winter (١٩٣٩) الباحث الرائد والممهد لدراسة دافع القوى أو الحاجة للقوة Need for Power ويقول وينتر: إن سعي الفرد للقوة هو أحد الدوافع والاستعدادات الهامة في الفرد إنه يعرف القوى بأنها قدرة الشخص على إحداث آثار موجبة ومقصودة في سلوك ومشاعر وانفعالات شخص آخر. وتحاول بحوث وينتر (١٩٧٣) «أن تحدد فيما إذا كان هناك فروق فردية في سعي الناس للقوة ومحاولتهم التأثير في سلوك الآخرين وفقاً لمقاصدهم ، ولقياس هذه الفروق ، وأيضاً لتحديد الآثار الناتجة والخصائص المرتبطة بذلك» في الواقع ، جمع وينتر ورفاقه (١٩٦٧ ، ١٩٦٨ ، ١٩٧٢ ، ١٩٧٣) عدداً كبيراً من الدلائل التي تشير إلى أن هناك فروقاً فردية في الدافع نحو القوة أو الحاجة للقوة (وتسمى اختصاراً power - n).

آ- معنى دافع القوة وقياسه :

إن هدف دافع القوة - وفقاً لويينتر - هو الوضع أو منزلة الحصول على القوة والتصرف وفقاً لذلك The status of behaving power .

لقد استخدمت ست لوحات أو صور من اختبار تفهم الموضوع (TAT) لقياس دافع القوة (n - Power) وكل صورة تغطي موضوعاً أو عدة موضوعات تتعلق بدافعية القوة ففي إحدى الصور مثلاً ، عدد من الجنود يشيرون إلى مخطط ، وتم اختيار الصور وفقاً لنفس الخطوط العريضة التي استعملت من قبل ماكلييلاند وأتكينسون في بحوثهما عن دافعية الإنجاز . وقد تضمنت العينة مجموعتين للمقارنة . واحدة أثبتت من خلال التعرض لخبرات مرتبطة بالقوة (حيث عرض عليها فيلم مثير للقوة) والمجموعة الأخرى استجابت للصور بدون إثارة مسبقة (لم تشاهد أي فيلم) وقد استعملت الفروق في التصورات الناتجة عند المجموعتين لتحديد الموضوعات التي تشير بشكل طبيعي لدرجة عالية من الحاجة للقوة .

ما هي الاستجابات التي تشير إلى درجة عالية من دافع القوة؟ وفقاً لويينتر (١٩٧٣) هناك ثلاثة نماذج :

- ١ - استجابات تتضمن تخیلات عن القوة والأفعال التي تعبر عن القوة .
- ٢ - استجابات تضم تصورات عن الأفعال والسلوكيات التي تحدث ردود فعل انفعالية قوية في الآخرين .
- ٣ - استجابات تضم حالات وأوضاعاً تظهر اهتماماً حول المكانة والمنزلة للشخص .

ب - السعي نحو القوة (والخوف منها) :

إن استعمال الموضوعات المرتبطة بالقوة في القصص الإسقاطية لا تتضمن دوماً السعي والأمل في القوى . أحياناً ، ردود الفعل الظاهرة في

مثل تلك الموضوعات ، تبدو مشوهة وملئية بالشك والأغاز. ويعتقد وينتر أن هناك مظهرين لدافع القوة هما: السعي أو الأمل بالقوة ، والخوف من القوة Hope and Fear of Power فالأمل بالقوة ودافع القوة تكون مترابطة إيجابياً عموماً. ولذلك فالأمل بالقوة ودافع القوة تعامل على أنها متوازنة أو واحدة في نقاشنا أما الأمل بالقوى والخوف من القوة فتظهر ترابطاً سلبياً واضحاً. إن الناس ذوي الأمل العالي بالقوة يميلون لإبداء درجة منخفضة من «الخوف من القوة» والعكس بالعكس.

ج - الخوف من القوة:

ويوازي الاهتمام بالقوة والقلق حوله ، وخاصة عندما يريد الفرد تجنب القوة مثلاً ، فقد استقصى وينتر (١٩٧٣) العلاقة بين الخوف من القوة والاتجاهات نحو العمل الأكاديمي عند طلاب الجامعة. فقد أعطى أكثر من ٢٠٠ طالب مستجد استبياناً مكثفاً يتضمن أسئلة كالتالية:

هل تفضل أن يكون العمل الأكاديمي منظماً بحيث يتيح:

أ- الهيمنة في الصف ، واجبات صفية ، امتحانات نظامية. . . الهيمنة كما تبدو في الاستقلالية بالقراءة والكتابة والقياس بالواجبات المدرسية؟

ب - بالنسبة لبرنامج العلوم الاجتماعية والإنسانية ، هل تفضل عموماً: الامتحانات الموضوعية (مثل اختبار الصح والخطأ ، اختبار متعدد الاختيار. . .) امتحانات سهلة.

إن أكثر الطلاب قد فضلوا البدائل والطرق الأقل بنائية (المطبوعة) ، ولكن الطلاب ذوو الدرجة العالية من الخوف من القوة كانوا أكثر بشكل ذي دلالة ، في اختبار البدائل والطرق الأقل بنائية. ويعتقد وينتر أن هذا يعكس الرغبة في الاستقلالية.

لقد دعمت هذه النتائج بدراسات أخرى ، حيث تبين أن الطلاب ذوي

الدرجة العالية في الخوف من القوة كانوا أكثر الآخرين بتأخرهم وكسلهم في سجلات الفصل. وكانوا غالباً غير مكملين للمنهاج والبرنامج الدراسي. إن إحدى التطبيقات الهامة لهذه النتائج المتعلقة بالخوف من القوة غالباً غير تكيفية. وهناك دليل آخر عند وينتر في الإشارة لهذا التوجه - مثلاً ، ذوو الخوف العالي من القوة يميلون أكثر للتعرض لحوادث السير من الطلاب الآخرين ، وهم غالباً غير أكفاء عندما يلعبون ألعاباً تنافسية.

د- الفعل (السلوك) المتعلق بدافع القوة:

إن الجزء الأكبر من بحوث وينتر هو البحث فيما يسميه الفعل أو السلوك القسدي المرتبط بالدرجة العالية من دافع القوة هذه المتعلقات تعتبر مظاهراً لدافع القوة.

١ - حضور الذات Presentation of self.

لقد بينت دراستان أن الناس ذوي الدرجة العالية من دافع القوة ، يميلون لاستحواذ الاعتبار والمكانة بدرجة تفوق الآخرين ذوي الدرجة المنخفضة من هذا الدافع (وينتر ١٩٦٨ ، ١٩٧٢) وهذا صحيح حتى عندما يكون الدخل أي صرف النقود ثابتاً. فالطلاب الأعلى بدافع القوة يميلون لوضع أسمائهم على الأبواب أكثر من غيرهم ، كما يميلون لتسجيل درجاتهم الجامعية بطريقة مفضلة مقبولة. لقد طلب وينتر من الطلاب الإشارة إلى الدرجة الدنيا النهائية التي حصلوا عليها في الجامعة فتبين أن المرتفعين بدافع القوة يظهرون درجاتهم الدنيا بشكل أعلى من حقيقتها.

لقد سأل وينتر (١٩٧٣) الموظفين من الطبقة المتوسطة وطلاب الجامعة عن السيارة التي يرغبونها أكثر. فوجد أن ذوي الدرجة العالية من دافع القوة ، لا يريدون السيارات الغالية جداً ، إنهم اختاروا سيارات ممكنة الاستعمال جيداً وتؤدي وظيفتها. وهذا ينطبق على كل الموظفين والطلاب ولكل من السيارات الأمريكية والأجنبية.

من الواضح أن التحكم بالناس والمواقف ، والمكانة هو الاهتمام الرئيسي لأولئك الذين يكونون مدفوعين بدافع القوة. مثل هذا التحكم أو الضبط يمكن الحصول عليه عبر القوة. واستحوذ المكانة أو تزيين المنتجات وزخرفتها.

وفي دراسة فيروف (1957) veroff وجد أن طلاب الجامعات المذكور ذوي الدرجة العالية من حيث دافع القوة ، يميلون إلى أن يكونوا مجادلين ومحاورين في القاعات كما أنهم يتوقون للثقة بمدريسيهم أو لاتباع الطلاب الذين يتفوقون من وجهة نظرهم. وربما يكون ذلك ، لأن الطلاب ذوي الدرجة العالية بهذا الدافع يعملون جيداً في مقرراتهم ومنهجهم الدراسي وخاصة الذي يتطلب مشاركة وحضوراً في الصف والقاعة.

٢ - اختيار الأصدقاء :

لقد اكتشف وينتر (1973) أن الطلاب ذوي الدرجة العالية من دافع القوة ، يميلون لتفضيل الأصدقاء الذين يكونون معروفين جيداً. ويقول وينتر: إن مثل هؤلاء الأصدقاء جذابون لهم وذلك لأنهم لا يهددونهم وخاصة أنهم لا ينافسونهم من أجل المكانة والقوة. إن من الصفات المميزة للمرتفعين بدافع القوة يظهرون بحيث يعملون على جمع أكبر عدد من التابعين الذين يتميزون بالتفهم والذكاء وفي نفس الوقت يظهرون موقفاً تنافسياً تجاه أولئك الذين هم خارج هذا الإطار. لقد سأل وينتر الطلاب «هل ترغب في أن تفعل أشياء لوحدك وبدون تقدير لما يفكر به الآخرون حولك؟» إن أكثر ذوي الدرجة العالية من حيث دافع القوة كانت إجاباتهم بـ «لا» عكس ذوي الدرجة المنخفضة الذين أجابوا بـ «نعم».

٣ - رد الفعل نحو الضغوط المتعلقة بدافع القوة وتوتراته :

لقد افترض ماكلياند (1982) أن الأفراد الذين لديهم دافع القوة

مرتفع يتميزون بكثرة ردود الفعل اتجاه الضغوط والتوترات المرتبطة بالقوة ، لقد تنبأ أن الأوضاع التي تثير دوافع القوة ، ولكنها لا تسمح بممارستها ، فإن مثل هؤلاء الأفراد يتميزون بدرجة عالية من الاستشارة الانفعالية لقد اختبر فودور (١٩٨٤) هذه الفرضية . فقد أوجد أوضاعاً مصطنعة ومزيفة عند طلاب الجامعة الذين يتميزون بدرجة عالية وبدرجة منخفضة من دافعية القوة ويعملون كمشرفين في جماعة العمل وخلال التجربة فإن أعضاء جماعة العمل أظهروا عدم اهتمام بالعمل كما أبدوا اهتماماً زائداً حول عملهم وأدائهم (لقد أخبروا ما يفعلون من قبل المجرب) إن الاهتمامات قد عبر عنها وفقاً للتوصيات المقدمة من قبل المشرف «نحن نحاول التغلب على المجموعات الأخرى ونهزمهم ، ولكننا أكثر عرضة للفشل بسبب أننا لم نعمل جيداً» «إن التوترات والضغوط هي أننا لا نقدم المبالغ المناسبة من النقود كما يرغبها هؤلاء الأفراد» «أتوقع ألا نقدم درجات إطلاقاً ، وهذا سيء» (فودور ١٩٨٤) يمكن للمشرفين عمل القليل لتغيير الاتجاهات أو لأداء فريق العمل . لقد روقب المشرفون بالنسبة للإثارة الانفعالية والتيقظ وحصلوا على تغذيات راجعة من الفريق الخاص بالعمل .

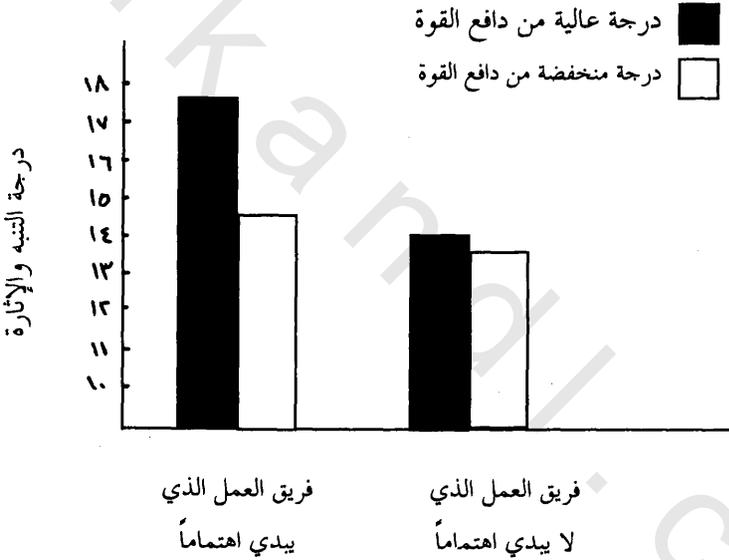
إن المشرفين ذوي الفعالية العالية والمنخفضة (أصحاب الدوافع العالية والمنخفضة في القوة) قد تميزوا بمستوى واحد ومماثل من الإثارة والتيقظ عندما أظهرت مجموعاتهم عدم الاهتمام بالإنجاز والأداء . ومع ذلك ، ووفقاً لتنبؤ ماكلياند ، عندما لم يبذل الفريق اهتماماً بالأداء ، فإن المشرفين ذوي الدرجة العالية في دافع القوة قد أصبحوا أكثر استشارة إن هذه النتائج قد مثلت في الشكل (١١ - ٤) .

٤ - السلوك الجنسي ودافع القوة :

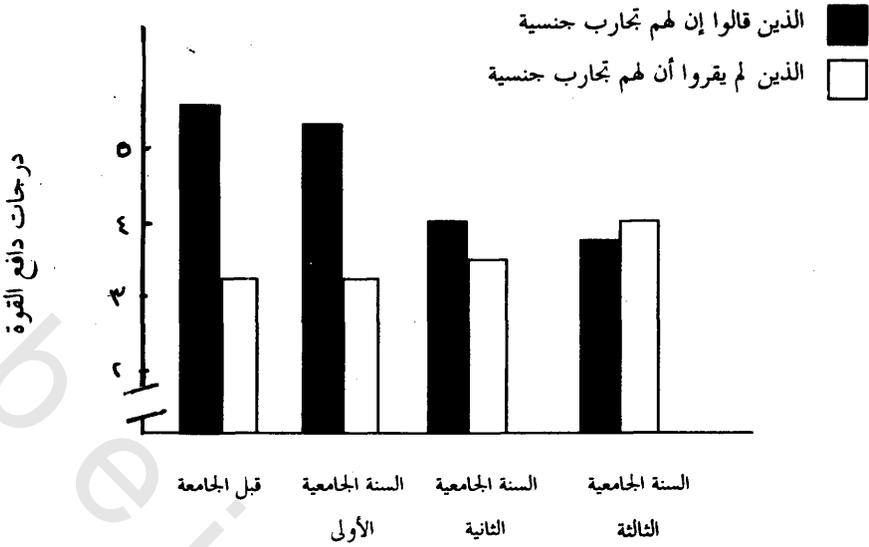
يرتبط السلوك الجنسي بالقوة في كل من الأدب وعلم النفس . ويشير بحث وينتر (١٩٧٣) إلى أن العلاقة بينهما لها أساس من الصحة والواقع .

فالطلاب (الذكور) الذين عبّروا عن مرورهم بتجارب جنسية قبل دخولهم الجامعة ، يملكون درجاتٍ عالية من دوافع القوة أكثر من أولئك الذين لم يمروا بتلك الخبرات قبل دخولهم الجامعة .

والرجال المدفوعون بدافع القوة سواء مروا بتجارب جنسية في أعمارهم المبكرة أم لا فقد عبّروا عن دافعية عالية في السلوك الجنسي . وقد مثلت نتائج وينتر في الشكل (١١ - ٥) .



الشكل ١١ - ٤ درجة التيقظ والاستشارة عند المشرفين ذوي الدرجة العالية والمنخفضة من دوافع القوة في تجربة فودور ، باعتبارها وظيفة تعكس فيما إذا كان فريق العمل يبدي أو لم يبدي اهتماماً بكيفية سير العمل



الشكل ١١ - ٥ متوسط درجات دافع القوة للرجال الذين خبروا أم لم يخبروا علاقات جنسية في فترات ماضية وتبين النتائج أن الرغبة في التجارب الجنسية مرتبطة بدافع القوة

٥ - الكحولية ودافع القوة:

لقد افترض ماكيلاند ورفاقه أن الحاجة إلى القوة (دافع القوة) h. power تلعب دوراً رئيسياً في مشكلات الشرب (الكحول) ، (ماكيلاند ، دافيد ، كالين ، وانير ١٩٧٢) ففي برنامج بحث استغرق عشر سنوات ، وجد هؤلاء الباحثون أن مشاعر القوة عند الرجال تزداد بعد شرب الكحول. إضافة إلى أن الرجال الذين يتميزون بدرجة عالية من هذا الدافع ، يشربون أكثر وذلك لإشباع تلك الحاجة ، وخاصة إذا تميزوا بانخفاض الضبط الذاتي. وقد انتهى هؤلاء للقول ، بأن الإدمان على الكحول لإشباع دافع القوة يميز المدمنين والكحوليين عن غير الكحوليين .

وهناك إثبات آخر غير مباشر يأتي من البحوث المطبقة لاستعمال برنامج تدريب دافعية القوة بالاتفاق مع العلاج النظامي للكحولية (ماكيلاند ١٩٧٧).

حيث يعطي البرنامج للمشاركين فيه تغذية راجعة لدافع القوة عندهم وطريقة إشباع الكحول لذلك الدافع (كاتير ، بوياتزيز وكلانسي ١٩٧٧).
كما أنهم تدربوا على الطرق المناسبة لإشباع دافع القوة. وقد أعطي فقط ٢٥٪ من المدمنين علاجاً نظامياً ، حيث استمر تأهيلهم وتكيفهم سنة واحدة بعد المعالجة. بالمقابل فإن ٥٠٪ من المدمنين الذين تلقوا علاجاً نظامياً وتدريباً لدافع القوة ، قد احتفظوا بتأهيلهم وتكيفهم لمدة سنة واحدة أخرى. وهذا يدعم الفكرة بأن دافع القوة يلعب دوراً في الكحولية.

* * *