

الفصل الثانى

دافعية الإنجاز

Achivement Motivation

مقدمة:

يكاد يجمع علماء النفس على أنه يمكن تفسير معظم أنماط السلوك الإنسانى من خلال إحدى المكونات الدافعية الهامة وهى الحاجة أو الدافع للإنجاز. يرى علماء النفس أن الدافع للإنجاز ليس من الشروط الضرورية لبدء التعلم والعمل فحسب، بل إنه ضرورى للاحتفاظ باهتمام الفرد وزيادة جهده، بحيث يؤدى إلى تركيز الانتباه وتأخير الشعور بالتعب فيزيد الإنتاج، كما رأوا أن الدافع للإنجاز يكون مصدر هام من مصادر تباين التحصيل الدراسى لدى الطلاب، فقد يغير الدافع طالباً فاشلاً فيجعله متفوقاً، وقد يكون الافتقار للدافع سبباً وراء رسوب طالب آخر، بينما يجعل الدافع طالباً ثالث يؤدى عمله بنجاح (أمينة شلبى، ١٩٩٣).

ولعل من أهم عوامل ضعف التوجه الإنجازى فى مجتمعنا حالياً أن كثيراً من أشكال النجاح تبدو من نمط النجاح الذى تسهم فيه جهود الآخرين وشخصياتهم، وليس النجاح الذاتى مما يؤصل الاعتقاد بعدم الاستقلالية وعدم الشعور بالكفاءة الذاتية أو التعويل على الجهد الذاتى والدافعية الداخلية وهذا ما يجعل المرء بحاجة دائمة للدعم من الآخرين أكثر من حصوله على دعم من ذاته وقدراته، حيث إنه من المفترض أن المشاعر المصاحبة للنجاح والفشل طبقاً لإدراك الفرد لسبب نجاحه أو فشله تؤثر بشكل فعال فى استمرارية أو إضعاف دافعية الإنجاز لديه. (حسن على، ١٩٨٩).

ويعنى ما سبق تأثير الدافع للإنجاز لدى الفرد بمستوى تدعيم المجتمع للإنجاز الفردى، القائم على توظيف الفرد لطاقاته وإمكانياته وبمدى تدعيمه- أى المجتمع-للإنجاز القائم على الآخرين، ومن الطبيعى أن كلاً من الاتجاهين يفرز أنماطاً مختلفة من السلوك، ومناخاً اقتصادياً واجتماعياً مختلفاً، ومعنى ذلك أن السياق الاجتماعى يؤثر بشكل كبير على النسق القيمى للفرد والذى يؤثر بدوره على التوجه الإنجازى له. وقد توصلت دراسات عديدة إلى إسهام قيمة الفرد فى تفسير التباين الكلى للإنجاز المدرسى، كما أنها تعتبر عاملاً محدداً للعلاقة المدركة بين الأسباب والنتائج والتفسيرات السببية للنجاح والفشل (فتحى الزيات، ١٩٨٩).

وهناك العديد من النظريات التى تناولت تفسير الضبط الذاتى للأنشطة الانفعالية والمعرفية التى تصدر عن الفرد، حيث تختلف هذه الأنشطة باختلاف تفسير الفرد لموقفه منها ودوره فيها، بمعنى أن نوع أنشطة الفرد ودرجة إقباله على ممارسة هذه الأنشطة داله لما يتكون لديه من اعتقاد أو قناعات بأهمية دوره فى نتائجها وحجم هذا الدور (فتحى الزيات، ١٩٩٦)

ويرتبط الضبط الذاتى بمفهوم وجهه الضبط Locus of Control وهو يعنى فى هذا الموضع ميل الفرد إلى عزو نتائج الأحداث المتضمنة لخبرات النجاح أو الفشل إلى العوامل الذاتية أو الشخصية مثل القدرة الذاتية أو المهارة والجهد، أو إلى العوامل البيئية الخارجية مثل الحظ أو الصدفة أو صعوبة المهمة. ومن أكثر المفاهيم ارتباطاً بفكرة الضبط الذاتى مفهوم دافعية الإنجاز Achievement Motivation والذى نتناوله فى الصفحات التالية من حيث تعريفه وأهم النظريات المفسره له:

تعريف الدافع للإنجاز:

يرجع الفضل إلى موراي Murray ١٩٣٨ فى بدء تحديد مفهوم الحاجة إلى الإنجاز Need of achievement وإرساء الأسس التى يمكن أن تستخدم فى قياسه، وقد عرف موراي الدافع للإنجاز باعتباره حرص الفرد على تحقيق الأشياء التى يراها الآخرون صعبة، السيطرة على البيئة الفيزيائية والاجتماعية، التحكم فى

الأفكار وحسن تناولها وتنظيمها، سرعه الأداء، الاستقلالية، التغلب على العقبات وبلوغ معايير الامتياز، التفوق على الذات ومنافسة الآخرين والتفوق عليهم، والاعتزاز بالذات وتقديرها بالممارسة الناجحة للقدرة. (Weiner, 1980) ويرى موراي أن الأشياء التي يمكن أن تشبع هذا الدافع تتنوع وتختلف ما بين القيام بأبسط الأعمال والقيام بالأعمال العظيمة كإكتشاف أحد الكواكب أو النجوم (زكريا الشربيني، ١٩٨١).

ويُعرف ماكلياند McClelland الدافع للإنجاز بأنه الأداء في ضوء مستوى محدد من الامتياز والتفوق أو هو ببساطة الرغبة في النجاح.

بينما يعرفه أتكينسون Atkinson, 1964 بأنه استعداد ثابت نسبياً في الشخصية، يحدد مدى سعى الفرد ومثابرتة في سبيل تحقيق أو بلوغ نجاح، يترتب عليه نوع من الإشباع وذلك في المواقف التي تتضمن تقييم الأداء في ضوء مستوى محدد للامتياز.

في حين يرى فرنون Vernon ١٩٧٣ أن دافعية الإنجاز ترتبط بأهداف محددة وبشكل عام يتضمن السلوك المنجز للنشاط الذي يتجه مباشرة نحو الاحتفاظ بمستويات معينة من الامتياز والتفوق العقلي كما يتضمن الإنجاز منافسة الآخرين (أبو المجد ابراهيم، ١٩٨٧).

أما فرجسون Ferguson ١٩٧٦ فيعرفه على أساس أنه النضال من أجل الامتياز للحصول على أعلى المستويات في المهام المختلفة وفيه يتميز الأداء بالنجاح أو الفشل، وأن دافعية الإنجاز تتجه مباشرة نحو تحقيق الأهداف.

(محمد المرسي إسماعيل، ١٩٨٤).

وينظر جونسون ١٩٦٩، Johnson للدافعية على أنها ميل أو نزوع لبذل الجهد لتحقيق الأهداف، بينما يرى جاج وبرلز Gage & Berliner, 1984 أن الدافعية مفهوم يستخدم لوصف ما ينشط الفرد أو يستحثه أو يدفعه وما يوجه نشاطه.

كذلك يُعرف فاروق عبد الفتاح، ١٩٨٧ دافعية الإنجاز على أنها الرغبة المستمرة للسعى إلى النجاح، وإنجاز أعمال صعبة والتغلب على العقبات بكفاءة وبأقل قدر ممكن من الجهد والوقت وبأفضل مستوى من الأداء.

ويشتق فتحى الزيات، ١٩٩٦ تعريفاً لدافعية الإنجاز من نظرية أتكنسون حيث يعرفها على أنها دافع مركب، يوجه سلوك الفرد كي يكون ناجحاً في الأنشطة التي تعتبر معايير للامتياز، والتي تكون معايير النجاح والفشل فيها واضحة ومحددة. ومن أمثلة ذلك: الأنشطة التنافسية سواء كانت أنشطة معرفية كالامتياز في التحصيل أو الذكاء أو الابتكار أو أنشطة حركية كالألعاب الرياضية الفردية أو أنشطة اجتماعية كالقيادة أو الزعامة.

كذلك فإن دافعية الإنجاز هي المحصلة النهائية للعلاقة بين دوافع النجاح ودوافع تجنب الفشل والتفاعل بينهما حيث:

. . دوافع النجاح هي تلك الدوافع التي توجه سلوك الفرد لتوظيف إمكانياته في التعامل بكفاءة وإيجابية لتحقيق النجاح، وتبدو في المغامرة ومواجهة الصعاب، تنوع الاهتمامات، الثقة بالنفس، والإحساس بالمقدرة، المنافسة، الاستقلال، وتمثل هذه الدوافع دوافع إقدام لدى الفرد.

. . دوافع تجنب الفشل هي تلك الدوافع التي تستثير قلق الفرد حول نتائج إقدامه على معالجة الأنشطة المختلفة، وتبدو في الخوف من الفشل، ضعف ثقة الفرد بقدراته ومعلوماته، القلق المرتبط ببدء العمل والنشاط، القلق المرتبط بالمستقبل وتمثل هذه دوافع إحجام لدى الفرد. وفي مجال الإنجاز الرياضى يعرف علاوى، ١٩٩٨ دافعية الإنجاز على أنها استعداد الفرد للتنافس في موقف من مواقف الإنجاز في ضوء معيار أو مستوى معين من معايير أو مستويات الامتياز، وكذلك الرغبة في الكفاح والنضال للتفوق في مواقف الإنجاز التي ينتج عنها نوع معين من النشاط والفاعلية والمثابرة.

ويفرق علاوى، ١٩٩٨ بين نوعين من الدافعية المرتبطة بالرياضة دافعية

خارجية Extrinsic motivation ويقصد بها الحالات الخارجية غير النابعة من داخل الفرد نفسه والتي تثير وتوجه السلوك نحو الممارسة الرياضية أو الأداء الرياضى . كما يدخل فى نطاقها مختلف الوسائل التى تعمل على تحقيق هدف خارجى كالحصول على المكاسب المادية أو المعنوية أو التشجيع والتدعيم الخارجى . والدافعية الداخلية Intrinsic mativation ويقصد بها الحالات الداخلية النابعة من داخل الفرد نفسه والتي تشبعها الممارسة الرياضية أو الأداء الرياضى كهدف فى حد ذاته أو كقيمة فى حد ذاتها . وتمثل الدافعية الداخلية فى المجال الرياضى فى دوافع إنجاز النجاح التى تدفع اللاعب للإقبال نحو أنشطة ممتعة أو مشوقة تدفعه لتحقيق أهدافه .

فى حين يقصد بدوافع تجنب الفشل أنها تكوين نفسى يرتبط بالخوف من الفشل والذى يتمثل فى التوقع السلبي لمستوى الأداء وعدم الإجابة فى الأداء عند المنافسة، والوعى الشعورى بانفعالات غير سارة، وتوقع العواقب السيئة للفشل فى المنافسة أو الهزيمة، الأمر الذى قد يؤدى باللاعب إلى الإحجام عن مواقف المنافسة والإنجاز ومحاولة تجنبها .

دافعية الإنجاز والتعلم؛

إذا نظرنا إلى علاقة الدوافع عامة والدافع للإنجاز خاصة من حيث العملية التربوية فإننا نجد المربين قد اعتقدوا لفترة طويلة أن الثواب والعقاب لهما قدر من الكفاءة فى استثارة الدوافع وفى ذلك يذكر هكسلى Huxley ان المهم هو دفع التلاميذ إلى القيام ببعض المجهود العقلى تجاه التعلم ولكن السؤال الذى يتبادر إلى الذهن هنا هو كيف ندفع الأطفال لمحاولة التعلم؟ إن الإنسان يتعلم إذا أراد أن يتعلم وكان له القدرة على التعلم وسنحت له الفرصة للتعلم وقدم له النصح والإرشاد، غير أن القدرة والفرصة والإرشاد لا فائدة لها إذا لم يكن لدى المتعلم ما يدفعه إلى التعلم، فالدافع شرط ضرورى لكل متعلم وكلما كان هذا الدافع قويا زادت فاعلية المتعلم أى مثابرتة على التعلم والاهتمام به، وقد أثبتت العديد

من الدراسات أن الدافع للإنجاز مصدر لإحداث تغيير كبير في تحصيل المتعلم كما أنه مصدر لاختلاف المتعلمين المختلفين فقد يغير الدافع طالباً فاشلاً فيجعله متفوقاً، وقد يكون الافتقار إلى الدافع سبب رسوب طالب ذكي بينما يجعل طالب آخر أقل مقدرة بكثير يؤدي هذا العمل بنجاح .

وعندما أجريت الدراسات على عينات من مجموعات من الأطفال متكافئة في القدرة ومختلفة في مستوى الإنجاز وجد أن المجموعة ذات دافع الإنجاز المرتفع كان أداؤها أفضل من أداء المجموعة الأخرى في اختبارات السرعة في اللغة والحساب وحل المشكلات وأنها كانت أكثر مثابرة وأكثر ميلاً للوصول إلى حلول للمواقف التي تتطلب حل المشكلة، والاستمرار في العمل والاجتهاد فيه حتى في حالة عدم وجود ضغط خارجي أو مراقبة. وتتبع أفراد مجموعة دافع الإنجاز المرتفع وجد أنهم حققوا مستويات نجاح مرتفعة في المرحلتين الثانوية والجامعية، كما وجد أنهم يميلون إلى احتلال مراكز مرموقة في المجتمع ويرتقون فوق أصولهم الأسرية .

وفي دراسة جادزيلا وزملائه Gadzella, etal, 1976 بعنوان «العلاقات بين عادات الدراسة والاتجاهات ووجهة الضبط ودافعية الإنجاز والتحصيل الدراسي» على ١٢٠ من دارسى علم النفس بالجامعة منهم ٣٩ ذكوراً، ٨١ إناثاً توصل إلى ارتباط دوافع النجاح بالتحصيل الدراسي العالى ووجهة الضبط الداخلية والعادات الدراسية المرغوبة والاتجاهات الموجبة نحو الدراسة وكانت جميع ارتباطاتها بهذه المتغيرات دالة إحصائياً عند مستويات ما بين ٠,٠٥ , ٠,٠١ , ٠,٠٠٥ .

كما توصل بروليك وبريك Prociuk & Breck ١٩٧٤ إلى أن الأفراد الذين عزوا درجاتهم في المقررات التي يدرسونها إلى القدرة والجهد عكسوا عادات دراسية فعالة واتجاهات موجبة نحو الدراسة كما كان تحصيلهم الدراسي أعلى من الأفراد الذى عزوا درجاتهم في المقررات التي يدرسونها إلى الآخرين (المدرسين) والصعوبة أو عوامل الصدفة بفروق دالة إحصائياً (إبراهيم جيد جبره، ١٩٨٨) .

كذلك أظهرت الدراسات التجريبية أنه إذا كان لدينا مجموعتان من الأفراد متساويتان في الذكاء، ولكن إحدهما مرتفعة في الدافع للإنجاز والآخرى منخفضة في هذا الدافع فإن المجموعة المرتفعة في الدافع للإنجاز تحصل على درجات أفضل في الاختبارات المدرسية أو الجامعية أى أن الطلاب الذين يحصلون على تقديرات مرتفعة في الجامعة يكون لديهم عادة دافع قوى للإنجاز مادامت القدرات اللازمة لذلك متوفرة.

ويؤكد مورجان Morgan هذه النتيجة بقوله: فى الدراسات العديدة التى نشرت عن العلاقة بين الأداء والدافع للإنجاز توجد علاقة ارتباطية جيدة بين هذين المتغيرين سواء فى الأعمال المدرسية أو فى الأعمال التجريبية وأن الأفراد مرتفعى الدافع للإنجاز يؤدون أعمالهم بصورة أفضل من منخفضى الدافع للإنجاز.

وعلى ذلك بأن هذه النتيجة متوقعة ويجب أن تكون كذلك لأن الدافع للإنجاز القوى يدفع الأفراد إلى زيادة معارفهم ومهاراتهم حتى يصبحوا بارعين فى أعمالهم فيتعلموا بطريقة أسرع ويؤدوا أعمالهم فى وقت أقل من غيرهم.

وجدير بالذكر أن الدافع للإنجاز ليس من الشروط الضرورية لبدء التعلم فحسب بل أنه ضرورى للاحتفاظ باهتمام المتعلم وزيادة جهده وهناك العديد من البحوث التى توصلت إلى أن الدافع لا يزيد من الرغبة فى زيادة العمل والإنتاج فحسب ولكنه يزيد من القدرة على زيادة الإنتاج أيضاً فالدافع القوى غالباً ما يؤدى إلى تركيز الانتباه وتأخير ظهور التعب فينجم عن ذلك فى الإنتاج.

..النظريات المنسرة لدافعية الإنجاز:

يرجع الفضل إلى موراي Murray فى إدخال مفهوم الحاجة إلى الإنجاز إلى التراث النفسى . فبالإضافة لتعريفه السابق فقد أضاف مفاهيم أخرى ليوضح ما يقصده بالحاجة إلى الإنجاز وهى الرغبات والتأثيرات Desires and Effects والأفعال Actions، الاندماجات والتفريعات Fusions and subsidiation فمن

حيث الرغبات والتأثيرات فتحدد بالحاجة إلى الإنجاز على أنها رغبة الفرد في أن يتم شيئاً صعباً، وأن يتمكن من الموضوعات أو الأشياء الفيزيقيه أو الأفكار، وأن يتناولها وينظمها بحيث يفعل ذلك بسرعة واستقلالية قدر الإمكان. (Weiner, 1980) وأن يتغلب على ما يصادفه من عقبات، ويحقق مستوى عالياً وأن يُعتبر نقطه قوة لا ضعف ويمكن للعاملين معه أن يعترفوا به ويقدروا ذاته من خلال الممارسة الناجحة لما لديه من مواهب، ومن حيث الأفعال فإن الحاجة للإنجاز تتحدد على أنها حرص الفرد على أن يقوم بجهود مستمرة ومتكررة للوصول للشئ الصعب، وأن يعمل بغرض واحد، نحو هدف عال أو بعيد، وأن يستمتع بالتنافس وأن يمارس قوة الإرادة.

أما من حيث الإندماجات والتفريعات فيرى موراي أن الحاجة للإنجاز يمكن أن تندمج فعلاً مع أى حاجة أخرى، وهو يعتقد أن الحاجة للإنجاز تندرج تحت حاجة أكبر هي الحاجة إلى التفوق (زكريا الشربيني، ١٩٨١).

وأيده في ذلك يونج Young حينما ذكر أن الحاجة إلى التفوق يتفرع منها ثلاث حاجات هي: الحاجة للإنجاز، والحاجة إلى المركز الاجتماعي، والحاجة إلى الاستعراض (نبيل صادق، ١٩٩٠).

ويرى موراي أن سبب إشباع الحاجة إلى الإنجاز تتحدد على حسب نوع الاهتمام أو الميل، فالحاجة إلى الإنجاز في المجال العقلي مثلاً تكون على هيئة رغبة في الامتياز العقلي، والحاجة للإنجاز في المجال الرياضي تكون على هيئة رغبة في الامتياز الرياضي.. وهكذا..

.. ويتضح من منظور موراي للدافعية ما يأتي:

١- التأكيد على أهمية البيئة الاجتماعية التي يعيش فيها الفرد من حيث توفيرها للفرص التي يستطيع الفرد من خلالها إشباع هذه الحاجة ويظهر هذا في ذكره أن سبب إشباع الحاجة إلى الإنجاز تتحدد على حسب نوعية الميل أو الاهتمام.

٢- التأكيد على أن للبيئة الاجتماعية دوراً فعالاً في استثارة الحاجة للإنجاز، فهو يؤكد على الدافعية المستثارة، وأن الفرد لابد وأن يستثار في وجود الآخرين ليتفوق.

٣- إهتمامه بقياس دافع الإنجاز حيث وضع أساسيات اختبار تفهم الموضوع (Thematic Apperceptive Test (TAT). فقد قرر أن الغرض من هذا الاختبار هو استثارة الإبداع الأدبي، وبالتالي استدعاء الخيالات التي تكشف عن العقد المستترة واللاشعورية.

ويرجع الفضل في الدراسات المنظمة في مجال دافعية الإنجاز ومحاولة تأصيل البحث فيه وبلورة نظرية خاصة به إلى ماكلياند. ويطلق ماكلياند على تصوره أنها نموذج الاستثارة الانفعالية Affective Arousal Mood وهو يعتبر كل الدافعيات بما فيها من حوافز الجوع أموراً متعلمة، ويتفق مفهوم الدافع للإنجاز لدى ماكلياند مع تصور أتكسون حيث يرى أنه استعداد ثابت نسبياً في شخصية الفرد، يحدد مدى سعيه ومثابرتة في سبيل تحقيق أو بلوغ نجاح يترتب عليه نوع من الإشباع، وذلك في المواقف التي تتضمن تقييم الأداء في ضوء مستوى محدد للامتياز (MacCleland, 1961)

ويذكر ماكلياند أن الأفراد المنجزين مستعدون للتعلم بدرجة أسرع، وإلى العمل على نحو أفضل، وإلى تبني مستويات مرتفعه من الطموح، والميل إلى إدراك العالم من زوايا مختلفة، ويفسر ذلك بخضوع الفرد للتدريب على الاستقلال.

وقد أوضح ماكلياند أن الفروق الفردية في قوة الدافع للإنجاز كما تقاس بمقياس التات (TAT) تتوقف على البيئة وخاصة حينما تؤدي أساليب التربية للأطفال إلى تدعيم الاستقلالية والاعتماد على الذات (أبو المجد إبراهيم، ١٩٨٧) وقد تركز اهتمام ماكلياند في النهاية على التجريب للوصول إلى أفضل الطرق لقياس الدافع للإنجاز وقد استخدم الطرق الإسقاطية Projective للتمييز

بين المستويات المختلفة للحاجة للإنجاز ويرى أنه إذا استطعنا أن نحدد صفات الشخص عالى الإنجاز أمكن لنا استخدام هذه المعرفة فى تنمية أو استثارة بعض هذه الصفات فى الأفراد الأقل اتجاهًا إلى الإنجاز عن طريق إعداد برامج تدريبية ملائمة لهم، غايتها القصوى تحسين دافعية الإنجاز لديهم.

وقد سعى ماكيلاند إلى الربط بين تأثير الدافعية على مستوى الفرد وتأثيرها على مستوى المجتمع بحيث ذهب إلى القول بأن الأشخاص ذوى الحاجة المرتفعة للإنجاز لديهم الحافز اللازم للشراء الاقتصادى، سواء بالنسبة لأنفسهم أو للمجتمع.

أى أن هناك علاقة متبادلة فى رأيه بين الدافعية للإنجاز عند الأفراد وبين الإنجاز الاقتصادى فى مجتمع من المجتمعات، كذلك فقد أظهر أنه فى البلاد التى تعكس فيها قصص الأطفال درجة عالية من المخيلة الإنجازية فإن معدل النمو فيها يميل إلى أن يكون أعلى من المتوقع. أما فى البلاد التى يتم تقدير قصص الأطفال فيها على أنها منخفضة من حيث الحاجة إلى الإنجاز فإن معدل النمو فيها يميل إلى أن يكون أقل مما هو متوقع عادة. كذلك فقد أوضح ماكيلاند أن ظهور ونمو دافعية الإنجاز فى بلد ما يسبق التقدم الاقتصادى فى هذا البلد. (فتحى الزيات، ١٩٩٦).

وحيث يذكر ماكيلاند أن جميع الدوافع متعلمة، بما فيها الدافع للإنجاز، فهو يؤكد دور البيئة التى يحيا فيها الفرد وتأثيرها على دافعية الإنجاز لديه، ويتضح من نظرية ماكيلاند أنه قد اهتم بتربية الطفل، وبالبيئة التى يعيش فيها، من حيث علاقتها بدافعية الإنجاز، مما جعله ينادى بعمل برامج لتحسين دافعية الإنجاز لدى الأفراد.

ومن خلال العرض السابق نستطيع استخلاص بعض نقاط الخلاف بين ماكيلاند وموراى على النحو التالى:

١- إطلاق مصطلح الدافع للإنجاز على ما أسماه موراى الحاجة إلى الإنجاز.

٢- استخدام اختبار تفهم الموضوع (TAT) استخداماً جماعياً وذلك بعرض الصور أمام المفحوصين على شاشة لمدة عشرين ثانية لكتابة قصصهم .

٣- وضع ماكلياند نظاماً خاصاً لتحليل القصص يختلف عن نظام موراي .

٤- يرى ماكلياند أن دافع الإنجاز تكوين فرض يعنى الشعور أو الوجدان المرتبط بالأداء، حيث المنافسة لبلوغ معايير الامتياز، وأن هذا الشعور يعكس شقين رئيسيين هما الأمل فى النجاح - الخوف من الفشل أثناء سعى الفرد لبذل جهده وكفاحه من أجل النجاح، وبلوغه المستوى الأفضل .

ولقد تمكن أتكسون وفيثر Atkinson & Feather, 1966 من صياغة نظرية التوقيع- القيمة Expectation-Value Theory فى الإنجاز على أساس أن النجاح يتبعه الشعور بالفخر، والفشل يتبعه الشعور بالخيبة، وأضاف أتكسون للإنجاز شيئاً جديداً حين تناوله بعلاقات رياضية .

ولأن نموذج أتكسون للإنجاز يمثل نموذجاً خصباً فى هذا الصدد فإنه يجدر الإشارة إليه حيث يشير بشكل عام للدافع على أنه استعداد الفرد للمجاهدة أو السعى فى سبيل تحقيق أو إشباع هدف معين .

وهو يميز بين الدافع والدافعية ففى حالة الإنجاز يشير الدافع إلى الرغبة أو الحاجة للإحساس بالفخر و الاعتزاز عند إتمام عمل ما أو إنجاز أداء ناجحاً .

كما يمثل الشعور - بحاله الإشباع من خلال الإنجاز ومحاولة الاستمتاع بالنجاح- جوانب أساسية لدفع الإنجاز . ومن ناحية أخرى عندما يغدو هذا الميل ظاهراً أو يدخل إلى حيز التحقيق الفعلى أو الصريح فإنه يسمى دافعية باعتباره عملية نشطة أو بذلاً للجهد .

وبعبارة أخرى فإن الدافع وفقاً لتصور أتكسون «كحالة استعداد» لا يتحقق إلا فى وجود مؤشرات موضوعية تشير من جانب الفرد إلى إمكانية تحقيق أو توقع الحصول على الباعث، ولهذا فإن مفهوم الدافعية يشير الى تلك العلاقة التى بين الدافع وتوقع الباعث ذاته .

بالإضافة إلى ذلك فإن تلك العلاقة تحدد أيضاً قوة وحجم السلوك المراد منه تحقيق الهدف .

وإذاً هذا التصور يتحدد الدافع للإنجاز على أنه استعداد الفرد للاقتراب من النجاح ، ويتحدد التوقع في احتمالية أو إمكانية حدوث هذا النجاح ، بينما يصبح الباعث هو قيمة النجاح ذاته ، أما دافعية الإنجاز فهي ذلك المركب الثلاثي من قوة الدافع ، ومدى احتمالية نجاح الفرد ، والباعث ذاته بما يمثله من قيمة لديه . (Atkinson & Feather, 1966) .

وركز أتكنسون في نظريته على الدافعية المستثارة ، وما يتصف به الموقف من خصائص معينة إنما يستثير دوافع مختلفة وإذا تغيرت طبيعة المواقف أو المثيرات فإن دوافع مختلفة تستثار أو تتحقق ، وينتج عنها تنشيط نماذج محددة ومختلفة من السلوك ، وافترض أتكنسون أن الميل للنجاح هو ميل دافعي متعلم وقوة هذا الميل ترتبط باهتمام الفرد بالأعمال الأكثر دقة وبمستوى أدائه في هذه الأعمال . (فاروق عبد الفتاح ، ١٩٨٧) .

والدافع للإنجاز من وجهة نظر أتكنسون هو استعداد ثابت نسبياً عند الفرد (الدافع للنجاح - الدافع لتجنب الفشل) مع احتمالات النجاح أو الفشل ، بالإضافة إلى قيمة الحافز الخارجي للنجاح أو الفشل . ومعنى ذلك أن الدافع للإنجاز عند أتكنسون يتكون من شقين رئيسيين :

الشق الأول:

هو استعداد ثابت نسبياً عند الفرد ، ولا يكاد يتغير بتغير المواقف المختلفة (الدافع للنجاح - الدافع لتجنب الفشل)

الشق الثاني:

خاص باحتمالات النجاح أو الفشل ، وجاذبية الحافز الخارجي الموجب للنجاح أو قيمة الحافز السالب للفشل وعلى ذلك فإن تغير ناتج الإنجاز عند الفرد الواحد من موقف لآخر يرجع إلى الشق الثاني من المعادلة فقط .

وتوضح المعادلات التالية الفكرة السابقة :

$$Ts = Ms. Ps . Is$$

حيث :

Ts (Tendency to Success)	=	الميل لإحراز النجاح
Ms (Motive to Achieve Success)	=	الدافع لبلوغ النجاح
Ps (Probability of Success)	=	إحتمالية النجاح
Is (The incentive Value of Success)	=	قيمة الباعث للنجاح
		حيث $Is = 1 - Ps$

الميل لإحراز النجاح (Ts) هو وظيفة لاستعداد ثابت فطرى أو مكتسب .
ويمكن التعبير عن الميل نحو تحاشى الفشل ومايتضمنه من تفاعلات على
النحو التالى :

$$Taf = Maf. Paf. If$$

حيث :

Taf (The Tendency to Avoid Failure)	=	الميل لتجنب الفشل
Maf (Motive to Avoid Failure)	=	دافع تجنب الفشل
Paf (Probability to Failurs)	=	احتمالية الفشل

قيمة باعث تجنب الفشل = If (the incentive value of avoidoince failure)
ومما سبق يتضح أن نظرية التوقع - القيمة توضح العلاقات الرياضية التى تتنبأ
بميل الفرد للإقدام على النجاح (دوافع الإقدام) أو تجنب الفشل (دوافع الإحجام)
من خلال النشاطات المتتالية للإنجاز وهذا التنبؤ يحدده التفاعل بين مكونات
متوازية هى فى حالة الميل للإقدام على النجاح على النحو التالى :

- ١ - استعداد أو دافع ثابت (نسبياً) للنجاح .
- ٢ - احتمالات النجاح .

٣ - باعث أو قيمة الحافز الخارجى للنجاح .

كما أن الميل لتحاشى الفشل محصلة عوامل ثلاثة هى :

١ - استعداد أو دافع ثابت (نسيباً) لتجنب الفشل .

٢ - احتمالات الفشل .

٣ - (توقع) قيمة باعث تجنب الفشل .

وبذلك يمكن الحصول على ناتج الإنجاز من المعادلة التالية :

$$AR = (Ms. Ps. Is - Maf. Pf. Iaf)$$

حيث AR هو ناتج الإنجاز Achievement Resultat

أى أن المحصلة النهائية لدافعية الإنجاز =

(دوافع النجاح x احتمالات النجاح x قيمة بواعث النجاح) - (دوافع تجنب

الفشل x احتمالات الفشل x قيمة بواعث الفشل).

ويمكن التعويض فى المعادلات السابقة ليكون ناتج الإنجاز كالاتى :

$$AR = (Ms - Maf) (Ps \times 1 - Ps)$$

وهكذا يلاحظ أن أتكنسون يرى أن الدافع للإنجاز عبارة عن استعداد ثابت نسبياً عند الفرد (الدافع للنجاح مطروحاً منه الدافع لتجنب الفشل) متفاعلاً مع احتمالات النجاح أو الفشل بالإضافة إلى جاذبية أو قيمة الحافز الخارجى للنجاح أو الفشل وعليه فإن المسئول عن تغير أو تذبذب ناتج الدافع للإنجاز عند الفرد الواحد هو الشق الثانى وحده . وبمعنى آخر فإن فى حالة تكافؤ احتمالات النجاح وحوافزه الخارجية لأكثر من عمل بالنسبة للفرد الواحد فإن ناتج إنجاز هذه الأعمال يكون متقارباً .

وقد لاحظ أتكنسون وفيتير (ATkinsan & Feather, 1966) أن الإنجاز يمكن أن يستثار بالعديد من البواعث بالإضافة إلى دافعية الإنجاز مثل المكافآت المادية، المعززات الاجتماعية، المركز الأدبى والاجتماعى المرتبط بالهدف المراد إنجازه .

وأطلق عليها أتكنسون «البواعث الخارجية» Extrinsic Incentives ومن ثم أضافها للمعادلة فأصبحت:

$$TA = (Ms. Ps. Is - Maf . Paf. If) + Extrinsic Incentives$$

حيث TA ناتج الإنجاز

(عن فتحى الزيات، ١٩٨٩)

كما أضاف أتكنسون وكارتوريت Atkinson & Cartwright أن الدافعية تنطوى على نوع من القصور الذاتى Inertia ويقصد بها قوة الأثر السابق لمعالجة مهمة فاشلة، بمعنى أن السلوك الذى استثاره الهدف الموجه يميل إلى أن يقاوم حتى يتحقق هذا الهدف (فتحى الزيات، ١٩٨٩) وعلى ذلك تصبح قوة الميل أو النزعة للعمل دالة النزعة المستثارة فى الموقف الحالى للمثير. أى أن ميل الفرد أو دافعيته للعمل تتوقف على النزعة التى تتركها معالجة المثير. ويتفق بلاس Blass مع اتكنسون فيرى أن الدافع لتجنب الفشل هو استعداد لدى الفرد يتمثل فى الخوف من الفشل وليس العمل على تفادى الفشل عندما يُقيم أداءه بنفسه، أو بواسطة الآخرين، واضعاً فى اعتباره تهديد الفشل، ومقاومته للفشل تكون أضعف ما يمكن أن تكون عليه عندما تكون احتمالات النجاح عالية جداً، واحتمالات الفشل متلاشية تقريباً (نبيل صادق، ١٩٩٠) أو عندما تكون احتمالات النجاح ضعيفة جداً، وفى الحالة الأخيرة تكون المهمة صعبة جداً، لأن الفشل مؤكد، وسبب لومه لنفسه يكون منعماً. وهذا يعنى أنه إذا لم يكن هناك دافع للنجاح ليعطى إيجابية للتغلب على الصعوبات فإن هذا يتطلب حافزاً إيجابياً من نوع آخر كتعاون من قبل الآخرين، بالإضافة إلى دافع من داخل الفرد يناظر تلك الحوافز الخارجية، وذلك بالإضافة إلى دافع من داخل الفرد يناظر تلك الحوافز الخارجية، وذلك لتحقيق ميل خارجى للنجاح كاف للقيام بالمهمة للتغلب على صعوبتها، أما إذا تساوى الدافع لتجنب الفشل مع الدافع لتحقيق النجاح فإن الميل للإنجاز = صفر. وبالتالي فإن الميل لإحراز النجاح يعتمد كلية

على طبيعة وقوة الباعث الخارجى فى الموقف والذى يسمى بالإنجاز المرتبط بالأنشطة وبالتالي فإن القوة الكلية للميل للنشاط AR تمثل بالمعادلة:

$$AR = (Ts - Tf) + Text$$

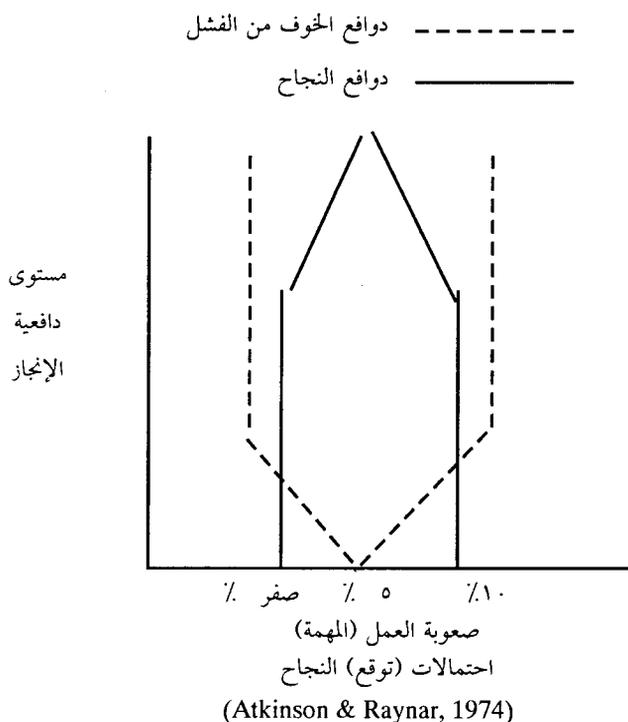
(عن أبو المجد إبراهيم، ١٩٨٧)

حيث تشير Text إلى أى ميل خارجى لتحقيق النجاح والذى سبق أن أطلق عليه أتكنسون البواعث الخارجية (Extrinsic Inccntives).

ويلاحظ أن قوة الميل للإنجاز أو ناتج الإنجاز (AR) تكون أكبر ما يمكن عندما تكون المهمة المراد القيام بها إما سهلة جداً أو صعبة جداً. وإذا أُخبر الشخص بين مهمتين الأولى سهلة جداً. والثانية صعبة جداً فإن اختياره للأولى يعنى أن لديه مستوى طموح منخفض والعكس صحيح (نييل صادق، ١٩٩٠).

وتكون محصلة الأداء على شكل حرف U مقلوبة فى حالة النجاح وغير مقلوبة فى حالة الفشل. وإذا كانت $Mf < Ms$ والتوقعات الذاتية للنجاح أو الفشل متعادلة فإن الاختلاف فى التنبؤ بالسلوك الإنجازى يؤول إلى أقصى مداه. كذلك عندما تصبح $Mf > Ms$ ، وإذا كانت دوافع النجاح أكبر من دوافع الخوف من الفشل فإن الفرد سيختار الأعمال المتوسطة الصعوبة، أما إذا كان العكس فإن الفرد سوف يتجنب الأعمال متوسطة الصعوبة.

وكما سبق فقد قرر أتكنسون أن هناك اختلافات بين الأفراد فى درجة الميل إلى تحقيق النجاح، وكما يختلف الفرد من داخله من موقف لآخر، وأن الاختلافات فى قوة الحاجة إلى الإنجاز يمكن أن تفسر على افتراض أن هناك اختلافاً بين الأفراد فى قوة الحاجة إلى تجنب الفشل فالأفراد الذين يوجههم النجاح يضعون أهدافاً متوسطة الصعوبة بينما الشخص صاحب الدافع المنخفض للإنجاز إما أن يضع أهدافاً عالية جداً، أو منخفضة جداً وهو بذلك يتجنب الفشل فى حالة الأهداف المنخفضة ويكون متأكد غالباً من أن إخفاقه فى العمل الصعب لا يؤدى به إلى اللوم أو الشعور بالخجل. ويذهب أتكنسون إلى أن الميل إلى



تحقيق النجاح يتوقف على مدى احتمالات النجاح والانجذاب إلى تحقيقها، كما أن الحاجة القوية لتجنب الفشل تنمو من تكرار خبرات الفشل لدى الأفراد ومن ثم فإن تاريخ الفرد في النجاح والفشل يؤثر تأثيراً تراكمياً في توقعاته ومفهومه لذاته ومن ثم تقديره لها .

ومن الدراسات التي توصلت إلى النتيجة السابقة دراسة سيرز Seirs والتي أجريت على تلاميذ من المرحلة الابتدائية . وتوصلت إلى أن الأطفال الناجحين في الأعمال المدرسية السابقة حددوا لأنفسهم أهدافاً أكثر واقعية، أما الأطفال الفاشلون فقد حددوا أهدافاً غير معقولة فمنهم من كانت أهدافهم أقل بكثير من الدرجة التي حصلوا عليها بالفعل . (فؤاد أبو حطب، آمال صادق، ١٩٩٠).

ومن الدراسات التي أيدت وجهة نظر أتكينسون دراسة راينوار وروبين Raynor & Rubin والتي قدمت تدعيماً واضحاً للتنبؤ بالفروق بين مرتفعي

منخفضى الحاجة إلى الإنجاز من خلال دوافع النجاح ودوافع الخوف من
الفشل لدى طلاب الجامعة، وقد اسفرت عن أن مستوى الأداء دالة للعلاقة
بين دوافع النجاح ودوافع الخوف من الفشل. (Raynor, 1974)

وفى دراسة فتحى الزيات، ١٩٨٩ عن أثر نمط العلاقة بين دوافع النجاح
ودوافع الخوف من الفشل على التحصيل الدراسى والذكاء لدى طلاب المرحلة
الثانوية، توصل إلى وجود تأثير دال موجب لدوافع النجاح ودوافع تجنب الفشل
على كل من التحصيل الدراسى والذكاء. فبينما كان إسهام هذين النمطين من
الدوافع فى التباين الكلى للتحصيل ٢٢٪، كان إسهامها فى تباين الذكاء
٩,٩٪، كما كان إسهام دوافع النجاح فى التباين المفسر لكل من التحصيل
الدراسى والذكاء ٤٣,٨٪، ٥١٪ على الترتيب، حيث كان إسهام دوافع
تجنب الفشل فى هذا التباين المفسر ٧,٤٪، ٥,٣٪ على الترتيب.

من خلال العرض السابق لنظرية أتكينسون فى دافعية الإنجاز يمكن إبراز
النقاط التالية:

١ - تعتبر هذه النظرية دوافع النجاح ودوافع تجنب الفشل من سمات الشخصية
الثابتة نسبياً، ومن ثم فهى محددات فردية أو شخصية لدافعية الإنجاز.
وتعتبر العوامل الأخرى وهى احتمالات النجاح أو الفشل، قيمة بواعث
النجاح أو الفشل محددات بيئية أو موقفية لدافع الإنجاز، وهذه تتباين من
موقف لآخر. وبالتالي تصبح دوافع النجاح ودوافع تجنب الفشل هى
المحددات الأساسية لدافعية الإنجاز فى ظل ثبات المواقف موضوع المعالجة.
وهو هنا يبنى التفسير السببى لدافعية الإنجاز على أسس انفعالية.

٢ - وبالرغم مما سبق فهو لا ينكر دور الحوافز الخارجية فى نجاح الفرد أو فشله
فى سلوكياته الموجهة نحو الإنجاز، وهو بالتالى يعطى أهمية للبيئة التى
يعيش فيها الفرد وما بها من بواعث خارجية ويذكر منها المال والتعاون من
قبل الآخرين ومدى تأثير دافعية الإنجاز بها.

٣ - يذكر أتكسون أن الميل لتحقيق النجاح هو ميل دافعي مُتعلم وأن الفرد يضع في اعتباره نظرة المجتمع له. في حين يذكر أن الفرد صاحب دافعية الإنجاز المنخفضة عندما يضع أهدافاً صعبة جداً أو سهلة جداً فإنه يراعى أو يضع نصب عينيه اللوم من قبل الآخرين إن أخفق في هدفه ذلك لأن المجتمع لا يلومه إذا كان الهدف عالياً جداً.

أما رينوار 74 - 1971 Raynor فقد قدم نظريته في دافعية الإنجاز المستقبلي Futuve Orientation والتي تعتبر امتداداً لنظرية أتكسون وإن كانت تهتم بصورة أكبر بقيمة الحافز مثل الرضا الاجتماعي والمكافآت الخارجية، إلا أنها تشترك مع نظرية أتكسون في أن الدافع للإنجاز هو محصلة الميل إلى تحقيق النجاح والميل إلى تجنب الفشل وأن الدافع للإنجاز استعداد ثابت نسبياً لدى الفرد.

ويقصد رينوار Raynor بالإنجاز المستقبلي تسلسل خطواته بحيث يشترط الأداء في المرحلة السابقة للأداء في المرحلة الحالية وهكذا حتى الوصول إلى آخر مرحلة فيه. وتحت هذه الظروف يكون مستوى أداء من يتميز بارتفاع مستوى دافعية الإنجاز أفضل من من يتميز بانخفاض مستواها. وقد يحدث العكس إذا لم يتضمن العمل تسلسلاً أو تتابعاً (Raynar, 1974). ونموذج رينوار يفترض أن الميل إلى إحراز النجاح في النشاط الحالي Ta يحدد بواسطة مجموع مكونات الميول الإنجازية في كل خطوة بعد ذلك، وكل ميل إنجازي مرتبط بخطوة معينة من مجموع الخطوات الكلية مما يؤدي إلى زيادة كل من الدافع والاحتمالات (التوقعات) الذاتية للإنجاز الناجح لهدف هذه الخطوة وكذلك قيمتها الحافزة، ويعبر عن ذلك رياضياً:

$$Ts = Ts_1 + Ts_2 + \dots Ts_n$$

حيث N .. 1,2,3 ترتيب الخطوات (النشاط ونتيجته) بالمثل فإن الميل لتجنب الفشل TE هو مجموع الميول المحيطة للإنجاز .

$$Tf = Tf_1 + Tf_2 \dots Tf_n$$

عن (أبو المجد إبراهيم، ١٩٨٧)

ويرى رينوار أن قوة الميل للتوجه الإنجازى للنشاط الحالى يمكن الحصول عليها من مجموع الميول لإحراز النجاح مطروحاً منه الميول إلى تجنب الفشل (Ts - Tf).

وفى عام ١٩٧٢ إنتقد واينر Weiner, 1972 - 1986 نظرية أتكينسون من قيمة الاحتمال وذكر أنها غير كافية من حيث الأمل فى النجاح والخوف من الفشل استجابات عاطفية تؤثر مباشرة على السلوك المرتبط بالإنجاز، ويرى واينر أنه عندما يشعر الفرد بالنجاح أو الفشل لا يرجع ذلك إلى النظام الانفعالى البسيط بل يرجع إلى المعارف المنظمة والمنسقة من المعتقدات والأفكار لأنها هى سبب النجاح أو الفشل، وقدم نظريته العزو السببى لدافعية الإنجاز.

“Causal attribution theory of achivement motivation”

وفى هذه النظرية يهتم واينر بالعمليات التى يمكن بواسطتها أن يحلل الفرد السلوك الإنجازى له ويرى أن التفسير المعرفى للفرد الذى يقابل عملاً إنجازياً محددًا هاماً لإرادة الفرد للإقبال على العمل أو الإحجام عنه.

وقد افترض واينر Weiner أن من يتميز بدافع مرتفع للإنجاز يعزى فشله للإفتقار للجهد Effort ومن يتميز بدافع منخفض للإنجاز يعزو فشله للإفتقار للقدرة Ability، وهذه المتغيرات الإدراكية تتوسط العلاقة الناتجة بين مستوى الحاجة للإنجاز وما يتبع الفشل من تنشيط الأداء أو تعطيله.

ونستعرض فى الصفحات التالية نظرية العزو لواينر بشىء من التفصيل: