

المحاضرة الثانية : نظريات الدافعية

توجد نظريات متعددة فسرت موضوع الدافعية النفسية، منها:

1- نظرية التحليل النفسي: هي نظرية نفسية تأسست على يد الطبيب النمساوي سيغموند فرويد في أوائل القرن العشرين. تُعتبر هذه النظرية أحد أهم النظريات في علم النفس وقد أسهمت في فهم الطبيعة البشرية والعقل الباطن والسلوك البشري.

وتفسر نظرية التحليل النفسي دوافع نشاط الفرد في ضوء مفهوم الغرائز؛ حيث يركز "فرويد" على غريزتين، يفسر بهما دوافع الإنسان، وهما: غريزة الحياة، وغريزة الموت، أو الفناء.

- الأولى: تتضمن الغرائز الجنسية التي تدفع الإنسان إلى المحافظة على نفسه.
- والثانية: يولد الكائن الحي مزوداً بها، ولكن أدرك "فرويد" صعوبة غريزة الفناء كقوة رئيسية تدفع الإنسان إلى النشاط، فقلل من أهميتها مؤكداً على أهمية غريزة الحياة في تحريك الإنسان. ولذا؛ يتضح أن "فرويد" في محاولته الكشف عن الدوافع الأساسية لنشاط الإنسان ركز على الغريزة الجنسية، وفسر في ضوءها نشاط الفرد.

2. نظرية الغرائز: "ماكدوبل" هي إحدى النظريات النفسية التي تهتم بفهم وتفسير السلوك البشري من خلال الغرائز والاحتياجات. هذه النظرية تقترح أن البشر يتحركون ويتصرفون بناءً على احتياجاتهم ورغباتهم الأساسية. وفيما يلي شرح مبسط لنظرية الغرائز (الدافعية).

- الغريزة (Drive): هي حالة عقلية تنشأ نتيجة احتياجات بدنية أو نفسية غير مشبعة. مثلاً، الجوع أو العطش هي أمثلة على غرائز بدنية، بينما الرغبة في التفوق أو الاعتراف هي أمثلة على غرائز نفسية.

- الدافع (Motivation): هو العامل الذي يحفز الفرد على اتخاذ إجراء لتلبية الغريزة. على سبيل المثال، إذا كنت جائعاً (الغريزة)، فسيكون الدافع لديك هو الرغبة في الأكل.

- المكافأة REward: تمثل تحقيق الهدف أو تلبية الغريزة (الدافعية) المكافأة. في المثال السابق، إذا تناولت وجبة لتلبية جوعك، فإن الشعور بالشبع والرضا هو المكافأة.

REward: Represents the achievement of a goal or the satisfaction of the motivational instinct reward. In the previous example, if you eat a meal to satisfy your hunger, feeling full and satisfied is the reward.

- الرضا Punishment: يمكن أن يكون عدم تحقيق الهدف أو عدم تلبية الغريزة عرضة للعقوبة. على سبيل المثال، إذا لم تجد طعامًا لتلبية جوعك، فسوف تشعر بالعقوبة في شكل عدم الراحة والجوع المزيد. حسب هذه النظرية يُمكن فهم سلوك الإنسان كمحاولة لتقليل الغرائز والاحتياجات غير المشبعة وتحقيق الرضا. يمكن استخدام هذه النظرية لشرح مجموعة متنوعة من السلوكيات البشرية، مثل الأكل، والشرب، والمثابرة في العمل، والتعلم، والبحث عن العلاقات الاجتماعية، وغيرها.

هناك نظريات أخرى تقترح أن هناك عوامل أخرى تؤثر على السلوك البشري، مثل العوامل الاجتماعية والثقافية والنفسية، ولذلك قد تكون نظرية الغرائز (الدافعية) مكملة لفهم السلوك البشري بجانب النظريات الأخرى.

3. النظرية السلوكية: "واطسن، وسرندايك" تعتبر هذه النظرية جزءًا من الاتجاه السلوكي في علم النفس، والذي يركز على دراسة السلوك المرئي بدلاً

من التركيز على العوامل النفسية الداخلية مثل الأفكار والعواطف. على الرغم من ذلك.

- لا ينكر أصحاب النظرية السلوكية وجود الغرائز لدى الكائن الحي، غير أنهم يقللوا من أهميتها في حياة الفرد.

- يكتسب الفرد دوافعه من خلال خبرات التعلم التي يتعرض لها.

- يعترف السلوكيون بوجود دوافع فطرية تحرك الفرد في نشاطه.

- يعترف السلوكيين بأهمية الجوانب الروحية في دافع سلوك الإنسان.

○ الدوافع الخارجية (External Motivation): النظرية السلوكية تعتبر أن

الدوافع الخارجية تلعب دورًا مهمًا في توجيه السلوك البشري. على سبيل المثال،

إذا قدمت مكافأة مادية لشخص بعد أدائه لمهمة معينة، فإن هذه المكافأة

الخارجية يمكن أن تكون دافعًا قويًا للقيام بالمهمة.

○ التعلم والتكيف (Learning and Adaptation): النظرية السلوكية

تعتبر أن السلوك يمكن تعلمه وتشكيله من خلال التفاعل مع البيئة. عندما

يتعلم الفرد أن سلوكًا معينًا يؤدي إلى تحقيق أهدافه أو تجنب عقوبة، فإنه

سيكون لديه دافع للتصرف بناءً على هذا التعلم.

○ التحفيز والمكافأة (Motivation and Reinforcement): النظرية

السلوكية تعتبر أن التحفيز يتأتى من خلال توجيه السلوك بناءً على المكافأة

والعقوبة. على سبيل المثال، إذا تم مكافأة سلوكًا معينًا بالإيجابية (مثل الثناء أو

الجوائز)، فإنه من المرجح أن يزيد هذا من احتمال تكرار هذا السلوك.

○ الدوافع الداخلية (Intrinsic Motivation): بالرغم من التركيز الأساسي

على العوامل الخارجية، إلا أن النظرية السلوكية تعترف أيضًا بوجود الدوافع

الداخلية. فالأفراد قد يكون لديهم دوافع داخلية تجعلهم يشعرون بالارتياح أو

الرضا عند ممارسة سلوك معين، حتى في حالة عدم وجود مكافأة خارجية.

وتقوم النظرية السلوكية على افتراض أن السلوك البشري يتأثر بالمكافأة والعقاب، وأن الأفراد يسعون لزيادة المكافأة وتجنب العقاب. وتشير الدوافع إلى العوامل التي تحفز الأفراد على اتخاذ سلوك معين، ويعتقد أن الدوافع تنبع من الاحتياجات البشرية الأساسية مثل الجوع والعطش والأمان والانتماء والاحترام والتحقق الذاتي.

تركز النظرية السلوكية أيضًا على مفهوم التعلم وكيف يؤثر على السلوك. فقد يكون السلوك نتيجة للتعلم المباشر من خلال التجارب والتجارب السابقة، ويمكن أن يكون أيضًا نتيجة للتعلم الاجتماعي حيث يقتدي الأفراد بالنماذج المحيطة بهم.

واحدة من النماذج الشهيرة في النظرية السلوكية هي نموذج الحوافز الثلاثة المقترح من قبل النفسي الأمريكي بي إف سكينر. يقترح هذا النموذج وجود ثلاثة أنواع رئيسية من الحوافز: الحوافز الموجبة (المكافأة)، والحوافز السلبية (العقاب)، والحوافز الشرعية (التعلق بالقيم والمعايير الشخصية).

تنص النظرية السلوكية على أن الأفراد يتأثرون بتلك الحوافز ويسعون للحصول على المكافأة وتجنب العقاب، وأنه يمكن تعديل السلوك من خلال توفير الحوافز الملائمة وتوجيه السلوك بشكل صحيح.

4. نظرية الحاجات لأبراهام ماسلو (Abraham Maslow) هي نظرية في علم النفس تعتبر واحدة من أهم النظريات التي تفسر الدوافع والسلوك البشري. وتعتمد هذه النظرية على الافتراض بأن الأفراد يتحركون نحو تحقيق مجموعة من الاحتياجات الأساسية بغرض تحقيق النمو الشخصي والتحقق الذاتي. يقترح ماسلو هرمًا للحاجات يتكون من خمسة مستويات تصاعديه ويشير إلى كيفية تأثيرها على الدوافع والسلوك البشري. ويُعرف هذا الهرم بـ "هرم ماسلو للحاجات" أو "التسلسل الهرمي للحاجات". وفيما يلي تفصيل لكل مستوى:

- الاحتياجات الأساسية (Physiological Needs): تشمل الحاجات الأساسية مثل الطعام والشراب والنوم والمأوى والهواء والصحة واللياقة البدنية. وتعتبر هذه الحاجات الأولوية والأساسية للبقاء على قيد الحياة.
- الاحتياجات الأمنية (Safety Needs): تشمل الحاجة إلى الأمان الجسدي والنفسي والاستقرار والحماية من المخاطر والأذى. يبحث الأفراد عن الاستقرار والأمان في العمل والمنزل والمجتمع.
- الاحتياجات الاجتماعية والانتماء (Social and Belongingness Needs): تشمل الحاجة إلى الانتماء إلى مجموعات اجتماعية والتواصل الاجتماعي والمودة والمحبة والعلاقات الاجتماعية القوية. يسعى الأفراد للانتماء والتواصل مع الآخرين وتكوين علاقات معهم.
- الاحتياجات التقديرية (Esteem Needs): تشمل الحاجة إلى التقدير الذاتي واحترام الآخرين والاعتراف والثقة والتقدير وتحقيق النجاح والتقدم المهني. يسعى الأفراد للشعور بالاحترام والتقدير من الآخرين والشعور بالرضا عن ذاتهم.
- الاحتياجات الذاتية وتحقيق الذات (Self-Actualization Needs): هذا هو أعلى مستوى في الهرم، ويشمل الحاجة إلى تحقيق الذات وتطوير القدرات الشخصية وتحقيق الإبداع والنمو الشخصي. يسعى الأفراد في هذا المستوى إلى تحقيق إمكاناتهم الكاملة وتحقيق الرضا العميق عن الحياة.

تقدم نظرية الحاجات لماسلو رؤية شاملة للدوافع الأساسية للإنسان وتشدد على أهمية تلبية الحاجات الأدنى في الهرم قبل الانتقال إلى الحاجات الأعلى. وتشير النظرية إلى أن عندما يتم تلبية الحاجات الأدنى، يصبح للأفراد القدرة على النمو والتطور الشخصي وتحقيق إمكاناتهم الكاملة.

ومن الجدير بالذكر أن هذه النظرية ليست خطية بحيث يتم تحقيق مستوى واحد تمامًا قبل التقدم إلى المستوى التالي. قد يحدث تداخل وتفاعل بين الحاجات المختلفة في نفس الوقت، وقد يكون للأفراد أولويات واحتياجات مختلفة.

بشكل عام، تعتبر نظرية الحاجات لماسلو إحدى النظريات البارزة في فهم الدوافع البشرية، وقد تم تطبيقها في مجالات عديدة مثل التعليم وإدارة الموارد البشرية وعلم النفس التنظيمي، حيث يمكن استخدامها لفهم سلوك الأفراد وتحفيزهم وتحقيق رضاهم وتطويرهم الشخص