

دكتور

عبد اللطيف محمد خليفة

الدافعية للإنجاز

دار فريب
بيروت - لبنان

الدافعية للإنجاز

دكتور

عبد اللطيف محمد خليفة

أستاذ علم النفس

كلية الآداب - جامعة القاهرة

دار غريب
الطباعة والنشر والتوزيع
القاهرة

الكتاب : الدافعية للإنجاز

المؤلف : د/ عبد اللطيف محمد خليفة

رقم الإيداع : ١٣٠٤٦

تاريخ النشر : ٢٠٠٠

الترقيم الدولي : 8 - 449 - 215 - 977 - I. S. B. N.

حقوق الطبع والنشر والانتباس محفوظة للناسر ولا يسمح
بإعادة نشر هذا العمل كاملا أو أي قسم من أقسامه . بأي
شكل من أشكال النشر إلا بإذن كتابي من الناسر
الناسر - دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع
شركة ذات مسئولية محدودة

الإدارة والمطابع : ١٢ شارع نوبار لاطوغلى (القاهرة)

ت : ٣٥٤٢٠٧٩ فاكس ٣٥٥٤٢٢٤

التوزيع : دار غريب ٣.١ شارع كامل صدقي الفجالة - القاهرة

ت ٥٩٠٢١٠٧ - ٥٩١٧٩٥٩

إدارة التسويق } ١٢٨ شارع مصطفى النحاس مدينة نصر - الدور الأول
والمعرض الدائم } ت ٢٧٣٨١٤٢ - ٢٧٣٨١٤٣

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

﴿ الرَّحْمَنُ * عِلْمُ الْقُرْآنِ *
خَلْقُ الْإِنْسَانِ * عِلْمُهُ الْيَقِينُ ﴾

[سورة الرحمن : ١-٤]

الإهداء

إلى أستاذي الفاضل

الأستاذ الدكتور عبد الحلیم محمود السید

تقدیراً لعطائه و عرفاناً بفضله.

الفهرس

| الصفحة | الموضوع |
|-----------|--|
| ١٠ - ٩ | تصدير |
| ٦٢ - ١١ | الفصل الأول : مدخل إلى الدراسة |
| ١٠٢ - ٦٢ | الفصل الثاني : مفاهيم الدراسة |
| ١٨٨ - ١٠٢ | الفصل الثالث : بعض الإطارات النظرية المفسرة للدافعية للإنجاز |
| ٢٠٦ - ١٨٩ | الفصل الرابع : منهج وإجراءات الدراسة |
| ٢٢٦ - ٢٠٧ | الفصل الخامس : نتائج الدراسة |
| ٢٦٢ - ٢٢٧ | الفصل السادس : مناقشة النتائج |
| ٢٨٦ - ٢٦٢ | مراجع الدراسة |

بسم الله الرحمن الرحيم

تصديير

بعون الله تعالى أمكن القيام بهذه الدراسة التي تتناول أحد الموضوعات المهمة في مجال علم النفس الاجتماعي والشخصية. وهو موضوع الدافعية للإنجاز : دراسة ثقافية مقارنة بين عيتين من طلاب الجامعة بكل من مصر والسودان.

وقد اشتملت هذه الدراسة على ستة فصول. تناول الفصل الأول منها الدافعية للإنجاز وأهمية دراستها، والدراسات السابقة التي تناولت هذا الموضوع في ضوء تقسيمها إلى ثلاثة أقسام : اخص القسم الأول بالدراسات الحضارية المقارنة في الدافعية للإنجاز، ثم عرضنا في القسم الثاني للدراسات التي تناولت الفروق بين الجنسين في الدافعية للإنجاز. أما القسم الثالث والأخير فهو عن الدراسات التي تناولت علاقة الدافعية للإنجاز بمستوى التحصيل الدراسي. ثم عرضنا في نهاية هذا الفصل لأهمية الدراسة الحالية من الناحيتين النظرية والتطبيقية.

واختص الفصل الثاني بالمفاهيم الأساسية للدراسة. وأوضحنا فيه معنى مفهوم الدافعية، وعلاقة هذا المفهوم بعدد من المفاهيم التي ترتبط به، والتصنيفات المختلفة للدوافع. ثم عرضنا بعد ذلك لمعنى الدافعية للإنجاز، وأساليب قياسها.

واشتمل الفصل الثالث على بعض الإطارات – النظرية المفسرة للدافعية للإنجاز. وعرضنا فيه للدافعية للإنجاز في ضوء منحى التوقع، القيمة لدى كل من ماكلياند وأتكينسون. ثم تناولنا التصورات والمعالجات النظرية الجديدة لنموذج أتكينسون – ماكلياند في الدافعية للإنجاز. كما حاولنا تفسير الدافعية للإنجاز في ضوء نظرية التنافر المعرفي، وكذلك في ضوء نظرية العزو (أو التعليل). ثم عرضنا لتصور ميهر عن الدافعية للإنجاز في علاقتها بالثقافة. ثم ختمنا هذا الفصل

بعرض تصور سويف عن تأثير الحضارة في الشخصية.

واختص الفصل الرابع بمنهج وإجراءات الدراسة الحالية. وعرضنا فيه لأهداف الدراسة، وفروضها، وإجراءاتها من حيث العينة، والأدوات المستخدمة، وظروف جمع بيانات الدراسة، وخطة التحليلات الاحصائية.

واختص الفصل الخامس بنتائج الدراسة. وعرضنا فيه لنتائج التحليل العاملي لمكونات الدافعية للإلتحاق لدى كل من الطلاب المصريين والسودانيين، ثم عرضنا بعد ذلك لنتائج تحليل التباين لتأثير كل من الجنس والجنسية، والتفاعل بينهما على الدافعية للإلتحاق. كما أوضحنا علاقة الدافعية للإلتحاق بمستوى التحصيل الدراسي.

أما الفصل السادس والأخير من الدراسة، فقد تضمن مناقشة النتائج التي تم التوصل إليها.

وأوجه بخالص الشكر والتقدير إلى الزميل الفاضل الدكتور الحسين عبدالمنعم على ما بذله من جهد في جمع البيانات الخاصة بعينة الطلاب السودانيين. وذلك أثناء فترة تواجده للتدريس في كلية الآداب، جامعة القاهرة، فرع الخرطوم.

كما أتقدم بالشكر إلى زملاء الأفاضل : د. جمعة سيد يوسف، د. معتر عبدالله، د. شعبان جاب الله، د. أسامة أبو سريع، وذلك لما قدموه من عون ومساعدة للباحث.

أتوجه كذلك بالشكر إلى أفراد أسرتي : زوجتي، والأبناء الأعزاء : محمد ومرؤة وأمانى، الذين وفروا المناخ الملائم لإلتحاق هذه الدراسة.
بإلله التوفيق وعلى الله قصد السبيل.

عبداللطيف خليفة

الفصل الأول
مدخل الى الدراسة

محتويات الفصل الأول

أولا : مقدمة .

ثانيا : الدراسات السابقة :

القسم الأول : الدراسات التي تناولت الدافعية

للالنجاز عبر ثقافات مختلفة .

القسم الثاني : الدراسات التي تناولت الدافعية

للالنجاز في ضوء الفروق بين الجنسين .

القسم الثالث: الدراسات التي تناولت علاقة

الدافعية للالنجاز بمستوى التحصيل الدراسي .

ثالثا : تعقيب على الدراسات السابقة .

رابعا : أهمية الدراسة الحالية .

أولاً : مقدمة

موضوع البحث الحالي هو دراسة الدافعية للإنجاز لدى طلاب الجامعة عبر ثقافتين مختلفتين هما الثقافة المصرية والثقافة السودانية . وذلك بهدف القاء الضوء على دور العوامل الحضارية بالنسبة للدافعية للإنجاز ، وكذلك الوقوف على الفروق بين الجنسين في الدافعية للإنجاز، وفحص علاقة الدافعية للإنجاز بمستوى التحصيل الدراسي في إطار كل من الثقافتين .

وتعد بداية النصف الثاني من القرن العشرين علامة بارزة في دراسة موضوع الدافعية بوجه عام. إذ يعتبر هذا التاريخ فصلاً بين مرحلتين في دراستها . فقد اتسمت معالجة هذا الموضوع قبل هذا التاريخ بعدم الدقة في تناول المفهوم والخلط بين حدوده وحدود المفاهيم الأخرى . بينما اتسمت بعد هذا التاريخ بالتحديد الدقيق نسبياً لهذا المفهوم ومعناه . حيث طرحت مع بداية النصف الأخير من هذا القرن تساؤلات جادة كان المراد منها الوقوف على أبعاد هذا المفهوم وعناصره وكيفية تحديدها ، والتعرف على الآليات التي يعمل بها والآليات الضابطة له ، والوقوف على تصور نظري يتنظم فيه منظور الباحثين سواء وهم واضعون لفروضهم أو وهم مفسرون لنتائجهم . وعلى الرغم من توفر العديد من الدراسات في هذا الشأن ، فإن هذه التساؤلات مازالت تطرح نفسها بوصفها موضوعات للبحث ، وما تزال الاجابة عنها بحاجة الى مزيد من جهود الباحثين (محي الدين حسين ، ١٩٨٨ " أ " ، ص ص ٣-٦) .

وتمثل دافعية الإنجاز أحد الجوانب المهمة في منظومة الدوافع الانسانية ، والتي اهتم بدراستها الباحثون في مجال علم النفس الاجتماعي وبحوث الشخصية ، وكذلك المهتمون بالتحصيل الدراسي والأداء المعملية في إطار علم النفس التربوي . هذا فضلاً عن علم النفس المهني ودراسة دوافع العمل وعوامل النمو

الاقتصادي . وبوجه عام حظي الدافع للإنجاز باهتمام أكبر بالمقارنة بالدوافع الاجتماعية الأخرى ، وبرز خلال عقد الستينيات من القرن الحالى وما بعده كأحد المعالم المميزة للدراسة والبحث (احمد عبدالخالق ، ١٩٩١ ؛ McClelland, 1985) .

ويرجع الاهتمام بدراسة الدافعية للإنجاز نظراً لأهميتها ليس فقط في المجال النفسى ولكن أيضاً في العديد من المجالات والميادين التطبيقية والعملية ، كالمجال الاقتصادي ، والمجال الاداري ، والمجال التربوي ، والمجال الأكاديمي . حيث يعد الدافع للإنجاز عاملاً مهماً في توجيه سلوك الفرد وتنشيطه ، وفي ادراكه للموقف ، فضلاً عن مساعدته في فهم وتفسير سلوك الفرد ، وسلوك المحيطين به . كما يعتبر الدافع للإنجاز مكوناً أساسياً في سعى الفرد تجاه تحقيق ذاته ، وتوكيدها ، حيث يشعر الفرد بتحقيق ذاته من خلال ما ينجزه ، وفيما يحققه من أهداف ، وفيما يسعى اليه من أسلوب حياة أفضل ، ومستويات أعظم لوجوده الانساني .

كذلك أشار ما كليلاند الى الدور المهم الذى يقوم به الدافع للإنجاز في رفع مستوى أداء الفرد ونتاجيته في مختلف المجالات والأنشطة . فالنمو الاقتصادي في أي مجتمع هو محصلة الدافع للإنجاز لدى أفراد هذا المجتمع . ويرتبط ازدهار وهبوط النمو الاقتصادي بارتفاع وانخفاض مستوى الدافعية للإنجاز (McClelland, 1961) . حيث يحول ضعف التوجه الإنجازى دون بذل الجهد وتكريس الطاقة في سبيل تحقيق أهداف المؤسسة أو المنظمة التى يعمل فيها الفرد (حسن على حسن ، ١٩٨٩ "ب") . هناك أيضاً ارتباط بين الأداء الابداعي والدافعية العالية للإنجاز ، وارتباط الاثنين معاً بظروف

المناخ النفسي الاجتماعي الذي يوفره المجتمع بوجه عام والأسرة بوجه خاص (محي الدين حسين ، ١٩٨١).

وقد تبين أن هناك انخفاضاً في دافعية الانجاز في بعض المجتمعات حتى التي نطلق عليها بمجتمعات متقدمة . فقد نشر المجلس القومي للتفوق في مجال التعليم *The National Commission on Excellence in Education* ، في عام ١٩٨٣ تقريراً بين فيه أن المجتمع الأمريكي يواجه ظواهر تستحق التوقف أمامها ، فهناك انخفاض في الأداء على اختبارات التحصيل المدرسي بشكل يعكس التدهور في الأداء المدرسي وفي مجال العمل بعد ذلك . فقد انخفض متوسط الدرجات في الجزء اللفظي من اختبار الاستعداد المدرسي ٤٢ نقطة في الفترة من ١٩٦٧ الى ١٩٨١ ، وانخفض متوسط الدرجات في الرياضيات ٢٦ نقطة . كما أشار التقرير الى أن طالب الجامعة أصبح أقل قدرة على القراءة وفهم المادة المركبة اذا ما قورن بطلاب الجامعة قبل هذه الفترة بعشر سنوات . فالطلبة عاجزون عن التعبير عن أنفسهم وعن صياغة الأفكار المجردة والربط بينها (محي الدين حسين ، ١٩٨٨ " أ " ، ص ٣٨) .

وإذا كان هذا هو الحال بالنسبة للمجتمع الأمريكي فما هو حال المجتمعات الأخرى التي يطلق عليها بمجتمعات نامية . حيث لوحظ في السنوات الأخيرة انخفاض في مستوى أداء الطلاب خلال العام الدراسي ، وبالتسالي انخفاض ما يحصلون عليه من تقديرات في نهاية العسام (المرجع السابق) . وهذا ما أشار اليه " حسن على حسن ، " عند محاولته تفسير ضعف التوجه الانجازي العام لدى الأفراد في المجتمع المصري . فقد أوضح أن هذا التوجه الانجازي يتأثر بثلاثة عوامل هي : -

أ - مستوى الدافعية أو الحماس العام للعمل وبذل الجهد في سبيل تحقيق الهدف .

ب - توقعات الفرد المتعلقة باحتمال حدوث النجاح والفشل .

ج - قيمة النجاح ذاته وما يترتب عليه .

وأوضح الباحث أنه فيما يتعلق بالعامل الأول لا توجد مشكلة . بمعنى أن مستوى الدافعية الكامن قد يكون مرتفعاً . ولكن المشكلة تكمن في عوامل أخرى تحول دون إطلاق هذه الدافعية الكامنة ، وبشكل محدد في العاملين الثاني والثالث ، حيث يقل الارتباط أو يكاد ينعدم بين التخصص العلمى للطلاب والوظائف التي تسند اليهم مستقبلاً ، فضلاً عن ضعف العائد المادى المستقبلي المرتب على الحصول على شهادات جامعية لا توجد فرص عمل مواتية لاستثمارها . مما يقلل من مستوى الدافعية والحماس لبذل الجهد . بحيث يكون الناتج نوعاً من التراخي والكسل وعدم تحمل المسؤولية بين قطاعات مختلفة من المجتمع . بما فيهم طلاب الجامعة (حسن على حسن ، ١٩٨٩ " ب ") . فمن العوامل المحددة لأهداف الفرد ، واهتماماته بنشاط ما أو عمل معين هو توقعه لما يترتب على هذا النشاط من نتائج مرغوبة أو غير مرغوبة (Beck ,1978) . وقد تبين أن هناك عدداً من الأسباب التي تقف وراء ظاهرة انخفاض الدافعية للإنجاز بين طلاب الجامعة . فقد حدث في السنوات الأخيرة تغيرات في أدوار الأسرة ، فغياب الوالدين عن الأسرة لفترات طويلة نظراً لانشغالهما بالعمل ، تولد لدى الأبناء احساس بأهمية الانتماء الى الآخرين أكثر من اهتمامهم بالرغبة في الإنجاز والتفوق . كما أن انخفاض مستوى التحصيل للطلاب دفع المدرسين الى أن يخفضوا من مستوى ما يتوقعونه منهم ، وانعكس

هذا بصورة واضحة في الميل الى تبسيط المواد من جانب المدرسين وتساهلهم في اعطاء الدرجات . (محي الدين حسين ، ١٩٨٨ " أ " ص ٣٩)
يضاف الى هذا أسباب أخرى من بينها وجود بعض المتغيرات المشجعة على التلقى السلبي للمعلومات مثل مشاهدة التلفزيون ، واصطباغ العملية التعليمية في المؤسسات الأكاديمية والتعليمية بطابع التلقين . هناك أيضا سبب آخر مهم للغاية ، ويتمثل في أن المناخ الاجتماعي بكامله لايساعد على الأداء المعلوم باثابات خارجية ، ولا يتيح في معظم الأحوال التوجه سلوكياً بمنطق الاثابة الذاتية (المرجع السابق) .

وإذا كانت الدول المتقدمة قد اهتمت وما تزال يبحث وتنمية دافعية الانجاز لدى أبنائها ، فإن الدول النامية تبدو أكثر احتياجا لهذا الاهتمام . ففي الثقافة العربية نحن في حاجة الى اجراء بحوث تكشف عن السياق النفسى الاجتماعى ، وأساليب التنشئة الاجتماعية المثيرة للدافعية للانجاز . كما تكشف عن النمط أو الشكل الذى يتخذه الانجاز في هذه الثقافة . فقلند برهنت العديد من البحوث على أن الانجاز لا يتخذ شكلاً أو نمطاً محدداً في الثقافات المختلفة، بل يختلف من ثقافة الى أخرى ، ومن ثقافة فرعية الى ثقافة فرعية أخرى . كما أصبح من المهم معرفة العوامل الثقافية التى تساهم في تشكيل نمط الدافعية للانجاز ، وتكشف عن السياق الملهم لاثارة الدافعية للانجاز عند الأفراد في المجتمعات العربية ، والظروف المحددة لاستثارة السلوك الانجازى لدى هؤلاء الأفراد ، ومعرفة ماهي الخصال التى يتسم بها الفرد المنحز في الثقافة العربية ، وما هي المثيرات الملهمة للدافعية للانجاز (مصطفى تركسي ، ١٩٨٨ ؛ Botha, 1971) .

وقد أظهرت الدراسات التي أجريت في المجال أن الدافع للإنجاز يختلف من مجتمع لآخر طبقاً لنوع الثقافة أو الحضارة السائدة في المجتمع . فالحضارة تفرض على أبنائها نمطا معرفيا نوعيا يميزهم عن غيرهم . واتجه علماء النفس المعاصرون الى الدراسات عبر الحضارية كأسلوب للكشف عن أوجه التشابه والاختلاف بين جماعتين أو أكثر تنتمي لثقافات متنوعة (عبد الباسط ، ١٩٩٢ ؛ Maehr, 1974) .

وقد تزايد هذا الاتجاه نتيجة عدة عوامل من أهمها التسليم بخصوصية الحضارة ، والتي تعد متغيراً مستقلاً يلعب دوراً أساسياً في تشكيل الظواهر النفسية المختلفة ، ويقف خلف الفروق بين المجموعات العديدة لتفسر ما بينها من تباين (صفوت فرج ، ١٩٩١) .

فالدافع للإنجاز يتضمن الأداء في ظل معايير الامتياز والتفوق ، وهي معايير يكتسبها الطفل من ثقافته ، وبشكل أكثر تحديداً من والديه كمثلين لهذه الثقافة (McClelland,etal. , 1976) .

كما تشير نتائج الدراسات الارتقائية وعبر الثقافية عن الدافع للإنجاز الى أنه تعبير اجتماعي عن الخلق والمعايير والقيم التي اكتسبها الفرد خلال تنشئته الاجتماعية من جهة ، والتي تحكم معايير الامتياز والنجاح في المجتمع من جهة أخرى . ويعمل التكامل بين الانجاز كدافع فردي والخلق كدافع اجتماعي على تقدم المجتمع ورفاهيته (محمود عبد القادر ، ١٩٧٨ ؛ Weiner, 1972) .

وقد تمكن وينر B. Weiner من تقسيم البحوث والدراسات التي تناولت الدافعية للإنجاز الى نوعين رئيسيين :-

النوع الأول : ويتضمن البحوث التي بدأت مع بدايات الاهتمام بهذا المجال واستمرت حتى الآن . ويشمل المجالات الآتية :-

أ - تصميم مقاييس وأدوات لقياس الدافعية للإنجاز .

- ب - العوامل الارتقائية التي تؤدي الى الاستعداد أو الميل للانجاز .
- ج - المتغيرات التي ترتبط بالدافعية للانجاز مثل التحصيل أو التفوق الأكاديمي .
- النوع الثاني : ويشتمل على البحوث التي بدأت منذ السبعينيات تقريباً .
واشتملت على المجالات الآتية : -
- أ - الفروق بين الذكور والاناث في الدافعية للانجاز .
- ب - الفروق بين الثقافات في الدافعية للانجاز ، وأثر الثقافة والتنشئة الاجتماعية .
- ج - محاولة تفسير الدافعية للانجاز في ضوء النظريات المعرفية .
- د - دراسة العلاقة بين الرضا عن العمل ، والنجاح ، والدافعية للانجاز .
(مصطفى تركي ، ١٩٨٨) .

وقد أصبحت الدافعية للانجاز تمثل موضوعاً للبحوث والدراسات الحضارية المقارنة ، وبرزت بقوة في الدراسات المقارنة بين الجماعات التي تنتمي الى ثقافات مختلفة (ابراهيم قشقوش ، طلعت منصور ، ١٩٧٩) .

وكان لهذه الدراسات الحضارية المقارنة هدفان رئيسيان . الهدف الأول هو محاولة الوصول الى مبادئ عامة للدافعية للانجاز بوجه عام ، بصرف النظر عن اختلاف الحضارات والمجتمعات . أما الهدف الثاني فيتمثل في معرفة كيف تتأثر هذه الدافعية بأنواع الحضارات المختلفة التي ينشأ فيها الفرد .

ويتميز منهج البحث الحضارى المقارن Cross - Cultural Method عن منهج البحث الذى يجرى في حضارة واحدة بميزتين رئيسيتين . فهو أولاً يضمن أن النتائج التي يصل اليها ترتبط بالسلوك الانساني على وجه عام ولا ترتبط فقط بحضارة معينة . وثانياً أنه يزيد من مدى التباين في كثير من المتغيرات التي تبحث (محمد عثمان نجاتي ، ١٩٧٤ ، Whiting, 1954, P. 524)

كذلك مثلت الفروق بين الجنسين أحد الجوانب الأساسية التي شغلت اهتمام الباحثين في المجال سواء على المستوى العربي أو العالمي . هذا بالإضافة الى بحث علاقة الدافعية للإنجاز بمستوى الأداء عامة وبمستوى التحصيل الدراسي خاصة .

وهذا ما نحاول القاء الضوء عليه بشكل مفصل في عرضنا للدراسات السابقة ، وما توصلت اليه هذه الدراسات من نتائج وذلك على النحو التالي .

ثانياً - الدراسات السابقة

ترجع أهمية عرضنا لنتائج الدراسات السابقة التي تناولت موضوع الدافعية للإنجاز ، الى أنها تعتبر بمثابة هاديات لتوجيه خطواتنا التالية في اجراء الدراسة الراهنة . فهي تعد من المصادر الخصبة التي تستقى منها الفروض التي يمكن صياغتها اجرائياً ، ومحاولة التحقق منها .

وسوف يتركز تناولنا لهذه الدراسات السابقة في ضوء تقسيمها الى ثلاثة

أقسام رئيسية :-

القسم الأول : الدراسات التي تناولت الدافعية للإنجاز عبر ثقافات مختلفة .

القسم الثاني : الدراسات التي اهتمت ببحث الفروق بين الجنسين في الدافعية للإنجاز .

القسم الثالث : الدراسات التي تناولت بحث العلاقة بين الدافعية للإنجاز ومستوى التحصيل الدراسي .

هذا مع ملاحظة أن مسألة الفصل الثام بين هذه الأقسام الثلاثة أمر

صعب الى حد ما . حيث اشتملت دراسات القسم الأول - على سبيل المثال -

ضمن أهدافها الوقوف على الفروق بين الجنسين في الدافعية للإنجاز . كما

اهتمت بعض دراسات القسم الثاني بالقاء الضوء على الفروق بين الثقافات في تفسيرها للفروق بين الجتسين في الدافعية للانجاز . وفي ضوء ذلك سوف نجد في بعض الأحيان أن هناك تداخلاً بين هذه الأقسام الثلاثة .

القسم الأول : الدراسات التي تناولت الدافعية للانجاز عبر ثقافات مختلفة .

حاول ماكلياند دراسة العلاقة بين النمو الاقتصادي ، ومستوى الانجاز بين الأمم . متأثراً في ذلك بما قدمه عالم الاجتماع الألماني الشهير ماكس فيبر M. Weber سنة ١٩٠٤ ، من اعزاء الانجازات الاقتصادية للعوامل الدينية ، حيث لاحظ أن النظام الرأسمالي والرشاء الاقتصادي يبدو ناجحاً في الدول البروتستانتية من أوروبا بالمقارنة بالدول الكاثوليكية . وأشار فيبر الى أن غياب التشبعة السليمة وغرس القيم الحقيقية يعد مسؤلاً عن فقر النظام الرأسمالي في الدول غير الأوريسية .

وقد استعان ماكلياند بهذه النظرية ، وافترض على أساسها وجود علاقة بين الدين والحاجة للانجاز ، والنمو الاقتصادي . وتوصل الى أن قيم البروتستانت تشجع على ارتفاع الحاجة للانجاز لدى الأبناء وبالتالي زيادة الانتاجية في هذه الدول . كما أشار الى أن الفروق والاختلافات في أساليب تربية الأطفال الأمريكيين قد ارتبطت بوجود فروق في الدافعية للانجاز بين هؤلاء الأطفال (McClelland, 1961)

وقام ماكلياند أيضاً باختبار افتراضه عن علاقة الحاجة للانجاز بالنمو الاقتصادي ، مستخدماً بعض البيانات التاريخية - من خلال تحليله للانتاج الأدبي الذي ظهر عند اليونانيين في ثلاث فترات هي : -

الفترة الأولى : من سنة ٩٠٠ - ٤٧٥ قبل الميلاد، وهي فترة ما قبل ازدهار

الحضارة اليونانية .

الفترة الثانية : من سنة ٤٧٥ - ٣٦٢ قبل الميلاد ، وهي فترة ازدهار

الحضارة اليونانية .

الفترة الثالثة : من سنة ٣٦٢ - ١٠٠ قبل الميلاد ، وهي فترة انحدار الحضارة

اليونانية .

وتبين من هذا التحليل أن الدافعية المرتفعة للانجاز كانت وراء ظهور

ازدهار الحضارة اليونانية ، وأن الدافعية المنخفضة كانت وراء هبوط أو انحدار

هذه الحضارة (McClelland, 1961) .

كما قام ماكلياند بتحليل مضمون مماثل لقراءات عينة من الأطفال من

٢٣ دولة في الفترة من ١٩٢٠ - ١٩٢٩ . وتبين له أن الخيالات الانجازية :

Achievement Imagery في هذه الفترة قد ارتبطت بالنمو الاقتصادي (

مقدرا باستهلاك الكهرباء بالكيلووات) في الفترة من ١٩٢٩ - ١٩٥٠ .

وأشار الباحث الى أن ظروف التدريب على الاستقلال تعد سببا رئيسيا للنمو

الاقتصادي ، وأن المجتمعات التي يكشف أفرادها عن مستوى مرتفع من الدافع

للانجاز ، تكشف عن درجة أكبر من النمو الاقتصادي . وأوضح أيضا أن هذه

النتائج التي توصل اليها لا تنطبق فقط على كل من المجتمعين البريطانيين

والأمريكي ، بل تمتد لتشمل العديد من الدول الشيوعية مثل روسيا ، والمجر

وبلغاريا (McClelland, 1961 , P. 105) .

كما كشفت نتائج الدراسات التي قام بها ماكلياند وزملاؤه ، عن

وجود علاقة ايجابية بين الدافعية للانجاز ، والاستقلال . حيث ترتفع هذه

الدافعية بالحصول على المزيد من الاستقلال من قبل الوالدين . فالتدريب المبكر

على الاستقلال من شأنه صقل المهارات المرتبطة بالدافعية المرتفعة للإنجاز (

Mc Clelland, et al . 1976 PP . 275- 289) .

تبين أيضا من هذه الدراسات أن الأبناء المرتفعين في الدافعية للإنجاز يدركون آباءهم على أنهم ليسوا أصدقاء ، ولا يقدمون مساعدة لهم . بينما يدرك الأبناء المنخفضون في الدافعية للإنجاز آباءهم على أنهم أصدقاء ، ويقدمون لهم المساعدة . كما تبين أن ادراك الأبناء للآباء يختلف من مرحلة عمرية لأخرى . حيث ارتبطت الصداقة المدركة من قبل الأبناء للآباء لدى طلاب الجامعة ارتباطا سلبيا (- ٠٥٦) ، في حين ارتبطت إيجابيا لدى طلاب الثانوي (+ ٣٠) . مما يعنى اختلاف طريقة تعامل الوالدين مع أبنائهم باختلاف المرحلة العمرية ، وكذلك اختلاف ادراك الأبناء للآباء باختلاف المرحلة العمرية (المرجع السابق) .

وقام كورتس J. B. Cortes بدراسة العلاقة بين مستوى الدافعية

للإنجاز ، والنمو الاقتصادي في المجتمع الأسباني . وذلك في ثلاث فترات :

الأولى : فترة النمو الاقتصادي من ١٢٠٠ - ١٤٩٢ .

الثانية : فترة الازدهار الاقتصادي أو الذروة من ١٤٩٢ - ١٦١٠ .

الثالثة : فترة الانحدار أو الهبوط الاقتصادي من ١٦١٠ - ١٧٣٠ .

واستخدم الباحث في تقدير الدافعية للإنجاز مؤشر الانتاج الأدبي ، أما

النمو الاقتصادي فتم تقديره من خلال عدة مؤشرات مثل عدد الحيوانات ،

وعدد السفن .. الخ .

وأوضحت نتائج هذه الدراسة أن الدافعية للإنجاز قد بلغت

أقصى ارتفاع لها في الفترة الأولى ، ثم انخفضت في الفترة الثانية حيث الازدهار

الاقتصادي وفي ضوء ذلك أشار الباحث الى أن هناك العديد من العوامل

المسؤولة عن ارتفاع أو انخفاض مستوى النمو الاقتصادي مثل ظروف التنشئة

الأسرية والتي تلعب دورا مهما الى جانب الدافعية للإنجاز (Cortes, 1960)

ويتسق ذلك مع ما توصل اليه دى تشارمز ، ومولر - من خلال فحصهما للعلاقة بين معدل تكرار الخيالات الانجازية (كما وردت في قراءات عينة من الأطفال بالولايات المتحدة الأمريكية في الفترة من ١٨١٠ - ١٩٥٠) - وبين عدد براءات الاختراع التي تم التوصل اليها خلال هذه الفترة بالولايات المتحدة الأمريكية . وكشفت نتائج هذه الدراسة عن أن هناك ارتباطا إيجابيا مرتفعا بين المؤشرين ، فهما يرتفعان في الفترة من ١٨١٠ - ١٨٩٠ ، وينخفضان معاً في الفترة التالية من ١٨٩٠ - ١٩٥٠ (De Charms & Moeller, 1962) .

وقد أهتم دى فوس DeVos بدراسة الثقافة في علاقتها بالشخصية لالقاء الضوء على التقدم الاقتصادي في المجتمع الياباني . وركز على أهمية ما تنسم به الأسرة اليابانية من خصائص مثل المغامرة والميل الى التقدم والتحديث المستمر . وأوضح أن الدافع للإنجاز في المجتمع الأمريكي يختلف عنه في المجتمع الياباني . ففي اليابان توجد قيمة كبيرة للانتماء الى المجموعات الأسرية التي يجلب لها نجاح الفرد الكبرياء والتفاخر ، حيث تعد الأسرة في هذا المجتمع - وليس الفرد- الوحدة التقليدية . كما أن معاناة الفشل تكون من نصيب الأسرة كلها وليس الفرد وحده . أما في حالة المجتمع الأمريكي فيكون التركيز على المستوى الفردي بدرجة كبيرة في الأسرة الأمريكية . حيث التدريب على الاستقلال والخصوصية (DeVos 1965) .

وكشفت نتائج الدراسة التي قامت بها "ونترتوتوم" عن أن الأمهات المرتفعتات في الحاجة للإنجاز يشجعن أطفالهن على الاستقلال وتحمل المسؤولية

وأكثر تدعيماً لأطفالهن على الانجاز بالمقارنة بالأمهات المنخفضات في الحاجة للانجاز (Winterbottom , 1958) .

وأشار البعض من الباحثين مثل " سميث " C.P. Smith و " وزيجلسر " E. Zigler ، الى أنه على الرغم من أهمية الاستقلال بالنسبة للدافع الى الانجاز ، فانه ليس المسئول الوحيد عن هذا الدافع . فهناك العديد من المتغيرات الأخرى المؤثرة في الدافع الى الانجاز مثل تأكيد الذات: Assertiveness (Jung, 1978, P. 150).

وهذا ما أكده " براد برون " (Bradburn, 1963) في دراسته للحاجة للانجاز في المجتمع التركي . حيث أشار الى أن هذا المجتمع يسوده أب متسلط وأسرة مهيمنة على كل أمور الطفل . مما ترتب عليه انخفاض الحاجة للانجاز في هذا المجتمع .

كما أشار " بارنسو " V. Barnouw الى أن ظروف التنشئة الأسرية السائدة في مجتمع ماتعكس نمط شخصية هذا المجتمع . وربط ذلك بالنمو الاقتصادي ، مستشهداً بدراساته وتحليلاته لعدد من المجتمعات مثل الهند ، وبورما ، والصين ، ونيجريا ، واليابان ، واسرائيل .. الخ . من ذلك ما ذكره - على سبيل المثال - عن أسلوب تنشئة الطفل في كيبوتزات اسرائيل ، حيث الممارسات الجماعية في تربية الطفل ، والتي تتضمن رفض الأسرة النووية التقليدية ، وتقديم شخصية تحافظ على النظام الاجتماعي الجمعي Collective Social Order . وفي هذا النظام تمثل الأسرة وحدة متكاملة ، حيث تعمل الأم وتنشغل أساساً بتربية وتغذية أطفالها . فهي كما يصفها الباحث امرأة يهودية ، مثقفة ، نظيفة ، جادة ، هادئة ، تخضع لزوجها ، وكل همها هو أسرتها ، وسعادتها متمثلة في سعادة زوجها وأبنائها . هذا على الرغم من

وجود بعض المظاهر السلبية لهذه الأسرة في تربية الطفل ، والتي ترتب عليها تأخر النمو العقلي والاجتماعي للأطفال ، السذين يعيشون في هذه الأسر (Barnouw, 1979)

وفي مجال المقارنة بين الحضارة البرازيلية والحضارة الأمريكية في الدافع للانجاز ، أوضح " روزن " أن الفروق في التدريب وأساليب التربية في مرحلة الطفولة هي العامل الأساسي الذي يميز بين سلوك الانجاز في الحضارتين . إذ تركز الحضارة الأمريكية على الاستقلال والتلقائية والاعتماد على النفس . مما يجعل الطفل يقارن نفسه بشكل تنافسي - بمعيار مثالي للامتياز والتفوق (أحمد عبد الخالق ، ١٩٩١)

وقامت " ميمونة الصومالي " بدراسة هدفها الكشف عن دافعية الانجاز لدى تلميذات الصفين الخامس والسادس الابتدائي بمدينة الرياض ، وعلاقتها ببعض أساليب التنشئة الاجتماعية ، وهي : السواء ، التذبذب ، التسلط ، التفرقة . وكان من نتائج هذه الدراسة أنها كشفت عن اختلاف درجة الدافع للانجاز لدى الاناث باختلاف مستوى السواء لآبائهن وأمتهن . فبنات الآباء ذوى السواء المرتفع ، والأمهات ذوات السواء المتوسط أفضل في الانجاز من بنات الآباء والأمهات أصحاب السواء المنخفض . كما أوضحت هذه الدراسة اختلاف درجة دافع الانجاز لدى الاناث باختلاف مستوى التسلط لأمتهن كما تتركه الاناث . فبنات الأمهات ذوات التسلط المرتفع أفضل في الانجاز من بنات الأمهات ذوات التسلط المنخفض (ميمونة الصومالي ، ١٩٩٣) .

وقام " جابر عبد الحميد جابر " بدراسة الفروق بين الجماعات العمرية في دوافع الحياة لدى ثلاث عينات قطرية ، وعربية ، وأمريكية . وذلك بهدف القاء الضوء على التغيرات في دوافع الحياة التي ترتبط بالعمر والجنس والثقافة ، وعلاقة هذه التغيرات بالتنظيم الهرمي للحاجات الجسمية والنفسية عند ماسلو .

واشتملت العينة القطرية على ٢٧٢ مبحوثاً من الذكور والاناث ، تراوحت أعمارهم بين ١٠ - ٥٩ سنة . أما العينة العربية غير القطرية فتكونت من ٣٧٥ مبحوثاً من جنسيات مختلفة : فلسطينية ، أردنية ، وعمنية ، ومصرية ، ممن يعملون في قطر ، من الذكور والإناث ، وتراوحت أعمارهم بين ١٠ - ٥٩ سنة . أما بخصوص العينة الأمريكية فهي عينة الدراسة التي قامت بها "برباراجويل ؛ ودلوريس براون" ، والتي تكونت من ١١١ مبحوثاً من البيض ، من الذكور والاناث ، وتراوحت أعمارهم بين ٩ - ٨٠ سنة .

وكشفت نتائج هذه الدراسة عن وجود بعض الشواهد على بزوغ الحاجة وفقاً للتنظيم الهرمي للحاجات كما قدمه ماسلو. كما اتضح أن حاجات التقدير تصل الي زروتها عند المراهقة وتتناقص في المراحل المتأخرة من النمو ، بينما تستمر حاجات الحب في الارتفاع خلال الرشد سواء في العينة القطرية أو الأمريكية .

كما تبين من هذه الدراسة سيطرة الحاجة الى الحب على بقية الحاجات الأخرى في جميع الأعمار في العينة الأمريكية . بينما حصلت الحاجة الى تحقيق الذات على أعلى الدرجات في جميع الأعمار لدى العينة العربية ، وكذلك لدى العينة القطرية - فيما عدا مرحلة توسط العمر حيث برزت الحاجة الى الحب لدى أفراد العينة القطرية . (جابر عبدالحמיד جابر ، ١٩٨٤) .

وقام "ميليكيان وآخرون" بدراسة الدافعية للانجاز عبر ثقافات مختلفة في أربع دول نامية هي : تركيا ، والبرازيل ، والمملكة العربية السعودية ، وأفغانستان . وذلك لدى طلاب الجامعة من الذكور في الدول الثلاث الأولى ، ومن الذكور والاناث في دولة أفغانستان . وتمت مقارنة هذه الدول الأربع بعينة أخرى من طلاب الجامعة البريطانيين. وكشفت نتائج هذه الدراسة عما يأتي: -

جدول رقم (١)

يبين نتائج دراسة ميلكيان وآخرون للدافعية للإنجاز عبر ثقافات مختلفة

| الدولة | الجنس | عدد أفراد العينة | المتوسط | الانحراف المعياري |
|--------------|-------|------------------|---------|-------------------|
| ١- تركيا | ذكور | ١١٥ | ٥٣٠ | ١٧٥ |
| ٢- البرازيل | ذكور | ٧٥ | ٥٧٢ | ١٤٥ |
| ٣- السعودية | ذكور | ٨٥ | ٥٣٤ | ١٣٣ |
| ٤- أفغانستان | ذكور | ١٦٣ | ٦٢٧ | ١٣٥ |
| | إناث | ٥٨ | ٥٨٠ | ١٢٦ |
| ٥- بريطانيا | ذكور | ٦٢٢ | ٤٤٦ | ١٧٠ |

ومن خلال المقارنة بين هذه الدول الخمس في الدافعية للإنجاز تبين أن ترتيبها من أعلاها إلى أدناها يتمثل في أفغانستان (ذكراً أو إناثاً) ، يليها البرازيل ، ثم السعودية ، وتركيا ، وفي النهاية توجد بريطانيا .

كما تبين أن جميع الفروق بين الذكور دالة إحصائياً عند مستوى ٠٠٥ ، و ٠٠١ . فيما عدا بين تركيا والبرازيل ، وبين تركيا والسعودية . وأوضحت هذه النتائج أيضاً أن الذكور أكثر دافعية للإنجاز من الإناث . والفروق بينهما ذات دلالة إحصائية عند مستوى ٠٠٥ .

والنتيجة الملفتة للنظر في هذه الدراسة هي أن الطلاب البريطانيين كانوا أقل المجموعات في الدافعية للإنجاز بالمقارنة بطلاب الدول الأخرى . وأشار الباحثون في دراستهم هذه إلى أن هذه النتيجة تتسق مع ماتوصل إليه ما كلياند في إحدى دراساته من أن مستوى الدافعية للإنجاز في بريطانيا منخفض بالمقارنة بالدول الأخرى (Melikian, etal. , 1971) .

وقام محمود عبد القادر (١٩٧٨) بدراسة دوافع الانجاز وعلاقتها ببعض عوامل الشخصية والنجاح الأكاديمي في ضوء الأهداف التالية :-

١- تقدير بعض دوافع الانجاز (الممثلة في الطموح ، والتحمل ، والمثابرة) لدى الشباب لجامعي من الجنسين ، ومن الجنسيات العربية المختلفة .

٢- تقدير العلاقة بين هذه الدوافع والنجاح الأكاديمي في نهاية الفصل الدراسي .

٣- تقدير العلاقة بين هذه الدوافع وبعض سمات الشخصية خصوصاً تلك المتعلقة بقوة الأنا.

وتكونت عينة هذه الدراسة من ٤٥٧ طالباً وطالبة من جامعة الكويت ، ومعهد المعلمين غالييتهم من الكويتيين ، وان كانت تتضمن ٦٧ طالباً وطالبة من جنسيات خليجية مختلفة من البحرين ودولة الامارات ، وكذلك تضمنت ٥٥ طالباً وطالبة من جنسيات عربية أخرى غير خليجية أكثرهم من الفلسطينيين واللبنانيين .

وكشفت نتائج هذه الدراسة عما يأتي :-

١- توجد فروق جوهرية بين الذكور الكويتيين والاناث الكويتيات في دوافع الانجاز الثلاثة المتضمنة في الدراسة - لصالح الذكور .

٢- يوجد ارتباط ايجابي دال بين درجات النجاح في نهاية الفصل الدراسي وكل من الطموح ، والتحمل والمثابرة . فالنجاح الأكاديمي يتطلب بالإضافة الى الطموح تحملاً ومثابرة .

٣- بالنسبة للنافعي التحمل والمثابرة : فقد تبين أن متوسط الطلاب الذكور العرب غير الخليجين يزيد عن أندااهم الكويتيين بشكل دال عند ٠,٠١ ، وعن

أندادهم الخليجين عند مستوى ٠,٠٥ . أما بخصوص الطالبات فقد تبين أن الفروق تنحصر فقط بين العرب غير الخليجيات والكويتيات عند مستوى ٠,٠٥ . مما يشير الى أن الفروق بين الجنسين هي محصلة لعوامل ثقافية واجتماعية واقتصادية .

٤- بالنسبة للدافع الطموح : فقد تبين أنه لا توجد فروق دالة بين متوسطات الذكور لدى جميع الجنسيات التي اشتملت عليها العينة . فالكويتيون يتساوون مع الخليجين والجنسيات العربية الأخرى غير الخليجية في طموحهم العام . أما فيما يتعلق بالاناث ، فقد أوضحت النتائج تزايد متوسط درجات الاناث العرب غير الخليجيات عن متوسط الاناث الخليجيات بفروق دالة عند مستوى ٠,٠١ . كما يزيد عن متوسط الاناث الكويتيات بفروق دالة عند مستوى ٠,٠١ . أما الفروق بين الكويتيات والجنسيات الخليجية الأخرى فهي غير دالة احصائيا (محمود عبد القادر ، ١٩٧٨) .

وقامت "اليزايث بوثا" (Botha, 1971) بدراسة الدافع للانجاز عبر ثقافات مختلفة هي الثقافة العربية (لبنان) وثقافة جنوب أفريقيا ، والثقافة الأمريكية . حيث قامت الباحثة بدراسات ثلاث تعرض لها على النحو التالي :-

الدراسة الأولى : وأجريت في جنوب أفريقيا .

وتكونت عينة هذه الدراسة من ٨٦ طالبة من طالبات الجامعة .

واشتملت الأدوات على ثلاثة مقياس :

الأول : مقياس الدافعية في ظل ظروف محايدة :

" Motivation Measure Under "Neutral Conditions "

الثاني : مقياس الدافعية في ظل ظروف الاستثارة الفكرية :

Motivation Measure under " Intellectual Arousal " Conditions .

الثالث : مقياس التوجه القيمي : Value Orientation Measure.

وكشفت نتائج هذه الدراسة عن أن طالبات الجامعة بجنوب أفريقيا قد حصلن على درجات مرتفعة في الانجاز في ظل ظروف الاستشارة عنها في الظروف المحايدة أو الطبيعية. وهي نتائج تتفق الى حد كبير مع بعض الثقافات الأخرى مثل البرازيل ، وألمانيا ، واليابان .

وفي ضوء تقسيم الباحثة لأفراد العينة الى مجموعتين : احدهما مجموعة الاناث ذوات الاهتمام العقلية ، أما الثانية فتكونت من الاناث المرجعات بدور الأم . وفي ضوء ذلك تبين أن المجموعتين قد ارتفعت درجاتهن في الدافعية للانجاز في ظروف الاستشارة عن الظروف المحايدة .

ومن خلال مقارنة الباحثة بين عيتين متكافئتين في العمر : الأولى من الطالبات قوامها ٤٠ طالبة ، م والثانية من الطلاب الذكور قوامها ٤٠ طالباً . من خلال ذلك تبين أنه لا توجد فروق جوهرية بين المجموعتين في الحاجة للانجاز كما يقيسها اختبار ماكيلاند.

الدراسة الثانية : وتمت في لبنان. واشتملت على دراستين فرعيتين : -
الأولى : وأجريت على عينة مكونة من ٢٨ طالباً ، و ٢٨ طالبة ، ممن يدرسون بالجامعة الأمريكية في بيروت ، وهم متماثلون في العمر والجنسية والدين .
وأستخدم اختبار ماكيلاند للدافعية للانجاز . وأجريت التجربة في ظروف محايدة ، ثم في ظروف اثاره أو منافسة . وفي الظروف المحايدة كان الاختبار يقدم على هذا النحو : هذا اختبار للتحويل المبدع الخ. أما في ظروف الاثارة فتضمنت التعليمات : هذا اختبار للذكاء العام ، والقدرة على التنظيم وفهم التعليمات وتنفيذها بدقة وبسرعة .

وكشفت نتائج هذه الدراسة عن أنه لا توجد فروق بين الذكور والانات في ظروف التطبيق " المحايدة - الاثارة " . كما تبين أن درجات الدافع للانجاز في هذه العينة أقل من تلك التي حصلت عليها بعض الثقافات الأخرى .

أما الدراسة الفرعية الثانية: فأجريت على ٨٠ طالبا وطالبة ، ممن يدرسون أيضاً في الجامعة الأمريكية ببيروت. وتراوح أعمارهم بين ١٧-٢٥ سنة . وقد اشتملت هذه العينة على ٤٠ مسلماً (٢٠ ذكور ، ٢٠ اناث) و ٤٠ مسيحياً (٢٠ ذكور ، ٢٠ اناث) .

وصممت هذه الدراسة لاثارة المنافسة لدى أفراد العينة باستخدام أسلوب الاثارة الاجتماعية وليس العقلية ، فكان يخبر أفراد العينة بما يلي : -
" أنه لأمر مهم أن تكون محترماً من الآخرين وتشغل منصباً راقياً في المجتمع . وأن استكمال بيانات هذا الاختبار سوف يوضح الصفات الضرورية لشغل منصب مرموق في الحكومة أو المؤسسات التعليمية في المجتمع ، والصفات الضرورية للتعامل مع الأشخاص الذين يشغلون مثل هذه المناصب " . ثم يطلب بعد ذلك مباشرة من أفراد العينة أن يجيبوا على اختبار ماكيلاتند للدافعية للانجاز .

وأوضحت نتائج هذه الدراسة عدم وجود فروق جوهرية في الدافعية للانجاز بين الذكور والانات . وأن درجات المسيحيين من الذكور والانات كانت أعلى من درجات المسلمين . ولكن الفروق بينهما ليست دالة احصائياً . كما كشفت هذه الدراسة عن أن درجات الدافعية للانجاز في هذه الدراسة ،

والتي اعتمدت على الاثارة الاجتماعية أقل من درجات الدراسة الأولى والتي اعتمدت على الاثارة العقلية (Botha , 1971).

الدراسة الثالثة : وأجريت في الولايات المتحدة الأمريكية وجنوب أفريقيا .

واشتملت على عيتين الأولى : وتكونت من ٨٠ طالباً جامعياً أمريكياً نصفهم من الذكور والنصف الثاني من الاناث . أما الثانية فاشتملت على ٨٠ طالباً جامعياً من جنوب أفريقياً نصفهم من الذكور والنصف الثاني من الاناث . وتم اختبار أفراد العينتين في ظل ظروف الاثارة لصورتين من اختبار تفهم الموضوع (TAT) . وتم تحليل النتائج لتحديد الضغط العدائى Hostile press أو الخوف من الفشل Fear of Failure طبقاً لطريقة بيرني وآخرون . Birney, etal في هذا الشأن * .

وكشفت نتائج هذه الدراسة عن ارتفاع درجة الضغط العدائى أو الخوف من الفشل لدى الطلاب العرب . بالمقارنة بالطلاب الأمريكيين . والفروق بينهما دالة احصائياً عند مستوى ٠,٠٥ .

كما تبين أن الاناث الجامعيات بجنوب أفريقيا الأكثر توجهها بدور المرأة ، أو الأكثر توجهها عقلياً قد تزايد لديهن الخيال الانحازى في ظروف الاثارة مثل الذكور . مما يعنى أن هؤلاء الطالبات يمثلن مجموعة متفاه التحقن بالجامعة في جنوب أفريقيا . ولديهن قيم الانحاز الفكرى مرتفعة بالمقارنة بالطالبات الموجهات بدور المرأة .

وأوضحت الباحثة في دراستها أن النساء العرب تتمين لثقافة متصلبة أو جامدة في تحديد الأدوار الجنسية . حيث تعاني الطالبات الجامعيات صراعاً تحت ظروف اثاره الانحاز ، مما يؤثر على دافعتهم للانحاز بالمقارنة بالرجال .

* سوف يتم توضيح هذه الطريقة في الفصل الثالث من الدراسة الحالية .

واستطردت قائلة بأنه من خلال الرجوع الى القيم الثقافية للعرب ، فإن طرق أو أساليب الاثارة الاجتماعية بدلاً من أن تزيد الخيال الانحازي فانها تنقصه ، وأن الفروق بين الذكور والاناث تعكس قيما ثقافية أكثر من كونها تعكس فروقاً بين الجنسين (Botha, 1971) .

وبوجه عام فإن أهم ما يمكن الخروج به من هذه الدراسة يتمثل في

الآتي: -

١- ان تعليمات وظروف الاثارة للدافعية للانجاز لطلبة الشرق الأوسط (العرب) لم تكتشف بعد .

٢- ان الفشل في رفع درجة الانجاز في ظروف الاثارة قد يرجع الى حقيقة أن تعليمات الاثارة لا تتلاءم مع الثقافة العربية .

٣- ان انخفاض درجات الدافعية للانجاز لدى الطلبة العرب قد يرجع الى عوامل ثقافية خاصة بهذه الثقافة مثل : سيطرة الأب أو التسامح من جانب الأم (مصطفى تركي ، ١٩٨٨) .

وقد توصلت العديد من البحوث الثقافية المقارنة الى نتائج مشابهة لتلك التي توصلت اليها "بوثا" في دراستها ، حيث تبين وجود علاقة دالة بين نمط رعاية الوالدين للأبناء أو أساليب تنشئتهم ، وبين الدافعية للانجاز عند هؤلاء الأبناء . وبوجه عام فإن الدافعية للانجاز تتأثر بالعوامل الاجتماعية وخاصة أساليب التنشئة الاجتماعية . فهي اذ تتأثر بثقافة المجتمع ، فانها تختلف من ثقافة لأخرى ومن مجتمع لآخر (المرجع السابق) .

وهذا التفسير الذي اعتمدت عليه "اليزايث بوثا" في تفسير انخفاض الدافعية للانجاز - قد أشار اليه برادبورن (Bradburn, 1963) في دراسته

المقارنة بين الأتراك والأمريكيين في الدافعية للانجاز . حيث حصل الذكور الأمريكيون على درجات أعلى من درجات الأتراك . وتم تفسير ذلك في ضوء سيطرة وتسلط الأب التركي في الثقافة التركية التقليدية . فهو الذي يصدر جميع القرارات المتعلقة بالأسرة دون استشارة أفرادها . وتمتد هذه السيطرة طوال حياة الأب، وحتى بعد أن يتزوج الابن ويكون أسرة مستقلة .

كما أجرى "مصطفى تركي" دراسة عن الفروق بين الكويتيين وغير الكويتيين في عدة متغيرات كان من بينها الحاجة للانجاز . واشتملت عينة الدراسة على ٧٤ طالباً كويتياً من الذكور والاناث ، بالإضافة الى ٧٤ طالباً وطالبة من الطلاب العرب غير الكويتيين . وكلاهما يدرس في جامعة الكويت ، بكليات التربية والآب والعلوم والتجارة ، ومن مختلف الصفوف الدراسية .

وكشفت نتائج هذه الدراسة عن ارتفاع متوسط الحاجة للانجاز لدى الذكور غير الكويتيين بالمقارنة بالذكور الكويتيين . والفروق بينهما ذات دلالة احصائية . وفي مقابل هذا حصلت الطالبات الكويتيات على درجات أعلى في الحاجة للانجاز بالمقارنة بالطالبات غير الكويتيات . والفروق بينهما أيضاً ذات دلالة احصائية . وأرجع الباحث ذلك الى ظروف التنشئة الاجتماعية في الأسرة العربية غير الكويتية ، والتي تشجع الذكور وتحثهم على تحقيق مستوى عال من الانجاز ، في حين تعطى اهتماماً أقل للاناث . لذلك حصل الذكور غير الكويتيين على درجات أعلى في الحاجة للانجاز بالمقارنة بالاناث غير الكويتيات (Torki, 1980) .

وقام "فتحى الزيات" بدراسة العلاقة بين النسق القيمي ووجهة الضبط والدافعية للانجاز ، لدى عيتين من طلاب الجامعة بكسل من جامعة المنصورة ، وجامعة أم القري . وكشفت نتائج هذه الدراسة عن أنه لا توجد فروق جوهرية بين الذكور والاناث في الدافعية للانجاز . كما لا توجد فروق جوهرية

بين العينة السعودية والعينة المصرية في الدافعية للإنجاز الأكاديمي (فتحي الزيات ، ١٩٩٠) .

كما قام "أحمد عبد الخالق" بدراسة هدفت إلى تحديد مستوى الدافع للإنجاز لدى اللبنانيين ، وبيان الفروق بين الجنسين في هذا الدافع . واشتملت العينة على ٥٣٦ لبنانياً مقسمة إلى أربع مجموعات هي : طلاب المرحلة الثانوية ، والجامعة من الجنسين .

وكشفت نتائج هذه الدراسة عن وجود تقارب كبير في الدافع للإنجاز بين المجموعات اللبنانية الثلاث : طلبة المدارس ، طلبة الجامعة وطالباتها . على حين ينخفض متوسط طالبات المدارس عن بقية المجموعات . وظهر أن الفرق بين طلبة المدارس وطالباتها دال احصائياً لصالح الطلبة . كما أشار الباحث في هذه الدراسة إلى أنه عند مقارنة طلاب المدارس الثانوية اللبنانيين بنظرائهم المصريين ، اتضح تساوي متوسط طالبات المدارس في البلدين ، على حين ارتفع متوسط الطلبة اللبنانيين عن الطلبة المصريين (أحمد عبد الخالق ، ١٩٩١) .

وقام " لن وزملاؤه " R. Lynn, et al. (كان من بينهم أحمد عبد الخالق) بدراسة حضارية مقارنة بين ثلاث وأربعين دولة (من بينها مصر) . متضمنة الدافع للإنجاز كما يقاس بمقياس " راى - لن " . وكشفت هذه الدراسة عن النتائج التالية :

١- تبين أن متوسط الطلبة اللبنانيين أعلى من متوسط الطلبة في سبع وثلاثين دولة ، على حين يتساوى مع خمس دول هي : الأرجنتين ، البرازيل ، كولومبيا ، المكسيك ، ترانسكي .

٢- كما تبين أن متوسط الطالبات اللبنايات أعلى من متوسط الطالبات في ثمان وثلاثين دولة . في حين يتساوى مع أربع دول هي : البرازيل ، كولومبيا ، المكسيك ، ترانسكي .

٣- حصل الذكور على درجات أعلى من الاناث في الدافع للانجاز في كل من مصر والصين فقط.

٤- حصلت الاناث على درجات أعلى من الذكور في الدافع للانجاز في ثمان دول هي : استراليا ، فرنسا ، جنوب أفريقيا ، تركيا ، إنجلترا ، الولايات المتحدة الأمريكية ، فنزويلا ، يوغوسلافيا.

وفي ضوء ما كشفت عنه هذه الدراسة من نتائج أوضح "أحمد عبد الخالق" أن متوسط العينات اللبناية الأربع يفوق المتوسط العالمي ، أى متوسط المتوسطات المستخرج من ثلاث وأربعين دولة . وأشار الباحث الى أن هذه النتيجة تتسق مع ما هو معروف عن الشعب اللبناني وما هو متوقع منه. فهو من أكثر الشعوب طموحاً ورغبة في الانجاز (وتأتي الأعمال التجارية في المقام الأول) ، واصراراً على الحياة واستمتاعاً بها . ومن بين مظاهر الدافع المرتفع للانجاز ، اعتماداً على دلائل واقعية أن اللبنانيين أكثر الشعوب هجرة الى بلاد العالم بحثاً عن الأفضل في بلاد المهجر . ويوجه عام يرجع ارتفاع الدافع للانجاز لديهم الى عوامل متعددة تاريخية واجتماعية ونفسية ، واقتصادية وسياسية تفاعلت معاً وأفضت الى تركيب معين لشخصية الشعب اللبناني (أحمد عبد الخالق ، ١٩٩١) .

القسم الثاني : الدراسات التي تناولت الفروق بين الجنسين في الدافعية للانجاز .

يعد الفرق بين الذكور والاناث في الدافعية للانجاز احدى المشكلات التي يواجهها الباحث في هذا المجال ، حيث يواجه بيانات متناقضة أحياناً وغير متسقة دائماً . ولا تزال نتائج البحوث غير متسقة حول الفروق بين الذكور والاناث في الدافعية للانجاز . ولا يزال المجال في حاجة الى بحوث أكثر في الثقافات المختلفة حتى يمكن صياغة اطار نظري متكامل للذكور والاناث في هذا المجال .

وقد تبين من خلال استقراءنا لثراء الدراسات السابقة التي تمت في هذا الشأن أنه يمكن تقسيمها الى فئتين : احدهما توصلت الى أن الذكور أكثر تفوقاً في الدافعية للانجاز من الاناث . أما الثانية فكشفت عن أنه لا توجد فروق جوهرية بين الجنسين في الدافعية للانجاز . ونعرض لهما على النحو التالي :-
الفئة الأولى : وتشتمل على الدراسات التي كشفت نتائجها عن تفوق الذكور على الاناث في الدافعية للانجاز :

ومن هذه الدراسات على سبيل المثال : (محمود عبد القادر ، ١٩٧٨ ؛ عبد الرحمن الطيرى ، ١٩٨٨ ؛ محى الدين حسين ، ١٩٨٨ " أ " ؛ حسن على حسن ١٩٨٩ " أ " ؛ الشناوى عبد المنعم ، ١٩٨٩ ؛ رشاد موسى ، ١٩٩٠ " ب " ؛ Block ; 1981 ؛ Dion, 1985 ؛ Olsen, 1971) . وقد أرجع هؤلاء الباحثون تفوق الذكور على الاناث في الدافعية للانجاز الى عدة عوامل منها ما يتعلق بظروف وعمليات التنشئة الاجتماعية ، وبعضها يتعلق بالظروف المثيرة لهذه الدافعية ، ومصدر الضبط لدى كل من الجنسين ، وبعضها الآخر يتعلق

بمسألة الخوف من النجاح لدى الاناث . ومنها أيضاً من اعتمد على الجانب
الفسولوجي ، وأنماط الشخصية . وهذا ما نوضحه على النحو التالي : -
١- تفسير تفوق الذكور على الإناث في الدافعية للانجاز في ضوء أساليب التنشئة
الاجتماعية :-

تبين أن للسياق الاجتماعي ممثلاً في التنشئة الأسرية تأثيره على نسق
دافعية الاناث وما يحتوى عليه هذا النسق من متغيرات . حيث ظهر وجود
ارتباط ايجابي دال بين التنشئة الأسرية المتسمة بالسماحة والدافعية العامة . في
حين أنه في ظل عدم الاتساق تحمد الدافعية العامة . واتضح أن تنشئة السماحة
تقف كمناخ صحي تبرز في ظله أقوى درجة من الدافعية العامة (بحى الدين
حسين ، ١٩٨٨ " أ " ص ٢٢٩) .

وكشفت نتائج الدراسة التي قامت بها "كاميليا عبد الفتاح" على عينة
من طلاب الجامعة أن مستوى طموح الطلبة أعلى من مستوى طموح الطالبات
. وأرجعت الباحثة ذلك الى ظروف التنشئة الاجتماعية التي تعيشها البنت
خلال طفولتها ، فهي تعيش في عالم النساء الذي مازال ينظر اليه نظرة
محدودة ، وتعاني ضروب الاهمال والفرقة بينها وبين الذكور خلال طفولتها .
فهناك فروق بين مستوى طموح كل من الرجل والمرأة تبعاً للحضارة والثقافة
التي يعيشان فيها (كاميليا عبد الفتاح ، ١٩٨٤ " أ " ، ص ١٥٨) .

كما تبين أن الدافعية للانجاز تظهر في أوضح صورها عندما يشعر الطفل
بدرجة من الاستقلال الذاتي . فالأطفال الذين يعيشون في نطاق أسر تسمى
لديهم الشعور بالمسئولية وحرية الحركة يظهرون قدراً أكبر من الدافعية للانجاز
بعكس الاطفال الذين يعيشون في أسر تضيق الخناق على أبنائها بهدف توفير
الحماية لهم (بدر العمر ، ١٩٨٢) .

اتضح أيضا أن الآباء لا يشجعون بناتهم على الانجاز اذا تعارض هذا الانجاز مع أدوارهن كزوجات وأمهات . ويتحدد أسلوب الآباء في هذا الصدد في شكل ابراز توقعات لها تأثيرها على الأبناء . وهذا مايفسر أسباب اخفاق الاناث لاقتدارهن في الأداء عندما يكن في صحبة الذكور . فالآباء في الوقت الذى يتغاضون فيه عن الدافعية المنخفضة بالنسبة لبناتهم يتشددوا مع أبنائهم الذكور في اتجاه جعل دافعتهم للانجاز مرتفعة . مما يبرز دور وأهمية الأسرة في مجال الدافعية للانجاز . بالإضافة الى دور كل من المؤسسات الأكاديمية والتعليمية مثل المدرسة والجامعة، ووسائل الاعلام، وجماعة الأقران في هذا المجال (محى الدين حسين ، ١٩٨٨ "ب")

وقد أوضحت بلوك (Block, 1981) أن التنشئة الاجتماعية في المجتمع الأمريكي تشجع الذكور على تنمية المهارات المعرفية - بينما تشجع الاناث على تنمية المهارات الاجتماعية . أيضاً تبين أن التنشئة الاجتماعية تنمى في الذكور سلوكيات التنافس والتحدى بينما تشجع الاناث على أن يكن مساعدات .

وكشفت نتائج بعض الدراسات عن أن الاناث يتأثرن سلبياً بالمنافسة ، بينما لا يحدث ذلك بالنسبة للذكور . فالاناث المنافسات أقل توقعاً للانجاز وأقل ثقة وأقل في مستوى الطموح بالمقارنة بالنساء اللاتي يعملن بمفردهن (House, 1974).

وقام "مصطفى تركى" بدراسة العلاقة بين رعاية الوالدين للأبناء في الأسرة وبعض سمات شخصية الأبناء . وتكونت عينة الدراسة من ٢١١ طالباً وطالبة من الطلاب الكويتيين ممن يدرسون بجامعة الكويت . وكانت إحدى سمات الشخصية التي تناولتها هذه الدراسة الدافعية للانجاز في ضوء تقسيمها الى

الانحياز عن طريق المسايمة* ، والانحياز عن طريق الاستقلال** من اختيار كاليفورنيا.

وأوضحت نتائج هذه الدراسة أن عدد الارتباطات الدالة بين الدافعية للانحياز عن طريق المسايمة ، والدافعية للانحياز عن طريق الاستقلال عند الاناث أكثر بالتقبل من الأب منه عند الذكور . وان كان الارتباط بين الانحياز عن طريق الاستقلال عند الاناث والتقبل من الأب ارتباطاً سالباً . كما تبين أن عدد الارتباطات الدالة بين الدافعية للانحياز عن طريق المسايمة عند الاناث بالتقبل من الأم أكثر منها عند الذكور . فالدافعية للانحياز عن طريق المسايمة عند الاناث تتأثر بادراكهن للوالدين بأنهم محبوبون ، ويتقبلونهن ، ويقضون وقتاً كافياً معهن . أما الدافعية للانحياز عن طريق الاستقلال عند الاناث فتتأثر بالاستقلال السيكولوجي وعدم بث الوالدين للقلق والشعور بالذنب في نفوسهن . وينطبق هذا التفسير على الذكور أيضاً سواء بالنسبة للأب أو الأم (مصطفى تركى ، ١٩٨٠) .

* يتصف الشخص الذي يحصل على درجات مرتفعة في الدافعية للانحياز عن طريق المسايمة بأنه متعاون ، وكفء ، ومنظم ، ومسؤول ، ومتزن ، ومخلص ، ومثابر ، ويقدر النشاط والانجاز الذهني .

** يتصف الشخص الذي يحصل على درجات مرتفعة في الدافعية للانحياز عن طريق الاستقلال بأنه ناضج ، وقوي ، ونشيط ، ومتزن ، ومستقل عن الآخرين ، وذو قدرة عقلية فائقة (مصطفى تركى ، ١٩٨٠) .

٢- تفسير تفوق الذكور على الاناث في الدافعية للإنجاز في ضوء الظروف المثيرة لهذه الدافعية : -

كما تم تفسير تفوق الذكور على الاناث في الدافعية للإنجاز في ضوء الظروف والمواقف المثيرة لهذه الدافعية لدى كل من الجنسين . حيث تتأثر النساء بالدافع الى الانتماء Affiliation ، بمعنى حاجة الأنثى لأن تكون مرغوبة ومقبولة اجتماعياً . ويفترض أن يكون للدافع الانتماء هذا أولوية وأفضلية على الدافع للإنجاز بالنسبة للاناث. في حين يتغلب الدافع للإنجاز والتحصيل المرتفع لدى الرجال . (أحمد عبد الخالق ، ١٩٩١ ، Lips & Clowill 1978) .

وافترض "مهربان" أن الدافعية للإنجاز تختلف عند الذكور عنها عند الاناث . فهي بالنسبة للذكور يحددها الاكتفاء الذاتي والاستقلال عن المعايير السائدة . ويميزها عند الاناث التقبل الاجتماعي وتأييد المعايير السائدة (Mehrabian, 1968) فهناك قوالب اجتماعية تحدد للأنثى صفات الدفء والتعبير الوجداني ، في حين تحدد للذكور صفات السيطرة والتنافس والاقتدار (Jung, 1978) .

ويتسق ذلك مع ما أشار اليه "محي الدين حسين" - من خلال استعراضه للدراسات التي تناولت المقارنة بين الجنسين في الدافعية للإنجاز - بأن الاناث بصفة عامة مرجحات بدافعية الإنجاز أقل من توجه الذكور بها . فهن موجحات بمعان اجتماعية يملينها عليهن دورهن كأمهات وزوجات أكثر من توجههن بمعاني الإنجاز وتحقيق الذات مهنياً . فالتواصل الحميم مع الآخرين أقوى من رغبتهم في تحقيق النجاح المهني . لكن هذا لا يمنع من جانب آخر بأن تقرر بأن هذه الصورة العامة التي تنطق بانخفاض دافعية الإنجاز عند الاناث ليست محددة على

نحو مطلق ، بل هي محددة بعدد من المتغيرات من بينها هل العمل الموكل امره الى الاناث أو الذى يتنافسن فيه مع الذكور مقرون اجتماعيا بجنس الذكور أكثر من اقترانه بجنس الاناث أم لا ؟ وهل يشكل انجاز الاناث تهديدا لعلاقتهم الاجتماعية أم لا ؟ وهل يعني انجاز الاناث الدخول في تنافس مع الذكور أم لا ؟. وأشار الباحث الى أنه اذا كانت الاجابة " بنعم " على هذه الأسئلة الثلاثة كانت دافعية الانجاز عند الاناث منخفضة . أما اذا كانت الاجابة " بلا " كانت دافعية الانجاز عند المرأة مرتفعة (محي الدين حسين ١٩٨٨ " ب ") .

ويبدو أن هناك ارتباطاً بين الدافعية المرتفعة للانجاز ، والذكورة بما تتسم به من خصائص. وهذا ما حاول "رشاد عبد العزيز موسى" الكشف عنه في دراسته للدافعية للانجاز في ضوء مستويات مختلفة من الذكورة لدى عينة من طلبة وطالبات الجامعة . حيث تبين من نتائج هذه الدراسة ما يأتي : -

١- تبين أن الذكور مرتفعي الذكورة أكثر دافعية للانجاز من الذكور منخفضي الذكورة ومن الاناث مرتفعات ومنخفضات الذكورة .

٢- تبين أن الاناث مرتفعات الذكورة أكثر دافعية للانجاز من الاناث منخفضات الذكورة ومن الذكور منخفضي الذكورة (رشاد موسى ، ١٩٩٠ " ب ") .

وهذا ما أوضحته "هورنر" من أن سمة الذكورة - سواء كانت لدى الذكور أو الاناث - فهي مصاحبة لارتفاع الدافعية للانجاز (Horner, 1968) (1970)

٣- تفسير تفوق الذكور على الاناث في الدافعية للانجاز في ضوء مصدر

الضبط Locus of Control :-

وقد أرجع البعض من الباحثين انخفاض الدافعية للإنجاز لدى الإناث إلى اعتقادهم في العوامل الخارجية في حالة بنجاحهن ، وفي العوامل الداخلية في حالة فشلهن . وأنهن يعتمدن على العوامل الخارجية في تفسير سلوكهن أكثر من اعتمادهن على العوامل الداخلية . بينما يتميز الذكور بمستوى مرتفع من الطاقة والدافعية نظراً لاتسامهم بمصدر ضبط داخلي (عبد الفتاح دويدار ، ١٩٩١ ؛ Salili , 1980).

٤- تفسير تفوق الذكور على الإناث في الدافعية للإنجاز في ضوء مفهوم الدافع إلى تحاشي النجاح : -

قدمت مورنر (Horner, 1969) في هذا الشأن مفهوم الدافع إلى تحاشي النجاح (M-s) Motive to Avoid Success لتفسير السلوك الإنجازي لدى الإناث . وأوضحت أن هذا المفهوم أكثر ارتباطاً بدافعية الإناث من الذكور . وينشأ هذا الخوف نظراً لأن القيم الاجتماعية التي يفرسها المجتمع في الإناث لا تدعم الإنجاز لديهن في مواقف المنافسة . فالمرأة إذا نجحت في مجال التجارة مثلاً تدرك على أنها عدوانية وتفقد إلى الأنوثة .

واعترفت "مورنر" الدافع إلى تحاشي النجاح ، أو الخوف من النجاح على أنه أحد خصائص الشخصية الكامنة والمستقرة التي تتكون مبكراً في النمو أثناء اكتساب الإناث لهوية الدور الجنسي . فهن يتعلمن أن المنافسة لا تتسق مع أنوثتهن وأنها مناسبة فقط للرجال . وبالتالي يعطين أهمية للعلاقات الاجتماعية والانتماء عن المنافسة . ولذلك فإن مواقف الإنجاز التي تتضمن منافسة تشو الخوف لديهن من الرفض الاجتماعي (المرجع السابق).

وأشار هوفمان (Hoffman, 1974) إلى أن هناك ثلاثة عوامل تؤدي إلى تحاشي النجاح عند الإناث . وهي النجاح في مهام يقترن أداؤها في العادة

بجنس الذكور ، ومعرفة الآخرين بهذه المهام ، وموقف المنافسة . ويظهر انخفاض دافع الانجاز لدى الاناث في صورة توقعات منخفضة لاحتمالات النجاح . أيضاً تبين أن الذكور يركزون على العائد الايجابي للنجاح في حين تركز الاناث على العائد السلبي أو الفشل . ويودى هذا بالتالي الى خفض توقعات النجاح عند الاناث .

٥- تفسير تفوق الذكور على الاناث في الدافعية في ضوء العوامل

الفسولوجية وأنماط الشخصية :-

كما حاول البعض من الباحثين تفسير الفروق بين الذكور والاناث في الدافعية العامة من منظور فسيولوجي . حيث كشفوا - على سبيل المثال - عن أن الذكور يستجيبون أكثر من الاناث الى مواقف الانجاز التي تشتمل على درجة عالية من الاستتارة ، نظراً لما لديهم من دافع قوى الى الانجاز . وتأخذ هذه الاستتارة مظاهر مختلفة مثل افراز الأدرينالين ، والنوروأدرينالين . (من خلال : محي الدين حسين ١٩٨٨ " أ " ، ص ص ٩٢ - ٩٣) .

وفي اطار هذا المنظور الفسيولوجي أيضاً يفرق البعض من الباحثين بين نمطين من الشخصية هما النمط " أ " والنمط " ب " Type A & Type B . ويرون تمثيل الذكور للنمط " أ " أكثر من تمثيل الاناث له . في حين تمثل الاناث النمط " ب " أكثر من تمثيل الذكور له . ويتسم النمط " أ " بالايقاع السريع في الأداء لأكثر من عمل في وقت واحد ، والضيق لضيق الوقت ، والانشغال الدائم بما يجب عمله ، والتهيز المستمر للعمل ، والعمل بأقصى طاقة ممكنة ، والرغبة في التفوق على الآخرين ، والدافعية العالية للانجاز . أما خصائص النمط " ب " والذي تمثله الاناث بدرجة أكبر فانه على النقيض من خصائص النمط " أ " (المرجع السابق) .

كما أرجع البعض انخفاض الدافعية للإنجاز لدى الإناث مقارنة بالذكور إلى أنهم يكشفون عن توتر أعلى مما يكشف عنه الذكور ، نظراً لمعايشتهم الصراع في الأدوار (Ember, 1981) حيث يؤدي التوتر العالي إلى انخفاض القدرة على الإنجاز ، ومستوى الطموح ، والمثابرة والحماس أو تحقيق الذات (على الدبيب ، ١٩٩٣) . ويرجع ارتفاع درجة التوتر لدى الإناث عن الذكور لاعتبارات الاحساس بالهامشية والضغط الاجتماعي (مصطفى سوييف ، ١٩٦٨ ؛ سلوى الملا ، ١٩٨٢) .

الفئة الثانية : وتشتمل على الدراسات التي كشفت عن عدم وجود فروق جوهرية بين الذكور والإناث في الدافعية للإنجاز .

ومن هذه الدراسات على سبيل المثال : (مصطفى تركي ، ١٩٨٨ ؛ رشاد عبد العزيز موسى ، صلاح أبو ناهيه ، ١٩٨٨ ؛ محمد اسماعيل ، ١٩٨٩ ؛ فتحى الزيات ، ١٩٩٠ ؛ سيد الطراب ، ١٩٩٠ ؛ أحمد عبد الخالق ، مايسه النبال ، ١٩٩١ ؛ Flukerson ، 1977; Patric & Zuc Kerman) (et al., 1983 ; Botha, 1971)

وفي هذا المجال قام "مصطفى تركي" بدراسة هدفت إلى تحديد معالم الدافعية للإنجاز في المجتمع العربي. حيث تم لقاء الضوء على الفروق بين الذكور والإناث من طلبة الجامعة الكويتيين في الدافعية للإنجاز في موقف محايد ، وموقف منافسة في الثقافة العربية . وتكونت عينة هذه الدراسة من ٣٢ طالباً ، و٥٣ طالبة ، ممن يدرسون بجامعة الكويت ، بلغ متوسط أعمارهم ٢٠ سنة . وتم تطبيق اختبار ميريان للدافعية للإنجاز في مكان ووقت المحاضرة في ضوء تقسيم أفراد العينة إلى ثلاث مجموعات :

الأولي : طلاب فقط

الثانية : طالبات فقط

الثالثة : طلاب مع طالبات (مختلطة).

وتم تطبيق الاختبار على كل مجموعة في الموقف المحايد ، ثم بعد شهر ونصف في موقف المنافسة . وقد وضع الباحث تعليمات محددة لكل من الموقفين . وكشفت نتائج هذه الدراسة عما يأتي :-

١- لا توجد فروق بين الذكور والاناث في الدافعية للانجاز في اختـــلاط أو دون اختـــلاط .

٢- لم تتأثر درجات الذكور والاناث بموقف الاثارة أو المنافسة .

٣- تبين أن متوسط درجات الذكور والاناث في الثقافة العربية أقل من درجات الذكور والاناث في الثقافة الأمريكية أو الانجليزية . وأوضح الباحث أن ذلك ربما يرجع الى سيطرة الأب في الثقافة العربية والتسامح من جانب الأم مع الأبناء (مصطفى تركي ، ١٩٨٨) .

وأرجع الباحث عدم وجود فروق جوهرية بين الذكور والاناث في الدافعية للانجاز الى أن الاسرة العربية الحديثة تحث وتشجع الاناث - تماما مثل الذكور - على التفوق في الدراسة والعمل . وأن هذا هو المجال المقبول اجتماعياً والذي يسمح للمرأة العربية بالتفوق والامتياز فيه . ولذلك أصبحت الاناث ترغبن في التفوق والانجاز تماماً مثل الذكور . ومن العوامل الهامة التي قد تميز المرأة العربية الحديثة عن المرأة في الثقافات الأخرى ، أنها وحتى المتعلمة والتي تعمل - لا تزال تقوم بدورها كامرأة وكأم . فتكوين الأسرة عندها قد يكون أهم من أن يكون لها وظيفة أو عمل هام أو مركز اجتماعي مرموق . ولذلك فهي

تقوم بدور المرأة عن اقتناع وباتقان وتحاول ان تتفوق وتبدع فيه . وهى في ذلك لا تقل عن الرجل العربي المعاصر عندما يقوم بدوره كرجل (مصطفى تركي ، ١٩٨٨) .

أما "سيد الطوباب" (١٩٩٠) فقد فسر علم وجود فروق جوهرية بين الذكور والاناث في الدافعية للانجاز في ضوء طبيعة المجتمعات التي أجريت فيها مثل هذه الدراسات ، والفترة الزمنية التي أجريت فيها . واستشهد على ذلك بقوله بأن الدراسات المبكرة - مثل دراسة مارتينا هورنر M. Horner التي أجريت في الستينيات - تختلف عن الدراسات التي تمت في فترة الثمانينيات والتسعينيات ، من حيث الظروف التاريخية والعوامل الاجتماعية والثقافية والنفسية المميزة لكل فترة من هذه الفترات .

ولعل هذا يتفق مع التفسير الذي قدمه "رشاد موسى ، وصلاح أبو ناهية" . واللذان أرجعا عدم وجود فروق جوهرية بين الجنسين في الدافع للانجاز ، الى أن الفرص التعليمية والمهنية أصبحت الآن متاحة لكل من الجنسين ، وتضاءلت النظرة الوالدية التي تميز بين الذكر والأنثى . فكلاهما أصبح يلقي نفس المعاملة الوالدية ، والرعاية والاهتمام في غرس مفاهيم الاستقلال والاعتماد على النفس والانجاز . وربما يرجع اصرار الأنثى على التفوق والنجاح والتحمل والمثابرة الى ميكانيزمات دفاعية عما لاقته من غبن المجتمع في مكائنها الاجتماعية . لذا فهي تحاول أن تتفوق في المجالات الحياتية المختلفة . كما أشار هذان الباحثان الى تغير المفاهيم المرتبطة بالجنس - في مصر الآن - تغيراً ملحوظاً بالمقارنة الى تلك المفاهيم التي كانت سائدة منذ فترة ، والتي

كانت تنظر الى الأثنى باعتبارها كائن له دور اجتماعي محدد لا يتجاوزه ولا يتعداه (رشاد موسى ، صلاح أبو ناهية، ١٩٨٨).

وبوجه عام لم تحسم الدراسات والبحوث السابقة مسألة الفروق بين الجنسين في الدافع للإنجاز . ونتائج الدراسات متضاربة في هذا الصدد . ولعل هذا التضارب يرجع الى عدة عوامل من أهمها ما يأتي : -

١- اختلاف منظور الباحثين في التعامل مع مفهوم الدافعية للإنجاز من دراسة لأخرى .

٢- اختلاف أساليب القياس المستخدمة في قياس هذا الدافع ما بين مقاييس موضوعية واسقاطية .

٣- وجود تباين بين طبيعة المجتمعات التي أجريت بها هذه الدراسات ، والاطار الحضارى والثقافى الذى يميز كل منها . وهذا ما كشفت عنه سلسلة الدراسات الحضارية المقارنة التى قام بها لن R. Lynn وزملاؤه ، عن الدافعية للإنجاز لدى طلاب الجامعة في ٤٣ دولة . حيث تساوى الذكور مع الاناث في بعض الدول ، وتفوق الذكور على الاناث في بعضها ، وتفوقت الاناث على الذكور في بعضها الآخر .

٤- أيضاً هناك عامل رابع لا يقل أهمية عن العوامل الثلاثة السابقة ويتمثل في مراعاة الفترة الزمنية أو الحقبة التاريخية التى تمت فيها مثل هذه الدراسات . فالدراسات التى أجريت في فترة الستينيات تختلف عن تلك التى أجريت في فترة الثمانينيات وما بعدها . فلكل فترة ظروفها ومتغيراتها النفسية والاجتماعية والاقتصادية والثقافية التى تميزها عن

غيرها من الفترات . وهذا ما أشار إليه ماكلياند وزملاؤه في دراستهم للدافعية للانجاز عبر فترات زمنية مختلفة .

القسم الثالث : الدراسات التي تناولت الدافعية للانجاز في علاقتها بالتحصيل الدراسي

تعد دراسة العلاقة بين كل من العوامل المعرفية والدافعية والوجدانية ، وبين الأداء الأكاديمي أو مستوى التحصيل من القضايا المهمة التي تتطلب المزيد من البحث والدراسة . نظراً لما لهذه العوامل من أهمية بالنسبة لأداء الطالب ومعدل تحصيله ؛ (Rea, 1991 ; Nunn & et al., 1986) .

وقد كشف ماكلياند وآخرون عن وجود علاقة ايجابية بين الحاجة للانجاز وكل من التعلم والأداء في العديد من المهام ، حيث يتأثر مستوى تحصيل الطالب بالحاجة للانجاز خاصة عندما تكون هذه الحاجة في ظروف تسمح لها بالتوجه نحو الانجاز عنها في الظروف المحايدة (McClelland, et al. 1976 P P. 237 - 242)

كما وجد "مورجان" H. H. Morgan أن الأفراد ذوي مستوى التحصيل المرتفع قد حصلوا على درجات أعلى في الحاجة للانجاز بالمقارنة بذيوى التحصيل المنخفض (المرجع السابق) .

وقام "محمد رمضان" بدراسة علاقة الدافعية للانجاز بمستوى التحصيل الدراسي لدى عينة مكونة من ١٢٠ طالباً بالمرحلة الثانوية بدولة الامارات العربية . وقام الباحث بتقسيم أفراد هذه العينة الى مجموعتين : الأولى ذات تحصيل مرتفع ممن حصلوا على ٨٠٪ فأكثر . والثانية ذات تحصيل منخفض ممن حصلوا على ٥٠٪ الى ٦٠٪ .

وكشفت نتائج هذه الدراسة عن وجود فروق جوهرية في الدافعية للانجاز لصالح ذوى مستوى التحصيل المرتفع . فالطلاب مرتفعو التحصيل كانوا أكثر دافعية للانجاز (محمد رمضان ١٩٨٧) .

كما كشفت نتائج الدراسة التى أجراها "محمود عبد القادر" عن وجود ارتباط ايجابي دال بين درجات النجاح في نهاية الفصل الدراسى ، وكل من الطموح والمثابرة . فالنجاح الأكاديمى يتطلب بالإضافة الى الطموح تحملاً ومثابرة من قبل الفرد (محمود عبدالقادر ، ١٩٧٨) .

وقارن "جابر عبد الحميد" بين التلاميذ المتفوقين والمتوسطين والمتأخرين دراسياً بالمرحلتين الاعدادية والثانوية بدولة قطر في الدافعية والاتجاهات المدرسية وبعض سمات الشخصية . وتبين أن الطلاب المتفوقين دراسياً قد حصلوا على درجات أعلى من كل من المتوسطين والمتأخرين في التحصيل الدراسى . وذلك في كل من التفكير الأصيل والخيوية ، فالطلاب المتفوقون دراسياً يحبون العمل بدرجة أكبر ، ولديهم قدرة على الانجاز ، ويحبون حل المشكلات الصعبة ، ولديهم حب استطلاع عقلى ، ويستمتعون بالمناقشات التى تثير تفكيرهم ، ويحبون التفكير في الأفكار الجديدة بدرجة أكبر من الطلاب المتوسطين والمتأخرين في التحصيل الدراسى (جابر عبد الحميد ، ١٩٨٩) .

وقام "سيد الطواب" بدراسة أثر تفاعل كل من مستوى دافعية الانجاز ، والذكاء ، والجنس على التحصيل الدراسى لدى عينة من طلبة وطالبات جامعة الامارات العربية . وكشفت نتائج هذه الدراسة عن وجود علاقة ايجابية دالة بين الدافعية للانجاز والتحصيل الدراسى . فالجموعة العالية في الدافعية للانجاز حصلت على متوسط درجات في

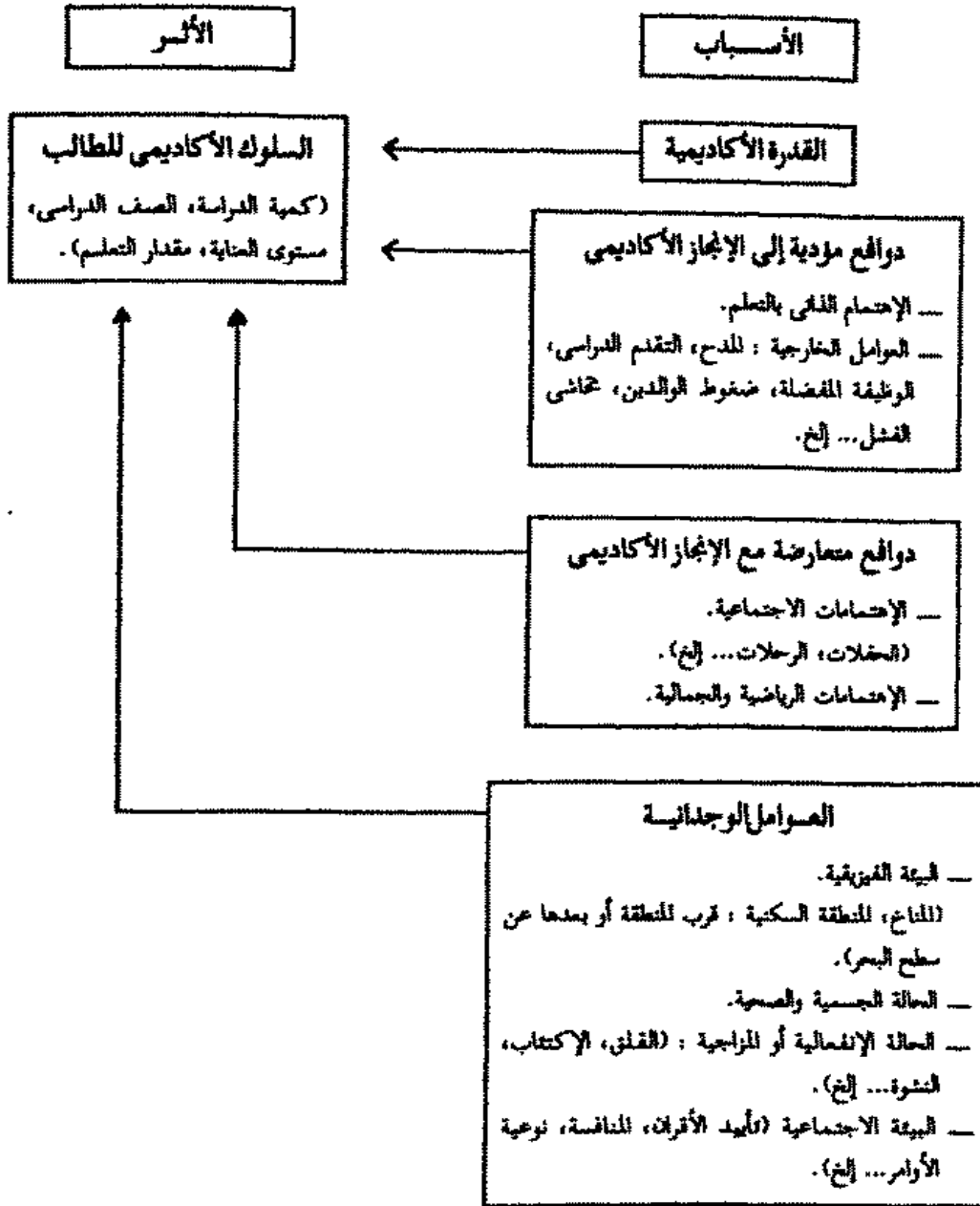
التحصيل الدراسي يفوق المجموعة المنخفضة في الدافعية للانجاز . حيث يحقق الأفراد ذوو الدافعية المرتفعة متوسطات نجاح عالية في الدراسة (سيد الطراب ١٩٩٠) .

كما أجرى "مرزوق عبد المجيد" دراسة هدفها الكشف عن الفروق بين الطلاب المتفوقين والمتأخرين دراسيا في كل من الدافعية للانجاز وأساليب التعلم . وأوضحت نتائجها وجود فروق جوهرية بين الطلاب المتفوقين والمتأخرين دراسيا في الدافعية للانجاز لصالح الطلاب المتفوقين . وأشار الباحث الى أن دافعية الانجاز من شأنها تحقيق قدر أكبر من النجاح في المواقف المختلفة (مرزوق عبد المجيد ، ١٩٩٠) .

أما الدراسة التي قام بها "محمد الحامد" (Al-Hamid, 1986) فقد تناولت علاقة مستوى التحصيل الدراسي بعدد من المتغيرات ، كان من بينها الدافعية للانجاز - لدى عينة مكونة من ٦١٣ تلميذا بالصف الثالث بالمدارس المتوسطة (الاعدادية) بمدينة الرياض . وكشفت نتائجها عن وجود ارتباط ايجابي ذات دلالة احصائية بين مستوى التحصيل الدراسي والدافعية للانجاز لدى هؤلاء التلاميذ .

وبوجه عام فقد كشفت نتائج الدراسات السابقة عن أن متغير الدافع للانجاز يمثل أهمية كبيرة بين العوامل المؤثرة في التحصيل الدراسي . فقد تكون لدى الطالب قدر عقلية مناسبة ، وظروف بيئية وأسرية جيدة ، ومع ذلك قد يفقد الطالب الى الدافعية للانجاز . فالتفوق الدراسي لا يتوقف فقط على امكانيات الفرد العقلية ، بل هو نتيجة العديد من العوامل الدافعية والانفعالية والاجتماعية والاقتصادية (Nunn & at al. , 1986; Chapman, 1988; Rea, 1991)

وهذا ما أوضحتها "جنگ" J. Jung من أن السلوك الأكاديمي للطلاب يتأثر بالعديد من العوامل ، بعضها يدعم هذا السلوك ويزيد من فعاليته ، وبعضها الآخر يتعارض معه ويؤثر عليه سلبيا . وذلك كما هو موضح في الشكل التالي : -



شكل رقم (١)

يبين العوامل المؤثرة في الأداء الأكاديمي

للمطالب (Jung, 1978, P. 15)

ثالثاً : تعقيب على الدراسات السابقة :

القسم الأول : واشتمل على الدراسات التي تناولت الفروق بين المجتمعات المختلفة في الدافعية للانجاز :-

تبين من هذه الدراسات ما يأتي :

١- كشفت عن علاقة ايجابية دالة بين الدافعية للانجاز والنمو الاقتصادي عبر فترات تاريخية مختلفة . حيث يصاحب ارتفاع الدافعية للانجاز ازدهار الحالة الاقتصادية للمجتمعات . والعكس صحيح .

٢- تبين أيضاً أن الدافعية للانجاز تتأثر بالمناخ النفسي الاجتماعي بوجه عام ، وبأساليب التنشئة الاجتماعية بوجه خاص . فقد ارتبطت الدافعية للانجاز ارتباطاً ايجابياً دالاً بعدد من المتغيرات مثل الاستقلال ، وتحمل المسؤولية ، والاعتماد على النفس ، وتأكيد الذات . في حين ارتبطت سلباً ببعض السمات مثل التسلبية والسيطرة .

٣- كما كشفت دراسات هذا القسم عن فروق جوهرية في الدافعية للانجاز بين المجتمعات والثقافات المختلفة . وتم تفسير هذه الفروق في ضوء العديد من العوامل الاجتماعية والنفسية والاقتصادية والثقافية والسياسية ، و الظروف المثيرة أو المشجعة للانجاز في هذه المجتمعات .

القسم الثاني : وتضمن الدراسات التي تناولت الفروق بين الجنسين في الدافعية للانجاز :-

وأوضحت نتائج هذه الدراسات أن هناك تعارضا حول مسألة الفروق بين الذكور والاناث في الدافعية للانجاز . حيث توصل بعضها الى وجود فروق جوهرية بين الجنسين في الدافعية للانجاز لصالح الذكور ، وبعضها الآخر كشف عن عدم وجود فروق جوهرية بين الجنسين في هذه الدافعية .

وقد أرجعت دراسات الفئة الأولى تفوق الذكور على الاناث في الدافعية للانجاز الى عدة عوامل من أهمها ما يأتي :-

١- السياق النفسي الاجتماعي ، و أساليب التنشئة الاجتماعية التي تتبع مع كل منهما . حيث تشجع أساليب التنشئة الاجتماعية الاناث على تنمية المهارات الاجتماعية في حين تشجع الذكور على تنمية المهارات المعرفية . كما تبين أن الدافعية للانجاز لدى الذكور يحددها الاكتفاء الذاتي والاستقلال عن المعايير السائدة . في حين يحددها لدى الاناث التقبل الاجتماعي وتأييد المعايير السائدة . فهناك قوالب اجتماعية تحدد للأنثى صفات الدفاع والتعبير الوجداني ، في حين تحدد للذكور صفات السيطرة والتنافس والقتلار .

٢- أيضا تم تفسير تفوق الذكور على الاناث في الدافعية للانجاز في ضوء خاصية أو مفهوم الدافع الى تحاشي النجاح ، أو الخوف من النجاح ، كأحد خصال الشخصية الكامنة لدى الأنثى ، والتي تكتسبها في مراحل النمو المبكرة أثناء اكتسابها لهوية الدور الجنسي . فهن يتعلمن أن المنافسة لاتتسق مع أنوثتهن ، وأنها مناسبة فقط للرجال . لذلك فان مواقف الانجاز التي تتضمن نوعاً من المنافسة تثير الخوف لديهن من الرفض الاجتماعي .

٣- اعتمد البعض كذلك على العوامل الفسيولوجية وأنماط الشخصية في تفسير تفوق الذكور على الاناث في الدافعية للانجاز . حيث يستجيب الذكور أفضل من الاناث في مواقف الانجاز التي تشتمل على درجة عالية من الاستثارة . كما يرى البعض من الباحثين أن الذكور أكثر تمثيلاً من الاناث للنمط " أ " من الشخصية ، حيث الايقاع السريع في الأداء ، والحرص على الوقت ، والتهيؤ

المستمر للعمل ، والعمل بأقصى طاقة ، والرغبة في التفوق ، والدافعية المرتفعة للانجاز . أما النمط " ب " فهو على النقيض من خصائص النمط " أ " وتمثله الاناث بدرجة أكبر من الذكور .

أما دراسات الفئة الثانية : فقد كشفت عن عدم وجود فروق جوهرية بين الذكور والاناث في الدافعية للانجاز . وتم تفسير ذلك في ضوء ما يأتي :-

١- التقدم الحضارى والثقافى : حيث تضاءلت النظرة السلبية للأسرة التى تميز بين الذكر والأنثى . وأصبحت تحت وتشجع الاناث على التعليم والتفوق مثل الذكور. كما أصبحت الفرص التعليمية والمهنية متاحة الآن أمام كل من الجنسين .

٢- الظروف التاريخية : وفي ضوء العامل السابق أشار البعض من الباحثين الى أننا يجب ان نأخذ في الحسبان الفترة الزمنية التى أجريت فيها هذه الدراسات . فالدراسات التى تمت في فترة الخمسينيات والستينيات مثلاً حول مسألة الفروق بين الجنسين في الدافعية للانجاز - تختلف نتائجها عن تلك التى أجريت في فترة الثمانينيات . فلكل فترة ظروفها ومتغيراتها النفسية والاجتماعية والثقافية التى تميزها.

القسم الثالث : ويتعلق بالدراسات التى بحثت علاقة الدافعية للانجاز بمستوى التحصيل الدراسى :-

وكشفت معظمها عن وجود علاقة ايجابية دالة بينهما . فالأفراد ذوى الدافعية العالية يحققون مستويات نجاح عالية في دراستهم - بالمقارنة بالأفراد ذوى الدافعية المنخفضة . حيث تعد الدافعية للانجاز أحد العوامل المهمة

المستولة عن التفوق الدراسي الى جانب العديد من العوامل الأخرى مثل القدرات العقلية ، والظروف الأسرية والاجتماعية المتاحة .

وبوجه عام تبين من خلال استقراءنا للدراسات السابقة ما يأتي :-

١- لم تتمكن من الوقوف على دراسات تناولت الدافعية للانجاز في اطار المجتمع السوداني .

٢- تبين أنه لا توجد دراسات عن الفروق بين كسل من المجتمعين المصري والسوداني في الدافعية للانجاز والأبعاد التي تنتظم حولها هذه الدافعية .

٣- لم تحسم الدراسات السابقة مسألة الفروق بين الجنسين في الدافعية للانجاز . حيث تفوق الذكور على الاناث في بعض المجتمعات ، وتفوقت الاناث في بعضها الآخر ، وتساوى الذكور مع الاناث في بعض المجتمعات .

رابعاً : أهمية الدراسة الحالية

وفي ضوء ما سبق برزت أهمية القيام بالدراسة الحالية ، سواء من الناحية

النظرية أو التطبيقية . وذلك على النحو التالي :-

١- الكشف عن الفروق بين عينتين من طلاب الجامعة ينتميان الى ثقافتين متميزتين هما الثقافة المصرية والثقافة السودانية . حيث تبين من خلال استقراء الدراسات السابقة أنه على الرغم من وجود العديد من الدراسات التي تناولت الدافعية للانجاز في اطار المجتمع المصري ، فان هناك ندرة في الدراسات التي تناولت هذه الظاهرة في المجتمع السوداني . كما أنه - في حدود علم الباحث - لم تتمكن من الوقوف على دراسة واحدة اهتمت بالمقارنة بين المجتمعين المصري والسوداني في الدافعية للانجاز .

٢- الوقوف على الفروق بين الذكور والاناث في الدافعية للانجاز في اطار هاتين الثقافتين . حيث تبين أنه على الرغم من كثرة الدراسات التى تناولت هذا الموضوع ، فان هناك تعارضاً في نتائجها ، فبعضها توصل الى تفوق الذكور على الاناث ، وبعضها الآخر توصل الى عدم وجود فروق جوهرية بين الجنسين في الدافعية للانجاز .

٣- القاء الضوء على علاقة الدافعية للانجاز بمستوى التحصيل الدراسى . وذلك باعتبارها أحد العوامل المهمة التى تقف وراء ارتفاع وانخفاض التحصيل الدراسى للطلاب .

٤- هذا بالاضافة الى الأهمية العملية والتطبيقية للدراسة الحالية . وخاصة في المجال التربوى . حيث تمثل الدافعية للانجاز أحد العوامل المهمة التى ترتبط بأداء الفرد بوجه عام ، و بمستوى التحصيل الدراسى لدى الطلاب بوجه خاص . وبالتالي فدراستنا لها تمكنا من التنبؤ بأداء هؤلاء الطلاب ، والتخطيط لاعتماد برامج تدريبية يمكن أن تساعد على تنمية دافعيتهم للانجاز .

وهذا ما قام به ما كليلاند وزملاؤه (McClelland & Winter, 1969)

حيث أعدوا نموذجاً لبرنامج تدريسي لتنمية الدافعية للانجاز لدى عينة من رجال الأعمال . وتكون هذا البرنامج من أربع مراحل : -
المرحلة الأولى : وفيها يطلب من الأفراد أن يكتبوا قصصاً قصيرة تحتوى على ممارسة الانجاز على المستوى الخيالى .

المرحلة الثانية : وفيها يتم اقتناع الأفراد بأن الحياة تقضى باثراء الدافع الى الانجاز .

المرحلة الثالثة : ويطلب فيها من الأفراد أن يحددوا أهدافاً لأنفسهم ، وأن يحتفظوا بسجلات لهذه الأهداف ، وبسجلات تحدد مدى تقدمهم نحو هذه الأهداف .

المرحلة الرابعة : وفيها بحث الأفراد على أن يدعم كل منهم الآخر.

وقد صمم هذا البرنامج ليحقق العنصرين اللازمين لاطلاق دافعية الأفراد ، وهما الأمن ، والحفز . وقد طبق هذا البرنامج التدريسي في كل من أمريكا والمهند وثبتت فاعليته في تنمية الدافعية للإنجاز (من خلال : محي الدين حسين ، ١٩٨٨ "أ" ، ص ٤٠) .

كما قام "كولب" بدراسة تجريبية لتنمية الدافعية للإنجاز لدى مجموعة من طلاب إحدى المدارس الثانوية ، يتسمون بأنهم من ذوى الذكاء المرتفع ، لكن إنجازاتهم المدرسية كانت منخفضة . وتضمن البرنامج الذى أعده الباحث في هذه الدراسة تعليم هؤلاء الطلاب خصائص الأفراد ذوى الدافعية المرتفعة للإنجاز . وكشفت نتائج الدراسة عن أن الطلاب الذين تم تدريبهم قد زادت دافعتهم للإنجاز ، وتحسن مستوى أدائهم الأكاديمي - بالمقارنة بالمجموعة الضابطة والتي لم يحصل أفرادها على هذا التدريب (Kolb, 1965) . ونجد أيضاً في هذا المجال ما قامت به "صفاء الأعسر وآخرون" من دراسات كشفت عن أهمية البرامج التدريبية في تنمية وإثارة الدافعية للإنجاز (صفاء الأعسر وآخرون ، ١٩٨٣ "أ") .

الفصل الثاني
مفاهيم الدراسة

محتويات الفصل الثاني

أولا : مفهوم الدافعية :

- ١ - تعريف الدافعية •
- ٢ - بعض المفاهيم المرتبطة بمفهوم الدافعية •
- ٣ - تصنيف الدوافع •

ثانيا : مفهوم الدافعية للإنجاز :

- ١ - تعريف الدافعية للإنجاز •
- ٢ - قياس الدافعية للإنجاز •

ونعرض في هذا الفصل لمعنى مفهوم الدافعية بوجه عام ، والفرق بين هذا المفهوم وبعض المفاهيم الأخرى المرتبطة به مثل الحاجة والحافز والباعث والعادة والانفعال والقيمة، والتصنيفات المختلفة للذوافع . ثم نتقل بعد ذلك للحديث عن الدافعية للإنجاز من حيث معناها وأساليب قياسها . وذلك على النحو الآتي : -

أولاً : مفهوم الدافعية : Motivation

١- تعريف الدافعية :

يحاول البعض من الباحثين مثل - أتكنسون - التمييز بين مفهوم " الدافع " : Motive ومفهوم الدافعية : Motivation - على أساس أن " الدافع " هو عبارة عن استعداد الفرد لبذل الجهد أو السعي في سبيل تحقيق أو اشباع هدف معين . أما في حالة دخول هذا الاستعداد أو الميل الى حيز التحقيق الفعلي أو الصريح فان ذلك يعنى الدافعية - باعتبارها عملية نشطة (Atkinson, 1964)

وعلى الرغم من محاولة البعض التمييز بين المفهومين ، فانه لا يوجد حتى الآن مايرر مسألة الفصل بينهما . ويستخدم مفهوم الدافعية كمرادف لمفهوم الدافعية ، حيث يعبر كلاهما عن الملامح الأساسية للسلوك المدفوع - وان كانت الدافعية هي المفهوم الأكثر عمومية (معتر عبدالله ، ١٩٩٠ ، ص ٤١٩) .

وقد ظهر ذلك واضحاً في عرض " هاملتون " V. Hamilton لأحد عشر تعريفاً قدمها الباحثون لمفهوم الدافعية . حيث جاءت كلمة "

الدافعية " في معظم هذه التعريفات، في حين وردت كلمة " دافع " في عدد قليل منها (Hamilton ,1983,PP.15-16)

وفي ضوء ذلك فإنه عند استخدامنا لأي من المفهومين " الدافع " أو " الدافعية " فإننا نقصد شيئاً واحداً .

وبداية نشر الى أن كلمة " دافعية " Motivation لها جذورها في الكلمة اللاتينية " movere " ، والتي تعنى يدفع أو يحرك " To move " في علم النفس ، حيث تشتمل دراسة الدافعية على محاولة تحديد الأسباب أو العوامل المحددة للفعل أو السلوك (Weinberger & McClelland, 1990 P.562)

واتساقاً مع ذلك فإنه يمكن من خلال نماذج الدافعية فهم وتفسير السلوك الموجه نحو الهدف بوجه عام ، وكذلك القاء الضوء على الفروق الفردية في اختيار الأنشطة ، وفي مقدار الجهد المبذول للقيام بهذه الأنشطة أو المهام ، ومدى مشاركة الفرد أو استمراريته على العمل فيها رغم ما يواجهه من عقبات (المرجع السابق) .

وقد تبين من خلال فحصنا لمعنى مفهوم الدافعية أن هناك العديد من التعريفات التي قدمها الباحثون لهذا المفهوم . فقد أحصى كلنجينا وكلنجينا A.M. Kleinginna & P.R. Kleinginna - على سبيل المثال - ٩٨ تعريفاً للدافعية ، تبين أنها تختلف عن بعضها البعض ، وأنها تعكس توجهات نظرية مختلفة في التعامل مع هذه الظاهرة (المرجع السابق) .

- ونعرض فيما يلي لبعض التعريفات التي قدمها الباحثون لمفهوم الدافع أو الدافعية وذلك على النحو التالي : -
- عرف يونج : P.T. Young الدافعية من خلال المحددات الداخلية بأنها عبارة عن حالة استتارة وتوتر داخلي تثير السلوك وتدفعه الى تحقيق هدف معين .
- وعرف ماسللو : A.H. Maslow الدافعية بأنها خاصية ثابتة، ومستمرة ، ومتغيرة ، ومركبة ، وعمامة تمارس تأثيرا في كل أحوال الكائن الحي .
- وعرف ستاتس : Staats الدافعية بأنها تشريط انفعالي لمنبهات محددة ومركبة ، يوجهها مصدر التدعيم .
- وعرف كاجان : J. Kagan الدافع بأنه عبارة عن تمثيلات معرفية لأهداف مرغوبة أو مفضلة ، تنتظم بشكل متدرج (أو هرمي) وتشبه تمثيل المفاهيم بشكل عام .
- وعرف هيب : Hebb الدافعية بأنها أثر لحدثين حسيين هما الوظيفة المعرفية التي توجه السلوك ، ووظيفة التيقظ أو الاستتارة التي تمد الفرد بطاقة الحركة .
- وعرف ماكيلاند وآخرون D. McClelland, et al : الدافع بأنه يعنى اعادة التكامل وتجدد النشاط Redintegration الناتج عن التغير في الموقف الوجداني .
- وعرف فيلدر : N.T. Feather الدافع بأنه استعداد شخصي ثابت نسييا ، قد يكون له أساس فطري ، ولكنه نتاج أو محصلة عمليات التعلم المبكرة ، للاقتراب نحو المنبهات أو الابتعاد عنها .

- وأرضح كاتل وكلين : R.B. Cattell & P. Kline أن للدافعية

ثلاثة جوانب تتمثل في الآتي :

الأول : الميل بشكل تلقائي لبعض الأشياء دون البعض الآخر

الثاني : اظهار حالة انفعالية خاصة بالحافز ومدى تأثيره.

الثالث : الاندفاع الى مجموعة من الأفعال ذات هدف وغاية .

(من خلال : 16 - 15 , PP. Hamilton, 1983)

- وعرف بك الدافعية بأنها تشير الى المحللات الحالية للاختيار (التوجه) ،

والثابرة وقوة السلوك الموجه نحو الهدف (Beck, 1978, P. 24) .

- أما ليتمان فقد عرف الدافعية بأنها تشير الى ما يأتي : -

١- العمليات أو الظروف الفسيولوجية أو السيكولوجية ، الفطرية أو المكتسبة

، الداخلية أو الخارجية لدى الكائن الحي . والتي تحدد أو تصف كيف ولماذا

يستمر السلوك ، ويوجه نحو غاية أو هدف .

٢- تشير أيضا الى الحالات الغائية التي يحدث فيها بشكل متكرر سلوك الانحياز

، ويتحدد من خلالها ظروف الكائن الحي .

٣- كما تشير الى مظاهر السلوك الفعلي ، والشكل الذي يتنظم من خلاله هذا

السلوك ، ومدى استمرارته ، واعادة تنظيمه في ضوء كل من ماضى و حاضر

و مستقبل الكائن و ظروف البيئة .

٤- تشير الدافعية أيضا الى حقيقة أن الفرد يمكن أن يتعلم أو يتذكر أو ينسى

مادة معينة طبقا للمعدل الذي تحدث فيه هذه العمليات ، والسهولة أو الصعوبة

التي تغير بها ، وطبقا لبعض العمليات المسئلة عن هذا السلوك .

٥- انها أيضاً تحدد الأنشطة الإدراكية والتقويمية والنتائج التي يمكن أن تحدث .

٦- كما تحدد الدافعية مقدار العمليات الوجدانية .

٧- وأخيراً تصف الدافعية أو تضع في الحسبان العديد من الفروق الفردية التي تظهر في العديد من السلوكيات ، والعمليات أو الظروف والنتائج التي أشير إليها في النقاط السابقة (Littman, 1958, PP. 136 - 137) وقد تغيرت وجهة نظر ليتمان هذه في تعريف الدافعية عندما أشار الى أن هناك العديد من ظواهر الدافعية ، وأنها ليست أحادية البعد ، وأن هناك اختلافاً بين الخصائص المميزة لكل دافع . (Arkes & Graske, 1977, P.4) .

وأشار "هاملتون" الى أنه قد تبين من خلال فحص التعريفات الخاصة بمفهوم الدافعية أن هذا المفهوم لا يزال في حاجة الى المزيد من التحديد لتناوله اجرائياً . فمعظم التعريفات التي تناولت هذا المفهوم لم تميز بينه وبين بعض المفاهيم الأخرى المرتبطة به مثل الحافز Drive والاستثارة Arousal . كما أوضح هاملتون أن التقدم الذي تحقّق في تعريف هذا المفهوم يعد محدوداً للغاية منذ تعريف يونج له وحتى الآن (Hamilton, 1983) .

كما بين " محي الدين حسين " أن تعدد تعريفات الدافعية واختلافها عن بعضها البعض يرجع الى عدة عوامل ، من أهمها تركيز المنظرين على مظاهر بعينها من هذا المفهوم دون غيرها بحكم التوجهات المتميزة لهؤلاء المنظرين . فهناك من يركز على بعض مظاهر عملية الاستثارة مثل التوتر العضلي أو معدل النبض أو التنفس ، وهناك من يركز على كيفية تعامل الفرد مع الأهداف . كما يرجع تعدد تعريفات مفهوم الدافعية الى اختلاف أسلوب التعامل معه ، فهناك من يركز على محددات هذا المفهوم ، وهناك من يركز على النتائج المترتبة (محي الدين حسين ، ١٩٨٨ " أ " ص ٦) .

وأوضح "وينجرجر وماكلييلاند" من خلال استعراضهما للتوجهات النظرية المختلفة في مجال الدافعية أن هناك منحسين رئيسيين في التعامل مع مفهوم الدافعية : -

المنحى الأول : وهو المنحى المستمد من النظرية التقليدية في الدافعية لكل من ماكلييلاند وأتكسون . ويرى أصحابه أن الدافعية تقوم على أساس وجدانى . وأن لكل دافع حالة وجدانية خاصة به . وافترضوا أن للدوافع آثاراً بعيدة المدى على السلوك ، وأن تأثيرها يتزايد بالنسبة للسلوك غير المقيد مقارنة بالسلوك المقيد (Mc Clelland, 1985) .

المنحى الثانى : ويتمثل في النماذج المعرفية للدافعية: **Cognitive Models** والتي تقوم على أساس مخطط الذات : **Self - Schema** وينظر أصحابه الى الدافعية باعتبارها ظاهرة معرفية ومن أمثلة هذه النماذج المعرفية ما يأتي : -
أ - نموذج كارلفسر وشير **Carver & Scheier Model** عن الذات العامة والخاصة : **Public and Private Selves** ، حيث النظر الى الدافعية على أساس أن الذات أكثر ارتباطاً بالنموذج المعرفى . ويعد هذا التصور امتداداً لمفاهيم معالجة المعلومات . وطبقاً لهذا النموذج فإن أفضل فهم للدافعية يتسم من خلال مفاهيم معالجة المعلومات ، وأن الذات هى من أكثر الجوانب أهمية في تشغيل ومعالجة المعلومات . كما أنه يمكن تقويم وتنشيط مخطط الذات نظراً لأهمية في التأثير على السلوك .

وتبين أن الذات ليست بناءً أحادياً بل متعدد الأبعاد فهناك الذات العامة ، وهى التى تنشط في المواقف الاجتماعية ، وتمتد لتوجه سلوكنا أو تستجيب لتوجيهات الآخرين ، والذات هنا تتسم بأنها واعية اجتماعياً . أما الذات الخاصة ، فهى داخلية ، وتشمل الجوانب الشخصية ، والحاجات الخاصة . ومتضمنة في الشعور أو الوعي الذاتى .

ب - نموذج ماركوس وكانتور وآخرون Markus , Cantor, et al عن
الذوات الممكنة : Possible Selves . ويركز هذا النموذج على الذات في
تفاعلها مع البيئة أكثر من معالجة المعلومات . ويقوم على أساس معرفي لأنه
يعتمد على مخططات الذات . وطبقاً لهذا النموذج فإن الدافعية تظهر بشكل
واضح في فهم الفرد لنفسه . وهناك عدة أبنية ترتبط بالذات من أكثرها
ارتباطاً بظاهرة الدافعية طبقاً لهذا النموذج ثلاثة هي الذوات الممكنة، ومهام
الحياة Life Tasks والذات العاملة Working Self Concept . أما
الذات الممكنة فتشير الى انطباعات الفرد عما يمكن أن يكون أكثر حياً وتفضيلاً
بالنسبة له ، فهي تشمل التوقعات والمشاعر ، وتملأنا دافعيماً بالحالات الغائية (مثل
البواعث ، والميل نحو ، أو التجنب) . أما مهام الحياة فتعنى القضايا التي
يرى الفرد أنها تمثل أهمية بالنسبة له ، وتعمل على توفير السياق الملائم للسلوك
المدفوع . وهناك تفاعل بين هذه الجوانب ، حيث تتفاعل مهام الحياة والذوات
الممكنة - على سبيل المثال - لتقدم السلوك المدفوع (Weinberger &
Mc Clelland, 1990) .

وفي ضوء المنحيين السابقين فإن هناك نوعين من الدافعية : أحدهما
يقوم على أساس وجداني . أما الثاني فيقوم على أساس معرفي . ويختلفان
تماماً عن بعضهما ، ولا توجد بينهما علاقة (المرجع السابق) .

وقد تبين أن كلا من المنحيين التقليدي (الوجداني) ، والمعرفي هدفه هو
فهم السلوك الدافعي وتفسيره بشكل جيد (Koestner, et al ., 1989)
كما تبين أن كلا منهما ينطبق فقط على الاطار والحدود الخاصة به ،
ويصبح غير ملائم إذا امتد خارج هذه الحدود . وأن هناك بعض الملاحظات

وأوجه القصور في كل منهما . فالنظرون المعرفيون على سبيل المثال أعطوا اهتماماً ضئيلاً للجانب الوجداني في مجال الدافعية . فالوجدان ، والانفعال ، والدافعية ليس لها وجود في مجال العلم المعرفي . ففي ١٩٨٠ - على سبيل المثال - عقد مؤتمر نبرسكا للدافعية : Nebraska Symposium on Motivation ، والذي اشتمل الكتاب الخاص به على ٢٣٨ صفحة تناولت العمليات المعرفية . واتضح أن كلمة الوجدان Affect لم تظهر على الإطلاق في هذه الصفحات ، وظهرت كلمة انفعال Emotion فقط في صفحة واحدة ، أما كلمة دافعية Motivation فوردت في تسع صفحات فقط ، جاءت في ست صفحات منها بمعنى الاستعادة المدفوعة . Motivated Recall (Weinbery & Mc Clelland, 1990 P. 580)

أما فيما يتعلق بأوجه النقد الموجهة للمنحى التقليدي أو الوجداني في مجال الدافعية ، فمن أهمها أن الاختبارات الاسقاطية (TAT) التي استخدمها أصحاب هذا المنحى تفتقر الى الثبات والصدق ، (Entwisle) (1972) . وبالتالي فان الدراسات التي اعتمدت عليها تعد عديمة القيمة . أيضا يؤخذ على هذا المنحى أن توجهه يتسم بالآلية ، وعدم الاتساق في التنبؤ بالسلوك .

ويعارض ماكيلاند من يزعمون بانخفاض ثبات وصدق الاختبارات الاسقاطية . وأشار الى أن اختبار تفهم الموضوع (TAT) له حساسية وقدرة ملائمة على الاستخدام ، وأنه يتسم بدرجة معقولة من الثبات والصدق . كما أوضح ماكيلاند أن الطرق والأساليب التي كشفت عن انخفاض ثبات هذه الاختبارات غير ملائمة ، حيث اعتمدت على طريقة اعادة الاختبار ، في حين أن الطريقة الملائمة من وجهة نظره هي القسمة النصفية . أما بخصوص الصدق ، فقد ذكر ماكيلاند أن هذه الاختبارات صادقة في ظل ظروف الاسترخاء ،

وأقل صدقاً في ظروف اندماج الأنا؛ McClelland, ego- envolving)

1985

وبوجه عام فإن هناك عدداً من الملامح التي يتسم بها أى تعريف
يقدم لمفهوم الدافعية . ومن أهم هذه الملامح ما يأتي : -

١ - للدافعية وظيفة تنشيطية : Arousing or Activation Function فهي
تعمل على تعبئة الطاقة Energizing لدى الفرد وتحفزه نحو الهدف . وتستمر
هذه الطاقة معبأة الى أن يشبع الفرد حاجته أو يحقق هدفه . وعلى أساس أن
الدافعية في شكلها العام ماهي الا صورة من صور الاستثارة فقد اتضح أن تعبئة
الكائن بدرجة شديده قد تؤدي الى تشتته . ولهذا فان زيادة الدافعية فوق حد
أمثل يعوق الأداء أكثر مما يسره . فقد تبين أن العلاقة بين الدافعية العامة
والأداء تأخذ شكل مقلوب حرف " U " . بمعنى تميز ذوى الأداء المرتفع
بدرجة متوسطة من الدافعية . وبوجه عام فان المستوى المتوسط من الدافعية ،
أو الاستثارة الانفعالية - هو أفضل المستويات التي يكون الفرد خلالها على
درجة ملائمة من اليقظة والتنبه للقيام بأعماله ونشاطاته (أنظر : عبد الحليم
محمود السيد ، ١٩٧١ ؛ سلوى الملا ١٩٧٢ ؛ محى الدين حسين ١٩٨٨ " أ " ؛
على الديب ، ١٩٩٣) .

٢ - للدافعية أيضاً وظيفة توجيهية : Directive ، حيث تعمل الدافعية
كخطط as plans فهي توجه سلوك الفرد، وما ينوى القيام به في المستقبل
نحو تحقيق الهدف . وهذا ما أوضحه ميلر وآخرون Miller, et al. في نظرية
السلوك الموجه نحو الهدف . حيث يقوم الفرد بالمقارنة بين البيئة والهدف ، ثم

يقوم بمعالجة البيئة حتى يقلل من التفاوت بينها وبين الهدف ، تم يختبر مرة أخرى التفاوت بين البيئة والهدف ، ثم يسعى بعد ذلك ويجاهد لتحقيق الهدف.

٣- أيضاً من وظائف الدافعية أنها تعمل كتوجه as Orientation عام لدى الفرد. وفي هذا الشأن فان هناك من يميز بين التوجه الثابت ، والتوجه الدينامي كما أن هناك من يميز بين توجهه الفعل Action ، وتوجهه الحالة State حيث يكون توجه الفرد دينامياً في حالة وجود ضغوط من البيئة نحو السلوك الفعلي المناسب لتطلبات البيئة (Jacoby & Kelley, 1990) .

٤- يتفاوت الأفراد في مستويات الدافعية . وذلك نظراً لتأثر الدافعية بالعديد من العوامل سواء الداخلية مثل الاهتمامات والقيم ، أو العوامل الخارجية والمتمثلة في البيئة التي يعيش فيها الفرد ، وما يوفره السياق الاجتماعي من ميسرات أو عقبات بالنسبة للفرد حيث تحدد خبرة الفرد والسياق الذي يعيش فيه مدى تعبته لطاقته في اتجاه أو آخر (عى الدين حسين ، ١٩٨٨ "أ")

٥- وفي ضوء تصور البعض للدافعية العامة بأنها تعنى حاجة لدى الفرد للتغلب على العقبات ومواجهة التحديات الصعبة ، والتفاني في العمل والمثابرة المستمرة ، في ضوء ذلك فإن الأفراد يتفاوتون في امكانياتهم على الاستمرار أو المواصلة في بذل الجهد ومقاومة العقبات أو المشكلات التي تواجههم - من أجل تحقيق الهدف . وفي هذا الاطار فان الفرد يمكنه أن يغير مسار الهدف ، فيسلك طريقاً آخر اذا شعر أن الطريق الذي يسلكه لا يوصله الى الهدف . (أحمد عبد الخالق ، ١٩٩١) .

٦- وفي ضوء ما سبق فإن مفهوم الدافعية يحتوى على شقين أساسيين الشق الأول : وهو النشاط العام أو الطاقة العامة . أما الشق الثاني فهو استقطاب هذا النشاط العام في اتجاه بعينه، بحيث يتم توظيف هذا النشاط للخدمة هدف بذاته بعد أن كان غير محدد وعماماً . فإتجاه الدافع صوب هدف بعينه هو الذى يعطى للدافعية مسماتها . فسعى الفرد الى التفوق مثلاً هو الذى يمكننا أن نفترض أن لديه دافعية الى الانجاز (أنظر: محى الدين حسين ، ١٩٨٨ " أ " ، ص ٨) .

وهذا يعنى ما سبقت الاشارة اليه من أن وظيفة الدافع لا تقتصر على مجرد استثارة السلوك وتنشيطه فحسب ، بل تمتد الى توجيه هذا السلوك الوجهة الملائمة لاشباع الدافع . وقد تبين أن التعامل مع الدافعية على أنها عبارة عن عملية تنشيط السلوك وتوجيهه - يعد محكاً ملائماً للمفاضلة بين النظريات النفسية في كفاءتها على فهم وتفسير ذلك (عزيزة السيد ؛ ١٩٩٠ ، Deci & Ryan ,1985) .

٧- يعد الدافع للانجاز بعداً أساسياً لدى الأفراد ذوى الدافعية العالية . حيث تبين أن من أهم مظاهر الدافعية العامة الشعور بأهميته الوقت والتفاني في العمل ، والسعى نحو الكفاءة في تأدية المهام التى توكل الى الشخص ، والرغبة المستمرة في الانجاز (محى الدين حسين ، ١٩٨٨ " أ " ؛ Lynn, 1969) .

كما تبين أيضاً تميز ذوى الدافعية العالية بدرجة كبيرة من المشابرة ، حيث الاستمرار في العمل لفترات طويلة ، ومحاولة التغلب على العقبات التى تواجه الفرد ، وذلك بهدف السعي لتحقيق الأداء بدرجة عالية من الكفاءة (Hoyenga & Hoyenga ,1984)

٢- بعض المفاهيم المرتبطة بمفهوم الدافعية :

من الأهمية بمكان ونحن بصدد تقديم تعريف مقبول لمفهوم الدافعية ، أن نميز بين هذا المفهوم والمفاهيم الأخرى التي ترتبط به مثل الحاجة ، والحافز ، والباعث ، والعادة ، والانفعال ، والقيمة . وذلك على النحو التالي : -

١- مفهوم الحاجة : Need :-

تشير الحاجة الى شعور الكائن الحي بالافتقار الى شئ معين (English) (English , 1958 &) ويستخدم مفهوم الحاجة للدلالة على مجرد الحالة التي يصل اليها الكائن نتيجة حرمانه من شئ معين ، اذا ما وجد تحقق الاشباع . وبناء على ذلك فان الحاجة هي نقطة البداية لاثارة دافعية الكائن الحي ، والتي تحفز طاقته وتدفعه في الاتجاه الذى يحقق اشباعها . (معتر عبد الله ، ١٩٩٠) .

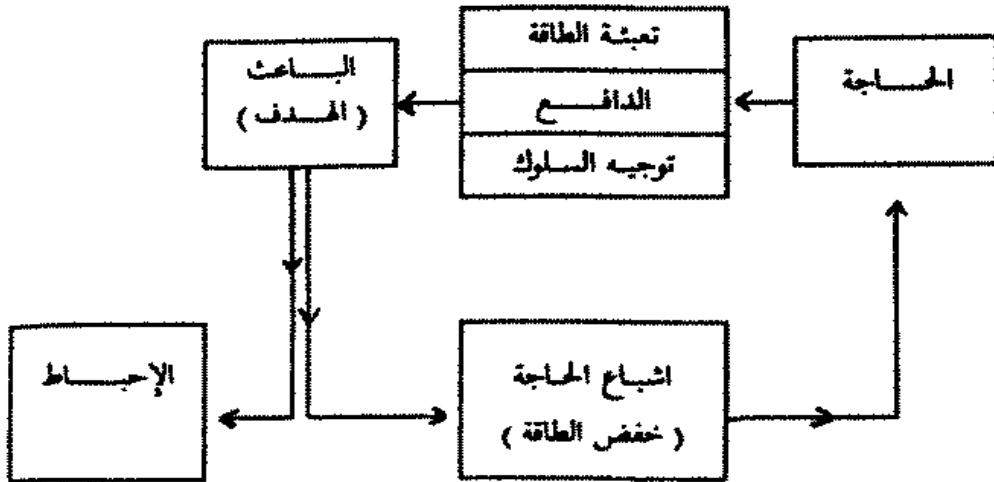
٢- مفهوم الحافز : Drive :-

يشير الحافز الى العمليات الداخلية الدافعة التي تصحب بعض المعالجات الخاصة بمنبه معين ، وتؤدي بالتالي الى اصدار السلوك (Marx , 1976) . ويرادف البعض بين مفهوم الحافز ومفهوم الدافعية على أساس أن كل منهما يعبر عن حالة التوتر العامة نتيجة لشعور الكائن الحي بحاجة معينة . وفي مقابل ذلك فان هناك من يميز بين هذين المفهومين على أساس أن مفهوم الحافز أقل عمومية من مفهوم الدافع . حيث يستخدم مفهوم الدوافع للتعبير عن الحاجات البيولوجية والاجتماعية ، في حين يقتصر مفهوم الحوافز للتعبير عن الحاجات البيولوجية فقط .

وبوجه عام فان الحافز والدافع يشيران الى الحاجة بعد أن ترجمت في شكل حالة سيكولوجية تدفع الفرد الى السلوك في اتجاه اشباعها (محى الدين حسين ، ١٩٨٨ " ٣ " ص ٩) .

٣- مفهوم الباعث : Incentive :-

يعرف "فيناك" W. E. Vinacke الباعث بأنه يشير الى محفزات البيئة الخارجية المساعدة على تنشيط دافعية الأفراد سواء تأسست هذه الدافعية على أبعاد فسيولوجية أو اجتماعية . وتقف الجوائز والمكافآت المالية والترقي كأمثلة لهذه البواعث . فيعد النجاح والشهرة مثلاً من بواعث الدافع للانجاز (المرجع السابق ، ص . ١٠) . وفي ضوء ذلك فإن الحاجة تنشأ لدى الكائن الحي نتيجة حرمانه من شيء معين . ويترتب على ذلك أن ينشأ الدافع الذي يعبئ طاقة الكائن الحي ، ويوجه سلوكه من أجل الوصول الى الباعث (الهدف) . وذلك كما هو موضح في الشكل التالي :-



شكل رقم (٢)

يبين العلاقة بين المفاهيم الثلاثة : الحاجة والدافع والباعث

(معتز عبدالله ، ١٩٩٠ ، ص ٤٢٢)

٤ - العادة : Habit :-

أشار "كورمان" الى أن مفهوم العادة قد تم تضمينه كمتغير أساسي في بناء نظرية أو منحى التوقع - القيمة ، من قبل بعض الباحثين مثل أتكنسون ، وبرش ، وفيروف . وذلك نظراً لأهمية هذا المفهوم في إعطاء القيمة النوعية ، والتوقع النوعي ، وفي مجال اختيار الفرد لسلوك معين يمكن انجازة (Korman) (1974 ، .)

وقد نشأ نوع من الخلط بين استخدام كل من مفهوم العادة ، ومفهوم الدافع . على الرغم من وجود اختلاف بينهما . فالعادة تشير الى قوة الميول السلوكية ، التي ترتقي وتنمو نتيجة عمليات التدعيم . وتتركز على الامكانية السلوكية Behavioral Potential . أما الدافع فيتركز على الدرجة الفعلية لمقدار الطاقة التي تنطوي عليها العادة . وبالتالي يمكن اعتبار الدافع نوعاً فعالاً من العادات (Marx, 1976) .

وقد يكون التباين في العادات أو السلوك المتعلم ضعيفاً ومحدوداً بين الأفراد . في حين أن الدوافع هي التي تزيد من نطاق هذا التباين . حيث يؤدي التذبذب في حالات الدافعية الى تغيير السلوك عبر المواقف المشابهة (معتز عبدالله ، ١٩٩٠) .

فاذا قام الطالب بمذاكرة دروسه أثناء الدراسة فانه يمكننا أن نتحدث في هذه الحالة عن وجود عادة يقف وراءها دافع قوى يتمثل في السعي نحو النجاح والتفوق . أما اذا قام هذا الطالب بالقراءة والاطلاع في أثناء الاجازة وبعد ظهور النتيجة فاننا في هذه الحالة نتحدث عن وجود عادة تكونت لدى هذا الطالب ، وهي عادة القراءة والاطلاع .

وبوجه عام فان ممارسة العادة أو السلوك المتعلم تختلف حسب شدة الدافع . فالأداء لايعتمد فقط على امكانية الأداء ولكن يعتمد أيضاً على مقدار

التنشيط الدافعي لهذه الامكانية . فعملية تعبئة الطاقة أو تنشيط العادة هي جوهر مفهوم الدافع . وهذا ما أشار اليه أتكنسون في المعادلة التالية :

السلوك = دالة كل من (الدافع × التوقع × القيمة × العادة)

(Atkinson , 1964)، وهي معادلة مشابهة الى حد كبير للمعادلة التي قدمها "هل" عن جهد الاستتارة وذلك على النحو التالي :

جهد الاستتارة = قوى العادة × الحافز × دافعية الباعث

ويقصد بجهد الاستتارة ميل الكائن الى اصدار استجابته معينة . أما قوى العادة فتشير الى درجة تعلم الكائن لاستجابة معينة . أما الحافز فيشير الى درجة التوتر التي يشعر بها الكائن نتيجة اختلال التوازن الحيوي لديه. وتشير دافعية الباعث الى حجم ونوع المكافأة المقدمة للكائن (محي الدين حسين ، ١٩٨٨ ، ص ٢١) .

٥- مفهوم الانفعال : Emotion :-

كثيراً ما يخلط الباحثون بين مفهوم الانفعال ومفهوم الدافع . حيث ينظر بعض الباحثين الى الدوافع كنتيجة مترتبة على ظهور الانفعالات . في حين ينظر البعض الآخر على أن بعض الدوافع يمكن أن يترتب عليها ظهور انفعالات معينة(أنظر: Mc Clelland, et al., 1976 P. 87) ويعرف الانفعال بأنه " اضطراب حاد يشمل الفرد كله ، ويؤثر في سلوكه ، وفي خبرته الشعورية ووظائفه الفسيولوجية الداخلية . وينشأ في الأصل عن مصدر نفسي Marx (1976, P. 556) .

ويعد الانفعال من الحالات الشعورية المحيرة ، فهو يتضمن الخوف ، والكراهية ، والغضب ، كما يتضمن السعادة ، والبهجة ، والاستتارة . وينظر الى الحالات الانفعالية على أنها أقل عقلانية بالمقارنة بالدافعية . ولكنها

أى الانفعالات ، تتضمن عمليات معرفية أيضا . فالتقويم المعرفي يمكن أن يحدد طبيعة الخبرة الانفعالية ، بالإضافة الى ذلك فإن الانفعالات يمكن أن ينظر إليها كعوامل تتغير بتغير العمليات المعرفية (Jung, 1978, P. 4) .

لذلك فإن التمييز الدقيق بين الدوافع والانفعالات لا يمكن تحقيقه في كل الحالات . فالانفعالات تعمل أحيانا كدوافع في توليد الاستجابات . فالغضب على سبيل المثال في موقف ما يمكن أن يدفع الفرد لأن يسلك بشكل معين في هذا الموقف . وبالتالي استحلّم البعض كل من الدوافع والانفعالات على أنهما يعنيان نفس الشيء (المرجع السابق) .

وفي الواقع لا يوجد تمييز حاسم وقاطع بين الانفعالات والدوافع إلا أن

أهم الأسس والملامح التي يمكن من خلالها التمييز بينهما تتمثل فيما يأتي :-

١- في حالة الانفعالات يكون التركيز على الخبرات الذاتية والوجدانية المصاحبة للسلوك . أما بخصوص الدوافع فيكون التركيز على النشاط الموجه نحو الهدف .

٢- يتسم السلوك الانفعالي عن أنواع السلوك الأخرى بأنه سلوك مضطرب وغير منظم ، ويصاحبه العديد من التغيرات الفسيولوجية الداخلية ، ويتميز بأنه أكثر شدة أو حدة وجدانية . (عبداللطيف خليفة ، ١٩٩٠) .

٦- مفهوم القيمة : Value :-

هناك خلط شائع لدى بعض الباحثين في استخدام كل من القيمة والدافع . والنظر الى القيم على أنها ماهى الا أحد الجوانب لمفهوم أشمل هو الدافعية Motivation . وقد تستحلّم القيم بالتبادل مع الدافعية (Sibulkin, 1983) . فعلى سبيل المثال اعتبر ماكلياند الدافع للانجاز بمثابة قيمة (McClelland , 1961) . وأيد ذلك ولسون من خلال نتائج دراساته التي أوضحت أن هناك

ارتباطاً مرتفعاً بين دافع الأمن Safety - Motive ، وقيمة الأمن القومي على مقياس القيم لروكتش (Wilson, 1981) .

وتعامل فيذر مع الدوافع على أنها مرادفة أو مكافئة للقيم . حيث عرف القيم بأنها بناء مترابط يتضمن الوجدان ، والموقف الحالي الذي يوجد فيه الفرد ، وأنها تتكون مما يراه الفرد حسناً أو سيئاً ، إيجابياً أو سلباً . وأوضح فيذر أن ذلك يتسق مع " النظرية المعرفية - الدافعية " التي تدعم الافتراض بأن دوافع الأفراد نحو الموضوعات أو الأنشطة في موقف معين تتحدد حسب رغبتهم لما هو مفضل أو غير مفضل من هذه الموضوعات أو الأنشطة وما هو إيجابي ومحاولون الوصول اليه ، وما هو سلبي ومحاولون الابتعاد عنه (Fealher, 1979) .

وتصور القيم - كما يرى فيذر - بأنها فئة من الدوافع لا يعني أن كل القيم تعتبر دوافع ، فأحياناً يريد الشخص شيئاً ما ، أو يشعر بوجوب عمل معين ولكنه لا يفعل شيئاً . فالقيم لها وجهتان احدهما سلبية والأخرى ايجابية . وفي ضوء تعريف " الدافع " بأنه حالة شعورية تدفع الكائن الحي نحو هدف معين ، وأنه أحد المحددات الأساسية للسلوك (English , & English) (1958) يمكن المقارنة بين القيمة والدافع على أساس نوع الهدف في كل منهما حيث أن الهدف في القيمة من النوع المطلق ويتسم بالوجوب . ففي حالة القيم يقول الشخص مثلاً : يجب أن أعمل هذا الشيء . أما في الدوافع فإنه يقول : أريد أن أعمل هذا الشيء . وفي حالة عدم وجود قيمة للدافع فإننا لا نشعر نحوه بالرغبة .

وقد اعتبر "ماسلو" A. Maslow أن الأفضل بالنسبة للفرد هو تحقيق ذاته . فمن الأفضل أن يكون الفرد مدفوع أساساً بدافع الانجاز أو بدافع تحقيق الذات . أما بر كوفتز Berkowitz فقد أعطى قيمة عالية للانجاز ، لما لهذه

القيمة من أهمية كبيرة للنهوض بالفرد . إلا أن هناك اختلافاً بين ماسلو وبركوفتزر في تحديد ماهية الأفضل ، فلهيما معياران مختلفان يقومان على قيم مختلفة . فالأفضل قد يعنى شيئان : أحدهما يتمثل في ماذا يحب الناس أن يكونوا ؟ أما الآخر فيشير الى أننا نحب أن نكون أفضل طبقاً لقيمنا (Deci) (1975, P P 86 - 87) .

وبوجه عام فإن القيم ليست كالدوافع أو البواعث مجرد ضغوط تعمل على توجيه السلوك في اتجاه معين ، بل تعنى القيم نظاماً من الضغوط لتوجيه السلوك ، ومن الأفكار والتصورات لتأويل هذا السلوك باعطائه معنى وتبريراً معيناً (Rokeach, 1976) . وفي ضوء ذلك يتضح أن هناك فرقاً بين مفهوم الدافع ومفهوم القيمة . فالدافع هو حالة توتر أو استعداد داخلي ، يسهم في توجيه السلوك نحو غاية أو هدف معين . أما القيمة فهي عبارة عن التصور القائم خلف هذا الدافع . فالتوقع المنخفض لقيمة الانجاز يترتب عليه نقص في السلوك الموجه نحو الانجاز . أما التوقع المرتفع لقيمة الانجاز فيؤدي الى زيادة هذا السلوك .

٣- تصنيف الدوافع : -

هناك العديد من التصنيفات التي قدمها الباحثون عند تقسيمهم لأنواع الدوافع المختلفة . ومن هذه التقسيمات ما يأتي :-

أ - التصنيف الذي يميز بين الدوافع الوسيلىة : **Instrumental** ، والدوافع الاستهلاكية : **Consumatory** . والدافع الوسيلى هو الذى يؤدي اشباعه الى الوصول الى دافع آخر ، أما الدافع الاستهلاكي فوظيفته هي الاشباع الفعلي للدافع ذاته .

ب - تصنيف الدوافع طبقا لمصدرها الى ثلاث فئات :

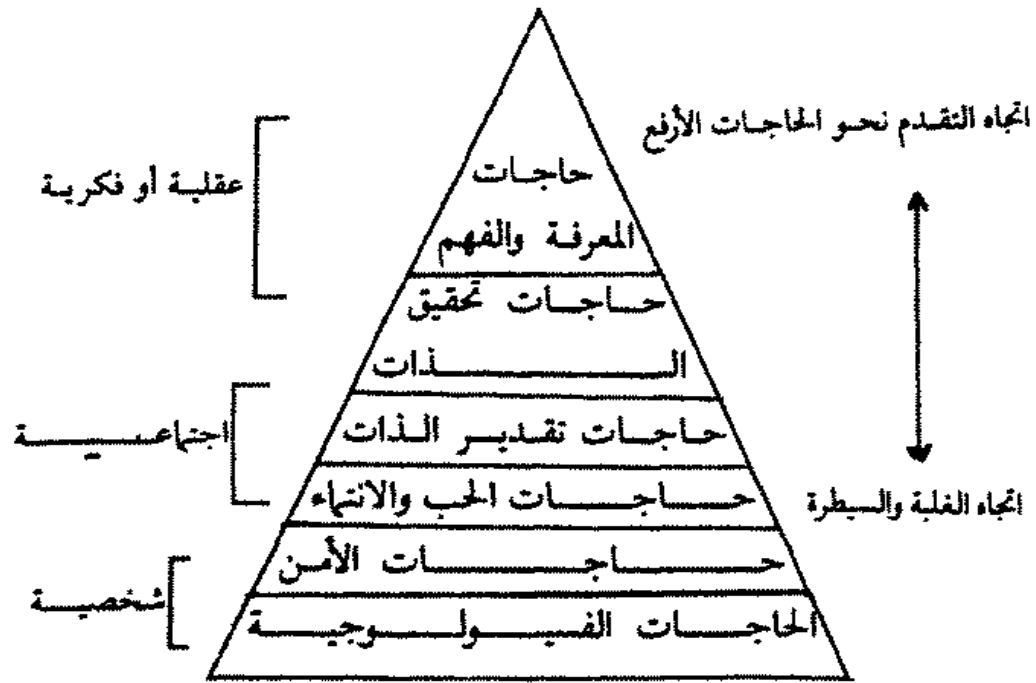
الفئة الأولى : دوافع الجسم ، وترتبط بالتكوين البيولوجي للفرد ، وتساهم في تنظيم الوظائف الفسيولوجية . ويعرف هذا النوع من التنظيم بالتوازن الذاتي Homeostasis . ومن هذه الدوافع الجوع والعطش والجنس .
الفئة الثانية : دوافع ادراك الذات Self - Perception من خلال مختلف العمليات العقلية ، وهي التي تؤدي الى مستوى تقدير الذات . وتعمل على المحافظة على صورة مفهوم الذات . ومنها دافع الإنجاز .
الفئة الثالثة : الدوافع الاجتماعية ، والتي تختص بالعلاقات بين الأشخاص . ومنها دافع السيطرة (Hilgard , et al , 1979)

ج - تصنيف الدوافع طبقا لنظرية ماسلو A. Maslow في الدافعية الانسانية :

قدم ماسلو تنظيما هرميا للدوافع في عدة مستويات هي على التوالي :-

- ١- حاجات فسيولوجية : Physiological needs
- ٢- حاجات الأمن : Safety needs
- ٣- حاجات الانتماء والحب : Belongingness and love needs
- ٤- حاجات تقدير الذات : Esteem needs
- ٥- حاجات تحقيق الذات : Self - actualization needs
- ٦- حاجات الفهم والمعرفة : Knowledge - needs

وذلك كما هو مبين في الشكل التالي : -



شكل رقم (٣)

التدرج الهرمي للحاجات طبقاً لنظرية ماسلو

وتشتمل الحاجات الفسيولوجية - كما حددها ماسلو - على الحاجات التي تكفل بقاء الفرد مثل الحاجة الى الهواء والشراب والطعام . أما الحاجة الى الأمن فتشير الى رغبة الفرد في الحماية من الخطر والتهدد والحرمان . وحدد الحاجات الاجتماعية بأنها الرغبة في الانتماء والارتباط بالآخرين . أما الحاجة الى التقدير فتتمثل في الرغبة في تقدير الذات وتقدير الآخرين لها . وأخيراً حدد الحاجة الى تحقيق الذات بأنها رغبة الفرد في تحقيق امكانياته وتميبتها . ويعتمد تحقيق الذات على الفهم والمعرفة الواضحة لدى الفرد بامكانياته الذاتية وحدودها .

وقد أوضح ماسللو في نظريته عن الدافعية أن هناك نوعاً من الارتقاء المتتالي للمحاجات حيث ترتقي من المستوى الأدنى الى المستوى الأعلى حسب درجة أهميتها أو سيادتها بالنسبة للفرد . ولا يتحقق التقدم نحو حاجة تقع في مستوى أعلى على هذا المدرج الا بعد اشباع الحاجات التي تقع في المستوى الأدنى منها (Maslow, 1954) .

وعلى الرغم من أن الدافع للانجاز لا يوجد مباشرة في مدرج ماسللو، فإنه يقع ضمن حاجات تقدير وتحقيق الذات . حيث تعد دافعية الانجاز مكوناً أساسياً في سعي الفرد نحو تحقيق ذاته . ويشعر الفرد بتحقيق ذاته من خلال ما ينجزه ، وفيما يحققه من أهداف وفيما يسعى اليه من أساليب تضمن له حياة أفضل (French, et al., 1985) .

د - تصنيف الدوافع في ضوء المنشأ :

وهو من أكثر التصنيفات شيوعاً واستخداماً . حيث تنقسم الدوافع الى

فئتين : -

الفئة الأولى : وتشتمل على الدوافع فسيولوجية المنشأ . ويطلق عليها الدوافع الفسيولوجية أو الأولية . ومن هذه الدوافع دافع الجوع ، ودافع العطش ، ودافع الجنس ، ودافع الأمومة .

الفئة الثانية : وتتضمن الدوافع الاجتماعية ، والتي يكتسبها الفرد من البيئة والاطار الحضارى الذى يعيش فيه . وتتأثر بالسياق النفسى الاجتماعى للفرد . ويطلق عليها البعض أحياناً الدوافع السيكولوجية . ومن أمثلة هذه الدوافع دافع الانجاز ، ودافع الاستقلال ، ودافع السيطرة ، ودافع التملك ، ودافع

حب الاستطلاع (انظر : ; Marx, 1976) .

وفي ضوء هذا التقسيم يتضح أن الدافع للإنجاز هو أحد الدوافع النفسية الاجتماعية التي تتأثر بالعديد من العوامل الثقافية والاجتماعية ، وبالسياق النفسى الاجتماعى الذى يعيش فيه الفرد بوجه عام . حيث تعكس دافعية الفرد للإنجاز طبيعة التوجهات الاجتماعية التى تحكمه في الحياة ، كما تعكس في الوقت نفسه مدى احساسه بالرضا من عدمه في ضوء قدرته على توظيف هذه الدافعية . ونعرض فيما يلي لمعنى هذا الدافع وأهم ملامحه باعتباره محور اهتمام الدراسة الحالية .

ثانيا : مفهوم الدافعية للإنجاز : Achievement Motivation

١ - تعريف الدافعية للإنجاز :-

يرجع استخدام مصطلح الدافع للإنجاز في علم النفس - من الناحية التاريخية الى ألفرد أدلر Adler ، الذى أشار الى أن الحاجة للإنجاز هي دافع تعويضى مستمد من خيرات الطفولة ، وكورت ليفن Levin الذى عرض هذا المصطلح في ضوء تناوله لمفهوم الطموح Aspiration . وذلك قبل استخدام موراي لمصطلح الحاجة للإنجاز (أحمد عبدالحائق ، ١٩٩١) :

وعلى الرغم من هذه البدايات المبكرة ، فإن الفضل يرجع الى عالم النفس الأمريكى هنرى موراي H. Murray ، في أنه أول من قدم مفهوم الحاجة للإنجاز Need for Achievement ، بشكل دقيق - بوصفه مكوناً مهماً من مكونات الشخصية . وذلك في دراسته بعنوان " استكشافات في الشخصية Explorations in Personality ، والتي عرض فيها موراي لعدة حاجات نفسية كان من بينها الحاجة للإنجاز (Murray, 1938) .

وعرف "موراى" الحاجة للانجاز بأنها تشير الى رغبة أو ميل الفرد للتغلب على العقبات ، وممارسة القوى والكفاح أو المجاهدة لأداء المهام الصعبة بشكل جيد وبسرعة كلما أمكن ذلك (المرجع السابق ، ص ص ٨٠ - ٨١). وفي ضوء هذا التعريف أوضح موراى أن شدة الحاجة للانجاز تتمثل في عدة مظاهر ، من أهمها سعي الفرد الى القيام بالأعمال الصعبة ، وتناول الأفكار وتنظيمها مع انجاز ذلك بسرعة وبطريقة استقلالية ، وتخطى الفرد لما يقابله من عقبات وتفوقه على ذاته ، ومنافسة الآخرين ، والتفوق عليهم ، وتقدير الفرد لذاته من خلال الممارسة الناجحة لما لديه من قدرات وامكانيات . وأشار موراى الى أن الحاجة للانجاز قد أعطيت اسم ارادة القوى Well to Power في كثير من الأحيان . وافترض أنها تندرج تحت حاجة كبرى وأشمل هي الحاجة الى التفوق Need for Superiority (رشاد عبد العزيز موسى ، صلاح أبو ناهية ، ١٩٨٨) .

اذن فتعريف موراى للحاجة للانجاز يشير الى الحرص متضمناً معنى المثابرة والالتقان آخذاً الطموح في الاعتبار وفهم الفرد لذاته . ويركز التعريف على عاملين مهمين ، يتناول العامل الأول الالتقان مع الأهمية في توفير رغبة لدى الفرد للقيام بالعمل واستعداده لبذل الجهد أملاً في تحقيق النجاح . أما العامل الثاني فيتمثل في السرعة نظراً لتقدير أهمية الوقت بالنسبة للشخص المنجز .

وتحدد طريقة اشباع الحاجة للانجاز في ضوء تصور موراى طبقاً لنوعية الاهتمام والميل ، فالحاجة في المجال الجسمي _ على سبيل المثال - تكون على هيئة رغبة في النجاح الرياضى . بينما تكون الحاجة للانجاز في المجال العقلي على هيئة رغبة في التفوق العقلى أو المعرفى (Jung, 1978) .

واقطفى ماكلياند وزملاؤه Mc Clelland, et al. خطى موراي لاستكمال ومواصلة البحوث الميدانية في هذا المجال من خلال الاستعانة ببعض الاختبارات الاسقاطية مثل اختبار تفهم الموضوع (TAT) ، وقدموا نظرية لتفسير الدافعية للانجاز تعد من أوائل النظريات التي قدمت في هذا الشأن (Mc Clelland, 1961; Mc Clelland, et al. 1953) .

وعلى الرغم من امتداد ماكلياند وزملائه لما بدأه موراي، فان هناك بعض جوانب الاختلاف بينهما ، حيث استخدم موراي مفهوم الحاجة للانجاز ، بينما استخدم ماكلياند وزملاؤه مفهوم الدافعية للانجاز مع أنهما لا يختلفان عن بعضهما . كما قدم ماكلياند وزملاؤه اسهامات بالغة الأهمية من خلال الانتقال من تصور محدد بالحاجة للانجاز الى تصور وجداني محدد بالتوقع . ولقى هذا التصور مزيداً من الاهتمام في نظرية التوقع - القيمة من قبل أتكنسون أحد زملاء ماكلياند ، والذي اهتم بسلوك المخاطرة - Risk Taking ، وباللدافع للانجاز الذي يعتمد على هذا السلوك (أنظر: Feather; 1990; Mc Clelland, 1985) .

وعرف ماكلياند وزملاؤه (Mc Clelland, et al., 1953) الدافع للانجاز بأنه يشير الى استعداد ثابت نسبياً في الشخصية يحدد مدى سعي الفرد ومثابرة في سبيل تحقيق وبلوغ نجاح يترتب عليه نوع من الارضاء . وذلك في المواقف التي تتضمن تقييم الأداء في ضوء مستوى محدد من الامتياز . كما عرفوا النشاط المنجز بأنه النشاط الذي يقوم به الفرد ويتوقع أن يتم بصورة ممتازة ، وأنه محصلة الصراع بين هدفين متعارضين عند الفرد هما الميل نحو تحقيق النجاح

، والميل الى تخاشى الفشل . وهذا ماسوف نعرض له تفصيلا في الفصل الثالث الخاص بنظريات الدافعية للانجاز .

وفي ضوء تصور أتكينسون فان دافعية الانجاز هي ذلك المركب الثلاثي من قوة الدافع ، ومدى احتمالية نجاح الفرد ، والباعث ذاته بما يمثله من قيمة بالنسبة له . (Atkinson, 1964)

ويشير هذا التصور الى أن التوجه الانجازي لدى الأفراد في مجتمع ما يتحدد من الناحية النفسية على الأقل - بعدة عوامل هي :-

- أ - مستوى الدافعية أو الحماس للعمل وبذل الجهد في سبيل تحقيق الهدف ، والاحساس بالفخر عند النجاح والتحلل عند الفشل .
- ب - توقعات الفرد المتعلقة باحتمالية حدوث النجاح أو الفشل .
- ج - قيمة النجاح ذاته أو المترتبات الناجمة عن النجاح والفشل .

والافتراض الأساسي في نظرية أتكينسون (والتي سوف نعرض لها تفصيلا في الفصل الثالث) موداه أن الحاجة للانجاز لا تؤثر في العمل تحت أي ظروف ، وفي ظل أي مهمة روتينية ، ولكن فقط حينما يمثل الموقف نوعا من التحدي الشخصي . فالتحدي يكمن في المواقف متوسطة الصعوبة ، أو التي لا يتجاوز احتمال النجاح فيها ٥٠٪ نظرا لعدم يقينية الأداء فيها ، حيث تتساوى احتمالية النجاح والفشل . ومن المفترض أن الأشخاص ذوي الدافعية المرتفعة للانجاز يميلون لأداء المهام المتوسطة الصعوبة . وذلك نظرا لأنهم يدركون النجاح في المهام السهلة جدا على أنه ليس فيه احساس بالفخر . كما أن المهام الصعبة جدا تتيح فرصا ضئيلة للنجاح . ومن ثم لا يجلبون أمامهم سوى انجاز المهام المتوسطة الصعوبة . والتي تتسم بخصيتين الأولى أنها تزود الفرد بمعلومات عن أقصى قدراته ، والثانية أن ناتج الأداء المتعلق بها يكون في قمة عدم التيقن Uncertainty أو عدم التأكد من حيث النجاح والفشل .

في مقابل هذا نجد الأشخاص ذوي الدافعية المنخفضة للإنجاز والذين يفضلون أداء كل من المهام السهلة جدا ، حيث احتمال الفشل فيها محدود ، والمهام الصعبة جدا ، لأن فشلهم عليها يستثير لديهم درجة محدودة من الخجل ، و إعجاب الآخرين بهم نظراً لقيامهم بها (Atkinson , 1964).

وأوضح "أتكنسون" أن مؤشرات الدافعية للإنجاز من حيث قوتها أضعفها تتمثل في الآتي :-

- ١- محاولة الوصول للهدف ، والاصرار عليه .
- ٢- التنافس مع الآخرين ومايعنيه ذلك من سرعة الوصول للهدف ، وبذل الجهد .
- ٣- أن يتم ذلك وفقا لمعيار الامتياز أو الجودة في الأداء .(المرجع السابق)

ويتسق ذلك مع ما أشار اليه "ميهـر" بأن الدافعية للإنجاز تعنى بشكل محدد الجوانب التالية :

- ١- السلوك الذى يحدث في ضوء معيار الامتياز . وهو ما يمكن تقويمه في ضوء النجاح والفشل .
- ٢- احساس الفرد بأنه مسئول عن نتائجه أو مترتبات سلوكه .
- ٣- مستويات التحدى والاحساس بعدم التأكد . (Maehr, 1974)

كما يتسق ذلك مع ما كشفت عنه الدراسة التي قامت بها "صفاء الأعسر وآخرون" ، من أن الأفراد ذوي الدافعية المرتفعة للإنجاز يميلون الى السلوك والتصرف بطرق وأساليب معينة تميزهم عن غيرهم من الأفراد . كما كشفت هذه الدراسة عن أن هناك ثمانية عشر مظهراً للدافعية للإنجاز ، منها توجه العمل ، ووجهة الضبط ، والتعاطف الوالدى ، والخوف من الفشل ، والقلق المعوق ، ووجهة مشير السلوك ، والتقبل الاجتماعي ، وقلق التحصيل الايجابي ، والمشاركة ، والاستقلال ، واحترام الذات ، والاستجابة للنجاح والفشل ، والتوجه نحو

المستقبل ، والاستغراق في العمل ، والتحكم في البيئة (صفاء الأعسر، وآخرون ، ١٩٨٣ ب).

كما تبين أن الأشخاص المنجزين يتسمون بعدة سمات ، من أهمها تحمل المسؤولية الشخصية لايجاد حلول للمشكلات ، والميل الى وضع أهداف بعيدة ، والميل الى حساب المخاطرة ، وتفضيل معرفة العائد لما يقومون به من أعمال (French, et al, 1985)

وحدد "هرمانز" (Hermans, 1970) مظاهر الدافع للإنجاز في عشرة جوانب هي : مستوى الطموح ، وسلوك تقبل المخاطرة ، والحراك الاجتماعي ، والمثابرة ، وتوتر العمل أو المهمة ، وإدراك الزمن ، والتوجه للمستقبل ، واختيار الرفيق ، وسلوك التعرف ، وسلوك الإنجاز .

وأشار "أحمد عبد الخالق ، ومايسة النبال" - من خلال استعراضهما لعدد من التعريفات التي تناولت الدافع للإنجاز - الى أن من مظاهر هذا الدافع الرغبة أو الميل الى أداء المهام بسرعة وبأفضل طريقة ممكنة ، أحدهما ، أو كلاهما . ويتضمن الدافع للإنجاز أنماطا متباينة من السلوك ، يتدخل فيه عنصر التحدى . وهو الدافع الى انجاز شئ ذى شأن ، فضلاً عن كونه الحافز الى حل مشاكل صعبة تتحدى الفرد وتعترض طريقه (أحمد عبد الخالق ، مايسة النبال ، ١٩٩١)

وتوصل "زكريا الشرييني" الى احدى عشرة سمة تعبر عن الدافع للإنجاز ، هي الطموح ، والمثابرة ، والاستقلال ، وقدر النفس ، والالتقان ، والحيوية ، والفتنة ، والتفاؤل ، والمكانة ، والجرأة الاجتماعية (زكريا الشرييني ، ١٩٨١).

وتوصل "محمود عبد القادر" من خلال استقرائه للدراسات السابقة الى أن هناك ثلاثة دوافع فرعية للإنجاز تتمثل في الطموح العام ، والنجاح بالمثابرة

على بذل الجهد ، والتحمل من أجل الوصول للهدف (محمود عبد القادر ،
١٩٧٨) .

وعرف "أحمد عبد الخالق" ، الدافع للإنجاز بأنه الأداء على ضوء
مستوى الامتياز والتفوق أو الأداء الذي تحدته الرغبة في النجاح (أحمد عبد
الخالق ، ١٩٩١) .

كما عرف "جولدنسون" R.M. Goldenson الدافعية للإنجاز بأنها
تشير الى حاجة لدى الفرد للتغلب على العقبات والنضال من أجل السيطرة على
التحديات الصعبة . وهى أيضا الميل الى وضع مستويات مرتفعة في الأداء
والسعى نحو تحقيقها ، والعمل بمواظبة شديدة ومشاركة مستمرة (المرجع
السابق) .

وأشار "هيلجارڊ وآخرون" الى أن الدافع للإنجاز يعنى تحديد الفرد
لأهدافه في ضوء معايير التفوق والامتياز (Hilgard, et al., 1979) .
وأوضح "فاروق موسى" أن الدافع للإنجاز هو الرغبة في الأداء الجيد
وتحقيق النجاح . وهو هدف ذاتى ينشط ويوجه السلوك ، ويعتبر من
المكونات الهامة للنجاح المدرسي (فاروق عبد الفتاح موسى ، ١٩٨١ ، ص ٥) .

وتناول "حسن على حسن" متغيرات الإنجاز في ضوء تقسيمه لها الى ثلاثة
جوانب هى :

١- الإنجاز باعتباره دافعا (الميل للإنجاز) : ويعنى استعداد الفرد للسعى في
سبيل الاقتراب من النجاح ، وفقا لمعيار معين من الجودة أو الامتياز ،
واحساسه بالفخر والاعتزاز عند اتمام ذلك .

٢- الانجاز باعتباره اداء (التحصيل الأكاديمي) : ويعنى ذلك اعتبار نتيجة التحصيل الدراسى تعبيراً عن شدة الدافع للانجاز .

٣- الانجاز باعتباره سمة شخصية (الشخصية الانجازية) ، حيث يفترض أن الانجاز يمثل سمة شخصية ، تتضمن أو ترتبط بخصائص معرفية ومزاجية (حسن على حسن ، ١٩٨٦ ؛ ١٩٨٩ " أ ") .

وفي ضوء هذا التصور فان هناك فرقا بين الدافع أو الميل للانجاز ، والانجاز الفعلي . فقد أوضح أتكنسون وفيذر أن الانجاز الفعلي يرتبط ايجابياً بقوة دافع الانجاز عندما تتأثر توقعات اشباع هذا الدافع ، وعندما تثار اشباع الدوافع الأخرى خلال نفس الأداء لاضعاف هذه العلاقة البسيطة بين قوة الدافع والانجاز الفعلي (Atkinson & Feather, 1966) .

وميز " فيروف وشارلز سميث " بين نوعين أساسيين من الدافعية للانجاز

هما :-

١- دافعية الانجاز الذاتية : Autonomous Ach. Motivation ، ويقصد بها تطبيق المعايير الداخلية أو الشخصية في مواقف الانجاز .

٢- دافعية الانجاز الاجتماعية : Social Ach. Motivation ، وتتضمن تطبيق معايير التفوق التى تعتمد على المقارنة الاجتماعية ، أى مقارنة أداء الفرد بالآخرين (Smith, 1969 ; Veroff, 1969) .

ويمكن أن يعمل كل من هذين النوعين في نفس الموقف ، ولكن قوتهمما تختلف وفقا لأيهما أكثر سيادة وسيطرة في الموقف . فإذا كانت دافعية الانجاز الذاتية لها وزن أكبر وسيطرة في الموقف ، فانه غالباً مايتبعها دافعية الانجاز الاجتماعية . والعكس صحيح . (سيد الطواب ، ١٩٩٠) .

كما ميز ماتز وآخرون Mathis, et al., بين الدافعية للانجاز والدافعية للكفاءة Motivation for Competence - على أساس أن الدافعية للكفاءة

تتركز على السرور والبهجة الوقية التي يحققها الفرد . أما الدافعية للإنجاز فهي تتركز على الإنجازات المستقبلية ، والنجاح في المستقبل . وأشار ماتي وزملاؤه إلى أهمية كل منهما ، وأن التعلم يكون أسرع لدى الأطفال ذوي المستوى العالي من دافعية الإنجاز (المرجع السابق) .

ويتضح مما سبق معنى الدافعية للإنجاز ، وأهم ملاحظاتها أو مظاهرها ، وأنواعها . مع ملاحظة أن هناك بعض المفاهيم الفرعية الأخرى المرتبطة بمفهوم الدافعية للإنجاز ، التي لم نتحدث عنها في هذا الجزء نظراً لأنها متضمنة في الفصل الثالث والخاص بالنظريات المفسرة للدافعية للإنجاز . ومن هذه المفاهيم على سبيل المثال لا الحصر : الميل إلى تحقيق النجاح : **Tendency for Success (Ts)** والميل إلى تجنب الفشل **Tendency to Avoid Failure (TAF)** والتي قدمها أتكينسون **J.W. Atkinson** . وكذلك مفهوم الخوف من النجاح ، أو دافع الخوف من النجاح **(M-Motive to Avoid Success)** - (s) والذي قدمته هورنر **M.S. Horner** في مجال دراستها للدافعية للإنجاز لدى المرأة . وغير ذلك من المفاهيم النوعية التي سوف يرد ذكرها في الفصل الثالث .

ومن خلال التعريفات السابقة التي قدمها الباحثون لمفهوم الدافعية للإنجاز نحدد تناولنا للدافعية للإنجاز على أنها تعني ما يأتي :-
" استعداد الفرد لتحمل المسؤولية ، والسعي نحو التفوق لتحقيق أهداف معينة ، والمثابرة للتغلب على العقبات والمشكلات التي قد تواجهه ، والشعور بأهمية الزمن ، والتخطيط للمستقبل " .

وفي ضوء هذا التعريف فإن الدافعية للانجاز تتضمن خمسة مكونات أساسية هي على النحو التالي :-

- ١- الشعور بالمسئولية .
- ٢- السعى نحو التفوق لتحقيق مستوى طموح مرتفع .
- ٣- المثابرة .
- ٤- الشعور بأهمية الزمن .
- ٥- التخطيط للمستقبل .

هذا وأمكن تحديد المظاهر أو الملامح النوعية لكل مكون من هذه المكونات كما هو موضح ضمن الجزء الخاص بالأدوات بالفصل الرابع من الدراسة الحالية .

٢- قياس الدافعية للانجاز :

تبين أن المقاييس التي استخدمت في قياس الدافعية للانجاز تنقسم الى فئتين نعرض لهما بإيجاز على النحو التالي :-

الفئة الأولى : المقاييس الإسقاطية : Projective Scales :-

قام ماكلياند وزملاؤه ، بإعداد اختبار لقياس الدافع للانجاز مكون من أربع صور ، تم اشتقاق بعضها من اختبار تفهم الموضوع (T.A.T) الذي أعده موراي H. Murray عام ١٩٣٨ ، أما البعض الآخر فقام ماكلياند بتصميمه لقياس الدافع للانجاز .

وفي هذا الاختبار يتم عرض كل صورة من الصور على شاشة لمدة عشرين ثانية أمام المبحوث . ثم يطلب الباحث من المبحوث بعد العرض كتابة قصة تغطي أربعة أسئلة بالنسبة لكل صورة . والأسئلة هي : -

١- ماذا يحدث ؟ من هم الأشخاص ؟

٢- ما الذى أدى الى هذا الموقف ؟

٣- ما محور التفكير ؟، وما المطلوب عمله ؟، ومن الذى يقوم بهذا العمل ؟

٤- ماذا يحدث ؟ وما الذى يجب عمله ؟

ثم يقوم المبحوث بالاجابة على هذه الأسئلة الأربعة بالنسبة لكل صورة ، ويستكمل عناصر القصة الواحدة في مدة لا تزيد عن أربع دقائق . ويستغرق اجراء الاختبار كله في حالة استخدام الصور الأربع حوالى عشرين دقيقة (رشاد عبد العزيز موسى ، صلاح أبوناهاية ، ١٩٨٧) .

ويرتبط هذا الاختبار أساساً بالتخيل الابداعى . ويتم تحليل القصص أو نواتج الخيال لنوع معين من المحتوى في ضوء مايمكن أن يشير الى الدافع للانجاز . وعلى الرغم من أن ماكلياند وزملاؤه قد كشفوا عن معاملات ثبات وصدق مرتفعة لاختبار تفهم الموضوع ، فقد وصل معامل ثباته الى ٩٦ و . (Mc Clelland, et al., 1953) ، والى ٥٨ و . في دراسة أخرى (McClelland, 1985) على الرغم من ذلك فقد كشفت أغلب الدراسات التى استخدمت هذا الاختبار في مجال الدافع للانجاز عن انخفاض ثباته (Entwisle, 1972) .

أما بخصوص الصدق فقد تبين أنه لا توجد علاقة بين اختبار تفهم الموضوع ، وكل من مقياس التفضيل الشخصى لادوارد (Edwards Personal Preference Schedule (E PPS) ومقياس ميريان A.

Mehrabian للميل للانجاز (أنظر : Marlowe, 1959 ؛ محمود عبد القادر ،
١٩٧٧) .

كما قام "فاينستين" بمحصر الدراسات التي أجريت على الدافع للانجاز
حتى عام ١٩٦٨ ، والمقاييس التي استخدمت فيها . وأوضح أنها تفتقر الى
الثبات والصدق ، وخاصة الاختبارات الاسقاطية . كما أن نتائجها متعارضة ،
ولاتزيد معاملات الارتباط فيما بينها عن ٠.٤ (Wienstein, 1969) .

وعلى الرغم من ضعف ثبات وصدق اختبار تفهم الموضوع ، فإنه شاع
استخدامه على نطاق واسع في العديد من البحوث والدراسات التي تناولت
الدافعية للانجاز . وعندما بدأ النقد يوجه الى أساليب القياس الاسقاطية حاول
البعض ادخال بعض التعديلات على هذه الأساليب . فقامت فرنش بوضع
مقياس الاستبصار (F T I) French Test of Insight في ضوء تصور
ماكلياند لتقدير صور وتخيالات الانجاز ، حيث وضعت جملاً مفيدة تصف
أنماطاً متعددة من السلوك ، يستجيب لها المبحوث باستجابة لفظية اسقاطية عند
تفسيره للمواقف السلوكية التي يشتمل عليها البند أو العبارة . وتم وضع نظام
تصحيح لهذا الاختبار بحيث يمكن استخدامه لقياس كل من الدافع للانجاز ،
والدافع للتواد . كما قام أرنسون بوضع اختبار التعبير عن طريق الرسم
(Aronson Graphic Expression Test (A G E T) وذلك لقياس الدافع
للانجاز عند الأطفال (رشاد عبد العزيز موسى ، صلاح أبو ناهية ، ١٩٨٧) .

وتعرضت هذه الطرق والأساليب الاسقاطية في قياس الدافع للانجاز
للقند الشديد أيضاً من جانب العديد من الباحثين . فيرى البعض أن هذه
الطرق الاسقاطية ليست مقاييس على الاطلاق ، ولكنها تصف انفعالات
المبحوث بصدق مشكوك فيه . كما أن طريقة تصحيحها تحتاج الى وقت كبير

، وتتسم بالذاتية . هذا بالإضافة الى انخفاض ثبات وصدق هذه الطرق الاسقاطية (المرجع السابق).
ونظراً لذلك فقد ابتعد الباحثون عن الطرق الاسقاطية وبدأ التفكير في تصميم واعداد أدوات أخرى أكثر موضوعية لقياس الدافع للانجاز . وذلك على النحو التالي : -

الفئة الثانية : المقاييس الموضوعية :

قام الباحثون باعداد المقاييس الموضوعية لقياس الدافع للانجاز ، بعضها أعد لقياس الدافع للانجاز لدى الأطفال مثل مقياس وينر (Weiner &) (Kukla, 1970) . وبعضها صمم لقياس الدافع للانجاز لدى الكبار مثل : مقياس مهريان عن الميل للانجاز (Mehrabian, 1968) ، ومقياس لن (Lynn, 1969) ، ومقياس هومانز (Hermans, 1970) .

وقد أُستُخدمت هذه المقاييس في العديد من الدراسات الأجنبية . كما أُستُخدمت أيضا في بعض الدراسات العربية . والتي تبين من خلال استقرائنا لها أن معظمها قد استخدم مقياس هرمانز (أنظر : محمد رمضان محمد ، ١٩٨٧ ؛ فاروق عبد الفتاح ، ١٩٨١ ؛ رشاد عبد العزيز موسى ، صلاح أبو ناهية ، ١٩٨٨ ؛ رشاد عبدالعزیز موسى ، ١٩٩٠ ؛ فيصل الزراد ، ١٩٩٠ ؛ سيد الطواب ، ١٩٩٠ ؛ عبد العزيز عبد الباسط ، ١٩٩٢) .

كما أُستُخدم مقياس مهريان في بعض الدراسات (أنظر منها : حسن علي حسن ، ١٩٨٦ ؛ ١٩٨٩ " أ ") . ومقياس لن (أنظر : مرزوق عبد المجيد مرزوق ، ١٩٩٠ ؛ أحمد عبد الخالق ، مایسة النیال ، ١٩٩١ ؛ أحمد عبد الخالق ، ١٩٩١) .

وفي هذا الشأن قام "جابر عبد الحميد جابر" (١٩٧١) بترجمة مقياس التفضيل الشخصي لأدواردز . والسدى استخدم في عدد من الدراسات (أنظر منها : فتحى عبد الرحيم ، ١٩٨٢) .

وفي مقابل ذلك نجد أن البعض الآخر من الباحثين قام باعداد مقياس للدافعية للانجاز من خلال الاستعانه بالمقاييس السابقة التي أشرنا اليها (أنظر على سبيل المثال : محمود عبد القادر ، ١٩٧٨ ، زكريا الشرييني ، ١٩٨١ ؛ باسم السامرائي ، شوكت الهيازعي ، ١٩٨٨ ؛ ممدوح الكفاني ، ١٩٩٠) .

الفصل الثالث

بعض الاطارات النظرية

المفسرة للدافعية للانجاز

محتويات الفصل الثالث

أولا : الدافعية للانجاز في ضوء منحى التوقع - القيمة :

- ١ - نظرية ماكيلاند .
 - ٢ - نظرية أتكسون .
 - ٣ - التحقق التجريبي من نموذج أتكسون - ماكيلاند في الدافعية للانجاز .
 - ٤ - تقويم نموذج أتكسون - ماكيلاند ومشكلات منحى التوقع-القيمة .
- ثانيا : المعالجات النظرية الجديدة لنموذج أتكسون -

ماكيلاند في الدافعية للانجاز :

- ١ - نموذج فروم .
 - ٢ - تصور وينر .
 - ٣ - تصور هورنر .
 - ٤ - تصور بيرني وآخرون .
 - ٥ - تصور راينور .
 - ٦ - تصور أتكسون وبرش .
- ثالثا : الدافعية للانجاز في ضوء نظرية التناظر المعرفي .

رابعا : الدافعية للانجاز في ضوء نظرية العزو :

- أ - التوجهات النظرية المقسرة لعملية العزو .
 - ب - تطبيقات نظرية العزو في مجال الدافعية للانجاز .
- خامسا : تصور ميهر للدافعية للانجاز في علاقتها بالثقافة .
- سادسا : تصور مصطفى سويف عن تأثير الحضارة في الشخصية .

أولاً : الدافعية للإنجاز في ضوء منحنى التوقع - القيمة :

The Expectancy - Value Approach

هناك العديد من نظريات التوقع ، ولكن أكثرها ارتباطاً بالسياق الحسالي هي نظرية التوقع التي قدمها تولمان E.C. Tolman في مجال الدافعية . والتي أشار فيها الى أن السلوك يتحدد من خلال العديد من المهاديات الداخلية والخارجية أو البيئية . كما أوضح تولمان أن الميل لأداء فعل معين هو دالة أو محصلة التفاعل بين ثلاثة أنواع من المتغيرات هي : -

١- المتغير الدافعي : ويتمثل في الحاجة أو نغمة في تحقيق هدف معين .
٢- متغير التوقع : الاعتقاد بأن فعل ما في موقف معين سوف يؤدي الى موضوع الهدف .

٣- متغير الباعث أو قيمة الهدف بالنسبة للفرد (Brody, 1983 , P. 70)
ويتحدد من خلال هذه المتغيرات الثلاثة توجه الفرد ومثابرتة حتى الوصول الى الهدف المنشود (Korman, 1974, P. 92) .

وقد برزت أهمية منحنى التوقع - القيمة لدى العديد من الباحثين في مجالات عديدة . حيث أشار " كاتز " الى أهمية هذا المنحنى في تفسير انخفاض سلوك الإنجاز لدى أعضاء جماعات الأقلية نظراً لانخفاض توقعاتهم لقيمة الإنجاز . وأوضح أن هذه التوقعات المنخفضة يترتب عليها الافتقار الى النماذج الناجحة التي يقتدى بها الأطفال في بناء نسق توقعاتهم ، والعجز عن مواجهة المشكلات الصعبة (Katz, 1968) .

وبوجه عام كلما كانت التوقعات المرتبطة بقيمة الإنجاز ضئيلة ومحدودة ، تناقص السلوك الموجه نحو الإنجاز . والعكس صحيح أى أن الأفراد مدفوعون

للإنجاز كدالة لقيمة التوقعات التي توجد لديهم عن سلوك الانجاز (Korman, 1974, P. 108 , 188) .

ويمثل هذا التصور تطبيقاً لآطار التوقع - القيمة في فهم الدافعية للإنجاز والسلوك الموجه نحو الإنجاز . حيث يمكن الاستفادة من هذا الآطار في العديد من الممارسات التي توجد في المدارس أو المؤسسات . فالمكافأة التي يحصل عليها الفرد في المؤسسة أو الطالب في المدرسة لها قيمة كبيرة في زيادة الأداء ، فهي بمثابة باعث للأداء الأفضل وبذل المزيد من الجهد (المرجع السابق) . كما تبين أن حجم الجهود الذي يبذله الفرد في عمل ما يرتبط بأدراكه لما يحققه هذا العمل من نتائج مرغوبة . فهناك إذن ارتباط بين أداء الفرد لعمل ما وأدراكه للتدعيمات التي يحصل عليها من وراء هذا العمل (Lawer & Porter, 1967) .

وللتنبؤ بالسلوك الموجه نحو الإنجاز نحن في حاجة الى معرفة كل من :

أ - دافعية الشخص أو حاجته للإنجاز .

ب - توقعه بقدرته على الإنجاز في موقف معين .

وذلك مع الأخذ في الاعتبار أن هناك تفاعلاً بين هذين المتغيرين . وهذا

ماتناوله أثنان من أهم الممثلين لهذا المنحى ، وهما دافيد ماكلياند D.

McClelland ، وجون أتكينسون J. Atkinson (Korman, 1974, P. 190)

وهو ما يعرف بنموذج أتكينسون - ماكلياند في الدافعية للإنجاز :

The Atkinson - McClelland Form Model of Achievement

Motivation . وهذا ما تعرض له على النحو التالي : -

أ - نظرية ماكيلاند : McClelland Theory .

يقوم تصور ماكيلاند للدافعية للانجاز في ضوء تفسيره لحالة السعادة أو المتعة بالحاجة للانجاز . فقد أشار ماكيلاند وآخرون (McClelland , 1953 et al.) الى أن هناك ارتباطا بين الهاديات السابقة ، والأحداث الإيجابية ، وما يحققه الفرد من نتائج . فإذا كانت مواقف الانجاز الأولية إيجابية بالنسبة للفرد ، فإنه يميل للأداء والانهماك في السلوكيات المنعزلة . أما إذا حدث نوع من الفشل وتكونت بعض الخبرات السلبية فإن ذلك سوف ينشأ عنه دافعا لتحاشي الفشل .

ونظرية ماكيلاند ببساطة تشير الى أنه في ظل ظروف ملائمة سوف يقوم الأفراد بعمل المهام والسلوكيات التي دعمت من قبل . فإذا كان موقف المنافسة - مثلاً - هاديا لتدعيم الكفاح والانجاز ، فإن الفرد سوف يعمل بأقصى طاقته ويتفاني في هذا الموقف (Beck, 1978, P. 318) . وقد أوضح كورمان (Korman, 1974) أن تصور ماكيلاند في

الدافعية للانجاز له أهمية كبيرة لسببين : -

السبب الأول : أنه قدم لنا أساساً نظرياً يمكن من خلاله مناقشة وتفسير نحو الدافعية للانجاز لدى بعض الأفراد ، وانخفاضها لدى البعض الآخر . حيث تمثل مخرجات أو نتائج الانجاز أهمية كبيرة من حيث تأثيرها الإيجابي أو السلبي على الأفراد . فإذا كان العائد إيجابيا ارتفعت الدافعية ، أما إذا كان سلبيا انخفضت الدافعية . ومثل هذا التصور قد أمكن من خلاله قياس دافعية الأفراد للانجاز ، والتنبؤ بالأفراد الذين يؤدون بشكل جيد في مواقف الانجاز بالمقارنة بغيرهم .

السبب الثاني : ويتمثل في استخدام ماكيلاند لفروض تجريبية أساسية لفهم وتفسير ازدهار وهبوط النمو الاقتصادي في علاقته بالحاجة للانجاز في بعض المجتمعات . والمنطق الأساسي خلف هذا الجانب أمكن تحديده في الآتي : -

١ - هناك اختلاف بين الأفراد فيما يحققه الانجاز من خبرات مرضية بالنسبة لهم .

٢ - يميل الأفراد ذوو الحاجة المرتفعة للانجاز الى العمل بدرجة كبيرة في المواقف التالية بالمقارنة بالأفراد المنخفضين في هذه الحاجة . وخاصة في كل من :-

أ - مواقف المخاطرة المتوسطة : حيث تقل مشاعر الانجاز في حالات المخاطرة المحدودة أو الضعيفة ، كما يحتمل أن لا يحدث الانجاز في حالات المخاطرة الكبيرة .

ب - المواقف التي يتوفر فيها المعرفة بالنتائج أو العائد من الأداء : حيث أنه مع ارتفاع الدافع للانجاز يرغب الشخص في معرفة امكانياته وقدرته على الانجاز .

ج - المواقف التي يكون فيها الفرد مسؤولاً عن أدائه : ومنطق ذلك هو أن الشخص الموجه نحو الانجاز يرغب في تأكيد مسؤوليته عن العمل .

٣ - نظراً لأن الدور الملزم: **Entrepreneurial Role** لعمل ما يتسم بعدد من الخصائص (كما في ٢- أ ، ب ، ج) فإن الأفراد ذوي الحاجة المرتفعة للانجاز سوف ينحذبون الى هذا الدور أكثر من غيرهم (Korman, 1974) (P. 190) .

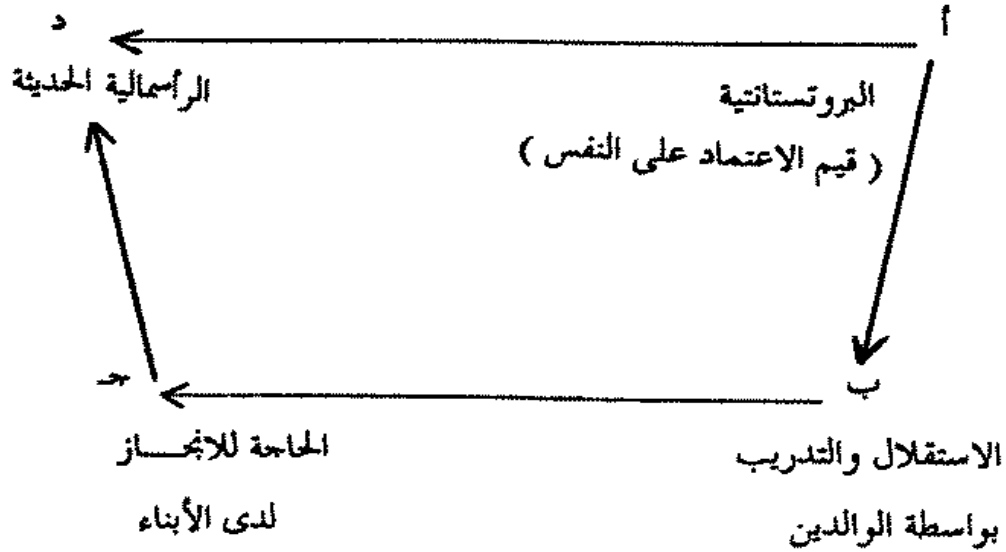
وامتدت أعمال ماكلياند من دراسة المهام المعملية التحريية الى البيئة الطبيعية ودراسة المشكلات الاجتماعية . وذلك لكي يدعم نظريته ، من خلال دراسته للنمو الاقتصادي في علاقته بمستوى الانجاز لدى بعض المجتمعات وتمثل ذلك في كتاباته عن المجتمع المنجز (McClelland, 1961) .

وأوضح ماكلياند في هذا الشأن أن النمو الاقتصادي للأمم يعتمد على الأداء الناجح للدور الملزم ، حيث يعتمد نجاح المجتمع وتقدمه على عدد الأفراد

الذين ينجذبون الى الوظيفة الملزمة حيث تحمل المسئولية والاستقلالية في الأداء (المرجع السابق).

وقد تأثر ماكليتلاند في ذلك بما قدمه ماكس فيبر M. Weber سنة ١٩٠٤ ، والذي أشار الى أن النظام الرأسمالي والرخصاء والازدهار الاقتصادي يبدو ناجحا في دول البروتستانت أكثر من الدول الكاثوليكية داخل أوروبا . وهنا ما أدى به الى عزو الانجازات الاقتصادية للعوامل الدينية . كما أوضح فيبر أن غياب القيم الحقيقية والتنشئة السليمة في الديانة البروتستانتية يعد مسؤولا عن فقر النظام الرأسمالي في الدول غير الأوربية (Jung, 1978, P. 148 - 149) .

وقد استعان ماكليتلاند بهذه النظرية ، وافترض على أساسها العلاقة بين الدين والاقتصاد . فالمعتقدات الدينية هي المسئولة عن مسألة الفروق في تنشئة الأطفال وفي أساليب تربيتهم ، وذلك كما في الشكل التالي :



شكل (٤)

يبين علاقة الدين وأساليب تنشئة الأبناء بالحاجة للإنجاز

(McClelland, 1961)

وبين ماكلياند أن البروتستانت يوكدون بشكل واضح على الانجاز والمخاطرة والعمل الصعب في تنشئة الأبناء . مما ترتب عليه ارتفاع مستويات الدافعية للانجاز وبالتالي زيادة الانتاج ونمو الاقتصاد في هذه الدول .
ويوجه عام أدت هذه النتائج بمكلياند الى استخلاص موداه أن قيم البروتستانت تشجع وتدعم ارتفاع الحاجة للانجاز لدى الأبناء . وامتد من هنا الاستنتاج الى القول بأن الاختلافات في أساليب تربية الطفل الأمريكى قد ارتبطت أيضاً بفروق في الدافعية للانجاز لدى هؤلاء الأطفال .
كما أوضح ماكلياند من خلال تحليله للكتابات التى ظهرت في الحضارة اليونانية ، أن الدافعية المرتفعة للانجاز كانت وراء ازدهار هذه الحضارة اليونانية ، وأن الدافعية المنخفضة كانت وراء انحدار هذه الحضارة (McClelland, 1961) .

وقام ماكلياند كذلك بتحليل مماثل لمضمون قراءات الأطفال في الفترة من ١٩٢٥ - ١٩٥٠ ، في ٢٣ دولة من دول العالم . وتبين له من خلال دراسة العلاقة بين النمو الاقتصادى في هذه الدول (مقيماً باستهلاك الكهرباء بالكيلوات في الساعة) ، ومستويات الحاجة للانجاز (من خلال : Achievement Imagery) ، تبين أن ظروف تدريب الأطفال على الانجاز كانت وراء النمو والازدهار الاقتصادى الذى حدث (المرجع السابق ، ص ص ٨٣ - ١٠٣) .

٢- نظرية أتكنسون : Atkinson Theory

اتسمت نظرية أتكنسون في الدافعية للانجاز بعدد من الملامح التى تميزها عن نظرية ماكلياند . ومن أهم هذه الملامح أن أتكنسون أكثر توجهها معملياً ، وتركيزاً على المعالجة التجريبية للمتغيرات ، التى تختلف عن المتغيرات الاجتماعية المركبة لمواقف الحياة التى تناولها ماكلياند . كما تميز أتكنسون

بأنه أسس نظريته في ضوء كل من نظرية الشخصية وعلم النفس التجريبي (Korman, 1974, P. 195) .

ووضع أتكنسون نظرية الدافعية للانجاز في اطار منحى التوقع - القيمة ،
متبعاً في ذلك توجهات كل من تولمان وكورت ليفن E.C. Tolman & K. Levin وافترض دور الصراع بين الحاجة للانجاز ، والخوف من الفشل
(Atkinson, 1964) .

كما قام أتكنسون بالقاء الضوء على العوامل المحددة للانجاز القائم على
المخاطرة . وأشار الى أن مخاطرة الانجاز في عمل ما تحددها أربعة عوامل : منها
عاملان يتعلقان بمخاض الفرد ، وعاملان يرتبطان بخصائص المهمة أو العمل
المراد انجازه (Atkinson, 1957) وذلك كما هو موضح على النحو التالي

-:

١ - فيما يتعلق بمخاض الفرد :

هناك على حد تعبير أتكنسون نمطان من الأفراد يعملان بطريقة مختلفة
في مجال التوجه نحو الانجاز :
النمط الأول * : الأشخاص الذين يتسمون بارتفاع الحاجة للانجاز بدرجة
أكبر من الخوف من الفشل .
النمط الثاني : الأشخاص الذين يتسمون بارتفاع الخوف من الفشل بالمقارنة
بالحاجة للانجاز .

* قسم أتكنسون ومعاونيه الأفراد في ضوء الوسيط على الحاجة للانجاز . فالنمط (أ) أكبر من الوسيط ، والنمط (ب) أدنى من الوسيط (Korman, 1974, P. 195) .

واستخدم أتكنسون في تقدير الحاجة للإنجاز اختبار تفهم الموضوع (TAT) . حيث يتم عرض سلسلة من الصور الغامضة على الشخص ، ويطلب منه أن يحكي أو يقدم قصة عما يحدث في الصورة . والافتراض الأساسي خلف هذا المنحى هو أن الخيالات أو القصص الخيالية يمكن أن تمدنا بمعلومات عن حاجات الفرد . والدرجة المستخلصة من القصة تعبر عن سعى الفرد وإنجازه ومخاطرته .

أما السمة الثانية وهي الخوف من الفشل فتتم قياسها بواسطة اختبار قلق الاختبار Test Anxiety Questionnaire الذي أعده ماندلر وسارسون Mandler & Sarson . وهو يقيس القلق في موقف الاختبار أو الامتحان .

ويتفاعل كل من مستوى الحاجة للإنجاز ، ومستوى الخوف أو القلق من الفشل كما في الشكل التالي : -

| النمط | مستوى الحاجة للإنجاز | مستوى القلق من الفشل |
|---|----------------------|----------------------|
| ١ - الدافع للإنجاز والنجاح أكبر من الدافع لتجنب الفشل ($M_s > M_{AF}$) | مرتفع | منخفض |
| ٢ - الدافع لتجنب الفشل أكبر من الدافع للإنجاز والنجاح ($M_{AF} > M_s$) | منخفض | مرتفع |

شكل رقم (٥)

النمطان الأساسيان من الأفراد في الدافعية للإنجاز

(أنظر : Jung, 1978, P. 143) .

وفي ضوء ذلك هناك - كما سبق أن أشرنا - نمطان أساسيان ، نمط الأفراد المرتفعون في الحاجة للإنجاز (n Ach) ، ونمط الأفراد المنخفضين في مستوى القلق أو الخوف من الفشل . وهؤلاء الأفراد من النمط الأول يفترض أن لديهم دافع قوى للإنجاز والنجاح (Ms) ، ودافع منخفض لتحاشي الفشل (M Af) . أما النمط الثاني المقابل فيتمثل في الأفراد الذين يتسمون بانخفاض الدافع للإنجاز ، وارتفاع الدافع لتحاشي الفشل . (المرجع السابق) .

وفي ضوء ذلك يتضح أن أفراد النمط الأول موجهون بدافع الإنجاز ، أما أفراد النمط الثاني فيسيطر عليهم قلقهم وموجهون بدافع تحاشي الفشل . وقد ركز علماء النفس في دراستهم للدافع للإنجاز على هذين النمطين المتقابلين أو المتناظرين . فلا يوجد فرد يتمتع بنفس القدر من النمطين . فالأفراد المرتفعون في الحاجة للإنجاز يتوقع أن يظهروا الإنجاز الموجه نحو النشاط ، وذلك لأن قلقهم من الفشل محدود للغاية . أما فيما يتعلق بالأفراد المنخفضين في الحاجة للإنجاز فيتوقع أن لا يوجد النشاط المنحصر لديهم أو يوجد بدرجة محدودة . وذلك بسبب افتقارهم للحاجة للإنجاز ، وسيطرة القلق والخوف من الفشل عليهم .

٢- بالنسبة لخصائص المهمة :

بالإضافة إلى هذين العاملين للشخصية ، هناك أيضاً موقفان أو متغيران يتعلقان بالمهمة Task يجب أخذهما في الاعتبار وهما :-

العامل الأول : احتمالية النجاح (Ps) Probability of Success وتشير إلى الصعوبة المدركة للمهمة . وهي أحد محددات المخاطرة .

العامل الثاني : الباعث للنجاح في المهمة : Task Incentive For Success (Is) . يتأثر الأداء في مهمة ما بالباعث للنجاح في هذه المهمة .

ويقصد بالباعث للنجاح الاهتمام الداخلي أو الذاتي Intrinsic Interest لأى مهمة بالنسبة للشخص . (Atkinson, 1964)

وقد تناول أتكنسون الباعث للنجاح في مهمة ما (Is) في علاقته بصعوبة المهمة . وافترض أن هذا الباعث يكون مرتفعاً عندما تتزايد صعوبة المهمة . والعكس صحيح في حالة سهولة المهمة . فالأعمال الصعبة جداً يصاحبها باعث مرتفع لأن الفرد يعتبر ذلك مهماً لا إنجازها بنجاح . أما الأعمال أو المهام السهلة فهي تتضمن باعثاً منخفضاً أو محدوداً ، لأن الرضا أو الإشباع منخفض عند تحقيقها أو إنجازها (المرجع السابق) .

والسلوك في تصور أتكنسون - مثل باقي منظري التوقع - القيمة - هو دالة أو محصلة التفاعل بين الشخص والبيئة . إلا أن أتكنسون لديه تصور محدد للتنوع البيئي Environmental Variation وآثاره على السلوك . وهذا ما يميزه عن المنظرين السابقين (Korman, 1974, P. 196) .

وتحدث أتكنسون عن البيئة في ضوء صعوبة المهمة . فبعض المهام لها احتمالية عالية للنجاح في إنجازها (Ps) ، وبعضها الآخر عكس ذلك تماماً . وافترض أتكنسون أن قيمة الباعث للنجاح هي دالة سلبية لاحتمالية النجاح . فهناك متعة كبيرة بالنجاح في المهام الصعبة عن المهام السهلة .

كما افترض أتكنسون أن الباعث السلبي للفشل (الخجل بعد الفشل) هو دالة إيجابية لاحتمالية النجاح (Ps) . وأوضح أن الخجل أكبر في حالة الفشل على المهام السهلة عن المهام الصعبة .

وفيما يتعلق بالمخاطرة المتوسطة ، افترض أتكنسون مثل ما كليلاوند بأن السلوك هو محصلة كل من الدافع ، واحتمالية النجاح على المهمة ، وباعث النجاح : $B = M \times P \times I$ (المرجع السابق ، ص ١٩٧)

وقدم أتكسون (Atkinson, 1957 ; 1964) معادلات دقيقة تلخص العلاقة بين العوامل المحددة للدافعية للإنجاز - سواء ما يتعلق منها بالميل لتحقيق النجاح ، أو الميل لتحاىي الفشل . وذلك على النحو الآتي : -

١- الميل لتحقيق النجاح : (Ts) Tendency for Success

ويشير الى دافعية الدخول أو البدء في موقف الإنجاز . ويتحدد هذا الميل بثلاثة عوامل غير عنها أتكسون في المعادلة التالية :

$$Ts = Ms \times Ps \times Is$$

الميل الى النجاح = الدافع الى بلوغ النجاح × احتمالية النجاح × قيمة الباعث للنجاح

ويتضح من هذه المعادلة أن الميل الى النجاح (Ts) باعتباره دالة لاستعداد ثابت نسبيا - هو محصلة أو نتاج العوامل الثلاثة التالية :

العامل الأول : الدافع الى بلوغ النجاح : Motive to Achieve
: Success (Ms)

ويتم تقديره بواسطة درجة الحاجة للإنجاز على اعتبار تفهم الموضوع (T A T) .

العامل الثاني : احتمالية النجاح : Probability of Success (Ps)
وتشير الى اعتقاد الشخص وتوقعه بأنه سوف ينجح في أداء مهمة ما .

العامل الثالث : قيمة الباعث للنجاح في أداء مهمة ما :

The Incentive Value of Success (Is)

وتتفاعل هذه العوامل الثلاثة مع بعضها البعض لتحديد الميل لتحقيق النجاح (Ts) وأوضح أتكسون أن حساب هذا الميل لتحقيق النجاح (Ts) يتطلب اتباع ما يأتي :-

أولاً : يجب أن نعرف بعض الشيء عن شخصية الفرد من خلال معرفة قوة دافعية الفرد لبلوغ النجاح (Ms) . لأن هذا الدافع هو أحد خصائص الشخصية التي تتسم بالثبات النسبي عبر العديد من المواقف .
ثانياً : يجب أيضاً تحديد الاحتمالية الذاتية لدى الشخص للنجاح في موقف معين (Ps) . أى اعتقاد الشخص في النجاح في أداء مهمة ما .
وتختلف احتمالية النجاح (Ps) عن الدافع للنجاح (MS) . حيث تتغير احتمالية النجاح من موقف لآخر . في حين يتسم الدافع للنجاح بدرجة عالية من الثبات .

ثالثاً : فيما يتعلق بقيمة الباعث للنجاح (Is) . فقد تبين أن نجاح الفرد في أداء مهمة ما سوف يترتب عليه حالة فرحانة إيجابية تؤدي إلى ارتفاع هذا الباعث . والعكس صحيح في حالة فشل الفرد في أداء مهمة ما .

ولتحديد الميل للنجاح (Ts) من الضروري معرفة محددتين فقط هما الدافع للنجاح ، (Ms) واحتمالية النجاح (Ps) . أما الباعث للنجاح (Is) فيتم تقديره من خلال طرح احتمالية النجاح من واحد صحيح (Ps - 1) (أنظر : Jung , 1977 , P.P. 202 - 204 ; Arkes & Graske , 1977 , P.P. 202 - 204 ; Beck , 1978 , P.P. 319 - 321)

وقد أوضح أتكينسون (Atkinson, 1964) أن الأفراد المرتفعين في الدافع لبلوغ النجاح يشعرون بالفخر في حالة الانجاز نظراً لأنهم يستمتعون بالفعل بتحقيق النجاح .

٢- الميل الى تحاشي الفشل: (TAF) Tendency to Avoid Failure

تبين - كما أوضحنا من قبل - أن الأفراد الموجهين بدافع بلوغ النجاح لديهم دافعية مرتفعة للانجاز وتحقيق الهدف في حين أن الأفراد الموجهين بدافع الميل الى تحاشي الفشل يدخلون الموقف ولديهم مشاعر القلق والخوف من الفشل . والميل الى تحاشي الفشل يكف قيمة الباعث للنجاح ، ويؤثر سلباً على الدخول في مواقف الانجاز ، وعلى أداء الفرد في هذه المواقف (أنظر : (Arkes & Grasko , 1977, P . 204) والميل الى تحاشي الفشل أيضاً هو محصلة ثلاثة عوامل حددها أتكينسون في معادلة موازية للمعادلة السابقة ، على النحو التالي : -

$$TAF = MAF \times PF \times IF$$

الميل الى تحاشي الفشل = الدافع الى تحاشي الفشل x احتمالية الفشل x قيمة الباعث للفشل

فالميل الى تحاشي الفشل (TAF) يتحدد بالعوامل الثلاثة التالية :-

العامل الأول : الدافع الى تحاشي الفشل Motive to Avoid Failure (MAF) ويتم تقديره بالدرجة على استخبار قلق الاختبار (T A Q) الذى أعده سارسون وماندلر Sarson & Mandler .

العامل الثاني : احتمالية أو توقع الفشل: (PF) Probability of Failure

وهي محددة في معظم المواقف التجريبية ، حيث أن مجموع كل من

$$1 = PF + PF$$

العامل الثالث : قيمة الباعث للفشل . Incentive Value of Failure

(IF) ويأخذ دائماً رقماً سلبياً ، لأن الفشل قيمته سلبية .

ونظراً لأن قيمة الباعث للفشل دائماً سلبية ، فإن قيمة الميل الى تحاشي

الفشل (TAF) سوف تكون سلبية في جميع الحالات . (أنظر : Jung,

1978, P. 144 Atkinson, 1964, P. 246; Arkes & Graske, 1977 PP. 204-205)

ويتضح مما سبق أن كلا من الميل الى النجاح و الميل الى تحاشي الفشل

هو محصلة عوامل ثلاثة . فالميل الى النجاح يحدده كل من الدافع الى النجاح

، واحتمالية أو توقع النجاح ، وقيمة الباعث للنجاح في أداء مهمة ما .

أما الميل الى تحاشي الفشل فيحدده كل من الدافع لتجنب الفشل ،

واحتمالية الفشل ، وقيمة الباعث للفشل . ومن خلال تحديد كل من الميل

الى النجاح والميل الى تحاشي الفشل يمكننا تقدير ناتج الدافعية للانجاز على

النحو التالي:-

٣ - تقدير ناتج أو محصلة الدافعية للانجاز :

Resultant Achievement Motivation (Tr)

لقد تمت معالجة أتكنسون لكل من الدافع لبلوغ النجاح (Ms) ،

والدافع الى تحاشي الفشل (MAF) بشكل مستقل . وأشارت الدراسات

الى أنهما متغيران مستقلان من خصال الشخصية (Smith, 1963) فبعض

الأفراد يتسمون بارتفاع الميل الى تحقيق النجاح (TAF) ، والبعض الآخر

يتزايد لديهم الميل لتحاشي الفشل (TAF) . ويعتمد توجه الشخص على أيهما

أكبر من الثاني .

ولحساب الدافعية للانجاز بوجه عام نحن في حاجة الى تقدير كل من:

أ - الميل الى بلوغ النجاح (Ts)

ب - الميل الى تحاشي الفشل (TAF)

والميل النهائي نحو موقف الانجاز يساوى مقدار الميل الى بلوغ النجاح -
مقدار الميل الى تحاشي الفشل .

ونظراً لأن قيمة الميل الى تحاشي الفشل (TAF) دائماً سلبية فان
الميل النهائي نحو موقف الانجاز يتم تقديره على النحو الآتي : -

$$* Tr = Ts + TAF$$

$$= (Ms \times Ps \times Is) + (MAF \times PF \times IF)$$

محصلة أو ناتج الدافعية للانجاز = الميل الى بلوغ النجاح + الميل الى تحاشي
الفشل

= (الدافع الى بلوغ النجاح \times احتمالية النجاح \times قيمة
الباعث للنجاح) + (الميل الى تحاشي الفشل \times احتمالية الفشل \times قيمة
الباعث للفشل)

(أنظر : Arkes & Graske, 1977, P.206)

* تشير بعض النصوص الى هذه المعادلة على النحو التالي : -

$$Tr = Ts - TAF$$

ونظراً لأن قيمة (TAF) دائماً سلبية . فان هذه المعادلة تكون رياضياً غير

صحيحة (Arkes & Graske, 1977, P. 206)

٣- التحقق التجريبي من نموذج أتكينسون - ماكليلاند في الدافعية للإنجاز : -

أجريت بعض الاختبارات العملية للثبوت القائمة في ضوء هذا النموذج (أنظر على سبيل المثال : Atkinson & McClelland, 1958)
Litwin , 1960 وأثبتت هذه الاختبارات صدق هذه الثبوتات .

وقد قام فيذر (Feather, 1961) بفحص النتائج المترتبة على الفشل المتكرر في حل بعض المشكلات العقلية . فقد أعطي مجموعة من الباحثين بعض المشكلات العقلية غير القابلة للحل . وأبلغ هؤلاء الباحثين بإمكانية تغييرهم لهذا النشاط في أى وقت إذا هم رغبوا في ذلك . وتبين أن الفروق الفردية في المثابرة على حل المشكلات غير القابلة للحل قد ارتبطت بالفروق في الحاجة للإنجاز .

وذلك لأن نظرية الدافعية للإنجاز تفترض بأن الأفراد ذوي الحاجة المرتفعة للإنجاز يفضلون أداء المهام ذات المستوى المتوسط من الصعوبة . فعندما يواجهون المهام الصعبة جداً فانهم يتحولون عنها ولا يستمرون فيها طويلاً . لأنهم يشعرون بأنهم لن يستطيعوا إنجاز هذه المهام البالغة الصعوبة . وفي مقابل ذلك فان الأفراد ذوي الحاجة المنخفضة للإنجاز ، والذين يفضلون أداء المهام الصعبة جداً أو السهلة جداً يتوقع منهم الاستمرار فترة طويلة في مواجهة الفشل عند أداء المهام الصعبة حيث يفترض بأن هذا الفشل يتسق مع توقعهم لأنهم لا يشعرون بالقلق .

أما بالنسبة للأداء على المهام السهلة فيحدث العكس ، حيث يتوقع أن الأفراد المرتفعين في الحاجة للإنجاز يستمرون ويشاربون في مواجهة الفشل في حالة أداء مثل هذه المهام السهلة . حيث يؤدي هذا الفشل المتكرر بالنسبة

لهؤلاء الأفراد الى مراجعة ادراكهم لهذه المهام السهلة وتحولهم الى المهام ذات الصعوبة المتوسطة .

أما الأفراد المنخفضون في الحاجة للانجاز فيؤدى فشلهم المتكرر على المهام السهلة الى خفض مثابرتهم . لأن هذا الفشل يجعلهم يدركون هذه المهام على أنها متوسطة الصعوبة ، وبالتالي تثير أو تخلق لديهم درجة كبيرة من القلق (Jung, 1978, PP. 146 - 147)

خلاصة ما سبق أن الأفراد ذوى الحاجة المرتفعة للانجاز يفضلون أداء المهام متوسطة الصعوبة ، أما الأفراد ذوى الحاجة المنخفضة للانجاز فيفضلون أداء كل من المهام السهلة جداً والمهام الصعبة جداً.

وتتوقف آثار النجاح والفشل في مواقف الانجاز على عدة عوامل ، منها نوع أو طبيعة المهمة ، ومدى سهولتها أو صعوبتها ، ومستوى الحاجة للانجاز . حيث يتوقع أن الدافعية في حالة المهام المتشابهة تزايد بعد النجاح وتتاقص بعد الفشل . وهذا ما كشفت عنه الدراسات المبكرة لمستوى الطموح . ومع ذلك فعندما أخذ في الاعتبار الفروق الفردية في الدافعية للانجاز تبين أنه يمكن أن ينخفض مستوى الطموح بعد النجاح . كما أنه يمكن أن يرتفع بعد الفشل (المرجع السابق ، ص ١٤٧)

وقد أوضحت نتائج الدراسة التي قام بها مولتون (Moulton) (1965 أن الأفراد ذوى الحاجة المرتفعة للانجاز يختارون المهام متوسطة الصعوبة اذا نجحوا فيها في البداية ، في حين يختارون المهام السهلة اذا فشلوا في البداية . وذلك بعكس الأفراد ذوى الحاجة المنخفضة للانجاز الذين يختارون المهام السهلة بعد النجاح ، بينما يختارون المهام الصعبة بعد الفشل .

ويشير ذلك الى أن ذوى الحاجة المرتفعة للانجاز يدركون المهمة على أنها متوسطة الصعوبة ، وبالتالي يتزايد مستوى طموحهم ، أما في حالة ما اذا

كانت خبرتهم الأولية تتمثل في اعتبار المهمة سهلة جداً أو صعبة جداً فإن
الوضع سوف يتغير بالنسبة لمستوى الطموح .
أما بالنسبة للدرى الحاجة المنخفضة للإنجاز فالموقف عكس ذلك تماماً .
فاذا أدركوا المهمة على أنها متوسطة الصعوبة سوف يقل مستوى طموحهم .
و اذا أدركوا المهمة على أنها سهلة جداً أو صعبة جداً فإن مستوى طموحهم
سوف يرتفع (Jung, 1978, P. 148) .

وبالإضافة الى هذا الفحص أو التحقق التجريبي لنظرية الدافعية للإنجاز ،
قام ماكيلاند (McClelland, 1961) بتقديم بيانات من البيئة الطبيعية
لكي يدعم هذه النظرية . وذلك من خلال دراسته للنمو الاقتصادي في علاقته
بمستوى الإنجاز بين بعض الأمم والمجتمعات . وهو ماسبق أن أشرنا اليه بشيء
من التفصيل .

٤- تقويم نموذج أتكسون - ماكيلاند في الدافعية للإنجاز ، ومشكلات منحى التوقع - القيمة .

هناك العديد من المشكلات التى ارتبطت بدراسة كل من أتكسون
وماكيلاند للدافعية للإنجاز في ضوء منحى التوقع - القيمة . ونعرض لبعضها
على النحو التالي :-

١- أول هذه المشكلات يتمثل في غموض مفهوم القيمة ، وماذا يقصد بها ؟
وماهي الظروف التى تتزايد فيها قيمة شيء معين ؟ وماهي العمليات النفسية
القائمة وراء ذلك ؟. كل هذه أسئلة مازالت في حاجة الى المزيد من التحديد
والوضوح .

٢- تعاملت نظرية الدافعية للإنجاز في البداية مع الإنجاز كدافع داخلي . وقد
اقتصر تناول الدافعية الداخلية أو الباعث لأداء المهام العملية (في المختبر) على

توقع صعوبة المهمة ، وأهملت العوامل النوعية الخارجية المؤثرة . هذا على الرغم من أن معظم مواقف الانحياز يوجد بها النوعان من الدوافع الداخلية والخارجية - على أساس أن هناك ارتباطاً عالياً بينهما .

٣- تتمثل المشكلة الثالثة في مدى التعميم ، حيث اقتصر تناول ماكيلاند فقط على المهام التي يعتمد إنجازها على المخاطرة وتتطلب بذل الجهد وتحقيق مستوى عالٍ من الكفاءة . هذا على الرغم من أن هناك بعض المهام التي ينجزها الفرد ولا يوجد بها مخاطرة الفشل .

٤- تركزت النظرية على مواقف المخاطرة في المجال الاقتصادي . وبالتالي لم تمتد إلى مجالات عديدة للانحياز البشري في العلوم ، والأدب ، والفنون ، والانسانيات ... الخ . ولعل ذلك يرجع إلى استخدام كل من ماكيلاند وأتكسون لمصطلحات أقل شمولية .

٥- قامت الاختبارات التجريبية للنظرية على أساس مدى واسع من المهام غير المثيرة : *Unexciting Tasks* (Korman, 1974, PP. 200 - 203 ; Jung, 1978 PP.156 - 161)

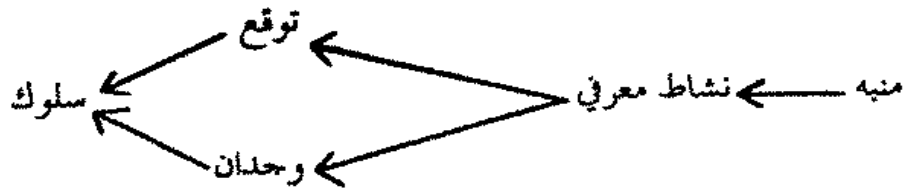
٦- من المشكلات التي واجهت أيضاً نموذج أتكسون - ماكيلاند الفشل في دراسة الدافعية للانحياز لدى الاناث . فقد اقتصر معظم الدراسات التي أجريت على الذكور ولم تمتد لتشمل الاناث . على الرغم من أهمية الدور الجنسي . فالخصائص المشجعة على الانحياز ، والسياق النفسي الاجتماعي والتنشئة الاجتماعية تختلف من الذكور إلى الاناث - وبالتالي فإن تنبؤات هذه النظرية لا تنطبق على الاناث .

وهنا ما كشفت عنه " هورنر " في دراستها للفروق بين الجنسين في هذا المجال (Horner, 1969) . حيث تبين من هذه الدراسة أن هناك بعض الأنشطة التي تناسب الاناث ولا تناسب الذكور ، فالانحياز المرتبط بالعدوانية

والمنافسة - على سبيل المثال - قد يكون غير ملائم بالنسبة للمرأة . وغير ذلك من النتائج التي سوف نشر اليها فيما بعد ضمن المعالجات النظرية الجديدة لنموذج أتكنسون - ماكيلاند في الدافعية للإنجاز .

٧- من جوانب قصور نظرية الدافعية للإنجاز أيضاً أنها تعاملت فقط مع منافسة الفرد لمعايير الخاصة . وأهملت النظرية الإنجاز في ظل المنافسة بين الأشخاص . فقد ميز فيروف (Veroff, 1969) بين نمطين من الإنجاز : أولهما هو الإنجاز الذاتي أو الفردي Autonomous Achievement ، أما الثاني فهو الإنجاز الاجتماعي Social Ach. وأشار " فيروف " الى أن أعمال ماكيلاند ومعاونه قد ركزت على الإنجاز الذاتي الذي يرتبط بالأطفال الصغار أكثر من ارتباطه بطلبة الجامعة . في حين أن الدافعية للإنجاز الاجتماعي أكثر أهمية بالنسبة لهؤلاء الطلبة الجامعيين الذين درسهم ماكيلاند ومعاونه .

٨- كما وجه وينر وآخرون (Weiner, et al, 1971) نقداً لمنطق بناء نظرية الدافعية للإنجاز كما قدمت في إطار نموذج ماكيلاند - أتكنسون . حيث افترض وينر وآخرون أن العمليات المعرفية التي تحدث بين نتائج القيام بسلوك معين ، وسلوكيات أخرى ، من شأنها التأثير في هذه السلوكيات الأخرى من خلال تأثير التوقع بالنجاح عند القيام بهذه الأفعال ، والمشاعر الإيجابية المترتبة عليها . وذلك على النحو التالي:-



وأشار وينر الى أن العديد من الأنشطة المعرفية يمكن أن تأخذ مكاناً كنتيجة للسلوك المؤدى الى الانجاز . وهو ماسوف نعرض له بالتفصيل فيما بعد ضمن الصياغات النظرية الجديدة .

٩- كشفت بعض الدراسات عن انخفاض ثبات وصدق اختبارات الخيال المستخدمة في تقدير الحاجة للانجاز . كما كان ثبات هذه الاختبارات منخفض لدى الاناث عن الذكور (Entwisle, 1972) وفي مواجهة هذا النقد أشار أتكنسون الى أن هذا الانخفاض في معاملات الثبات يرجع الى أن أسلوب إعادة الاختبار الذي أستخدم غير ملائم ، وأوضح أن طريقة القسمة النصفية هي أنسب طريقة بالنسبة لهذه الاختبارات التي استخدمها في دراساته (Atkinson, 1974) .

١٠- أوضح أتكنسون أن المبحوثين ذوي الدافعية الايجابية (وهم الأشخاص الذين يوجد لديهم الدافع للانجاز والنجاح أقوى من الدافع الى تجنب الفشل) يفضلون المهام متوسطة الصعوبة ، بينما يفضل الأشخاص ذوو الدافعية السلبية (وهم عكس الفئة السابقة) المهام السهلة جداً أو الصعبة جداً .

وأشارت بعض الدراسات الى عدم توفر الدليل الامبريقي الذي يدعم مثل هذا التنبؤ . فقد كشفت احدي الدراسات التي تمت في هذا الشأن عن وجود تشابه تام بين الأشخاص المدفوعين إيجابياً والأشخاص المدفوعين سلبياً في اختيار المهام البالغة الصعوبة (Salade & Rush, 1991) .

وقد ترتب على أوجه القصور في نموذج أتكنسون - ماكيلاند للدافعية للانجاز ظهور عدد من التوجهات أو المعالجات النظرية الجديدة والتي نعرض لها على النحو الآتي :-

ثانيا : المعالجات النظرية الجديدة لنموذج أتكينسون - ماكلياند في الدافعية للانجاز .

ظهرت في فترة الستينيات والسبعينيات من القرن الحالي بعض المعالجات أو الصياغات الجديدة لنموذج أتكينسون - ماكلياند في الدافعية للانجاز ، والذي عرضناه من قبل . وقد انقسم الباحثون في هذا الشأن الى فريقين : -
الأول : واقترح ممثلوه - وهم قلة - تقديم صياغات بديلة لهذا النموذج .
ومن أبرز هؤلاء بيرني وآخرون (Birney, et al., 1969) .
الثاني : واقترح أصحابه تقديم بعض التصويبات والتعديلات المحدودة في هذا النموذج (أنظر : Raynor, 1968 ; Horner, 1965 ; Weiner, 1965)
(Atkinson & Birch, 1970 ; 1969) .
وفي ضوء ذلك تحدد تناولنا للتصورات أو المعالجات النظرية لنموذج أتكينسون- ماكلياند على النحو التالي : -

- ١- نموذج فسروم : Vroom's Model
- ٢- تصور وينسر : B. Weiner
- ٣- تصور هورنر : M.S. Horner
- ٤- تصور بيرني وآخرون : R.C. Birney, et al. ,
- ٥- تصور راينسور : J.O. Raynor
- ٦- تصور أتكينسون وبرش : J.W. Atkinson & D. Birch

١- نموذج فسروم : Vroom's Model

نظراً لأن نموذج أتكينسون قد ركز على الدافعية للانجاز كأحد أنواع الدافعية الداخلية ، ولم يأخذ في الاعتبار المكون الخارجي للدافعية . فقد ظهرت بعض النماذج التي تعطي اهتماماً للدافعية الخارجية . وكان من هذه النماذج

نموذج فروم في مجال الدافعية الصناعية Industrial Motivation الذي ظهر سنة ١٩٦٤ . وتركز أساساً على المظاهر الخارجية للدافعية (Deci , 1975, P. 110)

وقد اهتم فروم بالقوة الموجهة نحو الفعل Force toward Action (Fi) وافترض أن أى فعل يمكن أن يؤدي الى العديد من النتائج أو المترتبات . وأوضح أن القوى نحو الفعل تتحدد بواسطة عاملين :

- ١- مكافئء حيز المترتبات أو النتائج من الدرجة الأولى (Vj) Valence
 - ٢- التوقع بأن الفعل سوف يؤدي الى هذه النتائج (Eij) Expectancy
- ويلاحظ أن التكافؤ الذي أشار اليه فروم مثل الاحتمالية اللاتية Subjective Probability لدى أتكنسون والتي تمتد من صفر الى ١ . وتمثل الصياغة الدقيقة لنموذج فروم في أن القوى نحو الفعل هي دالة لمقدار تكافؤ كل ناتج أو مرتب (Vj) مضروباً في التوقع بان الفعل (i) سوف يؤدي الى ناتج أو مخرج (j) . وذلك كما هو مبين في المعادلة الآتية :

$$F_i = f \left[\sum_{j=1}^n E_{ij} \times V_j \right]$$

حيث Fi = القوى نحو الفعل Force toward some Action

Eij = التوقع بأن الأداء سوف يؤدي الى نتائج معينة

Expectancy that the Action will lead to each of the Outcomes -

Vj = تكافؤ كل من هذه النتائج

Valence of each of these Outcomes

وفي ضوء ذلك يمكن صياغة المعادلة السابقة التي حددها فروم على النحو التالي :-

القوى نحو الفعل = مجموع التوقع بأن الأداء سوف يؤدي الى نتائج معينة \times التكافؤ لكل من هذه النتائج

(المرجع السابق ، ص ١١١)

وقد أوضح فروم أنه على الرغم من أن التوقع المشار اليه في هذه المعادلة من السهل تحديده ، فإنه يصعب تحديد التكافؤ الى حد ما ، حيث يتحدد تكافؤ المخرج أو الناتج (Vj) بواسطة عاملين :-

١- مكافئ حيز المترقيات أو النتائج التي أطلق عليها مترقيات الدرجة الثانية (V_k) حيث يؤدي الناتج (j) الى المساعدة على الانجاز .

٢- وسيلة الناتج أو المخرج (j) Instrumentality of Outcome لانجاز كل ناتج من الدرجة الثانية (k) .

وبشكل محدد فان نموذج فروم يوضح أن تكافؤ النتائج Valence of Outcome (J) هو دالة أو محصلة تكافؤ كل ناتج (K) مضروباً في وسيلة العائد (j) لانجاز أى ناتج (K) وذلك كما هو موضح في المعادلة التالية :-

$$V_j = f \left[\sum_{k=1}^n V_k \times I_{jk} \right]$$

وفي ضوء نموذج فروم فان الهدف يقوم على أساس نتائج النظام الأول . أما التكافؤ فهو من نتائج النظام الثاني . (Deci , 1975 , P. 111) ويلاحظ على نموذج فروم ما يأتي :-

١- أنه لم يشر الى القيمة الداخلية للحصول هذه الجوانب أو العمليات الداخلية . واقترح البعض ضرورة أن يتضمن نموذج فروم هذه الجوانب أو العمليات الداخلية .

٢- لم يوضح فروم كيفية استخدام نتائج أو مترقيات النظام الثاني للتكافؤ .

٣- يمكن أن توجد نتائج النظام الأول في موقف ما ، في حين توجد نتائج النظام الثاني في موقف آخر . (المرجع السابق ، ص ١١٣) .

وتتمثل أوجه التشابه بين نموذج أتكنسون ونموذج فروم في الأساس الذى يقوم عليه السلوك ، والعلاقة بين توقع الحصول على الهدف ، ومكافئ هذا الهدف . وهذا ما أشار اليه كل من تولمان وليفن ، حيث أوضح الأول أن توقع الهدف يتم في ضوء كل من المنبهات والاستجابات ، وأشار الثاني الى أن السلوك يتأثر بوجهة الهدف ، ومعرفة الطرق الموصلة الى هذا الهدف .

أما أوجه الاختلاف بين نموذج أتكنسون ونموذج فروم فتتمثل في

الآتي:-

١- يأخذ نموذج أتكنسون في الاعتبار مكون القسوق الفردية . في حين لا يشتمل نموذج فروم على هذا المكون . فدافع الفرد للانجاز ، والعوامل الأخرى الثابتة لم يتعامل معها نموذج فروم بشكل مباشر ومحدد .

٢- يتمثل الفرق الثاني بين النموذجين في قيمة الباعث . فلدى أتكنسون نجد أن قيمة الحصول على الهدف تعمل مرتبطة بالحصول على هذا الهدف ، بينما لدى فروم تعمل قيمة الحصول على الهدف مع مرتبات الحصول عليه . مما يعنى أن نموذج أتكنسون قد ركز على نوع واحد من الدافعية الداخلية هي الدافعية للانجاز . بينما ركز فروم على الدافعية الخارجية . وان كانت التعديلات التالية لكل من النموذجين تشير الى أنهما يأخذان في الاعتبار كل من الدافعية الداخلية والخارجية .

٣- تركز نموذج أتكنسون على علاقة التوقع بقيمة الباعث بينما لم يعط فروم لذلك اهتماما ، وافترض أنهما مستقلان .

٤- افترض أتكنسون أن الدافعية الداخلية ترتبط مباشرة بالتحدى أو المهمة الصعبة . فالتحدى الأمثل من وجهة نظره هو أن يزيد مستوى الصعوبة عن

٥٠٪ . أما نموذج فروم فقد أوضح أهمية كل من الدافعية الخارجية والداخلية في هذا الشأن . وأشار الى أنه عندما يكون الشخص مدفوع داخلياً فإنه سوف يميل لاختيار الطريق الصعب نظراً لأن قوة الدفع الكامنة تدعمه داخلياً بدرجة كبيرة (مثل مشاعر الكفاءة وتحديد الذات) . في حين إذا كان الشخص مدفوع خارجياً فإنه سوف يختار الطريق السهل ، لأن ذلك سوف يزيد من فرصة حصوله على التدييمات الخارجية المرغوبة . (Deci,1975,P.114)

وباختصار فإن الدافعية الخارجية يبدو أنها تتزايد مع المكافأة المرغوبة التي تيسر الانجاز . أما الدافعية الداخلية فإنها تتزايد نتيجة صعوبة الهدف حتى المستوى الأمثل . والمشكلة تتمثل في مواقف الحياة الفعلية ، وصعوبة الفصل بين النوعين من الدافعية اجترئاً (Deci, 1975, P. 117)

٢- معالجة وينر : B. Weiner

قام "وينر" بإعادة تحليل ومراجعة نظرية الدافعية للانجاز التي قدمها كل من ماكيلاند وأتكينسون . وافترض أن النجاح يترتب عليه تقوية وتدعيم الميل نحو الانجاز للحصول على الهدف ، وأما الفشل فإنه يحدد للميل أن يستمر في اتجاه واحد (Weiner, 1965) .

وأوضح "وينر" أنه إذا فشل الفرد في أداء مهمة ما فإن هذا الفشل سوف يجعله يثابر ويذل المزيد من الجهد لانجاز هذه المهمة . حيث يترتب على الفشل اثاره الدافعية مرة أخرى . ويتبع عن الفشل في أداء مهمة ما نوعان من التوافق للميل الناتج :

الأول : انخفاض احتمالية النجاح (Ps) ، حيث يتحقق الفرد من أن المهمة صعبة أكثر مما يتصور .

الثاني : تضاف المحاولة السابقة غير الناجحة الى الميل الناتج في المحاولة الحالية وينشأ عن هذا النوع الثاني من التوافق نوع من المثابرة للتغلب على التوتر الناتج عن عدم الحصول على الهدف .

وأطلق وينسر على الدافعية المتبقية من المحاولة الأولى ، والدافعية المثابرة في المحاولة التالية اسم ((ميل القصور الذاتي)) (Tg) Inertial Tendency
وعدل وينسر من معادلة الميل الناتج أو النهائي Resultant Tendency من خلال اضافة "ميل القصور الذاتي" (Tg) . وذلك على النحو الآتي : -

$$Tr = (Ms - MAF) (Ps \times Is) + Tg .$$

الميل النهائي = (الدافعية لبلوغ النجاح - الدافع لتجنب الفشل) (احتمالية النجاح x قيمة الباعث للنجاح) + ميل القصور الذاتي .
ومن التنبؤات التي أقيمت في ضوء هذا التصور الذي قدمه وينسر من خلال هذه المعادلة ، هو أن الافراد الذين يتزايد لديهم الدافع للنجاح عن الدافع لتحاشي الفشل ($Ms > MAF$) سوف يظهرون زيادة في الدافعية بعد الفشل . تنبؤ آخر مهم يتمثل في أن الأفراد الذين يتزايد لديهم الدافع لتحاشي الفشل عن الدافع للنجاح ($MAF > Ms$) سوف يكونوا أكثر فقرا مع زيادة عدد مرات الفشل . لأن الميل الناتج عندهم يكون سلبيا دائما ، وينتهي هنا الميل السلبي دائما بعد النجاح بينما يستمر بعد الفشل .

(Arkes & Grasko, 1977, PP. 214 - 215)

٣- معالجة هورنسر : M. S. Horner

اهتمت "هورنر" بدراسة الدافعية للانجاز لدى المرأة . وأوضحت أن كلا من الدافع الى النجاح والدافع الى تخاشي الفشل اللذين قدمهما أتكينسون غير كافيين لشرح السلوك المرتبط بالانجاز بالنسبة للمرأة . وعالجت هورنسر بعض جوانب الضعف أو القصور في نظرية الدافعية للانجاز كما قدمها أتكينسون ، وماكلياند . وذلك من خلال طرحها لمفهوم جديد يفسر عدم استجابة المرأة لظروف الاستثارة الانجازية ، هذا المفهوم هو الدافع لتجنب النجاح Motive Fear of Success (M-s) أو الخوف من النجاح . واعتبرت هورنسر هذا الدافع على أنه أحد خصائص الشخصية الكامنة والمستقرة لدى الاناث ، والتي تتكون مبكرا أثناء اكتسابهن طوية الدور الجنسى . فهن يتعلمن أن المنافسة غير مناسبة لهن كاثاث أو سيدات ، وأنها ملائمة فقط بالنسبة للرجال . وبالتالي فان مواقف الانجاز التي تتضمن نوعا من المنافسة تخلق لديهن الصراعات والتهديدات والخسوف من الرفض الاجتماعي (Horner, 1968) .

وأوضحت هورنر أن المرأة ذات الدافعية المرتفعة للانجاز تجتهد نفسها في موقف صراع ، فنجاحها قد يعنى فشلها ، فهي تريد أن تكون ناجحة الا أنها تخشى وفقا للتوقعات الاجتماعية السائدة بأن يفضى بنجاحها الأكاديمى أو المهنى الى فشلها كامرأة ، أو نيز المجتمع لها . فهي في مواقف الانجاز لا تخشى الفشل ولكن تخشى النجاح . ومن ناحية أخرى اذا فشلت فذلك ناتج لعدم التزامها بمعايير الأداء . أما اذا نجحت فهي لم تلتزم بتوقعات المجتمع عن دورها كأثى . ومن ثم فانه بالنسبة للمرأة فان الرغبة في الانجاز غالبا ما تكون مصحوبة بالدافع لتجنب النجاح ، أو الخوف من النجاح (Horner, 1968; 1972) .

ويلاحظ أن هورنر لم تضع الدافع لتجنب النجاح (M-s) في معادلة حساب الميل الناتج Resultant - Tendency على الرغم من أهمية هذا

الجانب بالنسبة للاناث . فالمرأة يمكن أن يكون لديها دافع مرتفع للنجاح (Ms) ودافع منخفض لتجنب الفشل (MAF) . وتظل منخفضة في الميل الناتج أو النهائي (Tr) - لأن الميل لتجنب ينشأ عن الدافع لتجنب النجاح (M-s) .

وفي ضوء ذلك أوضح "أركيس وجراسكي" أن معادلة الميل النهائي Resultant - Tendency Equation - بالنسبة للاناث - يجب تعديلها

لتشمل ، الدافع لتجنب النجاح وذلك . على النحو التالي: -

$$Tr = (Ms - MAF - M_s) (Ps \times Is) .$$

حيث يشير Tr الى ناتج الدافعية للانجاز

Resultant Achievement Motivation

- Ms - الدافع لبلوغ النجاح .
- MAF - الدافع لتجنب الفشل .
- M - s - الدافع لتجنب النجاح
- Ps - احتمالية النجاح
- Is - قيمة الباعث للنجاح

وتعد هذه المعادلة في غاية الأهمية عند حساب الدافعية للانجاز لدى الاناث ، لأنها تفترض وتضع في الحسبان أن الاناث تعاني من الصراع بين الدافعية الى النجاح وخصال الدور الجنسي المكتسب اجتماعيا ، والذي يكف من توجههن نحو السعي للانجاز (Arker & Graske, 1977, P. 216) وبوجه عام يشير تصور هورنر الى أن المناخ الثقافي للمجتمع ينمي لدى المرأة دافعا لتجنب النجاح . حيث يدرك النجاح بالنسبة للمرأة على أنه مكافئ للذكورة . هذا فضلا عن أن النجاح المهني يفضي الى صراع داخلي ،

فالخصائص المطلوبة قد تتعارض مع تلك المطلوبة للنجاح كإمرأة (حسن على

حسن ، ١٩٨٩ "ب")

وعلى الرغم من أهمية هذا التصور في الربط بين الدور الجنسى -
المكتسب من الاطار الثقافى والحضارى والمعايير والتوقعات السائدة - والدافعية
للإنجاز . فان هناك بعض المآخذ عليه ، مثل صعوبة قياس المفهوم الأساسى التى
اعتمدت عليه هورنر في بناء تصورهما ، وهو مفهوم الدافع لتجنب النجاح

• (Arkes & Graske, 1977, P. 218)

٤- تصور بيرنى وآخرون : R. C. Birney et al

يعد "بيرنى وزملاؤه" غير راضين عن تحليل أتكينسون وافراضاته
واستنتاجاته التى توصل اليها في نظرية الدافعية للإنجاز . وذلك للأسباب الآتية
:-

أولاً : أوضح بيرنى وزملاؤه أنه على الرغم من أن النتائج التى توصل اليها
أتكينسون ولتوين (Atkinson & Litwin, 1960) تدعم نظرية أتكينسون
، فان هذه النتائج أمدتنا بدليل يتعارض مع هذه النظرية والتنبؤات القائمة على
أساسها . فنظرية أتكينسون تشير الى أن الأفراد الذين يحصلون على درجات
مرتفعة في الدافع الى تحاشى الفشل (MAF) عن الدافع لبلوغ النجاح (Ms)
يظهرون أداءً عالياً للمهمة التى يحتمل النجاح فيها بدرجة متوسطة . بينما
يحدث عكس ذلك لدى الأفراد الذين يتزايد لديهم الدافع للنجاح عن الدافع الى
تحاشى الفشل . كما تنبأ أتكينسون بأن الأفراد (MAF > Ms) المرتفعين
في الدافع الى تحاشى الفشل بالمقارنة بالدافع للنجاح سوف يظهرون أداءً مرتفعاً
جداً على المهام التى يحتمل النجاح عليها بدرجة كبيرة .

وأثبتت بعض الدراسات عكس ذلك ، حيث وجد مولتون R.W.

Moulton أن الأشخاص الذين يتزايد لديهم الدافع الى تحاشى الفشل

عن الدافع الى النجاح ($M_{AF} > M_S$) لا يفضلون أداء المهام التي يحتمل النجاح فيها بدرجة كبيرة جداً (Birney, et al., 1969)

ثانياً : اعترض بيرنى وآخرون أيضاً على افتراض أتكنسون القائل بأن : -

$$I_s = I - P_s$$

قيمة الباعث للنجاح - ١ - احتمالية النجاح

وأوضحوا أن أهمية المهمة تؤثر في الباعث ، كما تؤثر التدرجات الخارجية على الأداء الناجح . ولذلك فإن الأفراد الذين يوجد عندهم الدافع للنجاح أكبر من الدافع الى تجنب الفشل ($M_S > M_{AF}$) لا يتأثرون باحتمالية النجاح التي تقدر من قبل الآخرين ، ويستجيبون فقط في ضوء معاييرهم الشخصية . وفي المقابل نجد أن الأفراد الذين يتزايد لديهم الدافع الى تجنب الفشل عن الدافع الى النجاح ($M_{AF} > M_S$) أكثر تأثراً باحتمالية النجاح .

هذه الاعتبارات وغيرها أدت بيرنى الى استنتاج أن العلاقة بين قيمة الباعث للنجاح (I_s) ، واحتمالية النجاح (P_s) تمثل سؤالا امريسياً غير واضح . وبالتالي فإن المعادلة السابقة التي قدمها أتكنسون غير صحيحة وبها بعض أوجه القصور .

ثالثاً : افترض أتكنسون أن وجود الدافع المرتفع لتجنب الفشل لدى الفرد يكف أدائه قبل البدء فيه وأثناء الأداء نفسه . وأشار بيرنى الى أن الشخص الذي لديه خوف مرتفع من الفشل ليس بالضروري أن يودى مثل هذا الخوف الى كفا أدائه في موقف الانجاز . وأوضح أن هذا الخوف يمكن أن ينشأ عنه أنواع مختلفة من السلوك ، تشمل كفا الأدائه ، أو ترك الموقف ، أو زيادة سلوك الانجاز .

وفي ضوء هذه الانتقادات التي وجهها بيرني الى نظرية أتكسون ، قدم صياغة بديلة مقترحة ، اشتملت على فئات لأنماط من الشخصية تختلف عن تلك التي استخدمت من قبل أتكسون .

وفي هذا الشأن قام "بيرني وآخرون" بقياس الخوف من الفشل بواسطة اختبار تفهم الموضوع (T A T) ومن خلال تصميمهم لهذا الاختبار أمكنهم الحصول على درجة الضغط أو الدفع العدائي : (Hostile Press (HP) . واحتوت الصور المستخدمة في هذا الاختبار على أشكال مختلفة اشتملت على السعي نحو الهروب ، والتوافق ، والتغلب على العقبات . وهي أشكال تتضمن الاستجابة للعداوة ، والتهديد . . الخ . وليس بها ما يشير الى أنها تعنى محاولة الانجاز (Birney,et al .,1969, PP. 87 - 88)

ومحور هذه النظرية هو افتراض أن الأشخاص الذين تعرض عليهم مثل هذه الصور الخيالية سوف يظهرون سلوك تحاشي الفشل في موقف الانجاز . (Birney, et al. , 1969, P. 93) .

وأوضح بيرني وزملاؤه أن الأشخاص المرتفعين في درجة الدفع العدائي (HP) أفضل من المنخفضين - في جميع مواقف الانجاز . فالشخص المرتفع في الدفع العدائي ليس مدفوعاً للفشل ، ولكنه يتحاشى الفشل بسهولة من خلال عدم دخوله في موقف الانجاز . كما أشاروا الى أن الأشخاص المرتفعين في الدفع العدائي يفضلون أداء المهام المتوسطة في احتمالية النجاح - بالمقارنة بالأشخاص المنخفضين في الدفع العدائي . لأن مثل هذه المهام تمد الأشخاص المرتفعين في الدفع العدائي بمعلومات عن أقصى مستوى لقدراتهم .

وعلى الرغم من وجود هذا النموذج البديل - الذي قدمه بيرني وزملاؤه - لسنوات عديدة فانه لم يحظ بالشيوع والانتشار مثل نموذج ماكيلاند - أتكسون . إلا أن أهميته تمثلت في أنه لفت أنظار بعض الباحثين

للقيام بعند من التعديلات في هذا النموذج ، مثل اضافة راينور Raynor
للويسيلية المدركة وظهور تصور أتكنسون وبرش (Arkes & Graske)
(1977 P. 225 وهو ما نعرض له على النحو التالي : -

٥- تصور راينور : J.O. Raynor

حاول "راينور" الكشف عن بعض القموض فيما توصل اليه ككل من
ماكليلاند وأتكنسون في مجال الدافعية للإنجاز . فقد بين ماكليلاند
(McClelland, et al ., 1953) أن الإنجاز الخيالي في مهمة القصة المكتوبة
أفضل في حالة تضمين الأنا ego-involving (التي تصف المهمة كنمط من
اختبارات الذكاء) - أكثر منه في حالة ما اذا كانت التعليمات المقدمة تتسم
بالحياد .

وأوضح "راينور" أن هذه النتائج لا يمكن أن تودي الى فروق في استشارة
الحاجات الداخلية للإنجاز . لأن المبحوثين يدركون أيضا هذه الاختبارات على
أنها تعكس الجوانب المستقبلية المحتملة . فمن الممكن أن يدرك الأشخاص بعض
المتربات أو النتائج المستقبلية من خلال النجاح على المهمة الحالية . وقدم
راينور في عام ١٩٦٩ اضافة لنموذج أتكنسون من خلال تأكيده على النتائج
المستقبلية المحتملة للنجاح أو الفشل في إنجاز مهمة ما ، واحتمالية ادراك الفرد
لامكانية وجود صلة بين أدائه لمهمة ما في الحاضر على مستقبله . فالأداء على
المهام الحالية يعكس حاجة داخلية للإنجاز تؤثر على مستوى إنجاز المهام الأخرى
المشابهة في المستقبل . وسلوك الفرد في حالة ما اذا أدرك الاتفاق أو الاتساق بين
الحاضر والنتائج المستقبلية - يختلف عنه في حالة عدم الاتساق بين الحاضر
والمستقبل (Raynor, 1969)

وللتحقق من صحة افتراض العلاقة القوية بين أداء الفرد الحالي لمهمة ما والتوجه المستقبلي ، افترض راينور دلالة التوجه المستقبلي وأهميته بالنسبة للأداء الأكاديمي . وذلك من خلال قياس ما أسماه بالوسيلية المدركة - Perceived Instrumentality (PI) لدى مجموعة من الطلاب الجامعيين ممن يدرسون مقرر علم النفس ، حيث تم تقدير مستوى الأداء الأكاديمي لهؤلاء الطلاب ، واتجاههم نحو النجاح في المستقبل المهني الذي يتوسمون به . وتبين أن الطلاب المرتفعين في الحاجة للإنجاز والمنخفضين في القلق من الفشل يحققون مستويات عالية من الأداء للالتحاق بالصفوف العليا ، خاصة بين هؤلاء الطلاب الذين يرون أهمية الدراسة في تحديد مستقبلهم المهني (Raynor, 1970) .

وقد أوضح ((حسن على حسن)) أن هذا التصور الذي قدمه راينور يفسر لنا ضعف الإنجاز الأكاديمي في المجتمع المصري عبر مراحل التعليم المختلفة ، والجامعي بشكل خاص . حيث يقل الارتباط أويكاد ينعدم بين التخصص العلمي للطلاب ، والوظائف المهنية التي تسند اليهم مستقبلا . هذا فضلا عن ضعف العائد المادي المستقبلي المرتب على الحصول على شهادة جامعية لا توجد فرص عمل مواتية لاستثمارها (حسن على حسن ، ١٩٨٩ " ب ")

وقد حاول كل من " راينور وروبن " (Raynor & Rubin, 1971) فحص أثر التوجه المستقبلي للإنجاز على حل بعض المسائل الحسابية في ظل طرفين مختلفين :

الأول : ظرف طارئ أو غير متوقع . أما الطرف الثاني فهو متوقع . وتبين من هذه الدراسة أن الأفراد المرتفعين في الدافع الى النجاح عن الدافع الى تجنب الفشل (MS > MAF) ينجحون في حل معظم المسائل أو المشكلات في

ظل الطرف الطارئ وغير المتوقع . مما يشير الى أن الأداء الحالي يحدد الفرص المستقبلية .

وحدث عكس ذلك بالنسبة للأفراد المرتفعين في الدافع الى تحاشي الفشل عن الدافع الى النجاح ($MAF > Ms$) . فقد أمكنهم حل عدد محدود من المسائل في الطرف الطارئ غير المتوقع بالمقارنة بالطرف المتوقع .

وأشار راينور (Raynor, 1969) الى أن دراسة معدلات السلوك في ضوء الموقف الحالي تعد دراسة قاصرة ، وبين أهمية الربط بين الظروف الحالية والمستقبلية في هذا الشأن . وقد ناقش راينور هذا الجانب ، وأوضح أن النموذج الأصلي لأتكينسون يمكن التنبؤ من خلاله - على سبيل المثال - بأن المرتفعين في الحاجة للإنجاز سوف يفضلون المهام متوسطة الصعوبة في حين أن المنخفضين في الحاجة للإنجاز سوف يفضلون المهام السهلة جداً ، أو الصعبة جداً.

وقد أوضح راينور عكس ما توصل اليه أتكنسون من خلال تصوره للعلاقة بين أداء المهمة الحالية والنتائج المستقبلية . حيث تبين أن المرتفعين في الحاجة للإنجاز سوف يفضلون المهام السهلة ، بينما يفضل المنخفضون في الحاجة للإنجاز المهام الصعبة . فمن خلال اختيار المهام السهلة يتزايد توجه الشخص نحو الإنجاز تدريجياً ، حيث الاستمرار والمواصلة في ضوء التوجه نحو الهدف المستقبلي (Raynor, 1969) .

كما أشار راينور الى أنه في حالة ارتفاع الدافع لبلوغ النجاح عن الدافع الى تحاشي الفشل ، فان هناك احتمالية لزيادة باعث النجاح . وهذا يعنى أن محصلة أو نتاج الدافعية (Tr) Resultant Ach. Motivation سوف

يكون على النحو التالي : - $Tr = (Ms - MAF) (Ps \times Is)$

محصلة الدافعية للإنجاز = (الدافع لبلوغ النجاح - الدافع لتحاشي الفشل) (احتمالية النجاح x قيمة الباعث للنجاح) .

وأوضح راينور أن هذه المعالجة لنظرية الإنجاز تعد في غاية الأهمية نظراً لأنها تسمح بتحليل مواقف الحياة الفعلية التي لم تعالج بشكل كاف في النموذج الأصلي لما كليلاند وأتكسون (أنظر: Raynor, 1969; 1970)

٦- تصور أتكسون وبرش : J.W. Atkinson & D. Birch

قدم أتكسون وبرش تحليلاً رياضياً متصوراً للدافعية للإنجاز ، وقدموا أطراً نظرياً يأخذ في الحسبان مشكلات التغير في ميول الفعل Action Tendencies عبر الوقت ، والعلاقات القائمة بين العديد من هذه الميول . وتبلور هذا التصور فيما أطلق عليه أتكسون وبرش " بنظرية الفعل " Theory of Action أو " النظرية الدينامية للدافعية للإنجاز " :

Dynamic Theory of Achievement Motivation (Atkinson & Birch, 1970)

وتسلم هذه النظرية بأن هناك تفاعلاً ، بين كل من الدافع إلى النجاح ، والدافع إلى تحاشي الفشل . وأن القوى الدافعية الدينامية الناتجة عن هذا التفاعل تؤثر في اختيارات المهام الصعبة ، وفي الميول الموجهة نحو الهدف - والتي تمتلك خصائص القصور الذاتي Inertial Properties المشابهة لفيزياء نيوتن - حيث تتغير أهمية هذه الميول فقط عندما توجه إليها بعض القوى .

وافترض أتكسون وبرش عمليتين للقصور الذاتي ، نعرض لهما على النحو الآتي : -

العملية الأولى : ميل الفعل : Action Tendency :-

يحدد ميل الفعل نشاط الفرد لاختيار الأداء . فميل الفعل من أجل النشاط يتزايد كنتيجة لقوى الاثارة (F) Instigation Forces - والتي

تنشأ أو تستثار بواسطة العديد من المنبهات . فعلى سبيل المثال تؤدي رؤية الطعام الى زيادة ميل الفرد نحو سلوك تناول هذا الطعام. واذا كانت المنبهات الموجودة في موقف الانجاز تشجع على المثابرة ، فان قوى الاثارة سوف تزيد من ميل الفعل لأداء المهمة ، حتى يصبح هذا الميل مسيطراً على الفرد ويلغوه لانهاء هذه المهمة .

وفي مقابل ذلك نجد قوى الاكتمال أو الاستهلاك *Consummatory Forces* ، وهى القوى التى تضعف من ميل الفعل عندما يندمج الفرد في نشاط معين - حتى يصبح ميل الفعل لأداء مهمة أخرى أكثر سيطرة وسيادة ، ويتحول الفرد الى هذه المهمة . فسلوك تناول الطعام على سبيل المثال يميل لأن ينقص الميل للاستمرار في القيام بهذا السلوك .

وتعتمد التغيرات في ميل الفعل على آثار كل من قوى الاثارة ، وقوى الاستهلاك ، حيث يتزايد الميل للاندماج في نشاط معين اذا كان تأثير قوى الاثارة على هذا النشاط أكبر من قوى الاستهلاك ($F > C$) . في حين تتناقص قوى الميل اذا كانت قوى الاستهلاك أكبر من قوى الاثارة ($C > F$)

العملية الثانية : ميل الرفض : **Negation Tendency** :-

أما العملية الثانية من عمليات القصور الذاتي فتتمثل في ميل الرفض الذى يقاوم ويضعف أثر ميل الفعل (*Atkinson & Birch, 1970, P. 204*) وافترض أتكينسون وبرش أن أفعال الخوف من الفشل تعمل كميل للرفض . في حين أن أفعال الأمل في النجاح تعمل كميل للأداء والفعل . ويشير هذا الى الفرق الجوهرى بين ميول الفعل وميول الرفض . حيث تتناقص ميول الفعل فقط عندما ينشغل الفرد أو يرتبط بأداء سلوك معين . بينما يتناقص

ميل الرفض عندما يقارم ميل الفعل (Atkinson & Birch , 1970, PP. 232 - 233; Atkinson 1974, PP. 297 - 301) .

وترتبط ميول الفعل وميول الرفض بالشخصية من خلال قوى الاثارة وقوى الاستهلاك . فالدافع لتحقيق النجاح يرتبط بقوى الاثارة لدى الأفراد المرتفعين في الدافع للإنجاز ، فهم أكثر استجابة لهاديات الإنجاز ، ويرتبطون بمهام الإنجاز بسرعة كبيرة ، ويثابرون في هذه المهام فترات أطول من الأفراد المنخفضين في دافعية الإنجاز .

ويحدث عكس ذلك في حالة الدافع الى تجنب الفشل ، والذي يرتبط بقوى الكف . لذلك فان الفرد المرتفع في الخوف من الفشل يتسم بالبطء الشديد عند البدء في مهام الإنجاز ، ويتحول بسهولة من هذه المهام الى المهام غير المنجزة لأنه أقل مثابرة (Slade & Rush, 1991) .

وقد افترض أتكينسون وبرش أن الأفراد ($MAF > Ms$) الذين يتزايد لديهم الدافع الى تجنب الفشل عن الدافع الى النجاح يظهرون مشابرة وأداء أفضل بعد النجاح أكثر منه بعد الفشل . أما الأفراد الذين ($Ms > MAF$) يتزايد لديهم الدافع الى النجاح عن الدافع الى تجنب الفشل فيؤدون ويثابرون بشكل أفضل بعد الفشل عنه بعد النجاح . وذلك نتيجة الافتقاد الى ميل الرفض الذي يأتي عن طريق النجاح .

الا أن هذا التصور كما أشار "برودي" به بعض الغموض والمشكلات التي مازالت في حاجة الى البحث الامبريقي - (Brody, 1983, PP. 100 - 101) .

ومن التطورات التي حدثت بالنسبة لتصور أتكينسون وبرش هو ادخال عمل كل من قوى الكف والاثارة في تبيسة الحاسب الآلي للعمليات العقلية في

اختيارات المهام الصعبة (Kuhl & Blankenship, 1979)، حيث تفترض

النظرية القائمة على التنبيه Stimulation الآثار التالية : -

١- سوف يختار الأفراد ذوو الدافعية الايجابية المهام الأكثر صعوبة عن ذوى الدافعية السلبية .

٢ - يحدث تحول تدريجي في اختيار المهام الأكثر صعوبة لدى كل من ذوى الدافعية الايجابية وذوى الدافعية السلبية .

٣- يظهر الأفراد ذوو الدافعية الايجابية (أو المدفوعين ايجابيا) تحولاً سريعاً في اختيار المهام الأكثر صعوبة بالمقارنة بالأفراد ذوى الدافعية السلبية .

وعلى الرغم من أن هذه الدراسة التى قام بها كوهل وبلاتكنشيب تمثل تقدماً في المجالين المفهومي والامبريقي في مجال نظرية الدافعية للانجاز ، فإن هناك العديد من التساؤلات التى مازالت في حاجة الى الاجابة عنها . فالتحول نحو المهام الأكثر صعوبة _ على سبيل المثال - ليس مستمراً على طول الخط ، فهناك سقف معين للأثر . حيث يمكن أن يتحول الأشخاص الى المهام المتزايدة الصعوبة لفترة قصيرة ، ثم يستقرون عند مستوى معين (Slade & Rush, 1991) .

ثالثاً : الدافعية للانجاز في ضوء نظرية التنافر المعرفي :

Cognitive Dissonance Theory

كما تمثل نظرية التنافر المعرفي - التى قدمها ليون فستجر L. Festinger - امتداداً لمنحى التوقع - القيمة . وتشير هذه النظرية الى أن لكل منا عناصر معرفية تتضمن معرفة بذاته (ما تحبه وما تكرهه ، وأهدافنا ، وضروب سلوكنا) . كما أن لكل منا معرفة بالطريقة التى يسير بها العالم من حولنا . فإذا ماتنافر عنصر من هذه العناصر مع عنصر آخر بحيث يقضى وجود

أحدهما منطقيًا بغياب الآخر ، حدث التوتر الذي يملئ علينا ضرورة التخلص منه (محي الدين حسين ١٩٨٨ " أ " ، ص ٢٣).

وتفترض هذه النظرية أن هناك ضغوطًا على الفرد لتحقيق الاتساق بين معارفه أو نسق معتقداته ، وبين أنساق معتقداته وسلوكه . وأشار فستنجر إلى أن هناك مصدرين أساسيين لعدم الاتساق بين المعتقدات والسلوك هما :-
١- آثار ما بعد اتخاذ القرار .

٢- آثار السلوك المضاد للمعتقدات الاتجاهات .

فقد ينشأ عدم الاتساق بين الاتجاهات والمعتقدات التي يتبناها الفرد وبين سلوكه نظراً لأن الفرد اتخذ قراره دون تروي أو معرفة بالنتائج المترتبة على اتجاهاته وقيمه ومعارفه . أما فيما يتعلق بآثار السلوك المضاد للاتجاه ، فقد يعمل الشخص في عمل معين ويعطيه أهمية كبرى على الرغم من أنه لا يرضى عنه في الحقيقة . فهو يعطيه قيمة وأهمية لأنه يريد مثلاً الحصول من ورائه على كسب مادي . ومن هنا ينشأ عدم الاتساق بين القيم والسلوك . وتوصف أشكال عدم الاتساق هذه بأنها حالات من التنافر المعرفي (أنظر : عبداللطيف خليفة ، ١٩٩٢ ؛ Festinger, 1957) .

وتنشأ حالات التنافر المعرفي هذه عندما يمتد عدم الاتساق إلى أشياء مهمة بالنسبة للأفراد . وعندما يشعر الفرد بهذه الحالة تدفعه إلى أن يخفض درجة التنافر أو يستبعده بغية تحقيق الاتساق . ومن ثم يمثل التنافر المعرفي مصدراً للتوتر يؤثر في سلوك الأفراد . وبالتالي فهو يساعدنا على التنبؤ بالظروف التي تدفع الأفراد إلى الانحياز ، والظروف التي تحول دون ذلك . حيث يعد الاتساق أحد المؤثرات الدافعية المهمة في سلوك الانحياز . وهذا ما أشار إليه " محي الدين حسين " (١٩٨٨ " أ " ص ٢٢) بأن أهمية نظرية التنافر المعرفي ترجع إلى اهتمامها بالجوانب المعرفية في الدافعية والسلوك .

كما تساعدنا هذه النظرية على تفسير ما نلاحظه من مظاهر التراخي وعدم الجدية بين بعض طلاب الجامعة ، وانخفاض مستوى دافعتهم للاطلاع والانجاز حيث يشعر هؤلاء الطلاب بحالة شبيهة بالتسافر المعرفي . فهم قد يعطون قيمة وأهمية كبيرة للتعليم والنجاح ، ومع ذلك يشعرون بضعف العائد من وراء هذا النجاح في المستقبل.

ويتسق ذلك مع ما أوضحه " حسن على حسن " عند محاولته تفسير ضعف التوجه الانجازي العام لدى الأفراد في المجتمع المصري في ضوء عدة عوامل أو أسباب . كان من بينها ضعف ارتباط التخصص العلمي بالتوجه المهني المستقبلي ، وانخفاض قيمة الباعث للانجاز ، والعائد المتوقع من النجاح ، والنتائج المترتبة على الفشل الخ (حسن على حسن ، ١٩٨٩ " ب "). ونظرا لبعض المآخذ وأوجه القصور في نظرية التنافر المعرفي فقد قدم

فيشباين وأجزين " نموذج الفعل المبرر عقليا **The Reasoned Action Model** لتحديد العلاقة بين المعتقدات والاتجاهات من ناحية والسلوك من ناحية أخرى ، وتحديد العوامل المسؤولة عن الاتساق بينهما ، مع الافتراض المبدئي بأن الأشخاص يسلكون . بناء على منطق معين . ويتلخص هذا النموذج في ثلاث خطوات : -

- الأولى : يمكن التنبؤ بسلوك الشخص من خلال النية أو المقصد .
 - الثانية : يمكن التنبؤ بالمقاصد السلوكية من خلال متغيرين هما اتجاه الشخص نحو السلوك، وإدراك الشخص لاتجاه الآخرين نحو هذا السلوك .
 - الثالثة : يمكن التنبؤ بالاتجاه نحو السلوك من خلال اطار التوقع - القيمة .
- فأداء الفرد لسلوك معين أو عدم أدائه يرتبط بمعتقداته الشخصية عن مرتبات القيام بهذا السلوك ، ومعتقداته عن نظرة الآخرين وتوقعهم لهذا الأداء

، وكذلك بدافعية الفرد لاتمام هذا الأداء . وذلك كما هو مبين في المعادلة التالية :

السلوك = النية لأدائه = (مجموع معتقدات الفرد عن احتمال أن يؤدي القيام بهذا السلوك الى مرتبات معينة x تقييمه لهذه المرتبات) + (مجموع ادراكاته لتوقعات الجماعة المرجعية x دافعيته لاكمال أداء السلوك) (Fishbein & Ajzen, 1975, P. 45). وبوجه عام فقد كشف البحث في مجال التنافر المعرفي عن أهمية عملية الاتساق في فهم الظروف التي تقف وراء الدافعية للانجاز .

وهنا ما توصل اليه آدمس (Adams, 1965) في دراسته للممارسات المتكافئة أو المتعادلة في المنظمات والمؤسسات . حيث يقارن الشخص بين المدخلات Inputs (مثل الجهود ، الوقت الذي يستغرقه في العمل ... الخ) والعائد أو المخرجات Output (مثل العائد المادي ، العائد المعنوي ، الاعتراف الاجتماعي الخ) . وأوضح آدمس أن عدم التكافؤ بين هذه المدخلات والمخرجات يؤدي الى حالات من الدافعية السلبية (مثل التوتر) ، والذي يسعى الشخص الى التخلص منها من خلال اللجوء الى احدي الطرق التالية :

- أ - التشويه المعرفي لمدخلات الفرد و/ أو مخرجاته .
- ب - الانسحاب من الموقف .
- ج - التغيير الفعلي أو المتصور لمقارنة الشخص بين المدخلات و/ أو المخرجات .
- د - التغيير الفعلي لمدخلات أو نتائج الفرد .

وطبقا لتصور آدمس Adams فان المدخلات (والتي تتمثل في سلوكيات الانجاز) سوف تتزايد في حالة ما اذا كانت النتائج أو المخرجات

المرتبة على ذلك مرضية بالنسبة للفرد . بينما تتناقص سلوكيات الانجاز اذا كان العائد أو المخرجات منخفضة وغير مرضية (Adams, 1965) .
ولنموذج آدمس هذا معقوليته مما جعله أكثر حيوية في فهم الدافعية للانجاز في المستقبل . هذا على الرغم من أوجه القصور المنهجية في قضايا القياس والمفاهيم التي اشتمل عليها هذا النموذج ، ومشكلة عدم التمييز الدقيق بين المدخلات والمخرجات (أنظر : Korman, 1974 , P. 187

وقد أدى هذا الى قيام "ويك ونسست" K.E. Weick & B. Nesset
بمحص حالات المقارنة بين المدخلات والمخرجات بالنسبة للشخص ،
وبين الشخص والآخرين . وذلك كما هو مبين في الجدول الآتي : -

جدول رقم (٢)

حالات المقارنة بين المدخلات والمخرجات لدى الشخص - بالمقارنة
بالآخرين

| المقارنة | | الشخص المقارنة - | | الآخرين | |
|----------|--------------------------|--------------------------|------------------------|------------------------|--|
| | المدخلات المدركة ذاتيا * | المخرجات المدركة ذاتيا** | المدخلات المدركة ذاتيا | المخرجات المدركة ذاتيا | |
| ١ | منخفضة | منخفضة | مرتفعة | منخفضة | |
| ٢ | منخفضة | منخفضة | منخفضة | مرتفعة | |
| ٣ | منخفضة | مرتفعة | منخفضة | منخفضة | |
| ٤ | مرتفعة | منخفضة | منخفضة | منخفضة | |
| ٥ | مرتفعة | مرتفعة | مرتفعة | منخفضة | |
| ٦ | مرتفعة | مرتفعة | منخفضة | مرتفعة | |

(من خلال : Korman, 1974, P. 187)

وفي ضوء ما سبق يتضح أن نظرية التناظر المعرفي لفستجر تؤكد أن التناقض أو التناظر بين المعارف ينشأ عنه حالة منفرة Aversive State تلغى الفرد لأن يسلك للتقليل من التناقض وتحاشي المواقف المستقبلية التي يمكن أن تؤدي الى ذلك .

Self Perceived Inputs *

Self Perceived Outputs **

وعلى الرغم من أن "فستنجر" في نظريته عن التنافر المعرفي لم يربط بين عدم التطابق *Incongruity* والدافعية الداخلية *Intrinsic Motivaion* - فان تصوره يشير الى أن السلوكيات المدفوعة داخليا هي سلوكيات مدفوعة بواسطة الحاجة الى تقليل التنافر بين المعارف . حيث يسلم فستنجر بأن كل المعارف المتنافرة يترتب عليها الشعور بعدم الراحة ، وبالتالي السلوك لتقليل التناقض (Deci, 1975, P. 32) .

وهذا ما أشار اليه "هب وتومسون" من أن عدم التطابق بين المدخلات والتنظيم العصبي *Cerebral Organization* دائما منفر . ثم غير "هب" بعد ذلك في دراساته التالية من هذا التصور . وأوضح أن عدم التطابق في المواقف الفعلية يمكن أن يكون ممتعا بالنسبة للفرد . فالأفراد يسلكون أحيانا ليقللوا من عدم التطابق ، وفي أوقات أخرى يسعون الى عدم التطابق (Hebb & Thompson, 1954) .

وهذا ما تحدث عنه "هانت" بالمستوى الأمثل من عدم التطابق السيكولوجي *Optimal Level of Incongruity* وأن الأفراد مدفوعين للبحث عن هذا المستوى (Hunt, 1965) .

ويتشابه هذا مع ما أشار اليه ماكلياند وآخرون (McClelland, et al., 1953) بعدم التطابق الأمثل بين الإدراك ، ومستوى التكيف . وأرجع ماكلياند وآخرون التغيرات بين الإدراك ومستوى التكيف الى أسباب الاستجابة الوجدانية الأولية حيث تقترن الهاديات بالحالة الوجدانية فتصبح هذه الحالة قادرة على التجدد *Redintegration* . وبعد هذا التجدد للحالة الوجدانية بمثابة الدافع، فكل سلوكيات الفرد مدفوعة بواسطة هذا التجدد للحالة الوجدانية. وينشأ عن الهاديات التي ترتبط بموقف يتضمن درجة متوسطة من

التناقض وجدان ايجابي يؤدي الى دافعية نحو السلوك . أما الهاديات التي ترتبط بتفاوت أو تناقض كبير سوف يترتب عليها وجدان سلبي يؤدي الى دافعية تحاشي السلوك (Deci, 1975, P. 43) .

ويفترض "ماكليلاند وآخرون" أن التفاوت الأمثل Optimal Discrepancy بين المدخل Input ومستوى التكيف هو مركز ومحور الدافعية الداخلية . بينما يفترض "ديميروايرل" Dember & Earl أن استمرارية المستوى الأمثل من عدم التطابق بين المدخلات والتوقعات هو الأساس السيكولوجي للدافعية . فالسلوك المدفوع داخليا يرجع الى الحاجة الى التفاوت الأمثل بين المدخل والتوقع في الوقت الذي يكون فيه السلوك المدفوع . أما بالنسبة لماكليلاند فلا يوجد تفاوت في الوقت الذي يكون فيه السلوك (المرجع السابق ، ص ٣٥ - ٣٦) .

فالدوافع في ضوء نظرية ماكليلاند متعلمة من خلال المزاوجة بين الهاديات والخبرات الوجدانية . فالدافع للانجاز على سبيل المثال هو دافع متعلم من خلال ارتباط الهاديات بمعياري الامتياز والوجدان الايجابي ، وهو دافع داخلي والمكافأة بالنسبة له تتمثل في الانجاز ذاته (المرجع السابق ، ص.٧٧) .

رابعا : نظرية العزو: Attribution Theory وتطبيقاتها في

مجال الدافعية للانجاز :-

تعد نظرية العزو من النظريات المهمة في مجال دراسة الدافعية الانسانية بوجه عام ، والدافعية للانجاز بوجه خاص . وتهتم نظرية العزو بكيف يدرك الشخص أسباب سلوكه ، وسلوك الآخرين . وذلك لأن الأفراد لا يعززون

السببية للفاعل Actor فقط، ولكن أيضاً للبيئة . فالمعزيات السببية هي التي تحدد مشاعرنا واتجاهاتنا وسلوكنا نحو أنفسنا والآخرين .

ويفترض منظرو العزو الدور المهم الذي تقوم به المعارف والمعلومات في عملية العزو ، حيث يسعى الشخص لتفسير وفهم الأحداث ومحاولة التبرر بها . ويركز الباحثون في هذا المجال على العزو المعرفي للسببية على اعتبار أن المعرفة لا تؤثر فقط على عمليات العزو ، بل تشمل أيضاً السلوك (Arkes & Graske, 1977) .

ونعرض فيما يلي لبعض التوجهات النظرية المفسرة لعملية العزو السببي . ثم نتقل بعد ذلك للحديث عن تطبيقات نظرية العزو في مجال الدافعية للانجاز . وذلك على النحو التالي :

أ - التوجهات النظرية المفسرة لعملية العزو : -

١- فريتز هايدر : التحليل البسيط أو الساذج لعمليات العزو :

F. Heider : Naive Analysis of Attribution Processes

يعد "هايدر" هو المؤسس لنظرية العزو ، ومن أوائل المهتمين بدراسة دوافع الأفراد الكامنة وراء تفسيراتهم السببية . فقدم التحليل الفلسفي لمشكلات العزو في مقالة له عن السببية الظاهرية Phenomenal Causality سنة ١٩٤٤ ، ثم قدم نظريته لعملية العزو في السلوك الاجتماعي في كتابه " سيكولوجية العلاقات بين الأشخاص " سنة ١٩٥٨ (أنظر : Heider, 1958) . ومنهج ومضمون هذه النظرية مستمد من نظرية المجال التي أسسها ليفن ومعاونيه .

وقد أطلق على نظرية هايدر " علم النفس الشائع أو الساذج " Psychology Heider's Naive ، - كمصدر لمعرفة سلوك العلاقات بين

الأشخاص . وأوضح هايدر أن دراسة الدافعية تتطلب معرفة النظريات التي يستخدمها الأفراد في علاقاتهم اليومية مع الآخرين . وأعاد صياغة منحاه وجعله أكثر بساطة من خلال استخدامه لعدد من المصطلحات مثل " يستطيع ، يحاول " : Can, Try في شرح عمليات العزو ، وذلك بدلا من المصطلحات الغامضة والمركبة مثل الحافز الغريزي Instinctual Drive ، وتحقيق الذات Self-actualization . وقدم هايدو نظرية تفسر سلوك العلاقات بين الأشخاص ، حيث يشتمل هذا السلوك على ادراك الشخص الآخر ، وتحليل الفعل ، وتأثير المتغيرات البيئية في عملية العزو ، وغير ذلك من الجوانب ، (Arkes & Graske, 1977, P. 252)

ويرى هايدر أن هناك دافعين رئيسيين وراء التفسيرات السببية التي

يقدمها الأفراد : -

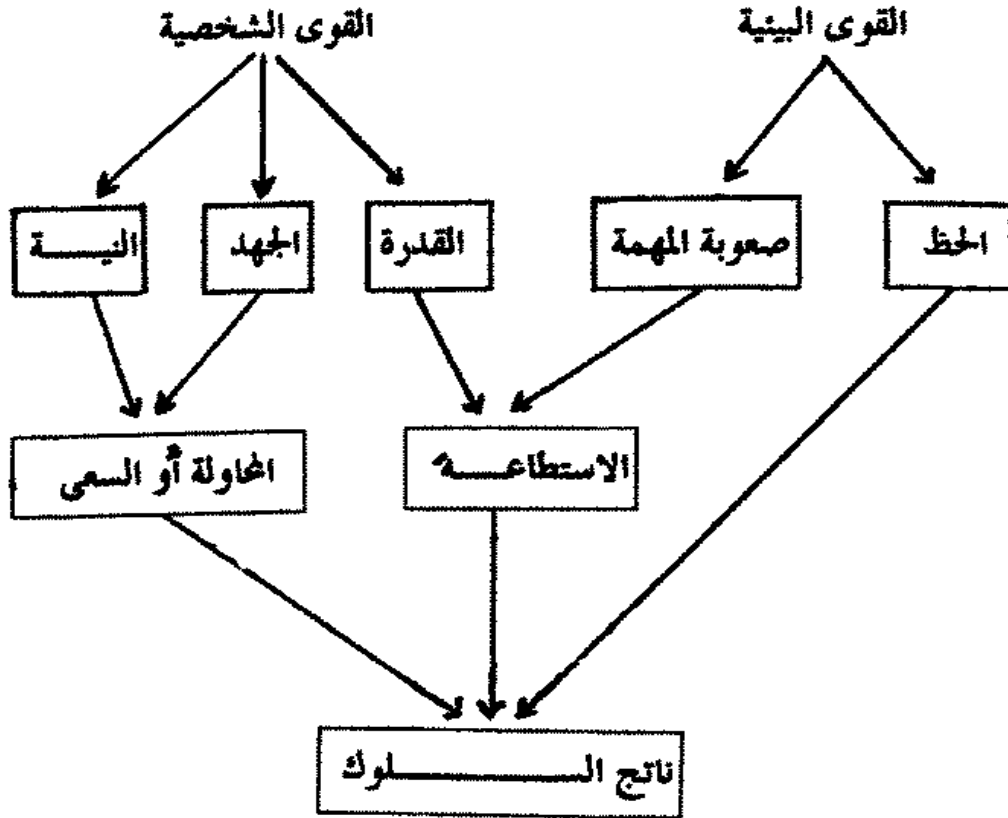
الدافع الأول : ويتمثل في الحاجة الى تكوين فهم متسق ومترايط عن العالم المحيط . حيث يستخدم الأفراد المبادئ البسيطة في ادراكهم للآخرين والموضوعات الفيزيقية .

الدافع الثاني : حاجة الفرد للتحكم والسيطرة على البيئة والتنبؤ بالعالم المحيط به . ومن الحاجات الأساسية لارضاء هذا الدافع القدرة على التنبؤ بكيف يسلك الأفراد في المستقبل ، والتي تمكنهم من رؤية العالم بشكل منظم . كما أنه لكي يتوفر لدينا مستوى مرضى من التحكم في بيئتنا ، يجب أن يتوفر لدينا القدرة على التحكم في سلوكيات الآخرين (Sears, et al ., 1985) .

وأوضح هايدر أن هناك ظروفًا مختلفة تقف وراء عملية عزو الشخص

للأحداث . وأطلق على هذه الظروف الخصائص الهيئـة Dispositional Properties . وفي ضوء ذلك قدم هايدر مخطط العزو ، الذى يشير فيه الى أن الأفراد يعزون الأحداث الى القوى الشخصية ، أو القوى البيئية ، أو الاثنين

معاً . كما أنهم يفسرون عائد السلوك في ضوء هذه الجوانب . وذلك كما هو مبين في الشكل التالي : -



شكل رقم (٦)

يبين مخطط العزرو لـ هايدر

(أنظر : Heider, 1958)

وفي ضوء هذا التصور أمكن لهايدر صياغة المعادلة الآتية : -
الأحداث = دالة القوى الشخصية + القوى البيئية .
= دالة (النية × الجهد) + (القدرة × صعوبة المهمة)
= دالة المحاولة أو السعي + الاستطاعة

وفيما يتعلق بالقوى الشخصية فهي تشتمل على مكونين هما القوى Power ، والدافعية . وتحدد القوى بواسطة القدرة ، والتي تعد ذات أهمية بالنسبة للسلوك الدافعي .

ويطلق على المكون الدافعي للسببية الشخصية المحاولة أو السعي Trying والذي يشتمل على كل من النية والمجهود . والنية هي مكون نوعي يشير إلى محاولة الفرد وسعيه للفعل . أما الجهد فهو مكون كمي يتمثل في مقدار بذل الجهد .

أما بالنسبة للقوى غير الشخصية أو البيئية فهي تتضمن كل من الحظ وصعوبة المهمة ، وتفاعل صعوبة المهمة مع القدرة لتقديم ما يسمى بالاستطاعة أو الامكانية .

وقد أشار هايدر الى أن الاعزازات السببية توجهه بدرجة أكبر نحو الشروح أو التفسيرات الشخصية عن الشروح غير الشخصية . (Deci, 1975; Arkes & Graske, 1977)

وأوضح هايدر أن هناك طرفين محددتين للسببية الشخصية هما :

١- الحالة النهائية او الغائية : Equifinality :-

وتعني أن هناك حالة نهائية أو غاية واحدة One end state في حين توجد العديد من الطرق الموصلة الى هذه الغاية .

٢- السبب المركزي : Local Cause :-

حيث يوجد لدى الشخص العديد من الطرق الموصلة الى الهدف ، ويختار من بينها احدى الطرق المؤدية الى الهدف أو الغاية المرغوبة وذلك في ضوء أقلها مجهودا (أنظر: Deci, 1975, PP. 243 - 244)

٢- جونز ودافيد : الاستدلالات المتقابلة أو المتناظرة :

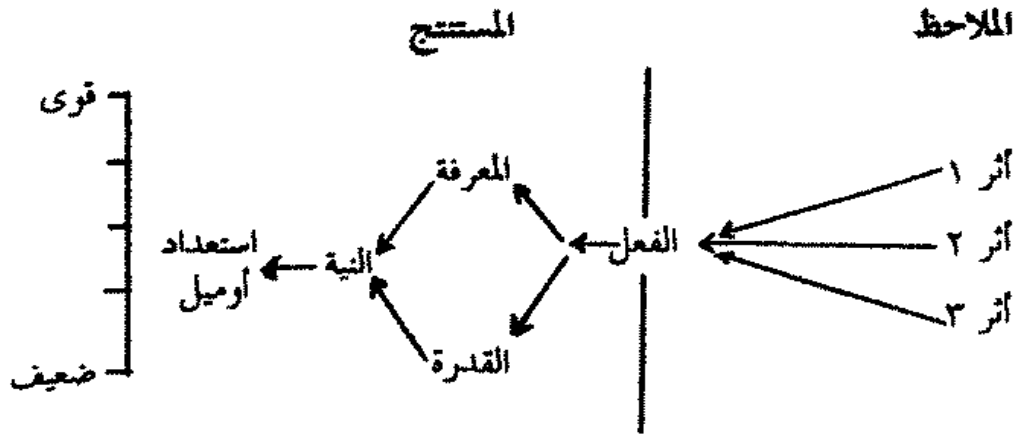
Jones and Davis : Correspondent Inference

طور "جونز ودافيد" نموذج فعل الاستعداد - to - Act

Disporition Model لعملية العزو . وذلك من خلال مراجعتهم للنظرية هايدير ، والتركيز على كيفية استنتاج الملاحظ observer لأسباب السلوك .

ويتفق " جونز ودافيد " مع " هاييدر " في افتراض أن الفرد يعزى سلوكه اما الى خصائص الفاعل أو خصائص البيئة . ويختلفان مع هاييدر في أنهما ركزا فقط على أهمية السببية الشخصية في عملية العزو . وأوضحا أن السببية غير الشخصية تصبح مهمة فقط في حالة ما اذا كانت الاعزاعات الشخصية ضعيفة أو غير موجودة (Jones & Davis, 1965) .

واقصر نموذج "جونز - دافيد" على الموقف الذي يعرف فيه الفاعل مسبقا نتائج أو مترتبات فعله (معرفة) ، ويكون قادرا على تقديم النتائج المرغوبة (قدرة) (Arkes & Graske, 1977) ويبين الشكل التالي نموذج العزو لدى جونز ودافيد:-



شكل رقم (٧)

نموذج الفعل - الاستعداد أو التهيؤ في مجال العزو

(Jones & Davis, 1965)

وفسر "جونز ودافيد" عملية العزو في ضوء هذا النموذج . ففي البداية تتم ملاحظة سلوك معين والآثار المترتبة عليه (مثال : شخص يذهب الى البنك ومعه سلاح)، اذن الملاحظ سوف يستنتج نوايا هذا الشخص (انه يخطط لسرقة البنك) . وفي ضوء ذلك تتحدد الاستعدادات الشخصية في عملية العزو . ومثل هذه الاستعدادات تشتمل على سمات شخصية (أن هذا الشخص غير أمين) . فعليه العزو اذن طبقا لهذا النموذج تمتد من الفعل Action الى النية Intention ثم الاستعداد Disposition (Jones & Davis , 1965)

٣- كيلي : عمليات العزو السببي المتعدد :

Kelley : Processes of Multiple Causal Attribution

أعاد " كيلي " صياغة ما قدمه " جونز ودافيد " في سلسلة من المقالات والدراسات (منها : Kelley, 1971; 1973) . وأوضح " كيلي " أن عملية العزو السببي عملية معقدة أو مركبة ، ويجب أن تأخذ في الاعتبار الأسباب المتعددة التي يترتب عليها أثر معين .

وعلى الرغم من اعتماد كيلي على نموذج هايدر في هذا الشأن ، فإنه قدم معالجة وتحليلا لفروض جديدة . فقدم نوعين من المفاهيم لشرح عملية العزو السببي في نوعين من المواقف : -

النوع الأول : المفاهيم المتنوعة أو المتلازمة Covariation Concepts وتطبق في المواقف التي يكون فيها لدى الشخص القائم بعملية العزو معلومات من ملاحظات عديدة لعمل استنتاجاته .

النوع الثاني : المفاهيم المحددة الشكل : Configuration Concepts : وهي المفاهيم التي تطبق في المواقف التي يكون فيها لدى الشخص القائم بالعزور معلومات من ملاحظة واحدة .

ومن خلال هذين النوعين من المفاهيم قدم كيلي نموذجين لتفسير عملية العزور ، نعرض لهما على النحو الآتي : -

النموذج الأول : نموذج التلازم في العزور :

The Covariation Model of Attribution

وفيه أوضح كيلي أن الأثر لا يعزى دائما الى سبب واحد . فعزور أثر السلوك لسبب ما (في الشخص أو البيئة) يعتمد على الملاحظة بأن الأثر والسبب يحدثان معا دائما . فعلى سبيل المثال الطالب الذي أدى بشكل سيء على أحد اختبارات التحصيل ، فان عزوره للأداء الضعيف على هذه الاختبارات يتمثل في صعوبة هذا النوع من الاختبارات . وهنا نجد أن الأثر (الأداء الضعيف) والسبب (نخط الاختبار) مترابطان أو متلازمان عبر الوقت . واستخدم كيلي نموذج ثلاثي الأبعاد للتنبؤ بالأسباب المتعددة التي تختلف باختلاف الأثر . فأى نوع من السلوك يمكن أن نجد له ثلاثة أنواع من الأسباب هي : -

١- المنبهات الخارجية : External Stimuli ، والذي يوضع على بعد الكيانات أو الموجودات Entities Dimension .

٢- الملاحظ : Observer (شخص آخر أو الفرد نفسه) ، ويوضع على بعد الأشخاص : Persons Dimension .

٣- الموقف أو السياق : Situation or Context ، الذي يحدث فيه السلوك ويوجد على بعد الزمن Time/ Modality .

ويتشابه البعدان الأول والثاني مع ما تحدث عنه " هايدر " بالسببية والبيئية الشخصية . أما البعد الثالث فهو مصدر جديد من مصادر عملية العزو (Kelley, 1973) .

النموذج الثاني : النموذج الصوري أو الشكلي للعزو: The Configuration Model of Attribution

ويمكن من خلال هذا النموذج تحديد الاعزاعات السببية على أساس بيانات محدودة يمكن الحصول عليها من ملاحظة فردية ، ويشتمل على مبدئين:

١- مبدأ النقصان أو التفاضل: **Discounting Principle** ويشير الى أن الفرد يهمل أو يتفاضل عن بعض الأسباب في حالة ما إذا وجد أسباباً أخرى أكثر دقة ومعقولة من وجهة نظره . كما يشير الى أن الاعزاعات الداخلية سوف تكون ضعيفة اذا وجدت الأسباب الخارجية . والعكس صحيح .

٢- مبدأ زيادة الأداء في ضوء الخبرة السابقة: **Augmentation Principle** ويختلف هذا المبدأ عن مبدأ الإهمال . فهو يمكننا من التنبؤ وتدعيم العزو الداخلي عندما يأخذ السلوك مكاناً في سياق يتضمن صعوبات خارجية . فعلى سبيل المثال يمكن لشخص ما أن يرى نفسه على أن لديه القدرة بعد أداء جيد على مهمة صعبة جداً ولكنه ليس من الضروري أن يكون كذلك بعد الأداء الجيد على مهمة متوسطة الصعوبة (Kelley, 1973 , P. 113)

وبوجه عام فقد عالج كيلبي نظرية هايدر بشكل مختلف عن جونز ودافيدز

في جانبين : -

أولاً : لم يعتمد كيلي في تفسيره للعزرو على الاستعدادات الشخصية للفاعل
Personal Disposition of the Actor فقط - ولكنه وضع في
حسابه الظروف الخارجية ، والأسباب الكامنة التي يجب تحديدها أو الوصول
إليها . واعتمد في ذلك على عدد من المفاهيم مثل معلومات الاتفاق الجماعي في
الرأي Cnsensus Information ، ومعلومات التمايز Distinctiveness
، ومعلومات الاتساق Consistency .

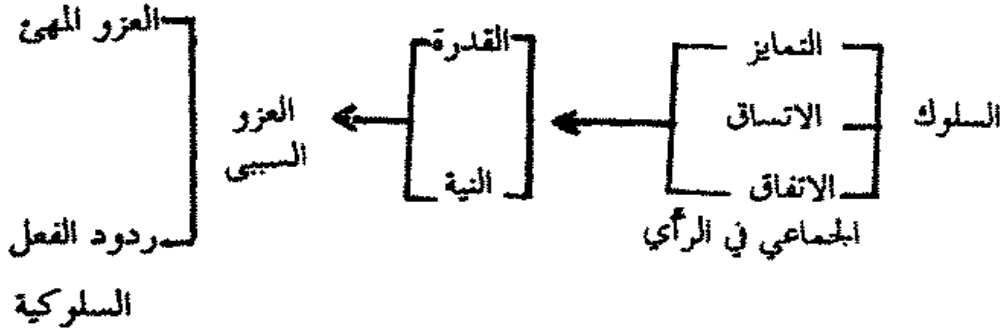
وقد تبين أن نموذج كيلي أكثر عمومية بالمقارنة بنموذج جونز ودافيدز .
فبينما يقتصر نموذج جونز ودافيدز في تحديد السببية على العوامل الشخصية بنحو
أن كيلي يأخذ في الحسبان كل من الاعزاعات الشخصية والبيئية ، بالإضافة إلى
بعض الأسباب الأخرى.

ثانياً : اعتمد نموذج جونز ودافيدز على الاعزاعات والأسباب في ضوء حدث
واحد . بينما تضمن نموذج كيلي الإشارة إلى أكثر من معلومة وأكثر من سبب
للفعل والآثار المترتبة عليه ، والأفعال المختلفة ، والنتائج المترتبة عليها (Deci,
1975, PP. 245 - 246) .

٤- لوى : نموذج العزو : Lowe's Attributional Model .

يعد نموذج لوى في العزو امتداداً لكل من كيلي ودافيدز وجونز .
ويفترض هذا النموذج أنه يحدث في البداية ملاحظة السلوك وآثاره ، ثم تحليل
هذا السلوك بهدف الاتساق Consistency والاتفاق Consensus
والتمايز Distinctiveness وذلك كما هو مبين في الشكل التالي : -

الأحداث التي تتم ملاحظتها ← بحك سلوكي ← استنتاجات ← اعراضات سببية ←
← الاستجابة للاعزازات •



شكل رقم (٨)

يبين نموذج لوى في العزوي

(من خلال : Deci, 1975, P. 247)

وفي ضوء هذا النموذج يتضح أنه من خلال كل من القدرة والنية تسم عملية العزوي السببي ، والتي تنقسم الى العزوي الخاص باستعداد الفرد ونزوعه ، والعزوي المتمثل في ردود الفعل السلوكية (Deci, 1975, P. 247) .

ب _ تطبيقات نظرية العزوي في مجال الدافعية للانجاز :

تمت دراسة عمليات العزوي السببي في عدة مجالات ، من أهمها تغيير الاتجاهات ، والدافعية للانجاز ، والاستشارة الانفعالية ، وغير ذلك من المجالات (Arkes & Grasko, 1977, PP. 269 - 278)، ونحاول فيما يلي بيان أهمية عمليات العزوي في مجال الدافعية للانجاز على وجه التحديد والدراسات والبحوث التي تمت في هذا الشأن . وذلك على النحو التالي :-

١- دوافع الانجاز في علاقتها بالعزو :

أصبحت هذه المسألة على جانب كبير من الأهمية خاصة بعد أن تبين أن الأفراد الذين يوجد لديهم دافع للنجاح أكبر من الدافع لتحاشي الفشل ($MS > MAF$) ، يميلون الى عزو النجاح الى أسباب داخلية . وفي مقابل هذا نجد أن الأفراد الذين يوجد لديهم الدافع لتحاشي الفشل بدرجة أكبر من الدافع لتحقيق النجاح ($MAF > MS$) ، - يميلون الى عزو النجاح الى أسباب خارجية (Arkes & Griske, 1977, P. 273)

وقد أوضح "أركيس وجارسكى" ماهذه النتيجة من تطبيقات في غاية الأهمية . حيث يترتب على النجاح لدى الأشخاص الذين لديهم دافع النجاح أكبر من دافع تحاشي الفشل ، يترتب عليه خبرات وجدانية إيجابية لأن مثل هؤلاء الأشخاص يعززون النجاح الى قدراتهم وتشجعهم مثل هذه الخبرات الوجدانية على الدخول مستقبلا في مواقف انجاز أخرى .

أما فيما يتعلق بالأشخاص الذين يتزايد لديهم الدافع لتحاشي الفشل عن الدافع لبلوغ النجاح فلا توجد لديهم مثل هذه الخبرات الإيجابية ، لأنهم يعتمدون في عملية العزو على مصادر خارجية مثل الحظ . وبالتالي فهم لا يهتمون بعد ذلك بالدخول في مواقف انجاز (المرجع السابق) .

وباختصار فإن الأشخاص الذين يتوفر لديهم درجة عالية من الدافع لبلوغ النجاح - بالمقارنة بالدافع لتحاشي الفشل ، يعززون النجاح الى عوامل داخلية ، ويشعرون بالفخر فيما يحققونه من إنجازات . هذا في حين أن الأشخاص الذين يرتفع لديهم الدافع لتحاشي الفشل عن الدافع لتحقيق النجاح يعززون النجاح لأسباب خارجية ، ولا يوجد لديهم هذا الشعور بالفخر الشخصي .

كما تبين بالاضافة الى ماسبق أن المبحوثين أو الأشخاص الذين يرتفع لديهم الدافع لبلوغ النجاح عن الدافع لتحاشي الفشل - تبين أنهم أكثر عزواً للفشل الى المجهود - بالمقارنة بالأفراد الذين توجد لديهم درجة عالية من الدافع لتحاشي الفشل تفوق الدافع لتحقيق النجاح .

وفي ضوء ذلك نجد أن الأشخاص الذين تتوفر لديهم درجة عالية من الدافع لبلوغ النجاح - يحاولون بذل المزيد من الجهد الاضافي لتحقيق النجاح (Arkes & Graske , 1977, P. 275) .

٢- نظرية العزو في مجال التنبؤ بالنجاح والفشل .

قام وينر وزملاؤه (Weiner, et al., 1971) بمراجعة افتراضات أتكنسون وماتوصل اليه من نتائج في هذا الصدد . وقاموا بتحليل أفكار أتكنسون ، والتي تمثل في أن الميول الموجهة نحو الهدف تستمر حتى الحصول عليه ، وأن الفشل في تحقيق هذا الهدف يمكن أن يؤدي الى ترك العمل ، أو اعادة النظر والمثابرة في أداء العمل حتى الوصول الى الهدف .

ومن خلال مبدأ التلازم يمكن التنبؤ بما اذا كان الشخص سوف يعزى الناتج الى سبب داخلي أم الى سبب خارجي . حيث أوضح "وينر وكوكلا" (Weiner & Kukla, 1970) ، أنه عندما ينجح غالبية الأشخاص في أداء مهمة ما ، فإن المبحوث سوف يميل لأن يعزى نجاحه الى سبب خارجي (انها مهمة سهلة) . أما حينما يفشل الأغلبية فانه سوف يعزى فشله الى سبب داخلي (أنا غبي) . اذن فالتلازم يؤدي الى عزو خارجي . والافتقاد الى التلازم يؤدي الى عزو داخلي .

ولم يقتصر عمل "وينر وكوكلا" على التمييز بين نمطى العزو الداخلي والخارجي بل امتد وينر (Weiner, 1974) الى تقديم بعدين للسببية : -

البعد الأول : مركز السببية : Locus of Causality ويشير الى وجود نوعين من الاعزاعات :

أ - الاعزاعات الداخلية : وتشتمل على جميع الأسباب الداخلية مثل الحالات الانفعالية ، وسمات الشخصية ، والاتجاهات ، والقدرات ، والظروف الصحية ، الخ .

ب - الاعزاعات الخارجية : وتتضمن الأسباب الخارجية مثل الضغوط الاجتماعية ، وطبيعة الموقف الاجتماعي ، والظروف الاقتصادية ، الخ .
البعد الثاني : الثبات - عدم الثبات : Stability - Instability :

فقد تبين أن مسألة الثبات والتغير تختلف بخصوص الأسباب الخارجية عن الأسباب الداخلية . فهناك بعض الأسباب الخارجية التي تتسم بالثبات (مثل القواعد والقوانين) ، وبعضها الآخر يتسم بالتغير (مثل الظروف الاقتصادية والاجتماعية المحيطة بالفرد) . ونفس الشيء بالنسبة للأسباب الداخلية يتسم بعضها بالثبات ، وبعضها الآخر بالتغير .

وفي ضوء المخطط الذي قدمه وينسر فان هناك أربعة أنواع من العزو ، حيث تنتظم كل من الأسباب الداخلية والخارجية في علاقتها بالثبات - عدم الثبات كما هو موضح بالشكل التالي : -

مركز التحكم

| | | داخلي | خارجي |
|-------|-------|--------|--------------|
| تأثير | ثابت | القسوة | صعوبة المهمة |
| | متغير | الجهل | المحظ |

شكل رقم (٩)

يبين مخطط تصنيف العزو لدى وينسر

(Weiner, 1972, P. 356)

وقد أضاف "وينسر" بعد ذلك بعداً ثالثاً هو القدرة على التحكم .
فهناك بعض الأسباب التي ندرکها على أنها تخضع لتحكم الفرد وبعضها الآخر
لا يخضع لتحكمه . فالسبب الداخلي غير الثابت (مثل الجهود) يمكن التحكم
فيه بالزيادة أو النقصان أم السبب الداخلي الثابت (مثل القدرة) فمن الصعب
التحكم فيه (Weiner, 1986) .

هذا وقد أوضح "وينسر وكوكلا" أن الاعزاعات السببية التي يقوم بها
الأفراد تختلف باختلاف مستوى الدافعية للانجاز . فالأفراد المرتفعون في الحاجة
للانجاز يعززون أى نجاح للعوامل الداخلية مثل الجهود والقدرة . في حين يعزى
الأفراد المنخفضون في الحاجة للانجاز النجاح للعوامل الخارجية مثل انخفاض
صعوبة المهمة والحظ (Weiner & Kukla, 1970) .

ونعرض فيما يلي لاحتتمالات العزو الممكنة والنتائج المترتبة عليها كما أوضحها
وينسر . وذلك كما في الشكل الآتي : -

| الاستجابات المعرفية الممكنة | النتائج المعرفية والوجدانية المفترضة | آثار سلوكية مفترضة |
|--|--|---------------------------------------|
| ١ - سبب عزو النجاح للمجهود الشخصي مقابل العوامل البيئية (صعوبة المهمة) | ١ - أ وحنان ايجابي مرتبط بالإنجاز . ١ - ب وحنان سلبي مرتبط بالفشل . | تزايد السلوك الموجب نحو الإنجاز |
| ٢ - سبب عزو النجاح الى انخفاض صعوبة المهمة و/أو القدرة العالية | ٢ - أ تزايد في توقع النجاح على المهمة . | |
| ٣ - سبب عزو الفشل الى الحظ أو الافتقار الى المجهود | ٣ - أ افتقار للنقص في توقع النجاح على المهمة | لا تغيير في السلوك الموجب نحو الإنجاز |
| ٤ - سبب عزو الفشل الى انخفاض القدرة و/أو ارتفاع صعوبة المهمة . | ٤ - أ نقص في توقع النجاح على المهمة | تناقص السلوك الموجب نحو الإنجاز |

شكل رقم (١٠)

يبين احتمالات العزو والنتائج المفترضة المرتبة على ذلك لدى وينر (Weiner, 1972)

وفي ضوء هذا الشكل يتضح أن عزو النجاح الى الفرد ذاته يرتب عليه الشعور بالفخر والسعادة بالإنجاز ، وبالتالي تزايد احتمالية سلوك الإنجاز والنجاح (Weiner 1972) .

وتقدم مثل هذه النتائج التفسير المعرفي لوجود ميل قوى لدى مرتفعي الحاجة للإنجاز نحو التوجه لمواقف الإنجاز . وذلك لأنهم يعتقدون بأن نجاحهم

مستمد من قدراتهم ومجهوداتهم . وبالتالي فالإنجاز أكثر تدعيماً لهم (Jung, 1978, P. 162)

كما أوضحت نتائج الدراسة التي قسام بها "كوكلا" أن الأفراد المنخفضين في الحاجة للإنجاز ينظرون إلى الفشل على أنه نتيجة الافتقار للقدرة ، وفي مقابل هذا يميل الأفراد المرتفعون في الحاجة للإنجاز إلى إدراك الفشل في ضوء الافتقار إلى المجهود . لذلك فهم يحاولون بذل المزيد من الجهد ويشابرون رغم الفشل المتكرر اعتقاداً منهم بأنهم كلما حاولوا وصلوا إلى الهدف المنشود وحققوا النجاح (Kukla, 1972) .

تبين أيضاً أن عملية عزو النجاح أو الفشل تؤثر بشدة على وجدان الفرد وخبراته . فالعزو الداخلي يؤدي إلى حالة وجدانية إيجابية وخبرات سارة بالنسبة للفرد (Feather, 1967) .

ويرى البعض أن هذا التصور الذي قدمه " وينسر " عن الاعزاعات الأربعة يعد تصوراً منطقياً أكثر منه امريقياً وقد أشار " وينسر " نفسه بعد ذلك إلى أن هناك اعزاعات أخرى بالإضافة إلى ما سبق (Beck, 1978, P. 337 - 338) .

وقام " فلابو و بك " Flabo & Beck يبحث امريقى لحسم هذه المشكلة ، من خلال دراستهم على ٢٢٦ طالباً جامعياً ، للأسباب التي يعتقدون فيها بالنسبة لنجاحهم أو فشلهم في عدد من الأعمال . وقدم هؤلاء الطلاب ٢٤٩٥ تفسيراً أو سبباً . وتبين من تحليل هذه الأسباب أن هناك الكثير منها لم

يرد لدى "وينسر" مثل متعة العمل ، والاهتمام به ، وارضاء الذات ، والقيادة الخ (المرجع السابق) .

وان دل ذلك على شيء انما يدل على أن التصور الذى قدمه وينسر في مجال العزو يشوبه بعض أوجه القصور، ولا يزال يحتاج الى المزيد من البحوث والدراسات .

وحديثا قام كل من "وينسر وتروبي" بعدة دراسات مستمدة من نظرية العزو . وحاول كل منهم ربط عمل مخطط الذات بالانجاز ودراسة استراتيجيات معالجة المعلومات، واستراتيجيات البحث السببي (أى البحث عن الأسباب) وخصائص الذات المنحزة . وأشار هذان الباحثان الى أن الحدث الجوهرى والمهم بالنسبة للذات المنحزة هو الحدث الذى يمكن شرحه وتفسيره . لأن مثل هذه الأحداث تنشط كل من مخطط الذات ، والذات المنحزة . كما أوضحا أن الفروق الفردية في بروز أو مركزية مفهوم الذات المنحزة ترجع الى الفروق في الدافعية للانجاز (Weiner, 1986 ; Trope, 1986) .

ويين "وينسر" أن الأشخاص ذوى الدافعية المرتفعة للانجاز (وهم على حد قوله ذوى الذات المنحزة التى تتسم بالبروز والمركزية) يستخدمون استراتيجيات مختلفة في معالجة المعلومات عن الأشخاص ذوى الدافعية المنخفضة للانجاز (ذوى الذات المنحزة غير البارزة وغير المركزية) (Weiner, 1986) . وأشار "تروبي" الى أن البحث عن أسباب النجاح والفشل يعنى الحصول على معلومات دقيقة لها قيمة تشخيصية بالنسبة للفرد . وأوضح أن الأشخاص المرتفعين في الدافعية للانجاز أكثر ميلا للكشف عن معلومات تشخيصية بالمقارنة بالأشخاص المنخفضين . وأرجع ذلك الى أن عملية التشخيص هذه تتفق مع

ذوى القدرات المرتفعة الذين يهتمون دائما بمعرفة الأسباب (Trope, 1983) .

٣- نظرية العزو في مجال تفسير الفروق بين الجنسين في الدافعية للانجاز : -

ويتمثل المجال الثالث لتطبيق نظرية العزو بالنسبة للدافعية للانجاز في تفسير الفروق بين الذكور والاناث في هذا الشأن . حيث أظهرت نتائج البحوث أن هناك فروقا بين الجنسين في عزو نتائج المهمة . فقد تبين أن الذكور أكثر من الاناث في عزو الفشل الى الحظ . وأن الاناث أكثر من الذكور في عزو الفشل الى انخفاض القدرة . كما يوجد لدى الذكور احتمالية عالية لتوقع النجاح بالمقارنة بالاناث (Crandall, 1969) . وتبين في دراسة أخرى أن الاناث أكثر من الذكور في عزو الفشل الى انخفاض القدرة أكثر من انخفاض الجهود (Dweck, Reppucci, 1973) .

هذا وقد تم تفسير الفروق بين الجنسين في الدافعية للانجاز في ضوء مصدر الضبط Locus of Control (الداخلي - الخارجي) . حيث أرجع البعض من الباحثين انخفاض الدافع الى الانجاز عند الاناث الى اعتقادهم في العوامل الخارجية في حالة النجاح ، وفي العوامل الداخلية في حالة الفشل ، وأنهن يعتمدن على العوامل والمعايير الخارجية في تفسير سلوكهن أكثر من اعتمادهن على المعايير الداخلية (Salili, 1980) . كما كشفت دراسة "امر" عن تميز الذكور بمستوى مرتفع من الطاقة بدرجة جوهرية عن الاناث. وذلك نظرا لاتسام الذكور بمصدر ضبط داخلي بالمقارنة بالاناث . وهذا من شأنه دفع الذكور للقيام بجهد أكبر مما تقوم به الاناث (أنظر : عبدالفتاح دوينار ، ١٩٩١ ، 1981)

وقد انعكس ذلك واضحاً في العديد من الدراسات التي كشفت نتائجها عن تزايد الدافعية للإنجاز لدى الذكور بالمقارنة بالاناث (أنظر منها على سبيل المثال: محمود عبد القادر ، ١٩٧٨ ، ؛ محي الدين حسين ، ١٩٨٨ "أ" ، رشاد عبد العزيز موسى ، ١٩٩٠ "ب" ، ; Nunn & et al.) (1986; Dion , 1985; Block, 1981) .

فقد أشار " محي الدين حسين " الى أن الاناث موجهات بدافعية الإنجاز أقل من توجه الذكور بها . فهن موجهات بمعان اجتماعية يمثلها دورهن كأمهات وزوجات أكثر من توجههن بمعاني الإنجاز وتحقيق الذات (محي الدين حسين ، ١٩٨٨ "ب") .

٤- نظرية العزو في مجال تفسير الفروق بين أفراد المجتمعات والثقافات المختلفة في الدافعية للإنجاز :

بالإضافة الى ما سبق ذكره ، فإن نظرية العزو يمكن الاستفادة منها في تفسير الفروق بين أفراد المجتمعات المختلفة في الدافعية للإنجاز . فقد كشفت نتائج الدراسات السابقة عن وجود فروق جوهرية بين أفراد الثقافات المختلفة في الدافعية للإنجاز (أنظر على سبيل المثال : مصطفى تركي ، ١٩٨٨ ؛ محمود عبد القادر ، ١٩٧٨ ؛ أحمد عبد الخالق ، ١٩٩١ ؛ Botha) (1971 ; DeVos, 1965; Torki, 1980 ; Melikian, et al ., 1971)

وتبين أن الفروق بين أبناء الثقافات المختلفة في الدافعية للإنجاز - شأنها شأن العديد من المتغيرات النفسية - هي انعكاس للفروق في أساليب التنشئة الاجتماعية والقيم والاتجاهات والعادات التي يتسم بها كل مجتمع من المجتمعات . فقد أوضح "لاو" R.C. Lao أن مصدر الضبط - على سبيل المثال - يختلف من مجتمع لآخر ، وإن أفراد المجتمعات الصناعية المتقدمة أكثر اعتماداً

على ذواتهم ، وأقل تأثراً بعوامل القدر والحظ، أى أنهم من ذوى مصدر الضبط الداخلي . ولذلك يشعرون بالقدرة على السيطرة والتحكم في البيئة ، ومدفوعين للإنجاز بدافع داخلي ، وواقين من قدرتهم على الإنجاز وبذل الجهد والمثابرة والتفاني في العمل . في حين يتسم أفراد المجتمعات المتأخرة بأنهم أكثر اعتماداً على مصادر الضبط الخارجية ، وبالتالي نجدهم مدفوعين للإنجاز والعمل معتمدين في ذلك على الصدفة والحظ والقدر (Lao, et al, 1977) .

واستعراضنا لتغير وجهة الضبط وكيف يمكن الاستعانة به في مجال تفسير الفروق بين أفراد الثقافات المختلفة في الدافعية للإنجاز - إنما يكشف عن أهمية نظرية العزو في هذا المجال .

وبوجه عام فإن الصياغة الأولية لنظرية الدافعية قد ركزت على ربط الإنجاز بفروق في الشخصية . وأضافت نظرية العزو خطوة وسيطة هي العزو السببي . حيث أظهرت البحوث أن هناك اختلافاً بين نمطين من الدوافع هما الدافع لتحقيق النجاح (Ms) والدافع لتجنب الفشل (MAF) . فالأشخاص الذين تتوفر لديهم درجة عالية من الدافع لتحقيق النجاح أكثر من الدافع لتحاشي الفشل أكثر استعداداً من الأشخاص ذوى الفئة الثانية (MAF) على المشاركة في نشاط الإنجاز ، والشعور الإيجابي بعد تحقيق النجاح . كما تبين أيضاً إمكانية تفسير الفروق بين الجنسين ، وكذلك بين أفراد المجتمعات المختلفة في الدافعية للإنجاز من خلال الاستعانة بنظرية العزو ، وما يتصل بها من متغيرات .

خامساً : تصور ميهر للدافعية للإنجاز في علاقتها بالثقافة :

Culture and Achievement Motivation

تئين للعديد من الباحثين أن الدافعية للانجاز ليست فقط تتاح قدرة وكفاءة الفرد ، وسمات شخصيته - ولكنها تتأثر أيضاً بالعوامل الثقافية والاجتماعية السائدة في المجتمع .

وبدأ الأهتمام بأثر الثقافة على الدافعية للانجاز منذ بداية بحوث ماكلياند ، حيث يعد هذا الباحث من أهم العلماء الذين اهتموا بالعوامل الثقافية وعلاقتها بالانجاز . وان كان ميهر M. L. Maehr يرى أنه لم يعط اهتماماً كافياً للسياق أو الموقف الذي يحدث فيه الانجاز ويشير الدافعية للانجاز . فلم يدرس ماكلياند بما فيه الكفاية امكانية أن يظهر الانجاز في صور مختلفة ويصل الى نهايات متباينة ، وكان معظم تركيزه على الدوافع الداخلية وأنماط الشخصية المستمدة من الثقافة الغربية (Maehr, 1974) .

وفي ضوء ذلك صاغ ميهر تصورا نظريا للدراسة الدافعية للانجاز في علاقتها بالثقافة . وأوضح أن هذا التصور يعد امتداداً لما كشفت عنه الدراسات في مجال اللغويات والمعرفة ، وما أثارته هذه الدراسات من افتراضات حول أثر الحرمان الثقافي Cultural Deprivation على النمو الفكري لدى بعض الجماعات . وفي نفس الاتجاه انتقل الأهتمام الى مجال الدافعية ، فقدم ميهر اطار عمل للدراسة الثقافية المقارنة للدافعية - Cross-Cultural Study of Motivation . حيث أشار الى أهمية ظروف السياق في اثارة وتنشيط الدافعية للانجاز ، ووضع الجوانب الثقافية ضمن تعريف مفهوم الدافعية .

وأشار ميهر الى أنه على الرغم من أهمية العمليات الداخلية (مثل الحاجات ، والحوافز الخ) في اثارة وتوجيه السلوك . فاننا يجب علينا بدلا من التركيز على هذه الجوانب والعمليات الداخلية ، أن نوجه اهتمامنا الى

دراسة السلوك كمؤشر للدافعية . وحلد ميهسر أنماط السلوك التي يمكن من

خلالها اثاره الدافعية في الآتي : -

١- التغير في التوجه (الاختيار) .

٢- المتابعة .

٣- تباين الأداء .

وقدم ميهسر في تصوره النظري ثلاث استراتيجيات لدراسة الدافعية
للإنجاز في اطار ثقافي . وأشار الى أن هذه الاستراتيجيات متداخلة ومزبطة
مع بعضها البعض ، وأنه لا يمكن الاعتماد على واحدة دون أخرى . ونعرض
لهذه الاستراتيجيات الثلاث على النحو التالي : -

الاستراتيجية الأولى :

وتم تحديدها على النحو التالي :-

الثقافة (C) ← الشخصية (P) ← الدافعية (M)

وتشير الثقافة (C) الى خبرات التعلم الاجتماعي التي يكتسبها الفرد من الوسط
الثقافي الذي يعيش فيه وينمو من خلاله . أما الشخصية (P) فيقصد بها
الاستعدادات المسبقة أو التهيؤ للاستجابة بشكل معين . وتشير الدافعية (M)
الى الميل الملاحظ في المواقف المختلفة .

وتعطي هذه الاستراتيجية الأولى اهتماما واضحا لدور الشخصية في
الدافعية . حيث تمدنا الثقافات المختلفة بسياقات متباينة للتعلم الاجتماعي .
ويوجد بين أعضاء الثقافات اختلافات كبيرة في التوجه نحو الإنجاز . وهنا
التوجه هو الذي يحدد متى وكيف تظهر الدافعية للإنجاز .

وأشار ميهسر الى أن هناك العديد من التساؤلات التي أثرت عند

استخدام هذه الاستراتيجية . ومنها ما يأتي : -

١- مشكلات التقدير أو التقويم :

فالإنجاز عبر ثقافات مختلفة يمكن ملاحظته وتحديدته من خلال فحص أو دراسة الشخصية - باعتبارها تتكون وتشكل من خلال التعلم الاجتماعي في ثقافة معينة . وهنا تحدث ميهسر عن المشكلات التي نشأت عند استخدام المقاييس التي تقوم على أساس الخيال أو التصور التخيلي في تقدير الدافعية للإنجاز . وأوضح أنه من الصعب ان لم يكن من المستحيل استخدام مثل هذه الاختبارات في مجال الدراسات الثقافية المقارنة . وأثار ميهسر عدة تساؤلات حول مقاييس الدافعية للإنجاز التي تقوم على أساس الصور الخيالية ، وهل هي ملائمة للاستخدام مع البيض والسود - على سبيل المثال - على حد سواء ؟ وهل هاديات الصور محايدة بالنسبة للجنسين الذكور والاناث ، أم متحيزة لجنس ضد آخر ؟ وأوضح أن الفروق بين الجنسين موجودة في كل الثقافات بأشكال مختلفة ، وكذلك بين الثقافات . فالصور جزء من الثقافة مثل الكلمات . وللتغلب على مثل هذه الصعوبات لجأ البعض من الباحثين الى استخدام هاديات لفظية Verbal Cues في استشارة الإنجاز الخيالي . وعلى الرغم من أن هذا الاجراء يقلل الى حد ما من مشكلات المقارنة في البحوث الحضارية ، فإنه من الصعب اتقانه .

٢- مشكلات المفاهيم :

أوضح ميهسر أن ما كليلاند مثل غيره من الباحثين الذين تركز اهتمامهم على الشخصية والإنجاز ، ولم يهتموا بالتمييز بين الدافع للإنجاز ، والطرق التي يتحقق من خلالها هذا الدافع ، وتأثره بالوسائل والغايات الثقافية . فترات دراسات الدافعية للإنجاز أعطى اهتماماً كبيراً للإنجاز كمرحلة عامة ، ولم يمتد هذا الاهتمام ليشمل أهمية المعرفة والتقويم للسلوكيات الوسيطة

الملائمة . فالاعتقادات والمعارف تتأثر بالاطار السدي وتستمد من الغايات (قيم غائية Terminal Values) والوسائل (قيم وسيلة Instrumental Values) . وطبقا لأسلوب أو طريقة التصور ، وتقويم الدافعية للانجاز ، فان الأطفال من طبقات السود لديهم غايات قصيرة أو محدودة .

٣- مشكلات التدخل : Intervention

تفترض الاستراتيجية الأولى أن الدافعية للانجاز يمكن زيادتها فقط من خلال التاريخ الشخصي للفرد ، حيث تتضمن التغيرات في الدافعية للانجاز تغيراً في الشخصية . ولذلك يعتمد أى تغير في الدافعية للانجاز في أى ثقافة على حدوث تحول أو تغير في الشخصية موعلى الرغم من أن هذا التدخل ممكن ، فانه أيضا يمثل مشكلة .

وبوجه عام تعتبر هذه الاستراتيجية الأولى مهمة في تقديم تصور كامل للدافعية للانجاز ، حيث يقوم التعلم الاجتماعى بدور مهم في خلق وتكوين الاستعدادات الشخصية في اطار ثقافة معينة . وبالتالي فانه من الأهمية بمكان معرفة الشخصية في اطار الثقافة التى توجد فيها.

الاستراتيجية الثانية

وتتحدد على النحو التالي :

الموقف (S) ← الشخصية (P) ← الدافعية (M)

وتتضمن هذه الاستراتيجية الموقف (S) أو السياق الذى يؤثر في الدافعية للانجاز ، والشخصية (P) باعتبارها أقل أهمية من الموقف، فالتركيز في

هذه الاستراتيجية على الموقف وليس الشخصية . أما (M) فتشير الى الدافعية كمنط سلوكي ملاحظ .

ويشير التراث الى دور وأهمية المتغيرات الموقفية في تحديد أنماط السلوك التي نسميها دافعية الانجاز . وأن هذه المواقف تختلف باختلاف الثقافات . حيث لكل ثقافة مواقفها الخاصة وطرقها أو وسائلها المحددة للسلوك .

وفيما يتعلق بأبعاد الموقف الحاسمة والمؤثرة في تحديد الدافعية للانجاز ، فتمثل في الآتي : -

١- البعد المعياري : Normative Dimension

فالفرد لا ينجز في فراغ بل ينجز في جماعة اجتماعية، وبالتالي يتأثر هذا السلوك الانجازي بمعايير الجماعة وتوقعاتها وقيمتها . وفي هذا الشأن أشار تريانديس وآخرون Triandis, et al ., الى اختلاف الأنماط السلوكية باختلاف الثقافة . فقد تدرك المثابرة - على سبيل المثال - على أنها تؤدي الى النجاح والانجاز في احدى الثقافات دون غيرها .

٢- بعد وجهة الضبط : Locus of Control Dimension

وهنا يتم الربط بين وجهة الضبط وعمليات العزو في الدافعية للانجاز . حيث تبين أن ظروف السياق يمكن أن تخلق ما يسمى بخداع التحكم ، والذي من شأنه التأثير في الدافعية للانجاز . فوجهة الضبط تعد أحد متغيرات السياق الحاسمة والمؤثرة في ادراك الأشخاص وتصورهم لقدراتهم وامكانياتهم على الانجاز ، كما تؤثر في سلوك الانجاز .

٣- بعد العلاقات بين الأشخاص : Interpersonal Dimension

ويتمثل البعد الثالث لتحليل سياقات الانجاز في متغيرات العلاقات بين الأشخاص . حيث تشير البحوث في هذا الشأن الى أهمية العائد وأثره على الأداء ، وأن هذا العائد يتأثر بعلاقة الفرد بالآخرين ، ومدى أهميتهم بالنسبة له . فالمثابرة وأنماط الاختيار ، والأداء - تتأثر جميعها بطريقة تقويم المعلومات التي تصل الى الشخص المنجز من الآخرين .

ومن خلال تنظيم الانجاز في سياق العلاقات بين الأشخاص نتحدث عما يسمى بالمعيارية الاجتماعية ، والتي هي عبارة عن مقارنة أداء الفرد بالآخرين والمنافسة فيما بينهم . وقد أعطى فيروف (Veroff, 1969) على سبيل المثال أهمية كبيرة للمنافسة الاجتماعية في السياقات الثقافية في حين أعطى للمنافسة الذاتية اهتماماً ضئيلاً .

٤- بعد المهمة : Task Dimension

وهي لا تعنى فقط التعامل مع مستويات صعوبة المهمة - كما في التراث - ولكن أيضا الاهتمام بتحديد الاهتمام الداخلى **Intrinsic Interest** للمهمة .

وبوجه عام تبرز الاستراتيجية الثانية أهمية الموقف أو السياق في تحديد علاقة السلوك بالدافعية للانجاز ، واختلاف هذه العلاقة من ثقافة لأخرى .

الاستراتيجية الثالثة :

وهي على النحو التالي : -

الثقافة (C) ← الشخصية (P) ← الموقف (S) = الدافعية (M)

حيث يفترض في ضوء هذه الاستراتيجية أن التعلم الاجتماعي لذي يحدث في ثقافة ما (C) يؤدي الى وجود استعدادات فعلية في شخصية الفرد (P) ، وتؤدي هذه الاستعدادات الى سلوك دافعي (M) ، من خلال الاعتماد على الموقف أو السياق (S) .

وتقوم هذه الاستراتيجية على أساس تحديد كل من الشخصية والموقف والتفاعل بينهما - كمتغيرات حاسمة . وهنا يفترض تأثير العوامل الموقفية على الدافعية للانجاز من خلال تفاعلها مع الشخصية (P x S) . فالموقف الذي يثير سلوكاً ما مرغوباً أو مفضلاً لدى الأطفال يعتمد على الاستعدادات المحددة ثقافياً .

ويقرب هذا التصور من نموذج ماكليتلاند في اشارته الى الميل لتحاشي الفشل ، والميل الاقتراب من النجاح . وبالمثل فان متغيرات الموقف تعمل في اطار النموذج الحالي لأبعاد احتمالية النجاح في الموقف ، وارتباطه بقيم الباعث (Maehr, 1974) .

ويتضح مما سبق أن الاستراتيجية الأولى تعطي الوزن الأكبر للشخصية في نظرية الدافعية بوجه عام ، وفي تحديد الدافعية للانجاز بصفة خاصة . أما الاستراتيجية الثانية فتعطي الدور الأكبر للموقف أو السياق الذي يحدث فيه الانجاز . وفيما يتعلق بالاستراتيجية الثالثة والأخيرة فهي تشير الى أن الشخصية ، وبالتالي الثقافة والموقف معاً يحددان الدافعية للانجاز عند الفرد .

ومن الجدير بالذكر أن تصور ميهسر للدافعية للانجاز يعده عن النظرية الأصلية التي وضعها ماكليتلاند . وان كان هذا التصور يعد مهماً عند دراسة هذه الدافعية عبر الثقافات . وذلك للاعتبارات التالية : -

١- انه بتحديد الدافعية للانجاز باعتبارها سلوكا يمكن ملاحظته وليس السلوك التحليلي فاننا نكون قد ابتعدنا عن التصور التحليلي للدافعية للانجاز كما كانت عند ماكيلاند، وهذا الابتعاد يسمح لنا بدراسة الدافعية وتحليلها في أي موقف أو سياق .

٢- ان تصور الدافعية بعيدا عن التحليل ينقلها الى مستوى الظاهرة الموجودة عند كل الأفراد بين كل الجماعات . فالدافعية للانجاز ومظاهرها كما يقدمها ميهـر يفترض أن تكون عالمية وتوجد في أية ثقافة .

٣- توجد الدافعية في مختلف الثقافات بدرجات متباينة ، وتتوقف على المواقف التي تثيرها في ضوء الاستعدادات السلوكية في ثقافة ما .

وهذا الفهم للدافعية للانجاز يجعل تحديد ميهـر ليس مجرد تعديل في النظرية التقليدية للدافعية بل هو مختلف تماما ، وأكثر ملاءمة لدراسة الدافعية للانجاز عبر الثقافات (مصطفى تركي ، ١٩٨٨) .

سادساً: تصور مصطفى سويـف عن تأثير الحضارة في الشخصية:-

بداية وقبل أن نعرض لهذا التصور نوضح مبررات وأهمية تناولنا له في مجال دراستنا الحالية للدافعية للانجاز ، وذلك على النحو الآتي :-

١- ان البحث الراهن هو دراسة ثقافية مقارنة للدافعية للانجاز بين كل من الطلاب المصريين والسودانيين . وبالتالي يبدو من الأهمية بمكان أن نبرز دور العوامل الحضارية أو الثقافية من خلال هذا التصور .

٢- ان التصور الذي قدمه سويـف يلقي الضوء على نوعين من العمليات ، تنفذ من خلالهما بعض مكونات الحضارة فتسهم في تشكيل الشخصية . وهما العمليات الشكلية ، والعمليات الخاصة بالمضمون ، موضحة أهمية العديد من

العوامل مثل الاثابة والعقاب والقنوة ، واللغة ، وعمليات التنشئة الاجتماعية عبر المراحل العمرية ، وغط الشخصية للميارية كما تعلمه الحضارة . وهى عوامل في غاية الأهمية ، خاصة أنه تم الامتداد بها الى واقع الشخصية المصرية ، وبالتالي يمكن أن تساعدنا على تكوين وتحديد ملامح الاطار النظرى للدراسة الحالية .

٣- ان الأبعاد المنظمة لتأثير الحضارة في الشخصية كما عرض لها سوف تنتظم من خلال محورين رئيسيين: الأول يمتد من الانجاز الى الفشل ، والثاني يمتد من التقبل الى الرفض . ولهذين المحورين أهمية في مجال الدراسة الحالية ، وخاصة المحور الأول والذي يمتد من الانجاز الى الفشل .

أما فيما يتعلق بطبيعة التصور الذى قدمه سوف ، ومكوناته الأساسية

فنعرض له على النحو الآتي (مصطفى سويف ، ١٩٨٥) :-

أ - فيما يتعلق بالمفاهيم :

عرض سوف لعدة تعريفات قدمها الباحثون لكل من مفهوم الحضارة ومفهوم الشخصية ، ثم تحدد في ضوء ذلك تعريفه وتناوله لكل منهما على النحو الآتي :-

١- مفهوم الحضارة (أو الثقافة) : Culture

أوضح سوف أن هناك عددا من المكونات الجوهرية التى لا بد من

ادخالها في مفهوم الحضارة ، وهى :-

أولا : أن الحضارة نمط ، أو نسق ، أو تنظيم .

ثانيا : ان عناصر هذا التنظيم شقان : أحدهما مادي ، والآخر معنوي .

ثالثا : ان ماني هذه الأنماط من سلوكيات (كاللغة ، أو القيم ، أو الرموز .. الخ) يكتسبه الفرد في فترات مختلفة من العمر
رابعا : ان هذه الأنماط تورث عبر الأجيال .

٢- مفهوم الشخصية : Personality

هي نمط تنظيم السمات المزاجية ، و العقلية ، والحركية لدى الفرد .
وهو تنظيم لدرجة عالية من الاستقرار عبر الزمن . (مصطفى سويف ، ١٩٨٥ ، ص ٢٠) .

ب - العمليات التي من خلالها تؤثر الحضارة في الشخصية :

عرض سويف لنوعين من العمليات (بينهما قدر كبير من التداخل)
تنفذ من خلالها مكونات الحضارة ، فتسهم في تشكيل الشخصية ، وتعرض
لها على النحو الآتي : -

النوع الأول : وهو العمليات الشكلية ، وهي عمليات انسانية عامة ،
لا تختلف من حيث نوعيتها من مجتمع لآخر ، ولكن قد تختلف من حيث
النسب التي قد تدخل بها في التشكيل . ولا يقتصر التباين هنا على أن يكون تبايناً
بين المجتمعات ، بل يمتد ليكون تبايناً بين الشرائح الاجتماعية المختلفة داخل
المجتمع الواحد بل وتبايناً بين الأفراد المنتمين الى شريحة اجتماعية واحدة .
وأهم هذه العمليات هي الحث ، والاثابة ، و العقاب ، والتغاضي ، والاقتداء ،
واللغة كأداة لتشكيل الادراك والتفكير .

النوع الثاني : وهو العمليات الخاصة بالمضمون ، وهي تختلف من مجتمع
لآخر وتمثل في الآتي : -

- ١- تدريبات المراحل العمرية المختلفة : في الطفولة المبكرة (الاطعام ،
الاجراج) ، وفي الطفولة المتأخرة (تقسيم الأدوار حسب الجنس ، وحسب
العمل) ، وفي المراهقة (العلاقات الانسانية المتباينة) وفي الرشد .
- ٢- نمط الشخصية المعيارية كما تقدمه الحضارة : ويتمثل في القلوة
الخيالية (مايقدم في الدروس التاريخية ، والسير الشعبية) ، والقلوة
الواقعية (عرض النموذج / القدرة) .
- ٣- طراز القيم الذي يجبهه المجتمع .

ج - الأبعاد المنظمة لتأثير الحضارة في الشخصية :

وتتنظم هذه الأبعاد من خلال محورين رئيسيين : الأول يمتد من الانجاز
الى الفشل ، والثاني يمتد من التقبل الى الرفض . ولا توجد علاقة بينهما ، أى
أنهما متعامدان أحدهما على الآخر . ومعنى ذلك أن تأثيرات الحضارة يمكن
أن تنفذ الى الشخصية من خلال كونها من موقع الانجاز مع تقبل لهذه الحضارة
على علاقتها ، أو تنفذ اليها من خلال كونها في موقع الفشل مع تقبل أيضا لهذه
الحضارة على علاقتها ، أو تنفذ اليها من خلال كونها في موقع الانجاز مع درجة
عالية من الرفض لهذه الحضارة ، أو في موقع الفشل مع درجة عالية كذلك من
الرفض .

ويترتب على ذلك أن محوري " الانجاز - الفشل " و " التقبل -
الرفض " يتقاطعان متعامدين ، فيكونان اطاراً مرجعياً يمكن على أساسه الفهم
أو الربط بشكل معقول بين جميع الأشكال التي تظهر بها تأثيرات الحضارة في
شخصيات أبناء المجتمع . وليس من وظائف هذه الاطار تفسير الكيفية التي يتم
بها تأثير البناء الحضارى في الشخصية ولا السبب الذي يتم به على هذا النحو .

أما الوظيفة الرئيسية لهذا الإطار مشابهة لوظيفة خطوط الطول والعرض ، فهذه الخطوط لا تفسر حقائق الجغرافيا ، ولكنها تستوعبها في نظام عقلائي . وبالتالي يتيسر فهم الكثير من جوانبها والربط بينها . كذلك الحال بالنسبة لإطار تصور تأثير الحضارة في الشخصية .

د - الأنماط الرئيسية للشخصية المصرية : -

في ضوء محوري " الانجاز - الفشل " و " التقبل - الرفض " لتأثير الإطار الحضاري في الشخصية في المجتمع المصري . أوضح سريف أنه يمكن توقع أربعة أنماط رئيسية للشخصية ، وهي أنماط قطبية تتمثل في الآتي : -

١- النمط متضخم الذات ، أو النمط مركزي الذات:

The Ego-Centric Type

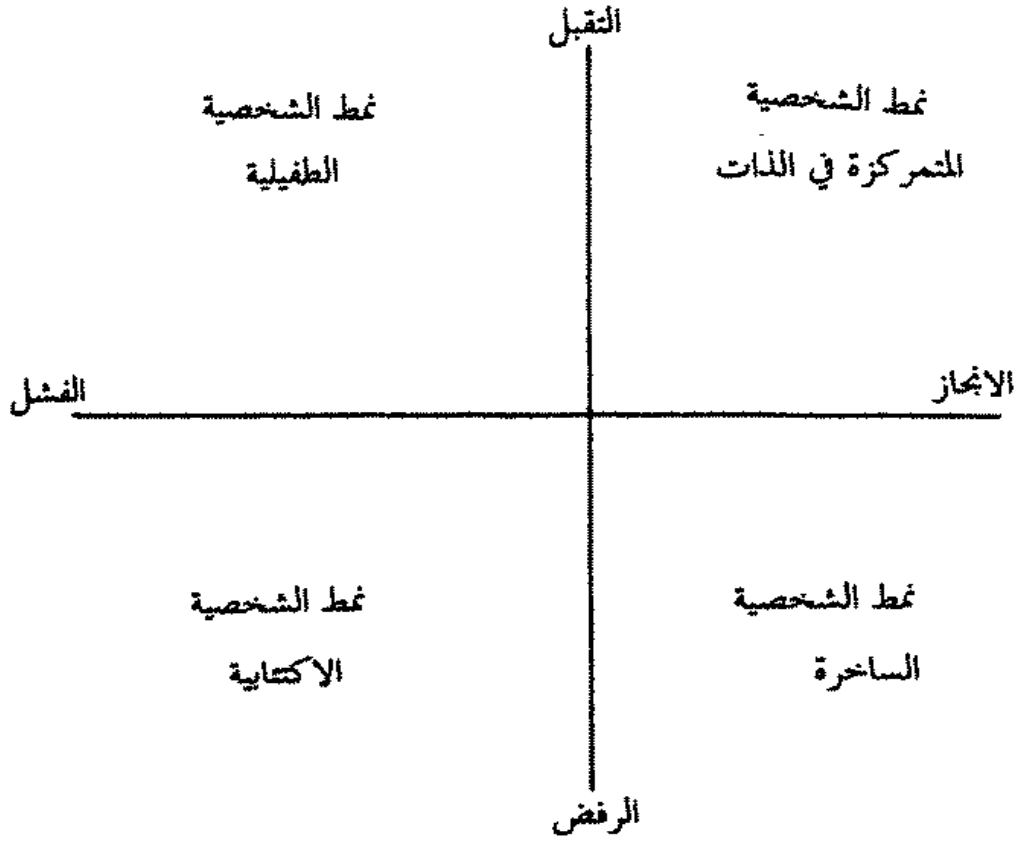
٢- النمط الساخر : **The Cynical Type**

٣- النمط الطفيلي: **The Parasitic Type**

٤- النمط الاكتيبي أو المنهار :

The Depressive Type (or the helpless)

وذلك كما في الشكل الآتي : -



شكل رقم (١١)

يبين تصور سويف لأنماط الشخصية القطبية في المجتمع المصري

وأورد سويف شرحاً مختصراً لكل من هذه الأنماط على النحو الآتي :-
١- النمط المتضخم: الذي يقع في الربع الأعلى الأيمن من الشكل السابق (١١) وهو الجزء من الاطار المرجعي المحصور بين قطبي " الإنجاز " ، و " التقبل " . وهو يمثل التفاء لعدد من العناصر التي ترجع الى النجاح في تحقيق عدد من الإنجازات التي تنفق وسلم القيم الذي تقدمه الثقافة السائدة مع عدد

من العناصر التي تعني تقبله العميق لهذه القيم ومن أهم الصفات التي تميز هذه الشخصية الطموح الشديد والتوتر المرتفع ، والتأكد من الذات الى درجة تقرب من العدوانية ، والنظر الى أى موضوع من الزاوية التي تقف الذات فيها ، وتصل هذه الحالة لدرجة تبلغ حد العجز أحياناً عن ادراك وجهة نظر الغير . النتيجة الحتمية للجمع بين الطموح الشديد والتوتر المرتفع مع التمركز في الذات المعرفي والوجداني ، فانه لا يتقبل مفهوم " العقبة " " الاحباط " ، يكون رد الفعل لديه غالباً عدوانياً ، هدفه ازالة العقبة في أقصر وقت ممكن ، لا يكاد يفكر في مراجعة المخطط السابق بنظرة نقدية . هذا المستوى من الادراك مستوى طفولي بالمعنى السائد عند بياجيه . ومن اللافت للنظر أن الأشخاص من هذا الطراز يتجهون في أسلوب تنشئة أبنائهم الى تجسيد هذا النموذج فيهم منذ الصغر.

٢- النمط الساخر : ويقع في الربع الأدنى الأيمن من الاطار ويقوم على الجمع بين عناصر الرفض لقيم الحضارة السائدة ، رغم الانحياز فيها بناء على معاييرها . وهو يواجه هذا التناقض بوجهين ، أحدهما وجه ناقد ينصب نقده على الآخرين وعلى الذات ، والوجه الآخر يتجاهل كثيراً من حقائق التناقض الذي تنطوي عليه مواقفه واتجاهاته . وربما كانت أوضح سمة فيه العجز عن الشعور بالانتماء ، والعجز عن الحماس . وبوجه عام يبدو عاجزاً عن ممارسة معظم الخبرات التي تقتضى درجة عالية من اندماج الذات .

٣- النمط الطفيلي : ويقع في الربع الأيسر الأعلى . وهو يعتمد على الجمع بين تقبل المسلمات الكبرى للحضارة السائدة وبين الفشل في تحقيق الانجازات التي تدعو اليها هذه المسلمات . وعلى قمة هذا النمط يقع المجرمون النموذجيون (مثل العدوان على المال العام ، والنصب والاحتيال) .

٤- النمط الاكتسابي : والذي يجمع بين رفض الحضارة القائمة والفشل في تحقيق الانجازات . ومن أهم ما يميز هذا الطراز الشعور بالعجز عن ممارسة أية فاعلية ، والشعور بأن كل شيء أصبح عديم القيمة . ويعيش في ظل هذا العجز المتكامل ، ويصل في النهاية الى بلورة فلسفة تشاؤمية محورها أنه هو نفسه مهدد القيمة (مصطفى سويف ، ١٩٨٥) .

تعقيب :

ويلاحظ على هذا التصور لأنماط الشخصية المصرية أنه قد يختلف في بعض جوانبه مع الشخصية المصرية كما نشاهدنا في الواقع . وقد تنبه " سويف " الى هذا الأمر عند عرضه لهذا التصور . وأشار الى أن ذلك لا يقلل من قيمة الاطار المرجعي كأداة تساعد على تنظيم المادة التي نواجهها .

أيضا هناك حاجة ملحة للقيام بدراسات وبحوث ميدانية شاملة وعلى نطاق واسع في المجتمع المصري . وذلك بهدف التحقق الامبريقي من هذا التصور . وأوضح " سويف " في هذا الشأن أن هذا الاجراء قد يؤدي الى ادخال تعديلات كثيرة في هذا التصور ، مثل اضافة محور ثالث الى جانب هذين المحورين .

وبوجه عام فان قيمة هذا التصور بالنسبة لدراستنا الحالية تتمثل في أنه يلقي الضوء على تأثير الحضارة في الشخصية متمثلة في بعدى " الانجازات- الفشل " ، والتقبل - والرفض) . كما يوضح العمليات التي من خلالها تؤثر الحضارة في هذين البعدين .

ومن الأهمية بمكان أن نشير في السياق الحالي الذي نتحدث فيه عن تأثير الحضارة في الشخصية الى اسهام كلوكهون C. Kluckhohn في مجال علاقة الثقافة بالسلوك ، وأنماط التوجهات الثقافية ، وما قدمه بارسونز T.

- Parsons من أنماط التوجهات القيمية . فقد حاول بارسونز توظيف التوجهات الثقافية في خدمة التوجهات القيمية في ضوء الأبعاد التالية :
- ١- التأثير الوجداني - الحياد الوجداني:
Affectivity - Affective Neutrality
 - ٢- التوجه الذاتي - التوجه الجماعي:
Self Orientation - Collective Orientation:
 - ٣- العمومية - الخصوصية: Universalism - Particularism
 - ٤- العز - الإنجاز : Ascription - Achievement
 - ٥- التحديد - الانتشار : Specifiaty - Diffuseness
- (Parsons & Shils, 1951)

وكشفت إحدى الدراسات التي استخدمت نموذج بارسونز بهدف المقارنة بين التوجهات القيمية في عدد من المجتمعات - كشفت عن أن التوجهات القيمية لدى الأمريكيين على سبيل المثال - تدور حول الإنجاز ، والمساواة ، والعمومية - التحديد . وتبين أن الكنديين يحصلون على درجات منخفضة على هذه الأبعاد بالمقارنة بالأمريكيين ، وغير ذلك من النتائج التي كشفت عن تباين واختلاف التوجهات القيمية باختلاف الثقافات (أنظر: عبداللطيف خليفة ، ١٩٩٢ ، 1985؛ Sears, et al.)

الفصل الرابع
منهج واجراءات الدراسة

محتويات الفصل الرابع

- أولا : أهداف الدراسة •
- ثانيا : فروض الدراسة •
- ثالثا : اجراءات الدراسة :-
 - ١ - العينة •
 - ٢ - الأداة المستخدمة •
 - ٣ - ظروف التطبيق •
 - ٤ - خطة التحليلات الاحصائية •

أولاً : أهداف الدراسة ومشكلاتها

- يتمثل الهدف الرئيسي للدراسة الحالية في الكشف عن الدافعية للانجاز لدى عينتين من طلاب الجامعة من المصريين والسودانيين ، والمقارنة بينهما بهدف القاء الضوء على دور العوامل الحضارية بالنسبة للدافعية للانجاز .
- ويتضمن هذا الهدف العام عددا من الأهداف النوعية أمكننا صياغتها في شكل أسئلة تحاول الدراسة الحالية الاجابة عنها . وذلك على النحو التالي .
- ١- هل تنتظم مكونات الدافعية للانجاز في عامل واحد أم في أكثر من عامل لدى كل من الطلاب المصريين والسودانيين ؟
 - ٢- هل تختلف درجات الدافعية للانجاز باختلاف الجنس ؟
 - ٣- هل تختلف درجات الدافعية للانجاز باختلاف الجنسية ؟
 - ٤- هل تختلف درجات الدافعية للانجاز نتيجة التفاعل بين كل من الجنس والجنسية ؟
 - ٥- هل توجد علاقة بين الدافعية للانجاز ومستوى التحصيل الدراسي ؟
 - ٦- هل توجد فروق جوهرية بين مستويات التحصيل الدراسي المختلفة في الدافعية للانجاز؟ .

ثانيا : فروض الدراسة

في ضوء الدراسات السابقة والاطار النظري للدراسة الحالية وأهدافها أمكننا صياغة فروض الدراسة الحالية على النحو التالي : -

- ١- تنتظم مكونات الدافعية للانجاز في عامل واحد سواء لدى الطلاب المصريين

- ٢- توجد فروق ذات دلالة احصائية بين الذكور والاناث في الدافعية للإنجاز .
- ٣- توجد فروق ذات دلالة احصائية بين الطلاب المصريين والطلاب السودانيين في الدافعية للإنجاز .
- ٤- تختلف درجات الدافعية للإنجاز باختلاف التفاعل بين كل من الجنس والجنسية .
- ٥- توجد علاقة ايجابية ذات دلالة احصائية بين الدافعية للإنجاز والتحصيل الدراسي لدى كل من الطلاب المصريين والسودانيين .
- ٦- توجد فروق ذات دلالة احصائية بين مستويات التحصيل الدراسي في الدافعية للإنجاز .

ثالثاً : اجراءات الدراسة

تتضمن اجراءات الدراسة الحالية كل من العينة ، والأدوات المستخدمة ، وظروف جمع بيانات الدراسة ، وخطة التحليلات الاحصائية . وذلك على النحو التالي : -

١- عينة الدراسة :

تكونت العينة الكلية للدراسة الحالية من ٦٥٤ طالباً وطالبة بمرحلة التعليم الجامعي ، موزعون على النحو التالي : -

أ - العينة المصرية :

وتتكون من ٤٠٤ طالباً وطالبة ، ممن يدرسون بكلية الآداب - جامعة القاهرة، وكلية الآداب - جامعة القاهرة - فرع بنى سويف . وقد تم اختيارهم من الصفوف الدراسيه الأربعة بأقسام : علم الاجتماع ، والفلسفه ، والمكتبات ، وعلم النفس ، واللغة العربية ، واللغة الانجليزية . وبلغ متوسط أعمارهم ٢٠ و٦ سنة ، بانحراف معيارى ٢ و١٠ سنة . وتنقسم هذه العينة

الى مجموعتين على النحو التالي : -

- ١- مجموعة الذكور : وتكونت من ٢٠٠ طالب ، متوسط أعمارهم ٩٠ و ٢٠ سنة ، بانحراف معيارى ٢٣٩ و ٢٠ سنة .
- ٢- مجموعة الاناث : وتكونت من ٢٠٤ طالبة ، متوسط أعمارهن ٢٥ و ١٩ سنة ، بانحراف معيارى ١٣٥ و ١٩ سنة .

ب - العينة السودانية :

وتتكون من ٢٥٠ طالبا وطالبة ، ممن يدرسون بكلية الآداب - جامعة القاهرة ، فرع الخرطوم . وتم اختيارهم من الصفوف الدراسية الأربعة بقسمى علم الاجتماع والفلسفة . وبلغ متوسط أعمارهم ٥٦ و ٢١ سنة ، بانحراف معيارى ٩٠ و ١٩ سنة . وتنقسم هذه العينة - حسب الجنس - الى مجموعتين : -

- ١- مجموعة الذكور : واشتملت على ١٠٥ طالباً ، متوسط أعمارهم ٨٩ و ٢١ سنة ، بانحراف معيارى ٢٦ و ٢٠ سنة .
- ٢- مجموعة الاناث : وتكونت من ١٤٥ طالبة ، متوسط أعمارهن ٣٣ و ٢١ سنة ، بانحراف معيارى ٥٦ و ١٩ سنة .

وفيما يتعلق بالديانة ، فقد بلغت نسبة الطلاب المسلمين ٨٨ ، ٩٨ % في عينة السودان ، و ٨٨ ، ٩٦ % في عينة مصر . أما نسبة الطلاب المسيحيين فكانت ١٢ ، ١ % في عينة السودان ، و ٢ ، ٣ % في عينة مصر .

٢- الأداة المستخدمة في الدراسة :

مراعداد مقياس الدافعية للانجاز المستخدم في البحث الحالي بخمس

مراحل نعرض لها على النحو التالي : -

المرحلة الأولى :

وتضمنت الاطلاع على تراث الدراسات السابقة التي تناولت الدافعية بوجه عام و الدافعية للانجاز بوجه خاص ، والأدوات التي أستخدمت في قياسها . وكان من أهم هذه الدراسات والأدوات ما يأتي :

أ - فيما يتعلق بالدراسات السابقة : ومنها على سبيل المثال (حسن على حسن ، ١٩٨٦ ؛ ١٩٨٩ ؛ " أ " ؛ ١٩٨٩ ؛ " ب " ؛ محي الدين أحمد حسين ، ١٩٨٨ ؛ " أ " ؛ مصطفى تركي ، ١٩٨٨ ؛ محمود عبدالقادر ، ١٩٧٨ ؛ جابر عبد الحميد ، ١٩٨٩ ؛ سيد الطواب ، ١٩٩٠ ؛ باسم السامرائي ، شوكت الهيازعي ١٩٨٨ ؛ رشاد عبد العزيز موسى ، ١٩٩٠ ؛ " أ " ، ١٩٩٠ ؛ " ب " ؛ رشاد عبد العزيز موسى ، صلاح ابو ناهية ، ١٩٨٨ ؛ صفاء الأعرس وأخرون ، ١٩٨٣ ؛ " أ " ، " ب " ، Hermans, et al., 1972 ; McClelland, 1985 ; Lynn, 1969 ; Hermans, 1970 ; Mehrabian, 1968 ; 1969 ; 1978

ب - بالنسبة لمقاييس الدافعية للانجاز التي أمكن الاستفادة منها في اعداد المقياس الحالي فكان من أهمها ما يأتي : -
١- اختبار الدافعية للانجاز :

A Questionnaire Measure of Achievement Motivation

وقام باعداده هرمانز (Hermans, 1970) وأستخدم في عدد من الدراسات العربية (أنظر على سبيل المثال : رشاد عبد العزيز موسى ، صلاح أبو ناهية ١٩٨٧ ؛ فاروق عبد الفتاح ، ١٩٨١)

٢- مقاييس الميل للانجاز : Measures of Achieving Tendency التي أعدها مهربان (Mehrabian, 1969) ، وأستخدمت في عدد من

الدراسات (منها على سبيل المثال : حسن على حسن ، ١٩٨٦ ؛ مصطفى تركي ، ١٩٨٨) .

٣- اختبار الدافعية للإنجاز An Achievement Motivation Questionnaire الذي أعده لن (Lynn, 1969) ، وأستخدم أيضا في بعض الدراسات (منها : احمد عبد الخالق ، ١٩٩١) .

٤- مقياس الدافع للإنجاز الدراسي ، الذي أعده باسم السمرائي ، وشوكت الهيازعي (١٩٨٨) .

٥- مقياس الدافع للإنجاز : اعداد ممدوح الكنانسي (١٩٩٠) .

٦- مقياس دوافع الإنجاز : اعداد محمود عبد القادر (١٩٧٨) .

٧- قائمة التفضيل الشخصي لأدوار Edwards Personal Preference Schedule

وتهدف الى تقدير الحاجات النفسية التي وضعها موراي H. A. Murray ومنها الحاجة للإنجاز . وقد ترجمت هذه القائمة وأستخدمت في عدد من الدراسات العربية (منها على سبيل المثال : جابر عبد الحميد جابر ، ١٩٧١)

٨- مقياس الدافعية العامة : اعداد محي الدين أحمد حسين (١٩٨٨ "٣") .

المرحلة الثانية :

وفيها أمكننا - من خلال فحص الدراسات والمقاييس المتاحة - تحديد الأبعاد أو المكونات الأساسية للدافعية للإنجاز ، والتي تمثلت في خمسة مكونات أساسية . وهي :-

١- الشعور بالمسئولية .

٢- السعي نحو التفوق لتحقيق مستوى طموح مرتفع .

٣- المثابرة .

٤- الشعور بأهمية الزمن .

٥- التخطيط للمستقبل .

المرحلة الثالثة : -

واشتملت على تحديد هذه المكونات أو المتغيرات تحديداً دقيقاً . بحيث تكون لها معانٍ متماثلة لدى الطلاب في كل من المجتمعين المصري والسوداني ، حتى يتسنى لنا المقارنة بين طلاب المجتمعين على أساس هذه المتغيرات .

وفي ضوء تحديد هذه المكونات ، أمكننا صياغتها وترجمتها في خمسة مقاييس فرعية ، قمنا بأعداد أربعة منها هي الأول ، والثاني ، والثالث ، والخامس . أما المقياس الرابع والخاص بالشعور بأهمية الزمن فهو من أعداد " محي الدين أحمد حسين " .

واشتمل المقياس بوجه عام على ٥٠ بنداً ، خصصت منها عشرة بنود لكل مكون أو مقياس فرعي . وذلك على النحو التالي :-

١- الشعور بالمسئولية :

وتشير الى الالتزام والجدية في أداء ما يكلف به الفرد من أعمال على أكمل وجه ، وبذل المزيد من الجهد والانتباه لتحقيق ذلك ، حيث اللقمة والتفاني في العمل والقيام ببعض الأعمال والمهام التي من شأنها تنمية مهارات الفرد . وتم قياسها بعشرة بنود (أرقام : ١ ، ٦ ، ١١ ، ١٦ ، ٢١ ، ٢٦ ، ٣١ ، ٣٦ ، ٤١ ، ٤٦) .

٢- السعي نحو التفوق لتحقيق مستوى طموح مرتفع .

ويعنى بذل الجهد للحصول على أعلى التقديرات ، والرغبة في الاطلاع ومعرفة كل ما هو جديد ، وابتكار حلول جديدة للمشكلات ، والسعي لتحسين مستوى الأداء ، وتفضيل الأعمال الصعبة التي تتطلب المزيد من التفكير

والبحث . واشتمل هذا الجانب أيضاً على عشرة بنود (أرقام : ٢ ، ٧ ، ١٢ ، ١٧ ، ٢٢ ، ٢٧ ، ٣٢ ، ٣٧ ، ٤٢ ، ٤٧) .
٣- المثابرة :

وتمثلت مظاهرها في السعى نحو بذل الجهد للتغلب على العقبات التي قد تواجه الشخص في أدائه لبعض الأعمال ، والسعى نحو حل المشكلات الصعبة مهما استغرقت من وقت ومجهود ، والاستعداد لمواجهة الفشل بصبر الى أن يكتمل العمل الذي يؤديه الفرد ، والتضحية بكثير من الأمور الحياتية مثل قضاء وقت الفراغ وممارسة الأنشطة الترفيهية . وتم قياسها بعشرة بنود (أرقام : ٣ ، ٨ ، ١٣ ، ١٨ ، ٢٣ ، ٢٨ ، ٣٣ ، ٣٨ ، ٤٣ ، ٤٨) .

٤- الشعور بأهمية الزمن (التوجه الزمني)* .

قام باعداده " محي الدين أحمد حسين " في اطار مشروع بحث الاناث والذكور : صورة الذات لدى كل منهما عن نفسه وعن الآخر (أنظر : محي الدين أحمد حسين ، ١٩٨٣) . ويتكون هذا المقياس في الأصل من ١٥ بنداً ، تم انتقاء عشرة بنود منها هي الأعلى ثباتاً . وأرقام هذه البنود في المقياس المستخدم في دراستنا الحالية هي ٤ ، ٩ ، ١٤ ، ١٩ ، ٢٤ ، ٢٩ ، ٣٤ ، ٣٩ ، ٤٤ ، ٤٩) . وتركزت هذه البنود حول الحرص على تأدية الواجبات في مواعيدها ، والالتزام بجدول زمني لكل مايفعلسه الفرد سواء في ما يتعلق بأدائه لبعض الأعمال أو في زيارته وعلاقاته بالآخرين ، والانزعاج من عدم التزام الغير بالمواعيد .

* تضمنت تعليمات المقياس كما استخدمه " محي الدين أحمد حسين " أن يضع المحرث درجة من درجات أربع تتراوح ما بين ١ - ٤ . حيث تشير الدرجة (١) الى عدم تعبير البند عن المبحوث على الاطلاق ، والدرجة (٢) تعني تعبيره الى حد ما ، والدرجة (٣) تشير الى

٥- التخطيط للمستقبل :

وتركزت مظاهره في رسم خطة للأعمال التي ينوي الفرد القيام بها ، والشعور بأن ذلك من شأنه تنظيم حياة الفرد وتفادى الوقوع في المشكلات ، وأن التخطيط للمستقبل من أفضل السبل لتوفير كل من الوقت والجهد .
وخصص أيضا لهذا الجانب عشرة بنود (هي أرقام : ٥ ، ١٠ ، ١٥ ، ٢٠ ، ٢٥ ، ٣٠ ، ٣٥ ، ٤٠ ، ٤٥ ، ٥٠) .

هذا بينما اعتمدنا في الدراسة الحالية على خمس درجات سواء فيما يتعلق بهذا المقياس أو غيره من المقاييس المستخدمة .

وتضمنت تعليمات المقاييس المستخدمة أن يضع المبحوث درجة من درجات خمس تتراوح بين ١ - ٥ وذلك في مربع يوجد يسار كل بند .
حيث تشير الدرجة (١) الى عدم تعبير البند على الاطلاق عن المبحوث . أما الدرجة (٥) فتشير الى تعبير البند تماما عن المبحوث .
هذا وقد تم تصحيح بنود المقياس بوجه عام في اتجاه الدافعية للانجاز .

المرحلة الرابعة :

تبين أنه من الضروري عند القيام بالدراسات الحضارية المقارنة مراعاة تماثل أدوات البحث في جميع المجتمعات التي يجري فيها البحث . ويتوقف تحديد هذا التماثل بين أدوات البحث ، وكذلك بين الاستجابات التي تثيرها الأدوات على معرفتنا السابقة بالمجتمعات التي يجري فيها البحث (محمد عثمان نجاتي ، ١٩٧٤ ، ص ٣٧) .

وبهدف التأكد من وضوح معنى بنود المقياس لدى كلا من الطلاب المصريين والسودانيين ، تم تطبيق المقياس على عيّنتين من الطلاب احدهما مصرية تكونت من ٢٥ طالبا وطالبة ، والثانية سودانية اشتملت على ٢٠ طالبا

وطالبة . وفي ضوء ذلك أجريت بعض التعديلات في صياغة عدد من البنود بما يتلاءم وثقافة الطلاب في كل من المجتمعين .

المرحلة الخامسة : تقدير ثبات وصدق المقياس :-

وفيما يتعلق بثبات وصدق المقياس المستخدم فنعرض لهما على النحو

التالي : -

أ - ثبات المقياس :

تم تقدير ثبات المقياس بوجه عام ، وكل من المقاييس الخمسة الفرعية بطريقة الاختبار - اعادة الاختبار ، بفواصل زمنية يتراوح بين ١٠ - ١٥ يوما . وذلك لدى عينتين من الطلاب :

الأولى : عينة مصرية قوامها ٣٥ طالباً وطالبة .

الثانية : عينة سودانية قوامها ٢٢ طالباً وطالبة .

وتم حساب معامل ارتباط بيرسون بين مرتى التطبيق سواء بالنسبة للدرجة الكلية على المقياس بوجه عام ، أو الدرجات الكلية لكل مقياس من المقاييس الفرعية . وتبين من ذلك ما يأتي : -

أ - بالنسبة للمقياس بوجه عام : فقد تبين أن معامل ثباته (ارتباط بيرسون) لدى العينة المصرية ٠.٨١ ، ولدى العينة السودانية ٠.٧٦ . مما يعنى الاعتماد على هذا المقياس بدرجة معقولة من الثقة .

ب - بالنسبة لثبات المقاييس الفرعية : اتضح أن لهذه المقاييس معاملات ثبات مرضية لدى كل من عينتى الثبات المصرية والسودانية . وذلك كما هو مبين بالجدول التالي : -

-٢٠٢-

جدول رقم (٣)

يبين معاملات ثبات المقاييس الفرعية لمقياس الدافعية للإنجاز

لدى عينتين من الطلاب المصريين والسودانيين

| معامل الثبات | | العينة |
|---------------------------|-----------------------|------------------------|
| (ارتباط بيرسون) | | |
| العينة السودانية ن ٢٢= | العينة المصرية ن = ٣٥ | المقياس |
| ٠.٧٠ | ٠.٧٧ | ١- الشعور بالمستولية |
| ٠.٧٤ | ٠.٧٢ | ٢- السعي نحو التفوق |
| ٠.٦٩ | ٠.٦١ | ٣- المثابرة |
| ٠.٧٠ | ٠.٨٦ | ٤- الشعور بأهمية الزمن |
| ٠.٧٣ | ٠.٨٣ | ٥- التخطيط للمستقبل |

ب - صدق المقياس :

تم تقدير صدق المقياس المستخدم في الدراسة الحالية بثلاث طرق نعرض

لها على النحو الآتي :-

الطريقة الأولى: طريقة الاتساق الداخلي : **Internal Consistency**

وتسمى هذه الطريقة أحيانا بطريقة التكامل المتبادل **Mutual**

Complementarity . وهي تعنى أن مجموع اجابات المبحوث على الأسئلة

التي تتناول جوانب مختلفة لمجال واحد تلتقى فيما بينها على تكوين صورة

متكاملة خالية من التناقضات الداخلية (Anastasi, 1982).

ونظراً لأن المقياس الحالي يتم استخدامه لأول مرة في البحث الراهن فقد

تم القيام بالآتي :-

أ - حساب معامل ارتباط البند بالدرجة الكلية للمقياس الفرعى

الخاص به لدى كل من العينتين المصرية (ن = ٤٠٤) والسودانية (ن = ٢٥٠) .

وتبين أن كل بند من بنود المقياس يرتبط ارتباطاً دالاً بالمقياس الفرعي الخاص به .
ب - تم أيضاً حساب معامل الارتباط (بيرسون) بين الدرجة الكلية لكل مقياس من المقاييس الخمسة الفرعية ، والدرجة الكلية للمقياس بوجه عام .
وذلك لدى كل من العيتين المصرية (ن = ٤٠٤) ، والسودانية (ن = ٢٥٠) . وكشفت النتائج عما يأتي :-

جدول رقم (٤)

يبين معاملات الارتباط (بيرسون) بين كل مقياس من المقاييس الفرعية والمقياس العام

| السودانية (ن = ٢٥٠) | المصرية (ن = ٤٠٤) | العينة المقياس |
|--------------------------|------------------------|------------------------|
| ٠.٧٧ | ٠.٦٦ | ١- الشعور بالمسؤولية . |
| ٠.٧٧ | ٠.٧٤ | ٢- السعي نحو التفوق |
| ٠.٧٢ | ٠.٧٠ | ٣- المثابرة |
| ٠.٦٧ | ٠.٦٥ | ٤- الشعور بأهمية الزمن |
| ٠.٦٦ | ٠.٥٤ | ٥- التخطيط للمستقبل |

واتضح من هذه النتائج أن جميع معاملات الارتباط بين المقاييس الفرعية والمقياس العام دالة احصائياً في كل من العيتين المصرية والسودانية . ويعد هذا كما تقول " أنستازى " مؤشراً للاتساق الداخلي للمقياس ، وصلقه في قياسه للظاهرة موضع البحث (Anastasi, 1982, P. 146 - 147) .

الطريقة الثانية : الصدق العاملى .

يعد الصدق العاملى شكلاً متقدماً من أشكال الصدق ، وفيه يستخدم التحليل العاملى للحصول على تقدير كمى لصدق المقياس في شكل معامل احصائى ، وهو تشعب المقياس على العامل الذى يقيس المجال المعين . فنحن نبدأ

من مصفوفة ارتباطية بين عدد من المتغيرات التي تقيس مجالاً متجانساً Homogenous ، ونخرج من تحليل هذه المصفوفة عاملياً بعدد من الفئات التصنيفية هي العوامل التي تعبر عن التباين المشترك بين هذه المتغيرات (أنظر : Oppenheim, 1970, P. 143) .

وقد أجرينا تحليلاً عاملياً للمكونات الخمسة التي اشتمل عليها مقياس الدافعية للانجاز المستخدم في الدراسة الحالية . وأسفر التحليل العاملي من الدرجة الأولى عن انتظام هذه المكونات الخمسة في عامل واحد سواء لدى العينة المصرية (ن = ٤٠٤) أو العينة السودانية (ن = ٢٥٠) . واستوعب هذا العامل ٣٢٪ من التباين لدى العينة المصرية و ٤١٪ لدى العينة السودانية . وتتسق هذه النتائج مع الاطار النظري الذي حكم تصميم المقياس المستخدم . كما تشير الى أننا بصدد مقياس للدافعية للانجاز يتسم بقدر معقول من الصدق

الطريقة الثالثة : صدق التمييز :

ويشير هذا النوع من الصدق الى كفاءة المقياس المستخدم وقدرته على التمييز بين المجموعات المختلفة . وقد كشفت نتائج الدراسة الحالية عن وجود فروق دالة احصائياً في درجات الدافعية للانجاز بين ذوى التحصيل المرتفع والمنخفض - لصالح ذوى التحصيل المرتفع .

٣- ظروف التطبيق :

تم جمع بيانات الدراسة الحالية بكل من السودان ومصر بشكل جمعي داخل قاعات الدرس . وتراوح عدد الباحثين في جلسة التطبيق بين ٣٠ و ٤٠ طالباً . واستغرقت جلسة التطبيق حوالي ٦٠ دقيقة . هذا وتضمنت جلسة التطبيق بيان الهدف من الدراسة ، وطريقة الاجابة على البنود ، والتأكد من فهم الباحثين للتعليمات .

وتمت المقارنه بين درجات المجموعات الفرعية على هذه المتغيرات من خلال حساب قيمة " ت " في حالة ما اذا كانت قيمة " ف " دالة احصائياً.

٤- تم حساب معامل الارتباط المستقيم (بيرسون) بين مستوى التحصيل الدراسى والدافعية للانجاز بوجه عام في كل من العيتين المصرية والسودانية . وكشفت النتائج عن وجود ارتباط جوهري بين مستوى التحصيل والدافعية للانجاز في العينة المصرية . وأنه لا يوجد ارتباط دال بين مستوى التحصيل والدافعية للانجاز في العينة السودانية .

٥ - وفي ضوء ذلك أجرى تحليل التباين أحادى الاتجاه لتقدير الفروق في الدافعية للانجاز بين مستويات التحصيل المختلفة في العينة المصرية .

١- راسب وناجح بمواد*

٢- مقبول

٣- جيد

٤- جيد جداً

وتم تقدير الفروق بين متوسطات المجموعات الأربعة بطريقة شيفي للمقارنات

المتعددة Scheffe Method of Multiple Comparisons

(Ferguson, 1981, P. 308)

وقد أجرى هذا التحليل بشكل مستقل نظراً لأنه تم فقط على طلاب الصفوف الثلاثة : الثاني ، والثالث ، والرابع . ممن تتوفر لدينا تقديرات عن مستوى تحصيلهم . تختلف عن تلك التقديرات الخاصة بطلاب الصف الأول .

ففيما يتعلق بطلاب الصفوف الثلاثة تدرج تقديراتهم من راسب الى ناجح بتقدير جيد جداً . أما بالنسبة لطلاب الصف الأول فتقديراتهم هي عبارة عن النسب المئوية للنجاح في الثانوية العامة ، ولا يوجد بينهم مثلاً فئة للراسبين مثل طلاب الصفوف الثلاثة : الثاني والثالث والرابع .

* تم ضم الطلاب الراسبين مع الناجحين أو المتفولين بمواد - نظراً لضعف عدد الطلاب الراسبين في العينة .

الفصل الخامس
نتائج الدراسة

محتويات الفصل الخامس

- أولا : نتائج التحليل العاملي لمكونات مقياس الدافعية للانجاز لدى كل من الطلاب المصريين والسودانيين .
- ثانيا : نتائج تحليل التباين الثنائي للفروق في الدافعية للانجاز ومكوناتها الفرعية باختلاف كل من الجنس والجنسية ، والتفاعل بينهما .
- ثالثا : النتائج الخاصة بعلاقة الدافعية للانجاز بالتحصيل الدراسي .
- رابعا : نتائج تحليل التباين أحادي الاتجاه للفروق بين مستويات التحصيل الدراسي في الدافعية للانجاز .

نعرض في هذا الفصل لتتائج الدراسة الحالية على النحو التالي :-

أولاً : نتائج التحليل العاملي لمكونات مقياس الدافعية للإنجاز لدى كل من عينة الطلاب المصريين (ذكورا ، و اناثا) ، وعينة الطلاب السودانيين (ذكوراً ، و اناثاً)*

ونعرض لها على النحو التالي :-

١- تم حساب معاملات الارتباط المستقيم (بيرسون) بين المكونات أو المقاييس الفرعية الخمسة لدى كل من العينتين المصرية (ن = ٤٠٤) ، والسودانية (ن = ٢٥٠) . وكشف هذا الاجراء عن النتائج المبينة بالجدولين التاليين (٦ و ٥) :-

جدول رقم (٥)

معاملات الارتباط المستقيم (بيرسون) بين المتغيرات الفرعية للدافعية للإنجاز لدى عينة الطلاب المصريين (ن = ٤٠٤)

| المتغيرات | ١ | ٢ | ٣ | ٤ | ٥ |
|-----------|-------|-------|-------|-------|---|
| ١ | ١ | | | | |
| ٢ | ٠.٤٤٩ | ١ | | | |
| ٣ | ٠.٣٨٧ | ٠.٤٤٧ | ١ | | |
| ٤ | ٠.٣١١ | ٠.٢٩٩ | ٠.٨٢٧ | ١ | |
| ٥ | ٠.١٤٧ | ٠.٢٧٢ | ٠.١٩٩ | ٠.١٣٠ | ١ |

٠.٩٨ و .٠٠٥ دال عند ٠.١٢٨ دال عند ٠.١

* تم ضم الذكور مع الاناث في كل من العينتين المصرية والسودانية . وذلك نظراً لما كشفت عنه النتائج من عدم وجود فروق جوهرية بين الجنسين في الدافعية للإنجاز .

جدول رقم (٦)

معاملات الارتباط المستقيم (بيرسون) بين المتغيرات الفرعية للدافعية
للابحاز لدى عينة الطلاب السودانيين (ن = ٢٥٠)

| المتغيرات | ١ | ٢ | ٣ | ٤ | ٥ |
|-----------|-------|-------|-------|-------|---|
| ١ | | | | | |
| ٢ | ٠.٦٢١ | | | | |
| ٣ | ٠.٤٥٣ | ٠.٤٩٣ | | | |
| ٤ | ٠.٣٨٢ | ٠.٢٩٥ | ٠.٣٢٣ | | |
| ٥ | ٠.٣٦٩ | ٠.٣٦٧ | ٠.٣٢٥ | ٠.٣٢٩ | |

٠,١٢٤ دال عند ٠,٠٥ ٠,١٦٣ دال عند ٠,٠١

واتضح من النتائج الواردة في الجدولين السابقين أن جميع معاملات الارتباط بين المقاييس الفرعية ذات دلالة احصائية لدى كل من العينتين المصرية والسودانية . لذلك اتجهنا نحو اجراء التحليل العاملي ، والذي كشفت نتائجه عما يأتي :-

٢- نتائج التحليل العاملي من الدرجة الأولى :

تبين أن المتغيرات أو المقاييس الخمسة قد تشبعت على عامل واحد سواء لدى العينة المصرية أو العينة السودانية. وذلك كما هو موضح بالجدولين التاليين (٧ و ٨) :-

جدول رقم (٧)

نتائج التحليل العاملي من الدرجة الأولى لمتغيرات الدافعية للابحاز
لدى عينة الطلاب المصريين (ن = ٤٠٤)

| المتغيرات | العامل | الأول | قيمة الشيوخ |
|------------------------|--------|---------|-------------|
| ١- الشعور بالمسئولية | | ٠.٦٢٢ | ٠.٣٨٦٧ |
| ٢- السعى نحو التفوق | | ٠.٧٢٠ | ٠.٥١٨٧ |
| ٣- المثابرة | | ٠.٦٢٣ | ٠.٣٨٨٤ |
| ٤- الشعور بأهمية الزمن | | ٠.٤٤٨ | ٠.٢٠٠٨ |
| ٥- التخطيط للمستقبل | | ٠.٣٢١ | ٠.١٠٢٨ |
| الجزر الكامن | | ١ و ٥٩٨ | |
| نسبة التباين | | ٣٢ و ٠ | |

وتشير النتائج الواردة في هذا الجدول (٧) الى أن المتغيرات الخمسة
لمقياس الدافعية للابحاز قد تشبعت على عامل واحد لدى عينة الطلاب المصريين
. واستوعب هذا العامل ٣٢ ٪ من التباين .

جدول رقم (٨)

نتائج التحليل العاملي من الدرجة الأولى لمتغيرات الدافعية للانجاز لدى عينة الطلاب السودانيين (ن = ٢٥٠)

| المتغيرات | العامل | الأول | قيمة الشيوع |
|-------------------------|--------|-------|-------------|
| ١ - الشعور بالمسؤولية | | ٠.٧٨٢ | ٠.٦١٠٧ |
| ٢ - السعي نحو التفوق | | ٠.٧٧١ | ٠.٥٩٤٧ |
| ٣ - المثابرة | | ٠.٦١٩ | ٠.٣٨٣٠ |
| ٤ - الشعور بأهمية الزمن | | ٠.٤٩٨ | ٠.٢٢٠٢ |
| ٥ - التخطيط للمستقبل | | ٠.٤٦٩ | ٠.٢٤٨٥ |
| الجزر الكامن | | ٢.٠٥٧ | |
| نسبة التباين | | ٤١.١ | |

وتكشف النتائج الموضحة في هذا الجدول (٨) أيضاً عن تشعب المتغيرات الخمسة على عامل واحد لدى عينة الطلاب السودانيين ، واستقطب هذا العامل ٤١٪ من التباين .

وبوجه عام كشفت النتائج عن أن المتغيرات الخمسة الفرعية لمقياس الدافعية للانجاز قد تشعبت على عامل واحد سواء لدى العينة المصرية أو السودانية . مما يعني أننا بصدد مقياس أحادي العامل . وبالتالي امكانية التعامل مع الدافعية للانجاز ككوبين فرضي أحادي البعد .

ثانيا : نتائج تحليل التباين الثنائي للفروق في الدافعية للإنجاز ،
ومكوناتها الفرعية باختلاف كل من الجنس والجنسية، والتفاعل
بينهما .

ونعرض لها على النحو التالي : -

أ - الفروق في الدافعية للإنجاز بوجه عام باختلاف كل من الجنس
والجنسية :

ويوضحها الجدول الآتي: -

جدول رقم (٩)

يبين الفروق في الدافعية للإنجاز باختلاف كل من الجنس والجنسية

والتفاعل بينهما .

| مصدر التباين | مجموع المربعات | درجات الحرية ٥ - ١ | تقدير التباين | قيمة ف | مستوى الدلالة |
|-------------------------------|----------------|--------------------|---------------|----------|---------------|
| ١- الجنس | ٨٢ و ٥٥٩ | ١ | ٨٢ و ٥٥٩ | ٠,٢١٠ | - |
| ٢- الجنسية | ٥٨١٧ و ٨٥٦ | ١ | ٥٨١٧ و ٨٥٦ | ١٤ و ٨٩٥ | ٠٠٠٠١ و |
| ٣- التفاعل بين الجنس والجنسية | ٣٩ و ٥٠٨ | ١ | ٣٩ و ٥٠٨ | ٠ و ١٠١ | - |
| التباين المستوعب | ٥٨٦٩ و ٥٥٨ | ٣ | ١٥٩٦ و ٥١٩ | ٥ و ٠٠٩ | ٠٠٠٠٢ و |
| البقاى | ٢٥٣٨٩٢ و ٧٩٨ | ٦٥٠ | ٣٩٠ و ٦٠٤ | | |
| المجموع الكلى | ٢٥٩٧٦٢ و ٣٥٦ | ٦٥٣ | ٣٩٧ و ٧٩٨ | | |

ويتضح من هذا الجدول أنه لا توجد فروق جوهرية بين كل من الذكور والانات في الدرجة الكلية للدافعية للانجاز . حيث تبين أن قيمة " ف " بالنسبة لمتغير الجنس غير دالة احصائيا . كما أوضحت النتائج أن التفاعل بين الجنس والجنسية لم يصل الى مستوى الدلالة الاحصائية . مما يعنى أن تأثير متغير الجنس في الدافعية للانجاز لا يتوقف ولا يختلف باختلاف الجنسية . كما أن تأثير الجنسية لا يختلف باختلاف الجنس .

أما فيما يتعلق بمتغير الجنسية فتشير النتائج الى أن قيمة " ف " ذات دلالة احصائية مما يعنى أن هناك فروقا جوهرية بين كل من الطلاب المصريين والسودانيين في الدرجة الكلية للدافعية للانجاز .

ولمعرفة اتجاه هذه الفروق أو لصالح من تكون هذه الفروق ، فقد تم حساب قيمة " ت " ودلالاتها الاحصائية بين أفراد المجموعتين . وذلك كما هو مبين بالجدول الآتي : -

جدول رقم (١٠)

الفروق ودلالاتها الاحصائية بين الطلاب المصريين والطلاب السودانيين في الدرجة الكلية للدافعية للانجاز

| العينه المتغير | طلاب مصريون ن = ٤٠٤ | | طلاب سودانيون ن = ٢٥٠ | | قيمة " ت " | مستوى الدلالة |
|------------------|------------------------|-------------------|--------------------------|-------------------|------------|---------------|
| | المتوسط | الانحراف المعياري | المتوسط | الانحراف المعياري | | |
| الدافعية للانجاز | ١٨٩ و ١٨ | ١٧ و ٥٨ | ١٨٣ و ٠٨ | ٢٠ و ٦٩ | ٤ و ٠٠ | ٠.٠٠١ |

وتكشف النتائج الواردة في هذا الجدول عن وجود فروق جوهرية بين الطلاب المصريين والسودانيين في الدرجة الكلية للدافعية للانجاز - لصالح الطلاب المصريين

وفي ضوء ما كشفت عنه هذه النتائج من وجود فروق جوهرية بين الطلاب المصريين والطلاب السودانيين في الدرجة الكلية للدافعية للانجاز . في ضوء ذلك اتجهنا لمعرفة الفروق بينهما في المكونات الفرعية للدافعية للانجاز . وذلك على النحو التالي :-

ب - الفروق في المكونات الفرعية للدافعية للانجاز باختلاف كل من الجنس والجنسية والتفاعل بينهما .

ونعرض لها على النحو الآتي :-

١- الشعور بالمستولية :

جدول رقم (١١)

الفروق في الشعور بالمستولية باختلاف كل من الجنس والجنسية ، والتفاعل بينهما

| مصدر التباين | مجموع المربعات | درجات الحرية ن - ١ | تقدير التباين | قيمة ف | مستوى الدلالة |
|-------------------------------|----------------|--------------------|---------------|---------|---------------|
| ١- الجنس | ٤١٢ و ٤١٢ | ١ | ٤١٢ و ٤١٢ | ٠.١٩٥ | - |
| ٢- الجنسية | ٦٧١ و ٣٣ | ١ | ٦٧١ و ٣٣ | ١ و ٤٩٠ | - |
| ٣- التفاعل بين الجنس والجنسية | ٧٣١ و ٢ | ١ | ٧٣١ و ٢ | ١ و ١٢١ | - |
| التباين المستوعب | ٨١٠ و ٤٢ | ٣ | ٢٧٠ و ١٤ | ١ و ٦٣١ | - |
| اليوائقي | ٢٩٩ و ١٤٦٩٢ | ٦٥٠ | ٤٠ و ٢٢٦ | | |
| المجموع الكلي | ١٠٩ و ١٤٧٣٥ | ٦٥٣ | ٦٥ و ٢٢ | | |

وتشير النتائج المييزة في هذا الجدول الى أن قيمة " ف " ليست دالة احصائيا سواء فيما يتعلق بالجنس أو الجنسية أو التفاعل بينهما . مما يعنى أن الشعور بالمسئولية لا يختلف باختلاف كل من الجنس أو الجنسية أو مستوى التفاعل بينهما .

٢- السعى نحو التفوق لتحقيق مستوى طموح مرتفع :

جدول رقم (١٢)

الفروق في السعى نحو التفوق باختلاف كل من الجنس والجنسية والتفاعل بينهما

| مصدر التباين | مجموع المربعات | درجات الحرية ن-١ | تقدير التباين | قيمة ف | مستوى الدلالة |
|-----------------------------|----------------|------------------|---------------|--------|---------------|
| ١- الجنس | ١٣٧٤٧ | ١ | ١٣٧٤٧ | ٠.٤١٥ | - |
| ٢- الجنسية | ١٣١١٩٢٤ | ١ | ١٣١١٩٢٤ | ٣٩٧٢٢ | ٠.٠٠١ |
| ٣- تفاعل بين الجنس والجنسية | ٤٨٨٦٦ | ١ | ٤٨٨٦٦ | ١٤٧٦ | - |
| التباين المستوعب | ١٣٦١٩١٩ | ٣ | ٤٥٣٩٧٣ | ١٣٧١٢ | ٠.٠٠١ |
| البواقي | ٢١٥١٩٧٤٩ | ٦٥٠ | ٣٣١٠٧ | | |
| المجموع الكلي | ٢٢٨٨١٠٦٨ | ٦٥٣ | ٣٥٠٤٠ | | |

ويتضح من هذا الجدول أن قيمة " ف " دالة احصائيا فقط بالنسبة للجنسية . مما يعنى أن هناك فروقا جوهرية بين الطلاب المصريين والسودانيين في السعى نحو التفوق .

٣- المتابعة :

جدول رقم (١٣)

الفروق في المتابعة باختلاف كل من الجنس والجنسية والتفاعل بينهما

| مصدر التباين | مجموع المربعات | درجات الحرية ن - ١ | تقدير التباين | قيمة ف | مستوى الدلالة |
|-----------------------------|----------------|--------------------|---------------|--------|---------------|
| ١- الجنس | ٧٥٠٠٣٥ | ١ | ٧٥٠٠٣٥ | ٢٠٢٦٣ | - |
| ٢- الجنسية | ١٣٥٩٩٦٥ | ١ | ١٣٥٩٩٦٥ | ٤١٠١٤ | ٠٠٠١ |
| ٣- تفاعل بين الجنس والجنسية | ٢٣٢٥١ | ١ | ٢٣٢٥١ | ٧٠١ | - |
| التباين المتوعب | ١٤١٩٠٠٤ | ٣ | ٤٧٣٠٠١ | ١٤٢٦٥ | ٠٠٠١ |
| البواقي | ٢١٥٥٣٢١٦ | ٦٥٠ | ٣٣١٥٩ | | |
| المجموع الكلي | ٢٢٩٧٢٢٢٠ | ٦٥٣ | ٣٥١٨٠ | | |

كما تبين من هنا الجدول أن قيمة " ف " ليست دالة احصائيا في حالة كل من الجنس ، والتفاعل بين الجنس والجنسية . في حين وصلت قيمة " ف " الى مستوى الدلالة الاحصائية بالنسبة للجنسية مما يعنى وجود فروق جوهرية بين كل من الطلاب السودانيين والمصريين في المتابعة .

٤- الشعور بأهمية الزمن :

جدول رقم (١٤)

الفروق في الشعور بأهمية الزمن باختلاف كل من الجنس والجنسية والتفاعل بينهما

| مصدر التباين | مجموع المربعات | درجات الحرية ن-١ | تقدير التباين | قيمة ف | مستوى الدلالة |
|-----------------------------|----------------|------------------|---------------|--------|---------------|
| ١- الجنس | ٧٠٤٥٨ | ١ | ٧٠٤٥٨ | ١٠٦٨٢ | - |
| ٢- الجنسية | ١٥٤٢٥ | ١ | ١٥٤٢٥ | ٠٣٦٨ | - |
| ٣- تفاعل بين الجنس والجنسية | ٩٢٥٥١ | ١ | ٩٢٥٥١ | ٢٢١٠ | - |
| التباين المتنوع | ١٨٣٧٤١ | ٣ | ٦١٢٤٧ | ١٠٤٦٣ | - |
| البواقي | ٢٧٢٢٠٥٢٤ | ٦٥٠ | ٤١٨٧٨ | | |
| المجموع الكلي | ٢٧١٠٤٢٦٥ | ٦٥٣ | ٤١٩٦٧ | | |

وتكشف النتائج المبينة في هذا الجدول عن أنه لا توجد فروق جوهرية في الشعور بأهمية الزمن باختلاف كل من الجنس ، أو الجنسية ، أو التفاعل بينهما فلم تصل قيمة " ف " في أي من الحالات الثلاث الى مستوى الدلالة الاحصائية .

٥- التخطيط للمستقبل :

جدول رقم (١٥)

الفروق في التخطيط للمستقبل باختلاف كل من الجنس والجنسية والتفاعل بينهما

| مصدر التباين | مجموع المربعات | درجات الحرية-١ | تقدير التباين | قيمة ف | مستوى الدلالة |
|-----------------------------|----------------|----------------|---------------|--------|---------------|
| ١- الجنس | ٥١٥٩٦ | ١ | ٥١٥٩٦ | ١٦٥٤ | - |
| ٢- الجنسية | ٤٢٩٤٧ | ١ | ٤٢٩٤٧ | ١٣٧٧ | - |
| ٣- تفاعل بين الجنس والجنسية | ١٠٢٦٢٢ | ١ | ١٠٢٦٢٢ | ٣٢٨٩ | - |
| التباين للمتروعب | ٢٠٤٥٩٢ | ٣ | ٦٨١٩٧ | ٢١٨٣ | - |
| البراقسي | ٢٠٢٧٩٣١١ | ٦٥٠ | ٣١١٩٩ | | |
| المجموع الكلي | ٢٠٤٨٣٩٠٤ | ٦٥٣ | ٣١٣٦٩ | | |

كما تشير النتائج الموضحة في هذا الجدول الى أنه لا توجد فروق جوهرية في التخطيط للمستقبل باختلاف كل من المتغيرات الثلاثة: الجنس، والجنسية، والتفاعل بينهما .

وبوجه عام كشفت نتائج تحليل التباين الثنائي للفروق في المكونات الفرعية الخمسة للدافعية للانجاز عما يأتي :-

١- بالنسبة للجنس : لا توجد فروق جوهرية بين الذكور والاناث في أي من المكونات الخمسة للدافعية للانجاز .

٢- بالنسبة للجنسية : توجد فروق جوهرية بين الطلاب المصريين والسودانيين " في كل من السعي نحو التفوق، والمثابرة . في حين لا توجد

لروق جوهرية بينهما في كل من الشعور بالمسئولية ، والشعور بأهمية الزمن ، والتخطيط للمستقبل .

٣- بالنسبة للتفاعل بين الجنس والجنسية : أوضحت النتائج أن هذا التفاعل لم يكن ذا دلالة احصائية . مما يعنى أن تأثير الجنس في مكونات الدافعية للانجاز لا يختلف باختلاف الجنسية . كما أن تأثير الجنسية لا يختلف باختلاف الجنس .

وفي ضوء هذه النتائج فإننا يجب أن نحسب قيمة " ت " بين كل من الطلاب المصريين والسودانيين فقط بالنسبة لكل من السعى نحو التفوق ، والمثابرة . الا أننا قمنا بحسابها لجميع المتغيرات بهدف بيان المتوسطات والانحرافات المعيارية لهذه المتغيرات . وذلك كما هو موضح بالجدول الآتي: -

جدول رقم (١٦)

الفروق ودلالاتها الاحصائية بين الطلاب المصريين والسودانيين في المكونات الفرعية الخمسة للدافعية للانجاز

| المتغير | العينة | طلاب مصريون ن = ٤٠٤ | | طلاب سودانيون ن = ٢٥٠ | | قيمة " ت " | مستوى الدلالة |
|------------------------|---------|------------------------|-------------------|--------------------------|-------------------|------------|---------------|
| | | المتوسط | الانحراف المعياري | المتوسط | الانحراف المعياري | | |
| ١- الشعور بالمسئولية | ٣٨ و ٤٩ | ٤٣٩ | ٣٨ و ٠٠ | ٤٩٦ | ١ و ٢٩ | - | |
| ٢- السعى نحو التفوق | ٣٩ و ٩١ | ٥٢٣ | ٣٧ و ٠٠ | ٦٠٦ | ٦ و ٤٨ | ٠.٠٠١ | |
| ٣- المثابرة | ٣٨ و ٤١ | ٥٤٧ | ٣٥ و ٤٩ | ٥٩٤ | ٦ و ٤٣ | ٠.٠٠١ | |
| ٤- الشعور بأهمية الزمن | ٣٦ و ٦٦ | ٦٢٤ | ٣٦ و ٢٩ | ٦٦٣ | ٠ و ٧١ | - | |
| ٥- التخطيط للمستقبل | ٣٦ و ٢٩ | ٥٦٩ | ٣٥ و ٧٢ | ٥٤٤ | ١ و ٢٨ | - | |

وتكشف النتائج المينة في هذا الجدول (١٦) عن وجود فروق جوهرية بين الطلاب المصريين والسودانيين في كل من السعى نحو التفوق ، والمثابرة - لصالح الطلاب المصريين .

كما تشير النتائج الى ارتفاع درجات الطلاب المصريين على كل من الشعور بالمسئولية ، والشعور بأهمية الزمن ، والتخطيط للمستقبل - بالمقارنة بالطلاب السودانيين . هذا على الرغم من أن الفروق بينهما لم تصل الى مستوى الدلالة الاحصائية .

ثالثا : علاقة الدافعية للإنجاز بالتحصيل الدراسي :

تم حساب معامل الارتباط بين مستوى التحصيل الدراسي والدرجة الكلية للدافعية للإنجاز لدى العينة المصرية (ن = ٢٧٨ طالبا وطالبة) . وبلغت قيمته ٠.١٩٣ (دال عند مستوى ٠.١) . ولدى العينة السودانية (ن = ١٢٢) بلغت قيمته ٠.٠٩٦ (غير دال احصائيا) .

وفي ضوء ذلك فقد اقتصر اجراء تحليل التباين للفروق في الدافعية للإنجاز بين مستويات التحصيل الدراسي لدى العينة المصرية فقط . وذلك على النحو التالي :-

رابعاً : نتائج تحليل التباين أحادى الاتجاه للفروق بين مستويات التحصيل الدراسى فى الدافعية للإنجاز* :-

- تم تقسيم مستوى التحصيل الدراسى لطلاب الصفوف الثلاثة (الثانى والثالث والرابع) فى العينة المصرية - الى أربع فئات :-
- ١- راسب ، ومتقول بمواد : وبلغ عددهم ٢٨ طالبا وطالبة . وقد تم الجمع بين الراسبين والمتقولين بمواد نظرا لصغر حجم الراسبين فى العينة ، حيث لم يتجاوز عددهم سبعة طلاب .
 - ٢- مقبول : وبلغ عددهم ٨٣ طالبا وطالبة .
 - ٣- جيد : وبلغ عددهم ١٥١ طالبا وطالبة.
 - ٤- جيدا : وبلغ عددهم ١٦ طالبا وطالبة .

ثم تلى ذلك حساب الفروق بين طلاب هذه المستويات الأربعة فى الدافعية للإنجاز . وكشف النتائج عما يلى :-

* ونحتمر الإشارة الى أنه قد تم إجراء هذا التحليل مستقلا عن التحليل السابق نظرا لأنه اقتصر فقط على طلبة وطالبات الصفوف الدراسية الثلاثة : الثانى ، والثالث ، والرابع . حيث تتراوح تقديراتهم بين راسب الى ناسح بتقدير جيدا . وهى تختلف بالطبع عن تلك التقديرات الخاصة بطلاب الفرقة الأولى ، والمتمثلة فى نسب النجاح بالثانوية العامة . ولا يوجد بينهم على سبيل المثال فئة للراسبين .

جدول رقم (١٧)

الفروق بين مستويات التحصيل الدراسي الأربعة في الدافعية للانجاز لدى العينة المصرية .

| مصدر التباين | مجموع المربعات | درجات الحرية - ١ | تقدير التباين | قيمة "ف" الدلالة | مستوى الدلالة |
|----------------|----------------|---------------------|---------------|---------------------|------------------|
| بين المجموعات | ٥٥٥٥٠.٤٧٣ | ٣ | ١٨٥١ و٦٨٢٤ | ٤٢١٦ | ٠.٠٥ |
| داخل المجموعات | ١١٤٧٤٦ و٨٢٣٢ | ٢٧٤ | ٤١٨ و٧٨٤٠ | | |
| المجموع الكلي | ١٢٠٣٠١ و٨٧٠٥ | ٢٧٧ | | | |

وبلاحظ من هذا الجدول أن قيمة " ف " = ٤٢٢٢ ، وهي دالة احصائيا عند مستوى ٠.٠٥ ، مما يدل على أن هناك فروقا جوهرية بين مستويات التحصيل المختلفة في الدافعية للانجاز .
ولمعرفة لصالح من تكون هذه الفروق ، فقد تم استخدام اختبار أو طريقة شيفي للمقارنات المتعددة : Scheffe Method in Multiple Comparisons (Ferguson, 1981, P. 308) لحساب الفروق بين مستويات التحصيل الأربعة في متوسط درجات الدافعية للانجاز . وذلك كما هو مبين في الجدول الآتي :-

جدول رقم (١٨)

دلالة الفروق بين مستويات التحصيل الدراسى فى الدافعية للانجاز لدى طلاب العينة المصرية (باستخدام اختبار شيفى)

| المتوسطات | مستويات التحصيل | ١ | ٢ | ٣ | ٤ |
|-----------|-----------------|---|---|---|---|
| ١٧٨ و ٤٧٠ | ١ | | | | |
| ١٧٩ و ٧١٤ | ٢ | | | | |
| ١٨٦ و ٨٤٨ | ٣ | * | | | |
| ١٩٢ و ٩٣٨ | ٤ | | | | |

* دال عند مستوى ٥ . ٠

وتشير نتائج هذا الجدول الى تزايد متوسط درجات الدافعية للانجاز مع زيادة مستوى التحصيل ، حيث بلغت درجات الدافعية أدناها لدى طلاب المستوى الأول (من الراسيين والمنقولين بمواد) ، بينما وصلت أقصاها لدى طلاب المستوى الرابع (من الحاصلين على تقدير جيد جدا) . واتضح أن هناك فروقا جوهرية بين طلاب المستوى الثالث (الحاصلون على تقدير جيد) ، وطلاب المستوى الأول (الراسيون والنجاحون بمواد) فى الدافعية للانجاز - لصالح طلاب المستوى الثالث .

الفصل السادس
مناقشة النتائج

ومحاول في هذا الفصل مناقشة وتفسير ما كشفت عنه الدراسة الحالية من نتائج . وذلك في ضوء بيان علاقة هذه النتائج بالدراسات السابقة والاطارات النظرية المفسرة للدافعية للإنجاز . وكذلك بيان ماثورة الدراسة الحالية من تساؤلات ومشكلات بحثية . وذلك على النحو التالي : -

الفرض الأول : تتنظم مكونات الدافعية للإنجاز في عامل واحد سواء لدى الطلاب المصريين أو السودانيين :-

كشفت نتائج الدراسة الحالية عن صحة هذا الفرض . فقد أظهرت النتائج أن الدافعية للإنجاز تكوّن فرضي أحادي البعد . حيث تبين من نتائج التحليل العاُملي من الدرجة الأولى للمكونات الخمسة لمقياس الدافعية للإنجاز ، والمتثلة في الشعور بالمستولية ، والسعى نحو التفوق ، والمثابرة ، والشعور بأهمية الزمن ، والتخطيط للمستقبل - تبين أن هذه المكونات الخمسة قد انتظمت في عامل واحد استوعب ٣٢.٠٪ من التباين لدى عينة الطلاب المصريين ، و ٤١.١٪ من التباين لدى عينة الطلاب السودانيين .

وتتفق هذه النتيجة مع بعض الدراسات السابقة وتختلف مع بعضها الآخر . فهي تتفق مع نتائج الدراسة التي قام بها " زكريا الشرييني " . حيث قام الباحث في هذه الدراسة بإجراء التحليل العاُملي لأحدى عشرة سمة تقيس الدافعية للإنجاز هي : الطموح ، والمثابرة ، والاستقلالية ، وقدر النفس ، والاتقان ، والحيوية ، والقطنة ، والتفاؤل ، والمكانة ، والجسرة الاجتماعية . وتوصل الباحث إلى أن الدافع للإنجاز تكوّن فرضي أحادي العامل . وأشار إلى

أهمية الاتجاه الجديد في قياس الدافع للانجاز الذى يؤكد على اعتبار الدافع للانجاز تكوين فرضى أحادى البعد (زكريا الشرينى ، ١٩٨١) .

كما تتفق هذه النتيجة مع ما كشفت عنه نتائج الدراسة التى قام بها لسن R.Lynn . حيث أعد استخبارا لقياس الدافعية للانجاز في ضوء تصور ماكلياند لها . وبعد اجراء التحليل العاملي على بنود هذا المقياس لدى عينات مختلفة من المديرين (ن = ٣٠٣) ، والطلاب (ن = ٢٠٠) ، وضباط البحرية (ن = ٨٠) - تبين أن معظم مكونات المقياس قد تشبعت على عامل واحد (Lynn, 1969) .

وفي مقابل ذلك نجد أن هناك بعض الدراسات التى كشفت نتائجها عن أن الدافعية للانجاز تتظمها عدة عوامل وليس عاملاً واحداً ، فهى متعددة الأبعاد .

ومن هذه الدراسات الدراسة الى قام بها ميتشيل J.V. Mitchell بهدف الوقوف على طبيعة البناء العاملي للدافعية للانجاز لدى عينة من طلاب الجامعة قوامها ١٣١ طالباً . وكشفت النتائج عن انتظام الدافعية للانجاز في خمسة عوامل هي : -

- ١- الانجاز الأكاديمى والافتتار
- ٢- تحقيق رغبة الانجاز .
- ٣- الانجاز غير الأكاديمى .
- ٤- الرضا عن الذات .
- ٥- الضبط الخارجى للانجاز .

وفي ضوء هذه النتائج أشار الباحث الى أهمية النظر الى الدافعية للانجاز على أنها متعددة الأبعاد . وأوضح أن اعتبار الدافعية للانجاز تكويناً فرضياً أحادى البعد من شأنه أن يودى الى نتائج متعارضة وتشوية هذا المفهوم (Mictchell, 1961) .

ويتسق ذلك مع ما كشفت عنه نتائج الدراسة التي قام بها "جاكسون وزملاؤه" واستخدموا فيها عدة طرق لقياس الدافعية للإنجاز اشتملت على طريقة التقدير الذاتي ، والتمثيل الداخلي ، والوصف الشخصي ، وقائمة الصفات ، وبعض مقاييس الشخصية - لدى عينة من طلبة وطالبات الجامعة قوامها ١٥٥ طالباً وطالبة . وبعد اجراء التحليل العاملي والتدوير المتعامد ثم المائل أمكن التوصل الى أن الدافعية للإنجاز تتنظمها ستة عوامل من الدرجة الأولى هي :-

- ١- الطموح .
- ٢- المكانة بين ذوى الخبرة .
- ٣- التملك .
- ٤- الإنجاز عن طريق الاستقلال .
- ٥- التنافس .
- ٦- الاهتمام بالامتياز والتفوق .

وكشفت نتائج التحليل العاملي من الدرجة الثانية لهذه العوامل عن ثلاثة عوامل ولم يظهر مايدل على وجود عامل عام بين هذه المكونات الستة . وقد ظهرت هذه العوامل الثلاثة في جميع المجالات بصرف النظر عن نوع المقياس المستخدم أو أسلوب التحليل . وأشار الباحثون القائمون بالدراسة الى أن هذه العوامل تعد بمثابة نموذج متعدد الأبعاد للدافعية للإنجاز . وأوضحوا أن هذا النموذج لا يزال في حاجة الى المزيد من البحث والدراسة (Jackson, et al, 1976) .

كما كشفت نتائج الدراسة التي قام بها " لاتا " R.M. Latta بهدف تحديد البناء العاملي لمقياس مهر بيان للدافعية للإنجاز - كشفت عن ثلاثة عوامل لدى عينة الذكور هي: الأمل في النجاح ، والخوف من الفشل ، وتفضيل مواقف التوجه نحو الإنجاز . كما كشفت عن أربعة عوامل لدى عينة الاناث هي : الأمل في النجاح ، والخوف من الفشل ، والمتعة بالحياة ،

أما الدراسة الى قام بها " محي الدين حسين " بهدف الكشف عن البناء العاملي للدافعية العامة لدى عينة من ١٧٨ فرداً من موظفي الدوائر الحكومية الذكور الجامعيين في مدينة الرياض ، فقد أوضحت نتائجها انتظام هذه الدافعية في ستة عوامل من الدرجة الأولى هي : -

- ١- المثابرة .
- ٢- الرغبة المستمرة في الانجاز .
- ٣- التفاني في العمل .
- ٤- التفوق والبروز .
- ٥- الطموح .
- ٦- الرغبة في تحقيق الذات .

وانتظمت هذه العوامل الستة في ثلاثة عوامل من الدرجة الثانية ، أمكن للباحث تفسير اثنين منها هما الدافع للانجاز ، والمثابرة . (محي الدين حسين ، ١٩٨٨ " أ " ، ٦١ - ٧٤) .

والسؤال الذي يتبادر الآن الى الأذهان هو لماذا هذا التعارض أو التناقض بين نتائج الدراسات حول البناء العاملي للدافعية للانجاز ؟ وماهي مصادر هذا التعارض وأسبابه ؟

من الملاحظ أن هناك عدة أسباب تقف وراء هذا التعارض من أهمها ما يأتي : -

- ١- ما يتعلق بمفهوم الدافعية للانجاز : فقد تبين - كما سبق أن أوضحنا في الفصل الثاني - أنه لا يوجد اتفاق بين الباحثين حول معنى محله لما يعنيه هذا المفهوم . ولكن هناك اختلاف بينهم في تناول هذا المفهوم من حيث المظاهر أو المكونات التي يشتمل عليها . فالبعض من الباحثين تناول هذا المفهوم باعتباره أداء ، والبعض الآخر تناوله باعتباره سمة من سمات الشخصية (حسن علي حسن ، ١٩٨٩ " أ ") . كما تبين أن هناك اختلافا بين الباحثين في مجالات الانجاز ، فالبعض ركز على الانجاز في المجال الأكاديمي ، والبعض الآخر ركز

على الانجاز في المجالات غير الأكاديمية . يضاف الى ذلك اختلاف وتباين مظاهر الدافعية للانجاز من ثقافة لأخرى .

٢- أساليب القياس : ترتب على اختلاف تناول مفهوم الدافعية للانجاز من باحث لآخر تباين وتعدد أساليب قياس هذا المفهوم . فالبعض اعتمد على الأساليب الاسقاطية المنبثقة عن نظرية اتكنسون ، والتي تتسم بالذاتية وتفتقر الى الثبات والصدق ، والبعض الآخر اعتمد على المقاييس الموضوعية .

٣- العينات : تبين أن بعض الدراسات العاملية فد أجريت على عينات محدودة أو صغيرة الحجم ، ولا يجوز - كما أشار الثقات في مجال التحليل العاملى - اجراء التحليل العاملى على عينات أقل من ٢٠٠ مبحوث ، وأنه اذا قل حجم العينة عن ذلك فان النتائج تصبح عديمة القيمة (أنظر : Comrey 1978) .

٤- أسلوب المعالجة الاحصائية : اختلفت أساليب المعالجة الاحصائية من دراسة لأخرى ، حيث اعتمدت بعض الدراسات على التحليل العاملى من الدرجة الأولى ، في حين اعتمد البعض الآخر على التحليل العاملى من الدرجة الثانية . وبالتالي اختلفت النتائج فيما بينها ، فالدراسات التى اعتمدت على نتائج التحليل العاملى من الدرجة الأولى كشفت عن تعدد العوامل التى تنتظمها الدافعية للانجاز . بينما كشفت الدراسات التى اعتمدت على نتائج التحليل العاملى من الدرجة الثانية عن عدد أقل من العوامل .

يلاحظ أيضاً أن البعض من الباحثين قد قام باجراء التحليل العاملى للبنود الفرعية في حين قام البعض الآخر باجراء ذلك على المكونات التى يشتمل كل منها على مجموعة من البنود . وترتب على ذلك أن كشفت التحليلات التى تمت على البنود الفرعية عن انتظام الدافعية للانجاز في عدة عوامل . وفي

مقابل هذا كشفت التحليلات التي تمت على المكونات عن عدد أقل من العوامل أو عامل واحد .

وبوجه عام فإن النتيجة التي كشفت عنها الدراسة الحالية والمتمثلة في انتظام الدافعية للإنجاز في عامل واحد - تتمتع بقدر معقول من الثقة . خاصة وأنها مستمدة من عيتين من طلاب الجامعة من ثقافتين مختلفتين هما الثقافة المصرية و الثقافة السودانية ، ولم يقل حجم أي منها عن الحد الأدنى المسموح به لاجراء التحليل العاملي . وعلى الرغم من ذلك فإن المجال لايزال في حاجة الى المزيد من البحث والدراسة على عينات أكبر وفي مجالات مختلفة من الإنجاز .

الفرض الثاني : توجد فروق ذات دلالة احصائية بين الذكور والانات في الدافعية للإنجاز :-

كشفت نتائج الدراسة الحالية عن عدم تحقق هذا الفرض . حيث تبين من نتائج تحليل التباين الثنائي أن تأثير متغير الجنس على الدافعية للإنجاز غير دال احصائيا . واتضح أنه لا توجد فروق جوهرية بين الذكور والانات في كل من المجتمعين المصري والسوداني - وذلك سواء في الدافعية للإنجاز بوجه عام ، أو في مكوناتها الفرعية .

وقد تبين من خلال استقراءنا لنتائج الدراسات السابقة التي تمت في هذا المجال ، أن هناك تعارضا بين نتائجها ، حيث كشف بعضها عن عدم وجود فروق جوهرية بين الجنسين في الدافعية للإنجاز ، في حين توصل البعض الآخر الى وجود فروق جوهرية بين الجنسين في الدافعية للإنجاز .

أما فيما يتعلق بالدراسات التي اتسقت نتائجها مع نتائج الدراسة الحالية في الكشف عن عدم وجود فروق جوهرية بين الذكور والاناث ، فمنها على سبيل المثال (أنظر : مصطفى تركي ، ١٩٨٨ ؛ فتحي الزيات ، ١٩٩٠ ؛ سيد الطواب ، ١٩٩٠ ؛ أحمد عبد الخالق ، مایسة النیال ، ١٩٩١ ؛ (Botha, 1971; Flukerson. 1983) ؛

وقد أرجع الباحثون عدم وجود فروق جوهرية بين الجنسين في الدافعية للانجاز الى عدة عوامل من أهمها ما يأتي :-
١- أرجع البعض ذلك الى دور الأسرة العربية الحديثة ، والتي أصبحت تشجع وتحت الاناث تماما مثل الذكور - على التفوق في الدراسة والعمل . وأن هذا هو المجال المقبول اجتماعيا والذي يسمح للمرأة العربية بالتفوق والامتياز فيه . ولذلك أصبحت الاناث ترغبن في التفوق والانجاز مثل الذكور . فمن العوامل المهمة التي قد تميز المرأة العربية عن المرأة في الثقافات الأخرى أنها وحتى المتعلمة والتي تعمل -لاتزال تقوم بدورها كام وكامرأة . فتكوين الأسرة عندها قد يكون أهم من أن يكون لها وظيفة أو عمل هام أو مركز اجتماعي مرموق . ولذلك فهي تقوم بدور المرأة عن اقتناع وبتقان ، وتحاول أن تتفوق وتبرع فيه . وهي في ذلك لا تقل عن الرجل العربي المعاصر عندما يقوم بدوره كرجل (مصطفى تركي ، ١٩٨٨) .

٢- كما أشار بعض الباحثين الى أنه من المهم أن تأخذ في الاعتبار طبيعة المجتمعات والاطار الحضاري والثقافي الذي يميزها عند دراسة الفروق بين الجنسين في الدافعية للانجاز . وهذا ما كشف عنه " لن وزملاؤه " في دراستهم للدافعية للانجاز في ٤٣ دولة ، حيث تساوى الذكور مع الاناث في بعض

الدول ، وتفوق الذكور على الاناث في بعضها ، وتفوقت الاناث على الذكور في بعضها الآخر (أنظر: أحمد عبد الخالق ، ١٩٩١).

وقد تبين أن وضع المرأة ودورها يختلف باختلاف المجتمعات فأحيانا يكون سلبيا وأحيانا يكون ايجابيا نشطا . وذلك حسب أنواع التدريبات التي تتلقاها الفتاة خلال مراحل حياتها ، وكذلك على الثقافة التي تنالها الفتاة ، واستعداد المجتمع لتقبل أى نشاط يمكن أن تسهم به الفتاة (كاميليا عبد الفتاح ، ١٩٨٤ "ب") .

وشهدت السنوات الأخيرة تطوراً ونموً واضحاً في تمثيل المرأة للعديد من الأدوار المنحزة في المجتمعات الأجنبية ، كما بذلت العديد من الجهود في اتجاه تعديل الحقوق المشروعة للمرأة ، وفي فرص التعليم والتوظيف ، وفتحت مثل هذه الجهود أدواراً جديدة أمام المرأة . وصاحب ذلك حدوث العديد من التغيرات السيكولوجية (McArthur & Eisen , 1976) .

كما أصبحت الفرص التعليمية والمهنية الآن متاحة لكل من الجنسين في المجتمعات العربية . فقد اقتحمت المرأة في السنوات الأخيرة كافة ميادين التعليم النظرية منها والعملية ، وزادت نسبة الاناث المقييدات بالمدارس والجامعات بشكل واضح وملحوظ (كاميليا عبد الفتاح ، ١٩٨٤ ، "ب") .

وما أن أخذت المرأة فرصها في التعليم في السنوات الأخيرة حتى قبلت التعديل في مكانتها ببساطة وتخلت عن التقاليد الشرقية واندفعت نحو العمل الخارجى ، ومارست شتى الوظائف ، فأصبحت تعمل في أغلب المهن المعروفة في المجتمع ان لم يكن جميعها . ولم تختلف عن الرجل من حيث تحمل المسئولية ، والكفاية الانتاجية ، والقدرة على الادارة - وان كانت هناك بعض المعوقات التي تحول أحيانا دون طريق المرأة وخاصة المتزوجة (المرجع السابق) .

وفي ضوء ذلك يتضح أن ما كشفت عنه الدراسة الحالية من عدم وجود فروق جوهرية بين الذكور والاناث في الدافعية للانجاز لدى كل من العيتين المصرية والسودانية، إنما يرجع الى عدة عوامل منها رغبة الأنثى أو المرأة في تغيير النظرة السائدة نحوها ، ورغبتها في احساس المجتمع بها ، والاعتراف بكفاءتها ، ورغبتها أيضا في الاحساس بذاتها ككائن له وجود مستقل.

ويرجع اصرار الأنثى على التفوق والنجاح والتحمل والمثابرة - كما أشار البعض - الى ميكانيزمات دفاعية عما لاقته من غبن المجتمع في مكانتها . لذلك فهي تحاول أن تتفوق في المجالات الحياتية المختلفة (رشاد موسى ، صلاح أبو ناهية ، ١٩٨٨).

هذا بالإضافة الى تغير المفاهيم الثقافية المرتبطة بالجنس حاليا بالمقارنة بالمفاهيم القديمة التي كانت تنظر الى الأنثى باعتبارها كائن اجتماعي له دور اجتماعي محدود لا يتجاوزه ولا يتعداه .

٣- كما أوضح البعض من الباحثين ضرورة أن نأخذ في الاعتبار الحقبة التاريخية أو الفترة الزمنية التي أجريت فيها دراسة الفروق بين الجنسين . فالدراسات التي تمت في الستينيات تختلف نتائجها عن تلك التي أجريت في الثمانينيات أو التسعينيات . فلكل فترة ظروفها ومتغيراتها الاجتماعية والتاريخية والثقافية والاقتصادية التي تميزها عن غيرها من الفترات (أنظر في ذلك: McClelland, et al., 1976).

وهذا ما أشار اليه " حسن على حسن " بقوله : ماذا بعد مرور مايقرب من خمسة عشر عاماً على دراسات ماتيناهورنز(والتي كشفت عن فروق جوهرية بين الجنسين في الدافعية للانجاز) ، وما أحدثه التقدم الاجتماعي وحركة التحرر النسائي في المجتمعات الغربية ، وبعض بلدان العالم

الثالث ؟ حيث تلاشت الفروق بين الرجل والمرأة في الدافعية للانجاز (حسن على حسن ، ١٩٨٩ "أ")

لقد حدثت تغيرات عديدة ترتب عليها تزايد الدافعية للانجاز لدى المرأة . وهذا ماكشف عنه "فروف وزملاؤه" ، حيث توصلوا الى أن مستويات الدافعية للانجاز قد تزايدت بشكل جوهري بين النساء الأمريكيات ما بين عامي ١٩٥٧ ، و ١٩٧١ (Veroff , et al., 1980) .

كما توصل "جنكنس" الى تغير دافع الانجاز تغيراً ملحوظاً لدى السيدات خلال أربعة عشر عاماً بين عامي ١٩٦٧ ، و ١٩٨١ . وأشار الى أن المرأة أصبحت في السنوات الأخيرة أكثر توجها نحو الانجاز عن ذي قبل (Jenkins , 1987) .

وفي ضوء ذلك فان أهمية متغير النوع أو الجنس كمتغير محدد للدافعية للانجاز . كما يرى البعض _ قد تضاءلت الى حد كبير في مجال نظرية الدافعية للانجاز (Salde & Rush, 1991) .

وهذا ما كشفت عنه "بوئا" (Botha, 1971) عند دراستها للدافعية للانجاز عبر ثقافات مختلفة . فقد توصلت الى تزايد الدافعية للانجاز لدى الاناث تماماً مثل الذكور في كل من جنوب أفريقيا ، والبرازيل ، وألمانيا ، واليابان . وأشارت الباحثة الى أن الفروق بين الذكور والاناث في الدافعية للانجاز انما تعكس قيماً ثقافياً أكثر من كونها تعكس فروقاً بين الجنسين .

أما فيما يتعلق بالفئة الثانية من الدراسات فقد كشفت نتائجها عن فروق جوهرية بين الجنسين في الدافعية للانجاز _ لصالح الذكور (ومنها على سبيل المثال : محمود عبدالقادر ، ١٩٧٨ ؛ عبد الرحمن الطيرى ، ١٩٨٨ ؛ حسن على حسن ١٩٨٩ "أ" ؛ Olsen, 1971 ; Dion, 1985) .

وأرجع الباحثون تفوق الذكور على الاناث في الدافعية للانجاز لعدة عوامل من أهمها ما يأتي : -

١- أساليب التنشئة الاجتماعية : حيث تبين أن للسياق الاجتماعي ممثلا في التنشئة الأسرية له تأثيره على نسق دافعية الاناث وما يحتوى عليه هذا النسق من متغيرات . فظروف التنشئة الاجتماعية التي تعيشها الأنثى خلال طفولتها تختلف عن ظروف تنشئة الذكر . فالأنثى تعيش في عالم النساء الذي مازال ينظر اليها نظرة محدودة ، وتعاني من ضروب الاهمال والفرقة بينها وبين الرجل (كاميليا عبد الفتاح ، ١٩٨٤ "ب")

وتبين أن الفروق بين الجنسين تعكس اختلافنا في أساليب التنشئة الاجتماعية المتبعة مع الجنسين . كما تعكس طبيعة الاطار الحضارى والثقافى والقيم والمعايير الثقافية السائدة والقيم الاجتماعية التي تمارس تأثيرها بشكل مباشر أو غير مباشر (محمد سلامة آدم ، ١٩٨٢) . فلكل مجتمع ظروفه ونظمه الخاصة التي تحدد أساليب التنشئة الاجتماعية وأنماط السلوك المتعلم ، ومن ثم يختلف سلوك الدور الجنسى من مجتمع لآخر . فالتنشئة الاجتماعية في بعض المجتمعات قد تشجع الذكور على تنمية المهارات المعرفية في حين تشجع الاناث على تنمية المهارات الاجتماعية (Peplau,1976; Block, 1981) .

٢- الظروف المثيرة للدافعية للانجاز لدى كل من الذكور والاناث : حيث تختلف الظروف المثيرة للدافعية للانجاز باختلاف جنس الفرد . وتتميز النساء بارتفاع الدافع الى الانتماء ، حيث حاجة الانثى لأن تكون مرغوبة ومقبولة اجتماعيا . في حين نجد تغلب الدافع للانجاز بالنسبة للرجل (Lips & Clowill, 1978) . فالدافعية للانجاز بالنسبة للذكور يحددها الاكتفاء الذاتي والاستقلال عن المعايير السائدة ، في حين يميزها عند الاناث القبول الاجتماعي وتأييد المعايير السائدة . فهن موجّهات بمعان اجتماعية تملئها عليهن أدوارهن

كأمهات وزوجات أكثر من توجههن بمعاني الانجاز وتحقيق الذات (محي الدين حسين ، ١٩٨٨ "أ" ؛ Jung, 1978).

٣- مصدر الضبط : Locus of Control : أرجع البعض انخفاض دافعية الاناث للانجاز بالمقارنة بالذكور الى أنهم أكثر اعتماداً على العوامل الخارجية في تفسير سلوكهم . وذلك بعكس الذكور الذين يعتمدون على العوامل الداخلية (Salili 1980)

٤- الدافع الى تمحاشى الفشل : فسرت "هورنر" تفوق الذكور على الاناث في الدافعية للانجاز في ضوء الدافع الى تمحاشى الفشل ، واعتبرته أحد الخصال الكامنة في الشخصية لدى الاناث . فهن يتعلمن أن المنافسة لا تتسق مع أنوثتهن وأنها مناسبة فقط للرجال . ولذلك فان مواقف الانجاز التي تتضمن منافسة تثير الخوف لديهن من الرفض الاجتماعي (Horner, 1969) .

٥- أنماط الشخصية : فسر البعض من الباحثين الفروق بين الجنسين في الدافعية للانجاز في ضوء نمطين من الشخصية هما النمط "أ" ، والنمط "ب" ، حيث تمثل الذكور للنمط "أ" أكثر من تمثيل الاناث له . ويتسم هذا النمط الذي يمثله الذكور بعدة صفات تعد مسئولة عن ارتفاع الدافع للانجاز لديهم عن الاناث . ومن هذه الصفات الايقاع السريع في الأداء لأكثر من عمل في وقت واحد ، والاهتمام بالوقت ، والانشغال بما يجب عمله ، والتهيؤ المستمر للعمل بأقصى طاقة ممكنة ، والرغبة في التفوق . أما خصائص النمط "ب" والذي يمثله الاناث فهو على النقيض من خصائص النمط "أ" (محي الدين حسين ١٩٨٨ "أ" ، ص ص ٩٣ - ٩٤)

كما أرجع البعض ارتفاع دافعية الذكور للانجاز بالمقارنة بالاناث الى ارتفاع التوتر لديهن بدرجة كبيرة من شأنها التأثير سلباً على أدائهن . وذلك

نظرا لاعتبارات الاحساس بالهامشية والضغط الاجتماعي (مصطفى سرير ،
١٩٦٨ ؛ سلوى الملا ، ١٩٨٢ ؛ على الديب ١٩٩٣) .

وبوجه عام تشمل قضية الفروق بين الجنسين واحدة من أكثر
المشكلات المثيرة للجدل في العديد من البحوث النفسية . ويقوم جزء كبير
من هذا الجدل على التمسك التقليدي بالأبعاد والتمييزات الجنسية الجامدة
من ناحية ، وعلى التحديات التي تواجهها هذه المعتقدات من ناحية أخرى (
حسن على حسن ، ١٩٨٩ " أ ") .

وترتبط مسألة الفروق بين الجنسين في الدافعية للإنجاز بعدة مضمرات
منها طبيعة المجتمعات والاطار الحضارى والثقافى لهذه المجتمعات ، والقصة
الزمنية التي تجرى فيها الدراسة ، ونوع المهام المطلوب إنجازها والظروف
المهينة أو المثيرة للإنجاز .. الخ .

اذن فالصورة العامة التي تنطق بانخفاض دافعية الانجاز عند الاناث
ليست محددة على نحو مطلق بل هي محددة بعدد من المتغيرات من بينها هل
العمل الموكل امره الى الاناث أو الذى يتنافس فيه مع الذكور مقرون بجنس
الذكور أكثر من اقترانه بجنس الاناث أم لا ؟ وهل يشكل الانجاز تهديدا
لعلاقتهم الاجتماعية أم لا ؟ وهل يعنى انجاز الاناث الدخول في تنافس مع
الذكور أم لا ؟ . فاذا كانت الاجابة " بنعم " على هذه التساؤلات كانت
دافعية الاناث للإنجاز منخفضة . أما اذا كانت الاجابة " بلا " كانت دافعية
الاناث للإنجاز مرتفعة (محى الدين حسن ١٩٨٨ " ب ") .

الفرض الثالث : توجد فروق ذات دلالة احصائية بين الطلاب المصريين والطلاب السودانيين في الدافعية للإنجاز .

كشفت نتائج الدراسة الحالية عن صحة هذا الفرض حيث تبين من نتائج تحليل التباين الثنائي أن هناك تأثيراً جوهرياً للجنسية على الدافعية للإنجاز . وأظهرت النتائج وجود فروق دالة احصائية بين الطلاب المصريين والسودانيين في الدافعية للإنجاز لصالح الطلاب المصريين .

وسعيًا نحو الوقوف على الفروق الجوهرية بين طلاب المجتمعين في المكونات الفرعية لهذه الدافعية ، فقد أوضحت النتائج أنه على الرغم من أن الطلاب المصريين قد حصلوا على درجات أعلى من الطلاب السودانيين في جميع المكونات النوعية للدافعية للإنجاز ، فإن الفروق بينهما لم تصل الى مستوى الدلالة الاحصائية في ثلاثة متغيرات أو مكونات هي الشعور بالمسئولية ، والشعور بأهمية الزمن ، والتخطيط للمستقبل . هذا بينما وصلت الفروق بينهما الى مستوى الدلالة الاحصائية في متغيرين هما : السعى نحو التفوق والمثابرة لصالح الطلاب المصريين .

وقد كشفت نتائج العديد من البحوث والدراسات التي تمت في هذا الشأن عن أن الانجاز لا يتخذ شكلاً أو نمطاً محددًا في الثقافات المختلفة بل يختلف من ثقافة لأخرى . وأصبح من المهم معرفة العوامل الثقافية التي تساهم في تشكيل نمط الدافعية للإنجاز ، وتكشف عن السياق الملائم لاثارة الدافعية للإنجاز عند الأفراد في المجتمعات العربية ، والظروف المحددة لاستثارة السلوك الإنجازي لدى الأفراد ، ومعرفة الخصال التي يتسم بها الفرد المنجز ، وما هي المثيرات الملائمة للدافعية للإنجاز في الثقافة العربية (مصطفى تركي ، ١٩٨٨ ؛ Botha ، 1971) .

وأظهرت نتائج الدراسات أن الدافع للإنجاز يختلف من مجتمع لآخر طبقاً لنوع الثقافة أو الحضارة السائدة في المجتمع . فالحضارة تفرض على أبنائها نمطاً معرفياً نوعياً يميزهم عن غيرهم . واتجه علماء النفس المعاصرون إلى الدراسات عبر الحضارية كأسلوب للكشف عن أوجه التشابه والاختلاف بين جماعتين أو أكثر ينتميان لثقافات متنوعة (Maehr, 1974) .

وتزايد هذا الاتجاه نتيجة عدة عوامل من أهمها التسليم بخصوصية الحضارة ، حيث تعد متغيراً مستقلاً يلعب دوراً أساسياً في تشكيل الظواهر النفسية المختلفة ، ويقف خلف الفروق بين المجموعات العديدة لتفسير ما بينها من تباين (صفوت فرج ، ١٩٩١) .

فالدافع للإنجاز يتضمن الأداء في ظل معايير الامتياز والتفوق . وهي معايير يكتسبها الطفل من ثقافته ، وبشكل أكثر تحديداً من والديه كمثلين لهذه الثقافة (McClelland, et al., 1976) . ومن أهداف الدراسات الحضارية المقارنة معرفة كيف يتأثر السلوك الإنساني بأنواع الحضارات المختلفة التي ينشأ فيها الفرد (محمد عثمان نجاتي ، ١٩٧٤) .

وقدم ميهـر M. L. Maehr تصوراً نظرياً لدراسة الدافعية للإنجاز في علاقتها بالثقافة ، وأوضح من خلاله أهمية بعض المتغيرات مثل الشخصية والموقف أو السياق في إثارة وتنشيط هذه الدافعية طبقاً للإطار الحضاري والثقافي . واشتمل هذا التصور على ثلاث استراتيجيات بينها قدر كبير من الترابط والتدخل :

الاستراتيجية الأولى : وتعطى اهتماماً كبيراً للشخصية في نظرية الدافعية بوجه عام ، وفي مجال الدافعية للإنجاز بوجه خاص . فالثقافة تؤثر في شخصية الأفراد وبالتالي في دافعيتهم للإنجاز ، حيث يكتسب الفرد من الوسط الثقافي الذي

يعيش فيه العديد من خبرات التعلم الاجتماعي . ولذلك نجد أن هناك فروقا بين أعضاء الثقافات المختلفة .

الاستراتيجية الثانية : وتعطى اهتماماً كبيراً للموقف أو السياق المؤثر في الدافعية للإنجاز . فهناك تأثير للمتغيرات الموقفية في السلوك الانجازي . وتختلف هذه المواقف باختلاف الثقافات ، فلكل ثقافة مواقفها وطرقها الخاصة ، ووسائلها المحددة للسلوك . فالفرد لا ينحز في فراغ بل في جماعة اجتماعية يؤثر فيها ويتأثر بمعاييرها وتوقعاتها .

الاستراتيجية الثالثة : وتشتمل على تأثير كل من الشخصية والعوامل الموقفية على الدافعية للإنجاز . حيث يختلف حجم وطبيعة هذا التأثير باختلاف الثقافات (Maehr, 1974) .

وفي ضوء هذه الاستراتيجيات الثلاث التي قدمها ميهر لتفسير الفروق بين الثقافات المختلفة في الدافعية للإنجاز نحاول تفسير ما كشفت عنه الدراسة الحالية . حيث أظهرت نتائجها ارتفاع الدافعية للإنجاز لدى الطلاب المصريين بالمقارنة بالطلاب السودانيين . وذلك على اعتبار أن هذه الدافعية تعكس طبيعة التوجهات الاجتماعية التي تحكم الفرد في الحياة .

فالاستراتيجية الأولى تفسر الفروق بين أبناء المجتمعات المختلفة في الدافعية للإنجاز في ضوء الشخصية كتشجيع أو محصلة لتأثير العوامل الحضارية والثقافية لكل مجتمع . وبالطبع فإن هناك اختلافاً بين السمات العامة لكل من الشخصية المصرية والسودانية .

وهذا ما كشفت عنه الدراسة التي قام بها " كمال دسوقي " في نهاية الخمسينيات عن السمات العامة للشخصية السودانية . واشتملت عينة الدراسة على مجموعات من الذكور والاناث ، المتزوجين وغير المتزوجين ، المعلمين بمختلف مراحل التعليم وغير المعلمين ، الحرفيين والريفيين والبلد ،

ومن الأسوياء والمرضى النفسيين . أما الأدوات المستخدمة فقد تضمنت اختبار تداعي الأفكار وبعض المقابلات التي قام بها الباحث مع أفراد عينة البحث (كمال دسوقي ، ١٩٦٥) .

وتبين من هذه الدراسة أن الشخصية السودانية تتسم بالهدوء والتسامح . وأنه مهما تكن مشرات العدوان فإن الفرد لا يستجيب لها استجابة تبلغ حد العنف الا في القليل النادر . بل الغالب أن الانفعال الشديد يهدأ وتنطفيء حدته ليحل التسامح محل العدوان ، والهدوء محل الانفجار ، فلا يأخذ التعبير الانفعالي السلوك الخارجى المترتب عليه (المرجع السابق) .

وأوضح الباحث أنه ليس غريبا ألا نجد الانفعالية الواضحة بهذا القدر الذى لا يظهر الا في أفراد مجتمع معقد الحضارة ملئ بالصراع والقلق .. لا نجد تعبيرها الخارجى الكامل . فالانفعال في الشخصية السودانية انفعال يذفع الى الكف والقصور لا الى التصرف والحركة .

كما أشار الى أن اتسام الشخصية السودانية بعدم تصريف الانفعال الى الخارج والتعبير بالسلوك الخارجى الضرورى ليس نوعا من ضبط النفس ولكنه كف للسلوك ، وافتقار الى الدوافع . فالوظيفة الانفعالية من المعروف أنها مصدر تقوية الدوافع وتدعيم السلوك .

وعدم التعبير الانفعالي في الشخصية السودانية يعد مؤشرا لهبوط الدوافع ، ويساعد على تفسير ما هو ملحوظ في أفراد هذا المجتمع من هبوط مستوى الانجاز والقعود عن الحركة . كما يساعد على احلال التفسير السيكولوجى المتمثل في خفض الطاقة الدافعة الى العمل محل التفسير الجغرافى الشائع والقائل بحرارة الجو (المرجع السابق) .

وجاءت نتيجة الدراسة - كما يقول الباحث القائم بها - تؤيد أن سبب افتقار الدافع هو أن التوتر وعدم التوازن الناشئين عن الانفعال كطاقة

محركة للسلوك يزولان بتغليب دوافع الجماعة على الدافع الفردى في المجتمع السوداني ، وأن الحاجات والرغبات الفردية تذوب في حاجات الجماعة ورغباتها . فالقناعة والرضا بالوضع القائم، والتزول الى مستوى الآخرين مهما كان المرء مثقفاً أو في مركز اجتماعى مرموق، والتضحية في سبيل الجماعة هي القيم التي يصدر عنها الأفراد سلوكهم .

وأوضح الباحث أن التنافس والصراع الاجتماعى ضرورة لا غنى عنها لتنمية دوافع الأفراد التي يجب أن تسبق وتفوق دوافع الجماعة لا العكس . فالأصل في الدوافع الفردية أنها ترسم دوافع الجماعة حتى يتحقق الانطلاق والفاعلية (كمال دسوقي ، ١٩٦٥) .

وتتفق هذه النتائج التي كشفت عنها دراسة "كمال دسوقي" عن سمات الشخصية السودانية ، تتفق الى حد ما في بعض جوانبها مع ما أشار اليه دى فوس (De Vos, 1965) . عند مقارنته للفروق بين أساليب التنشئة الاجتماعية السائدة في كل من الأسرة اليابانية والأمريكية . ففي الأسرة اليابانية توجد قيمة كبيرة للانتماء الى الأسرة التي يجلب لها نجاح الفرد ، الكبرياء والتفاخر . حيث تعد الأسرة - وليس الفرد - هي الوحدة التقليدية في المجتمع الياباني . أما في حالة المجتمع الأمريكى فيكون التركيز على المستوى الفردى ، حيث التدريب المبكر على الاستقلال والخصوصية والاعتماد على النفس .

وقد تبين أن ظروف وأساليب التنشئة الأسرية السائدة في مجتمع ما تعكس نمط شخصية هذا المجتمع . وتعد مسئولة عن اثاره وتنمية دافعية الانجاز لدى الأفراد ، وكذلك عن تدهور وهبوط هذه الدافعية ؛ (Jung, 1978)
(Barnouw, 1979) .

وهذا ما أشار اليه " روزن " من أن أساليب تربية وتنشئة الأطفال هي العامل الأساسي الذي يميز بين سلوك الانجاز في الحضارات المختلفة . وأوضح ذلك من خلال مقارنته بين كل من الحضارتين البرازيلية والأمريكية في الدافع للانجاز . اذ تركز الحضارة الأمريكية بدرجة كبيرة على الاستقلال والاعتماد على النفس مما يجعل الفرد يقارن نفسه بشكل تناقسي بمعيار مثالي للتفوق والامتياز (أحمد عبد الخالق ، ١٩٩١) .

كما أرجع " براد برون " (Bradburn, 1963) انخفاض الدافعية للانجاز في المجتمع التركي بالمقارنة بالمجتمع الأمريكي الى التنشئة المتسلطة السائدة في الأسرة التركية ، حيث سيطرة الأب على كل أمور الحياة . ويظل الابن خاضعاً لسيطرة الأب حتى بعد الزواج .

وبوجه عام فان الاختلافات والفروق بين المجتمعات المختلفة في الدافعية للانجاز ترجع الى اختلاف سمات الشخصية المميزة لكل مجتمع والتي تشكل وفقاً للآطار الحضاري والثقافي السائد في كل منها .

ويتسق هذا مع ما أشار اليه "مصطفي سويف" من أن هناك نوعين من العمليات تنفذ من خلالها بعض مكونات الحضارة فتسهم في تشكيل الشخصية . النوع الأول، ويتمثل في العمليات الشكلية : وهي عمليات انسانية عامة لا تختلف من حيث نوعيتها من مجتمع لآخر ، ولكن قد تختلف من حيث النسب التي تدخل بها في التشكيل . وأهم هذه العمليات الحث ، والاثابة ، والعقاب ، والاقتداء ، واللغة كأداة لتشكيل الادراك والتفكير . أما النوع الثاني فيتضمن العمليات الخاصة بالضمون ، وهي تختلف من مجتمع لآخر . وتمثل في عمليات التنشئة الاجتماعية التي تتبع في المراحل العمرية المختلفة ، وتمط الشخصية المعيارية كما تقدمه الحضارة ، وطراز القيم الذي يجذبه المجتمع (مصطفي سويف ، ١٩٨٥) .

وفي ضوء ذلك فإن الفروق بين طلاب الجامعة من المصريين والسودانيين في الدافعية للإنجاز إنما هي نتيجة أو محصلة الاختلافات والفروق بين هاتين الثقافتين في العمليات الخاصة بالمضمون والمتمثلة في التشبث الاجتماعية ونمط الشخصية المعيارية ، والقيم التي يجلبها كل من المجتمعين .

أما الاستراتيجية الثانية : فهي تلقي الضوء على اختلاف المواقف والسياقات المؤثرة في الدافعية للإنجاز - باختلاف المجتمعات والحضارات . فقد تبين أن دافعية الفرد للإنجاز تتأثر بالظروف المحيطة وبالسياق الذي يوجد فيه ، وما إذا كان هذا السياق وهذه المواقف والظروف تثير دافعية الفرد أم تهبط من هذه الدافعية . وهل تشجع على التنافس أم إلى التواكل والاعتمادية .

وقد أظهرت نتائج الدراسات السابقة التي أجريت في هذا الشأن . أن الدافعية للإنجاز تتزايد في ظل ظروف الاستثارة عنها في الظروف المحايدة أو الطبيعية . وأن ظروف الاستثارة تختلف باختلاف جنس الفرد ذكراً أم أنثى (Botha, 1971) . كما تبين أهمية المسؤولية التي تلقي على عاتق الفرد في موقف الإنجاز ويحددها السياق الذي يوجد فيه ، والخبرات التي سبق أن تعرض لها (Rhoads, et al ., 1990) .

وتتمثل أهمية هذه الاستراتيجية الثانية بالنسبة للدراسة الحالية في أنها تساعدنا على تفسير الفروق بين الطلاب المصريين والسودانيين في الدافعية للإنجاز في ضوء تباين المواقف والسياقات بين كل من الثقافتين المصرية والسودانية .

الاستراتيجية الثالثة : وتلقي الضوء على تأثير كل من الشخصية والموقف معاً في الدافعية للإنجاز . فهي تجمع بين الاستراتيجيتين السابقتين .

وقد أشار تولمان E.C. Tolman الى أن الميل لأداء فعل معين يعد دالة أو محصلة ثلاثة أنواع من المتغيرات هي : المتغير الدافعي ، ومتغير التوقع ، ومتغير الباعث أو قيمة موضوع الهدف بالنسبة للفرد (Brody, 1983) . حيث يرتبط حجم الجهود الذي يبذله الفرد في عمل ما بادراكه لما يحققه هذا العمل من نتائج مرغوبة بالنسبة له (Lawer & Proter, 1967) . وأوضح أتكنسون أن السلوك الانجازي - في ضوء منحى التوقع - القيمة يعد دالة كل من الشخصية والبيئة والتفاعل بينهما (Atkinson 1957) وبين أتكنسون أنه فيما يتعلق بالشخصية أو خصائص الفرد يوجد عاملان هما الدافع الى الانجاز ، والدافع الى تجنب الفشل . وفي ضوء هذين العاملين فان هناك نمطين من الأشخاص: الأول ويتمثل في الأشخاص الذين يتسمون بارتفاع الدافع الى النجاح عن الدافع الى تجنب الفشل . أما النمط الثاني من الأشخاص فهم الذين يتسمون بارتفاع الدافع الى تجنب الفشل عن الدافع الى النجاح .

أما فيما يتعلق بخصائص المهمة فإن هناك موقفين أو متغيرين هما توقع احتمالية النجاح في المهمة ، والباعث للنجاح في المهمة (Atkinson, 1964) وأشار هايدير (Heider, 1958) الى أن ناتج السلوك يعد محصلة كل من القوى البيئية المتمثلة في الحظ وصعوبة المهمة، والقوى الشخصية المتمثلة في القدرة والجهد والنية .

وافترض وينر (Weiner, 1986) أن هناك ثلاثة أبعاد يتحدد من خلالها الانجاز في مجتمع ما هي : النية أو الجهد ، والقدرة ، والعائد أو النتيجة . وأشار الى وجود فروق بين المجتمعات في هذه الأبعاد .

وبوجه عام فانه في ضوء الاستراتيجية الثالثة التي تلقى الضوء على تأثير كل من الشخصية والموقف بالنسبة للدافعية للانجاز - في ضوء ذلك فان التوجه الانجازى للفرد في مجتمع ما يتأثر بالعوامل التالية :

- ١- مستوى الدافعية أو الحماس للعمل وبذل الجهد في سبيل تحقيق الهدف .
- ٢- توقعات الفرد المتعلقة باحتمالية حدوث النجاح والفشل .
- ٣- قيمة النجاح ذاته أو المتربات الناجمة عن النجاح والفشل .

وقد فسر راينور الفروق بين المجتمعات المختلفة في الدافعية للانجاز في ضوء توقعات الفرد والتوجه المستقبلي له . فارتفاع الدافعية للانجاز لدى الطلاب في مجتمع ما انما يرجع الى أنهم يدركون أهمية الدراسة في تحديد مستقبلهم المهني (Raynor, 1970) . فمن العوامل المحددة لأهداف الفرد واهتمامه بنشاط معين ، توقعه لما يترتب على هذا النشاط من نتائج مرغوبة (Beck, 1978, P. 25) . فالأفراد في المجتمع الأمريكي - على سبيل المثال - مدفوعون للانجاز نتيجة للتوقعات التي يحصلون عليها من وراء هذا الانجاز (Korman, 1974) .

وفي ضوء منحى التوقع - القيمة فسر "كاتز وآخرون" انخفاض سلوك الانجاز لدى أعضاء جماعات الأقلية في ضوء انخفاض توقعاتهم لقيمة الانجاز . حيث يترتب على هذه التوقعات المنخفضة الافتقار الى النماذج الناجحة التي يقتدى بها الأطفال في بناء نسق توقعاتهم ، والعجز عن مواجهة المشكلات الصعبة (Katz, et al., 1968) .

وبوجه عام فانه كلما تناقصت التوقعات الخاصة بالانجاز تناقص السلوك الموجه نحو الانجاز ، والعكس صحيح . فالأفراد مدفوعون للانجاز كدالة لقيمة التوقعات التي توجد لديهم عن سلوك الانجاز (Korman, 1974) .

وفي ضوء ذلك فإنه يمكن أن نرجع ارتفاع دافعية الطلاب المصريين للانجاز بالمقارنة بالطلاب السودانيين الى توقعاتهم الأكثر ايجابية لقيمة هذا الانجاز ، والعائد من ورائه ، فهو مصدر أساسى لتحقيق الذات لدى الطالب الجامعى ، وابرار دوره ومكاته في المجتمع من خلال حصوله مستقبلا على الوظيفة الملائمة .

يمكن أيضا تفسير الفروق بين الطلاب المصريين والسودانيين في الدافعية للانجاز في ضوء نظرية العزو Attribution Theory . فقد يرجع ارتفاع دافعية الانجاز لدى الطلاب المصريين الى أنهم أكثر اعتمادا على مصدر الضبط الداخلى - بالمقارنة بالطلاب السودانيين . حيث يتسم أصحاب مصدر الضبط الداخلى بالسيطرة والتحكم في البيئة والانجاز بدافع داخلى ، والثقة في قدرتهم على بذل الجهد والمثابرة في العمل .

وهذا ما أشار اليه "لار" R. Laoo عند تفسيره للفروق بين الثقافات المختلفة في الدافعية للانجاز في ضوء مصدر الضبط . فقد أوضح تميز أفراد المجتمعات المتقدمة والمنحزة بأنهم يتسمون بارتفاع مصدر الضبط الداخلى ، في حين يتسم أفراد المجتمعات المتأخرة وغير المنحزة بأنهم أكثر اعتماداً على مصدر الضبط الخارجى (Lao, 1977) .

الفرض الرابع : تختلف درجات الدافعية للانجاز باختلاف التفاعل بين كل من الجنس والجنسية : -

كشفت نتائج الدراسة الحالية عن أن تأثير التفاعل بين متغورى الجنس والجنسية لم يكن ذات دلالة احصائية.

وهذا يعنى أن تأثير الجنس في الدافعية للانجاز لا يتوقف ولا يختلف باختلاف الجنسية . كما أن تأثير الجنسية في الدافعية للانجاز لا يختلف باختلاف الجنس .

الفرض الخامس : توجد علاقة ذات دلالة احصائية بين الدافعية للانجاز والتحصيل الدراسى لدى كل من الطلاب المصريين والطلاب السودانيين :-
وفيما يتعلق بهذا الفرض فقد كشفت نتائج البحث الحالى عن صحة هذا الفرض في الشق الأول منه . حيث تبين أن هناك علاقة ايجابية دالة احصائيا بين الدافعية للانجاز والتحصيل الدراسى لدى عينة الطلاب المصريين .
في حين كانت العلاقة بين هذين المتغيرين غير دالة احصائيا في عينة الطلاب السودانيين .

وفي ضوء ذلك قمنا بحساب دلالة الفروق بين مستويات التحصيل الدراسى المختلفة في الدافعية للانجاز لدى عينة الطلاب المصريين فقط . وهذا ما نحاول توضيحه في الفرض السادس على النحو التالي :

الفرض السادس : توجد فروق جوهرية بين مستويات التحصيل الدراسى في الدافعية للانجاز:-

أوضحت نتائج الدراسة الحالية صحة هذا الفرض . حيث كشفت نتائج تحليل التباين عن وجود فروق دالة احصائيا بين مستويات التحصيل الدراسى في الدافعية للانجاز لدى عينة الطلاب المصريين . فقد تزايدت متوسطات درجات الدافعية للانجاز بشكل واضح مع زيادة مستوى التحصيل . فبلغت درجات الدافعية للانجاز أدها لدى طلاب المستوى الأول (من

الراسبين و المنقولين بمواد) . في حين وصلت درجات الدافعية أقصاها لدى طلاب المستوى الرابع (من الحاصلين على تقدير جيد جداً) .

وبوجه عام أمكن ترتيب متوسط درجات الدافعية للأنجاز من أدناها الى

أعلاها على النحو التالي : -

١- المستوى الأول : الطلاب الراسبون والناجحون بمواد .

٢- المستوى الثاني : الطلاب الحاصلون على تقدير مقبول .

٣- المستوى الثالث : الطلاب الحاصلون على تقدير جيد .

٤- المستوى الرابع : الطلاب الحاصلون على تقدير جيد جداً .

وتشير هذه النتائج الى الأهمية الكبيرة للدافعية للأنجاز كعامل مؤثر في

التحصيل الدراسي للطلاب . فنور الدافعية المرتفعة أفضل تحصيلا من ذوى

الدافعية المنخفضة .

وفيما يتصل بعلاقة الدافعية بالأداء ، فقد تبين أنه من غير الممكن أن

يصدر الكائن نشاطا أو سلوكا معينا دون أن يهيا دافعيًا للاتيان بهذا السلوك

أو النشاط . بمعنى آخر أن مجرد صدور النشاط في ذاته يقضى بتوافر درجة

معينة من الدافعية دونها يستحيل اصدار هذا النشاط . حيث تعد الدافعية بمثابة

معيء لطاقة الفرد ومستحثة لهمة . الا أن تعبئة الطاقة بدرجة كبيرة قد تقضى

الى نشته ، فزيادة الدافعية فوق حد أمثل معين يعوق الأداء أكثر مما

يسره (محي الدين حسين ، ١٩٨٨ " أ " ، ١٠ - ١١) .

وقد تم الكشف عن ذلك امريقيا ، حيث أوضحت نتائج العديد من

الدراسات أن العلاقة بين الدافعية في شكلها العام والأداء تأخذ شكل مقلوب

حرف U . بمعنى آخر اتضح تميز ذوى الأداء المرتفع بدرجة متوسطة من الدافعية

العام (المرجع السابق) .

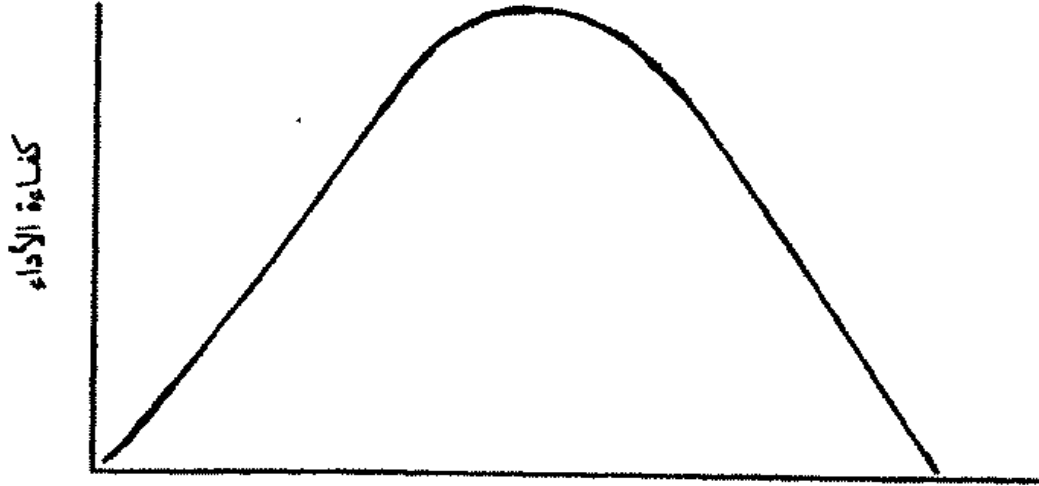
وهناك مجموعة من الدراسات التي أيدت صحة ذلك في مجال علاقة الابداع بالدافعية والتوتر النفسى . فقد كشفت نتائج الدراسة التى قام بها "عبد الحليم محمود السيد" ، عن أن هناك علاقة منحنية Curve Linear بين الابداع والتوتر النفسى . فكلما زاد التوتر زاد الابداع ، ولكن الى حد معين . فاذا زاد التوتر عن هذا الحد أخذت القدرات الابداعية في الانخفاض . فالتوتر المنخفض كقوة دافعة منخفضة لايسودى الى ظهور الابداع . واذا زادت هذه القوى الدافعة زاد ذلك من القدرة على الابداع حتى درجة معينة تندهور بعدها القدرة الابداعية بازدياد التوتر أكثر من ذلك (عبد الحليم محمود السيد ، ١٩٧١) .

كما أوضحت نتائج الدراسة التى قامت بها "سلوى الملا" ، أن التوتر يرتبط ارتباطاً جوهرياً بالقدرات الابداعية في منطقة معينة من هذه السمة هى المنطقة الوسطى . فالتوتر يمكن أن يساعد على نمو واثراء القدرات الابداعية ولكن حتى نقطة معينة . فاذا زادالتوتر عن هذه النقطة أو عن هذا الحد الأمثل Optimal Level ، وكذلك اذا قل أصبح معوقاً للقدرة (سلوى الملا ، ١٩٧٢) .

ويتسق ذلك مع ماكشف عنه "ياركيز ودوسسون" R.M. Yerkes & J.D. Dodson ، من أن العلاقة بين شدة الدافعية وكفاءة الأداء علاقة منحنية ، وأوضحا أن هناك تفاوتاً بين المهام فيما تتطلبه من دافعية ، فالمستوى المنخفض من الدافعية يكون ملائماً لبعض المهام . في حين أن المستوى المتوسط أو المرتفع من الدافعية يكون ملائماً لبعضها الآخر (Arkes & Graske ، 1977) .

وبوجه عام فان الدرجة المعتدلة من التوتر هى الأكثر ارتباطاً بالابداع . حيث يمثل المستوى المتوسط أو المعتدل من الاستثارة الانفعالية أفضل المستويات التى

يكون الفرد خلالها على درجة ملائمة من اليقظة والتنشيط للقيام بأعماله ونشاطاته (عبد اللطيف خليفة ، ١٩٩٠ ، Jung, 1978) . وهذا ما يوضحه الشكل التالي : -



المستوى المنخفض
من الاستارة

المستوى المتوسط
من الاستارة

المستوى المرتفع
من الاستارة

شكل رقم (١٢)

يوضح العلاقة بين مستوى الاستارة والأداء

(نقلاً عن : Korman, 1974, P. 79)

وقد أشار " برودي " الى أن الدافعية العامة والتوتر يمثلان شيئاً واحداً . وفرق بين التوتر الدافعي والتوتر الذي يمليه التهيب والاحساس بالتهديد . التوتر الذي يتزجم دافعية الفرد الى الطموح والمثابرة وتحمل الصعاب ، والتوتر الذي ينطق

بحاجة الفرد الى التحاشي وعدم بذل الجهد والخوف من الفشل (Brody , 1983) .

وقد أوضح أتكتسون أن المهام السهلة يتم القيام بها بشكل أفضل في ظل ارتفاع الباعث . أما المهام الصعبة فيحسن القيام بها في ظل انخفاض الباعث . ولذلك فإن المهام السهلة يؤديها بشكل أفضل الأشخاص الذين يتسمون بارتفاع الحاجة الى الانجاز . بينما المهام الصعبة فيؤديها الأشخاص الذين يتسمون بانخفاض الحاجة الى الانجاز . حيث يتوفر لديهم عند أداء هذه

المهام مستوى أمثل من الدافعية *Supraoptimal level of Motivation* (Atkinson, 1974, PP. 200 - 201). فالنوتر العالى يؤدي الى انخفاض الدافعية العامة والقدرة على الانجاز ومستوى الطموح ، والثابرة ، والحماس (على الديق ، ١٩٩٣) .

وبوجه عام تلعب دافعية الانجاز دوراً مهماً في رفع مستوى أداء الفرد وانتاجيته في مختلف مجالات الأنشطة التي يقوم بها ، ويعد دافع الانجاز مؤشراً جيداً للتنبؤ بالسوك الأكاديمي الفعلي للطلاب . حيث يحقق الأفراد المرتفعون في هذا الدافع مستويات نجاح عالية .

وهذا ما أشار اليه "مهربان" من أنه يمكن من خلال قياس الميل للانجاز التنبؤ بالأداء الأكاديمي للطلاب (Mehrabian , 1968) كما أشارت "صفاء الأعسر وآخرون " الى أن الانجاز باعتباره أداء التحصيل الأكاديمي يعنى أن درجة التحصيل الدراسي تعبر عن شدة الدافع للانجاز (صفاء الأعسر وآخرون ، ١٩٨٣ ") .

ويتسق ذلك مع ما كشف عنه "ماكلياند وزملاؤه" من وجود علاقة ايجابية بين الحاجة للانجاز وكل من التعلم والأداء في العديد من المهام . حيث

يتأثر مستوى تحصيل الطالب بالحاجة للانجاز . (McClelland, et al., 1976)

كما وجد مورجان H. H. Morgan أن ذوى التحصيل المرتفع قد حصلوا على درجات أعلى في الحاجة للانجاز بالمقارنة بذوى التحصيل المنخفض (المرجع السابق) .

تبين أيضاً أن هناك ارتباطاً إيجابياً دال احصائياً بين درجات النجاح في نهاية الفصل الدراسي وكل من الطموح والمثابرة (محمود عبدالقادر ، ١٩٧٨) . حيث يتطلب النجاح الأكاديمي بالإضافة الى الطموح تحملاً ومثابرة من قبل الفرد .

وفي ضوء ذلك مثل الدافع للانجاز أهمية كبيرة بين العوامل المؤثرة في التحصيل الدراسي . فقد تكون لدى الطالب قدرة عقلية مناسبة ، وظروف بيئية أسرية ومدرسية جيدة - إلا أن الدافع نحو الدراسة قد لا يكون على المستوى المطلوب . وبالتالي فإن مستوى تحصيله الدراسي سوف يتأثر سلباً .

ويؤيد ذلك بعض الدراسات التي أجريت على عينات من الأطفال متساوية في القدرة ومختلفة في مستوى الدافعية للانجاز . وتبين منها أن أداء المجموعة ذات الدافع المرتفع للانجاز كان أفضل من أداء المجموعة ذات الدافع المنخفض في اختبارات السرعة وفي اللغة والحساب وحل المشكلات . كما كانت المجموعة ذات الدافع المرتفع أكثر مثابرة وميلاً للاستمرار في العمل والاجتهاد (فاروق عبد الفتاح موسى ، ١٩٨١) .

ويتضح من ذلك أهمية كل من العوامل المعرفية والعوامل الدافعية بالنسبة

للسلوك بوجه عام ، وسلوك التحصيل الدراسي بوجه خاص (Rhoads, et al., 1990) .

كما كشفت نتائج الدراسة التي قام بها جابر عبد الحميد عن أن الطلاب المتفوقين دراسيا قد حصلوا على درجات أعلى من كل من المتوسطين والمتأخرين دراسيا في كل من التفكير الأصيل والحيوية . فالطلاب المتفوقون دراسيا يحبون العمل بدرجة أكبر ولديهم قدرة على الانجاز ويحبون حل المشكلات الصعبة ، ولديهم حب استطلاع ، ويستمتعون بالمناقشات التي تثير تفكيرهم بدرجة أكبر من الطلاب المتوسطين والمتأخرين دراسيا (جابر عبد الحميد ، ١٩٨٩) .

وتبين أيضا وجود فروق جوهرية بين المتفوقات والضعيفات في التحصيل الدراسي من حيث الدافعية للانجاز لصالح المتفوقات من طالبات الجامعة . فالطلاب المتفوق من الناحية الأكاديمية غالباً ما يشعر بالثقة في قدراته ويتوقع النجاح ويزداد شعوره بقيمة الهدف الذي يسعى إليه . ولديه قدرة أكبر على استدعاء الجوانب المعرفية والوجدانية المرتبطة بها ، مما يزيد من الدافعية للانجاز لديه (فيصل الزراد ، ١٩٩٠) .

وأظهرت نتائج الدراسة التي قام بها " بدر العمر " ، وجود ارتباط ايجابي دال احصائيا بين التقدير الحاصل عليه الطالب والحاجة للانجاز . كما أوضحت نتائج هذه الدراسة ارتفاع مستوى هذه الحاجة لدى طلبة الكليات العملية عن طلبة الكليات النظرية . وتم تفسير ذلك في ضوء طبيعة الدراسة بالكليات العملية ، والتي تثير دافعية الطالب للتحصيل (بدر العمر ، ١٩٨٧)

وبوجه عام فقد كشفت نتائج الدراسات السابقة عن وجود علاقة ايجابية ذات دلالة احصائية بين الدافعية للانجاز والتحصيل الدراسي . حيث يحصل الطلاب المرتفعون في الدافعية للانجاز على درجات أعلى في التحصيل الدراسي بالمقارنة بالطلاب المتوسطين والمنخفضين (من هذه الدراسات :

محمد رمضان ، ١٩٨٧ ، عبد الرحمن الطيرى ، ١٩٨٨ ، مرزوق عبد
المجيد ، ١٩٩٠ ؛ سيد الطواب ، ١٩٩٠ ؛ Rea ، Al-Hamid, 1986 ;
(1991) .

كما تبين أنه إذا كانت دافعية الانجاز هي أحد العوامل المؤثرة في تحديد
النجاح والفشل في المستقبل ، فإن لخبرات النجاح والفشل هذه تأثيرها في كل
من شدة واتجاه الدافعية للانجاز عند الأفراد . فهم يشعرون بدافعية الانجاز إذا
كانوا مدفوعين للنجاح ، في حين يشعرون بقلق الانجاز إذا كانوا مدفوعين
لتجنب الفشل (سيد الطواب ، ١٩٨٦) .

وقد كشفت نتائج الدراسات السابقة عن أن ذوى الدافعية المرتفعة
موجهون نحو النجاح . أما ذوى الدافعية المنخفضة فهم موجهون نحو تجنب
الفشل ، ولديهم درجة عالية من قلق الامتحان . فالأفراد المرتفعون في الحاجة
للانجاز يتوقع أن يظهر لديهم بشكل واضح الانجاز الموجه نحو النشاط . وذلك
لأن قلقهم من الفشل محدود للغاية . أما الأفراد المنخفضون في الحاجة للانجاز
فيتوقع أن لا يوجد لديهم مثل هذا الانجاز ، أو يوجد بدرجة محدودة .
وذلك نظراً لسيطرة القلق والخوف من الفشل عليهم . (Atkinson, 1964) .
فالميل الى النجاح كما حدده أتكنسون هو محصلة العوامل الثلاثة التالية

$$Ts = Ms \times Ps \times Is$$

الميل الى النجاح = الدافع الى بلوغ النجاح \times احتمالية النجاح \times قيمة الباعث
للنجاح
(المرجع السابق) .

وإذا كان نموذج أتكنسون قد أعطى اهتماماً للمظاهر الداخلية للدافعية
للانجاز في علاقتها بالتحصيل والنجاح الدراسي . فإن نموذج فروم Vroom
Model - والذي عرضنا له في الفصل الثالث - قد أعطى اهتماماً للعوامل
الخارجية للدافعية بالإضافة إلى العوامل الداخلية . فقد أوضح فروم أهمية

القوى الموجهة نحو الفعل . وافترض أن هذه القوى تتحدد من خلال النتائج المترتبة على هذا الفعل (Deci, 1975) .

أما "بيرنى وآخرون" فقد فسروا العلاقة بين الدافعية للانجاز والتحصيل الدراسي في ضوء ما أسمره بالضغط أو الدفع العدائي (Hostile Press (HP) وأوضحوا أن الأشخاص المرتفعين في درجة الدفع العدائي أفضل من المنخفضين في جميع مواقف الانجاز . فالأشخاص المرتفعون في الدفع العدائي ليسوا مدفوعين للفشل ولكنهم يتحاشون الفشل بسهولة من خلال عدم دخولهم موقف الانجاز . وإذا أُجبروا على الدخول فانهم يستخدمون ميكانيزمات دفاعية خارجية لأسباب النجاح أو الفشل ، فيقولون مثلا : هذا الاختبار ليس مقياسا ملائما أو جيدا لقدراتنا (Birney, et al ., 1969) .

وأضح "وينر وكوكلا" أن الاعزائات السببية التي يقوم بها الأفراد تختلف باختلاف مستوى دافعتهم للانجاز . فالأفراد المرتفعون في الدافعية للانجاز يعززون نجاحهم الى العوامل الداخلية مثل الجهد والقدرة . في حين يعزى الأفراد المنخفضون في الدافعية للانجاز النجاح الى العوامل الخارجية مثل صعوبة المهمة والحظ (Weiner & Kukla, 1970) .

كما أشار "وينر" الى أن عزو النجاح الى الفرد ذاته يترتب عليه شعوره بالفخر والسعادة ، وبالتالي تتزايد احتمالية سلوك الانجاز والنجاح بالنسبة له (Weiner, 1972) ويفسر ذلك وجود ميل قوى لدى مرتفعي الدافع للانجاز - للأداء الأكاديمي والتحصيل بدرجة عالية لأنهم يعتقدون أن نجاحهم مستمد من قدراتهم وبجهوداتهم (Jung, 1978, P. 162) .

وقام كل من "وينر وتروبي" بعدة دراسات تقوم على نظرية العزو - في ضوء الربط بين عمل مخطط الذات والانجاز ، وتحديد خصائص الذات

المنحزة . وأوضحا أن الفروق الفردية في بروز أو مركزية مفهوم الذات المنحزة ترجع الى الفروق في الدافعية للإنجاز . (Weiner, 1986 ; Trope, 1986) .
وأوضح "وينسر" أن الأشخاص ذوي الدافعية المرتفعة للإنجاز - (وهم على حد قوله من ذوي الذات المنحزة التي تتسم بالبروز والمركزية) - يستخدمون استراتيجيات مختلفة في معالجتهم للمعلومات بالمقارنة بالأشخاص ذوي الدافعية المنخفضة للإنجاز (Weiner, 1986) .

وفي ضوء ما سبق يتضح مدى أهمية الدافعية للإنجاز كعامل مؤثر وحيوي في أداء الفرد بوجه عام ، وفي التحصيل الدراسي بوجه خاص . حيث تقوم هذه الدافعية بدورهم في مجال التحصيل الدراسي للطلاب بالإضافة الى دور العوامل المعرفية والاجتماعية الأخرى في هذا الشأن .

أما فيما يتعلق بالأسئلة التي تثيرها الدراسة الحالية وتحتاج الى المزيد من البحث والدراسة فمن أهمها ما يأتي : -

- ١- ماهي علاقة الدافعية للإنجاز بالسياق النفسي الاجتماعي بوجه عام ، وبأساليب التنشئة الاجتماعية بوجه خاص ؟
- ٢- ماهي علاقة الدافعية للإنجاز بالنمو الاقتصادي في المجتمعات العربية ؟
- ٣- ماهي المثبرات والعوامل المحددة للدافعية للإنجاز في المجتمعات العربية ؟
- ٤- ماهي الخصال الشخصية التي يتسم بها الأفراد المنحزون في الثقافة العربية ؟
- ٥- ماهي علاقة الدافعية للإنجاز بالقدرات الابداعية ؟
- ٦- ماهي التغيرات التي تطرأ على الدافعية للإنجاز عبر العمر ؟ وعبر المراحل الدراسية المختلفة ؟
- ٧- ماهي علاقة الدافعية للإنجاز بنسق أو منظومة القيم ؟
- ٨- ماهي العلاقة بين الدافعية للإنجاز والاتجاه نحو المستقبل ؟
- ٩- ماهي علاقة الدافعية للإنجاز بالتخصص الدراسي أو نوع الدراسة ؟

مراجع الدراسة

أولاً : المراجع العربية.

ثانياً : المراجع الأجنبية.

أولاً : المراجع العربية :

- إبراهيم قشقوش، طلعت منصور، دافعية الإنجاز وقياسها، القاهرة : الأجلو المصرية، ١٩٧٩ .
- أحمد عبدالخالق، الدافع للإنجاز لدى اللبنانيين، ضمن بحوث المؤتمر السنوي السابع لعلم النفس في مصر، ١٩٩١، ٣٣-٤٨ .
- أحمد عبدالخالق، مایسة النیال، الدافع للإنجاز وعلاقته بالقلق والانیساط، دراسات نفسية، القاهرة، ١٩٩١ : ك ١، ج ٤، ٦٣٧-٦٥٣ .
- الشناوی عبدالمنعم زیدان، العلاقة بین دافعية الإنجاز والاتجاه نحو مادة الرياضیات، رسالة الخلیج العربی، ١٩٨٩، ٣٩، ١-٢٣ .
- باسم السامرائی، شوکت الهیازعی، بناء مقياس مقنن للدافع الإنجازی الدراسی لطلبة الكليات الهندسیة، المجلة العربیة للبحوث التربویة، تصدر عن المنظمة العربیة للتربیة والثقافة والعلوم، ١٩٨٨، ٢، ٦٦-٨١ .
- بدر العمر، دراسة مسحية للدافعية لدى طلبة جامعة الكويت، مجلة العلوم الاجتماعیة، ١٩٨٧، ٤، ٧٥-٩٥ .
- جابر عبدالحمید جابر، كراسة تعلیمات مقياس التفضیل الشخصی، (من إعداد إدواردز)، القاهرة : درار النهضة العربیة، ١٩٧١ .
- جابر عبدالحمید، دراسة الفروق بین الجماعات العمریة فی دوافع الحیاة فی ثلاث عینات قطریة وعربیة وأمیریکیة، حصولیة کلیة التربیة، جامعة قطر، الدوحة، ١٩٨٤ .

- جابر عبدالحميد جابر، دراسة مقارنة بين عينة من التلاميذ المتفوقين والمتوسطين والمتأخرين دراسياً بالمرحلة الإعدادية والثانوية بدولة قطر فى الدافعية وسمات الشخصية والاتجاهات المدرسية، دراسات نفسية، الدوحة - جامعة قطر، ١٩٨٩، ٩-٣٨.
- حسن على حسن، الشخصية الإنجازية وبعض سماتها المعرفية والمزاجية، رسالة دكتوراه، كلية الآداب، جامعة المنيا، ١٩٨٦.
- حسن على حسن، المرأة ودافعية الإنجاز، دراسة نفسية مقارنة لدافعية الإنجاز وبعض الخصائص المعرفية والمزاجية المتعلقة بها لدى الذكور والإناث فى المجتمع المصرى، مجلة العلوم الاجتماعية، جامعة الكويت، ١٩٨٩، ١٧، ٢، ١٩-٣٢.
- حسن على حسن، ضعف التوجه الإنجازى العام لدى الأفراد فى المجتمع المصرى، محاولة تفسيرية فى ضوء خمسة نماذج نظرية معاصرة فى علم النفس، مجلة علم النفس، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ١٩٨٩، ٩، ٥٧-٦٦.
- رشاد عبدالعزيز موسى، صلاح الدين أبو ناهية، استخبار الدافع للإنجاز للراشدين، (إعداد هرمانز)، القاهرة، دار النهضة العربية، ١٩٨٧.
- رشاد عبدالعزيز موسى، صلاح الدين أبو ناهية، الفروق بين الجنسين فى الدافع للإنجاز، مجلة علم النفس، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ١٩٨٨، ٥، ٨٣-٩١.
- رشاد عبدالعزيز موسى، الدافعية للإنجاز فى ضوء بعض مستويات الذكورة المختلفة، مجلة علم النفس، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ١٩٩٠، ١٤، ١٠٨-١٢١.

- رشاد عبدالعزیز موسی، دراسة أثر بعض المحددات السلوكية على الدافعية للإنجاز، مجلة علم النفس، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ١٩٩٠، (ب)، ١٥، ٦٠-٨٠.
- زكريا أحمد الشربيني، التوافق النفسي وعلاقته بدافع الإنجاز في مرحلة الطفولة المتأخرة، رسالة دكتوراه، كلية البنات، جامعة عين شمس، ١٩٨١.
- سلوى الملا، الإبداع والتوتر النفسي، القاهرة: دار المعارف، ١٩٧٢.
- سلوى الملا، التوتر النفسي كمقياس للدافعية، الكويت: دار القلم، ١٩٨٢.
- سيد الطواب، أثر خبرات النجاح والفشل في الموقف التعليمي على تقدير الذات لدى تلاميذ المدرسة الإعدادية، القاهرة، مجلة التربية المعاصرة، ١٩٨٦، العدد الرابع.
- سيد محمود الطواب، أثر تفاعل مستوى دافعية الإنجاز والذكاء والجنس على التحصيل الدراسي لدى طلاب وطالبات جامعة الإمارات العربية المتحدة، حولية كلية التربية، جامعة الإمارات العربية المتحدة، ١٩٩٠، ٥، ١٧-٥٠.
- صفاء الأعسر، وآخرون، دراسات في تنمية دافعية الإنجاز، قطر: مركز البحوث التربوية، ١٩٨٣ (أ).
- صفاء الأعسر، إبراهيم قشقوش، محمد أحمد سلامة، دراسة استطلاعية للعلاقة بين دافعية الإنجاز وبعض المتغيرات العقلية والشخصية والاجتماعية في المجتمع القطري، قطر: مركز البحوث التربوية: ١٩٨٣ (ب).

- صفوت فرج، مفهوم الحضارة فى الدراسات السيكولوجية المقارنة، دراسات نفسية، القاهرة : ١٩٩١، ١، ٣، ٤٥٩-٤٧٤.
- عبداللطيف محمود السيد، الإبداع والشخصية، دراسة سيكولوجية، القاهرة : دار المعارف، ١٩٧١.
- عبدالرحمن الطيرى، العلاقة بين الدافع للإيجاز وبعض المتغيرات الأكاديمية والديموغرافية، حولية كلية التربية، جامعة قطر، ١٩٨٨، ٦، ٥٦٩-٥٥٣.
- عبداللطيف خليفة، الإنفعالات، فى : عبداللطيف محمود السيد، وآخرون، علم النفس العام، القاهرة : مكتبة غريب، ١٩٩٠، ٤٥٣-٤٩٦.
- عبداللطيف خليفة، ارتقاء القيم : دراسة نفسية، سلسلة عالم المعرفة، المجلس الوطنى للثقافة والفنون والآداب بالكويت، ١٩٩٢، عدد ١٦٠.
- عبدالعزيز محمود عبدالباسط، علاقة مصدر الضبط بالدافع للإيجاز لدى طالبات الكليات المتوسطة بسلطنة عمان، دراسات نفسية، القاهرة، ١٩٩٢، ٢، ٤، ٥٤٩-٥٧٥.
- عبد الفتاح دويدار، العوامل المحددة لدافعية الإيجاز فى ضوء بعض المتغيرات لدى الموظفين فى المجتمع المصرى، ضمن بحوث المؤتمر السنوى السابع لعلم النفس فى مصر، ٢-٤ سبتمبر ١٩٩١، ٤٩-٧٣.
- عزيزة السيد، الدافعية فى الحياة ومستويات الالتزام : تحليل نظرى وبحث ميدانى، القاهرة : دار المعارف، ١٩٩٠.

— على محمد الديب، العلاقة بين تقدير الذات ومركز التحكم والإنجاز الأكاديمي في ضوء حجم الأسرة وترتيب الطفل في الميلاد، المجلة المصرية للدراسات النفسية، الجمعية المصرية للدراسات النفسية، ١٩٩١، ١، ١١٥-١٦٣.

— على محمد الديب، الدافعية العامة والتوتر النفسي والعلاقة بينهما وذلك على عينة من الطلاب المعلمين : دراسة عملية، مجلة علم النفس، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ١٩٩٣، ٢٦، ٦٦-٨٨.

— فاروق عبدالفتاح موسى، اختبار الدافع للإنجاز للأطفال والراشدين (إعداد هرماتز)، القاهرة : مكتبة النهضة المصرية، ١٩٨١.

— فتحى السيد عبدالرحيم، الدافعية للإنجاز وعلاقتها ببعض الممارسات الأسرية في التطبيع الاجتماعي للأطفال المعوقين، المجلة الاجتماعية القومية، يصدرها المركز القومي للبحوث الاجتماعية والجنائية بالقاهرة، ١٩٨٢، ١٩ (أعداد ١، ٢، ٣)، ١١٩-١٤١.

— فتحى مصطفى الزيات، العلاقة بين النسق القيمي ووجهة الضبط ودافعية الإنجاز لدى عينة من طلاب جامعتي المنصورة وأم القري، ضمن بحوث المؤتمر السنوي السادس لعلم النفس في مصر، ١٩٩٠، ٥٤٣-٥٦٢.

— فيصل محمد خير الزراد، أثر التقليدية الراجعة في تعديل توقعات عينة من طالبات كلية التربية حول نجاحها أو فشلها في بعض المسابقات الدراسية وعلاقة ذلك بمستوى الدافعية للإنجاز لديها، دراسة نفسية، تربوية، تجريبية، حولية كلية التربية، جامعة الإمارات العربية المتحدة، ١٩٩٠، ٢٠٩-٢٤٢.

- كاميليا عبدالفتاح، مستوى الطموح والشخصية، بيروت : دار النهضة العربية، ١٩٨٤ (أ) .
- كاميليا عبدالفتاح، سيكولوجية المرأة العاملة، بيروت : دار النهضة العربية للطباعة والنشر، ١٩٨٤ (ب) .
- كمال دسوقي، دراسة استطلاعية في الشخصية السودانية، في : لويس كامل مليكة (محرر) قراءات في علم النفس الاجتماعي في البلاد العربية، المجلد الأول، ١٩٦٥، ٢٠٧-٢١٩ .
- محمد المرى إسماعيل، الغش الدراسي وعلاقته بالناجح للإيجاز لدى طلاب الجامعة، ضمن بحوث المؤتمر السنوي الخامس لعلم النفس في مصر، ٢٢-٢٣ يناير ١٩٨٩، ٤٣٧-٤٦١ .
- محمد رمضان محمد، العلاقة بين الناقمية للإيجاز والميل للعصابية، مجلة علم النفس، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ١٩٨٧، ٣، ٢٥-٣٥ .
- محمد سلامة آدم، المرأة بين البيت والعمل، القاهرة : دار المعارف، ١٩٨٢ .
- محمد عثمان نجاشي، المدنية الحديثة وتسامح الوالدين : بحث حضاري مقارنة لشباب مصر ولبنان والعراق وسوريا والأردن والولايات المتحدة الأمريكية، القاهرة : دار النهضة العربية، الطبعة الثانية، ١٩٧٤ .
- محمود عبدالقادر، دراستان في دوافع الإنجاز وسيكولوجية التحديث للشباب الجامعي، القاهرة : مكتبة الأنجلو المصرية، ١٩٧٧ .

- محمود عبدالقادر، دوافع الإنجاز وعلاقتها ببعض عوامل الشخصية والنجاح الأكاديمي عند طلاب جامعة الكويت، مجلة دراسات الخليج والجزيرة العربية، ١٩٧٨، ١٤، ٥٧-٩٣.
- محيي الدين أحمد حسين، القيم الخاصة لدى المبدعين، القاهرة : دار المعارف، ١٩٨١.
- محيي الدين أحمد حسين، دراسات في شخصية المرأة المصرية، القاهرة : دار المعارف، ١٩٨٣.
- محيي الدين أحمد حسين، دراسات في الدوافع والدافعية، القاهرة : دار المعارف، ١٩٨٨ «أ».
- محيي الدين أحمد حسين، الدافعية إلى الإنجاز عند الجنسين، مجلة علم النفس، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ١٩٨٨ «ب»، ٥، ٢٩-٣٩.
- مرزوق عبدالحميد مرزوق، دراسة لأساليب التعلم ودافعية الإنجاز لدى عينة من الطلاب المتفوقين والمتأخرين دراسياً، ضمن بحوث المؤتمر السنوي السادس لعلم النفس في مصر، ٢٢-٢٤ يناير، ١٩٩٠، الجزء الثاني، ٥٩٧-٦١٥.
- مصطفى تركي، العلاقة بين رعاية الوالدين للأبناء في الأسرة وبين بعض سمات شخصية الأبناء، في : مصطفى تركي، بحوث في سيكولوجية الشخصية بالبلاد العربية، الكويت : مؤسسة الصباح، ١٩٨٠، ١٨٩-٢١٢.

— مصطفى تركى، الدافعية للإنجاز عند الذكور والإناث فى موقف محايد وموقف منافس، مجلة العلوم الاجتماعية، جامعة الكويت، ١٩٨٨، ١٦، ٢، ١٥٧-١٨١.

— مصطفى سويف، التطرف كأسلوب للإستجابة، القاهرة : الأنجلو المصرية، ١٩٦٨.

— مصطفى سويف، الحضارة والشخصية، المجلة الاجتماعية القومية، يصدرها المركز القومى للبحوث الاجتماعية والجناية بالقاهرة، ١٩٨٥، ٢، ١٩-٣١.

— معتز عبدالله، الدافعية، فى : عبدالحليم محمود السيد وآخرون، علم النفس العام، القاهرة : مكتبة غريب، ١٩٩٠، ٤١٥-٤٥١.

— ممدوح عبدالمنعم الكنانى، علاقة مركز التحكم (الداخلى - الخارجى) فى التدعيم ببعض المتغيرات الدافعية، ضمن بحوث المؤتمر السنوى السادس لعلم النفس فى مصر، ٢٢-٢٤ يناير ١٩٩٠، الجزء الثانى، ٦١٧-٦٤٣.

— ميمونة على الصومالى، دافعية الإنجاز فى ضوء الاتجاهات الوالدية لدى الإناث فى الفئة العمرية (١٠-١٢ سنة)، رسالة ماجستير، كلية التربية، جامعة الملك سعود، ١٩٩٣.

ثانياً : المراجع الأجنبية :

— Adams, J.S., Inequity In Social Change in : L. Berkowitz (Ed.)
Advances in Experimental Social Psychology,
Vol. 2, New York : Academic press, 1965, 267-299.

- Al-Hamid, M.M., **The Negative Implications of A Rentier Society On Academic Achievement, A Case study of Saudi Arabia**, Phd., Univ. of California, Los Angeles, 1986.
- Anastasi, A., **Psychological Testing**, New York : Macmillan Pub. Co. Inc., 5th ed., 1982.
- Arkes, H.R. & Grasko, J.P. **Psychological Theories of Motivation**, Monterey, California : Books - Cole Pub. Company, 1977.
- Atkinson, J.W., **Motivational Determinants of Risk - Taking Behavior**, **Psychological Review**, 1957, 64, 359-372.
- Atkinson, J.W., **An Introduction to Motivation**, New Jersey : Van Nostrand-Reinhold, 1964.
- Atkinson, J.W., **Strength of Motivation and Efficiency of Performance**, In : J.W. Atkinson & J.O. Raynor (Eds.), **Motivation and Achievement**, Washington : V.H. Winston & Sons, 1974.
- Atkinson, J.W. & Feather, N.T. (Eds.), **A Theory of Achievement Motivation**, New York : Wiley, 1966.
- Atkinson, J.W. & Litwin, G.H., **Achievement Motive and Test Anxiety Conceived as Motive to Approach Success to Avoid Failure**, **Journal of Abnormal and Social Psychology**, 1960, 60, 52-63.
- Atkinson, J.W. K & Birch, D., **The Dynamics of Action**, New York : Wiley, 1970.
- Barnouw, V., **Culture and Personality**, Homewood, Illinois : The Dorsey press, 1979.
- Beck, R.C. **Motivation, Theories and Principles**, New Jersey : Prentic - Hall, Inc., 1978.

- Birney, R.C., Burdick, H., & Teevan, R.C. **Fear of Failure Motivation**, New York : Wiley, 1969.
- Block, J., Gender Differences in The Nature of Premises Developed About the world, In : E. Shapiro & E. Weber (Eds.), **Cognitive and Affective Growth : Developmental Interaction**, New Jersey : Hillsdale, 1981.
- Brody, N., **Human Motivation : Commentary on Goal - Directed Action**, New York : Academic Press, 1983.
- Botha, E., The Achievement Motive in Three Cultures, **The Journal of Social Psychology**, 1971, 85, 163-170.
- Bradburn, N.M., N-Achievement and Father Dominance in Turkey, **Journal of Abnormal and Social Psychology**, 1963, 67, 464-468.
- Chapman, J.W., Cognitive - Motivational Characteristics and Academic Achievement of Learning-Disabled Children : A longitudinal Study, **Journal of Educational Psychology**, 1988, 80, 3, 357-365.
- Child, D., **The Essentials of Factor Analysis**, New York : Holt, Rinehart & Winston, 1970.
- Comrey, A.L., Common Methodological Problems in Factor Analysis, **Journal of Consulting and Clinical Psychology**, 1978, 46, 4, 648-659.
- Cortes, J.B., The Achievement Motive in The Spanish Economy Between The 13th And 18th Centuries, **Economic Development and Cultural Change**, 1960, 9, 144-163.
- Crandall, V.C. Sex Differences in Expectancy of Intellectual and Academic Reinforcement, In : C.P. Smith (Ed.), **Achievement Related Motives in Children**, New York : Russell Sage Foundation, 1969.

- De Charms, R. & Moeller, G.h., Values Expressed in American Children's Readers : 1800-1950, **Journal of Abnormal and Social Psychology**, 1962, 64, 136-142.
- Deci, E.L., **Intrinsic Motivation**, New York : Plenum Press, 1975.
- Deci, E.L. & Ryan, R.M., **Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behavior**, New York : Plenum, 1985.
- De Vos, G., Achievement Orientation, Social Self-Identity, and Japanese Economic Growth, **Asian Survey**, 1965, 5, 575-589.
- Dion, K.K., Socialization in Adulthood, In : G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), **Handbook of Social Psychology** (Vol. 2), New York : Random House 3rd ed., 1985, 123-147.
- Dweck, C.S. & Reppucci, N.D., Learned Helplessness and Reinforcement : Responsibility in Children, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1973, 25, 109-116.
- Ember, C.R., A Cross - Cultural Perspective on Sex Differences, In : R.H., Munroe, et al. (Eds.), **Hand book of Cross - cultural Human Development**, New York : Garland STPM Press, 1981, 531-580.
- English, H.B. & English, A.C., **A Comprehensive Dictionary of Psychology and Psychoanalytical Terms**, New York : Longmans, Green & Co. Inc., 1958.
- Entwisle, D.R., To Dispel Fantasies About Fantasy - Based Measures of Achievement Motivation, **Psychological Bulletin**, 1972, 77, 377-391.

- Feather, N.T., The Relationship of Persistence at a Task to Experience of Success and Achievement - related Motives, **Journal of Abnormal and Social Psychology**, 1961, 63, 552-561.
- Feather, N.T., Valence of Outcome and Expectation of Success in Relation to Task Difficulty and Perceived Locus of Control, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1967, 7, 372-386.
- Feather, N.T. Values, Expectancy and Action, **Australian Psychologist**, 1979, 14, 3, 243-260.
- Feather, N.T., Bridging The Gap Between Values and Actions : Recent Applications of The Expectancy - Value Model, In : E.T. Higgins & R.M., Sorrentino (Eds.), **Handbook of Motivation and Cognition**, (Vol.2), New York : The Guilford press, 1990, 151-162.
- Ferguson, G.A., **Statistical Analysis in Psychology and Education**, New York : Mcgraw-Hill 5th ed., 1981.
- Festinger, L., **A Theory of Cognitive Dissonance**, Evanston, Ill : Pow, Peterson, 1957.
- Fishbein, M. & Ajzen, I., **Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research** Reading, M.A.: Addison Wesley, 1975.
- Flukerson, K.F., Furr, S. & Brown, D., Expectations and Achievement Among Third, Sixth and Ninth Grade Black and White Males and Females, **Developmental Psychology**, 1983, 19, 231-236.
- French, W.L., Kast, F.E., Rosen Zweig, J.E., **Understanding Human Behavior in Organizations**, New York : Harrer & Row pub., 1985.

- Hamilton, V., **The Cognitive Structures and Processes of Human Motivation and Personality**, New York : John Wiley & Sons, 1983.
- Hebb, D.O., & Thompson, W.R., **The Social Significance of Animal Studies**, In : G. Lindzey (Ed.), **Handbook of Social Psychology**, (Vol. 1), Reading, Mass : Addison - Wesley, 1954, 532-561.
- Heider, F., **The Psychology of Interpersonal Relations**, New York : Wiley, 1958.
- Hermans, H.J., **A Questionnaire Measure of Achievement Motivation**, **Journal of Applied Psychology**, 1970, 54, 353-363.
- Hermans, H.J., Loack, J.J., & Maes, P.C., **Achievement Motivation and Fear of Failure in Family and School**, **Developmental Psychology**, 1972, 6, 520-528.
- Hilgard, E.R., Atkinson, R.L., & Atkinson, R.C., **Introduction to Psychology**, 7th ed., New York : Harcourt Brace Jovanovich, Inc., 1979.
- Hoffman, I. Q., **Fear of Success in Males and Females**, **Journal of Consulting and Clinical Psychology**, 1974, 42, 353-358.
- Horner, M.S., **Sex Differences in Achievement Motivation and Performance in Competitive and Noncompetitive Situations**, Unpublished Doctoral Dissertation, Univ. of Michigan, 1968 (Arkes & Graske, 1977 من خلال).
- Horner, M.S., **Fail : Bright Women**, **Psychology Today**, 1969, 3, (6), 36-38.

- Horner, M.S., **Feminity and Successful Achievement : A Basic Inconsistency**, In : J. Bardwick, E.M., Douvan, M.S., Horner & D. Gutman (Eds.), **Feminine Personality and Conflict**, Belmont Calif : Books - cole, 1970.
- Horner, M.S., **Toward Anunder Standing of Achievement - related Conflicts in Women**, **Journal of Social Issues**, 1972, 28, 157-175.
- House, W.C., **Actual and Perceived Differences in Male and Female Expectancies And Minimal Goal Levels as A Function of Competition**, **Journal of personality and Social Psychology**, 1974, 42, 493-509.
- Hoyenga, K.B., & Hoyenga, K.T., **Motivational Explanation of Behavior**, Calif : Cole pub. Company, 1984.
- Hunt, J. McV., **Intrinsic Motivation and its Role in Psychological Development** In : D. Levine (Ed.), **Nebraska Symposium on Motivation**. (Vol. 13), Lincoln : Univ. of Nebraska Press, 1965.
- Jackson, D.N., Ahmed, S.A., & Hepy, N.A., **Is Achievement A Unitary Construct ?**, **Journal of Research in Personality**, 1976, 10, 1-21.
- Jacoby, L.L., & Kelley, C.M., **An Episodic View of Motivatiation : Unconscious Influences of Memory**, In : E.T. Higgins & R.M., Sorrentino (Eds.), **Handbook of Motivation and Cognition, Foundations of Social Behavior**, Vol. 2, New York : The Guilford Press, 1990, 451-481.
- Jenkins, S.R., **Need for Achievement and Women's Careers over 14 Years : Evidence for Occupational Structure Effects**, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1987, 53, 922-932.

- Jones, E.E., & Davis, K.E., From Acts to Dispositions : The Attribution Process in Person Perceptions, In : L. Berkowitz (Ed.), **Advances in Experimental Social Psychology** (Vol.2), New York : Academic Press, 1965.
- Jung, J., **Understanding Human Motivation : A Cognitive Approach**, New York : Macmillan Pub. Co., Inc., 1978.
- Katz, I., Review of Evidence Relating to Desegregation on The Intellectual performance of Negroes, **American Psychologist**, 1964 19, 381-399.
- Katz, I., Henchy, T. & Allen, H., Effects of Race of Tester, Approval - Disapproval, and Need on Negro children's Learning, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1968, 8, 38-42.
- Kelley, H.H., **Attribution and The Attribution Process**, New Jersey : General Learning Press, 1971.
- Kelley, H.H., The Process of Causal Attribution, **American Psychologist**, 1973, 28, 107-128.
- Koestner, R., Weinberger, J. & McClelland, D.C., **How Motives and Values Interact with Task and Social Incentives to Affect Performance**, unpublished Manuscript, McGill Univ., 1989.
- Kolb, D.A., Achievement Motivation Training for Underachieving High School Boys, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1965, (2) 6, 783-792.
- Korman, A.K., **The Psychology of Motivation**, New York : Prentice - Hall Inc., 1974.

- Kuhl, J. & Blankenship, V., Behavioral Change in A Constant Environment : Shift to More Difficult Tasks with Constant Prolability of Success, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1979, 37, 549-561.
- Kukla, A., Cognitive Determinants of Achieving Behavior, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1972, 21, 166-174.
- Lao, R.C. et al., Locus of Control and Chinese College Students, **Journal of Cross Cultural Psychology**, 1977, 8.
- Lawer, E. & Porter, L. Antecedent Attitudes of Effective Managerial Performance, **Organizational Behavior and Human Performance**, 1967, 2, 122-142.
- Lips H.M. & Colwill, N.L., **The Psychology of Sex Differences**, New Jersey : Prentic - Hall, 1978.
- Littman, R.A., Motives, History and Causes, In : M.R. Jones (Ed.), **Nebraska Symposium on Motivation**, (Vol. 6) Lincoln : Univ of Nebraska Press, 1958.
- Lynn, R., An Achievement Motivation Questionnaire, **British Journal of Psychology**, 1969, 60, 529-534.
- Machr, M.L., Culture and Achievement Motivation, **American Psychologist**, 1974, 29, 887-896.
- Marlowe, D., Relationships among Direct and Indirect Measures of Achievement Motivation and Overt Behavior, **Journal of Consulting Psychology**, 1959, 23, 329-332.
- Marx, M.A., **Introduction to Psychology**, London : Mcmillan, 1976.
- Maslow, A.H., **Motivation and Personality**, New York : Harper & Row Pub., 1954.

- McArthur, L.Z. & Eisen, S.V., Achievement of Male and Female Storybook Characters as Determinants Achievement Behavior by Boys and Girls, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1976, 33, 4, 467-473.
- McClelland, D.C., Methods of Measuring Human Motivation, In : J.W. Atkinson (Ed.), **Motives in Fantasy, Action and Society** Princeton : Van Nostrand, 1958, 7-42.
- McClelland, D.C., **The Achieving Society**, Princeton, New Jersey : Van Nostrand, 1961.
- McClelland, D.C., **Human Motivation**, Glenview, Ill : Scott, Foresman, 1985.
- McClelland, D.C. & Winter, D.G., **Motivating Economic Achievement**, New York : Free Press, 1969.
- McClelland, D.C., Atkinson, J.W., Clark, R.A. & Lowell, E.L. **The Achievement Motive**, New York : Appleton - Century - Crofts, 1953, 1976.
- Mehrabian, A., Male and Female Scales of The Tendency to Achieve, **Educational and Psychological Measurement**, 1968, 28, 493-502.
- Mehrabin, A., Measures of Achieving Tendency, **Educational and Psychological Measurement**, 1969, 29, 445-451.
- Mehrabian, A. & Bank, L.A., Questionnaire Measure of Individual Differences in Achieving Tendency, **Educational and Psychological Measurement**, 1978, 38, 475-478.
- Melikian, L., Ginsberg, A., Cuceloglu, D. & Lynn, R., Achievement Motivation in Afghanistan, Brazil, Saudi Arabia and Turkey, **The Journal of Social Psychology**, 1971, 83, 183-184.

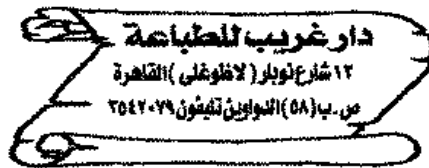
- Mitchell, J.V., Jr, An Analysis of Factorial Dimension of the Achievement Motivation Construct, **Journal of Educational Psychology**, 1961, 52, 179-187.
- Moulton, R.W., Effects of Success, And Failure on Level of Aspiration as Related to Achievement Motives, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1965, 1, 399-406.
- Murray, H.A., **Explorations in Personality**, New York : Oxford Univ. Press, 1938.
- Nie, N.H., Hull, C.H., Jenkins, J.G., Steinbrenner, K. & Bent, D.H., **Statistical Package for Social Sciences**, New York : Mcgraw-Hill, 2nd ed, 1975.
- Nunn, G.D., Montgomery, J.D., & Numm, S.J., Criterion - Related Validity of The Nowicki - Strickland Locus of Control Scale with Academic Achievement, **A Quarterly Journal of Behavior**, 1986, 23, 4, 9-11.
- Olsen, N.T., Sex Differences in Child Training Antecedents of Achievement Motivation Among Chinese Children, **Journal of Social Psychology**, 1971, 83, 303-304.
- Oppenheim, A.N., **Questionnaire Design and Attitude Measurement**, London : Heinemann, 1970.
- Patric, A. & Zuckerman, M., An Application of The State - Trait Concept to The Need for Achievement, **Journal of Research in Personality**, 1977, 11, 459-465.
- Parsons, T. & Shils, E.A., **Toward A General Theory of Action**, Cambridge : Harvard Univ. Press, 1951.
- Peplau, Anne, L., Impact of Fear of Success and Sex-Role Attitudes on Women's Competitive Achievement, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1976, 34, 561-568.

- Raynor, J.O., Future Orientation and Motivation of Immediate Activity : An Elaboration of The Theory of Achievement Motivation, **Psychological Review**, 1969. 76, 606-610.
- Raynor, J.O., Relationship Between Achievement Related Motive Future Orientation, and Academic Performance, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1970, 15, 28-33.
- Raynor, J.O. & Rubin, I.S., Effects of Achievement Motivation and Future Orientation on level of Performance, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1971, 17, 36-41.
- Rea, D.W., College Students, Perceptions of Academic Success : An Examination of Motivational Orientation, **Teaching of Psychology**, 1991, 8, 2, 109-111.
- Rholes, W.S., Newman, L.S. & Ruble, D.N., Understanding Self and Other : Developmental and Motivational Aspects of Perceiving Persons in Terms of Invariant Dispositions, In : E.T. Higgins & R.M. Sorrentino (Eds.), **Handbook of Motivation and Cognition : Foundations of Social Behavior**, (Vol. 2), New York : The Guilford Press, 1990, 369-407.
- Rokeach, M., **Beliefs, Attitudes and Values : A Theory of Organization and Change**, San Francisco : Jossey - Bass Pub., 1976.
- Salade, A.A. & Rush, M.C., Achievement Motivation and The Dynamics of Task Difficulty Choices, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1991, 60, 1, 165-172.

- Salili, F., Achievement and Vocational Behavior of Women in Iran :
A Social and Psychological Study, In : L.J.Fyans (Ed.)
**Achievement Motivation : Recent Trends in
Theory and Research**, New York : Plenum Press,
1980, 374-380. (من خلال : عبدالفتاح دويدار، ١٩٩١)
- Sears, D.O., Freedman, J.L. & Peplau, L.A., **Social Psychology**,
London : prentice Hall, Inc., 1985.
- Sibulkin, A.E., What's to Them ? The Value of Considerateness to
Children, In : D.L. Bridgeman (Ed.), **The Nature of
Pro-Social Development : Interdisciplinary Theo-
ries and Strategies**, New Yourk : Academic Press,
1983, 139-162.
- Smith, C.P., (Ed.) **Achievement - Related Motives in Chil-
dren**, New York : Russell Sage Foundation, 1969.
- Smith, J., A Quick measure of Achievement Motivation, **British
Journal of Social and Clinical Psychology**, 1973,
12, 137-143.
- Torki, M.A., **The Differences Between Kuwaiti and Non-Kuwaiti
University Students in Extraversion, Neuroticism,
Achievement, Flexibility, and Self-Confidence**,
في : مصطفى تركي (محرر) بحوث في سيكولوجية الشخصية بالبلاد
العربية، الكويت : مؤسسة الصباح، ١٩٨٠، ٥١-٥٧.
- Trope, Y., Self - Assessment in Achievement Behavior, In : J.M.
Suls & A.G. Greenwald (Eds.), **Psychological Per-
spectives on The self**, (Vol. 2), New Jersey : Erlbaum,
1983, 93-121.

- Trope, Y., Self - Enhancement and Self - Assessment in Achievement Behavior, In : E.T. Higgins & R.M. Sorrentino (Eds.), **Handbook of Motivation and Cognition : Foundations of Social Behavior**, (Vol. 1) New York : Guilford Press, 1986, 350-378.
- Veroff, J., Social Comparison and The Development of Achievement Motivation, In : C.P. Smith (Ed.), **Achievement - Related Motives in Children**, New York : Russell Sage Foundation, 1969.
- Veroff, J., Depner, C., Kukla, R. & Douvan, E., Comparison of American Motives 1957 Versus 1976, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1980, 39, 1004-1013.
- Weinberger, J. & McClelland, D.C., Cognitive Versus Traditional Motivational Models : Irreconcilable or Complementary ? In: E.T. Higgins & R.M. Sorrentino (Eds.), **Handbook of Motivation and Cognition**, (Vol. 2), New York : The Guilford Press, 1990, 562-597.
- Weiner, B., Need Achievement and The Resumption of Incompleted Tasks, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1965, 1, 165-168.
- Weiner, B., Attribution Theory, Achievement Motivation and The Educational Process, **Review of Educational Research**, 1972, 42, 203-215.
- Weiner, B., Achievement Motivation as Conceptualized by An Attribution Theorist, In : B. Weiner (Ed.), **Attribution Theory and Achievement Motivation**, New York : General Learning Press, 1974.

- Weiner, B., **An Attribution Theory of Motivation and Emotion**, New York : Springer, 1986.
- Weiner, B., Frieze, I., Kukla, A., Reed, L., Rest, S. & Rosenbaum, R.M., **Preceiving The Causes of Success and Failure**, New York : General Learning Press, 1971.
- Weiner, B. & Kukla, A., **An Attributional Analysis of Achievement Motivation**, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1970, 15, 1, 20.
- Weinstein, M.S., **Achievement Motivation And Risk Preference**, **Journal of Personality and Social Psychology**, 1969, 13, 153-172.
- Whiting, J.W.M., **The Cross - Cultural Method**, In : G. Lindzey (Ed.), **Handbook of Social Psychology** (Vol. 1). Cambridge, Mass Addison - Wesley Publ. Co., Inc., 1954, 523-531.
- Wilson, J.D., **Personality and Social Behavior**, In : H.J. Eysenck (Ed.), **A Model of Personality**, New York : Springer - Verlay, 1981, 210-254.
- Winterbottom, M.R., **The Relationship of Need For Achievement to Learning Experiences in Independence and Mastery**, In : J.W. Atkinson (Ed.), **Motives in Fantasy, Action and Society**, New Jersey : Van Nostrand, 1958, 453-478.



مقدمة الكتاب

تمثل دافعية الانجاز أحد الجوانب المهمة في منظومة الدوافع الإنسانية، والتي اهتم بدراستها الباحثون في مجال علم النفس الاجتماعي وبحوث الشخصية، وكذلك المهتمون بالتحصيل الدراسي والأداء المعرفي في إطار علم النفس التربوي؛ وهذه الدراسة لدى طلاب الجامعة عبر ثقافتين مختلفتين هما الثقافة المصرية والثقافة السودانية وذلك بهدف إلقاء الضوء على دور العوامل الحضارية وعلى الفروق بين الجنسين وفحص علاقة الدافعية للإنجاز بمستوى التحصيل الدراسي في إطار كل من الثقافتين.

هاني أحمد حبيب

To: www.al-mostafa.com