

دافع سلوك الانجاز

لمحة تاريخية:

يرجع استخدام مصطلح الدافع للإنجاز من الناحية التاريخية إلى ألفرد أدلر A.Adler بحيث يرى أن الدافع للإنجاز دافع تعويضي مستمد من خبرات الطفولة المتصلة بالشعور بالنقص، وله جذور في مفهوم "إرادة القوة"، والإصرار على التفوق من أجل التغلب على "مشاعر النقص". كما عرض هذا المصطلح كيرت لوين (ليفين) K.Lewin من خلال مصطلحه الطموح، ثم جاء كل من الباحثين الأمريكيين مكلياند Mecclellande من جامعة هافارد وجون أتكينسون 1953 Atkinson من جامعة ميتشيغان وتلاميذهما وقدموا دراسات أصيلة في موضوع الدافع للإنجاز.

إلا أن السيكولوجي الأمريكي ألكسندر هنري موراي A.Murray يعتبر أول من أدخل مفهوم الدافعية للإنجاز إلى علم النفس سنة 1938 بشكل دقيق بوصفه مكونا هاما من مكونات الشخصية، وقد أيضا القواعد التي يمكن أن تستعمل لقياسها، وأطلق عليه "الحاجة إلى الإنجاز"، وذلك في دراسة له بعنوان "استكشافات في الشخصية".

1-تعريف الدافعية للإنجاز:

عرف موراي الحاجة إلى الإنجاز بأنها "رغبة أو ميل الفرد للتغلب على العقبات، وممارسة القوى والكفاح لأداء المهام الصعبة بشكل جيد، وبسرعة كلما أمكن ذلك"

كما يرى موراي أن الحاجة إلى الإنجاز تظهر من خلال سعي الفرد إلى القيام بالأعمال الصعبة، كما يتضح ذلك في تناول الأفكار، وحدد هرمانز 1970 H.Hermans مظاهر الدافع إلى الإنجاز في عشرة وهي: (1) مستوى الطموح، (2) سلوك تقبل المخاطرة، (3) الحراك الاجتماعي، (4) المثابرة، (5) توتر العمل أو المهمة، (6) إدراك الزمن، (7) التوجه نحو المستقبل، (8) إختيار الرفيق، (9) سلوك التعرف، (10) سلوك الإنجاز.

2-خصائص الأفراد مرتفعي الدافع إلى الإنجاز:

لقد أعطى العديد من الباحثين مجموعة من الخصائص للأفراد الذين يتميزون بدافعية مرتفعة للإنجاز، وذلك نتيجة للأبحاث والدراسات التي قاموا بها، فذكر جونسون وماكيلاند سنة 1982 أن هؤلاء

الأشخاص يتميزون ب: الثقة بالنفس في تحقيق الهدف، وتوفيقهم في إتمام العمل باستمرار وشعورهم بالمسؤولية إزاء العمل باستمرار، يتخيلون مشاعر الفشل والنجاح، لديهم حب الإنجاز، وضع أهداف ممكنة التحقيق، التخطيط بعناية، تبرير العوائق والصعوبات عقلانياً، معرفة كيفية الحصول على المساعدة وإستغلالها، فحص وتقييم التقدم في العمل، استعمال المهارات، احترام الوقت.

وبالتالي فإن الشخص الإنجازي:

*يميل الى المواقف التي يكون فيها مسؤولاً فيها، فيتوصل الى حلول المشكلات ومثل هؤلاء الأشخاص لا يرضون بالصدفة، ولا بالأعمال التي تنطوي على نوع من النجاح السهل، وإنما يرضون بالأعمال التي يبذل فيها جهداً شخصياً، وتحقق ما لديه من قدرات ومهارات.

*يميل الشخص الإنجازي إلى تبني أهداف إنجازية متوسطة، كما يقوم خلالها بمخاطرات محسوبة، ووفقاً لنموذج أتكينسون إن موقف المخاطرة المعتدلة يرفع من مستوى توقع النجاح، وبالتالي فهو يحقق أقصى إشباع للدوافع، وهذا المستوى من الإنجاز ينقل الفرد استراتيجياً إلى مستويات أعلى من احتمالات النجاح.

*يسعى الشخص الانجازي إلى تقييم لما أنجزه أي انه يقوم بتغذية راجعة لأعماله، ويراجع أيضاً الطريقة التي حقق بها أنجزه، فيكون بذلك على وعي تام بمدى تحقيق أنشطة العمل للأهداف وللأهداف الموضوعية وذلك وفق مدخلات العمل ومخرجاته.

3- منشأ الدافع إلى الإنجاز:

كيف تنشأ الدافعية إلى الإنجاز عند الفرد؟

أغلب الدراسات تشير إلى أن معاملة الوالدين للأبناء هي العامل الهام في ظهور وإرتقاء الدافع إلى الإنجاز عند الأبناء.

حيث يشير Meccllelande 1953 أن الدافع للإنجاز ينمو في الأسر والثقافات التي تركز في أساليبها التربوية على الإستقلال والاعتماد على النفس لدى الأطفال، حيث بالمقابل تكون الدافعية للإنجاز منخفضة لدى الأسر التي تعود الطفل على الإتكالية والإعتماد على والديه"، وتوصلت دراسات أخرى إلى أن عامل الاستقلال كمتغير في الرعاية الوالدية يرتبط بمستوى الدافعية للإنجاز.