

ما يقوم به الناس والحيوانات من تصرفات بصدد بعض الاهداف . وبعبارة أخرى ، فإن الدوافع متحولات متدخلة لا نلاحظها مباشرة بل نستنتجها من السلوك ، أي مما يقال ويفعل . فيمكن أن نلاحظ ، مثلاً ، أن طالباً من الطلاب يعمل جاداً في كل مهمة يكلف بها وي بذل جهوداً صابرة من أجل إتقان الانجاز ، فنستنتج من ذلك وجود دافع الى الانجاز ، أو الى مواجهة التحديات من أي نوع كانت . إلا أن التاكيد من صحة الاستنتاج يقتضي تكرار الملاحظات بحيث يمكن تقضي امكانية وجود دوافع أخرى .

وإذا كانت استنتاجاتنا حول الدوافع صحيحة ، فنحن نملك أداة عظيمة من أجل تفسير السلوك . والواقع أن معظم تفسيراتنا اليومية للسلوك تجري ضمن حدود الدوافع . فإذا سئلت عن سبب وجودك في الجامعة ، فإن الجواب المألوف والمتوقع هو أنك تريد أن تتعلم أو لأنك تحتاج الى الشهادة الجامعية من أجل أن تحصل على عمل جيد أو لأن الجامعة هي المكان المناسب لتكوين الصداقات واقامة الصلات التي ترغب فيها . وقد ترى أنك في الجامعة لأن هذا هو الامر الذي تتوقعه منك أسرته ولأن أحد أهدافك المفضلة هو التطابق مع ما يتوقع منك . والاقرب الى الصحة هو أنك تتابع دراستك الجامعية من أجل مركب من كل هذه الحاجات . ومن يفهم دوافعك يفهم ، بالتالي ، سبب تصرفاتك . ومن أجل ذلك يركز علماء النفس الجياديون الذين يدرسون سلوك الأفراد على الدوافع . والواقع هو أن كثيراً من نظريات الشخصية هي ، في الحقيقة ، نظريات حول الدوافع .

وتساعد الدوافع ، أيضاً ، في القيام بتنبؤات حول السلوك . فإذا استطعنا أن نستنتج دوافع شخص ما من عينة من سلوكه ، وإذا كانت استنتاجاتنا صحيحة ، فنحن في موقع ممتاز من أجل التنبؤ بما يمكن أن يقوم به المرء في المستقبل . فالشخص الذي يسعى الى إيذاء الآخرين سوف يمرر عن عدوانيته في مواقف عديدة ومختلفة . وهكذا ، ففي حين لا نخبرنا الدوافع عما سيحدث بالضبط ، فإنها تعطينا فكرة حول عدد من الامور التي يمكن ان يقوم بها الشخص . فالشخص الذي يحتاج الى الانجاز سيميل جاداً في المدرسة والمصنع والمكتب وفي عدد من المواقف الاخرى .

فاذا كان عالم النفس (أو أي شخص كان) يعرف ان لدى زيد من الناس حاجة قوية الى الانجاز ، فانه سوف يستطيع ان يقوم بتنبؤات مضبوطة الى حد معقول عن الصور التي ستعبر ، بها ، رغبة الانجاز القوية عن نفسها في سلوك زيد . فالدوافع هي حالات عامة تؤهلنا للتنبؤ بالسلوك من عدد كبير من المواقف المختلفة .

الدارات الدافعية :

لبعض الدوافع ، لا كلها ، طبيعة دورية . فهي تنشأ وتستجر سلوكاً يقود الى هدف ثم تنتهي عندما يتحقق الهدف ويتم بلوغ الغرض . فالمرحلة الاولى هي ، اذن ، مرحلة الدافع الذي ينشأ حين تفتقد العضوية شيئاً أساسياً من أجل حياتها . وهذا هو أحد معاني الحاجة . فالرجل الذي ينقصه النوم ، مثلاً ، هو رجل في حاجة الى نوم ، وهذه الحاجة تولد الدافع الى النوم . ومدمن المورفين الذي لم يحصل على الحقنة اللازمة في الوقت المناسب يحتاج الى المخدر . وهذه الحاجة تولد الدافع الى المورفين . وقد ينشأ الدافع . أيضاً ، عن مشيرات محيطية، كصورة مثيرة جنسياً مثلاً . وقد تستجر الحالة الدافعية من جانب الافكار والذكريات عندما تضاف عوامل معرفية الى الدارة الدافعية . وغالباً ما تستعمل كلمة « الحاجة » لتشير الى حالة دافعية ، بدلاً من أن تشير الى نقص في شيء أساسي للحياة العضوية ، وذلك على الرغم من أن هذا الاستعمال يقود ، أحياناً ، الى الالتباس . فيقال ان لدى الناس حاجة أو دافعاً الى الانجاز أو الى الانتماء أو الى السلطة . وهذه الحاجات صفات للشخص ويقال انها تعود ، في أصولها ، الى خبرات الفرد وتعلبه . فهي تنشأ عندما تحدث بعض الامور . فالشخص الذي ينتمي الى أسرة تلح على معايير عالية في الانجاز ، مثلاً ، يمكن أن ينشأ حاجة . أو دافعاً ، الى الانجاز (أي الى أداء ما يكلف به من مهام على أحسن وجه ممكن) ، ومثل هذا الدافع الى الانجاز يستجر الى النشاط عندما يواجه هذا الشخص مهمة تتحدى قدراته بصورة معتدلة .

والمرحلة الثانية في الدارة الدافعية هي السلوك الذي تستدعيه الحالة الدافعية . فالجوع ، مثلاً ، يدفع الحيوان الى التنقيب عن طعام . وهذا السلوك ينجح . عاجلاً

أو أجلاً، ويخضع من الحاجة والحالة الدافعية على حد سواء . وبعبارة أخرى ، فإن سلوك الحيوان التنقيبي أداتي في إيجاد الطعام وخفضه دافع الجوع .

وهكذا يكون سلوك العضوية وسيلة لبلوغ المرحلة الثالثة للدارة الدافعية ، أي مرحلة اشباع الحاجة أو خفض الحالة الدافعية ببلوغ الهدف . فنقص الماء في الجسم ، في حالة العطش مثلاً ، ينتج حاجة وحالة دافعية (المرحلة الاولى) تستثير سلوكاً تنقيبياً (المرحلة الثانية) لإيجاد الماء الذي هو الهدف (المرحلة الثالثة) . فالشرب يزود الجسم بالماء ويروي العطش فتنتهي الحالة الدافعية . إلا أن الحاجة إلى الماء ستعود للظهور ثانية، وستعبر العضوية، من جديد ، الدارة الدافعية نفسها .

وتتوقف الاهداف ، بطبيعة الحال ، على الدوافع والحاجات الفعالة . وبعض الاهداف موجبة كالطعام والاشباع الجنسي والرفقة مثلاً . فهذه أهداف يحققها المرء أو يحاول تحقيقها . أما الاهداف السالبة ، فهي تلك التي يحاول المرء الهرب منها وتجنبها بوصفها مواقف خطيرة أو محرجة أو غير سارة .

ويرى بعض علماء النفس أن شيئاً ما يجب أن يضاف إلى الدارة الدافعية البسيطة لجعلها أكثر فائدة في فهم طبيعة الدافعية البشرية . وهذا الشيء الذي يجب أن يضاف هو المعرفة . والمعرفة تشير إلى عمليات عقلية كالتفكير والتذكر والادراك والاحساس والتخطيط والاختيار . والشكل (٥ - ١) يقدم مثلاً عن الدارة الدافعية المعرفية . وهي دارة بسيطة يؤدي ، فيها ، السلوك الموجه نحو هدف إلى بلوغ هذا الهدف (المكافأة والاشباع) والاعلام حول الهدف يترد إلى الخلف من أجل أن يؤثر في المراحل اللاحقة .

إن الدارة الدافعية المعرفية في الشكل (٥ - ١) تبدأ بالمدخلات الاثارية الواردة في المحيط الخارجي أو من المحيط لداخلي أو من الذاكرة . وهذه المدخلات تنشيء حالة دافعية هي وعي لا مكان الاشباع . لنفترض ، مثلاً ، أن شخصاً ما يتذكر الاسم المتعة التي قضاها في آخر مرة ذهب ، فيها ، إلى المسرح (مدخل اثاري من الذاكرة) . إن هذه الذكرى تؤدي إلى وعي إمكان الاستمتاع من جديد إذا

- الحالات الداخلية
 - الماكرو
 - المخطط
 - الآثارية :
 المدخلات



وعلى امتداد
الأنشاع



اختيار
الهدف



نحو هدف
السلوك الوجه



الكفاءة
الانشاع

الشكل (١ - ٥)

الدائرة الدافعية مضافا اليها عوامل معرفية

ذهب الى المسرح مرة أخرى (وعي امكان الاشباع أو الحالة الدافعية) . وبالنظر الى وعي امكان الاشباع (نشوء الحالة الدافعية) ، فسوف يخطط هذا الشخص لتحقيق الاستمتاع بقضاء سهرة مسرحية . وسوف يستقر عن موعد تقديم مسرحية جديدة وسوف يخطط للذهاب الى المسرح (الانخراط في السلوك الموجه نحو هدف) . وأخيراً فإن الاشباع الامكاني يتحول ، عندما يأتي موعد الذهاب الى المسرح ، فيصبح واقعاً بدلاً من أن يكون مجرد امكانية : فهذا الشخص يذهب أخيراً ، الى المسرح .

وتكتمل الدارة عندما يرتد الاعلام المتصل بالاشباع والمكافأة (الهدف) الى مرحلتي وعي امكان الاشباع واختيار الهدف ليغذيها . فإذا تعادل الاشباع المتحقق مع الاشباع المتوقع أو الامكاني ، فان وعي امكان الاشباع يستعد في ذلك الحين . وبعبارة أخرى ، فان الدافع يلبي ، عند ذلك ، وتكتمل الدارة . أما اذا لم يكن هناك تعادل بين الارواء الحالي والارواء المتوقع ، فان الحالة الدافعية ستبقى (الدافع لا يلبي) ، وسوف توضع خطط جديدة لتحقيق الاشباع ، فربما كانت المسرحية المقدمة من النوع الذي لا يرتاح له الشخص المعني بحيث لم تحقق له المتعة التي كان يتوقعها . وعند ذلك ، فان الجالة الدافعية تبقى فعالة (أي غير مشبعة) ، وسوف يضع ذلك الشخص خططا جديدة لتلبيتها .

ان اضافة العوامل المعرفية الى الدارة الدافعية تساعدنا على فهم الدوافع البشرية . فسوف تساعدنا على تيجيبين فهمنا لدارتنا الدافعية . وينبغي أن نحفظ بشكل هذه الدارة في أذهاننا خلال المناقشات التي سترد في مكان آخر من هذا الفصل . ومهما يكن من أمر ، فان الشكل البسيط للدارة الدافعية الذي قدمناه مناسب للدوافع البيولوجية التي سنتقل ، الآن ، الى مناقشتها .

الدوافع البيولوجية :

للدوافع البيولوجية جذورها العميقة في الحالة الفيزيولوجية للجسم . وهناك دوافع عديدة من هذا النوع تشمل الجوع والعطش والجنس وتنظيم الحرارة والنوم

وتجنب الالم والحاجة الى الاوكسجين • وتركيزنا ينصب ، في هذا القسم ، على
دوافع الجوع والمعلش والجنس •

نشوء الدوافع البيولوجية :

تستجر عدة دوافع بيولوجية ، عند نقاط انطلاقها ، من جانب شروط الجسم
الفيزيولوجية المتوازنة • وقد تحدثنا ، بشيء من التفصيل ، عن آلية التوازن في
الفصل السابق • الا انه يجب أن نكرر ، للمرة تلو المرة ، ان هذا التوازن في العمليات
الجسمية الفيزيولوجية الباطنية امر حاسم بالنسبة الى حفظ البقاء • فيجب ألا تكون
حرارة الجسم مفرطة الارتفاع ولا مفرطة الانخفاض • ويجب ألا يحتوي الدم على
أكثر مما ينبغي من المشحونوم ولا على اكثر مما ينبغي من الخموضه • وينبغي أن
تحتوي أنسجة الجسم على كمية كافية من الماء ، وهكذا دواليك بالنسبة الى كل
مظاهر التوازن •

وقد اكتشف علماء الفيزيولوجيا العديد من الآليات التي تحافظ على شروط
متوازنة للجسم • فلتأمل الضبط الفيزيولوجي الآلي لحرارة الجسم في نقطة قريبة
من ٣٧ درجة مئوية • ان الحرارة تبقى ، عادة ، حول هذه النقطة لان هناك آليات
تتيح للجسم رفع حرارته وخفضها • فاذا تجاوزت حرارة الجسم درجة معينة في
ارتفاعها ، تدخل التعرق وما يليه من تبريد بالتبخر ليخفف من درجة الحرارة • واذا
هبطت درجة حرارة الجسم الى ما دون مستوى معين ، فان الشخص المعني سيمسك
الى بعض التدابير التي تؤدي الى اكتساب الجسم حرارة اضافية •

وآليات التوازن مدعومة من جانب سلوك ضابط أو مدفوع • فهبوط
الحرارة ، مثلاً ، يخلق حالة دافعية يستجيب لها الشخص بسلوك ضابط ، كارتداء
ثياب صوفية أو زيادة اشتعال المدفأة او اغلاق نافذة وما شابه • وعندما تنقص
الجسم مواد أساسية : كالطعام والماء ، تنطلق عمليات آلية تستهدف المحافظة على
المواد المتناقصة • ولكن الحصول على الطعام والماء من الخارج يجب أن يتم
باجلأ أو آجلاً • فاختلال حالة التوازن خلق حاجة تدفع الانسان أو الحيوان الى

السمي وراء الطعام والماء • وهكذا تنشأ الدوافع البيولوجية عن اختلال التوازن ،
في حين يرمي السلوك المدفوع الى استعادة التوازن المختل •

وفي الدم ، أيضاً ، هورمونات ذات أهمية في نشوء بعض الدوافع البيولوجية •
فالدافع الجنسي ، مثلاً ، يرتبط ، لدى الحيوانات الدنيا ، بالمستويات الهرمونية •
اما لدى الانسان ، فان المثيرات الحسية أهم من المستويات الهرمونية في استجرا
الدافع الجنسي • وتلعب المثيرات الحسية ، أيضاً ، دوراً هاماً في نشوء دوافع
أخرى : فرائحة طعام شهية يمكن أن تثير الجوع لدى شخص ليس بعيداً ، من
الناحية البيولوجية ، عن مستوى التوازن • وربما كان الالم أفضل مثال حول دافع
ناشيء عن اثاره حسية • فالالم يعمل كدافع وينشأ ، كلياً ، عن اثاره حسية •
فالالم يعمل كدافع وينشأ ، كلياً ، عن اثاره حسية • وبعض المثيرات — كتلك التي
تنتج الالم مثلاً — تستجر الدوافع فطرياً ، ولكن مثيرات أخرى تصبح قادرة على
ذلك من خلال عمليات التعلم • وتلعب العوامل المعرفية ، بدورها ، دوراً هاماً في
نشوء الدوافع البيولوجية • فالذكريات والافكار الجنسية ، مثلاً ، قادرة على اثاره
الدافع الجنسي •

دافع الجوع :

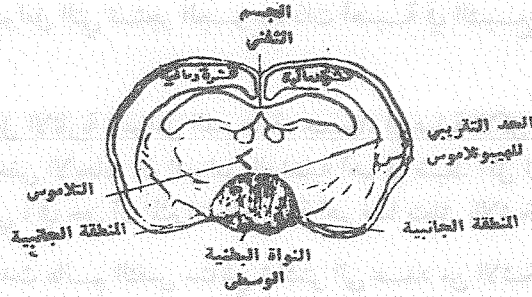
وصلت الابحاث المبكرة التي جرت في بدايات هذا القرن الى نتيجة مضادة أن
أصل دافع الجوع هو تقلصات المعدة • وهذه هي نظرية المثير الموضوعي للجوع •
الا أن التجارب اللاحقة بينت ان العلاقة بين الجوع وتقلصات المعدة ضعيفة فني
أحسن الاحوال •

وقد بحث علماء النفس والفيزيولوجيا طويلاً عن شروط أخرى في الجسم •
تستجر الجوع • فقد قيل مثلاً ان معدلاً عالياً من استعمال سكر الدم أو الفلوكوز ،
كما يحدث بعد ركض سريع مثلاً ، يمكن أن يكون سبباً في الجوع • فقد تبين ،
مثلاً ، ان خفض مستوى سكر الدم عن طريق حقنة انسولين يؤدي الى الجوع ، في
حين ان اعطاء الشخص نفسه مقداراً من الفلوكوز يمكن أن يزيل الشعور بالجوع ،

ودلت بعض التجارب على أن حقن حيوان شبع بدم حيوان جائع يؤدي الى الجوع لدى الحيوان الاول ، في حين أن الجوع يزول لدى الحيوان الجائع اذا حقن بدم حيوان شبع . الا أن دراسات أخرى بينت ضعف العلاقة بين الجوع ومستوى سكر الدم في الاحوال السوية: فالفرق ضئيل بين مستوى سكر الدم في حالة الشبع وبينه في حالة الجوع .

وقد اشارت فكرة حديثة أخرى الى أن هناك تغيرات استقلابية تحدث عندما ينخفض مخزون الطاقة ، وان هذه التغيرات تحدث الشعور بالجوع . وقد ذكرت بعض الدراسات ان نقص المخدرات الغذائية في الجسم يطلق هورموناً في الدم يكون مسؤولاً عن الشعور بالجوع . وإشارة اطلاق هذا الهورمون تنطلق ، فيما تراه الدراسات ، من الهيوتالاموس . هذا الهورمون يشير الى ان الجسم في حاجة الى المزيد من الطاقة .

ويرى علماء الفيزيولوجيا ان هناك منطقتين في الهيوتالاموس معينتين بدافع الجوع ، بالرغم من اختلاف العلماء بشأن العمليات الدقيقة التي تمارس ، بها ، هاتان المنطقتان تأثيرهما في دافع الجوع . والمنطقة الاولى هي المنطقة الجانبية من الهيوتالاموس (الشكل ٥ - ٢) التي تعتبر ، كلاسيكياً ، منطقة الاثارة . فالحيوان يأكل عندما تثار هذه المنطقة . ومن جهة أخرى ، فاذا اُتلفت ، فإن الحيوان يتوقف عن الاكل جوعاً ما لم يتلق عناية خاصة . والمنطقة الثانية التي تضبط دافع الجوع في الهيوتالاموس هي المنطقة البطنية الوسطى (الشكل ٥ - ٣) ، وهي مجاورة للمنطقة الجانبية وتقع في وسط الهيوتالاموس . وهي تعد ، كلاسيكياً ، مسؤولة عن كف دافع الجوع . فاثارة هذه المنطقة يوقف عملية الاكل ، في حين أن تلتفها يؤدي بالحيوان الى شهية نهمة لا تعرف الشبع : فهو يتصدى للطعام تصدي المفرس ويأكل كميات هائلة . الا أن دافع الجوع لدى هذا الحيوان يختلف بعض الشيء عنه لدى الحيوانات السوية . فهو أكثر تدقيقاً في اختيار طعامه ، واقباله على الطعام السيء المذاق اضعف من اقبال الحيوان السوي الجائع . وكذلك فإن الفأر الذي تلت ، لديه ، المنطقة البطنية الوسطى من الهيوتالاموس لن يكدح للحصول على



الشكل (٥ - ٢)

مقطع جبهي لدماغ فأر يظهر ، فيه ، الهيبتالاموس وحدوده التقريبية

الطعام كدح الفئران السوية الجائعة . " الا " انه يبالغ في الاكل اذا توفر له الطعام بسهولة ودون جهد بحيث قد يبلغ وزنه ثلاثة أضعاف وزن الفأر السوي المماثل له في العمر . واذا انقضت فترة ، على هذا التلف وما يؤدي اليه من نتائج ، ثبتت الحيوان عند مستوى وزنه الجديد وتحددت وجباته بموجب هذا المستوى .

ويتوقف الاكل نتيجة لعدد من المؤثرات العاملة في المنطقتين الجانبية والوسطى من الهيبتالاموس . ان تناول الطعام يعيد التوازن المخل الى وضعه السوي ، وعندما يستعاد التوازن المفقود يتوقف الاكل . وقد تعلمنا المثيرات الحسية ، من مرأى الطعام ومذاقه ورائحته ، كما قد تعلمنا المثيرات الناجمة عن عملية الاكل ، أيضاً ، بأننا تناولنا المقدار الكافي من الطعام . " الا " ان هذه العوامل الحسية ذات أهمية ثانوية لان الحيوانات تستطيع أن تضبط كمية طعامها في حال اثاره الفم من جانب الطعام . ففي احدى التجارب ، كان على الفأر أن يضبط قضيماً ليحصل على غذاء سائل يصل ، عبر انبوب ، الى المعدة مباشرة . ومع ذلك ، فقد استطاع هذا الفأر ان يضبط كميات طعامه . وقد بينت تجارب أخرى ، ان التوقف عن الاكل مضبوط ، الى حد بعيد ، لدى الفأر بهورمون يسمى الكوليسيستوكينين ينطلق في الدم عندما يبلغ الطعام الامعاء . وتشير هذه التجارب الى أن هناك عوامل في

الدم ، غير العوامل التي تستجر الجوع ، ذات أهمية في الشبع أو التوقف عن الأكل .

والعوامل الاثارية وعوامل الدم هامة، جميعها، في عملية الأكل لدى الانسان . وقد ذكرت بعض الابحاث ان العوامل الداخلية أهم في ضبط أكل الاشخاص ذوي الوزن الطبيعي ، في حين أن المثيرات الخارجية أهم فيما يتعلق بالاشخاص البدينين .

وقد تحدث عالم النفس ستانلي شاشتر الى عدد من الاشخاص العاديين والبدينين لاستخراج أنماط سلوكهم في الأكل . وقد انطلق شاشتر من فرضية مفادها ان الأكل من جانب البدينين (الذين يزيد وزنهم عن المعدل السوي بما يتراوح بين ١٤ و ٧٥ بالمائة) لا يتوقف على المفاتيح نفسها التي يتوقف عليها سلوك الأكل لدى أصحاب الوزن السوي . وبموجب نتائج ، يقول الاسوياء انهم يشعرون بالجوع ويأكلون استجابة لاشارة داخلية . وهذا يعني انهم يحسون بالجوع عندما يعانون احساسات جسدية متصلة بالجوع : ويقال ان سلوك الأكل لدى هؤلاء الاشخاص واقع تحت ضبط متحولات فيزيولوجية . اما البدينون فهم أكثر تأثراً بالاشارة الخارجية . وهم ينزعون الى الأكل استجابة لامور مثل الموعد ومقدار الطعام ونوعه .

وخلاصة القول هي أن شاشتر يعتقد أن هناك درجة عالية من التوافق بين الحالات الجسمية الداخلية وسلوك الأكل لدى الاشخاص الاسوياء ، في حين أنه لا وجود لمثل هذا التوافق فيما يتعلق بالاشخاص البدينين . فما هي بواث الأكل لدى هؤلاء الاخيرين ؟

لقد تبين لشاشتر ان عملية الأكل محددة ، لدى الاشخاص البدينين ، باشارات متصلة بالطعام كرؤيته أو تذوق طعمه أو استنشاق رائحته ، أو ربما مجرد ذكره لفظياً . وبالرغم من أن هذه الاشارات تؤثر في عملية الأكل لدى كل الناس الى حد ما ، فان دورها المألوف هو بيان المتوفر من الطعام للأكل ومقداره ومكان وجوده .

ولكن شاشتر يلمح الى كون هذه الاشارات تعلم الشخص البدين ، حالياً ، انه جائع .

واذا كان ذلك صحيحاً، فان البدينين يشعرون بالجوع طالما ان الاشارات المتصلة بالطعام موجودة ويأكلون طالما يكون الطعام متوفراً . أما الاشخاص الاسوياء ، فهم يدؤون الاكل ويتوقفون عنه عند ظهور حالة فيزيولوجية معينة (الجوع) وزوالها .

ومن أجل التحقق من صدق هذه الفرضية قام رتشارد نيسبيت ، أحد زملاء شاشتر ، بتفحص نتائج رؤية الطعام على استهلاكه . وقد زود نيسبيت أشخاصاً بدينين وأسوياء لم يتناولوا وجبة الغداء بشطائر من اللحم البقري . وقد أعطى بعضهم شطيرة واحدة وأعطى آخرين ثلاث شطائر ، ولكنه أبلغهم ، جميعاً ، انهم يستطيعون الحصول على المزيد من التلاجة اذا أرادوا . وقد بينت النتائج ان البدينين أكلوا عند وجود المزيد من الطعام (٣ شطائر) أكثر مما أكلوه في حال تقديم المقدار الأقل (شطيرة واحدة) . ومن جهة أخرى ، كان الاسوياء أكلوا ، في الحالتين ، المقدار نفسه ، أي المقدار الذي يحتاجون اليه للخلاص من الجوع . وهكذا ، فان الاشارات الخارجية هي التي ضبطت ، في هذه الحالة ، سلوك الاكل لدى الاشخاص البدينين .

وقد تبيّن لشاشتر وزملائه ، أيضاً ، ما يلي :

- ١ - الاشخاص البدينون يأكلون من الطعام الطيب المذاق أكثر مما يأكله "الاسوياء" ، في حين أنهم يأكلون أقل مما يأكل الاسوياء من الطعام السيء المذاق .
- ٢ - الاشخاص البدينون يتناولون وجبات أقل من الوجبات التي يتناولها الاسوياء ، ولكن المقادير التي يتناولونها في الوجبة الواحدة اكبر .
- ٣ - البدينون أسرع أكلاً من الاسوياء .
- ٤ - البدينون يأكلون مقادير من الطعام أكبر من التي يتناولها الاسوياء حين

يكون الحصول على الطعام يسيراً ، ولكنهم لا يبذلون جهداً مساوياً لجهد الاسوياء من أجل الحصول على الطعام حين يصعب الوصول اليه .

وأغرب واقعة في نتائج شاشتر هو التشابه الكبير في أنماط سلوك الأكل بين الأشخاص البدينين والقران التي تلفت المنطقة الوسطى في الهيوتالاموس لديها . ويخلص شاشتر الى ان هذه النتائج يمكن أن تكون مفتاحاً لفهم اسباب فشل معظم محاولات علاج البدانة .

وربما كانت الوسيلة الوحيدة لضبط الجوع لدى الأشخاص البدينين هي السيطرة على كل الاشارات المتصلة بالطعام ، وهو أمر يسهل الحديث عنه ويصعب تنفيذه .

دافع العطش :

ما الذي يحمل العضوية الحيوانية والبشرية على الشرب ؟ اننا نقصد اننا أصبحنا ، اليوم ، قريبين جداً من الجواب . فكما كان الامر بالنسبة الى الجوع ، سادت نظرية تتصل بالمثير الموضعي بعض الوقت . فقد قيل ان جفاف الغشاء المخاطي في الفم هو الذي يثير دافع العطش ويحصل العضوية على الشرب . وقد قيل ، أيضاً ، ان جفاف هذا الغشاء صورة عن نقص الماء في أنسجة الجسم . وذكرت عدة أدلة لدعم هذه النظرية . فاذا جرى إيصال الماء الى المعدة ، مباشرة ، عبر أنبوب ، فان من الضروري انقضاء بعض الوقت قبل أن يزول الشعور بالظمأ . وهذا الوقت هو الفترة الضرورية لتبلغ الرطوبة التي بدأت في المعدة غشاء الفم المخاطي . ومن جهة أخرى ، فان ترطيب الفم بوضع قطرات من الماء كاف لازالة الشعور بالعطش مؤقتاً .

الا ان عدداً من التجارب الاحداث عهداً بين أن جفاف غشاء الفم المخاطي لا يكفي لضبط كمية الماء التي يحتاج اليها الجسم لاعادة التوازن المختل الى سابق عهده وان كان كافياً لحمل العضوية على رشف بضع قطرات من الماء . فقد تبين من

التجارب والملاحظات أن الكلب الظامى ، مثلاً ، يتناول كمية من الماء تتناسب مع مدة حرمانه من الشرب . وجفاف غشاء الفم المخاطي لا يكفي لضبط الكمية اللازمة لان هذا الغشاء يترطب منذ القطرات الاولى . وهكذا ، فلا بد ان يكون ضبط العطش والشرب ناجماً عن عمليات تجري داخل الجسم نفسه .

ولابد ، كي نرى الامر ضمن سياق أوسع ، من أن تساءل عن كيفية حفظ الجسم للماء ومخافظته على مستوى معين من تركيز السوائل الجسمية . ان هذا التركيز مضبوط من جانب آليات فيزيولوجية معقدة يلعب ، فيها ، أحد الهرمونات دوراً حيوياً . وهذا الهرمون يضبط نقص الماء في الجسم من خلال الكليتين .

ويستجر دافع العطش والشرب من جانب شرطين جسيمن هما : نقص الماء في الخلايا وانخفاض حجم الدم . فعندما ينقص الماء في السوائل الجسمية ، فانه يفادر باطن الخلايا مؤدياً الى جفافها . وهناك ، في الوجه الامامي للهيوتالاموس ، أعصاب تطلق دقات عصبية عندما يصيبها الجفاف . وتعمل هذه الدقات بوصفها اشارة للعطش والشرب . والعطش المثار بنقص الماء في هذه الاعصاب يسمى عطش الجفاف الخلوي . ويؤدي نقص الماء في الجسم ، أيضاً ، الى انخفاض حجم الدم . وهذا الانخفاض في حجم الدم يؤدي ، بدوره ، الى انخفاض في التوتر الشرياني (ضغط الدم) . وهذا الانخفاض في الضغط يثير الكليتين اللتين تطلقان ، عند ذلك ، خميرة تسمى الرينين . والرينين مسؤول ، من خلال عدد من الخطوات ، عن تشكيل مادة معروفة باسم « انجيوتنسين » تسير في الدم وتستطيع أن تستجر الشرب .

وتسمى فكرة الجفاف الخلوي وانخفاض حجم الدم فرضية النضوب المزدوج . ويمكن أن يتبين المرء كيف تعمل الآليتان بعد فترة من التدريبات الرياضية الشاقة : فالجسم يفقد كمية من الماء فتجف اعصاب الوجه الامامي من الهيوتالاموس ، وينخفض حجم الدم ، فيثار العطش ويشرب الشخص لاعادة ترطيب الخلايا ولرد حجم الدم الى مستواه السوي .

لماذا يتوقف الشرب ؟ ان توقف الشرب ، على المدى القصير ، يقع ، احتمالاً ،

تحت ضبط مشيرات من المعدة والفم • وهناك فكرة تقول ان الفم هو نوع من العدادات : فعندما يجري مقدار معين من الفعالية العضلية أثناء الشرب ، يقع كف على عملية الشرب • اما على المدى الطويل فان الشرب يتوقف لان الجسم أخذ من الماء ما يكفي لاعادة ترطيب الخلايا ولرد الدم الى مستواه السوي •

الدافع الجنسي :

يمكن ذكر الدافع الجنسي بين الدوافع البيولوجية على اعتبار انه يتوقف على شروط فيزيولوجية ، بلاسيما لدى الحيوانات الدنيا • الا ان هذا الدافع ، وان عاملناه معاملة الدوافع البيولوجية ، يختلف ، من عدة جهات نظر ، عن الجوع والعطش •

ان الدافع الجنسي ليس ، أولاً ، استجابة لنقص في مادة ما من مواد الجسم ولا يستجر ، بالتالي ، باختلال ما في توازن الجسم • ولا ينشأ الدافع الجنسي كذلك ، والامر واضح لدى الانسان على الاقل ، عن زيادة في بعض المواد كالهورمونات • فمستوى التيستوستيرون ، وهو الهورمون الذكري الذي يعد أكثر العوامل مسؤولية عن الدافع الجنسي ، يبقى ثابتاً ، نسبياً ، لدى الرجال من البشر ولدى ذكور الحيوانات العليا • فلاتبدو التذبذبات في مستوى هذا الهورمون منصلة بالسلوك الجنسي لدى الذكور • والامر نفسه صحيح بالنسبة الى اناث البشر : فليس بين المستوى الهورموني والسلوك الجنسي علاقة كبيرة • ومن جهة أخرى ، فان هناك ، لدى عدة أنواع من الحيوانات الدنيا ، كالقطط مثلاً ، ارتباطاً قوياً بين وجود مقادير كبيرة من الاستروجين ، وهو الهورمون الانثوي ، في الدم وبين السلوك الجنسي • فحين تكون الحيوانات الدنيا في مرحلة من النشاط الجنسي ، يكون مستوى الاستروجين في الدم مرتفعاً • وهناك وجهة نظر ثانية يختلف ، بموجبها ، الدافع الجنسي عن الجوع والعطش هي ان هذا الدافع ليس ضرورياً من أجل بقاء الفرد بالرغم من أنه ، دون شك ، ضروري من أجل المحافظة على بقاء الانواع •

ان الدافع الجنسي ، يستثار ، أولاً ، لدى الحيوانات العليا والانسان ، من جانب مشيرات خارجية ، والتعبير عنه يتوقف على التعلم الى حد بعيد جداً . وقد يكون المثير الذي يستجر هذا الدافع بصرياً ، كمرأى شريك جنسي جذاب . وترتبط الروائح ، كما ترتبط المثيرات الرمزية في حالة الكائنات البشرية ، بالسلوك الجنسي . وهذه المثيرات الجنسية متوفرة بغزارة في مجتمعاتنا : فالجنس موضوع أكثر الاغاني والافلام والمسرحيات والكتب ، وهو متضمن في الاعلان ويشكل أساس العديد من الدعايات التجارية .

وتلعب العادات والخبرات دوراً في التعبير عن الدافع الجنسي ، أكبر لدى الحيوانات العليا ، بما فيها الانسان ، مما لدى الحيوانات الدنيا . ويمكن ان تبين ذلك بالمقارنة بين الفئران والقروود . فالفئران التي تربى في عزلة تتزاوج بصورة سوية في أول مرة يصادف ، فيها ، الفأر شريكاً جنسياً في وقت مناسب . أما لدى القروود والانسان ، فالامر مختلف تماماً . فالقروود التي ربيت في عزلة عن أقرانها يجب أن تتعلم التزاوج ، ويمكن أن تعاق اجتماعياً بالعزلة المبكرة الى درجة تجد ، معها ، صعوبة كبيرة في هذا النوع من التعلم . والتنوعات المعروفة في السلوك الجنسي البشري – بما فيها ما يسبى بالانحرافات – يوضح أن التعلم والخبرة يلعبان دوراً هاماً أهمية كبرى في طرق تعبيرنا عن الدافع الجنسي .

الاهداف والدوافع والحاجات المتعلمة :

للتعلم دور كبير في الدافعية . فالتعلم يؤثر ، مثلاً ، تأثيراً كبيراً في الطرق التي يعبر ، فيها ، عن الدوافع البيولوجية في السلوك . وبالرغم من أن هذه الحالات الدافعية تنشأ ، الى حد بعيد ، عن الحاجات البيولوجية ، فإن التعبير السلوكي عنها يتخذ عدداً من الاشكال المتعلمة . والدافع الجنسي مثال واضح . فالطرق التي تتعلم الناس أن يعبروا ، بها ، عن دوافعهم الجنسية متنوعة حقاً . والاكل مثال آخر . فالدافع ينشأ عن حاجة بيولوجية مشتركة ، ولكن ما يفضل شخص يمكن أن يكرهه شخص آخر . وكل ذلك يعود الى ما تعلمنا ان نجبه والى ما تعلمنا ، أيضاً ، ان نفر منه ونكرهه .

الآن ان للتعلم دوراً أكبر في الدافعية . فكثير من الاهداف التي نسعى وراءها لا تلبي ، مباشرة ، حاجات بيولوجية ، هذا اذا كانت تلبيها حقاً : فهذه الاهداف متعلمة . ويمكن للحالات الدافعية والحاجات ان تستجر ، من خلال التعلم ، من جانب احداث لا تنشأ عنها فطرياً . وأخيراً ، فان بعض الحالات الدافعية تخلق بالتعلم . ومثل هذه الدوافع هي محصلة الخبرات الخاصة المتعلمة التي اختبرها الشخص أثناء نموه .

الاهداف المتعلمة :

تعلم الناس والحيوانات العمل من أجل أهداف لا تلبي الحاجات البيولوجية فطرياً . وهذه الاهداف تسمى الاهداف المتعلمة أو الثانوية . والاهداف المتعلمة ، في الاساس ، عملية بسيطة . فهي تحدث عندما يقترن مثير حيادي لم يصبح ، بعد ، هدفاً بحاجة بيولوجية أي بهدف أولي . وقد يكون الهدف الاول شيئاً يتقرب منه الفرد ويحاول بلوغه (الهدف الموجب) أو شيئاً يهرب منه ويتجنبه (الهدف السالب) . وسوف يتعلم الناس والحيوانات العمل من أجل مثيرات اقترنت بالاهداف الاولى الموجبة . وهكذا يتعلمون الاهداف الثانوية الموجبة . وسوف تتعلم العضويات ، أيضاً ، الابتعاد عن المثيرات التي اقترنت بالاهداف الثانوية السالبة . وهكذا يتعلمون الاهداف الثانوية السالبة . ويقدم وولف تجربة كلاسيكية تبين كيفية تعلم الاهداف الثانوية . فقد علم وولف عدداً من قروود الشمبازي الحصول على عنقود غنّب بوضع قطعة معدنية في شق آلة تعطي العنقود عند دس القطعة المعدنية فيها . وقد تعلمت القروود هذا الامر سريعاً وتعلمت ، بذلك ، قيمة القطعة المعدنية كهدف في حد ذاتها . وقد تبين ذلك باعطاء القروود مهمة كان عليها ، فيها ، العمل من أجل الحصول على قطع معدنية . فقد علمت على رفع صناديق ثقيلة الوزن للحصول على القطع المعدنية . وفضلاً عن ذلك فقد علمت بالجهد نفسه الذي يعمل ، به ، الناس للحصول على المال . وقد قامت بتجميع القطع المعدنية بالرغم من ان استعمالها غير ممكن الآن عندما توضع آلة تقديم الغنّب قرب اقتصاصها .

كم يدوم هذا النوع من التعلم ؟ ان الكائنات البشرية تكتسب عدداً من الاهداف الثانوية المتعلمة وتحتفظ بها معظم حياتها . فهل نستطيع تفسير كون الناس يعملون بجهد ونشاط وصبر لبلوغ بعض الاهداف بمجرد قولنا ان هذه الاهداف اقترنت ، ذات مرة ، بهدف أولي ؟ ان ذلك صعب التصديق . فنحن نحتاج الى شيء أكثر من ذلك لتفسير ثبات الاهداف المتعلمة أو الثانوية . وأحد التفسيرات هو أن هناك دوافع أخرى تتدخل لدعم السلوك الموجه نحو هدف ثانوي . ولنتأمل ، للتشيل على ذلك ، فتى فقيراً يصبح مليونيراً . انه يعمل ، في البداية ، من أجل المال لانه يحتاج اليه ليعيش . ويصبح المال هدفاً ثانوياً موجباً لانه متصل بالاهداف الأولية . الا انه ، مع مرور الوقت ، يلبي دوافع أخرى بالعمل . فالعمل يمثل بالنسبة اليه ، مثلاً ، وضعه في مواقف تتجدها ويلبي حلها دافعي الانجاز والكفاءة لديه . وعمله يجعله على اتصال بأشخاص آخرين ويلبي ، بذلك ، دوافع الانتماء عنده . وهكذا ، فإن العمل من أجل الهدف المتعلم الاصيل الذي هو المال يلبي ، أيضاً ، دوافع أخرى . انه يواصل العمل من أجل المال ويجمع منه ما يفوق حاجته بكثير ولكنه يعمل ، في الواقع ، من أجل أهداف أخرى . والاهداف هي التي تغيرت . وبالرغم من أنه يستطيع ان يقول انه يعمل من أجل المال ، فانه يعمل الآن ، في الواقع ، من أجل أهداف مختلفة . ان هذا المثال يبين ان ما يبدو ثابتاً لهدف متعلم موجب هو ، في الواقع ، تغير في الاهداف التي يسمى الكائن ورادها .

وهناك تجربة أخرى لميلر تبين كيفية تعلم الاهداف الثانوية السالبة . فقد وضعت فئران ، بمعدل فأر في كل مرة ، داخل صندوق أبيض مصطله باب عن صندوق آخر أسود . وعلى أرض الصندوق الأبيض شبكة يمكن ، من خلالها ، اتصال صدمة كهربائية ، وفي البداية ، يوضع الفأر في الصندوق لمدة ٦٠ ثانية لا يطبق ، فيها ، أي مشير . وبعد ذلك ، ولفترة ٦٠ ثانية أيضاً ، ترسل الى أوضعية الصندوق صدمات قصيرة بمعدل صدمة كل خمس ثوان . وفي نهاية هذه الفترة يفتح الباب للفأر بين الصندوقين وتزايد قوة الصدمة تدريجياً . ولكن الفأر يستطيع الهرب من الصدمة بالمصير الى الصندوق الأسود . وتكرر العملية خلال عشر فترات مختلفة ولا تستعمل الصدمة ، بعد ذلك ، أبداً .

وتوضع الفئران ، من جديد، وخلال خمس فترات مختلفة، في القفص الابيض مع بقاء الباب مفتوحاً بين الصندوقين . وكما هو متوقع ، كان الخوف المشرط مسع الصندوق الابيض من القوة بحيث كان يدفع الفئران الى العبور ، مباشرة ، الى الصندوق الاسود . وبعد هذه الفترات الخمس ، يفلق الباب ولكن فتحه يبقى ممكناً بإدارة مقبض فوق الباب مباشرة . وتدير الفئران المقبض صدفة خلال سعيها للهرب وتكتشف ، بذلك ، طريقة لهذا الهرب . وخلال ١٦ محاولة ، تعلمت الفئران ادارة المقبض بسرعة تتزايد مرة بعد مرة . وبعد ان تتعلم الفئران استجابة ادارة المقبض جيداً ، يرتب الوضع بحيث لا تعود هذه الاستجابة تؤدي الى فتح الباب . وبدلاً من ذلك ، يمكن فتحه بالضغط على رافعة . والفئران تتعلم بسرعة هذه الاستجابة أيضاً .

ان القفص الابيض الذي لم يكن ، في الاصل ، مثير خوف أصبح ، خلال القسم الاول من التجربة ، موضعاً لهذا الخوف لانه المكان الذي تلقى الصدمات فيه . وبعبارة أخرى ، فان الفئران تعلت الخوف من الصندوق الابيض . ويبين القسم الثاني من التجربة أن الخوف الناشيء عن الصندوق الابيض قد دفع الى سلوك الهرب . وهكذا اصبح الصندوق الابيض هدفاً ثانوياً سالباً ، أي مثيراً يجب الهرب منه . بعد ان اقترن بالصدمات .

ومن المهم أن نشير الى أن عملية تعلم الاهداف الثانوية هذه متضمنة في الكثير من المخاوف الانسانية . فمعظم الامور التي تخيفنا ، الآن ، وقد أصبحنا راشدين لم تكن تبعث الخوف فينا خلال طفولتنا . وبعبارة أخرى ، فقد صرنا الى التخوف من بعض الامور والاشياء من خلال عملية تعلم اقترنت، فيها ، هذه الامور والاشياء بأحداث مثيرة للخوف أولية أو فطرية . والاشياء التي تعلستنا الخوف منها هي أهداف ثانوية سالبة ونحن نتعلم ، اذ ذاك ، عادات أخرى للهرب منها وتجنبها . وهذه الاحداث الباعثة على الخوف وانواع السلوك التي تدفع اليها تستمر في العادة ما لم تؤدي الى اضطرابات تحمل على العلاج، وبالتالي على التخلي عنها .

الحاجات والدوافع المتعلمة :

لقد رأينا كيف يجري تعلم الاهداف . واذا تأملنا الحالة الدافعية . في حد ذاتها ، فاننا نتبين أن التعلم يلعب دوره هنا أيضاً . فيمكن لبعض المواقف والمثيرات أن تثير حالات دافعية من خلال التعلم . فأنت لا تشعر بالجوع لأنك ، بيولوجياً ، في حاجة الى الطعام فقط . بل تشعر أيضاً ، بالجوع لأن موعد الوجبة قد حان . ولأنك رأيت شيئاً سال له لعابك . وبمباراة أخرى ، فإن نشوء دافع الجوع قد أشرط للموعد أو لمراى الطعام . فالدافع قد استثير ، اذن ، من جانب مثيرات لم تكن فعالة في اثارته قبل التعلم . لقد ذكرنا تجربة الفئران في القفص الابيض مثلاً على تعلم الاهداف الثانوية السالبة . ولكنها . من أجهة أخرى . تبين . أيضاً ، أن الدافع يمكن ان يستثار من خلال التعلم . فالصندوق الابيض الذي كان غير ذي نفع في استشارة الخوف أصبح ، بعد اقترانه بالصدمات الكهربائية ، قادراً على استجراح دافع الخوف . الا انه ينبغي لنا ان نلاحظ ان تأثير التعلم في الدوافع لا يخلق حالات دافعية جديدة . فما يحدث هو أن مثيراً غير فعال ، أولاً ، يصبح قادراً على استجراح دافع . وهذا هو ما نعنيه ، عادة ، عندما نتحدث عن دافع متعلم .

وغالباً ما يستعمل تعبير « الحاجة المتعلمة » عندما تخلق الحالات الدافعية ، حالياً ، من خلال التعلم . وبرز الامثلة هي الحاجات الاجتماعية أو ، كما تسمى ، أحياناً ، الدوافع الاجتماعية . وهي تسمى اجتماعية لانه يجري تعليلها (أي تظهر) من خلال تفاعلات الاطفال الاجتماعية مع آبائهم ومعلميهم وغيرهم من الاشخاص ذوي الاهمية في حياتهم ، ولأن أهداف هذه الدوافع غالباً ما تتضمن أشخاصاً . فبعض الاطفال ، مثلاً ، يتعلمون الحاجة الى الانجاز نتيجة لعمليات تعلم معقدة . وهذا يعني انهم يتعلمون السعي وراء انجاز أشياء صعبة . وينمي الاطفال ، أيضاً ، نتيجة لخبرات تعلم مختلفة ، دوافع اجتماعية اخرى كأن يكونوا كراماً مع الآخرين والاعتماد عليهم والتسلط والاستمتاع بالخبرات الحسية وما شابه . والامر يحتاج منا أن نقارب ، الآن ، الدوافع الاجتماعية عن كثب .

الدوافع الاجتماعية :

الدوافع الاجتماعية هي الحاجات المعقدة التي تشكل ينايع عدد من الافعال

البشرية . وهي تسمى اجتماعية لأنها ، كما رأينا في المقطع السابق ، متعلقة ضمن الرهوط الاجتماعية ، لا سيما في الأسرة ، خلال نمو الاطفال ولأنها تشمل أشخاصاً آخرين . وهذه الدوافع ، وهي بشرية بوجه خاص ، يمكن أن تبدو حالات عامة تؤدي الى عدد من أنواع السلوك الخاصة . ولا يتوقف الامر عند كونها تحدد الكثير من أفعال الانسان ولكنها دوافع مستمرة ، لا تشبع كلياً ، قط ، عبر السنين الطويلة . فما يكاد المرء يبلغ هدفاً حتى يتوجه الدافع نحو هدف آخر . فإذا كان لدى شخص ما ، مثلاً ، حاجة الى الانتماء - أي حاجة الى صنع صداقات - فإنه يمكن أن يقيم علاقات صداقة مع واحد من المتصلين به ، ولكن ذلك لا يشبع الدافع . فهذا الشخص مدفوع الى الامر نفسه مع آخرين وإلى المحافظة على الصداقات بمبدأ أن يقيما . وهكذا تكون الدوافع الاجتماعية خصائص عامة وثابتة لشخص ما . وبما أنها متعلقة ، فإن قوتها تختلف اختلافاً كبيراً من شخص الى آخر ونتيجة لذلك ، فهي جزء هام من أوصاف الشخصية ومن الفروق الدائنة بين الافراد .

ومن أجل كل هذا : يعطي فهم الدوافع الاجتماعية تبصراً بالسلوك الانساني الفردي والجملي . ولكن الدوافع الاجتماعية صعبة الدراسة . ولحدي الصعوبات تقوم على تحديد ما تكون عليه الدوافع أو الحاجات . ان الجدول الذي سنورده بعد قليل يقدم قائمة بالدوافع الاجتماعية . الا ان هذه القائمة تقتصر على بيان ما هو مقصود بفهم الدوافع الاجتماعية استناداً الى بعض الامثلة . الا ان دوافع أخرى يمكن أن تضاف الى هذه القائمة ، كالحاجة الى القبول والكيان والقوة مثلاً . وفضلاً عن ذلك ، فإن علماء النفس مختلفون فيما يتعلق ببعض الدوافع الواردة في هذه القائمة ، وما اذا كان يجب أن يمدوها هامة أو تافهة . وسوف تقتصر ، في الصفحات التالية ، على مناقشة الدوافع التي تحظى بالقدر الاكبر من اتفاق علماء النفس عليها والتي قام ، بصدها ، قدر وافر من الابحاث .

بعض المواقف الاجتماعية الرئيسية :

الصفات	هدفه وأثاره
الخضوع	الخضوع للآخرين سلبياً - السعي وراء تلقي الأذى واللوم والتقد وقبولها •
الإنجاز	إنجاز مهمات صعبة - منافسة الآخرين وتجاوزهم •
الانتماء	السعي وراء التعاون مع الآخرين والاستمتاع به - تكوين صداقات •
الهدوان	التغلب على المعارضة بالقوة - القتال والانتقال للأذى - التصغير من شأن الآخرين والسخرية بهم •
الاستقلال	التحرر من القيود والالتزامات • الحرية في التصرف وقفاً للهوى •
الابطال	السيطرة على ضروب الفشل بجهود متجددة • تجاوز الضعف والحفاظة على الكبرياء واحترام الذات ضمن مستوى عال •
الدفاع	الدفاع عن الذات ضد الهجوم والتقد واللوم • تبرير الذات وتبرئتها •
التسلط	ضبط سلوك الآخرين والتأثير فيه - القيادة •
العرض	ترك انطباع لدى الآخرين - ان يكون مرئياً ومسموعاً من جانبهم •
تجنب الأذى	تجنب الألم والأذى الجسدي والمرض والموت •
تجنب المهانة	تجنب الاذلال - لجم العمل خشية الفشل •

الرعاية	مساعدة المرضى والعاجزين جسدياً واجتماعياً والعناية بهم -- مساعدة الذين يعانون مشكلات .
النظام	ترتيب الاشياء -- تحقيق النظافة والتنظيم .
اللعب	تخصيص وقت الفراغ للرياضة والالعب والحفلات . الضحك من كل شيء وجعله موضوع فكاهة -- المرح وخفة الظل .
الرفض	البقاء في منأى عن الآخرين وعدم المبالاة بهم -- نبذ الآخرين أو صدهم .
الحسية	السمي وراء الانطباعات الحسية والاستمتاع بها -- الاستمتاع بالفنون .

وهناك صعوبة أخرى في دراسة الدوافع الاجتماعية تتصل بقياسها . فقد قلنا ان هذه الدوافع تستتج من السلوك . ولكن أية أنواع من السلوك يجب أن نستعمل في استنتاجاتنا المتصلة بالدوافع الاجتماعية ؟ ان السلوك نفسه يمكن أن ينشأ عن دوافع مختلفة ، والدافع نفسه يمكن أن يؤدي الى ضروب مختلفة من السلوك . فقد تعمل جاداً للحصول على علامات عالية لانك تشعر بحاجة قوية الى الانجاز أو لانك تشعر بحاجة قوية الى الاتساء والى أن تحظى بتقدير من جانب أساتذتك . ومن يشعر بحاجة الى الانجاز يمكن أن يصبح عضواً نشيطاً في منظمة سياسية أو اجتماعية كما قد يحاول انجاز المهام التي يكلف بها على أحسن وجه ممكن . ولا يستطيع عالم النفس ان يعرف ، في عينة سلوكية محدودة ، ما اذا كانت الحاجة المعبر عنها هي حاجة الى الانجاز أو الى السلطة أو الى الاتساء أو أية حاجة اجتماعية أخرى . فهو في حاجة الى عينة واسعة من أنواع مختلفة من السلوك . وتحليل مثل هذه العينة يمكن أن يكشف عن كون الامور المختلفة المحققة أو المتخيلة تمكس دافعاً اجتماعياً مسيطراً أو أكثر .

قياس الدوافع الاجتماعية :

يحتاج عالم النفس ، من أجل قياس الدوافع أو الحاجات الاجتماعية التي اكتشف موضوعات مشتركة تتبين من خلال عينات من الافعال المحققة أو المتخيلة . وقد اتخذ الممثل في قياس الدوافع الاجتماعية أربعة سبل عامة هي التالية :

- ١ - التقنيات الاسقاطية لدراسة الافعال المتخيلة . ٢ - استبانات القلم والورقة أو استمارات تضم أسئلة حول الافعال المحققة والمتخيلة . ٣ - ملاحظات السلوك في نماذج معينة من المواقف مصممة للكشف عن الدوافع الاجتماعية . ٤ - تحليل النتائج الادبي والفني لمجتمع كامل من أجل تكوين فكرة عن الدوافع الاجتماعية الرئيسية لهذا المجتمع في زمن معين من تاريخه .

وتقوم التقنيات الاسقاطية على الفكرة القائلة ان المرء سوف يقرأ مشاعره وحاجاته الخاصة في المادة المبهمة أو المقعدة البنيان . وبعبارة أخرى ، فان وصف الفرد لهذه المادة سوف يبرر عن دوافعه الاجتماعية لانه « يسقط دوافعه عليها » . وقد أثبتت صور الاشخاص والمواقف فائدتها الكبرى في اطلاق الخيال الدافعي . فاذا أعطي شخص ما عدداً من هذه الصور ، فمالاً ما تتلامح موضوعات واقعية من خلال القصص التي يرويها عن تلك الصور . فيمكن ، مثلاً ، لشخص ما ، عندما تعرض عليه صورة رجل وراء مكتب ، أن يروي قصته عن عمله الشاق في سبيل انجاز شيء ما . واذا عرضت عليه صورة غلام واقف فقد يروي قصته عن أحلام انجاز لدى هذا الغلام . وموضوع الممثل والانجاز هذا يمكن حاجة الى الانجاز . وقد يروي شخص آخر قصصاً تتضمن موضوع حاجة الى الانتماء أو الى السلطة وغير ذلك أيضاً . ويمكن وضع علامات لهذه القصص والموضوعات بحيث تستخرج درجات مختلفة من الدافع الاجتماعي .

وقد طورت استبانات الشخصية واستماراتها من أجل قياس قوة بعض الدوافع الاجتماعية . وتتألف هذه الاستبانات من أسئلة للفرد تتصل بسلوكه النموذجي ، أي بما يمكن أن يفعله في بعض المواقف . وسلم ادواردز للتفضيلات الشخصية مصمم لقياس الدوافع الاجتماعية المذكورة في جدول الدوافع السابق عرضه .

وهناك طريقة ثالثة لتبين الدوافع الاجتماعية هي خلق مواقف تكشف ، فيها ، أفعال الشخص دوافعه الاجتماعية السائدة أو تكشف ما اذا كانت هذه الدوافع قد تغيرت من حيث قوتها . فيمكن قياس الحاجة الى الانتماء ، مثلاً ، بوضع الشخص في موقف اختيار بين الانتظار في غرفة مع أشخاص آخرين أو الانتظار وحيداً . ويمكن قياس عدوانية الاطفال بتركهم يلعبون بدمى وملاحظة عدد الاستجابات العدوانية التي تصدر عنهم . وقد يدرس العدوان عن طريق توجيه اهانة للشخص المفحوص وتبين ما اذا كان يرد بطريقة غاضبة .

وان أحد أهم أنواع دراسة الدوافع الاجتماعية هو تحليل علاقتها بالاحداث التاريخية . فيمكن للباحث ، مثلاً ، أن يدرس الدوافع الاجتماعية لمجتمع ما في طرفين تاريخيين مختلفين قطعياً (كأن يدرس الدوافع الاجتماعية في المجتمع الانكليزي في عهد الامبراطورية الاستعمارية البريطانية وبعد زوال هذه الامبراطورية) . والفكرة القائمة وراء هذا النوع من الدراسة هي ان لكل فترة تاريخية دوافعها الاجتماعية الخاصة - وهي نوع من الدافع الاجتماعي الجماعي - في كل مجتمع من المجتمعات . ولقياس مثل هذه الدوافع الجماعية . يدرس الباحث الموضوعات التي تظهر في الادب الشعبي للمجتمع المدروس . وهكذا تستخدم الموضوعات الادبية بالطريقة نفسها التي تستخدم ، بها ، الموضوعات الفردية التي تطير من خلال القصص المروية عن الصور . وقد حلت بعض المحتصات من العهود القديمة السى العهود الحديثة . وتبدو الدوافع الاجتماعية السائدة في مجتمع ما ، في زمن معين ، منبئة بما سيحدث لذلك المجتمع في المستقبل القريب .

الحاجة الى الانجاز :

كانت هذه الحاجة أول ما درس تفصيلاً من الحاجات الاجتماعية - ونحن نعرف ، الآن ، الكثير حولها . والناس الذين يشعرون بحاجة الى الانجاز يسمون وراء تحقيق أشياء وراء تحسين أدائهم . وتنشأ الحاجة ، بالنسبة للذين يكون هذا الدافع قوياً لديهم ، عن مهمة ليست بالغة الصعوبة ولا بالغة السهولة ، وهي مهمة

يمتد الفرد أنها تنجز بالعمل الجاد . وتقاس قوة الحاجة الى الانجاز ، عادة ،
بالتقنيات الاسقاطية .

وبمجرد توفر المقاييس الاسقاطية للحاجة الى الانجاز ، رغب الباحثون في تبين
ما إذا كان دافع الانجاز يؤثر في الانجاز الحالي ، أي في أداء الفرد في المدرسة أو في
مهام تجريبية . ونتائج عدة دراسات تدعم التوقع القائل ان الافراد الذين يملكون
حاجة قوية الى الانجاز أفضل عملاً في المهمات من أولئك الذين تكون هذه الحاجة
ضعيفة لديهم . ويكون عملهم ، أحياناً ، أفضل في مستهل مهمة ما لان حاجتهم
القوية قد دفعتهم ، مسبقاً ، الى تعلم اشياء وتطوير عادات في العمل تجعلهم أكثر
كفاءة . وهم أسرع من الآخرين في تعلم مهمة جديدة ، في بعض الحالات ، وينجزون
المهام في وقت أقصر في حالات أخرى . ومهما يكن شكل انجازهم المتفوق ، فهم
يمتازون ، عادة ، في المهمات التي تكون على درجة من الصعوبة تكفي للتمييز بين
مختلف مستويات الاداء .

وهناك قياسات أخرى للأداء ، الى جانب المهمات التجريبية ، متصلة بالحاجة
الى الانتماء . فقد كشفت قياسات الانتماء ، عامة ، عن ترابط ، يبلغ ٠.٤٠ ، مع
الذكاء . ويمكن تفسير هذا الترابط بعاملين متشابهين . الاول هو أن وجود حاجة
قوية الى الانجاز ، حالياً ، يزيد الذكاء المقس زيادة ذات دلالة وان لم تكن كبيرة
في حد ذاتها . والسبب في ذلك هو أن الحاجة القوية الى الانجاز تدفع الشخص الى
تنمية بعض القدرات التي تدخل في قياس الذكاء . والعامل الثاني هو ان الذكاء
نفسه يؤثر في الحاجة الى الانجاز . فألمع الافراد هم ، الى حد ما ، أكثرهم مواجهة
لتحدي المهمات الصعبة . وترابطات علامات الحاجة الى الانجاز مع علامات الجامعة
مضللة . فالعلاقة تظهر في بعض الاحيان ولا تظهر في أحيان أخرى . وترابطات
الحاجة الى الانجاز مع علامات المدرسة الثانوية أوضح وذلك ، احتمالاً ، لأن
فواصل علامات الحاجة الى الانجاز والذكاء أكبر في المدرسة الثانوية منها في الجامعة .
والشيء المعروف ، احصائياً ، هو أن الترابطات تزيد حين تكون فواصل العلامات
التي تستند اليها كبيرة .

وهناك تأثير آخر للحاجة الى الانجاز في الاداء يتصل بالمجازفات التي يرتضيها الاشخاص الذين تكون هذه الحاجة قوية لديهم . فهؤلاء الاشخاص يحسون بدافع قوي الى النجاح . ولذلك ، فهم يفضلون العمل في مهمات تتوفر ، فيها ، احتمالات نجاح كبيرة . وهم لا يختارون العمل في مهمات بالغة الصعوبة يكون احتمال النجاح ، فيها ، ضعيفاً ، كما لا يفضلون العمل في مهمات سهلة لا تتوفر ، فيها ، التحدي ولا تلبية الحاجة الى الانجاز . وبصورة عامة ، يفضل الذين يشعرون بحاجة قوية الى الانتماء للعمل في مهمات معتدلة الصعوبة تعد بالنجاح .

ما هو مصدر الحاجة الى الانجاز ؟ لماذا يملك بعض الناس حاجة قوية الى الانجاز ؟ ان البحث يوحى بجواب محتمل هو ان دافع الانجاز ينشأ عن « تدريب استقلالي » خلال الطفولة ، وهذا النوع من التدريب يعني أن الاهل يطالبون الطفل ببعض الامور ، كأن يقف وحده على قدميه وأن يعرف طريقه في المدينة أو الحي وأن يخرج للعب وأن يحاول قضاء حاجاته بنفسه .

ونستطيع ، استناداً الى الدراسات الحضارية ، تقويم الاهمية النسبية للحاجة الى الانجاز في المجتمعات والمجموعات العرقية المتنوعة . وقد حلت القصص الشعبية لعدد من القبائل الهندية في أمريكا الشمالية ، مثلاً ، للحصول على علامة في الحاجة الى الانجاز لكل قبيلة . ثم درست نماذج تربية الاطفال لتحديد مدى الحاج كل قبيلة على التدريب الاستقلالي المبكر . وقد تبين أن الترابط بين القياسين على درجة مقبولة من الارتفاع .

وملاحظة طرق تربية من يحسون بحاجة قوية الى الانجاز توفر دليلاً مباشراً على العلاقة بين التدريب الاستقلالي والحاجة الى الانجاز . فقد لوحظ ، مثلاً ، ان هناك علاقة بين التدريب الاستقلالي الذي يتلقاه الصبيان من امهاتهم والحاجة الى الانجاز . ويبدو أن عدد فرص مطالبة الطفل بالتصرف المستقل ليس في أهمية التكبير في هذه المطالبة .

وليس من الصعب تبين الصلة بين التدريب الاستقلالي والحاجة الى الانجاز . فالتدريب الاستقلالي هو ، في حد ذاته ، تدريب على الانجاز . فبعض الاهل يعلمون

أطفالهم ، من خلال التشجيع والمكافآت ، وببعض العقاب أحياناً ، لمواجهة تحديات المهمات الصعبة بهدف استيعابها والسيطرة عليها . والاطفال الذين يصبحون نسي مهمات صغيرة يكتسبون ثقة بالنفس ويسعون وراء تحديات أخرى . والمزيد من النجاح يقوي النزوع الى بذل الجهد من أجل انجاز المهمات وتحسين الأداء . وأخيراً ، تصبح هذه المواجهة لمسائل الحياة من النبات والعمق في تركيب الشخصية بحيث نستطيع أن نقول ان هناك حاجة الى الانجاز . وهكذا نجد جذور الحاجات الراشدة الى الانجاز (وجذور عدد من الدوافع الاجتماعية الاخرى) في طرق تعامل الاهل مع أبنائهم .

وقد قبل ان الحاجة الى الانجاز على علاقة قوية بالنمو الاقتصادي للمجتمع . وهكذا ، فاذا وجد الباحثون دليلاً على دافع قوي الى الانجاز ، فانهم يستطيعون القيام بتنبؤات تتصل بالنمو الاقتصادي في المجتمع .

ومن خلال دراسة الدوافع الاجتماعية التي تظهر من خلال الثقافة الشمسية (ولاسيما من خلال كتب الاطفال) وربطها بالتاريخ الاقتصادي للمجتمع ، وجد الباحثون أن الحاجة القوية الى الانجاز ترتبط مع قرائن متنوعة للنمو الاقتصادي ، كاستهلاك الكهرباء مثلاً . وقد بينت هذه الدراسات أن الحاجة القوية الى الانجاز تأتي قبل الطفرات في النمو الاقتصادي وتنبأ بها . وقد ظهرت هذه العلاقة في عدة دراسات . الا أن العلاقة القوية بين الحاجة الى الانجاز والنمو الاقتصادي لا تعني ان هذه الحاجة تسبب النمو الاقتصادي . فقد ينجم هذا النمو عن عوامل أخرى . ومهما يكن من أمر ، فان معرفة الدوافع الاجتماعية السائدة في مجتمع ما تساعدنا على فهم تاريخه والتنبؤ بمستقبله . وهذا التطبيق لعلم النفس على التاريخ والاتجاهات المستقبلية جديد نسبياً ، لكنه مرشح لان يصبح واحداً من أكبر اسهامات علم النفس .

الحاجة الى الانتماء :

يشير هذا الدافع الى حاجة الشخص الى أن يكون مع الآخرين . وعلماء

النفس قادرون على تصنيف الناس وفقاً لدرجة حاجتهم الى الانتماء ، وذلك عن طريق استخدام طرائق شبيهة بتلك التي استخدمت في قياس الحاجة الى الانجاز . والافراد الذين يحسون بدرجة عالية من الحاجة الى الانتماء يسعون الى رفقة الآخرين والى المحافظة على علاقات ودية معهم . وتبدو الحاجة الى الانتماء ، فيما يتعلق بهم ، وكأنها ناشئة عن المواقف التي توفر امكانيات للوجود في صحة الآخرين . وقد كشفت روائز الموقف عن أن دافع الانتماء ينشأ ، أيضاً ، عن الخوف .

في احدى التجارب ، استخدمت مجموعتان من فتيات لا تعرف الواحدة منهما الاخرى . وقد التقت الفتيات ، عندما وصلن الى صالة التجربة ، برجل قال انه يدعى الدكتور غريغور زيلشتاين ، كان محاطاً بأجهزة تثير الإلتباء والرغبة . وقد أدلى الدكتور بحديث قصير يشرح فيه أهمية الصدمة الكهربائية في البحث ثم أعلم فتيات احدى المجموعتين (وهي المسماة بمجموعة الخوف الشديد) ان كل واحدة منهن ستلقى صدمة كهربائية مؤلمة ولكنها ليست مؤذية . وأعلم فتيات المجموعة الاخرى (المسماة بمجموعة الخوف الضعيف) ان كل واحدة منهن ستلقى صدمة كهربائية ضعيفة . وأوضح أن هناك فترة انتظار قصيرة قبل أن تبدأ التجربة وان في مقدور كل فتاة أن تبتذر وحدها أو في غرفة قريبة مع فتيات أخريات وسجل الخيارات ، وفي نهاية الحديث أعطى الدكتور كل فتاة حرية الاختيار بين المفادرة دون ابداء الاسباب والبقاء لمتابعة التجربة . وبعد ان اتخذت كل فتاة قرارها ، وقبل فترة الانتظار الموعودة ، انتهت التجربة بعد أن شرح الدكتور للفتيات غرضها .

وتلك هي نتائج هذه التجربة . لقد دبرفض ما يقرب من ثلث مجموعة الخوف الشديد متابعة التجربة ، في حين لم ترفض ذلك فتاة واحدة من المجموعة الاخرى . وقد تبين من اجابات الفتيات عن أسئلة استبانة صست لقياس الخوف من الصدمة . ان الخوف الشديد خلق لدى المجموعة الاولى ، وحدها ، دون المجموعة الثانية . اما بالنسبة لقياس الحاجة الى الانتماء ، فان ٢٠ فتاة من فتيات مجموعة الخوف الشديد الاثنتين والثلاثين قد اخترن الإنتظار مع الفتيات الاخريات . مقابل عشرين

فتاة من ثلاثين في المجموعة الثانية • وهكذا يكون مستوى الخوف قد أحدث فرقاً
ذا دلالة في اختيارهن •

وهكذا يبدو الخوف عاملاً هاماً في نشوء دافع الانتماء • وهناك تجارب
أخرى ، من النوع نفسه ، تؤكد وجود هذه العلاقة • وربما كانت مرحلة الطفولة
هي نقطة البداية في العلاقة بين الخوف والحاجة الى الانتماء • فالطفل الصغير يجد
الطمأنينة وهدوء البال لدى الآخرين حين يساوره القلق والخوف • وهكذا ، فقد
يكون الامر هو أن المرء يسعى الى وجود الآخرين المريح المطمئن حين يشعر بالخوف
في موقف تنوفاً ، فيه ، صحة الآخرين • وبعبارة أخرى ، فربما كان الشعور بالخوف
قد أصبح ، من خلال خبرات الطفولة ، مفتاحاً متعلماً للسعي وراء الصحة •

الحاجة الى القوة :

تختلف الحاجة الى القوة شدة من شخص الى آخر ويمكن قياسها عن طريق
التقنيات الاسقاطية التي نتحدثنا عنها في سياق حديثنا عن الحاجة الى الانجاز • ان
الاشخاص الذين يحسون بدرجة عالية من الحاجة الى القوة قد يحاولون التسلسط
على الآخرين • ولعل هذه هي أوضح طريقة تعبر ، فيها ، هذه الحاجات عن نفسها •
ومهما يكن من أمر ، فان الحاجة الى القوة وراء عدد كبير من التصرفات التي تصدر
عن الناس • وقد وصف ماكلياند (١٩٧٥) أربع طرق يعبر ، فيها ، دافع القوة عن
نفسه • وهذه الطرق هي كما يلي :

١ - يقوم الافراد بتصرفات وينجزون أعمالاً تكسبهم مشاعر القوة والسلطة
من مصادر خارجة عن ذواتهم • فقد يعبر الرجال عن دافع القوة بهذه الطريقة ،
مثلاً ، بملهم الى قراءة القصص المتصلة بالمنجزات الرياضية ، أو قد يرتبطون بقائد
يستمدون منه الشعور بالقوة •

٢ - يتصرف الافراد ويحققون منجزات تكسبهم مشاعر القوة من مصادر في
داخلهم • فقد يعبر الفرد عن دافع القوة ، مثلاً ، ببنائه جسداً قوياً وبالسيطرة على
حاجاته وانفعاته • ويقدر ما تكون المستلزمات امتداداً للذات ، يسكن للسوء أن

يعبر عن دافع القوة بمحاولة السيطرة على الاشياء ، كجمع الاسلحة والادوات والملابس الرياضية .

٣ - يتصرف الفرد بطبيرة تحقق له السيطرة على الاشياء والناس . فيمكن للمرء ان يجادل شخصا آخر بفرض افحامه في النقاش ، كما قد يدخل في منافسة ، من أي نوع كانت ، مع شخص آخر بفرض قهره . والغاية من وراء ذلك كله هو اكتساب سلطة أو تأثير في هذا الشخص .

٤ - يتصرف الفرد بوصفه عضواً في منظمة أو مناضلاً في سبيل هدف، وذلك بقصد تحقيق السيطرة على الآخرين من أعضاء المنظمة والمناضلين في سبيل الهدف نفسه . فمدير المؤسسة ، مثلاً ، قد يعبر عن دافع القوة من خلال آلية التنظيم ، كما قد يعبر الضابط عن هذا الدافع من خلال نظام تسلسل الامرة، في حين يعبر السياسي عنه من خلال الحزب أو السلطة .

ان نمطاً من هذه الانماط في التعبير عن دافع القوة يسيطر لدى كل شخص . الا ان المزيجات ممكنة ، كما أن نمط التعبير المسيطر غالباً ما يتغير مع العمر أو نتيجة لما يعانيه المرء من خبرات الحياة .

ويبدو ، بصورة عامة، ان دافع القوة أقل بروزاً لدى النساء منه لدى الرجال . وحين يظهر هذا الدافع لدى النساء ، فانه لا يحمل النزوع الى توكيد الذات الذي نجده لدى الرجال ، وذلك بالرغم من وجود استثناءات يمكن أن تخطر في بال كل قاري . والنساء أميل ، بصورة عامة ، الى التعبير عن دافع القوة بالتوجه الى العمل كمرشدات وموجهات ومستشارات وفي غير ذلك من ميادين الخدمة الاجتماعية . وكل هذه الاعمال توفر لهن بسط النفوذ والسيطرة ، ولو بصورة ودية ، على الآخرين .

التنقيب والجدارة وتحقيق الذات :

لا يكتسل بحثنا عن الدوافع ما لم تقدم وصفاً مناسباً لما يمكن أن يكون . لدى الانسان خاصة : أقوى الدوافع وأكثرها ثباتاً . وهذه الدوافع هي :

١ - الدافع الى سبر المحيط والتنقيب فيه •

٢ - الدافع الى استيعاب التحديات في البيئة والتعامل معها بكفاءة ، أي الدافع الى الجدارة •

٣ - الدافع الى تحقيق الذات أي الى أن يفعل الانسان ما هو قادر على فعله •

ودوافع التنقيب والجدارة وتحقيق الذات تعد فطرية بالرغم من أنه يمكن لاتجاهاتها والاحداث النوعية التي تنشأ عنها ، ان تكون موضع تعلم • فهي تعد جزءاً من التراث النوعي الحيواني والبشري • وهذه الدوافع باقية طيلة العمر واشباعها صعب ان لم يكن مستحيلاً • فحتى لو لبينا كل حاجتنا البيولوجية ودوافعنا الاجتماعية ، فاننا نواصل اختبار المحيط دون كلل أو ملل من النشاط الذي نمارسه في هذا السبيل • فلا يبدو علينا اننا قادرون على ان نتنظر ، في هدوء ، أن تنشأ حاجة بيولوجية أو دافع اجتماعي • فنحن نتصرف كما لو كنا مدفوعين الى البقاء على صلة مع العالم • وهذه الدوافع ، في بعض معانيها ، وراء أعظم منجزاتنا كما هي ، لسوء الحظ ، وراء اكبر ضروب فشلنا أيضاً •

واذا كان علينا أن تتنبأ بالسلوك البشري ونفهمه ، فعلينا أن نفهم هذه الدوافع حقها • وبعض نظريات الشخصية أفكار حول أهمية هذه الدوافع • وما يبعث على الدهشة والاستغراب هو ألا تكون هذه الدوافع قد شغلت ، في الماضي ، مكانة أكثر أهمية في علم النفس •

دافع التنقيب :

يغلب على الظن اننا قلما نحاول التفكير في مقدار الوقت والجهد الذي يصرفه الناس في مجرد تأمل الاشياء والتنقيب في المحيط ، فنحن ننفق الوقت والمال لزيارة أماكن جديدة والوقوف على موضوعات اهتمام حديثة • ونحن نستمع الى الراديو ونشاهد التلفزيون ونقرأ الصحف والمجلات والكتب • وأحد الدوافع التي تحصل على هذه القهاليات هو الاطلاع على الجديد كالتنقيب في العالم حولنا • ونحن نشعر

بالملل من تكرار الشيء القديم نفسه . وبعبارة أخرى ، فإن ما يلبي دافعنا التنقيبي سرعان ما تنقطع عن تلبية بحيث نكون مدفوعين الى التنقيب من جديد .

ولو راقبت سلوك طفل صغير ، فانك لن تحتاج الى وقت طويل قبل أن تقتنع بقوة الدافع الى التنقيب . فيسيطر على الطفل الصغير ، حين لا يكون آخذاً في الاكل أو نائماً . هذا الدافع والدافع الآخر المتصل به أي الدافع الى الجدارة . لنفترض اننا وضعنا طفلة قادرة على العجو وسط غرفة وراقبنا ما يحدث . فإذا لم تكن خائفة . فهي ستأخذ في العجو ملامسة الاشياء المتنوعة الموجودة في الغرفة ومعالجة اياها . وسوف يأخذ عدد من هذه الاشياء طريقة الى فمها ، ولكن هذه طريقة من طرق التنقيب في العالم . وكلما فقد شيء ما جدته انتقلت الى شيء آخر ثم آخر . ومثل هذا النوع من الفعالية يرهق الامهات المشغولات بتوجيه أنشطة أطفالهن التنقيبية الى سبل سليمة . ويبدو أن الاطفال يحصلون على شيء من الغبطة والرضى حين يسمح لهم بالتنقيب . فيهم يناغون محتاجين أثناء تنقيبهم في العالم المحيط بهم . فإذا أبعدنا عنهم الشيء الذي ينقبون فيه ، أو حزنناهم بحيث لا يصلون اليه . فانهم غالباً ما يعبرون عن عدم السعادة . وبعبارة أخرى ، فانهم يكتسبون . عندما يصب الاحباط دافع التنقيب ، بالطريقة نفسها التي يضيق بها الراشدون باحباط دوافعهم .

وهناك طريقة أخرى في النظر الى دافع التنقيب هي الحديث عنه بوصفه دافع بصون وحاجة الى الاثارة الحسية . فيمكن ان يقال ان الانسان مدفوع الى التنقيب في المحيط بفضولنا وحاجتنا الى الاثارة الحسية .

ما الذي سيحدث لو جرى هذا الامر أو ذلك ؟ ذلك سؤال نظرحه المرة بعد المرة . إنه يحرض الباحثين والعلماء على البحث لاكتشاف اجابات ، كما يحرض الفنانين على تجريب تأثيرات جديدة . وقد دلت التجارب على الحيوانات على أن الفضول ليس سمة مقصورة على الانسان . وفضول القرود المعروف جيداً يظهر في التجربة التالية : وضعت قرود في صندوق معلق له نافذتان مملتان في أحد جوانبها .

وقد ركب على كل نافذة مشير بصري مختلف عن المثير المركب على النافذة الاخرى .
وبما أن القروء تحوم باستمرار داخل الصناديق ، فسوف يتبقى للقرء أن يدفع احدي
النافذتين . فاذا دفع النافذة التي تحمل المثير رقم (١) ، فتحت النافذة بحيث يستطيع
القرء أن ينظر الى خارج الصندوق لعدة ثوان قبل أن تغلق النافذة من جديد . اما
اذا دفع النافذة التي تحمل المثير رقم (٢) ، فان لاشيء يحدث . وهكذا ، فان
المكافأة الوحيدة على تعلم التمييز بين المثيرين كانت امتياز النظر خارج النافذة التي
تفتح حين تدفع . وقد تعلمت القروء التمييز بسرعة مبرهنة ، بذلك ، على انها
مدفوعة بامكانية النظر الى خارج الصندوق . وعندما يتعلم حيوان ما دفع النافذة
الصحيحة ، فان عدد الدفعات التي ينفذها يصبح مقياساً لدافع الفضول لديه . وقوة
الدافع ، وبالتالي عدد الدفعات ، تتوقف على المنظر الذي يمكن للقروء أن تشاهده
عند فتح النافذة . فاذا كان هناك مشهد مثير للاهتمام ، كأن يكون هناك قرء آخر ،
أو قطار صغير يدور حول الصندوق ، فان عدد الدفعات يفوق ذلك الذي يمكن أن
يتم حين تطل النافذة على غرفة فارغة مثلاً .

ان الاهتمام بموضوع جديد ينزع الى الهبوط مع الزمن . ولكن الدافع
نفسه لا ينخفض . وهناك من القرائن الواضحة ما يدل على أن دافع الفضول غير
متعلم : فهو يظهر مبكراً لدى أطفال البشر ، كما شاهد لدى الحيوانات . وليس
هناك ، في كل الحالات ، ما يحمل على الاعتقاد بأنه كان موضوع تعلم .

وهناك دافع آخر متصل اتصالاً وثيقاً بالفضول هو الحاجة الى الاثارة الحسية
المتغيرة . وفي الحقيقة ، فربما كانت الحاجة الى اختبار الاثارة الحسية المتغيرة هي
الدافع الاساسي ، وكان التنقيب والفضول مجرد تعبيرين عن هذا الدافع . ويسكن
البشر على وجود الحاجة الى الاثارة الحسية المتغيرة ، على كل المستويات ، لدى
الراشدين من البشر . والتجربة التالية واحد من البراهين التي قدمتها الدراسات
التجريبية .

كان المفحوصون طلاباً جامعيين دفع لكل منهم عشرون دولاراً يومياً لمجرد

الامتلاء على سرير مريح لمدة ٢٤ ساعة في اليوم ، باستثناء الوقت اللازم للطعام ولشؤون النظافة الشخصية . وقد وضع كل سرير في قسرة منارة كان كل شيء فيها هادئاً باستثناء الصوت الصادر عن دوران مروحة كهربائية . وكان المفحوصون يضعون على أعينهم نظارات تسمح لهم برؤية الضوء دون الأشياء، كما كانوا يرتدون قفازات تغطي أيديهم وسواعدهم لخفض المبالغة والخبرة اليدويتين إلى حدتهما الأدنى . وخلاصة الأمر ، فقد رتبت كل الأوضاع لرد الاثارة والفعالية الحسيتين إلى مستواهما الأدنى . وقد يبدو ، للوهلة الأولى ، ان تلك كانت طريقة سهلة ومريحة لكسب المال . ولكن الواقع هو أن معظم المفحوصين سرعان ما وجدوا الوضع يفوق طاقتهم على الاحتمال إلى درجة رفضوا ، معها ، الاستمرار بعد مرور يومين أو ثلاثة . فقد بدؤوا بمعاناة هلوسات كان لبعضها نماذج غريبة ، كما كان بعضها الآخر شديد الشبه بالاحلام . وفقدوا حس الاتجاه في الزمان والمكان . واستمر هذا الأمر بعض الوقت بعد مغادرتهم لقمرة التجريب . وفقدوا ، كذلك ، قدرتهم على التفكير الواضح وحصلوا على علامات متدنية في مسائل بسيطة طلب اليهم حلها ، وكانوا غير قادرين على التركيز على أي شيء لفترة طويلة . والخلاصة هي أنهم بدؤوا يشبهون الأشخاص الذين يعانون من اضطرابات عقلية ، ولم يكونوا يتوقعون إلى أي شيء توقعهم إلى الخلاص من هذا الوضع بأي ثمن .

تلك كانت التجربة الرئيسية الأولى التي جرت بضد الحرمان الحسي ، وقد قام بها ، عام ١٩٥٤ ، بكستون وهيرون وسكوت . وقد تعددت الدراسات والتجارب منذ ذلك الحين ، وقيست كل أنواع العوامل المتصلة بهذا الموضوع . وقد تبين أن واحدة من التحولات الهامة كانت شخصية المفحوص المشترك في التجربة . فبعض الأشخاص يستطيعون تحمل العزلة الحسية أكثر من بعضهم الآخر . إلا أن النتائج لا تدع مجالاً للشك في أن الناس يحتاجون إلى تغييرات في المثيرات التي يختبرونها في الحياة اليومية .

دافع الجدارة :

يوجد لدى الإنسان ما يدفعه إلى مواجهة التحديات الحادثة في المحيط

واستيعابها . وهذا ما نطلق عليه اسم دافع الجدارة . وقد قيل ان هذا الدافع قد يكون الدافع الاساسي ، وان التنقيب والقضول والحاجة الى الاثارة الجنسية قد تكون مجرد تمييزاته عن حاجتنا الى السيطرة على المحيط . وسواء أكان الدافع الى الجدارة أساسياً أم غير أساسي ، فانه يلعب دوراً هاماً وثابتاً في السلوك الانساني . فالاهداف تبلغ ، والاعراض تحقق ، ولكن هذا الدافع لا يرتوي ، بل يستمر في الاتجاه بالسلوك نحو المزيد من ضروب الاستيعاب والسيطرة على خبرات المحيط والتحديات .

نفترض أننا ندرس الطفلة التي تحدثنا عنها في بحثنا لدافع التنقيب ، واننا ننظر اليها من وجهة نظر دافع الجدارة . فاذا كانت هذه الطفلة في برهة التقدم من الزحف الى الوقوف ، فسوف نلاحظ الجهد الذي تبذله من أجل النجاح في تنفيذ الوقوف . فهي تحاول ، تكراراً ، الاستعانة بقضبان سيرها للوقوف ، وتستمر في المحاولة بالرغم من أنواع الفشل التي يمكن أن تمنى بها مرات ومرات أثناء محاولاتها . وسواء أكان هناك من يراقب هذه الجهود أم كانت هذه الطفلة وحدها ، فانها ، اذا حققت ، في نهاية المطاف ، النجاح ، أصدرت صرقة انتصار ثم ظهرت بلامح الارتياح على وجهها . وهي تعمل ، ضمن طرق مماثلة ، من أجل أن تكون ناجحة في المحيط . عندما يدور الامر حول المشي وحول عدد من التحديات النمائية المتخذي . ان هذه الانتصارات الصغيرة في الطفولة تقدم لنا أمثلة حول ما هو مقصود حين نتحدث عن دافع الجدارة . فالطفلة تحاول استيعاب محيطها والسيطرة عليه بحيث تكون مؤثرة فيه . ودافع الجدارة عامل في المراحل الاخرى أيضاً ، ولكنه قبله يصحح امراً بالغ الصعوبة ان نحدد ، في المراحل العمرية المتقدمة ، ما اذا كان السلوك مدفوعاً بدافع الجدارة أم بأي دافع اجتماعي آخر ، كدافع الانجاز مثلاً .

وهناك مفهوم مرتبط ارتباطاً وثيقاً بدافع الجدارة هو التحريض الداخلي المعرف بوصفه حاجة الشخص الى ان يشعر بأنه كفء في التعامل مع محيطه . وهذا التحريض موصوف بأنه داخلي لأن اهدفه هي مشاعر داخلية بالجدارة والكفاءة . وبالمقابل ، فان التحريض الخارجي موجه نحو أهداف خارجة عن الشخص ، كالمال

أو العلامات أو الثناءات أو غير ذلك أيضاً . ولدافع الجدارة والتحفيز الداخلي وجوه عملية هامة لانهما مجرضان قوانين للسلوك البشري يمكن استخدامهما لجعل العاملين أكثر إنتاجية ولدعم توجه الطلاب الى التعلم .

ان طاقات الافراد المبدعة هي من أهم موارد المؤسسات الاقتصادية والعملية والتربوية . ومن أجل استنفار هذه الطاقات ، ينبغي تحريض الافراد على العمل . ومدراء المؤسسات والمشرفون عليها يقاربون مسألة التحريض والدفع من وجهتي نظر مختلفتين اختلافاً تاماً . ان وجهة النظر الاولى تدعي بأن الناس كسالى ، أصلاً ، يهربونهم في حاجة الى اشراف حثيث . وتقول هذه الوجهة : أيضاً ، ان الحوافز الخارجية ، كالمال ، هي الاقصر على دفع الناس الى العمل والإنتاج . اما وجهة النظر المناقضة الثانية : فهي تقول ان الناس سيحبون العمل اذا كان هذا العمل يلبي دوافع داخلية . وبعبارة أخرى ، فان السؤال المطروح هو التالي : ما الافضل تحريضاً للناس على العمل والإنتاج ؟ وبعبارة أخرى ، فان السؤال المطروح هو التالي : أي الأهداف الخارجية ، كالمال والمطل المأجورة وغير ذلك ، أم هي الأهداف الداخلية ، كمشاعر الجدارة والرضى عن الذات ؟ ان كل شيء يتوقف على الاجابة عن هذا السؤال .

ان المكافآت أو الاهداف الخارجية فعالة ناجمة ، ولدينا الكثير من الابحاث التي تثبت ذلك . فالتاس يعملون من أجل ذواتهم . وهي تبدو ذات كفاية خاصة في دفع الاداء القصير الاجل . اما الاداء الطويل الاجل والجهد الثابت والمستمر ، فانها مسألة أخرى . فدفع الناس الى العمل الصابر الدؤوب حتى يستوعبوا مسائل صعبة ، وليس الى العمل لمجرد شغل ساعات دوام محدد ، مهمة تبدو ، فيها ، الدافعية الداخلية أكثر كفاية وتأثيراً من الدافعية الخارجية . ويمكن الرقع من مستوى الدافعية الداخلية بجعل العمل أكثر امتلاء بالمعنى بحيث يحس العاملون انهم يقومون بعمل له أهمية حقاً . وهذا يعني ان يكون في العمل ما يشري المشاعر ويرفع الاحساس بقيمة الذات .

وهناك مسألة هامة تتصل بالمكافآت الخارجية هي ان استعمال هذه المكافآت يُنزع الى الخفض من الدافعية الداخلية : وهكذا يضعف مصدر هام من مصادر التحريض . وهناك مسألة أخرى تتصل بهذه المكافآت هي أنها تصبح غاية في حد ذاتها . فسوف يركز العاملون على المكافآت ويحاولون التحايل على نظام العمل بحيث لا يفعلون الا ما هو ضروري للحصول عليها .

وقد يكون الحل الامثل هو نوع من المزج بين المكافآت الخارجية والمكافآت الداخلية . فالتاس لن يعملوا اذا لم يعطوا مكافآت خارجية . ولكننا رأينا أن المكافآت الخارجية تخفض من مستوى الدافعية الداخلية ، ولاسيما عندما تمنح بصورة غير منتظمة ، كما هو الامر في النسبة المئوية على المبيعات أو المصنوعات وفي نظام العمل بالقطعة . وربما كان أفضل مزيج بين المكافآت الخارجية والمكافآت الداخلية يقوم على اعطاء اجور معزية لاجتذاب الناس الى العمل والاحتفاظ بهم فيه ، ثم جعل العمل من الجاذبية والامتلاء بالمعنى بحيث يستنفر دوافعهم الداخلية .

واللدافعية الداخلية دورها في التربية أيضاً . تذكر تجربتك في المدرسة ان معظم المدارس تستخدم العلامات كمكافآت خارجية خافضة ، بذلك ، من مستوى الدافعية الداخلية . ومن أجل ذلك ، يعمل معظم التلاميذ للحصول على العلامات الجيدة وليس في سبيل فهم الموضوع المدرس واستيعابه . وكون العلامات مركز الاهتمام أمر جلبي بالنسبة الى كل المعلمين . وربما امكن الحصول على التحريض الداخلي على العمل من خلال تخفيف الالاح على العلامات وتوسيع آفاق العمل . فيمكن ، على سبيل المثال ، في المرحلتين الثانوية والجامعية ، تكليف الطلاب بتحضير بعض موضوعات كل مقرر وتولي مسؤولية عرضها في الصف . فقد يحرض هذا التدبير دوافعهم الداخلية لان التعليم يمنحهم الاحساس بقيمة الذات .

تحقيق الذات :

يستبد دافع تحقيق الذات الى حاجة الانسان الى تنسية طاقاته أي ، بمباراة أخرى ، الى أن يفعل ما هو قادر على فعله . وهكذا ، فان محققين ذاتهم هم الاشخاص الذين يستخدمون قدراتهم استخداماً كاملاً . ولا ريب في ان هذه

الاهداف التي يجري السعي وراءها تختلف من شخص الى آخر . فهي تنفي ، بالنسبة الى بعضهم ، انجازا في الميدان الادبي أو في الميدان الفني . وهي تعني ، بالنسبة الى بعضهم الآخر ، القيادة السياسية أو الاجتماعية . وهي تعني ، بالنسبة الى فريق ثالث، مجرد أن يعيشوا حياتهم مليئة دون أن تكبلهم قيود مواضع المجتمع وقواعده وتقاليده دون وجه حق .

والتنظير في دافع تحقيق الذات يمدد حاجة تقع في قمة هرم من الحاجات المتسلسلة أو الدوافع . وهذه الحاجات أو الدوافع هي ، بدءاً من الحاجة الى تحقيق الذات التي تقع في أعلى الهرم وحتى القاعدة ، هي التالية :

— الحاجة الى تحقيق الذات .

— حاجات التقدير ، كالحاجات الى المكانة والنجاح واحترام الذات .

— حاجات الانتماء والحب ، كالحاجات الى المحبة والانتماء وتعيين هوية الذات .

— حاجات السلامة ، كالحاجات الى الامن والاستقرار والنظام .

— الحاجات الفيزيولوجية ، كالجوع والعطش والجنس .

ان ترتيب هذه الحاجات ذو دلالة من ناحيتين . فاذا أخذنا هذه الحاجات من أسفل الى أعلى ، فإن الحاجات الفيزيولوجية تأتي في أول الترتيب ، في حين تأتي الحاجة الى تحقيق الذات في آخره خلال نمو الشخص البشري . وهذا هو الترتيب الذي يجب أن تلبى هذه الحاجات بموجبه — وبمباراة أخرى ، يجب تلبية الحاجات الفيزيولوجية قبل* التمكن من مواجهة أية حاجة أخرى . وتأتي حاجات السلامة قبل تلك التي تملوها في الترتيب ، وهكذا دواليك . فالحائج ، مثلاً ، مشغول بمسألة الحصول على الطعام . وهو غير مهتم بمعرفة من أين يأتي طعام الغد (حاجة السلامة) لأن طعام اليوم هو الامر الهام . ولكنه اذا اطمأن الى طعام اليوم ، فإنه يستطيع أن يبدأ في الانشغال بحاجات سلامته وفي اتخاذ الخطوات اللازمة لضمان تلبية حاجاته الفيزيولوجية دائماً . وهكذا يتحرك الى حاجات السلامة . ونظام

الاولويات نفسه يعمل في كل درجة من درجات سلم الدوافع . فاذا كان لدى امرأة ما ، مثلاً ، عمل دائم أو كانت مطمئة الى تمكنها من الحصول على عمل آخر في حال فقدانها العمل الاول ، أي اذا أتمت تلبية حاجات السلامة لدى هذه المرأة ، فإن دور دوافع التقدير والالتناء يحل وتستطيع مواجهة أمر تلبيتها . فهي مدفوعة ، الآن ، بحاجاتها الى أن تكون محبوبة ومنتمة وناجحة ومقدرة لذاتها . واذا أتمت ، أخيراً ، تلبية هذه الحاجات ، فإن دافعها الرئيسي سوف يكون القيام بأعمال تحسن القيام بها وتستمتع به . وبذلك ، فإنها تلبى حاجتها الى تحقيق امكانياتها وتكون محققة لذاتها .

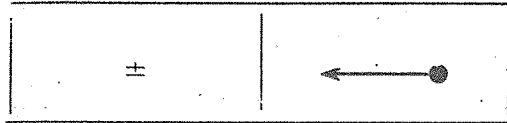
ان معظم الناس يقصرون عن تلبية دوافع درجات السلم جميعها . فالحاجات الفيزيولوجية تواجه مواجهة ناجحة في معظم المجتمعات وفي معظم الاحيان (ولو أن ذلك لا يمنع وجود من يعاني الجوع حتى في مجتمعات الغزارة بل الفيض) . وهكذا يتحرك معظم الناس نحو حاجات السلامة التي تشغل معظمنا . فالامن في العمل مسألة تشغل بال عدد وفير من الناس . ونحن في حاجة الى الشعور بالامن في بيوتنا وشوارعنا ومدارسنا وأعمالنا ، كما نحن في حاجة الى ضمانات تحمينا من تعسف من يملكون القوة في استعمالها . واذا توفرت لنا تلبية حاجات السلامة ، فإننا نمضي الى محاولة مواجهة حاجات المحبة والالتناء وتحديد هوية الذات ، أي شعور الفرد بكونه جزءاً من مجتمع ما ، أي جزءاً من أسرة أو مدرسة أو جمعية أو نادٍ الخ . . . واذا لبينا هذه الحاجات ، فنحن أحرار في العبور الى درجة أعلى في السلم ، أي الى حاجات التقدير وتحقيق الذات . ان صورة الواقع أشد التباساً وانفلاتاً في الصورة التي أتينا على رسمها ، وهذا أمر لا يداخله أي ريب . فقد يتحرك المرء الى أعلى ليجد فيما بعد ، ونظراً لتغير الموقف الذي يحيط به ، انه محتاج للعودة الى مواجهة أمر تلبية حاجات المستوى الأدنى من جديد . وفضلاً عن ذلك ، فإن المرء قد يحاول أن يلبي ، في الوقت نفسه ، درجات متعددة من سلم الحاجات - حاجات الالتناء والتقدير مثلاً . وبما ان الدوافع الاعلى لا تلبى الا اذا لبست ، قبلها ، الدوافع الأدنى ، فغالباً ما تبقى الدوافع الاعلى غير ملبأة . وهذا

يعني . بمباراة أخرى . ان المرء لا يصل الى تحقيق هذه الدوافع : الامر الذي يخلق ، لدى الناس ، حالة احباط . وهو الموضوع الذي سنطرقه الآن .

الاحباط والصراع :

لا ينساب مجرى الدافعية يسر ورخاء دائماً . فقد تحدث أمور تمنعنا من بلوغ الاهداف التي يكون هناك ما يدفعنا الى بلوغها . وتعبير « الاحباط » يشير الى عرقلة السلوك المتجه نحو هدف . وبالرغم من وجود عدة سبل يمكن احباط الدوافع - أي منع تلبيتها - بموجبها ، فربما كان الصراع بين الدوافع الناشئة في وقت واحد هو أهم أسباب عدم بلوغ الاهداف . وغالباً ما تنجم أنواع سلوك ومشاعر هيجانية عن احباط الدوافع أو عرقلتها . فقد يشعر الذين لا يستطيعون انجاز الاهداف الهامة بالاكئاب أو الخوف أو القلق أو الذنب أو الغضب . وغالباً ما يكونون ، بكل بساطة ، غير قادرين على اشتقاق المتعة العادية من حياتهم .

ويمكن توضيح الاحباط بواسطة المخطط التالي :



ان هذا المخطط يبين كيفية حدوث الاحباط نتيجة لعقبات محيطية أو شخصية . ويمثل الشكل الرباعي المحيط الكلي لشخص ما . وتمثل النقطة هذا الشخص ، في حين يمثل الخط العمودي الداخلي الحاجز الذي يعيق الدافع ويسع الشخص من بلوغ الهدف الذي يجتذبه . وقد يكون هذا الحاجز شخصاً آخر أو شيئاً في المحيط ، كما قد يكون نقصاً في القدرة أو المهارة لدى الشخص نفسه . والهدف محدد في هذا المخطط بإشارة زائد (+) أو بإشارة ناقص (-) حيث تشير اشارة (+) الى هدف يجتذب الشخص ، في حين تشير اشارة (-) الى ما يصد هذا الشخص ، كالعقوبة أو التهديد أو الخوف ، أو الى ما تعلم ان يتجنبه .

ويستخدم السهم للإشارة الى اتجاه القوى الدافعة المؤثرة في هذا الشخص . وقد صمم هذا المخطط ، منذ سنوات عديدة ، عالم النفس الكبير كورت ليفين للمساعدة على رؤية مصادر الاحباط وآثاره .

مصادر الاحباط :

يمكن ، بصورة عامة ، أن نحدد مصادر الاحباط في الجهات التالية :

- ١ - القوى الخارجية التي تعيق تحقيق الدافع .
- ٢ - النواقص الشخصية التي تجعل بلوغ الاهداف مستحيلاً .
- ٣ - أنواع الصراع بين الدوافع وداخلها .

الاحباط المحيطي :

يمكن للعقبات المحيطية أن تحبط تلبية الدوافع بجعل بلوغ الهدف صعباً بالنسبة الى الشخص المعني أو مستحيلاً عليه . وقد يكون العائق شيئاً مادياً كالباب المؤسد أو الحجب الخالي من المال . وقد يكون أشخاصاً أو أقارب أو معلمين أو رجال شرطة مثلاً - يمنعوننا من تحقيق أغراضنا . والعوائق المحيطية هي ، بشكل عام ، أهم مصادر الاحباط بالنسبة الى الاطفال . فما يمنع الاطفال ، عادة ، من فعل ما هم مدفوعون الى فعله هو قيد أو عائق ما مفروضان من جانب الاباء أو من جانب المعلمين . والخط العمودي في المخطط يمثل عائقاً محيطياً يمنع هدفاً من التحقق .

الاحباط الشخصي :

تزداد ، بالتدريج ، أهمية الاهداف التي لا يمكن بلوغها كمصادر للاحباط والقلق بقدر ما يتقدم الاطفال في مسالك النمو في اتجاه الرشد . وهذه المصادر هي أهداف متعلمة في معظمها ولا يمكن تحقيقها لأنها تتجاوز قدرات الشخص . فقد يتعلم صبي ما ، مثلاً ، التوق الى انجاز اكايسي متفوق ، في حين لا يؤهله نقص القدرة لديه لاكثر من انجاز فقير مجذب . وقد تكون لديه الدوافع الى الالتحاق بعصابة المدرسة واللعب ضمن فريق الحي في كرة القدم والى الالتساب الى جماعة

ما أو التفوق في مهارة ما ، ويكون مصير هذه المواقف الاحباط لانه لا يملك المواهب اللازمة . وهكذا ، فغالبا ما يصيب الاحباط الناس لانهم يطمحون - أي يكونون مستويات طموح - الى ما يتجاوز قدرتهم على الانجاز . والخط الممودي ، فسي المخطط ، يشير الى اعاقه السلوك المتجه الى هدف بسبب بعض الخصائص الشخصية للفرد .

الاحباط الناجم عن الصراع :

الراشد كالطفل يواجه عوائق محيطية وأهدافا لا يمكن بلوغها . ولكن أهم مصادر الاحباط أقرب الى أن يكون صراعا دوافعيا ، أي صراعا بين دوافع . ففي التعبير عن الغضب ، مثلاً ، غالباً ما يقع الفرد فريسة لهذا النوع من الصراع : فهو يريد ، من جهة ، أن يطلق العنان لغضبه ، ولكنه يخشى ، من جهة أخرى ، السخط الاجتماعي اذا فعل ذلك . وهكذا يقع صراع بين دافع الغضب ودافع القبول الاجتماعي . وغالباً ما يدخل الدافع الجنسي ، في معظم المجتمعات ، في صراع مع معايير المجتمع المتصلة بالسلوك الجنسي المقبول . وهناك أنواع أخرى شائعة من الصراع ، كالصراع بين دوافع الاستقلال ودوافع الانتماء أو بين الطموحات المهنية والوقائع الاقتصادية . والحياة مليئة بالصراعات وبالاحباطات الناشئة عنها .

نماذج الصراع :

الصراع بين الدوافع هو أكثر مصادر الاحباط الثلاثة التي تحدثنا عنها اثناء لاجباطات ثابتة وعميقة الجذور لدى عدد كبير من الافراد . وهذا النوع من الاحباط هو الأهم ، عادة ، في تحديد ضروب قلق الفرد ومشكلاته النفسية . ويبدو ، نتيجة للتحليل ، أن هذا الاحباط يمكن أن ينشأ عن ثلاثة أنواع رئيسية من الصراع أطلقت عليها أسماء : صراع الاقدام - الاقدام ، صراع الاحجام - الاحجام وصراع الاقدام - الاحجام .

صراع الاقدام - الاقدام :

صراع الاقدام - الاقدام . كما يدل عليه اسمه ، هو صراع بين هدفين

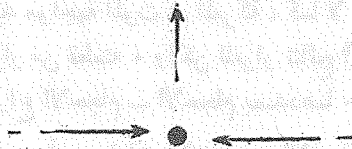
موجبين ، أي بين هدفين متساويين في جاذبيتهما يمرضان في الوقت نفسه • والمخطط التالي يوضح المقصود بهذا النوع من الصراع :



فالشخص (النقطة) مجتذب ، في الوقت نفسه (السهمان) ، من جانب هدفين موجبين غير متوافقين (اشارتا +) • فقد ينشأ ، مثلاً ، صراع فيزيولوجي عندما يكون الشخص جائعاً ونفساً في الوقت نفسه • وقد ينشأ ، في السياق الاجتماعي ، صراع عندما يريد الشخص أن يذهب الى عرض مسرحي والى مباراة رياضية يقامان في السهرة نفسها • ومن قصص الحكمة لدى بعض الشعوب نعرف قصة الحمار التعس الذي مات جوعاً لانه وقف في منتصف الطريق بين كومتين علف ولم يستطع يقرر أيهما يأكل • ونعرف ، حالياً ، عدداً من الأشخاص الذين يمتنون أنفسهم جوعاً لمجرد أنهم في حالة صراع بين دافعين موجبين • ويحل مثل هذا الصراع ، عادة ، بتلبية الهدف الاول ثم الهدف الآخر - الاكل ثم الذهاب الى السرير أو العكس اذا كان المرء جائعاً ونعسان في الوقت نفسه - أو باختيار هدف وإهمال الآخر ، وصراعات الاقدام - الاقدام ، مقارنة بمواقف الصراع الاخرى ، أيسرها حبلاً وأقلها توليداً للسلوك الهيجاني •

صراع الاحجام - الاحجام :

هناك نموذج آخر من الصراع ، هو صراع الاحجام - الاحجام الذي يتضمن هدفين • والمخطط التالي يوضح هذا النوع من الصراع :



ان الفرد (النقطة) واقع (السهمان) بين تهديدتين أو نوعين من الخوف أو موقفين صادين (اشارتا -) • وهناك ، بالإضافة الى الهدفين السالين الميئنين ،

عادة ، عوائق في محيط الموقف تمنع الشخص من الانسحاب من الميدان (السهم الممودي) للهرب من الصراع . ان هذا النوع من الصراع شائع الى درجة كافية . ان الطالب لا يريد أن يقضي أيام عطلة العيد في الدراسة ، ولكنه لا يريد ، في الوقت نفسه ، ان يذوق مرارة الفشل ، والطفل يخاف من السير في الظلام ، ولكنه يخاف ، أيضاً ، من أن يصمه رفاقه بالخبن . وينطبق على هذا النوع من الصراع وصف من يكون فريسة له بأنه واقع بين نارين . ويكفي كي نفهم هذا التشبيه أن نفكر في كل الامور التي لا نريد مقاربتها ولا القيام بها ولكننا مكرهون على ذلك تحت طائلة مواجهة بدائل أشد خطراً أو تغيصاً .

وهناك نوعان من السلوك يصادفان في صراع الاحجام - الاحجام . الاول هو تأرجح السلوك والتفكير ، وهو ما يعني ان المرء غير مستقر على ما يفكر أو يفعل . فهو ينفذ الفعل الاول ثم ينفذ الآخر . ويحدث التأرجح لان قوة الهدف تتزايد بمقدار ما يقترب الشخص منه . فعندما يقترب الشخص من الهدف السالب الاول ، فان صدوده عنه يزيد فيتراجع وينسحب . الا أنه ، عندما يتراجع عن العمل المتصل بهذا الهدف ، يقارب الثاني الذي يبدو له ، بدوره ، منفراً الى درجة لا تحتمل . وهكذا يراوح جيئة وذهاباً بين الهدفين دون أن يتمكن من اتخاذ قراره .

والسنة السلوكية الثانية التي تصادف في هذا النوع من الصراع هي محاولة الهرب من موقف الصراع . والمرء يستطيع ، نظرياً ، أن يتخلص من هذا الموقف بالهرب منه كلياً ، والناس يحاولون ذلك عادة . أما من الناحية العملية ، فغالباً ما تكون هناك ، في محيط الموقف (أو المجال) ، قوى سالبة أخرى تمنعنا من مغادرته . فالجندي الذي لا يريد مواجهة الموت في المعركة ، كما لا يريد الاختباء أو التصرف بجبن قد يفكر في الفرار من قطعتة . ولكن للفرار نتائج أسوأ بكثير من نتائج أحد البديلين اللذين قام صراع الاحجام - الاحجام بصددتهما .

وقد يحاول الناس ، في صراعات الاحجام - الاحجام ، وسائل مختلفة في الهرب من الموقف . فغالباً ما يعتمدون على الخيال من أجل التحرر من الخوف والقلق الناجمين عن الصراع . فقد يتفنون معظم أو قائلهم في أحلام اليقظة التي

يعيشون ، بواسطتها ، في عالم لا صراع فيه • وربما أصيب الشخص الذي يعيش حالة صراع الاحجام - الاحجام باضطرابات هستيرية (المي والشلل الهستيريان في معظم الحالات) تعفيه من ضرورة مواجهة الصراع • وقد يعتمد بعضهم الى رد دفاعي شائع يعيد في ذهنه ، بسوحيه ، خلق عالم الطفولة المتحرر من المهمات المزعجة وصراعات الاحجام - الاحجام • وتلك آلية دفاعية عصائية معروفة باسم « النكوص » •

وتنشأ هيجانات شديدة متعددة عن صراعات الاحجام - الاحجام • فإذا كان الهدفان السالان مهددين ومنتجين للخوف ، فإن الشخص الواقع بينهما سيعاني خيرة الخوف • وقد يغضب المرء ويجتر الاحقاد والمرارة لأن الظروف فرضت عليه أن يعلق في شباك هدفين سالبين ووضعت امام خيارين أحلاهما مر •

صراع الاقدام - الاحجام :

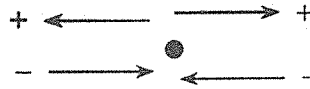
غالباً ما يكون ثالث انماط الصراع : أي صراع الاقدام - الاحجام ، أضعفها حالة لأن الشخص يكون ، في الوقت نفسه ، مجتذباً من الهدف ونافرأ منه كما يتبين في المخطط التالي :



ان الفرد (النقطة) مجذوب الى هدفه موجب (السهم الموجه نحو اشارة +) ولكن هذا الهدف ، نفسه ، مقرون بخوف أو تهديد مما يؤدي الى صدود عنه (السهم الذي يبدأ من اشارة -) • ان المرء يقترب من الهدف بسبب قيمته الموجبة ، ولكن القيمة السالبة تصبح أقوى عند مقاربة الشخص للهدف • وإذا أصبحت وجوه الهدف السالبة ، عند نقطة ما من مقاربته ، أقوى من وجوهه الموجبة ، فإن الشخص سيتوقف قبل بلوغه الهدف • وبما أن الهدف لم يبلغ ، فإن الفرد يصاب بالاحباط •

والتأرجح شائع في صراع الاقدام - الاحجام شيوعه في صراع الاحجام - الاحجام . فالشخص سوف يقارب ، في هذا النوع من الصراع ، الهدف الى أن تصبح قيمته السالبة اقوى من قيمته الموجبة فيتراجع عنه . الا ان القيمة السالبة ليست ، في الغالب ، على درجة من التنفير والصد تكفي من أجل إيقاف سلوك المقاربة . وفي مثل هذه الاحوال ، يبلغ المرء الهدف ويحققه ، ولكن هذا التحقيق يتسم بقدر من البطء والتردد ما كان ليوجد لولا وجود القيمة السالبة . ويكون ، هناك ، احباط الى أن يتحقق الهدف . وقد يشعر المرء ، حتى بعد بلوغ الهدف ، بشيء من عدم الارتياح بسبب القيمة السالبة المرتبطة به . وسواء نجم الاحباط عن بلوغ الهدف ببطء أم عن عدم بلوغه بالمرّة ، فإن صراعات الاقدام - الاحجام مصحوبة ، عادة ، برودود هيجانية من نوع الخوف والغضب والمرارة .

ويتضمن الكثير من قرارات الحياة الرئيسية صراعات اقدام - احجام مزدوجة ، وذلك عندما يتصل القرار بعدة أهداف موجبة وسالبة كما يتبين من المخطط التالي :



لنفترض هدفاً موجباً لشاب متخرج حديثاً من الجامعة هو الزواج . ان الزواج موجب القيمة بالنسبة الى هذا الشاب لانه يحب خطيبته ولانها تحمل شهادة جامعية ويبتظر ان تؤول اليها ، من أسرتهما ، ثروة مقبولة . ولنفترض ، من جهة أخرى ، ان الزواج سالب القيمة لانه من شأنه أن يسببه من متابعة دراسته العليا . فماذا سيفعل هذا الشاب ؟ الجواب يتوقف ، جزئياً ، على القوة النسبية لنزعة الاقدام والاحجام . فقد يفصم الخطوبة بعد قدر كبير من التأرجح اذا كانت القيم السالبة اقوى من القيم الموجبة . اما اذا كانت القيم الموجبة اقوى ، فقد يتردد فترة ، متأرجحاً بين التقدم والتراجع ثم ينتهي الى الزواج . وهكذا . فان ما يفعله المرء ، في صراع الاقدام - الاحجام المزدوج ، يتوقف على القوى النسبية للقيم الموجبة والسالبة المتضمنة .

أن مثال الزواج المذكور بين سمة هامة للقيم السالبة في صراعات الاقدام -
الاجسام . فهذه القيم ، وهي عوائق أمام بلوغ الهدف ، غالباً ما تكون مستبطنة .
وهذه العوائق المستبطنة ، أو هذه القيم الداخلية السالبة ، تتجسم ، عادة ، عن
التدريب على القيم الاجتماعية التي تلقاها الشخص من مجتمعه ، فالشاب الذي
تحدثنا عنه ، في مثالنا ، تعلم قيمة الشهادة العليا ، وهذه القيمة دخلت ، فيما بعد ،
في صراع مع الزواج . والاكثر من ذلك شهوياً أن تكون العوائق المستبطنة هي
القيم الاجتماعية التي يبنى منها الضمير . فنحن مدفوعون الى فعل شيء ما ، ولكن
هذا الاتجاه معاكس من جانب القيم المستبطنة التي تكونت لدينا عما هو صواب وعما
هو خطأ . والتعامل مع العوائق الداخلية أصعب ، عادة ، من التعامل مع العوائق
الخارجية . فالتناس يستطيعون أن يجدوا وسائل للتعامل على العوائق الخارجية أو
المحيطة ، ولكنهم يجدون كل المشقة في الهرب من العوائق الكامنة في نفوسهم .
والردود الميجانية الناشئة عن صراعات الاقدام - الاجسام التي تلمب ، فيها ،
العوائق الداخلية دوراً ملحوظاً تقع في جذور عدد من الاضطرابات السلوكية . اما
من الناحية الايجابية ، فإن تبصرنا بصراعاتنا وبالعوائق المستبطنة التي تظلمها من
شأنه أن يمنحنا المزيد من السعادة والقدرة على مواجهة العقبات في حياتنا .

الراجعه

1. "The Evolution of the Human Brain", Plenum Press, New - York 1977

2. "The Evolution of the Human Brain", Plenum Press, New - York 1977

3. "The Evolution of the Human Brain", Plenum Press, New - York 1977

4. "The Evolution of the Human Brain", Plenum Press, New - York 1977

5. "The Evolution of the Human Brain", Plenum Press, New - York 1977

6. "The Evolution of the Human Brain", Plenum Press, New - York 1977

7. "The Evolution of the Human Brain", Plenum Press, New - York 1977

8. "The Evolution of the Human Brain", Plenum Press, New - York 1977

9. "The Evolution of the Human Brain", Plenum Press, New - York 1977

10. "The Evolution of the Human Brain", Plenum Press, New - York 1977