

المحاضرة الثالثة

الدوافع الاجتماعية

(1) مفهوم الدافع

هو كل ما يدفع الكائن الحي للقيام بنشاط معين (حركي، فكري، فيسيولوجي.....) لتحقيق هدف معين، وهو لا يكف الا عند تحقق الهدف او بعجز الفرد عن مواصلة السلوك أو باقتناعه بتأجيل الغرض.

فإذا كانت الحاجة هي عبارة عن شعور بالنقص أو افتقار لشيء ما فإن الدافع هو استعداد داخلي وخارجي، فعلى المستوى الداخلي يعتبر بذلك الحافز الذي يولد نزوعاً من النشاط لإرضاء الدافع أما على المستوى الخارجي فهو يدعى بالباعث أو ذلك الشيء الذي يستجيب إليه الفرد.

(2) تأثير الدوافع على السلوك:

يظهر هذا التأثير بقوة الدافع ودرجة الدافعية ويمكن أن يلخص على ثلاث مستويات:

الطاقة التي تبذل في السلوك:

كلما كان الدافع قويا كلما بذل الفرد طاقة أكبر للوصول الى الهدف.

الاستمرار والإصرار:

كلما اشتد الدافع وقوى كلما زاد إصرار الفرد للوصول الى الهدف في حين عندما يضعف الدافع يستسلم الفرد ويضعف خاصة اذا ما قابلته صعوبات او عقبات.

التنوع:

كلما تنوع السلوك كان ذلك بدلالة على قوة الدافع، فكلما اشتدت قوة الدافعية استخدم الفرد أساليب متنوعة ومبتكرة من المحاولات للوصول الى هدفه.

(3) ما هو الفرق بين الدافع والحاجة؟

قبل دراسة دوافع السلوك الإنساني، علينا أن نوضح الفرق بين الحاجة والدافع لأن أهم ما يميز الكائنات الحية بوجه عام، حيث أن سلوكها مصحوب دائماً بدافع أو بحاجة لذلك يكون دائماً من الهام في علم النفس الذي يهتم بالإنسان أن يدرس الدفع. سواء كان مدفوعاً من الداخل، أو عندما يكون نتيجة عامل خارجياً، ولذا ورد أن الدافع هو يأتي من الخارج نتيجة الرغبة في تحقيق هدف معين أو الوصول لظروف معينة في ظل الظروف المحيطة والدافع وليد الحاجة. أما فيما يخص الحاجة، قد جاء في تعريف المتخصصين

عن الحاجة أنها عبارة عن افتقاد الكائن الحي لشيء ما، ورغبته في الحصول على هذا الشيء لأن عدم وجود هذا الشيء يسبب نوع من أنواع التوتر، مما يدفع الكائن الحي إلى البحث عن إشباع هذه الحاجة وتكون كلها محاولات لإرضاء الحاجة المفقدة. كما أن الحاجة لها أنواع مختلفة حيث إن الحاجة قد تكون داخلية بحتة ليس للإنسان دخل فيها ولا يمكن التغاضي عن إشباعها مثل الحاجة إلى الطعام أو الحاجة إلى الماء أو الحاجة إلى الهواء للتنفس، وهناك حاجات اجتماعية مثل الإنجاز.