

3- الدافعية في المجال الرياضي

Motivation in sports psychology

1- مفهوم الدافعية وأهميتها:

موضوع الدافعية (Motivation) يعد من بين أهم الموضوعات النفسية اثاره للاهتمام سواء للباحثين في مجالات علم النفس المختلفة أو بين الأفراد على مختلف نوعياتهم. وهناك في التراث: الغربي قول مأثور منذ

القدم هو "You can lead the horse to the river, but you can't force him to drink"

"أي" يمكنك أن تقود الحصان الى النهر، لكنك لا تستطيع أن تجبره على الشرب" لأنه سيشرب من تلقاء نفسه عندما يكون في حاجة الى الماء أي عندما يكون لديه الدافعية للشرب.

وفي مجال علم النفس الرياضي يمكن استعارة المقولة السابقة وتطبيقها في المجال الرياضي على النحو الآتي:

"يمكنك أن تقود اللاعب الى الملعب للاشتراك في منافسة رياضية ولكنك لا تستطيع أن تجبره على الاجادة وبذل أقصى جهد" لأنه سيقوم بأداء ذلك من تلقاء نفسه عندما تتوفر لديه الدافعية.

وفي ضوء ما تقدم يمكن النظر الى الدافعية على أنها مصطلح عام يشير الى العلاقة الديناميكية بين الفرد وبيئته وتشتمل على العوامل والحالات المختلفة (الفطرية، والمكتسبة، الداخلية والخارجية، المتعلمة والغير متعلمة، الشعورية واللاشعورية، وغيرها) التي تعمل على بدء وتوجيه واستمرار السلوك وبصفة خاصة حتى يتحقق هدف ما.

فكأن الدافعية في ضوء التعريف السابق تعد حالة بادئة وباعثة وموجهة ومنشطة وتعمل على دفع الفرد نحو تحقيق هدف أو أهداف معينة والاحتفاظ باستمرارية السلوك.

ومن ناحية أخرى فان الدافعية ليست شيئاً مادياً أي أنها ليست حالات أو قوى يمكن رؤيتها مباشرة انما هي حالات في الكائن الحي يستنتج وجودها من أنماط السلوك المختلفة ومن نشاط الكائن الحي نفسه. وليس معنى هذا أن الدافعية هي نمط السلوك الذي نلاحظه، انما هي حالة وراء هذا السلوك، المحرك له في المواقف المختلفة أي انها الحالة التي تثير وتنشط وتوجه السلوك نفسه وتعمل على استمراريته.

2- حالات وأشكال الدافعية:

-الدافع: Motive

هو حالة من التوتر الداخلي تعمل على اثاره السلوك وتوجيهه، كما ينظر اليه على أنه حالة او قوى داخلية تسهم في تحريك السلوك وتوجيهه لتحقيق هدف معين.

* الحاجة Need :

هي حالة من حالات النقص والعوز ترتبط بنوع معين من التوتريزول عند قضاء الحاجة وسد النقص. وأشار بعض الباحثين في علم النفس الى أن هذا النقص قد يكون من الناحية الفيزيولوجية كالجوع أو قد يكون من الناحية النفسية كالحاجة لانجاز عمل ما.

* الغريزة Instinct :

يقصد بالغريزة حالة فطرية تحدث دائماً أو بصورة منتظمة استجابات معينة ومركبة بين جميع أفراد الجنس الواحد عند حدوث أنماط مميزة أو معينة من المثيرات. وفي الوقت الحالي لا يستخدم العديد من الباحثين في علم النفس مصطلح الغريزة لتفسير سلوك الانسان

* الحافز Drive:

يستخدم بعض الباحثين في علم النفس مصطلح "الحافز" كبديل لمصطلح "الغريزة" على أساس أن الغريزة ما هي الا "حافز فطري" يعمل على اثاره أنواع معينة من السلوك لتحقيق أهداف معينة. كما أشار بعض الباحثين الى ان الحافز حالة ناتجة عن الحاجات الفيزيولوجية، وأهم ما يميزه الارتباط بينه وبين مثير معين يسمى "مثير الحافز" والذي يحدد سلوك الكائن الحي عند نشوء حاجة معينة.

* الباعث Incentive:

يختلف الباعث عن الدافع فالباعث خارجي في حين أن الدافع داخلي. فالثواب والعقاب نوع من البواعث الخارجية التي يمكن أن تشبع الظروف الدافعة. كما قد يكون الباعث مادياً أو معنوياً ويرتبط بالبيئة الخارجية.

* الميل Interest : يسمى الميل أحيانا بالاهتمام ويقصد به: استعداد لدى الفرد يدعوه الى الانتباه الى أشياء معينة تستثير وجدانه. يشار الى أن الميل أو الاهتمام بالرياضة لا يعني دائماً الممارسة الرياضية فقد يحب الفرد كرة السلة ويميل اليها وليس من الضروري أن تكون لديه قدرات ومهارات حركية تتطلبها هذه الرياضة. وقد يكون لديه الميل والقدرة للرياضة ولا تتاح له ظروف الممارسة. كما قد يكون الميل نحو النشاط الرياضي ايجابياً وينعكس في الممارسة الايجابية النشطة لرياضة ما، وقد يكون الميل "استقبالياً" أي يستقبله الفرد بالحواس كالقراءة أو المشاهدة لكل ما يرتبط بالرياضة التي يميل اليها.

* الاتجاه Attitude

ينظر الى الاتجاه على أنه نوع معين من الدافعية المهيئة للسلوك. كما يعرف الاتجاه بأنه ميل للاستجابة بشكل معين تجاه مجموعة خافة من المثيرات. كما ان الاتجاه حالة مفترضة من الاستعداد للاستجابة بطريقة تفويجية تؤيد أو تعارض موقفاً مثيراً معيناً. ومن ناحية أخرى فالالاتجاه حالة من التهيؤ العقلي والعصبي التي تنظمها

الخبرة السابقة والتي تواجه استجابات الفرد للمواقف والمثيرات المختلفة. والاتجاه متعلم أي مكتسب من البيئة التي يعيش فيها الفرد، كما أنه يتكون من عناصر معرفية ووجدانية نزوعية، وقد يكون الاتجاه ايجابيا أو سلبيا أو حياديا نحو موضوع ما أو موضوعات معينة كالممارسة الرياضية مثلا.

الدافعية للانجاز الرياضي:

يعتبر "ألفرد أدلر Adler" أول من استخدم مصطلح الدافع للانجاز، حيث أشار الى أن الحاجة للانجاز هي دافع تعويضي مستمد من خبرات الطفولة، والفضل الكبير يرجع الى العالم الأمريكي (هنري موراي H.MURRAY) (في أنه أول من ترجم مفهوم الحاجة للانجاز بشكل دقيق بوصفه مكونا مهما من مكونات الشخصية، وذلك في دراسته بعنوان "استكشافات في الشخصية وعرف "موراي" الحاجة للانجاز بأنها "تشير الى رغبة أو ميل الفرد في التغلب على العقبات، وممارسة القوى والكفاح أو المجاهدة أداء المهام الصعبة بشكل جيد وبسرعة كلما أمكن ذلك" وهذا التعريف يركز على عاملين مهمين، يتناول العامل الأول الاتقان مع الأهمية في توفير رغبة لدى الفرد للقيام بالعمل واستعداده لبذل الجهد أملا في تحقيق النجاح، أما العامل الثاني فيتمثل في السرعة وتقدير أهمية الوقت بالنسبة للشخص المنجز أما في المجال الرياضي فيمكن تعريف الدافعية بأنها "استعداد الرياضي لبذل الجهد من أجل تحقيق هدف معين".

4-1-العوامل المؤثرة في دافعية الانجاز الرياضي:

أ- الرؤية المستقبلية:

حيث تمثل الأهداف الشخصية المستقبلية عنصرا هاما لزيادة دافعية الانجاز، من خلال كونها مصدرا للطاقة والتشجيع للإنجاز والممارسة للأنشطة التي تحقق الأهداف.

ب- التوقع للهدف:

ان الفرد الذي لديه قناعة بتوقع ايجابي لتحقيق الهدف، سوف يبذل المزيد من الجهد في سبيل ذلك، أما اذا كان لديه توقع سلبي فان ذلك يؤثر على انخفاض درجة الانجاز، ولذلك فانه من الأهمية بما كان مساعدة اللاعب الرياضي على التقييم الواقعي لمستوى الهدف.

ج- خبرات النجاح:

ان الخبرات السابقة الايجابية التي يحقق فيها الفرد النجاح والرضا، تؤدي الى زيادة الاستعداد والرغبة في الاستمرار في ممارسة النشاط الرياضي، مما يتيح فرفة أفضل لتحسين المهارات، والشعور بالسعادة والرضا نتيجة تحقيق تلك الأهداف.

د- التقدير الاجتماعي:

تتأثر دافعية الانجاز بحاجة الفرد للحصول على الاستحسان والقبول والتقدير الاجتماعي من الأشخاص المهمين، بالنسبة له مثل: الأسرة، المدرب، جماعة الاصدقاء. وبالتالي فان توقعات هؤلاء نحو الاهداف المطلوبة من الرياضي تحقيقها تمثل دافعا قويا له للسعي نحو الامتياز والتفوق وهذا للحصول على تقديرهم.

ه- الحاجة الى تجنب الفشل أو النجاح:

ان الخوف من الفشل يمكن أن يؤدي الى تحسين الأداء الرياضي، ولكن يؤثر سلبا على روح المخاطرة، بحيث يميل اللاعب الى استخدام خطط اللعب الدفاعية بدلا من الخطط الهجوية، كما يعيق استثارة الطاقة الكامنة للنجاح .

و- تقدير الذات:

وتعد أحد العوامل الهامة التي تؤثر على سلوك الانجاز من حيث الاختيار، المثابرة أو نوعية الأداء، فاللاعب الذي يدرك أن لديه التقدير الذاتي الايجابي لأداء مهام معينة، يتوقع أن يؤديها بقدر كبير من الحماس والثقة بالنفس، أما اذا اعتقد أن قدراته لا تسمح له بأداء ذلك أي انخفاض تقدير الذات فانه قد يتوقف عن أدائها، ويؤثر ذلك سلبا على سلوك الانجاز.

ي - الحاجة للإنجاز:

وهي تعتبر سمة عامة، ولكن مستوى شدتها نوعي لكل نشاط أو موقف، بمعنى أن اللاعب يمكن أن يتميز سلوكه الانجازي بدرجة عالية نحو موقف معين أو في منافسة محددة أكثر من موقف آخر، ويتوقف ذلك على درجة كبيرة من قيمة الحافز الذي يحصل عليه في ضوء احتمال النجاح أو الفشل.