



جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي

كلية العلوم الاجتماعية والإنسانية

قسم العلوم الاجتماعية

شعبة علوم التربية



الدافعية للإنجاز وعلاقتها باتخاذ القرار

لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي

- دراسة ميدانية بثانويات جامعة -

مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في علوم التربية: تخصص إرشاد وتوجيه

إشراف الأستاذ:

محمد الأبرش شيخة

إعداد الطالبتين:

- صباح حمادن

- صفاء بن نوية

دورة جوان: 2016 / 2017م

ملخص:

هدفت هذه الدراسة إلى معرفة العلاقة الارتباطية بين الدافعية للإنجاز واتخاذ القرار لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي وكانت الدراسة ب ثانويات مدينة جامعة (الثانوية تندلة الجديدة، الشيخ المقراني، حساني عبد الكريم) وقد شملت عينة الدراسة (150) تلميذ وتلميذة ومنهم (99) شعبة العلمية و (51) من شعبة الأدبية، كما اختيرت بالطريقة قصدية وقد تمثلت أدوات البحث المطبقة في استبيان الدافعية للإنجاز " خولة بوخالفة" واستبيان إتخاذ القرار " السبيعي" القياس الدافعية للإنجاز وإتخاذ القرار لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي، وكذا استخدم معاملات الارتباط " بيرسون" اختبار " ت " ألفا كرونباخ " تحليل التباين.

وقد أفضت الدراسة إلى نتائج التالية:

- تأكيد الفرضية العامة التي تنص على وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين الدافعية للإنجاز وإتخاذ القرار لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي.
- لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في الدافعية للإنجاز لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي تعزى لمتغير الجنس (ذكور / إناث).
- توجد فروق ذات دلالة إحصائية في الدافعية للإنجاز لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي تعزى لمتغير التخصص (ذكور / إناث).
- لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في إتخاذ القرار لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي تعزى لمتغير الجنس (ذكور / إناث).
- لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في إتخاذ القرار لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي تعزى لمتغير التخصص (ذكور / إناث).

RESUM:

The aim of this study was to find out the correlation between achievement motivation and decision making in the third year secondary school students in djamaa city(new tandla Secondary School, Al-Muqarani, Hassani Abdel-Karim) The sample included (150) students and students, including (99) scientific division and (51) of the literary division, The search tools applied in The motivation survey for achievement "Khawla Bukhlafa" Decision-making questionnaire "Al-Subaie" The driving measure of achievement And decision-making for third-secondary students, and Pearson correlation coefficients using the Alpha Kronbach test.

To confirm the general hypothesis that there is a statistically significant relationship between motivation for achievement and decision-making among third-year secondary students

There were statistically significant differences in motivation for achievement among third year secondary students due to specialization variable (male / female).

There were no statistically significant differences in decision-making among third-year secondary school pupils due to the gender variable (male / female).

There were no statistically significant differences in decision-making among students of the third year secondary due to the specialization variable (male / female).

فهرس المحتويات

المحتويات الصفحة

أ	شكر وتقدير.....
ب	ملخص الدراسة باللغة العربية.....
ج	ملخص الدراسة باللغة الإنجليزية.....
د	فهرس المحتويات.....
ز	فهرس الجداول.....
ح	فهرس الأشكال والرسوم البيانية.....
ط	فهرس الملاحق.....
10	المقدمة.....

الجانب النظري

الفصل الأول: الإشكالية واعتباراتها

13	1 — الإشكالية.....
15	2 — الفرضيات الدراسة.....
15	3 — أهداف الدراسة.....
15	4 — أهمية الدراسة.....
16	5 — دوافع إختيار الموضوع.....
16	6 — المفاهيم الإجرائية لمتغيرات الدراسة.....
16	7 — حدود الدراسة.....
17	8 — الدراسات السابقة.....

الفصل الثاني: الدافعية للإنجاز

24	تمهيد.....
25	1 — مفهوم الدافعية وطبيعتها.....
27	2 — بعض المصطلحات المرتبطة بالدافعية.....

3	— تصنيف الدوافع.....	28
4	— خصائص الدافعية.....	31
5	— تعريف الدافعية للإنجاز.....	32
6	— أهمية الدافعية ووظائفها.....	35
7	— أنواع ومكونات الدافعية للإنجاز.....	37
8	— أهداف الدافعية للإنجاز.....	40
9	— النظريات المفسرة للإنجاز والعوامل المؤثرة فيها.....	41
10	— قياس الدافعية للإنجاز.....	52
11	— استراتيجية إثارة الإنجاز لدى التلاميذ.....	55
12	— أسباب ضعف الدافعية.....	57
	خلاصة الفصل	59

الفصل الثالث: إتخاذ القرار

	تمهيد	61
1	— نشأة إتخاذ القرار.....	62
2	— مفهوم إتخاذ القرار.....	64
3	— نظريات إتخاذ القرار ونقدها.....	71
4	— عناصر وخصائص إتخاذ القرار.....	71
5	— المظاهر التي تمر بها عملية إتخاذ القرار.....	72
6	— أنواع عملية إتخاذ القرار.....	73
7	— أساليب عملية إتخاذ القرار.....	74
9	— عوامل المحددة إتخاذ القرار التعليمي والمهني.....	81
10	— معوقات إتخاذ القرار التعليمي والمهني.....	83
	خلاصة الفصل	85

الفصل الرابع: الإجراءات المنهجية المتبعة

	تمهيد	88
1	— منهج الدراسة.....	88

89	2 — الدراسة الإستطلاعية.....
89	3 — أهداف الدراسة الإستطلاعية.....
89	4 — نتائج الدراسة الإستطلاعية.....
93	5 — مجتمع وعينة الدراسة الأساسية.....
93	6 — أدوات جمع البيانات.....
101	7 — الأساليب لإحصائية.....
103	خلاصة الفصل.....

الفصل الخامس: عرض ومناقشة وتحليل نتائج الدراسة وتفسيرها

105	تمهيد.....
106	1 — التذكير بفرضيات الدراسة.....
107	2 — عرض ومناقشة نتائج الفرضية العامة وتحليلها وتفسيرها.....
108	3 — عرض ومناقشة نتائج الفرضية الجزئية الأولى وتحليلها وتفسيرها.....
110	4 — عرض ومناقشة نتائج الفرضية الجزئية الثانية وتحليلها وتفسيرها.....
112	5 — عرض ومناقشة نتائج الفرضية الجزئية الثالثة وتحليلها وتفسيرها.....
114	6 — عرض ومناقشة نتائج الفرضية الجزئية الرابعة وتحليلها وتفسيرها.....
116	خلاصة الفصل.....
117	خلاصة واقتراحات.....
	قائمة المراجع.....

رقم الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
43	يتضمن نظرية " دوجلاس ماك جروجر "	01
90	يتضمن توزيع أفراد العينة حب المدارس	02
91	يتضمن توزيع أفراد العينة وفقا لمتغير الجنس	03
92	يتضمن توزيع أفراد وفقا لمتغير التخصص	04
94	يتضمن البدائل الإستجابات وأوزانها	05
94	يتضمن نتائج قياس قيمة "ت" لدلالة الفروق بين المتوسطين الحسابيين لمقياس الدافعية للإنجاز	06
95	يتضمن نتائج قياس معاملات الارتباط بين درجات أبعاد مقياس الدافعية للإنجاز والدرجة الكلية	07
96	يتضمن مفتاح التصحيح لمقياس الدافعية للإنجاز	08
97	يتضمن نتائج قياس طريقة حساب الثبات لمقياس الدافعية للإنجاز	09
98	يتضمن نتائج قياس معاملات ارتباط فقرات الصورة "ب"	10
99	يتضمن نتائج قياس معامل الصدق الذاتي	11
100	يتضمن مفتاح التصحيح لمقياس إتخاذ القرار	12
100	يتضمن نتائج قياس طريقة حساب الثبات لمقياس إتخاذ القرار	13
107	يتضمن نتائج قياس العلاقة بين الدافعية للإنجاز وإتخاذ القرار	14
108	يتضمن نتائج قياس الفرق في متوسط الحساب بين الذكور والإناث	15
111	يتضمن نتائج قياس الفرق في متوسط الحساب بين الآداب والعلوم في الدافعية للإنجاز	16
113	يتضمن نتائج قياس الفروق في متوسط حساب بين الذكور والإناث في إتخاذ القرار	17
114	يتضمن نتائج قياس الفروق في متوسط حساب بين الآداب والعلوم في إتخاذ القرار	18

فهرس الأشكال

رقم الشكل	عنوان الشكل	رقم الصفحة
01	يبين عملية الدافعية Motivation process	26
02	الشكل يوضح العلاقة بين المفاهيم الثلاثة (الحافز ، الباعث، الحاجة).	27
03	يتضمن التدرج الهرمي للحاجات طبقا لنظرية " ماسلو "	30
04	يوضح خصائص الدافعية الإنجاز	32
05	يوضح أنواع الإنجاز	38
06	يوضح مكونات دافعية الإنجاز لدى " جيلفورد "	39
07	يوضح مكونات الإنجاز لـ " هارمنس " (Harmans)	39
08	يبين مكونات دافع الإنجاز لـ " محمود عبد القادر "	40
09	يوضح نظرية العاملين "هيرزبيرج وزملائه".	46
10	يوضح توزيع أفراد العينة وفقا لمتغير الجنس.	91
11	يوضح توزيع أفراد العينة وفقا لمتغير التخصص	92

فهرس الملاحق

الرقم	عنوان الملحق
01	الاستبيان الأصلي الدافعية للإنجاز
02	الاستبيان المعدل إتخاذ الدافعية الإنجاز
03	الاستبيان الأصلي إتخاذ القرار
04	الاستبيان المعدل إتخاذ القرار
05	الاستبيان الدراسة بعد الحذف
06	يمثل جدول تحليل إحصائي في ال spss " بيرسون "
07	يمثل جداول التحليل الإحصائي للفرضيات في spss (T Test) والتحليل التباين (F)
08	يمثل جداول حساب الثبات " ألفا كرونباخ "
09	يتضمن جدول تفريغ بيانات الدراسة الاستطلاعية
10	يتضمن جداول تفريغ بيانات الدراسة الأساسية

مقدمة:

تشكل الدافعية ملقًى اهتمام جميع العاملين في العملية التربوية من طلبة ومعلمين ومرشدين ومدرّبين وكل من له علاقة أوصلة بالعملية التعليمية حيث لاقت اهتماما كبيرا من قبل الناس عامة والمختصين خاصة، وينظر إلى الدافعية على أنها المحركات التي تقف وراء سلوك الإنسان، بمعنى آخر يبحث عن السلوك البشري في مختلف مجالات الحياة والذي يسبب الاندفاع نحو هدف محدد.

وللدافعية أنواع ومن أبرزها وأهمها الدافعية للإنجاز فهي تعتبر أحد الجوانب المهمة في نظام الدوافع الإنسانية وهي أحد المعالم المميزة للدراسة والبحث في دينامياتها الشخصية والسلوك وتتمثل دافعية الإنجاز في الرغبة المستمرة للسعي إلى النجاح وإنجاز أعمال صعبة والتغلب على العقبات بكفاءة وأقل قدر ممكن من الجهد والوقت وبأفضل مستوى من الأداء.

فاتلميذ من خلال دافع الإنجاز يسعى إلى تحقيق ذاته وإتخاذ قراره الدراسي إذا يعد إختيار التخصص الدراسي في نهاية المرحلة الثانوية من تعليم من أهم المراحل التي يمر بها التلميذ في حياته الدراسية، وتبدو أهمية هذه المرحلة في أهمية النتائج المترتبة على طبيعة القرارات التي يتخذها التلميذ حيث يتوقف عليه العديد من النتائج اللاحقة التي تؤثر على مستقبله الاجتماعي والمهني.

ويتباين التلاميذ في الطرق التي ينتهجونها في اتخاذ قراراتهم نظرا لتنوع الشخصيات والخبرات وتنوع البيئات، فبينما يحمل بعضهم مفاهيم إيجابية عن أنفسهم تجعلهم يضطلعون هم أنفسهم بعملية اتخاذ القرار، نجد فئة أخرى منهم يتركون قرارهم المصيرية لأهلهم أو لأراء أصدقائهم أو معلمهم.

ونظرا لأهمية إتخاذ القرار الدراسي لدى تلاميذ أصبح من المهم دراسة شخصية التلميذ وتحديد وفهم سلوكه قصد التنبؤ به ومن ثم توجيهه.

ومن هذا المنطلق جاءت فكرة دراسة هذا الموضوع لدينا والذي يهدف إلى الكشف عن إمكانية وجود علاقة أو عدم وجود علاقة بين الدافعية للإنجاز وإتخاذ القرار لدى تلاميذ سنة الثالثة ثانوي وذلك باختلاف نوع الجنس والشعب وعلى هذا المنوال تضمن بحثنا هذا جانبين:

1- الجانب النظري: والذي يشمل ثلاثة فصول وهي كالآتي:

الفصل الأول: وهو ذلك الفصل التمهيدي للدراسة والذي تم فيه تحديد الإشكالية والتساؤلات ثم تحديد فرضيات الدراسة، وكذا أهميتها وأهدافها، وبعدها تم التطرق إلى التعاريف الإجرائية للبحث والدراسات السابقة.

الفصل الثاني: وهو الفصل الخاص بمتغير الدافعية للإنجاز بحيث تضمن تعريف الدافعية بمختلف مصطلحاتها و

الفصل الثالث: وهو الفصل الخاص بمتغير اتخاذ القرار بحيث تم التطرق إلى نشأته وتعريفه نظرياته وعناصره وخطوات اتخاذه وكذا وأساليب وأنواعه واهم العوامل المحدد لاتخاذه في مجال التعليمي والمهني وآخر عنصر معوقات التي قد توجه التلميذ في عملية اختياره.

2- الجانب الميداني: والذي تضمن فصلين:

الفصل الرابع: حيث تمحور حول الإجراءات الميدانية بداء بالمنهج المتبع في الدراسة وحدود الدراسة والدراسة الاستطلاعية وأدوات جمع البيانات والخصائص السيكمترية لتلك الأدوات وبعدها تطرقنا إلى الدراسة الأساسية والتي تحتوي وصفا للعينة الأساسية، وأختتم هذا الفصل بتقديم الأساليب الإحصائية المطبقة في الدراسة.

الفصل الخامس: وهو يضم عرض تفسير النتائج التي تم توصل إليها من خلال الجداول المرافقة بداء من عرض وتحليل نتائج الفرضية العامة والجزئية الأولى والثانية والثالثة والرابعة ومن بعدها إلى مناقشتها وفق للترتيب السابق.

بحيث توصلنا بعدها اختبار فرضيات البحث إلى نتائج وعمدنا إلى مناقشتها وفقا ما تضمنه الجانب النظري والدراسات السابقة للموضوع.

الفصل الأول:

الإشكالية واعتباراتها

تمهــــــــــــــــد.

1. الإشكالية.
2. فرضيات الدراسة.
3. أهداف الدراسة.
4. أهمية الدراسة.
5. المنهج المستخدم.
6. حدود الدراسة.
7. وسائل جمع البيانات
8. التعاريف الإجرائية.
9. الدراسات السابقة.
- ملخص الفصل.

1- الإشكالية:

مما صار متعارف عليه في القضايا التربوية والتعليمية أن الدافع للإنجاز يمثل أحد الجوانب المهمة في نظام الدوافع الإنسانية فهو مكون جوهري في عملية إدراك الفرد وتوجيه سلوكه وتحقيق ذاته من خلال ما ينجزه من أهداف، فلقد أشار العلماء والباحثون المهتمون بهذا المفهوم على غرار "ماكلياند" إلى أن الدافع للإنجاز يتضمن أنواعا وأنماطا متباينة من السلوك، حيث تعمل أو تؤثر الدافعية للإنجاز في تحديد مستوى أداء الفرد وإنتاجه في مختلف المجالات والأنشطة.

ويرجع الاهتمام بدراسة هذا الموضوع إلى مكانته في العديد من المجالات والميادين التطبيقية والعلمية كالمجال التربوي، الأكاديمي، الاقتصادي و المهني وغير ذلك من المجالات الأخرى.

حيث هو عاملا مهما في توجيه سلوك الفرد وتنشيطه، وفي إدراكه للمواقف، فضلا عن مساعدته في فهم وتفسير سلوك الفرد وسلوك المحيطين به كما تعتبر أيضا مكونا أساسيا في سعي الفرد تجاه تحقيق ذاته، وتوكيد. (خليفة، 16، 2000).

وبالمقابل فقد دلت عدة دراسات على وجود دلالة بين الدافعية للإنجاز الدراسي وإنجاز التلميذ الدراسي أي أن تلاميذ ذوي الإنجاز العالي يتعلمون أسرع ويحددون قراراتهم بأسلوب سليم على عكس تلاميذ ذوي الإنجاز المنخفض تكون قراراتهم فيها نوع من خطأ وتردد ونقص الخبرة.

فالتلميذ في السنة الثالثة ثانوي يواجه صعوبات بشأن إختيار التخصص الذي يرغب فيه لعدة إعتبارات وعوامل قد لا تكون سليمة حيث، أنه يختار تخصصه في المرحلة الجامعية بناء على القرار الذي إتخذه في المرحلة الثانوية، وبالتالي فإن نوع المهنة المستقبلية مرهون بنوعية إختيار القرار من المرحلة الثانوية.

وكثيرة هي العوامل و الإعتبارات المؤثرة على تلميذ في المرحلة الثانوية وصولا إلى تحقيق الأهداف التربوية، أي أن معرفة هذه العوامل يعد مفتاحا لحل عدد كبير

من المشكلات التي تواجه التلميذ في مساره الدراسي وتجعله داخل حيز من الحيرة و
الخوف والقلق من المستقبل.

وتتمثل هذه المتغيرات والعوامل العديدة في رغبة الوالدين، اتجاه الأصدقاء،
عامل الصدفة ضعف الإنجاز وغيرها، فقد ينجر عن ذلك إختيار تخصص يتعارض
مع قدرات واستعدادات ورغبة التلميذ، فيؤول ذلك إلى فشله وتضييع جهده ووقته و
إمكانياته، و الأبلغ خطراً من ذلك الأضرار النفسية المترتبة عن سوء إتخاذ القرار
المهني التعليمي.

ومن هنا تتبلور أهمية البحث و الدراسة في العلاقة بين الدافعية للإنجاز و
اتخاذ القرار لدى التلاميذ، انطلاقاً من طرح التساؤل العام بصيغته الآتية:

"هل توجد علاقة بين الدافعية للإنجاز وإتخاذ القرار لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي".

التساؤلات الفرعية:

1- هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية في الدافعية للإنجاز لدى تلاميذ السنة
الثالثة ثانوي تعزى لمتغير الجنس (ذكور/ إناث)؟.

2- هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية في الدافعية للإنجاز لدى تلاميذ السنة
الثالثة ثانوي تعزى لمتغير التخصص (آداب/ علوم)؟.

3- هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية في إتخاذ القرار لدى تلاميذ السنة الثالثة
ثانوي تعزى لمتغير الجنس (ذكور/ إناث) ؟.

4- هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية في إتخاذ القرار لدى تلاميذ السنة الثالثة
ثانوي تعزى لمتغير التخصص (آداب/ علوم)؟.

2. فرضيات الدراسة:

1.2. الفرضية العامة:

- توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين الدافعية للإنجاز واتخاذ القرار لدى تلاميذ سنة ثالثة ثانوي.

2.2. الفرضيات الجزئية:

- توجد فروق ذات دلالة إحصائية في الدافعية للإنجاز لدى تلاميذ سنة ثالثة ثانوي تعزى لمتغير الجنس (الذكور / الإناث).

- توجد فروق ذات دلالة إحصائية في الدافعية للإنجاز لدى تلاميذ سنة ثالثة ثانوي تعزى لمتغير تخصص (آداب / علوم).

- توجد فروق ذات دلالة إحصائية في اتخاذ القرار لدى تلاميذ سنة ثالثة ثانوي تعزى لمتغير الجنس (ذكور / إناث).

- توجد فروق ذات دلالة إحصائية في اتخاذ القرار لدى تلاميذ سنة ثالثة ثانوي تعزى لمتغير التخصص (آداب / علوم).

3. أهداف وأهمية الدراسة:

تمثلت أهداف الدراسة في:

- محاولة الإجابة على تساؤلاتها التي تمحورت حول وجود فروق ذات دلالة إحصائية في دافعية الإنجاز واتخاذ القرار لدى تلاميذ سنة ثالثة ثانوي بمدينة جامعة تعزى لمتغيري

- كما هدفت إلى كشف عن مستوى الدافعية للإنجاز ونسبة اتخاذ القرار لديهم.

4. أهمية الدراسة:

- تكمن أهمية الدراسة في أنه أحد البحوث العلمية التي تساهم في إضافة معلومات حول الدافعية للإنجاز وعلاقتها باتخاذ القرار لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي.
- أن هذه الدراسة ستقدم بعض الإضافات وإلقاء الضوء على واقع تلاميذ السنة النهائية من التعليم الثانوي في الدافعية للإنجاز ومدى قدرتهم على اتخاذ القرار في هذه المرحلة.
- فتح المجال أمام الباحثين لتناول الموضوع بعمق أكثر.

5- دوافع اختيار الموضوع:

- الرغبة في نيل شهادة ماستر في تخصص إرشاد وتوجيه.
- أن نكون أول من يسلط الضوء على دراسة الدافعية للإنجاز وعلاقتها باتخاذ القرار لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي.
- محاولة معرفة العلاقة بين هذين المتغيرين.
- تزويد الطلبة والمكتبة بهذه المواضيع السيكلوجية

6. المفاهيم الإجرائية لمتغيرات الدراسة:

- 1.6. الدافعية للإنجاز: يقصد بها القدرة على أداء الأعمال والمجاهدة للنجاح في التنافس من أجل الوصول إلى معايير الامتياز.
- 2.6. اتخاذ القرار: اتخاذ القرار نقصد به هو الفصل بين عدة اختيارات متاحة وتفضيل إحداها بناء على معلومات دقيقة.

7. حدود الدراسة:

- الحدود الجغرافية: ينتمي مجتمع الدراسة الحالية إلى ثانوية الجديدة با تندلة و ثانوية المختلطة بجامعة.

- الحدود البشرية: تمثلت في تلاميذ السنة الثالثة من التعليم الثانوي شعبية (آداب / علوم).

- الحدود الزمنية: تم تطبيق أدوات الدراسة خلال شهر فيفري 2017.

8. الدراسات السابقة:

1.8 . الدراسات السابقة لدافعية الإنجاز:

1 - دراسة صلاح عبد السميع باشا (2000) : والتي هدفت إلى التعرف على طبيعة العلاقة بين كل من الدافع للإنجاز وتقدير الذات والتحصيل الدراسي، وكذلك التعرف على أهم الفروق بين الطلاب (علمي، أدبي) في مستوى الدافع للإنجاز (مرتفع، منخفض) ومستوى تقدير الذات والتخصص في التحصيل الدراسي، وتكونت عينة الدراسة من بمحافظة الإحساء بالسعودية، منهم علمي أدبي، توصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج منها: وجود علاقة ارتباطية موجبة بين كل من الدافع للإنجاز وتقدير الذات والتحصيل الدراسي، ووجود فروق دالة إحصائية بين الطلاب (علمي، أدبي) في مستوى الدافع للإنجاز. (مرتفع، منخفض) ومستوى تقدير الذات (مرتفع، منخفض) لصالح الطلاب في القسم العلمي المرتفع ينفي الدافع للإنجاز وتقدير الذات، بالإضافة إلى وجود تفاعل دال إحصائياً لتأثير كل من الدافع للإنجاز وتقدير الذات في التحصيل الدراسي، في حين لا يوجد تفاعل دال إحصائياً لتأثير التخصص في التحصيل الدراسي. (الطيب ورشوان، 128).

2 - أما دراسة عزت عبد الحميد محمد حسن: (1999) هدفت إلى الكشف عن طبيعة الفروق بين كل من الذكور والإناث وبين التخصصات العلمية والأدبية والفرقة الأولى والرابعة في مكونات الدافعية واستراتيجيات التعلم، وتأثير الدافعية

واستراتيجيات التعلم على التحصيل الدراسي، تكونت عينة الدراسة من (435) طالب وطالبة، واستخدم في هذه الدراسة استبيان الاستراتيجيات المحفزة للتعلم لـ " بنترش " و " سميت وجارسيا وماكيشي " (1991)، وقد قام بترجمته وتقنيته " عزت عبد الحميد حسن (1999)، وتوصلت نتائج الدراسة إلى وجود فروق دالة إحصائية بين الذكور والإناث في دافعية الإنجاز لصالح الإناث، ووجود فروق دالة إحصائية بين التخصصات العلمية والأدبية في الدافعية واستراتيجيات التعلم لصالح التخصصات العلمية، بالإضافة إلى وجود تأثير دال إحصائي للتفاعل الثنائي بين الدافعية واستراتيجيات التعلم على التحصيل الدراسي.

3- دراسة عبد العزيز موسى: (1990) حيث هدفت هذه الدراسة إلى معرفة أثر بعض المحددات السلوكية على دافعية الإنجاز لعينة قوامها (120) طالب جامعي منهم (46) ذكر و (74) أنثى. كما توصلت هذه الدراسة إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين الجنسين لصالح الذكور في دافعتهم للإنجاز. (موسى، 1994، 11).

4 - " مصطفى تركي (1988): "هدفت الدراسة بدراسة العلاقة بين رعاية الوالدين للأبناء في الأسرة وبعض شخصية الأبناء، وتكونت عينة الدراسة من (211) طالبة والطلاب الكويتيين ممن يدرسون بجامعة الكويت. كما كانت الدراسة على سمات الشخصية وذلك كانت لتناولها الدراسة الدافعية للإنجاز في ضوء تقسيمها إلى جانبين الأول (الانجاز عن طريق المسايرة، والإنجاز عن طريق الاستقلال)، واستخدم في هذه الدراسة من اختبار " كاليفورنيا "

وتوصلت نتائج الدراسة إلى أن وجود أن عدد الارتباطات الدالة بين الدافعية للإنجاز عن طريق المسايرة، والدافعية للإنجاز عن طريق الاستقلال عند الإناث أكثر بالتقبل من الأب منه عند الذكور. وأن كان الارتباط بين الانجاز عن طريق الاستقلال عند الإناث والتقبل من الأب ارتباطاً سالباً. كما تبين أن عدد الارتباطات الدالة بين الدافعية الإنجاز عن طريق المسايرة عند الإناث تتأثر بإدراكهن للوالدين بأنهم محبوبون، ويتقبلون، ويقضون وقتاً

كافيا معهن ، أما الدافعية للإنجاز عن طريق الاستقلال عند الإناث فتتأثر بالاستقلال السيكولوجي وعدم بث الوالدين للقلق والشعور بالذنب في نفوسهن. وينطبق، هذا التفسير على الذكور أيضاً سواء بالنسبة للأب أو الأم.

(مصطفى تركي، 198، 45).

2.8. الدراسات السابقة لإتخاذ القرار:

1- دراسة عفاف باوية، و كنزه بالطاهر، ونور الإيمان سلمى (2014) بعنوان القدرة على اتخاذ القرار في اختيار المسار الدراسي لدى تلاميذ السنة أولى ثانوي.

وهدفت الدراسة إلى التعرف على مدى قدرة التلاميذ في اتخاذ قراراتهم الدراسية والكشف عن العلاقة بين القدرة على اتخاذ القرار وطبيعة المسار الدراسي، والتعرف أيضاً على أهم الأسس والمبادئ التي يعتمد عليها التلاميذ في اتخاذ قراراتهم. وأجريت الدراسة على (06) حالات اختيرت بالطريقة العشوائية من بين (158) تلميذ وتلميذة. وطبقت في هذه الدراسة أداتين هما المقابلة ومقياس اتخاذ القرار لـ يوسف عبدون، واعتمدوا في دراستهم على منهج دراسة حالة. وتوصلوا إلى النتائج التالية:

- تحقق الفرضية لدى كل الحالات

- أنه كلما كانت قدرة التلميذ على اتخاذ القرار جيدة كان اختياره للمسار الدراسي أفضل.

2- دراسة إسماعيل مسعودي، بوبكر حمصي وعيسى زغبب 2012 بعنوان: علاقة القدرة على اتخاذ القرار بالاختيار الدراسي لدى تلاميذ جذع مشترك علوم وتكنولوجيا.

هدفت الدراسة لمعرفة مدى نضجهم واستعداداتهم لاختيار مسار دراسي يتوافق مع إمكانياتهم واستعداداتهم وقدراتهم واعتمدوا في دراستهم على المنهج الوصفي ، كما

استخدموا مقياسي القدرة على اتخاذ القرار الاختيار الدراسي وقد شملت الدراسة على (130) تلميذ و تلميذة. وتوصلت الدراسة إلى النتائج التالية:

- وجود علاقة ارتباطيه بين القدرة على اتخاذ القرار والاختيار الدراسي.

- عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين الذكور والإناث في الاختيار الدراسي.

(مسعودي، حمصي، وزغيب، 2012).

3- دراسة سلطان بن عاشور بن علي الزهراني (2010) بعنوان: التفضيل المهني واتخاذا لقرار لدى عينة من طلاب الكليات المهنية بمحافظة جدة.

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على التفضيل المهني لدى عينة طلاب الكليات المهنية بمحافظة جدة، والتعرف على اتخاذ القرار لدى عينة من طلاب الكليات المهنية بمحافظة جدة، والتعرف على العلاقة بين التفضيل المهني واتخاذ القرار، والتعرف على الفروق بين طلاب الكليات المهنية بمحافظة جدة. قام الباحث باستخدام المنهج الوصفي، وتكونت العينة من جميع طلاب الكليات المهنية بمحافظة جدة، وقد قام الباحث باستخدام مقياس التفضيل المهني من إعداد الباحث ومقياس اتخاذ القرار من إعداد عبدون

(د.ت).وتوصل إلى النتائج التالية: لا توجد علاقة ارتباطيه بين مستوى التفضيل المهني واتخاذ القرار، لا توجد فروق دالة إحصائية بين طلاب الكليات المهنية في مفهوم التفضيل المهني تبعا للمستوى الدراسي، ولا توجد فروق دالة إحصائية بين طلاب الكليات المهنية في مفهوم اتخاذ القرار تبعا للمستوى الدراسي.

(الزهراني، 2010).

4- دراسة (سميحة توفيق وسليمان، 1995) عنوانها " علاقة مصدر الضبط بالقدرة على اتخاذ القرار " :

وتهدف إلى التعرف على مصدر الضبط (داخلي، الخارجي) وعلاقته بالقدرة على اتخاذ قرار، تكونت العينة من (300) طالب وطالبة بالمرحلة الجامعية في كل من قطر وجمهورية مصر العربية وأستراليا، واستخدام اختبار القدرة على اتخاذ القرار لطلبة المرحلة الثانوية والجامعات.

وأوضحت النتائج البحث وجود ارتباط موجب بين القدرة على اتخاذ القرار ومصدر الضبط (داخلي وخارجي) لدى عينة مصر وهذا يشير إلى أن الأفراد الذين لديهم قدرة عالية على اتخاذ القرار لديهم ثقة كبيرة في قدراتهم الشخصية... وكان المتغير الجنس والجنسية فروق دالة إحصائية بينما لم تكن هناك فروق دالة بالنسبة لاتخاذ القرار. (بندر بن محمد الحسن العتيبي، 2008).

10. تعقيب على الدراسات السابقة:

تناولت الدراسات السابقة في مجملها ثلاث مواضيع: الدافعية للإنجاز اتخاذ القرار، ونستخلص من هذه الدراسات ما يلي:

1- : الاستفادة من الدراسات السابقة:

- تكوين فكرة عن الإطار النظري للدارسة الحالية.

الاطلاع على المناهج المستخدمة في هذه الدراسات وأدوات جمع البيانات بها وأساليب التحليل التي طبقتها.

- التعرف على أهداف كل دراسة وأهم النتائج التي توصلت إليها.

- تحديد المفاهيم بالنسبة الدافعية للإنجاز لاتخاذ القرار وما تعلق بهم.

2- : أوجه الاتفاق مع الدراسة الحالية:

- استخدمت معظم الدراسات المنهج الوصفي وهو المنهج الذي سيطبقه الباحث.

- استخدمت جميع الدراسات الاستبانة كأداة لجمع المعلومات وهي الأداة التي سيستخدمها الباحث في دراسته.

- من حيث تناول الدراسات السابقة لبعض الموضوعات مثل الدافعية للإنجاز واتخاذ القرار وما سوف يتم التطرق إليه في هذه الدراسة.

3-: أوجه الاختلاف مع الدراسة الحالية:

- تتناول الدراسة الحالية الدافعية للإنجاز وعلاقتها باتخاذ القرار لدى سنة الثالثة ثانوي حيث أن الدراسات السابقة التي تم الاطلاع عليها لم تجمع بين الدافعية للإنجاز واتخاذ القرار في دراسة واحدة.

- من حيث مجتمع الدراسة أجريت غالبية الدراسات على مجتمعات مختلفة.

- أنه لا يوجد من بين الدراسات السابقة من أبرز العلاقة بين الدافعية للإنجاز واتخاذ القرار

الفصل الثاني

الدافعية للإنجاز

- 1- مفهوم الدافعية وطبيعتها.
 - 2 - بعض المصطلحات المرتبطة بالدافعية.
 - 3 - تصنيف الدوافع.
 - 4 - خصائص الدافعية.
 - 5 - تعريف دافعية الإنجاز.
 - 6 - أهمية الدافعية ووظائفها.
 - 7 - أنواع ومكونات الدافعية للإنجاز.
 - 8 - أهداف دافعية الإنجاز.
 - 9 - نظريات المفسرة للدافعية للإنجاز والعوامل المؤثرة فيها.
 - 10 - قياس الدافعية للإنجاز.
 - 11 - إستراتيجية إثارة الدافعية للإنجاز لدى التلاميذ.
 - 12 - أسباب ضعف الدافعية.
- خلاصة الفصل.

تمهيد:

يرجع الاهتمام بدراسة دافعية لأهميتها ليس فقط في المجال النفسي ولكن في العديد من المجالات و الميادين التطبيقية و العلمية كالمجال الاقتصادي و المجال الإداري وكذا المجال الأكاديمي

حيث يعد دافع الإنجاز عاملا مهما في توجيه سلوك الفرد وتنشيطه، وكذا إدراكه للموقف. فضلا عن مساعدته في فهم وتفسير سلوكه وسلوك المحيطين به، كما يعتبر دافع الإنجاز مكونا أساسيا في سعي الفرد اتجاه تحقيق ذاته وتأكيداها، وذلك من خلال ما ينجزه وفيما يحققه من أهداف والتي تضمن نجاح العملية الإنتاجية المسيطرة من طرف المنظمة.

1- مفهوم الدافعية وطبيعتها:

1-1 - مفهوم الدافعية :

أ - المعنى اللغوي للدافعية:

إن كلمة "دافعية" Motivation لها جذورها في الكلمة اللاتينية Move والتي تعني يدفع أو يحرك Tomove في علم النفس حيث تشتمل دراسة الدافعية على محاولة تحديد الأسباب أو العوامل المحددة للفعل أو السلوك.

(هشام بن محمد مخيمر، 2009، 90).

ب - المعنى الاصطلاحي للدافعية:

يؤكد العلماء على أن أي سلوك بشري لابد أن يكون وراءه دافع أو دوافع تستثيره وتوجهه .
(الحامد، 1996م ، 132) .

وحيث أن الدوافع Motives هي إحدى خصائص السلوك الإنساني فإنها تعرف بأنها قوى أو طاقات نفسية داخلية توجه وتنسق بين تصرفات الفرد وسلوكه أثناء استجابته مع المواقف والمؤثرات البيئية المحيطة به وتتمثل هذه الطاقات بالرغبات والحاجات والتوقعات التي يسعى إلى إشباعها وتحقيقها.

(هشام بن محمد مخيمر، المرجع السابق، 90).

وعليه تعبر الدافعية هي مجموعة من قوى محركة لنشاط الفرد التي تبدى في سلوك وتوجهه نحو هدف أو الأهداف معينة رغبة في تحقيقه.

1-2 – وظائف الدافعية :

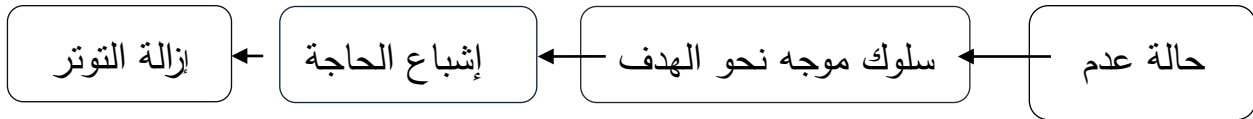
من خلال التعاريف السابقة الذكر تظهر طبيعة الدافعية وهي كالاتي:

- الدافعية هي حالة جسمية ونفسية داخلية تثير السلوك في ظروف معينة ومتواصلة حتى ينتهي إلى غاية معينة فهي تستثير النشاط وتحدد اتجاهه لتحقيق هدف معين.

- الدافعية وظيفة توجيهية، فهي توجه سلوك الفرد وما ينوي القيام به في المستقبل نحو تحقيق الهدف.

- تختلف الدافعية من فرد لآخر سواء من حيث قوة التأثير أو من حيث النوع.

- الدافعية عملية معقدة وذلك يرجع إلى تعاملها مع الحاجات الإنسان الداخلية الشعورية منها وغير الشعورية من أجل إشباعها والتي ترتبط بعوامل البيئة وما تحتاج في السلوك الموجه والنموذج التالي يوضح عملية الدافعية:



الشكل (1): يبين عملية الدافعية Motivation process .

(عفاف وسطاني ، 2010 ، 54) .

نستخلص أن تكمن وظيفة الدافعية في تحريك السلوك الفعال وتنشيطه من أجل الاستقرار و اتزانه لكي تساعد الفرد على انتقاء لتحقيق حاجاته وعلى غرار هذا يتم المحافظة على استدامة وتنشيط سلوك من أجل البقاء الحاجة وصعود بها يتم بالدافع لأن الدوافع لها دور أساسي ومهم في عملية المحافظة وإشباع الحاجة.

2 - بعض المصطلحات المرتبطة بالدافعية:

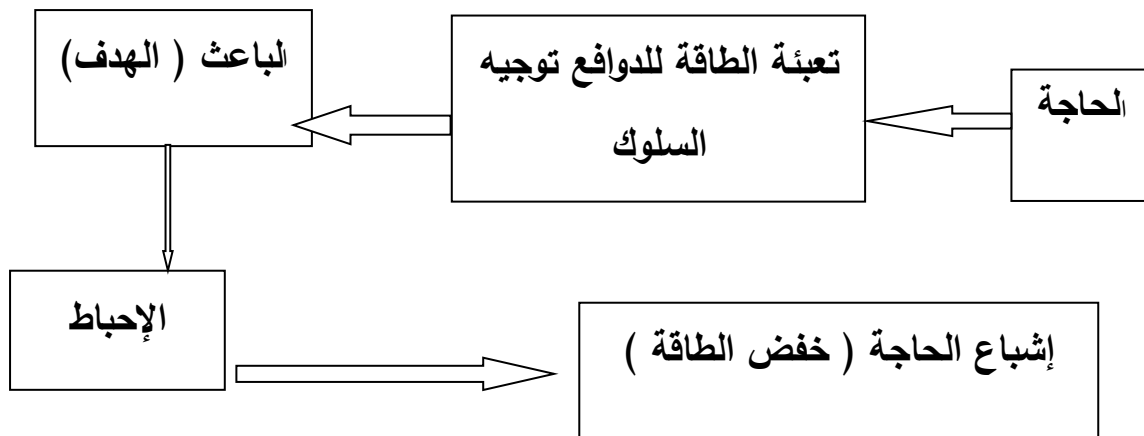
ترتبط الدافعية بجملة من العناصر المتداخلة فيما بينها والمعتمدة كل منها الآخر والتي تتصل بالدافعية يشكل من العلاقات التكاملية والتفاعلية فيما بينها ومن أهم هذه العناصر نذكر منها:

1- الحافز: وهو المثير الداخلي أو الناحية العضوية التي تبدأ بالنشاط، وتجعل الكائن الحي مستعد للقيام باستجابات خاصة نحو موضوع معين في البيئة ويشعر الكائن بها على إحساس بالتوتر والضغط. (علي، 1994، 15).

2- الباعث: وهو موقف خارجي مادي أو اجتماعي يستجيب له الدافع، فالطعام باعث يستجيب له دافع الجوع، لذا فالدافع هنا قوة داخل الفرد والباعث قوة خارجية. (الوافي، 2006، 26).

3 - الحاجة: تشير إلى الشعور بفقدان شيء معين أو الحرمان من شيء معين، وهي الشعور بالاحتياج أو الفوز بشيء مما يدفع الكائن للبحث عن ما يفقده والحاجة تعتبر نقطة البداية لإثارة الدافعية. (المطيري، 2005، 80).

الشكل رقم(2): يوضح العلاقة بين المفاهيم الثلاثة (الحافز، الباعث، الحاجة).



(ملحم، 2001، 79).

4 - الرغبة : تعتبر عن الشعور بالميل نحو أشخاص وأشياء مثل رغبة الطفل في البقاء بجوار أمه، أو الرغبة في دراسة شعبة معينة، والرغبة لا تنشأ عن حالة نقص أو اضطراب كما هو الحال في الحاجة. فالرغبة تستهدف تجنب الألم، وقد تتعارض الرغبة مع الحاجة، فقد ترغب في شيء ولكنك لست في حاجة إليه مثل: مدمن التدخين الذي يرغب في الإقلاع عنه ولكنه لا يستطيع.

(ميخائيل، 2006 ، 26).

3 - 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 الوسيئية **Instrumental**، والدوافع الاستهلاكية **Consomatory**.

الدافع الوسيئي هو الذي يؤدي إشباعه إلى الوصول إلى دافع آخر، أما الدافع الاستهلاكي فوظيفته هي الإشباع الفعلي للدافع ذاته.

ب - تصنيف الدوافع طبقاً لمصدرها إلى ثلاث فئات:

— الفئة الأولى: دوافع الجسم

وترتبط بالتكوين البيولوجي للفرد وتساهم في تنظيم الوظائف الفسيولوجية، ويعرف هذا النوع من التنظيم بالتوازن الذاتي **Homéostasies**، ومن هذه الدوافع الجوع و العطش و الجنس.

— الفئة الثانية: دوافع إدراك الذات **Self-Percption**

من خلال مختلف العمليات العقلية وهي التي تؤدي إلى مستوى تقدير الذات، وتعمل على المحافظة على صورة مفهوم الذات ومنها دافع الإنجاز.

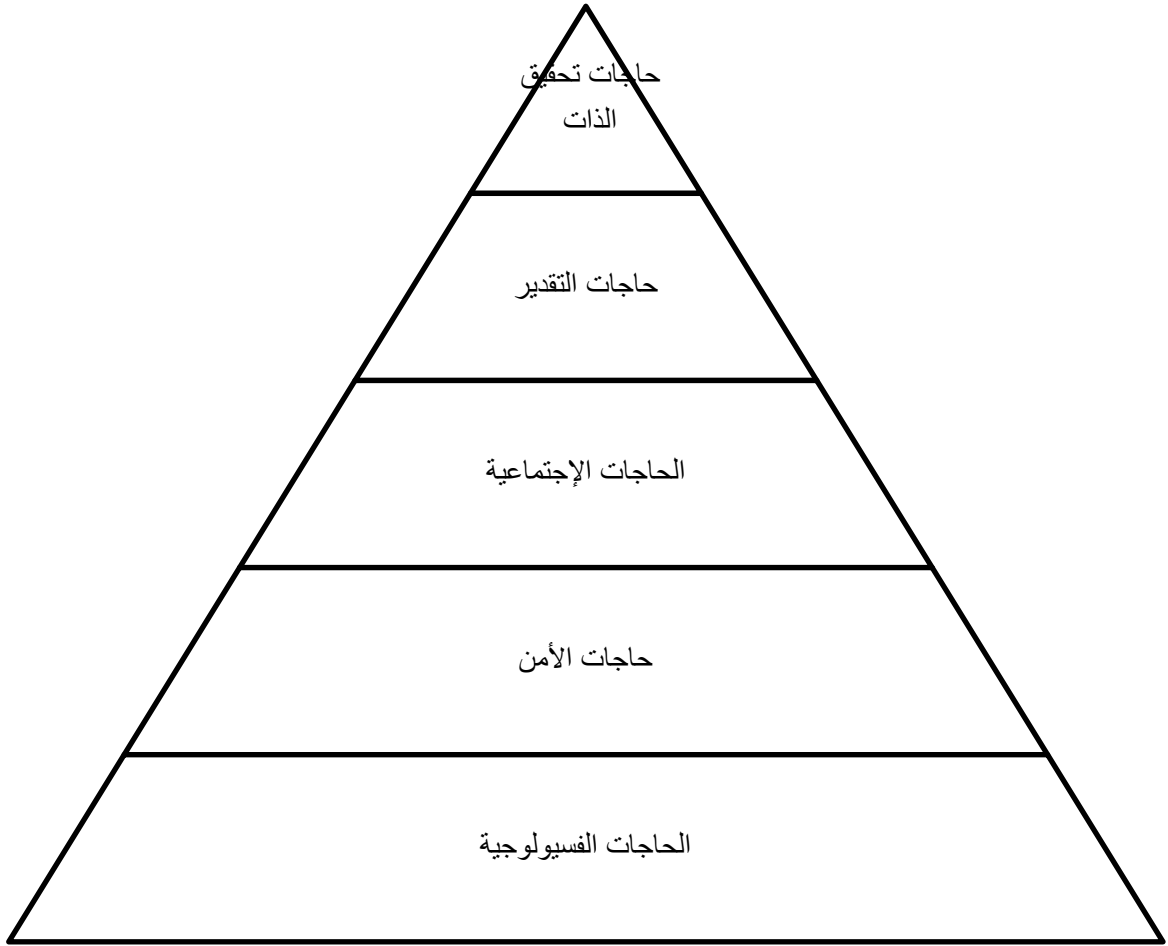
ـ الفئة الثالثة: الدوافع الاجتماعية

والتي تختص بالعلاقات بين الأشخاص ومنها دوافع السيطرة.

جـ ـ تصنيف الدوافع طبقا لنظرية " ماسلو " A.Maslow للحاجات: ويعرف أيضا بنموذج الحاجات المتدرجة لأبراهام ماسلو.

لقد اهتم "ماسلو" **Maslow** بموضوع الدافعية للإنجاز أو الأداء وذلك في مجال العمل داخل المؤسسات الإنتاجية وذلك من خلال دراسته أثر الأجور على الرضا الوظيفي للعمال وعلاقة ذلك بدافعية الإنجاز لدى العامل.

وعلى هذا يقسم ماسلو الحاجات إلى خمس أصناف متدرجة بشكل هرمي من الأسفل إلى الأعلى (Claude Levy Leboyer ,1998) كما هو موضح في الشكل التالي:



شكل رقم (3) : التدرج الهرمي للحاجات طبقا لنظرية " ماسلو " .

وتشمل الحاجات الفسيولوجية - كما حددها "ماسلو" - على الحاجات التي تكفل بقاء الفرد مثل الحاجة إلى الهواء والشراب والطعام، أما الحاجة إلى الأمن فتشير إلى رغبة الفرد في الحماية من الخطر والتهدد والحرمان.

وحدد الحاجات الاجتماعية بأنها الرغبة في الانتماء والارتباط بالآخرين، أما الحاجة إلى التقدير فتتمثل في الرغبة في تقدير الذات وتقدير الآخرين لها وأخيرا حدد الحاجة إلى تحقيق الذات بأنها رغبة الفرد في تحقيق إمكاناته وتتميتها، ويعتمد تحقيق الذات على الفهم والمعرفة الواضحة لدى الفرد بإمكاناته الذاتية وحدودها.

وقد أوضح " ماسلو " في نظريته عن الدافعية أن هناك نوعا من الارتقاء المتتالي للحاجات حيث ترتقي من المستوى الأدنى إلى المستوى الأعلى حسب درجة أهميتها أو سيادتها بالنسبة للفرد، ولا يتحقق التقدم نحو حاجة تقع في مستوى أعلى على هذا المرج إلا بعد إشباع الحاجات التي تقع في المستوى الأدنى منها.

(عبد اللطيف محمد خليفة، 2000، 86-87).

د - تصنيف الدوافع في ضوء المنشأ:

وهو من أكثر التصنيفات شيوعا واستخداما حيث تنقسم الدوافع إلى فئتين:

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

الفئة الثانية: تتضمن الدوافع الاجتماعية والتي يكتسبها الفرد من البيئة و الإطار الحضاري الذي يعيش فيه وتتأثر بالسياق النفسي الاجتماعي للفرد، ويطلق عليها البعض أحيانا الدوافع السيكلوجية. ومن أمثلة هذه الدوافع دافع الإنجاز، دافع الاستقلال، دافع السيطرة، دافع التملك، دافع حب الاستطلاع.

(العرفاوي ذهبية، 1013، 142).

4 - خصائص الدافعية:

تتميز بعدد كبير من الخصائص نذكر منها:

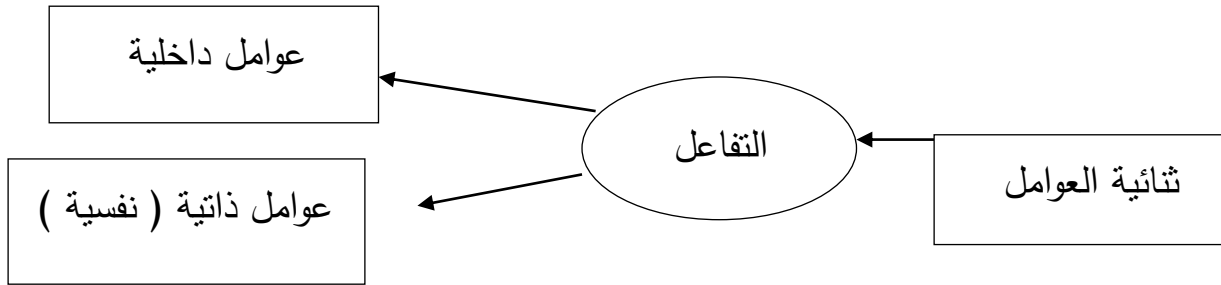
- عملية عقلية عليا غير معرفية.
- عملية افتراضية وليست فرضية.
- عملية إجرائية، أي أنها قابلة للقياس و التجريب بأساليب وأدوات مختلفة.
- تقوم بتفسير السلوك وليس وصفه.
- ثنائية العوامل، أي ناتجة عن التفاعل بين عوامل داخلية أو ذاتية (نفسية).

- قد تكون حالة جسمية كالجوع والعطش أو حالة نفسية كالرغبة في النجاح.

- قد تكون حالة مؤقتة كالغضب أو حالة دائمة وثابتة كحب الاستطلاع.

- قد تكون فطرية موروثية كالجوع أو مكتسبة كالشعور بالواجب

- إن الدافع قوة محركة موجهة في آن واحد، فالدافع استعداد ذو وجهين: وجه داخلي محرك وهو الحافز ووجه خارجي وهو الغاية أو الهدف الذي يتجه إليه السلوك الصادر عن الدافع. (العرفاوي ذهبية ، 2013 ، 143)



الشكل (4) : يوضح خصائص الإنجاز (من انجاز الباحثات).

5 – تعريف الدافعية الانجاز:

يعد دافع الحاجة للإنجاز من أهم الدوافع النفسية في مجال العمل والذي يعبر عن حاجة ذاتية داخلية تتصل بالقوى والرغبات الداخلية لدى الأفراد، والمتمثلة في رغبتهم في التميز والإبداع.

ويظهر ذلك ذاتيا عليهم لأنهم يفضلون الأعمال ذات الطبيعة غير الروتينية والتي تتصف بنوع من التحدي والمنافسة حيث أنهم يبذلون جهدا أكثر من غيرهم إثباتا لأنفسهم و إرضاء لدواتهم وذلك بغض النظر عن المكافآت والعائد المادي الذي سيمنح لهم.

ونظراً لهذه الأهمية حظيت دافعية الانجاز باهتمام كبير من طرف الإدارات وكذا علماء النفس علم النفس التنظيمي والذين أعطوا له تعاريف مختلفة وذلك كل حسب اتجاهاته الفكرية.

ومن خلال هذا نتطرق لتعريف الإنجاز والدافعية للإنجاز على نحو التالي:

5-1- تعريف الدافعية للإنجاز:

يعني ما يحققه الفرد من جهود وتقدم وذلك بالاعتماد على قدراته ومواهبه الشخصية والذي يكون له أكثر أثر في تحديد مستقبله واتجاهاته الحياتية .

(عمر عبد الرحيم، د.س، 133)

وكذلك يعرف هو أن يحقق شيئاً صعباً، أن يتمكن من...، أو يسيطر، أو ينظم أشياء مادية أو بعض الأفراد، أو الأفكار، أن يقوم بهذه الأشياء بأكثر سرعة ممكن أو بأكثر قدر ممكن من الاستقلال، أن تغلب على العقاب ويبلغ مستوى مرتفعاً وأن يتفوق المرء على نفسه، أن يتنافس الآخرين ويدفعهم، أن يرفع المرء من اعتباره لنفسه، بأن ينجح في ممارسة بعض المواهب.

(إدوارد، 1994 ، 37).

وعليه يعتبر الانجاز هو تلك الحويلة أو ناتج المتحصل عليه الفرد جراء عمله بالاعتماد على مكتسباته القبلية أو على قدراته الفكرية التي لها دور كبير في رسم مستقبله وتحديد مسار اتجاهه

5-2 - تعريف دافعية الانجاز:

هناك عدة تعريفات نذكر منها:

يعرفها " موارى ": بأنها رغبة أو ميل الفرد للتغلب على العقبات وممارسة القوى و الكفاح أو المجاهدة لأداء المهام الصعبة بشكل جيد وبسرعة كلما أمكن ذلك.

(عبد اللطيف محمد خليفة ، 2000 ، 89).

وتعرف كذلك بأنها كفاح الفرد للمحافظة على مكانة عالية حسب قدراته في كل الأنشطة التي يمارسها، والتي يحقق بها معايير التفوق على أقرانه، وحيث يكون القيام بهذه الأنشطة مرتبطاً بالنجاح أو الفشل.

(غبارى وآخرون، 2008 ، 209).

ويعرفها أيضا " جولدنسون (Goldenson) (1984) : على أنها حاجة الفرد الفعلية للتغلب على العقبات والنضال من أجل السيطرة على التحديات الصعبة، وهي الميل إلى وضع مستويات مرتفعة في الأداء والسعي نحو تحقيقها والعمل بمواظبة شديدة ومستمرة ومثابرة مستمرة. (الأزرق، 200 ، 112).

وقد يعرفها أيضا "عبد القادر طه" في تعريفه: بأنها تشير إلى رغبة الفرد وميله لانجاز ما يعهد إليه من أعمال ومهام وواجبات بأحسن مستوى وأعلى ناحية ممكنة حتى يحوز رضا رؤسائه ومخدومية فتفتح أمامه سبل زيادة الدخل ويسهل أمامه سبل الترقية والتقدم نحو ما يوجد لدى بعض العاملين والموظفين. (فرج عبد القادر طه، 2000، 352).

ويعرفها كلا أيضا كل من "ماكلياند و اتكينسون" (1951-1958): بأن دافع الانجاز هو "تهيؤ ثابت نسبيا في الشخصية يحدد مدى سعي الفرد ومثابرته في سبيل تحقيق أو بلوغ نجاح يترتب عليه نوع من الإشباع وذلك في المواقف التي تتضمن تقييم الأداء في ضوء مستوى محدد من الامتياز".

(أديب محمد الخالدي، 2008، 48).

وكذلك يعرفها أيضا " نيكولز " Niholles : بأنها "سلوك موجه نحو تنمية أو إظهار قدرة الشخص العالية وتجنب إظهار قدرة منخفضة".

(شرقي رابح ، 2010 ، 5).

ومن هنا تعد دافعية الانجاز الرغبة ثابتة و نسبية في شخصية الفرد تدفعه بالقيام بعمل جيد ونجاح في سبيل تحقيقه في مواقف المنافسة والرغبة ، وفي مواجهة المشكلات وحلها.

وعليه من خلال هذه التعريفات نستنتج تعريفا إجرائيا الدافعية الإنجاز على نحو
تالي :

يقصد بها القدرة على أداء الأعمال والمجاهدة للنجاح في التنافس من أجل الوصول إلى معايير الامتياز .

6 – أهمية الدافعية الانجاز ووظائفها:

6-1 – أهمية الدافعية :

تتزايد أهمية الدافعية للانجاز يوما بعد يوم بشكل متسارع حيث أصبحت في عصرنا من المواضيع ذات الأهمية البالغة في مجال علم النفس ويعود الفصل في ذلك إلى الجهود الكثيرة التي بذلها العلماء والباحثون منذ زمن طويل وإلى غاية يومنا هذا. وقد أشارت العديد من البحوث والدراسات إلى جوانب مختلفة للأهمية الدافعية مثل ارتباطها بالنجاح ودورها الفعال في توجيه السلوك.

ومن الناحية الاجتماعية تظهر الأهمية الكبيرة للدافعية من خلال الاهتمام المتزايد بها عند عامة الناس فنجد الأولياء كثيرا ما يتساءلون عن أسباب انخفاض دافعية أبنائهم نحو التعلم ومعرفة الفرد للاتجاه الحقيقي لدوافعه تساعد كثيرا على ضبطها وتوجيهها والتحكم فيها، ومن الناحية التربوية فإن الدافعية تعتبر أحد الأهداف التربوية المهمة، وذلك من خلال سعي العملية التربوية للاستثارة الدافعية لدى المتعلمين وتوجيهها بما يخدم ويحقق الأهداف النهائية للعملية التعليمية.

(ألكبسي، وآخرون، 2000 ، 50).

كما تنطلق أهمية الدافعية من عدة اعتبارات أهمها:

- أن موضوع الدافعية يتصل بأغلب موضوعات علم النفس.
- الدافعية ضرورية لتفسير أي سلوك إذ لا يمكن أن يحدث سلوك إن لم تكن وراءه دافعية.
- أن جميع الناس على اختلاف أعمارهم ومستوياتهم الثقافية والاجتماعية يهتمون بالدافعية لتفسير طبيعة العلاقات التي تربطهم بالآخرين.

- إن الإنسان إذا ما تجاهل الدوافع الخاصة به وبغيره من الناس تتولد له العديد من المتاعب والمشكلات في حياته اليومية والاجتماعية.
- الدافعية تؤثر في أداء الإنسان وتعلمه فكلما زادت دافعية الإنسان في هذا المجال زاد تعلمه وأدى نشاطه على أفضل صورة ممكنة.
- كما تتضح أهميتها في العمليات العقلية سواء كان ذلك في الانتباه أو الإدراك أو التفكير والذاكرة فالدافعية تزيد من استخدام المعلومات في حل المشكلات والإبداع.
- (الدهراوي، ألكبيسي ، د س ، 69، 97-) .

بينما تكمن أهمية الدافع للإنجاز بأنه:

- ضروري للاحتفاظ باهتمام الفرد وزيادة جهده بحيث يؤدي إلى تركيز الانتباه وتأخير الشعور بالتعب فيزيد الإنتاج.
- مظهر من مظاهر التطور الدوافع الغريزية وبمثابة دليل قوى على تعديل السلوك.
- أحد الأسس السيكولوجية التربوية الهامة التي يخضع لها التعلم الذاتي.
- يعد مكونا أساسيا في سعي الفرد لتكوين ذاته.

(سعدي سامية، 2002 ، 86-87) .

وعليه فإن أهمية الدافعية للإنجاز يتمثل في ضرورة التفسير أي سلوك كما لا يتم حدوث أي سلوك إذ لم تكمن دافع يثيره، كما أن الإنسان يسعى بدوره إلى تفسير علاقاتهم فيما بينهم إلا أن الدافعية تؤثر على أدائه وعليه كلما زادت دافعية الإنسان في مجال أدائه زاد تعلمه في أداء عمله والقيام بنشاطاته بأحسن ما يرام.

6-2 - وظائف الدافعية :

أستخلص الدارسون ومن بينهم "عبد الرحمان عدس ونايفة قطامي " أن للدوافع وظائف أساسية ثلاث:

- تحريك وتنشيط السلوك بعد أن يكون في مرحلة من الاستقرار أو الاتزان النسبي فالدوافع تحريك السلوك أو تكون هي نفسها دلالات لتنشيط العضوية لإرضاء بعض الحاجات الأساسية.
- توجيه السلوك نحو وجهة معينة دون أخرى فالدوافع بهذا المعنى انتقائية أي أنها تساعد الفرد على انتقاء الوسائل لتحقيق الحاجات عن طريق وضعه على اتصال مع بعض المثيرات المهمة لأجل بقاءه، مسببة بذلك سلوك إجهام.
- المحافظة على استدامة تنشيط السلوك طالما بقي الإنسان مدفوعا أو طالما بقيت الحاجة قائمة، فالدوافع كما أنها تحرك السلوك تعمل على المحافظة عليه نشطا حتى يتم إشباع الحاجة.

(شرقي رابح، 2010، 75- 76).

نستخلص أن تكمن وظيفة الدافعية في تحريك السلوك الفعال وتنشيطه من أجل الاستقرار و اتزانه لكي تساعد الفرد على انتقاء لتحقيق حاجاته وعلى غرار هذا يتم المحافظة على استدامة وتنشيط سلوك من أجل البقاء الحاجة وصعود بها يتم بالدافع لأن الدوافع لها دور أساسي ومهم في عملية المحافظة وإشباع الحاجة.

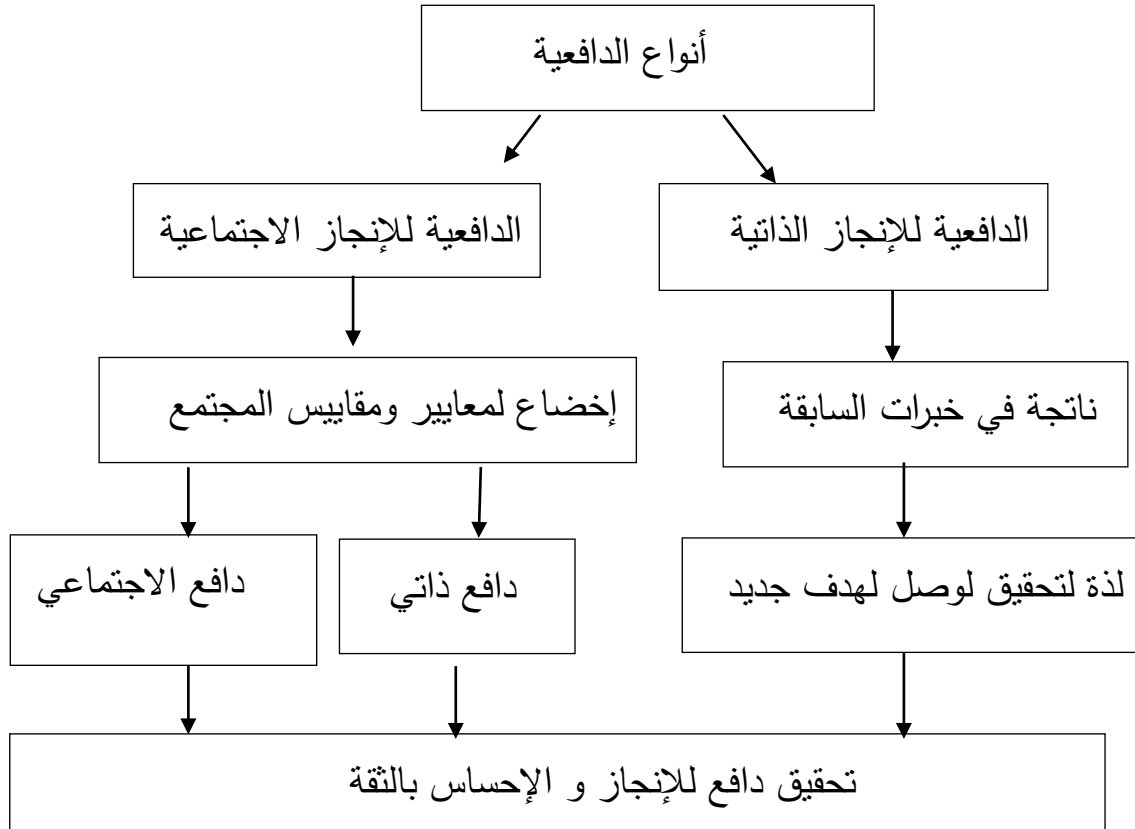
7 - أنواع ومكونات الدافعية للإنجاز:

7-1 - أنواع الدافعية للإنجاز:

يفسر " veoff " بين نوعين من الدافعية للإنجاز هما:

- 1- الدافعية للإنجاز الذاتية: ينبع من داخل الفرد، وذلك بالاعتماد على خبراته السابقة حيث يجد لديه لذة في الإنجاز والوصول إلى الهدف فيرسم لنفسه من خلال ذلك أهدافا جديدة بإمكانه بلوغها.

2- الدافعية للإنجاز الاجتماعية: يخضع لمعايير ومقاييس المجتمع، ويبدأ بالتكوين في سن المدرسة الابتدائية حيث يندرج الدافع الذاتي و الاجتماعي ليشكل دافع الإنجاز متكامل ينمو مع تقدم السن وكذا الإحساس بالثقة بالنفس والإستفادة من الخبرات الناجحة للأقران. (الشماع، 1977، 163)



الشكل (5) : يوضح أنواع الإنجاز (من انجاز الباحثات).

2-7 – مكونات الدافعية للإنجاز:

الدافع للإنجاز حسب بعض النظريات يتكون من بعد واحد (مكون) أو هو بلوغ النجاح أو تجنب الفشل.

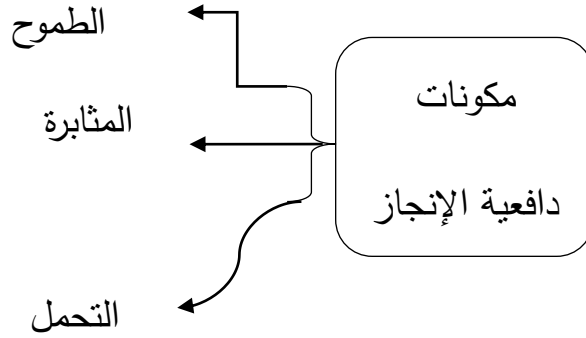
أما بالنسبة للنظريات المتبقية فإنها ترى أن الدافع للإنجاز يتكون من عدة أبعاد (مكونات أهمها: الطموح، المثابرة، الامتياز، الاستقلال، الذاتية، الأمل في النجاح، الخوف من الفشل.

(نوال محمد عطية، 2002، 90).

وفيما يلي نستعرض بعض هذه النظريات:

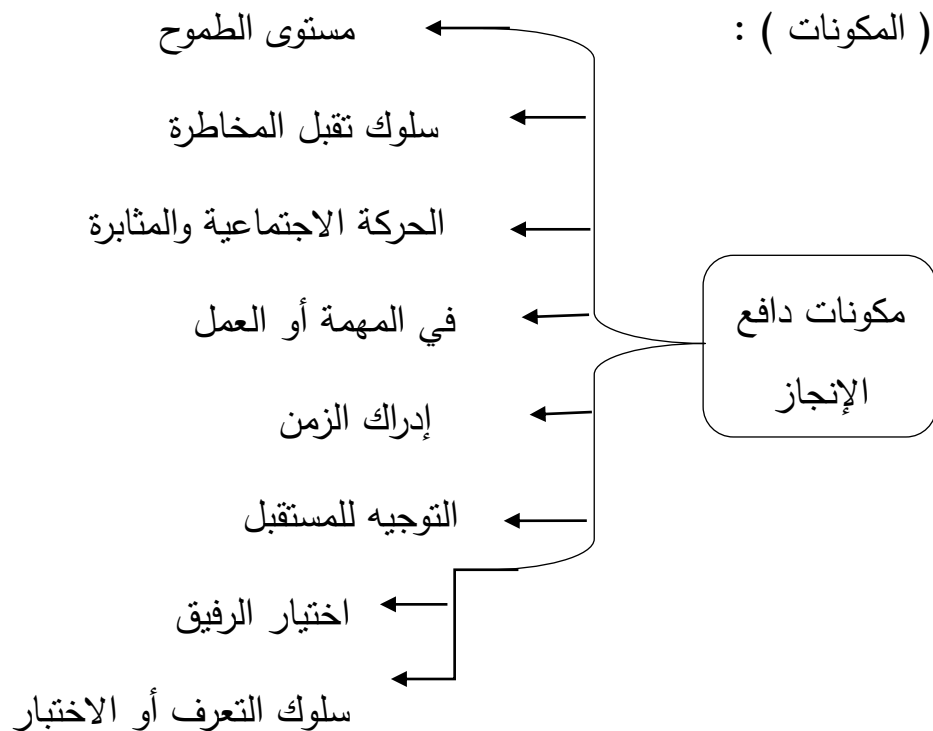
نظرية " جيلفورد " (Guilford) (1959) : انتهى إلى وجود ثلاث مكونات

لدافعية الإنجاز والشكل التالي يبين ذلك:



الشكل (6) : يوضح مكونات دافعية الإنجاز لدى " جيلفورد " (Guilford)

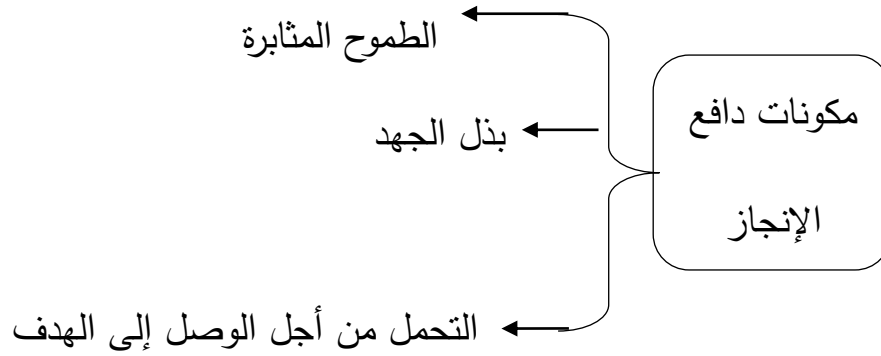
نظرية " ميشل " (Mitchell) : توصلت هذه النظرية إلى دافع الإنجاز يتكون من الأبعاد التالية



الشكل (7) : يوضح مكونات الإنجاز لـ " هارمنس " (Harmans)

(" Harmans " ، 1970،p54).

وأشار " محمود عبد القادر (1978) أن هناك عدة أبعاد أو مكونات لدافعية الإنجاز وهي تتمثل في:



الشكل (8) : يبين مكونات دافع الإنجاز لـ " محمود عبد القادر " .

(سعد نصر الدين، 2007، 61) .

8 - أهداف دافعية الإنجاز:

تتلخص أهداف الدافع للإنجاز كما أشار إليها ناجي داوود فيما يلي:

- السيطرة على البيئة الفيزيائية والاجتماعية في اتجاه ايجابي من اجل النمو في ميادين الحياة الاجتماعية والاقتصادية.
- العمل على توظيف الأرض من اجل بناء الحضارة.
- الوصول إلى معايير التفوق والامتياز.
- العمل على النمو الإنساني بشكل سليم.
- تدعيم قيمة باعث النجاح.

9 - نظريات المفسرة للإنجاز والعوامل المؤثرة فيها.

9-1 - نظريات الدافعية للإنجاز:

لقد تعددت نظريات الدافعية للإنجاز وهذا حسب الانطلاقة لكل باحث لهذا الموضوع:

1 - نظرية سلم الحاجات لماسلو " Maslow ":

تعد من أشهر النظريات التي ناقشت موضوع الدوافع، رغبة الفرد في سد احتياجاته غير المشبعة، بناء على هذه النظرية، تعمل على توجيه سلوك هذه الحاجات تأخذ شكلا هرميا تمثل قاعدته الحاجات التي تليها في السلم الهرمي لا يمكن استخدامها لدفع الأفراد وتوجيه سلوكهم مالم تسد الحاجات بدرجة معقولة، في هذه الحالة لابد من أخذ الاختلافات الفردية لدى الأفراد في الحسبان.

- بمعنى أن مستوى الكفاية من حاجة قد تختلف من شخص لآخر وقد يكون من وقت لآخر أيضا لدى نفس الشخص إذا ما برزت حاجات أخرى أو حدثت متغيرات جديدة وتتمثل أهم هذه الحاجات التي تكلم عليها " ماسلو " في مايلي:

- الحاجات الفسيولوجية " **physiologica Needs** " وتتمثل في الاحتياجات

الحاجات الأساسية للحياة كالطعام والشراب..... الخ.

وهي تمثل حاجات فطرية خلقة مع الإنسان ويقوم بها تلقائيا

(عويد سلطان المشعان، 1994 : 185).

- الحاجات إلى الأمن " **safety Need** " : وهي الحاجة إلى الأشياء التي تضمن حماية الفرد ضد الأخطار، سوى الأخطار التي تهدد حياة " **physicad** " أو الجانب النفسي لديه.

– **الحاجة إلى الاجتماع: "Belonging Need"** " الإنسان اجتماعي بطبعه ولدى كل فرد حاجة إلى التفاعل الاجتماعي مع الغير لبنى جنسه وإلى الحب والقبول من الغير والعضوية في جماعات مختلفة، إي أن الإنسان لا يستطيع العيش بمعزل عن الآخرين. (سيزلاقي، 1991م، 93).

– **الحاجة إلى الاعتراف "Esteem Status Need"** وتعني حاجة الفرد إلى الشعور بأهميته لدى الغير وبمكانته مقارنة بأقرانه بالإضافة إلى استقلاليته عن غيره.

– **الحاجة لتحقيق الذات "Self-Actualization"** هي حاجة الفرد لتحقيق أعلى وأغلب أهدافه في الحياة. (عبد الله بن عبد الغني الطجم، 2003 ، 14-117).

كما يمكننا تطبيق هذه النظرية على واقعنا العملي الميداني من خلال إسقاط هذه الحاجات على العاملين والقيام بدراسات لتحفيز العاملين واكتشاف مستوى الانجاز لديهم لإشباع حاجاتهم لتحقيق أهداف عالية للمنظمة وللعاملين.

2 – نظرية دوجلاس ماكجروجر:

ركز "دوجلاس" على أهمية فهم العلاقة بين الدافعية وفلسفة الطبيعة البشرية، وقد بنى نظريته على أن معظم المديرين يميلون إلى وضع افتراضات عن العاملين معهم، واختيار الأسلوب المناسب لدفعهم من خلالها، وبناء على هذه الافتراضات فقد قسم وحدد لكلا منهما الملامح الرئيسية. (x , y) "دوجلاس العاملين إلى مجموعتين

يمكن للمديرين أن يستفيدوا من مبادئ المجموعتين في دفع العاملين من خلال تحليلهم لشخصية هؤلاء العاملين والتحديد العاملين الذين تنطبق عليهم أفكار النظرية والآخرين الذين تنطبق عليهم النظرية والجدول الموالي يوضح هذه العملية:

عناصر الاختلاف	الاتجاه التشاؤمي X نظرية	الاتجاه التفاؤي Y نظرية
النظرة إلى العمل	العمل غير مريح بالنسبة لمعظم الأفراد وشعارهم (العمل لابد منه)	العمل شيء طبيعي مثله مثل اللعب إذا كانت ظروف مناسبة
القدرة على الابتكار	معظم الأفراد يفتقرون إلى القدرة على الابتكار في حل المشكلات ويميلون إلى الحلول التقليدية	القدرة الابتكارين موزعة على الأفراد توزيعاً طبيعياً ومعظمهم لديه القدرة على الابتكار.
حجم العمل	معظم الأفراد يميلون إلى أداء الحد الأدنى من المطلوب انجازه والذي يعينهم من المساءلة عن عدم الانجاز	معظم الأفراد يحاولون بذل أقصى ما في وسعهم لأداء أكبر حجم ممكن من العمل
طموح وتحمل المسؤولية	معظم الأفراد غير طموحين وليسوا على مستوى المسؤولية ودائماً يحتاجون إلى من يراقب عملهم في كل خطوة.	معظم الأفراد يميلون إلى الرقابة الذاتية من أجل تحقيق الأهداف باعتبار أنهم جديرون بالثقة.
مستويات التحفيز	يركز التحفيز على مستوى الحاجات الفسيولوجية والأمان أي التحفيز المادي.	يركز التحفيز على مستوى الانتماء للمجموعة والتقدير وتحقيق الذات التحفيز المعنوي.
التوجيه	لا بد من إشراف مباشر ودقيق والضغط بالقوة لتحقيق الأهداف.	يقوم الأفراد بتوجيه أنفسهم والالتزام لديهم شيء مرتبط بشخصيتهم إذا تم تحفيزهم بشكل مناسب.

جدول رقم (01): يوضح نظرية " دوجلاس ماك جروجر " .

3 - نظرية ماكيلاند:

إن لكل فرد لديه ثلاث حاجات أساسية، (حاجة الانجاز، الحاجة إلى قوة والسيطرة، والحاجة إلى الاجتماع)، هذه الحاجات توجد بدرجات متفاوتة لدى الأفراد لكن لدى فرد يكون أحدهما هو الأقوى والموجه لسلوك هذا الفرد.

1 - الحاجة للإنجاز:

رضاء الأفراد الذين لديهم حاجة إلى الانجاز يمكن في تحقيق، من وجهة نظر " ماكيلاند " هؤلاء الأشخاص.

- مستوياتهم الاقتصادية جيدة.

- الدخل المادي في حد ذاته لا يمثل دافع قوي آدا ما قورن برغبتهم في الانجاز.

- يضعون لأنفسهم أهدافا ليست خيالية بل قابلة لتحقيق.

- يحاول هؤلاء الأفراد دائما تفادي المخاطر التي قد تكون على حساب العمل.

- يفضل الشخص من هذه الفئة العمل باستقلالية لينسب لهم النجاح أو الإخفاق، كما يرغب في مواجهة المشاكل الطارئة لحلها فضلا عن تركها لظروف.

(عبد الله بن عبد الغني الطجم، مرجع سابق، 122-123).

يرى "ماكيلاند" انه بإمكان تصميم برامج تدريبية لتطوير وتنمية روح الحاجة للإنجاز لدى الأفراد، لدى من الممكن إحداث تغيير في الدول الأقل تقدما بالتأكيد على أهمية وترغيب الأفراد في تلك المجتمعات في الانجاز، يعتقد " ماكيلاند " كذلك إن نظام التعاليم في الدولة يعكس وجود أو عدم وجود الأفراد الذين لديهم حاجة للإنجاز.

2 - الحاجة إلى السلطة:

فتشير هذه إلى رغبة الفرد في السيطرة و التحكم بالآخرين وتحمل المسؤوليات والمهام المتحدية، فهو إي فرد يمتلك القدرة الآخرين والسيطرة عليهم.

(سعيدة بن حكم وفوزية بونوة، 2012 ، 35).

وتظهر هذه الحاجة من خلال رغبة الفرد في فرض آرائه على الآخرين وإقناعهم بما يريد فعله وسعيه الدائم لإظهار جوانب قوته من خلال إلحاق الايجابيات سلوكية وإظهار ضعف الآخرين وسلبياتهم. (مصطفى نجيب شاوش، 2000 ، 57).

3- الحاجة إلى الانتماء:

أي رغبة الفرد في أن يكون محبوبا، أو مقبول الذي الآخرين وبيذل هؤلاء جهدا لتكوين العلاقات الشخصية.

وذكر خليفة(200) أن " كرومان " أوضح أن تصوره له أهمية كبيرة لسببين:

- السبب الأول أنه قدم لنا أساسا نظرية يمكن من خلاله مناقشة وتفسير نمو الدافعية للإنجاز لدى بعض الأفراد وانخفاضها لدى البعض الآخر.

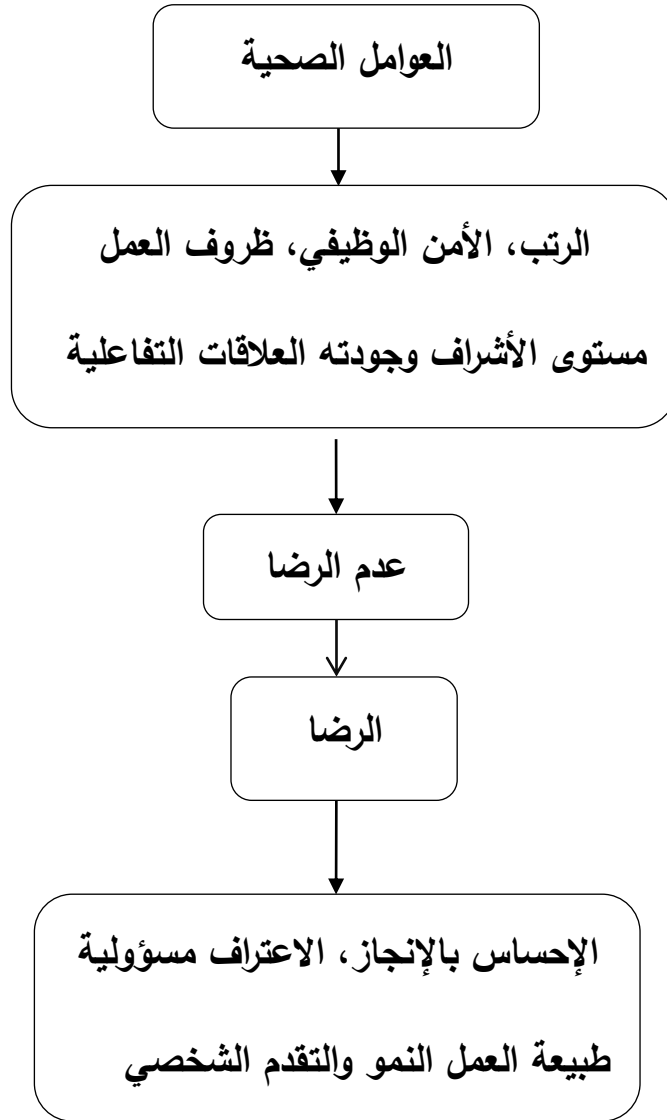
- السبب الثاني يتمثل في استخدام "ماكيلاند " لفروض تجريبية أساسية لفهم وتفسير وازدهار وهبوط النمو الاقتصادي في علاقته بالحاجة للإنجاز في بعض

(احسان دهش جلاب، 2011 ، 233-234).

4 - **هيرزبيرج Herzberg**: اعتبرت من أهم النظريات التي لأفة روجا فهي تهتم بموضوع الرضا عن العمل وعن أعمالهم تلك التي تشعرهم بالاستياء منها، وخلص في نهاية الأمر أن الأمور التي تجعل الأفراد راضين عن أعمالهم المرتبطة أكثر بمحتوى الوظيفة كالشعور بالإنجاز، وقد توصل "هيرزبيرج" إلى تفسير الدافعية بعاملين هما عامل المحافظة على البقاء (مجموعة العوامل الصحية) هما:

- **مجموعة العوامل الدافعة**: وهي عوامل موجودة داخل الفرد نفسه (أي محتوى الوظيفة) التي تدفع نحو العمل الأداء الجيد والإخلاص للعمل والارتباط بالمنظمة والولاء لها، ومن هذه العوامل التقدم، المسؤولية، الانجاز، اعتراف الآخرين للعمل الذي يمارسه الفرد، وقد أطلق "هيرزبيرج" وزملائه على هذه العوامل مصطلح عوامل الرضا وذلك لأن وجودها من شأنه أن يجعل الفرد راضيا عن عمله.

— **مجموعة العوامل الصحية:** وهي العوامل السائدة في البيئة المحيطة بالعمل كالسياسات والمنظمة، نمط إدارتها، نمط الإشراف والعلاقة بين الأفراد، الراتب، ضمان الوظيفة، والمركز الوظيفي، وقد أطلق " هيرزبيرج " وزملائه هذه العوامل مصطلح عوامل وقائية وذلك لان وجودها من شأنه أن يمنع أو يبقى حالة عدم الرضا عن العمل. (نبيل محمد زايد، 2003 ، 73).



شكل رقم (9) : يوضح نظرية العاملين هيرزبيرج وزملائه.

5 - نظرية العزو لفاينر "wiener" ترجع الخلفية الأساسية لنظرية العزو وإلى العالم النفس الاجتماعي الألماني " هيدر " .

إن الإنسان ليس مستجيباً للأحداث كما هو الحال في نظرية السلوكية وإنما مفكر في سبب حدوثها، وإن سلوك الفرد هو الذي يؤثر على سلوكه القادم، وليس النتيجة التي يحصل عليها، ويعتبر "هيدر" أن هنالك دافعين رئيسيين وراء السببية التي يقدمها الأفراد:

. حاجة الفرد لتكوين فهم مرتبط على العالم المحيط.

. حاجة الفرد لتحكم والسيطرة على البيئة، وذلك من خلال التنبؤ بسلوكيات الآخرين والسيطرة عليهم. (نبيل محمد زايد، مرجع سابق، 74) .

- ويرى العالم " زايد " أن هذه النظرية ركزت على الحاجة للإنجاز والخوف من الفشل، ولكنها تتعامل مع هاذين العنصرين باعتبارهما يتسمان بالمرونة والتبدل، لدى تعتبر هذه النظرية من أكثر النظريات تأثيراً فيما يتصل بالدافعية خاصة أنها ميزت بين نوعين من عوامل النجاح أو الفشل وهما:

- عوامل خارجية (بيئية) مثل المحيط وصعوبة العمل.

- عوامل داخلية (تتعلق بالفرد) مثل الجهد. ويوضح " Wiener " نظريته الكاملة.

- العزو لسببين في ثلاثة أنماط لتتابع الدافعية للإنجاز وهي:

- نقص الدافعية بعد الفشل.

- زيادة الدافعية بعد الفشل.

- زيادة الدافعية بعد النجاح.

6 - نظرية التوقع " Expectancy Thoiry "

في سنة (1964)، وضع " Vroom " نظرية في الدافعية تقوم على فرض رئيسي مؤداه أن سلوك الأداء من جانب الفرد تسبقه مفاضلة بين مجموعة من البدائل تتمثل في القيام بسلوك أو عدم القيام به من ناحية، كما قد تتمثل في بدائل أنماط الجهد المختلف الذي يمكن أن يقوم به من ناحية أخرى وتتم هذه المفاضلة على أساس قيمة المنافع المتوقعة من بدائل السلوك، ومعنى ذلك أن دافعية الفرد للقيام بأداء معين في العمل تحكمه منافع العوائد التي يتوقع أن يحصل عليها من الأداء.

(علي شريف وآخرون، 1989 ، 240-241).

7 - نظرية أتكسون: الحاجة للإنجاز:

تهدف نظرية " أتكسون " إلى توقع سلوك الأفراد الذين رتبوا بتقدير عال أو منخفض بالنسبة للحاجة للإنجاز.

ويقول " أتكسون " أن الناس يكونون مرتفعي الحاجة للإنجاز إذا كان لديهم استعداد من أجل النجاح.

هذا ويكونون مدفوعين للحصول على الأشياء التي تأتي من تحقيق أو انجاز بعض الأهداف التي توجد فيها فرص للنجاح ويتجنبون الأعمال السهلة وأنهم يقبلون على التدريب ليصبحوا أكثر انجازا.

كما أن هؤلاء الناس يفضلون الحصول على النقد في وقته وتغذية عكسية عن أدائهم وتظهر الدراسات أن هؤلاء الناس ذوي الحاجات المرتفعة للإنجاز يقومون بأداء أفضل خاصة في الأعمال ذات الالتزام مثل بدء الأعمال الجديدة.

(ظاهر الكلالدة، 2008 ، 214).

8 - نظرية العدالة ل آدمز أ "ستأتي آدمز":

يعتبر "ستأتي آدمز" احد ابرز الباحثين الذين روجوا للأفكار التي تقوم عليها نظرية العدالة (المساواة أو الإنصاف) وتعتمد هذه النظرية كما قدمها على افتراض أساسي وهو أن الأفراد يتأثرون في سلوكهم بالحاجة لكي يعاملوا معاملة متساوية في العمل يتحدد الفرد بدرجة معاملته بمقارنة بمعدل ما يضعه من جهة وما يحتل عليه من عائد يقارن الفرد هذا المعدل بالمعدل الذي يحققه زميله أو الفرد آخر، وتحتل العدالة وفقا لهذه النظرية إذا اختلفت المعادلات وسبب اختلال العدالة نوعا من الاضطراب وحالة من حالات عدم التوازن تدفع الفرد إلى تبني سلوكا سيحتمه لا عادة التوازن وتحقيق العدالة وقد يأخذ هذا السلوك أشكالا متعددة تتراوح بين تخفيض الجهد الموضوع في العمل كحد أدنى إلى ترك العمل كلية عندما يعجز السلوك عن تحقيق هذه العدالة. (عبد العزيز احميمة وتاج الدين هدي، 2013 ، 83).

نرى من خلال مسبق ذكره أن لكل عالم له وجهة نظر مختلفة عن الآخر حول الدافعية للإنجاز، لكن كل عالم أخذه بمنظوره الخاص مشتركين في شيء واحد هو الانجاز، والنظرية الأقرب تحليلا للإنجاز هي نظرية "ماكيلاند " حيث يرى أن لكل فرد ثلاث حاجات أساسية هي: (الانجاز، السيطرة، الحاجة إلى الاجتماع). وتوجد عند كل فرد بدرجات متفاوت ويكون احدهما مسيطرا على الآخر.

9-2 - العوامل المؤثرة الدافعية للإنجاز:

يتوقع أن الأشخاص الذين دافعية الانجاز عالية يكون إدراكهم للأشياء التي يؤذونها أو التي يطمحون الوصول إليها واضحة، وذلك بالأشخاص الذين لديهم دافع للإنجاز منخفض، وذلك راجع إلى تدخل عدة عوامل وهي:

أ- التحدي البيئي:

يذهب " ماكليلاند " إلى القول بأن عملية قياس الدافعية للانجاز تقوم على أساس طريقة تحدي الأفراد واستشارتهم لحثهم على الانجاز، ويذهب أيضا إلى أن الناس يظهرون خاصية الدافعية العالية والنشطة إلى الانجاز عندما يعاملون بطريقة غير عادية أو عندما يكوننا ضحايا للتعصب الاجتماعي، حيث أنهم في تلك الحالة يلجئون للانجاز حتى يعوضوا الوضع الدوني الذي فرض عليهم، وتعتمد الاستجابة لمثل هذا التحدي كما يرى " ماكليلاند " على المستوى الأولي لدافعية الانجاز عند الجماعة فإذا كانت الدافعية عالية تكون الاستجابة قوية، أما إذا كانت الدافعية منخفضة فتتميل استجابة الجماعة إلى أن تكون نوعا من الانسحاب والتراجع، وتبعا لهذا الفرض فإن درجة التحدي تحدد قوة الاستجابة، وذلك إذا ظلت دافعية الانجاز في مستوى عال، فإذا كان التحدي من البيئة معتدلة تكون الاستجابة قوية جدا بينما إذا كان التحدي البيئي كبيرا جدا أو صغيرا جدا فإن الاستجابة تكون أقل بعض الشيء، وذلك على نحو ما ذهب إليه المؤرخ الانجليزي " ارنولد توينبي ". وبهذا تعد درجة التحدي البيئي عاملا أساسيا للتأثير في درجة دافعية الانجاز التي يستشيرها التحدي، غير أن فاعليتها تتأثر كثير من المستويات الأولية لدافعية الانجاز، إذ تستجيب بعض الجماعات في بلد ما أكثر قوة والبعض الآخر أقل لنفس التحدي، فالفرق في الاستجابة هنا سبب المستوى الأولي لدافعية الانجاز عند كل جماعة.

(محمد فتحي فرج الزلينتي، 2008 ، 181).

ب - القيم الدينية للوالدين:

من المعروف أن أساليب تنشئة الطفل داخل الأسرة تتأثر إلى حد كبير بقيم الوالدين التي تمثلها آراءهم الدينية، وبالتالي فإنها "أي قيم الوالدين" تمارس تأثيرا غير مباشر على مستوى دافعية الانجاز عند الأبناء.

ج - الأسرة:

تتخذ الأسرة أشكالاً متباينة في الثقافات المختلفة، فقد تكون الأشكال الأسرية التي يكون فيها أحد الوالدين غائبا عن الأسرة ويعيش الابن مع أحدهما أكثر الأشكال الأسرية تأثيراً في الانجاز.

وقد تأكد هذا التفسير في الدراسات العديدة التي أجراها " ماكلياند " في الولايات المتحدة الأمريكية وفي العديد من بلدان العالم، حيث أن الأبناء يكونون دائماً ذوي دافعية منخفضة للانجاز إذا ما تعرضت أسرهم إلى التفكك بسبب الطلاق أو وفاة أحد الوالدين أو غياب أحدهما، غير أنه باختلاف جاءت نتائج دراسات " ماكلياند " عكسية، حيث أو ضحت دراساته عن المجتمع التركي إذ أباء الأسرة التركية يتسمون بالتسلط والجمود في تنشئة أبنائهم، حيث لا تنمو لدى الطفل دافعية عالية للانجاز لان والده المتسلط يتسبب في جعله معتمد على نفسه للغاية، وينمي أبعاد الطفل في تركية عن تأثير والديه دافعيته للانجاز مادام الفصل بينهما لا ينم مبكراً جداً لدرجة تجعله يتمسك كثيراً بأمه.

وقد يلعب ترتيب الطفل في الأسرة دوراً هاماً أيضاً في تحديد مستوى دافعيته للانجاز، بحيث يمكن القول أن للطفل الأكبر في الأسرة دافعية عالية للانجاز لأنه يمكن للوالدين أن يهيئاه ويوجهاه لمستويات عالية، كما يمكنهما أن يولياه اهتماماً ورعاية أكثر. وأن يكونا أكثر حناناً وعطفاً مع طفل واحد عنه مع أطفال عديدين.

(محمد فتحي فرج الزليتنى، المرجع السابق، 183).

د - أساليب تنشئة الطفل:

يتفق معظم الباحثين في مجال الدافعية للانجاز على أن الأساليب يتبعها الوالدان في تنشئة الطفل هي العامل الهام في ظهور سمة الدافعية للانجاز وتحديد مستوياتها لديه، وبذلك تعد دافعية الانجاز إحدى السمات المكتسبة في الشخصية.

وعند أثر أساليب التنشئة الأسرية على دافعية الانجاز لدى الأبناء يوضح " ماكليلاند " (1953م) المضمون الذي توصل إليه بقوله: " أن البيانات التي حصلنا عليها تؤدي بقوة الفرض الذي مؤداه أن الدافعية الانجاز تنمو في الثقافات والأسر، حيث يكون هناك تركيز على ارتقاء الاستقلال عند الطفل، وعلى النقيض من ذلك ترتبط الدافعية المنجزة بالمنخفضة بالأساليب التي تعود الطفل الاعتماد على والديه "

وقد بينت الكثير من الدراسات إذ التدريب المبكر للأطفال على الاستقلال، والاعتماد على النفس، وإجادة مهارات معينة لديهم، كل ذلك يولد الدافعية العالية للانجاز لديهم، وذلك إذ كان هذا التدريب لا يوحي بنبذ الوالدين للطفل بحيث أن الوالدين قد يجبران الطفل على الاستقلال حتى لا يكون عبئا عليهم، كما قد يجبرانه على الاستقلال المبكر جدا في الحياة كما هو الحال في كثير من أسر الطبقات الاجتماعية المتوسطة التي تتوقع الانجاز و الاستقلال متأخرا تماما، ولا يعتبر الطرفان نموذجا مثاليا لإنتاج دافعية انجاز عالية. (عبد الرحمان بريكة، 1995 ، 148).

10 — قياس الدافعية للانجاز:

تصنف مقاييس دافعية الانجاز إلى قسمين: الأولى مقاييس إسقاطية، والثانية مقاييس موضوعية.

1— المقاييس الاسقاطية:

1-1- مقاييس الانجاز " لمكليلاند " وزملاؤه -McGnelland et all- (1953) تقدير الصور والتخيلات.

أعد " ماكليلاند " اختبار لقياس الدافعية للانجاز، مكون من أربعة صور تم توليد بعضها من اختبار تفهم الموضوع (T.A.T) الذي أعده "موراي" -Murray-

(1938). (رشاد عبد العزيز، 1999، 23).

كما صمم "ماكلياند" البعض الآخر خصيصا لقياس الدافع للإنجاز. ويتم المفحوصين، ثم يطلب الباحث منهم بعد ذلك كتابة قصة تغطي أربعة أسئلة لكل صورة من الصور الأربعة، والأسئلة هي:

— ماذا حدث، ومن هم الأشخاص؟

— ما الذي أدى إلى هذا الموقف، بمعنى ماذا حدث من الماضي؟

— ما محور التفكير، وما المطلوب أداءه، زمن الذي يقوم بهذا الأداء؟

— ماذا سيحدث؟ وما الذي يجب عمله؟

بعد ذلك يجيب على هاته الأسئلة، في مدة لا تزيد عن أربع دقائق وسيستغرق الاختبار كله في حالة استخدام الصور الأربعة، عشرين دقيقة.

ويرتبط هذا الاختبار أصلا بالتخيل لابتكاري من خلال تحليل نواتج تخيلات المفحوصين لنوع معين من المحتوى.

1-2- مقياس الاستبصار: لـ: " فرنش " - (French) (1958)

قامت " فرنش " بوضع مقاييس الاستبصار على ضوء الأساس النظري الذي وضعه "ماكلياند" لتقدير صور وتخيلات الانجاز، حيث وضعت جملا مفيدة، تصف أنماطا متعددة من السلوك يستجيب لها المفحوص باستجابة لفظية إسقاطية عند تفسيره للمواقف السلوكية، الذي يشتمل عليه البند أو العبارة.

1-3- مقياس التعبير عن طريق الرسم: (A.G.E.T) لـ: " أرونسون " - (Aronson)

صمم هذا المقياس لقياس دافعية الانجاز عند الأطفال لأنه وجد أن اختبار "ماكلياند" وزملاؤه وكذا اختبار "فرنش" للاستبصار صعبة بالنسبة للأطفال الصغار، وقد تضمن نظام التقدير الذي وضعه "ارونسون" لتصحيح اختبار الرسم فئات أو خصائص معينة كالخطوط والحيز و الأشكال وذلك للتمييز بين المفحوصين ذوي الدرجات المختلفة لدافع الانجاز.

بالرغم من تطبيق هذه المقاييس على من العينات إلا أنه تعرض لعدة انتقادات من بينها:

اعتبرها الكثير من الباحثين أنها ليست مقاييس حقيقية بل أنها تصف انفعالات المفحوصين بصدق مشكوك فيه.

لا تحتوي على معيار موحد للتصحيح بل تختلف من شخص لآخر.

يرى بعض الباحثين أن هذه المقاييس لا تقيس فقط الدوافع بل تتعداها إلى جوانب من شخصية الفرد.

ويرى "فرون" - (Vernon) (1953): أن اختبار تفهم الموضوع لا تستطيع أن تقيس به الدوافع إلا عند الفرد المتعلم تعليماً جيداً لكي يتمكن من أن يكتب قصة ويعبر عما يراه. (رشاد علي، 1994 ، 22-25).

2- المقاييس الموضوعية :

حاول الباحثون تصميم مقاييس أكثر موضوعية لقياس دافع الانجاز متجنبين الأخطاء التي احتوتها المقاييس الاسقاطية. من بينهم ما يلي:

2-1- اختبار الدوافع للانجاز: لـ: "هرمانس" - Hermans (1970)

حاول "هرمانس" بناء اختبار الدافع بعيداً عن نظرية "اتكنسون" وذلك بعد حصر جميع المظاهر المتعلقة بهذا التكوين، وقد انتقت منها الأكثر شيوعاً على أساس ما أكدته البحوث السابقة وهي:

- مستوى الطموح.

- السلوك المرتبط بقبول المخاطرة.

- المثابرة.

- توتر العمل.

- إدراك الزمن.

- التوجيه نحو المستقبل.

- اختيار الرفيق.

- سلوك التعرف.

- سلوك الانجاز.

ويتكون هذا الاستخبار من (29) عبارة متعددة الاختبارات.

(مجدي أحمد، د.س، 187-188).

2-2- مقاييس التوجه نحو الانجاز: لـ: " ايزنك و ويلسون Aysenk& Wilson (1975)

ضمن اختبار سبعة مقاييس فرعية تقيس المزاج التجريبي، المثالي ويتكون المقياس من (30) بنداً. يجاب عنها بـ: نعم، غير متأكد، لا.

2-3- مقياس " راي-لن " للدافع للانجاز: (1960)

وضع " لن " هذا المقياس في (1960) وطوّره " راي " في السبعينيات ويتكون من (14) سؤالاً يجاب عنها بـ نعم، غير متأكد، لا. وللتحكم في وجه الإيجاب تم عكس مفتاح تقدير الدرجات (التصحيح) في نصف عدد العبارات، والدرجة القصوى هي (42) وللمقياس ثبات يزيد على (70). (مجدي أحمد، د.س ، 187).

11 - إستراتيجية إثارة دافعية الإنجاز لدى التلاميذ:

يمكن للمدرسين إثارة دافعية التلاميذ نحو مواضيع التعلم خلال عمليتي التدريس من خلال إتباع الإجراءات التالية:

أولاً: إثارة اهتمام التلاميذ بموضوع التعلم ويتحقق ذلك من خلال:

- 1- إعطاء التلاميذ أهداف الدرس وبيان أهميتها وفوائد تحقيقها من قبلهم.
- 2 - تقدم الموضوع بشكل يثير الاهتمام والتفكير لدى التلاميذ مثل طرح سؤال غريب أو التعرض إلى مشكلة.
- 3 - طرح أسئلة مثيرة للتفكير لدى التلاميذ ذات علاقة بموضوع الدرس.
- 4 - إجراء بغض التغيرات في البيئة داخل غرفة الصف.

ثانياً: الحفاظ على استمرارية انتباه التلاميذ، ويتحقق ذلك من خلال:

- 1 - تنويع الأنشطة التعليمية مثل: الأنشطة العلمية والأدائية والقرائية واللفظية واستخدام العروض كذلك.
- 2 - تنويع أساليب وطرائق التدريس مثل: الأساليب الاستقرائية والاستنباطية والنفاش والحوار والعروض العلمية وأسلوب حل المشكلات والعمل الجماعي وغيرها من الأساليب الأخرى.
- 3 - استخدام الأساليب التعليمية والتنويع فيها.
- 4 - تغيير نبرات الصوت والحركات مع الابتعاد عن الحركات السريعة والمفاجئة.
- 5 - تجنب وإبعاد المثيرات المشتتة لانتباه التلاميذ مثل: الصراخ والحركات السريعة.

ثالثاً: اشتراك التلاميذ في فعاليات الدرس. ويتحقق ذلك من خلال:

- 1 - اشتراك التلاميذ في التخطيط لفعاليات الدرس من حيث اختيار وصياغة الأهداف و الأنشطة المناسبة والأساليب والطرائق الملائمة.
- 2 - إتاحة المجال أمام التلاميذ بلعب الأدوار خلال عملية التعلم بالإضافة إلى تشجيع العمل التعاوني من خلال عملية التعلم الصغيرة.

3 - مراعاة الفروق وذلك من خلال تنويع الأنشطة والمهارات التعليمية.

رابعاً: تعزيز انجازات التلاميذ وتشجيعهم ويتحقق ذلك من خلال:

1 - التنويع في إجراءات التعزيز الايجابي ليشمل المعززات الاجتماعية والرمزية والمادية.

2 - توفير التغذية الراجعة للتلاميذ حول أدائهم ومستوى تقدمهم والأخطاء التي يقعون فيها.

3 - تعزيز ثقة التلاميذ بأنفسهم من خلال تعزيز النجاح الذي يحققونه إلى جهودهم وقدراتهم الشخصية. (عماد عبد الرحيم الزغلول، 2007 ، 101-102) .

12 - أسباب ضعف الدافعية:

- عدم إلمام المدرس بعناصر الإثارة والتسويق في الدرس.

- عدم تنوع المثبرات من قبل المدرس.

- عدم التخطيط الجيد للدرس.

- سوء المناخ الصفّي.

- سيادة روح التهديد والوعيد من قبل المدرس.

- تتابع الحصص الدراسية دون فترات الراحة الكافية.

(صلاح الدين عرفة، 2005 ، 290) .

- **عدم الاهتمام:** ينشغل الآباء بشؤونهم ومشاكلهم لذلك لا يهتمون بأولادهم في المدرسة

كما لو أن التعلم ليس له أهمية عندهم، إذ يجب أن يعلم الآباء أبنائهم الاهتمام

والصدق لأن ذلك يقوي دافعتهم وقدراتهم في التأثير على بيئتهم وان بعضهم وان

بعض الآباء لا يهتمون بالإنجاز ولا يهتمون بالعملية التي تقود إلى النجاح والانجاز.

(العزة، 2005 ، 381) .

- عدم استخدام المدرس أسلوب التعزيز مع تلاميذه ونقص التعزيز تقوية الرابطة بين المثير والاستجابة لضمان حدوث الاستجابة مرة أخرى بتكرير المثير وقد يكون مادي أو معنوي.

- تشجيع المناقشة الغير بناءة بين التلاميذ إذ أن المدرس أحيانا يشجع المنافسة التي كثيرا ما تتحرف عن أهدافها. (هادي مشعان ربيع والغول، 2007 ، 83).

وقد ركزت الباحثات في أسباب ضعف الدافعية عند التلاميذ على أسباب يعايشها التلميذ داخل الصف كالأسرة أو المدرس وتصرفاته الغير ملائمة مع التلميذ سواء في أسلوب التعامل أو غيره.

خلاصة الفصل

تم التطرق في هذا الفصل إلى تعريف الدافعية ثم إلى طبيعتها وبعض المصطلحات المرتبطة بها مع طرق تصنيفها، مع ذكر خصائصها، بالإضافة إلى تعريف دافعية الإنجاز ، وذلك بتقديم تعريفات مختلفة للباحثين في الدوافع النفسية ثم التعرض لأهميتها ووظائفها وكذا أنواعها ومكوناتها وبتحديد كذلك أهدافها كما تم عرض لبعض نماذج ونظريات المفسرة دافعية الإنجاز وكذا العوامل المؤثرة فيها ،تم تقديم بعض الطرق القياس دافعية الإنجاز ،وخاتما بالاستراتيجيات إثارتها لدى التلاميذ ثم أسباب ضعفها .

الفصل الثالث:

اتخاذ القرار

تمهيد.

- 1- نشأة اتخاذ القرار.
- 2 - مفهوم اتخاذ القرار.
- 3 - نظريات اتخاذ القرار ونقدها.
- 4 - عناصر وخصائص اتخاذ القرار.
- 5 - المظاهر التي تمر بها عملية اتخاذ القرار.
- 6 - أنواع عملية اتخاذ القرار
- 7 - أساليب عملية اتخاذ القرار.
- 8 - خطوات ومراحل عملية اتخاذ القرار.
- 9 - عوامل المحددة اتخاذ القرار التعليمي والمهني.
- 10 - معوقات اتخاذ القرار التعليمي والمهني.

تمهيد:

يواجه الفرد في حياته العديد من المواقف والمشكلات التي تتطلب منه صناعة العديد من القرارات المتباينة في أهميتها والتي قد تكون ذات تأثير على مسار حياته في بعض الأحيان وسنحاول من خلال هذا الفصل التطرق إلى عملية اتخاذ القرار وذلك من خلال التعرف على نشأته وتعريف به وفك الالتباس بينه وبين بعض المفاهيم الأخرى والتعرف على أنواعه ومراحله ومبادئه وأساليبه صنعه والعوامل المؤثرة فيه.

أولاً- القرار:

1- نشأة اتخاذ القرار:

إن البدايات التاريخية للاهتمام بمهارة اتخاذ القرار، والقدرة على صنع القرار وقياس هذه القدرة، تعود إلى اهتمام بتوقع النجاح والفشل في الألعاب الرياضية، وكيفية حساب الخسارة المتوقعة، وذلك عن طريق دمج قياس اتخاذ القرار ضمن نماذج رياضية كيفية حساب الفائدة، نجد ذلك عند برينولي (D.Brenoli) وعند كومبس (Combs) من خلال أعمال تجريبية، تقوم على قياس اتخاذ القرار بواسطة الاحتمال الذاتي على مدرج مقياس سيكومتري منتظم. ثم توالى المحاولات وتبلورت تدريجيا على يد علماء مثل ولستار (Wolstar) كما ركز برونز (Bruner) على أهمية الاستدلال في جمع المعلومات عند صنع القرار، ثم توالى الدراسات التي أدت إلى وضع أسس نظرية ونماذج لاتخاذ القرار.

وقد بدأ الاهتمام بالعقلانية في اتخاذ القرار مع ماكس فيبر (4681م)، الذي يرى أن هناك نوعين من متخذي القرار (عقلاني، وغير عقلاني) .العقلاني هو الذي يمتلك المعلومات وله هدف محدد و غاية يسعى لها. وغير العقلاني يفتقر إلى المعلومات و ليس له هدف محدد. وبناء على ذلك يتحدث فيبر عن العقلانية كوسيلة لتمييز نمط من الفعل عن غيره من الأفعال، والسلوك العقلاني يوجه نحو أهداف واضحة وموثوق بها، ووسائل تحقيق هذه الأهداف ينتقى بناء على أفضل المعلومات المتاحة.

(سعود بن مبارك البادري 2011، ص: 738).

وقد استخدم مفهوم اتخاذ القرار (Decision Making) في الإدارة بشكل كبير بل إن بعض مدارس الإدارة المهمة كانت نظرياتها الأساسية ترتكز على مفهوم اتخاذ القرار. وعلى سبيل المثال فقد ظهرت مدرسة اتخاذ القرارات في عام (4336م) حين ظهر كتاب وظائف المديرين (The Function of Executives) لثيستر برنارد ثم تبعه في عام (1947م) ظهر كتاب السلوك الإداري (Behavior Administrative) لهربرت سايمون، فأحدث تطورا هائلا في الفكر الإداري، حيث وضع أساسا جديدا في النظر إلى التنظيم باعتباره نظاما اجتماعيا يقوم على اتخاذ القرارات، وبالتالي تصبح دراسة التنظيم منصبة أساسا على تتبع عملية اتخاذ القرارات وتحديد المؤثرات التي تتفاعل لتوجيه الوصول إلى قرار. وتهتم مدرسة اتخاذ القرارات

(Making-Schooll Decision) بالعوامل السلوكية المؤثرة في اتخاذ القرارات، وكيف يتم اتخاذ القرار، وكيف يتم نقله عبر المستويات التنظيمية المختلفة، وهو ما يؤدي إلى الاهتمام بدراسة طرق الاتصال داخل التنظيم والتنظيمات الرسمية، وغير الرسمية، وكل العوامل التي يمكن أن تؤثر على تنفيذ القرار.

وبعد ذلك بدأت تنتشر فكرة القياس السيكمومتري في مجال اتخاذ القرار، فظهر مقياس كوجان (1961م) ومقياس بريم و جودمان (1962م) وغيرهم، ثم اتجه الباحثون في هذا المجال إلى وضع نماذج رياضية ، سواء لقياس اتخاذ القرار داخل الجماعات الصغيرة أم لقياس قدرة الفرد على مواجهة المواقف المشككة في حياته الشخصية بينما بدأ الاهتمام بدراسة اتخاذ القرار وقياسه متأخرا، وبخطوات بطيئة أكثرها يتوجه لخدمة احتياجات خاصة مثل اختيار المديرين في مجالات العمل وبعض الوظائف الإدارية.

وأصبح بعد ذلك التوجه نحو الاستدلال فيما وراء المعلومات المتاحة محكا للمعرفة فعلى الرغم من أن القرارات التي تلعب دورا هاما في حياتنا الاجتماعية والسياسية والاقتصادية تعتمد على الاستدلال، إلا أن العمليات الاستدلالية لم تتل قدرا كافيا من الدراسة والبحث، باستثناء ما قدمه ويجنز من الوصف المختصر لكيفية اتخاذ القرار في مجال التشخيص، وكذلك ما قدمه هاريسون وبرامسون (1982م) عن أنماط التفكير في إستراتيجيات لاتخاذ القرار ووضع الأسئلة وحل المشكلات.

وقد كشفت دراسة براون (Browne1982) عن الأساس النظري لمهارات صنع القرار وألقت الضوء على نوعية صانعي القرار في ضوء القرارات المبرمجة وغير المبرمجة ولخصت عملية اتخاذ القرار في ثلاث عشر خطوة، وقدمت الدراسة مدخلا تنظيميا لصنع القرار كما أظهرت العقبات التي تقف دون اتخاذ قرارات جديدة، وكذلك الفروق بين القرار الجماعي والفردى. ثم توالى الدراسات حول هذا الموضوع لما له من أهمية في مجالات الحياة كافة بدءا بالاختيار المهني ووصولاً إلى تنمية هذه المهارة لدى الأطفال في مرحلة ما قبل المدرسة الابتدائية كما في كتاب إليزابيث بيرجر (تنمية شخصية الأطفال) حيث أكدت على أن علاقات (الوالدين - الطفل) هامة في تدعيم الشخصية الفعالة لدى الطفل مما يساعد على نمو الأطفال وتطور مهاراتهم في اتخاذ القرار في المراحل اللاحقة.

1- تعريف القرار:

القرار كلمة أصلها لاتيني وهي (DECISION) وتعني : القطع و الفصل
بمعني تغليب أحد الجانبين على الآخر، فاتخاذ القرار نوع من السلوك يجري اختياره
بطريقة معينة تقطع أو توقف التفكير تنهي النظر و الاحتمالات الأخرى .

يعرف القرار على انه : " اختيار المدرك بين البدائل المتاحة في موقف معين أو هو
المفاضلة بين حلول لمواجهة مشكلة معينة اختيار الحل الأمثل من بينها" .

ويعرفه nigro اختيار مدرك (الواعي) بين البدائل المتاحة في موقف معين
كما يعرف القرار: بأنه " عملية بحث عن حل وسط ، ويعني ذلك لا يوجد بديل قادر
على تحقيق الهدف تحقيقا غير البديل الذي يتم اختياره ويكون عادة أفضل البدائل في
حدود الظروف السائدة، حيث أن قيود البيئة والمجتمع تحد من عدد البدائل المتاحة".

(محمد العيد، 2015م، 23) .

ويعرف القرار: هو ذلك البديل المفضل بعقلانية من طرف صانع القرار من بين بديلين
ممكنين أو أكثر لأجل تحقيق هدف معين أو أكثر .

ويعرف أيضا: القرار هو التعبير عن الإرادة للقيام بتصرف ما (فعل شيء أو عدم فعل
شيء) من جانب صانع القرار، بعد مفاضلة واعية بين عدة بدائل ممكنة مطروحة لأجل
تحقيق هدف معين أو أكثر .

وعرف كذلك بأنه "مسلك معين أو محدد من بين مجموعة من البدائل لمواجهة أو
تفادي احتمالات المستقبل .

كما عرفته راشدة عزيزو كما يلي: "القرار هو تحديد ما يجب عمله تجاه مشكلة أو تجاه
موقف معين .

وعرف كذلك بأنه " بديل من بين البدائل المتاحة". (حامدي علي، دس، 2011) .

من خلال التعريفات المقدمة يتضح لنا انه قد أعطى أكثر من تعريف للقرار فمنهم
من عرفه على انه اختيار مدرك بين البدائل في موقف لحل المشكلة وهذا ما ذهب إليه

فيجروا في تعريفه: اختيارك مدرك بين البدائل المتاحة في الموقف

كما عرفه الرويلي "ما يجب عمله تجاه مشكلة معينة".

من خلال مما سبق نعطي القرار التعريف التالي:

هو اختيار مدرك لبديل من بين البدائل المتاحة في موقف معين لحل المشكلة لتحقيق الأهداف".

2- مفهوم اتخاذ القرار:

– يعرف لغة:

القرار في اللغة العربية: هو ماقر عليه الرأي من الحكم في مسألة ما.

كما يعرف القرار لغة: هو الفصل أو الحكم في مسألة ما أو قضية أو خلاف.

كما عرف القرار على أنه: يعني اختيار الطريق أو المسلك أو المنهج، أو الحل الأفضل الأحسن - من بين عدة طرق أو مسالك أو مناهج أو حلول متكافئة.

(محمد العيد، المرجع السابق، 23).

– تعريف اتخاذ القرار اصطلاحا:

حظي موضوع اتخاذ القرار باهتمام كبير في الآونة الأخيرة وذلك لارتباطه الوثيق بحياة الفرد في كل ما يواجهه من مشكلات تتطلب الحل.

يعرف اتخاذ القرار على انه : عبارة عن عملية اختيار بديل من بين بديلين أو أكثر أو اختيار خطة عمل من بين عدة خيارات متاحة أمام الفرد بقصد حل المشكلة.

عرفت هناء الحافظ اتخاذ القرار بأنه : اتخاذ القرار هو الاختيار المدرك بين البدائل المتاحة في موقف معين.

ويعرف: بأنه فعل يختاره الفرد بوصف أنسب وسيلة متاحة لإنجاز الهدف أو الأهداف التي يبتغيها من حل المشكلة التي تشغله.

ويعرف: على أنه عملية ديناميكية حيث تتضمن في مراحلها المختلفة تفاعلات متعددة تبدأ من مرحلة التصميم، وتنتهي بمرحلة اتخاذ القرار وفي جميع هذه المراحل يحتوي على الاختيار حذر ودقيق لأحد البدائل بين اثنين أو أكثر من مجموعات البدائل.

كما يعرف اتخاذ القرار بأنه: عملية عقلية يقوم فيها الفرد بنشاط ذهني بغية تحقيق هدف من الأهداف أو حل مشكلة من المشكلات.

ويعرف اتخاذ القرار أيضا بأنه: بالاختيار المدرك بين عدد من البدائل المحتملة لتحقيقه هدف أو أهداف محددة مصحوبة بتحديد إجراءات التنفيذ.

ويجمع علماء الإدارة وعلم النفس على أن هناك معنى واضح لاتخاذ القرار في وجود بدائل تحتاج إلى المفاضلة واختيار أنسبها، وبالتالي فإن عملية المفاضلة هذه هي صلب معنى اتخاذ القرار. (الزهراني، 2010).

ومنه، يتضح أن اتخاذ القرار ما هو إلا وسيلة للمفاضلة بين مجموعة من البدائل، لاختيار أفضلها وأنسبها، حيث أن هذه العملية تتطلب دراية وتفكير.

عرفه ديسيلر: أن اتخاذ القرار هو عملية الاختيار بين أساليب العمل البديلة.

وعرفه يونغ : بأنه الاستجابة الفعالة التي توفر النتائج المرغوبة لحالة معينة أو لمجموعة حالات محتملة في المنظمة. (رميصاء وآخرون، 2014 ، 52).

عرفه الحمداني 1982: إن القدرة على اتخاذ القرار تعد هدفا مرغوبا من أهداف النظام التربوي وغيره من الأنظمة وأن تلك الأنظمة مطالبة بإعداد أفراد قادرين على اختيار أفضل بديل من جملة البدائل مقترحة للسلوك ضمن حدود معينة وعلى مستويات تناسب المواقع التي يحتلونها في العمل والحياة وباستقلال نسبي عن الآخرين. (الشهري، 2009).

ويرى James Stones اتخاذ القرار: بأنه عملية تحديد واختيار مجموعة من البدائل للوصول إلى حل مشكلة معينة.

فاتخاذ القرار هو انحياز الفرد لاختيار يفضله في موقف ما، من أجل الوصول إلى الهدف المنشود.

وأشار الفقي 1996 أن Grimmon يفرق بين اتخاذ القرار وحل المشكلة بقوله أنه في بعض الحالات ينظر إلى اتخاذ القرار على أنه مجال فرعي من حل المشكلة، بالإضافة إلى أنه يتعامل بصفة أولية مع التقييم والاختيار من مجموعة من البدائل، في حين أن المشكلة تتعامل مع العمليات (الكلية) الاجتماعية لصياغة المشكلة و إيجاد البديل.

(السواط، 2008، 80).

ويحدد القرار الذي يتخذه الفرد في موقف معين المسار الذي سيسلكه أو مجموعة الاستجابات والإجراءات التي يستنفذها للوصول إلى هدف أو حل مشكلة تواجهه. ويمكن القول بأن معظم تصرفات الأفراد نتاج تلقائي للقرارات التي يتخذونها، فعندما يواجه الإنسان موقفاً أو وضعاً يتطلب سلوكاً ما، فإنه يقوم بعملية تحكيم عقلي يتوصل من خلالها إلى اختيار أنسب السلوكات والإجراءات التي تقود إلى أثار إيجابية أو تجنبه العواقب السلبية غير المرغوبة أو كلاهما معا.

(الزغول، الزغول، ذ س، 314).

وبالتالي فإن المشكلة تحل عن طريق مجموعة من الأفراد لتقديم أفضل الحلول، أما اتخاذ القرار فإنه يحسم عن طريق توفير مجموعة من البدائل، والفرد هو الذي يقوم باختيار أفضلها وأنسبها.

كما أن بعض الباحثين يخلط بين مفهوم صنع القرارات واتخاذها، فعملية صنع القرار هي مجموعة من الخطوات والإجراءات المتتالية، تبدأ بتحديد المشكلة وتنتهي باتخاذ القرار وتنفيذه، أما مرحلة اتخاذ القرار فليست إلا جزءاً من عملية صنع القرار وآخر خطواته.

(الشهري، المرجع السابق، 2009).

ومنه، فإن اتخاذ القرار ليس معنى مرادفا لصنع القرار، كون هذا الأخير يتضمن عناصر عديدة ومتتابة، واتخاذ القرار هو الخطوة الأخيرة لصنع القرار.

3- اتخاذ القرار والمنظور الإسلامي : يحتاج العمل الإسلامي دوماً إلى القائد البصير الذي يستطيع اتخاذ القرار الصائب في الوقت المناسب والذي يدرس مدى المصالح والمفاسد المترتبة على قراره. والقرآن الكريم يبين ذلك في الكثير من المواضيع أن القائد ينبغي له أن يستأنس بذوي الخبرة ثم عليه أن يتخذ قراره متوكلاً على الله سبحانه وتعالى، لقوله سبحانه: ﴿فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ﴾ (159) آل عمران.

كما تتبين بعض ملامح اتخاذ النبي صلى الله عليه وسلم لقراره من خلال نصوص القرآن والحديث وبعض مواقف السيرة النبوية ومثال على ذلك. (أمنة وآخرون، 37، 2014).

حرصه صلى الله عليه وسلم على الشورى والاستفادة بمشورة الناس وإشعارهم أن القرار قرارهم امتثالاً لقوله عز وجل: ﴿فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ (159)﴾ إن ينصركم الله فلا غالب لكم وإن يخذلكم فممن ذا الذي ينصركم من بعده وعلى الله فليتوكل المؤمنون﴾ (160) آل عمران.

الثبات على القرار وتحمل عواقبه وعدم التردد بعد اتخاذ القرار، ويظهر ذلك في غزوة "أحد" بعد ما استشار النبي صلى الله عليه وسلم الناس، فأشار عليه بعضهم بالخروج وبعضهم بالبقاء في المدينة. فاختار الخروج صلى الله عليه وسلم ولما لبس ملابس الحرب قال الشباب: كأننا أكرهنا رسول الله على الخروج، فقال صلى الله عليه وسلم: "ما كان لنبي إذا لبس لأمة الحرب أن يضعها حتى يحكم الله بينه وبين قومه. (المرجع السابق، 38).

- التعريف الإجرائي: اتخاذ القرار نقصد به هو الفصل بين عدة اختيارات متاحة وتفضيل إحداها بناءً على معلومات دقيقة، أي أن عملية اتخاذ القرار تتطوي على بديلين أو أكثر وعلى وجود هدف، لأنه إذا لم يوجد إلا بديل واحد فليس هناك من قرار ليأخذ. وعلى هذا فإن أساس عملية اتخاذ القرار هو وجود البدائل (بديلين أو أكثر).

3- نظريات اتخاذ القرار ونقذها:

1- نظرية كرومبولتز:

ترتكز نظرية التعلم الاجتماعي على أن العوامل الاجتماعية والثقافية والاقتصادية تؤدي الدور الأهم، المسئول عن اختيار الفرد لمهنة ما والاستمرار بها وترتكز هذه النظرية على تقوية اتخاذ القرار المهني وتعزيزه، بتحديد وتوضيح الظروف الشخصية والبيئية التي شكمت ذلك القرار.

كما ترتكز هذه النظرية على مبادئ التعلم السلوكي، والبيئة والشخصية ويحاول كرومبولتز أن يفسر كيف وصل الفرد إلى النقطة التي وصل إليها في المهنة مركز بشكل رئيسي على الأسباب أكثر من نظرية هولاند، وتعد نظريته أكثر ديناميكية من نظرية هولاند لأنها ترى أن التغيرات في التعلم يمكن أن تؤثر على التغير في الميول .
(أمانة وآخرون، المرجع السابق، 47).

2- نظرية سوبر:

التي تفترض أن الأفراد عند اختيارهم الدخول في مهنة تبدو أكثر ملائمة لهم، فهم يكافحون من أجل تحقيق الذات، بحيث يعرف الفرد بنفسه كفرد متميز ويدرك مدى تشابهه مع الآخرين، مما يساعده في اتخاذ القرار المهني الذي ينسجم مع مفهومه عن ذاته.

3- نظرية جينزبرج:

ترى أن هناك أربعة عوامل تؤثر في عملية اتخاذ القرار المهني وهي: تأثير الواقع من خلال الضغوط البيئية، نوع ومستوى التعميم، العوامل النفسية، وقيم الفرد.

4- نظرية بلي:

ترى أن البناء الاجتماعي (النظام الطبقي، القيم والمعايير الثقافية، نوع الاقتصاد خصائص السكان، الوضع التكنولوجي) يؤثر تأثيرا إيجابيا على نمو الشخصية وبالتالي فإن هذه العوامل تؤثر على قرار الفرد في اختيار مهنته.

5- نظرية تيدمان:

تهتم هذه النظرية بمراحل نمو الفرد في عملية اتخاذ القرار وتتضمن مرحلتين، الأولى: مرحلة بناء التوقع وتشتمل أربعة خطوات أساسية: (الاستكشاف التبلور، والاختيار التجريبي والتوضيح والتفسير. (أمانة وآخرون، المرجع السابق، 47).

والمرحلة الثانية: مرحلة التنفيذ والعمل:

تبدأ بمرحلة الجامعة والدخول في العمل بحيث يصل الفرد إلى الاندماج في المجتمع المهني، ويرى تيدمان أن الفرد يتخذ قراره المهني من ذاته ويكون معبرا عن قدراته الذاتية.

6- نظرية جيلات: Gelatt:

يرى جيلات أن القرار الجيد يعتبر كأحد العمليات المنظمة التي استخدمت للوصول إلى الاختيار والتي من خلالها يعتبر متخذ القرار مسؤولا عن الاختيار ويحتاج القرار الجيد إلى معلومات كافية للوصول إلى نتيجة مقبولة

إن اتخاذ القرار حسب جيلات يمر بمراحل عديدة متمثلة في:

- تحديد الغرض أو الهدف المراد تحقيقه، اد يذكرك الفرد أن هناك حاجة لاتخاذ القرار كأن يقرر التلميذ الشعب الدراسية التي سيلتحق في الثانوية أو الجامعة أو الفرع الذي سيدرسه.
 - جمع المعلومات والبيانات اللازمة ذات الصلة بالموضوع مثل ما الفروع المتوفرة في الثانوية وماهو الفرع الذي سيؤهله للعمل الذي يريد الالتحاق به.
 - تساعد المعلومات التي يجرى جمعها في وضع البدائل الممكنة، وتتنبؤ بالنتائج الممكنة.
 - فحص مرغوبية كل بديل على حدى ثم مرغوبية كل بديل في علاقته بالبدائل الأخرى ثم ترتيب البدائل ترتيبا هرميا بما أسماه نظام القيم.
 - اختيار طريقة الأداء وتقييم البديل الذي تم اختياره ثم تقييم النتائج بما أسماه محك القرار.
- (وصل الله السواط ،2008 ،ص، 119،120).

6- نقد صنع القرار واتخاذ:

من الانتقادات التي وجهت إلى صنع القرار واتخاذ هو ادعاؤها بأن لها طابع تكاملي يقوم بتقديم إطار يتناول الجوانب الرشيدة للسلوك والجوانب غير الرشيدة في نفس الوقت ويسعى قدر إمكانه التوافق والانسجام مع النتائج الامبريقية في مجال التنظيم. إلا أن هذا الطابع التكاملي إذا كان متوافقا على مستوى الفرد، لا يمكن بالضرورة كذلك على مستوى الجماعة والتنظيم، لأنه لا يضع في اعتباره دور بعض القوى الأساسية التي يمكن أن يكون لها دور هام تلعبه فيه هذا المجال، وهي قوى لها علاقة بطبيعة الجماعة والتنظيم، ولها ارتباط وثيق بثقافة التنظيم وأنساق المكانة السائدة فيه، بل تتعمق أيضا بالجوانب غير الرسمية من التنظيم. كما أغفل صنع القرار واتخاذ العوامل الخارجية المحيطة بالتنظيم منها البيئية والمجتمعية وركزت على الحياة التنظيمية المستقرة، ويدل هذا على النظرة المحافظة التي تؤكد على تثبيت الوضع القائم والمحافظة على المكانات وعلى التنظيم في المجتمع وبالتالي تدعيم مصالح الرأسماليين. وكما أشار سعد مرسي بدر أن هذه النظرية نفترض إمكانية الوصول إلى كل استراتيجيات الفعل الممكنة، إلا أنه من الصعب أن يكون لدى صانع القرار معرفة كاملة بكل الحلول الممكنة للمشكلات، ومن الصعب أيضا أن يكون لديه القدرات على التنبؤ بكل العواقب والنتائج المحتملة للاستراتيجيات المختارة. كما أن العمليات الشخصية لا تتم معالجتها بشكل مناسب في صنع القرار واتخاذ.

(أمانة وآخرون، 2014، 46) .

4- عناصر اتخاذ القرار:

يتضمن اتخاذ القرار عناصر رئيسية لا بد من اجتماعها حتى نحصل على قرار ناجح وهي كما يلي:

1- متخذ القرار: وهو شخص لديه مهمة تحتاج إلى تنفيذ أو مشكلة تتطلب حلا ولديه نظام قيم واتجاهات واهتمامات ودوافع ورغبات في تحقيق الأفضل، ومخزون من الخبرة والمعرفة ومصادر معلومات وقدرات عقلية ومهارات تفكير محددة.

2- الأهداف أو الحوافز: والمقصود بها ان ينبع القرار من أهداف وحوافز معينة فبدون وجود هدف يتم السعي إليه لتحقيقه فلا تكون هناك حاجة لإتخاذ القرار.

3- البدائل: حيث يقتضي وجود بديلين على الأقل متميزين، ويعتبر هذا العنصر جوهر عملية اتخاذ القرار، إذ بدون وجود بدائل فلن يكون اختيار، ولن تكون هناك مشكلة تستدعي اتخاذ القرار، وهذا يعني أن تكون هذه البدائل متميزة، بمعنى أن تؤدي إلى نتائج مختلفة.

(عبد الجواد بكر، 2002، ص17).

4- المناخ: الذي يتم فيه اتخاذ القرار، يعد أمراً هاماً ينبغي مراعاته للحصول على قرار ناجح يمكن تنفيذه، ويمكن حصر أهم الجوانب المتعلقة بالمناخ الذي يتم فيه اتخاذ القرار:

- الموارد المتاحة للمتخذ القرار والتي يمكن التصرف فيها حلاً للمشكلة التي تعترضه

- أنواع الأنشطة التي يمكن أن يقوم بها تنفيذ للحل الذي قد توصل إليه.

5- الاختيار: تعتبر عملية الاختيار من بين البدائل المختلفة عملية نسبية، فليس هناك حرية مطلقة للاختيار فهي لا يمكن أن تكون عفوية أو نتيجة اللا شعور

فغالبا ما تتم الاختيارات في ضل قيود قانونية، سياسية واجتماعية واقتصادية.

(أمانة وآخرون، 2014، 61).

3- المظاهر التي تمر بها عملية إتخاذ القرار:

يرى سايمون Simon : أن عملية اتخاذ القرار تتميز بثلاثة مظاهر رئيسية تتضح فيما يلي

1 الذكاء: Intelligence:

ويتمثل في البحث عن الجوانب التي تحتاج إلى قرارات في العمل ، ثم جمع المعلومات عنها ، ثم التعرف على المشكلة وأبعادها وحقيقة معناها.

2 التصميم: Design وهو عبارة عن الابتكار ، وإيجاد الطرق المحتملة للحلول وتحليلها وتقييمها.

3 الاختيار : Choice

وهو عبارة عن اختيار البديل الأفضل من بين الحلول المتاحة ثم وضع هذا البديل موضع التنفيذ باعتباره أكثر الحلول احتمالا للنجاح.

ويلاحظ أن هذه المظاهر الثلاثة الرئيسية التي تمر بها عملية اتخاذ القرار عمليات متداخلة ولا يمكن الفصل بينها ، لأنها عناصر لعملية مستمرة.

(بندر بن محمد حسن، 1437هـ، 14، 13).

6- أنواع اتخاذ القرار:

يتباين الأفراد في الطرق التي ينتهجونها في اتخاذ القرارات نظرا لتنوع البيئات والمواقف الحياتية وأنماط الشخصيات، فبينما يحمل بعض الأشخاص مفاهيم ايجابية عن أنفسهم، تجعلهم يضطلعون هم أنفسهم بعملية اتخاذ القرار، نجد أشخاصا آخرين يتركون قيادتهم للآخرين كي يقوموا باتخاذ القرارات التي تمس حياتهم.

وقد تنوعت التصنيفات التي قدمها المهتمون في مجال اتخاذ القرار كل حسب الأساس الذي اعتمد في التصنيف، ومن بين هذه التصنيفات نذكر:

1- القرار التعليمي المنهجي:

وهو ما يستخدم عند التخطيط للتعليم و بناء المناهج التربوية والتدريسية، وقد أكدت العديد من الدراسات على أهمية الكادر التعليمي و التربوي على اتخاذ القرارات، كدراسة 1998 Herman & Herm.

ويتم ذلك من خلال الإلمام بخطوات اتخاذ القرار وإكسابهم المهارات اللازمة لاتخاذ قرارات صائبة، لأن ذلك يكسب العاملين في المدارس خبرات هامة في اتخاذ القرارات وكيفية تطبيقها وإجرائها. (وصل الله السواط، 89، 2008).

2- القرار الشخصي:

وهو قرار يصدره الفرد بصفته الشخصية، وهي قرارات لا يمكن تفويضها للآخرين، ويتخذها المدير في إطار تقديره كفرد، ومن ثم فهي لصيقة بشخصه وتقديره وقيمه الذاتية.

فالقرار الشخصي هو قرار فردي، يتخذه الفرد دون أن يشارك أو يتشارك مع الآخرين، غير أن القرار الشخصي للمدير قد يؤثر على الآخرين كقرار المدير اللاحق الذي قدم استقالته. (الفليح وآخرون، 2011).

3- القرار الأخلاقي:

وهو اختيار الفرد لبديل يتوافق مع المعايير والمبادئ والقيم التي تحكم سلوك الفرد أو المجتمع .وعليه فالقرار الأخلاقي هو قرار سليم، لأن الأخلاق تتضمن رؤية الفرق بين الصواب والخطأ، فضلا عن أنها تتطلب ضبط النفس في كل الأحيان

4- القرار الوظيفي:

وهو اختيار الفرد لمهنة المستقبل، ويرى معظم العلماء أن الاختيار المهني جانب من جوانب السلوك، ومع ذلك لا تزال القرارات المهنية هي المشكلة الرئيسية التي تواجه الكثير من الشباب. (الماشي المرجع السابق، 2008).

وعليه، تتوقف الحياة الناجحة للفرد على سلامة الاختيار و مدى ملائمته له، سواء أكان اختيارا دراسيا أو مهنيا حتى يتسنى له تحقيق النجاح في المهنة المستقبلية حيث أنه لا تتحقق هذه المعادلة إلا بإتباع خطوات متسلسلة ومنظمة.

7- أساليب عملية اتخاذ القرار:

هناك العديد من الأساليب التي يمكن أن يتبعها متخذ القرار، للوصول إلى القرار المتعلق بحل مشكلة ما وتختلف هذه الأساليب باختلاف درجة أهميتها القرار أو توقيته أو باختلاف الأطراف المعنية بالقرار.

ومن أهم الأساليب المتبعة في صناعة القرارات:

- أسلوب الحكم الشخصي.

- أسلوب الوصف.

- أسلوب مراجعة القوائم.

1- أسلوب الحكم الشخصي:

يعتمد هذا الأسلوب بدرجة الأولى على شخص متخذ القرار ومدى تقديره ونظريته إلى الأمور، معتمداً بذلك على خبراته السابقة والحالات التي مر بها وكذلك على المعلومات والبيانات المتوفرة لديه، وهو أسلوب جدلي يفتقر إلى الأساس السليم حيث يعتمد على التكوين النفسي لمتخذ القرار . (مريم ضيف وآخرون، 2015، 28).

وعلى الرغم مما سبق إلا أن هذا الأسلوب يتميز بمزايا عدة أهمها:

سرعة البث في حل المشكلة، وقلة تكاليفه وفعاليته في حل المشكلات الروتينية ذات الأثر المحدودة، وإعطائه المزيد من المرونة وحرية الحركة وفتح المجال للإستفادة من القدرات الشخصية لمتخذ القرار.

2- أسلوب الوصف:

يعتمد هذا الأسلوب في وضع وصف دقيق ومحدد وشامل للعلاقات الموجودة بين المتغيرات المتعلقة بإحالة أو مشكلة ما، ثم وضع كافة البدائل المطروحة بحيث يضع متخذ القرار وصفا كاملا لهذه البدائل من خلال البحث المستفيض لكل بديل، ويضع عددا من الدرجات لكل نقطة وبالتالي تتم المفاضلة بين هذه البدائل، ثم يتم وضع البدائل حسب الأولويات فالبديل الذي يحصل على أعلى عدد من النقاط يكون هو الحل المعتمد للمشكلة.

3- أسلوب مراجعة القوائم:

يتمثل هذا الأسلوب بإعداد قائمة تتضمن عددا كبيرا من العوامل المؤثرة على نتائج القرار بحيث يكون معظمها إيجابيا ليتم اختيار بديل منها بعد أن يقوم متخذ القرار بتمحيص جميع النقاط المطروحة، حيث يتم اعتماد بعضها واستبعاد البعض الآخر، حتى يتم اختيار بديل واحد من بينها.

ويصلح هذا الأسلوب حينما تتضمن القائمة عددا أقل من البدائل أما إذا ازدادت البدائل فيكون الأمر أكثر صعوبة، وبالتالي فإن هذا الأسلوب يعد مناسباً للاستخدام إذا كان القرار بسيطاً متمثلاً في الاختيار من بديلين فقط، بينما لا يصبح ملائماً إذا كانت القرارات معقدة وتعددت بدائلها، علاوة على أنه لا يأخذ في حساباته الأهمية النسبية للعوامل موضع البحث. (مريم ضيف وآخرون، المرجع السابق، 29).

8- خطوات و مراحل عملية اتخاذ القرار:

1- خطوات اتخاذ القرار:

اتفق الباحثون على جوهر عملية اتخاذ القرار، إلا أنهم اختلفوا في المراحل التي تتكون منها هذه العملية، وسنعرض فيما يلي خطوات اتخاذ القرار بشكل عام والتي ينبغي على الفرد إتباعها:

8-1-1 تحديد المشكلة: حيث أن هناك ثلاث أنواع من المشاكل:

1- **المشاكل المتكررة:** وهي التي يتكرر حدوثها دائماً، ولها علاقة بالأعمال اليومية، كالتأخر عن الدوام الرسمي للمحاضرة، خروج الموظفين قبل انتهاء وقت العمل.

2- **المشاكل الجوهرية:** وهي تلك المتعلقة بمشاكل التخطيط والتنبؤ، واتخاذ الإجراءات والرقابة والتوجيه، كاتخاذ القرار الدراسي أو المهني.

3- **المشاكل العرضية والطارئة:** ويقصد بها تلك الأحداث غير المتوقعة والمفاجآت.

(الزهراني، 2010).

وتعتبر هذه المرحلة من أهم المراحل، لأنه لن تكون حاجة لاتخاذ القرار، دون وجود مشكلة، لذلك يجب تحديد المشكلة وتحري أسبابها وتشخيصها، حتى تؤدي إلى نتائج جيدة ومرضية.

8-1-2 البحث عن البدائل:

حيث تتطلب هذه المرحلة البحث عن حلول متعددة للمشكلة التي تواجه الفرد فالبدائل إذن هي فروض متعددة لحل المشكلة، وهي تختلف حسب طبيعة المشكلة والموقف.

8-1-3 تقييم البدائل : ويتم في هذه المرحلة تقليص البدائل المتاحة من خلال حذف الخيارات المستحيلة أو التي لا تلبي الغرض، ويكون ذلك من خلال تحليل كل بديل ومعرفة مزاياه ومساوئه، بحيث يستبعد البديل الذي تكون ايجابياته أقل من سلبياته.

وتتطلب هذه الخطوة جمع المعلومات الكافية عن كل بديل، وهذا ليس بالأمر السهل لأنه يتطلب الجهد والوقت لتقييم كل بديل هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن الإيجابيات والسلبيات لا تظهر إلا في المستقبل خاصة بعد اختيار التلميذ لنوع الشعبة.

8-4-1 اختيار البديل الأنسب: ويجب على متخذ القرار أن يراعي ترتيب البدائل على أساس مزاياها وعيوبها وتكاليفها ونتائجها ومضاعفاتها، ثم اختيار هذه البدائل لحل المشكلة القائمة، ولكن يبدو أن عملية اختيار البديل الأفضل تتأثر إلى حد كبير بسلوكيات متخذ القرار وشخصيته خبرته ومهاراته والتي تتفاوت من شخص لآخر.

ويتضح من ذلك، أن اختيار البديل الأنسب يكون وفق اعتبارات ومعايير تختلف من شخص لآخر ومن بيئة لآخر. (أبو عفش، 2011، 64).

8-1-5 تنفيذ القرار: وذلك من خلال صياغة القرار السليم بصورة واضحة ومختصرة وبسيطة، واختيار الوقت المناسب لتنفيذه ثم متابعة هذا التنفيذ، واكتشاف المعوقات والعمل على حلها بأسرع وقت. (العتيبي، 2009، 16).

ومما سبق، يتبين أن عملية اتخاذ القرار ليست سهلة، وإنما تتطلب مجموعة من الخطوات، والتي يتطلب التقيد والالتزام بها ابتداءً من تحديد المشكلة، ومعرفة أسبابها، والعمل على جمع المعلومات والبحث عن البدائل وتقييمها، ومن ثم تنفيذ القرار المناسب والتحقق من مدى بلوغ الأهداف.

8-2- مراحل اتخاذ القرار:

يشير عبد الوهاب ،1982م: إلى أن اتخاذ القرارات هو اختيار بين مجموعة من البدائل ، وهو عملية عقلية تمارس فيها خطوات التفكير المنطقي الذي يتلخص في أن هناك هدفاً يراد الوصول إليه أو مشكلة يراد حلها ، وتوجد معلومات بشأن هذه المشكلة ، ويقوم متخذ القرار بتحليلها للتوصل إلى بدائل معينة ، ثم يختار أحد هذه البدائل أو مجموعة منها ، وهذا هو الأسلوب العلمي في اتخاذ القرارات ، والذي يختلف عن غيره من الأساليب ، مثل التجربة والخطأ والتقليد ، في أنه موضوعي يقوم على دراسة البيانات والحقائق وتحليلها ، وإبعاد التحيز الشخصي والنظرة الذاتية بقدر الإمكان ، ويعمل على استغلال الموارد المتاحة أحسن استغلال ، وتحقيق

ويفرق (ساعاتي ،1984م) بين مفهومي صنع القرار واتخاذ القرار ، حيث يرى أن عملية صنع القرار تتضمن جميع العوامل المشتركة سواء كانت هذه العوامل اجتماعية أو سياسية أو اقتصادية أو ثقافية ، أي أنها العملية التي تتضمن الإعداد والتحضير والتكوين للقرار بمختلف الحيثيات والأسباب . أما مفهوم اتخاذ القرار فهو المرحلة النهائية في عملية صنع القرار ، بمعنى أن عملية صنع القرار تحتوي على عملية اتخاذ القرار وليس العكس ، ويشير ساعاتي إلى أن علماء الإدارة لم يفرقوا بين المفهومين ، ويميل إلى ضرورة التمييز بينهما.

(بندر بن محمد حسن،1429، 14) .

ويذكر سالم وآخرون 1982م أن عملية اتخاذ القرار تمر بمراحل وخطوات منظمة ومتعددة من الضروري لمتخذ القرار أن يتبعها للوصول إلى قرار رشيد .

وتبدأ عملية اتخاذ القرار بتشخيص المشكلة ، والعمل على جمع البيانات والمعلومات ، ثم تحديد البدائل ، واختيار أحدها ، ومتابعة تنفيذه.

تشخيص المشكلة محل القرار وتحديدّها وتحليلها



جمع البيانات والمعلومات ووسائل الحصول عليها



تحديد البدائل المتاحة



اختيار البديل المناسب والأفضل



متابعة القرار وتنفيذه

شكل رقم (03) يوضح مراحل عملية اتخاذ القرار

(بندر بن محمد حسن، المرجع السابق، 14).

ويرى النمر وآخرون ،1991م أن الخطوات الأساسية لعملية اتخاذ القرار تسير على النحو الآتي:

8- 2-1- تشخيص المشكلة:

يعتبر تشخيص المشكلة من أهم خطوات اتخاذ القرار، وفي هذه المرحلة تتم صياغة المشكلة لفظياً بطريقة إجرائية محددة تعبر عن معناها الحقيقي ، وهناك أهمية كبيرة للطريقة التي يتم بها التعبير عن المشكلة ، وترجع هذه الأهمية إلى دورها الرئيسي في اكتشاف المشكلة والتعرف عليها وتحديد أبعادها ، وعلى متخذ القرار أن يقوم بتحديد طبيعة الموقف الذي خلق المشكلة ، ودرجة أهميتها ، والفصل بين أعراض هذه المشكلة وأسبابها.

(بندر بن محمد حسن، المرجع السابق، 15).

8-2-2 جمع البيانات والمعلومات:

يحصل متخذ القرار على أكبر قدر ممكن من البيانات الدقيقة والمعلومات المحايدة والملائمة زمنياً من المصادر المختلفة ، لكي يتمكن من فهم هذه المشكلة . والعمل على تحليل هذه البيانات تحليلاً دقيقاً . ويعمل على المقارنة بين الحقائق والأرقام واستخلاص بعض المؤشرات والمعلومات التي تساعد على اتخاذ القرار المناسب . ويقصد بالبيانات (Data) الأرقام والإحصائيات والحقائق المتعلقة بالمشكلة.

ويقصد بالمعلومات (Information) العمل على ترجمة هذه البيانات وتحليلها ودراستها ، وتتركز غالباً على الجوانب السلوكية والاجتماعية المتصلة بالمشكلة.

8-2-3 تحديد البدائل المتاحة وتقييمها:

ويقصد بالبدل (Alternative) وضع فروض متعددة لحل المشكلة ، بحيث يصلح كل منها بدرجة معينة وكيفية محددة للوصول إلى الأهداف المطلوبة ، ويختلف عدد البدائل أو الحلول المتاحة من موقف لآخر ، وفقاً لطبيعة المشكلة وظروفها ، وبناء على وضع المنظمة وسياساتها وفلسفتها وإمكاناتها المادية ، والوقت المتاح لحل المشكلة ، واتجاهات متخذ القرار وقدرته على التفكير المنطقي Logical والمبدع Creative الذي يعتمد على التفكير الابتكاري القائم على القدرة على التصور والتوقع وإنتاج الأفكار الجديدة ، وهذا يساعد على تصنيف البدائل وترتيبها والتوصل إلى عدد محدود منها.

(المرجع السابق، 15) .

8-2-4 اختيار البديل المناسب لحل المشكلة:

تتم عملية المفاضلة بين البدائل المتاحة واختيار البديل الأنسب وفقاً لمعايير واعتبارات موضوعية منها:

أ . تحقيق البديل للهدف.

ب . اتفاق البديل مع أهمية المنظمة وأهدافها وقيمها وسياساتها.

ج . قبول الحل البديل والاستعداد لتنفيذه

د . درجة تأثير الحل البديل على العلاقات الإنسانية.

هـ . درجة السرعة في الحل البديل .

و . مدى ملائمة كل بديل للعوامل البيئية الخارجية ، مثل العادات والتقاليد والقيم .

ز . كفاءة البديل ، والفوائد المتوقعة ، ودرجة المخاطرة ، وسهولة أو صعوبة تنفيذه .

8-2-5- متابعة تنفيذ القرار وتقييمه:

يتم اتخاذ القرار ووضعه موضع التنفيذ في هذه المرحلة ، وذلك من خلال صياغة القرار بصورة واضحة ومختصرة وبسيطة ، واختيار الوقت المناسب لتطبيقه ثم متابعة هذا التطبيق واكتشاف المعوقات والعمل على حلها بأسرع وقت .
(بندر بن محمد حسن، المرجع السابق، 16) .

9- العوامل المحددة لاتخاذ القرار التعليمي ومهني:

تتأثر عملية اتخاذ القرار بجوانب مختلفة، تتمثل في معيقات ومشكلات لهذه العملية، والتي تتطلب كل منها مهارات معينة تمكن التلميذ من مواجهة هذا النوع من المشكلات، ومن هذه العوامل نذكر:

9-1 العوامل الشخصية: وهي العوامل المتعلقة بالفرد وخصائصه العقلية، وجوانب شخصيته النفسية.

حيث أنه منذ اليوم الأول من ولادة الطفل تتشكل ملامح شخصيته، وذلك حسب أساس الجو الأسري والعاطفي الذي يعيشه الطفل؛ فالمنزل الذي تغمره المحبة لا كشأنه يحتضن أطفالاً ينعمون بالأمن النفسي، وتتبع منه شخصيات قادرة على صنع مستقبل أفضل، وبناء طموحات لا حدود لها .
(السواط، 2008، 101) .

وكما يشير الصباغ، إلى أن بعض القرارات تتأثر بالظروف الشخصية لمتخذي القرارات الأنسب، ولهذا فإن متخذي القرارات يختلفون في درجة إدراكهم واتجاهاتهم وقيمهم لفهم مشاكلهم، مما ينعكس على نوعية القرارات المتخذة.

ولذلك، فإن الاتجاهات النفسية تلعب دوراً هاماً في عملية اتخاذ القرار، فقرارات الفرد تعكس شخصيته وقيمه وأهدافه أثناء تعامله مع الموقف .
(الزهراني، 2010) .

وقد ركزت العديد من النظريات النفسية والدراسات على خصائص الشخصية، ودورها في مجال الاختيار واتخاذ القرار المهني، وتعتبر نظرية "Holland" من أوائل النظريات التي اهتمت بأبعاد الشخصية كعامل هام من عوامل الاختيار المهني.

ويرى هولاند بأن بلورة الميول المهنية، تعتبر شرط أساسي للقيام بالاختيار المهني، وتفترض هذه النظرية بأنه يوجد لكل إنسان ميول مركزية، حيث أن مستوى التوافق بين هذه الميول والمهنة التي يختارها، قد يحدد مدى الاكتفاء الذاتي للفرد.

أي أنه إذا ما قام شخص بالالتحاق بمهنة معينة لا تتناسب ميوله المركزية، فإنه يشعر بعدم الاكتفاء الذاتي وعدم التوافق النفسي والاجتماعي. (ذمة، 2008).

وصنفت هذه النظرية أبعاد الشخصية إلى ستة أنماط، وكل نمط يقابله مهنة وهي -النمط الواقعي: ويقابلها البيئة الميكانيكية أو الآلية.

-النمط الفكري: ويقابله أصحاب التوجه العقلي.

-النمط الاجتماعي: ويمثلها أصحاب التوجه الاجتماعي.

- النمط التقليدي: وتقابلها البيئة الملزمة.

- النمط المغامر: وتقابلها البيئة الاقتصادية.

- النمط الفني: ويقابلها أصحاب التوجه الفني.

وبالتالي، فإن نمط الشخصية لدى كل فرد يقوده لاتخاذ قرارات تعليمية أو مهنية محددة تتناسب ونمط شخصيته، كل حسب خصائصها ومميزاتها. (الصويط، 2008، 105).

كما يلعب مستوى التحصيل دورا هاما في اتخاذ قرار التلميذ التعليمي والمهني، حيث أكدت العديد من الدراسات على أن مستوى التحصيل له تأثيره على قرار التلميذ التعليمي والمهني، ومن هذه الدراسات دراسة العتيبي، (1993) ودراسة ملة (1994).

وعليه، فإن جملة هذه العوامل لها بصمتها على مستقبل الفرد التعليمي والمهني، وعلى حياته بشكل عام، فبيئة الطفل والجو العاطفي الذي يغمره، وتشكل سماته الشخصية، ومستوياته التحصيلية وغيرها تلعب دورا هاما في قرار التلميذ التعليمي والمهني.

9-1 العوامل الاجتماعية: وتتمثل في تدخل الأهل في اختيارات الأبناء سواء بهدف السيطرة أو التعويض، وعدم مساعدتهم وتشجيعهم على اختيار ما يلائمهم من فروع دراسية.

ويذكر الكواري (1998) أن من العوامل التي تؤثر في الاختيار المهني التأثير الخارجي من قبل المعلمين والوالدين، وتأثير وسائل الإعلام على الفرد من خلال تركيزها على مهنة معينة، كما تؤثر الأساليب السلبية في طرق التدريس المتبعة في المدرسة على التلميذ وتدفعه إلى ترك دراسته والالتحاق بمهنة لا يرغب فيها.

فالعوامل الأسرية والمدرسية والوسائل الإعلامية تقوّل التلميذ في وضعية ضيقة، وتحول دونه ودون قراراته المناسبة له، وتحد من رؤيته وتطلعاته الشخصية المستقبلية.

9-3 العوامل الحضارية والثقافية : والمتمثلة في النسق القيمي الذي يحكم المجتمع، فمن البديهي أن أي تنظيم لا يقوم في فراغ، ولكنه يباشر نشاطه في المجتمع وللمجتمع، فكل منهما يتأثر بالآخر ويؤثر فيه. (أبو عفش، 2011، 62).

ومما سبق، نستخلص بأن اتخاذ القرار يتأثر بجانبين، الأول ذاتي وشخصي يتعلق بمتخذ القرار، والثاني خارجي ويتمثل في الأسرة، المدرسة، الثقافة وغيرها.

10- معوقات اتخاذ القرار العلمي والمهني:

أوضح الهراوي (1997) أن متخذي القرار غالبا ما يعجزون عن اتخاذ قرارات فعالة، وذلك لوجود بعض المعوقات والتي سنعرض بعضها فيما يلي:

- عجز متخذ القرار عن القيام بعملية تقييم مثلى بين البدائل.
- متخذ القرار مقيد بفلسفته وقيمه الأخلاقية والاجتماعية.

- متخذ القرار مقيد بعاداته ومهاراته وانطباعاته الخارجة عن إرادته.

- عنصر الوقت غالبا ما يسبب ضغطا على متخذ القرار.

بحيث تظهر صعوبة اتخاذ القرار في عدم القدرة على استخدام مهاراته وميزاته الشخصية، وعدم استثمارها في اختيار البدائل المناسب مع رغباته وأهدافه من جهة وقيم المجتمع ومتطلباته من جهة أخرى. (السواط، 2008 ، 109) .

ويضيف البدوي (2006) ، بأن نقص المعلومات وتعقيدها من أكثر العوامل تضليلا، كما أن القلق والمخاوف تلعب دورا هاما في تفسير المعلومات بطريقة واحدة ومحددة. حيث تلعب الضغوط النفسية في الإخفاق باتخاذ القرار الصائب؛ نتيجة عدم التفكير بطريقة متحررة ومنطقية وإبداعية بشأن القرار. (السواط، المرجع السابق، 110) .

وعليه، فإنه يمكن لنا حصر أهم وأبرز المعوقات فيما يلي: شخصية متخذ القرار، عدم ملائمة الوقت وضيقه، عدم توفر المعلومات والبيانات، وهذا ما يشكل ضبابية لدى متخذ القرار حول مصيره المستقبلي سواء المهني والدراسي.

فاختيار التلميذ للتخصص أو الشعبة تعتبر مسألة شاقة ومتعبة في حد ذاتها، وذلك لعدة اعتبارات منها عدم وضوح الأهداف، قلة التوجيه التي يعيشها التلميذ والضغوطات الخارجية التي من الممكن أن تؤثر عليه بشكل سلبي جدا.

وبناء على ما سبق، يتضح بأن عملية اتخاذ القرار ليست آنية أو عشوائية، وإنما هي عملية تتكون من مجموعة من المراحل والتي ينبغي إتباعها والالتزام بها خطوة بخطوة، حتى يصل الفرد إلى أهدافه المنشودة.

وأثناء مسيرته وفي ثبات هذه العملية، ستكون هناك عوائق وصعوبات تعرقل عملية اتخاذ القرار، وتحول دونه ودون تحقيق الأهداف المبتغاة، لذلك فلا بد لمتخذ القرار معرفة هذه المعوقات ومحاولة تجنبها قدر الإمكان حتى يتوصل إلى القرار الصائب والسليم.

(خولة تواتي أحمد، المرجع السابق، 59) .

خلاصة الفصل:

يحدد القرار الذي يتخذه الفرد في موقف معين المسار الذي يسلكه دراسي كان أو مهني، ويعد القرار الدراسي من أهم القرارات التي يتخذها التلميذ في حياته، حيث يتوقف على هذا القرار مستقبله الدراسي ومدى نجاحه في الحياة المهنية مستقبلاً. وقد تطرقنا في هذا الفصل إلى التعرف على عملية اتخاذ القرار، كما حاولنا الإشارة إلى أهم النظريات المفسرة لاتخاذ القرار وإلى الكيفية التي تفسر بها اتخاذ القرار كل حسب منطلقاته ومرجعياته، وذلك من خلال النظرية "سوبر ونظرية تيدمان وبلي" كما تطرقنا إلى أهم خطوات اتخاذ القرار، فالقرار الدراسي المتخذ بعقلانية وبصورة مدروسة والذي يراعى فيه ميول التلميذ وقدراته واهتماماته سيعود عليه بالسعادة والرضا عن قراره مما يسهم في نجاحه الدراسي والمهني بشكل عام، كما تم ذكر أهم العوامل الاجتماعية والشخصية والحضارية الثقافية المؤثرة على قرار التلميذ الدراسي ومعرفة أبرز معيقات قراره.

الفصل الرابع:

الإجراءات المنهجية

المتبعة.

تمهيد.

1- منهج الدراسة

2- الدراسة الإستطلاعية.

3- أهداف الدراسة الإستطلاعية.

4- نتائج الدراسة الإستطلاعية.

5- مجتمع وعينة الدراسة الأساسية.

6- أدوات جمع البيانات.

7- الأساليب الإحصائية.

ملخص الفصل .

تمهيد:

تعتبر منهجية البحث أداة مفروضة لدراسات العلمية إذ يجب إتباعها حتماً، من ذلك ضرورة إبراز المنهج المستخدم ومجتمع الدراسة وما يميزه من حدود مكانية وزمانية وبشرية وما يتبع فيها من أساليب إحصائية مستخدمة في عرض البيانات وحساب النتائج وكذا أدوات القياس المطبقة وخصائص السيكمترية وهو ما سيتطرق إليه في هذا الفصل الميداني.

1 – منهج الدراسة:

وهذا قصد التوصل إلى نتائج قابلة للنقاش لها دلالة علمية، إن طبيعة الموضوع هي التي تحدد المنهج والتقنيات لجمع المعلومات والبيانات، ولهذا اعتمدنا في بحثنا هذا على المنهج الوصفي لكونه الأنسب لموضوع بحثنا والغرض من ذلك معرفة علاقة بين الدافعية للإنجاز واتخاذ القرار لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي.

فالمنهج الوصفي إذن يوصلنا إلى استنباط العلاقات القائمة بين الظواهر المختلفة وتفسير معنى البيانات وتمدد الباحثين بمعلومات وقيم من أجل اختيار الفروض والوصول إلى نتائج قابلة للتعميم وتساعدنا على التخطيط والإصلاح ووضع الأسس الصحيحة للتوجيه .

2- الدراسة الاستطلاعية:

تعد الدراسة الاستطلاعية من أهم الخطوات الميدانية في البحوث العلمية ،وهي تهدف في أي البحث العلمي إلى الاستطلاع الظروف المحيطة بظاهرة التي يرغب الباحث في دراستها ، وتعرف على أهم الفروض التي يمكن وضعها وإخضاعها للبحث العلمي وكذا تأكد من الخصائص السيكومترية لأدوات الدراسة .
(عبد المجيد ، 2000، 38) .

2-1- حدود الدراسة الاستطلاعية :

2-1-1 – الحدود البشرية: حيث شملت (30) تلميذ والتلميذة من قسمين السنة الثالثة الثانوي (15) الآداب (15) والعلوم لاقترباها من الخصائص العينة.

جدول رقم (02) : يتضمن توزيع أفراد العينة حسب المدارس.

المدرسة	العدد	النسبة المئوية
أ - الثانوية تندلة الجديدة	90	60 %
ب - الثانوية الشيخ محمد المقراني	30	20 %
ج - الثانوية حساني عبد الكريم	30	20 %
المجموع	150	100 %

2-1-2 - الحدود الزمنية:

خلال الأسبوع الثاني من الشهر فيفري 2017 .

2-1-3 - الحدود المكانية:

وقد تم الإجراء الدراسة الاستطلاعية في هذه الدراسة بالثانويات (الثانوية تندلة الجديدة) (الثانوية الشيخ محمد المقراني بجامعة) (الثانوية حساني عبد الكريم) ببلدية جامعة ولاية الوادي.

3 - أهداف الدراسة الاستطلاعية:

- وقد هدفت دراستنا الاستطلاعية تحقيق ما يلي:
- التعامل المباشر مع الأفراد العينة وتعرف على مدى تجاوبهم مع الإجراءات البحث وتحديد الزمن اللازم لتطبيق الأدوات المستعملة.
- تحقق الملائمة المقاييس ومدى فهم التلاميذ لمصطلحاتها.
- تحقق من الخصائص السيكمترية لمقاييس الدافعية الإنجاز واتخاذ القرار .
- التعرف على الظروف التي سيتم فيها الإجراء البحث وصعوبات التي ربما تواجهنا في تطبيق الأدوات البحث

- نتائج الدراسة الاستطلاعية:

من خلال هذه الدراسة الاستطلاعية تم توصل إلى ما يلي:

- تحديد مجتمع الدراسة وضبط العينة.
- التأكد من تمتع الأدوات الدراسة بالخصائص السيكومترية التي تعطينا الثقة لاستخدامها.
- تقدير الوقت اللازم لإجراء هذه الدراسة الأساسية والفترة الزمنية المناسبة لذلك.
- تحديد خطة إجراءات الدراسة الأساسية.
- 5 - مجتمع وعينة الدراسة الأساسية.

5- 1 - مجتمع الدراسة :

يتكون مجتمع الدراسة من تلاميذ السنة الثالثة الثانوي بالثانويات

(جامعة ،تندلة) وقد بلغ العدد إجمالي لتلاميذ (150) لسنة

(2017 / 2018).

5- 2 - عينة الدراسة:

إن من أهم الخطوات في إجراء بحث ميداني هو اختيار العينة ، فهي تكتسي أهمية كبيرة في البحوث النفسية والاجتماعية ذلك أن اللجوء إلى دراسة كل المجتمع الأصلي ضرب من الخيال لما تتطلبه من وسائل مادية وبشرية لا يمكن توفيرها، وهذا ما دفع الباحثين إلى اختيار جزء من المجتمع الأصلي إضافة إلى مراعاة التباين في بعض الخصائص

(محمد قريشي، 2000، 83).

وتعرف العينة بأنها " مجموعة جزئية ممثلة لمجتمع له خصائص مشتركة "

(رجاء محمود أبو علام، 2004، 148).

ولقد اعتمدنا في هذه الدراسة في اختيار أفراد العينة على أسلوب العينة العشوائية القصدية: وهي العينة التي يعتمد الباحث فيها أن تتكون من وحدات معينة اعتقاداً منه أنها تمثل المجتمع الأصلي خير تمثيل، فالباحث في هذه الحالة قد يختار مناطق محددة تتميز بخصائص ومزايا إحصائية تمثيلية للمجتمع وهذه تعطى نتائج أقرب ما تكون إلى النتائج التي يمكن أن يصل إليها الباحث بمسح المجتمع كله.

(فاطمة صابر، ميرفت خفاجة، 196،2002).

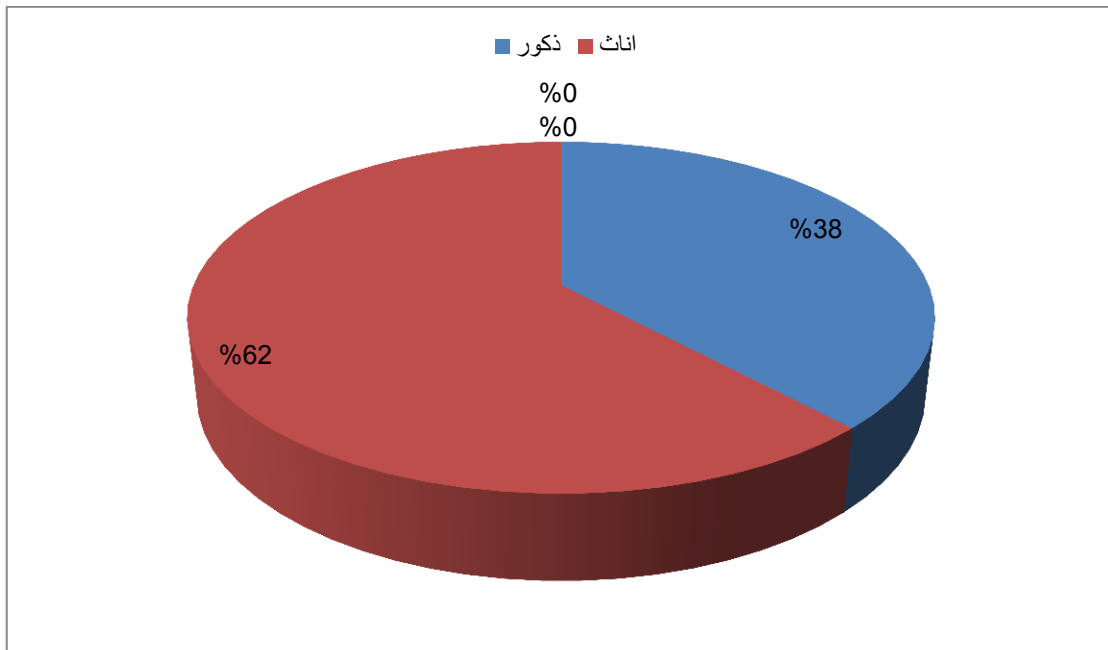
ويعرفها عبيدات وآخرون: (95،1999) بأنها " الطريقة التي يتم انتقاء أفرادها بشكل مقصود من قبل الباحث لتوفر بعض الخصائص في أولئك الأفراد دون غيرهم ولكون تلك الخصائص من الأمور الهامة بالنسبة للدراسة" وقد اقتصرنا الدراسة الأساسية على ثانويات هي: (الثانوية تندلة الجديدة والثانوية الشيخ محمد المقراني – وثانوية حساني عبد الكريم بمدينة الجامعة) وتحديدًا للتلاميذ السنة الثالثة الثانوي، تم اختيارهم من الجنسين ذكور و إناث وفقاً للاختصاصين علمي وأدبي، والجدول الموالية توضح تفصيل ذلك :

جدول رقم (03) :يضمن توزيع أفراد العينة وفقاً لمتغير الجنس:

الجنس	العدد	النسبة المئوية
الذكور	57	38%
الإناث	93	62%
المجموع	150	100%

يوضح الجدول توزيع تلاميذ العينة إلى ذكور وإناث حيث نلاحظ أن نسبة الإناث تقدر ب: (62%) أكبر من النسبة الذكور والتي تقدر ب(38%).

شكل (10) : يوضح توزيع أفراد العينة وفقا لمتغير الجنس.



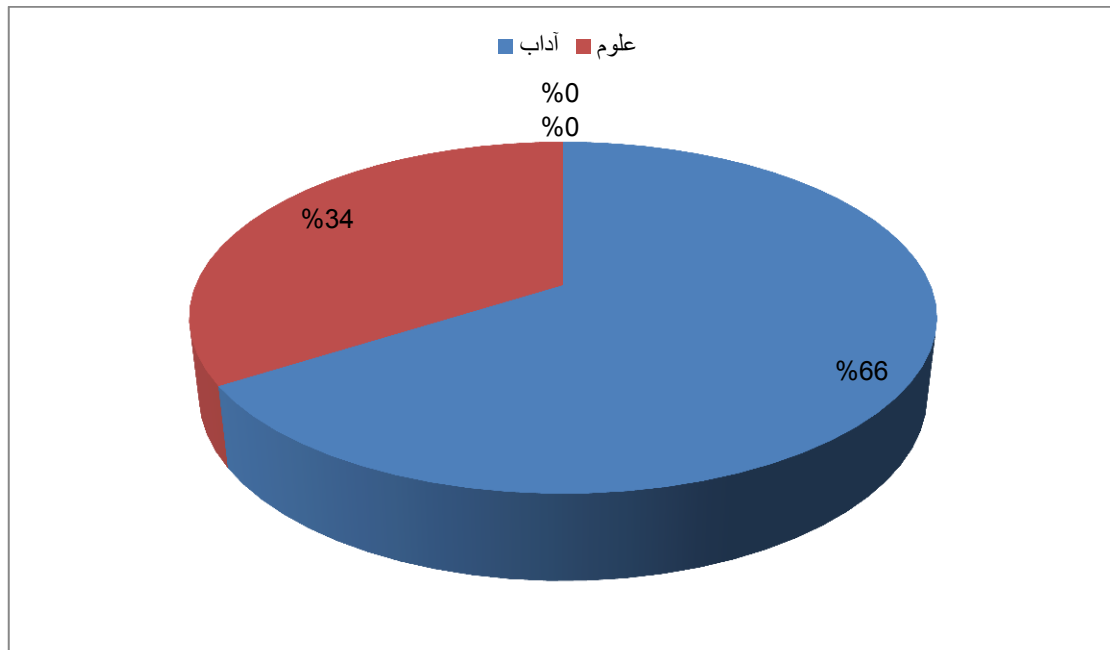
* بما أن الدراسة اعتمدت الطريقة القصيدة في إختيار أفراد العينة فنجد أن الإناث يفوق عدد الذكور بنسبة أكبر وهذا لا يمكن أن يؤثر على نتائج الدراسة.

جدول رقم (04) : يتضمن توزيع أفراد العينة وفقا لمتغير التخصص:

التخصص	العدد	النسبة المئوية
أداب	99	66%
علوم	51	34%
المجموع	150	100%

يوضح توزيع التلاميذ العينة حسب التخصص حيث نلاحظ أن نسبة التلاميذ أدبيين (66%) أكبر من النسبة العلميين التي تقدر ب: (34 %).

شكل (11) : يوضح توزيع أفراد العينة وفقا لمتغير التخصص.



5-3 — حدود الدراسة:

5-3-1 — الحدود الزمانية والمكانية :

طبقت الدراسة خلال الأسبوع الثاني من شهر فيفري (2018 – 2017). بثنائية جامعة " الشيخ المقراني " و ثانوية حساني عبد الكريم " الثانوية تتدلة الجديدة " تم اختيارهم من الجنسين ذكور وإناث وفقا للاختصاصين علمي و أدبي .

5-3-2 — الحدود الموضوعية :

تتمحور دراستنا حول موضوع الدافعية الإنجاز وعلاقته بالاتخاذ القرار لدى تلاميذ السنة الثالثة الثانوي.

6 — أدوات جمع البيانات:

يعتمد الباحث في جمع المعلومات والبيانات عن الظاهرة المراد دراستها على الأدوات أعدت خصيصا لهذا الغرض يطلق عليها الأدوات الجمع البيانات ،ولقد إرتئينا في الدراسة الحالية الاعتماد على الأداة الاستبيان فهو عبارة عن الاستمارة تحتوي على مجموعة من الأسئلة تدور حول موضوع أو موضوعات نفسية أو اجتماعية أو تربوية يجيب عنها المفحوص

ويتميز بأنه يرسل إلى فرد أو جماعة من الأفراد ليجوب على الأسئلة، ويصلح للكشف عن الميول المهنية والثقافية والمعتقدات أو عن سمات الخلقية أو اجتماعية أو للكشف عن سمات شاذة. (سعد عبد الرحمان، 1998، 183).

ولتسهيل معرفة العلاقة بين الدافعية للإنجاز والاتخاذ القرار تم الاعتماد على مقياس الدافعية للإنجاز ومقياس اتخاذ القرار.

6-1- مقياس الدافعية للإنجاز في صورته الأصلية :

مقياس الدافعية للإنجاز من مذكرة الثقة بالنفس وعلاقتها بالدافعية للإنجاز لدى طلبة الجامعة المعد من طرف "لبشير معمري" (2007م) : ل تلاميذ التعليم الثانوي وكليات جامعة لحاج لخضر باتنة وشملت الطلبة والموظفين والأساتذة ومن مراكز التكوين المهني، المكون من (25) بند والذي أخذنا منه (24) بند والتي تعود في أصلها إلى طالبات " خولة بوخالفة وآخرون.

جدول رقم (05) : يتضمن البدائل الاستجابات وأوزانها :

لا	قليلا	متوسط	كثيرا
0	1	2	3

خصائص السيكمترية للمقياس في صورته الأصلية:

1- الثبات :

أ- طريقة التجزئة النصفية:

بعد تطبيق طريقة التجزئة النصفية لمقياس الدافعية للإنجاز بمعادلة معامل الارتباط "بيرسون"، كانت النتيجة (3.29) وبعد التصحيح بمعادلة سيبرمان براون أصبحت النتيجة (3.64) وهي دالة عند (3.32) ومن هذا نستنتج أن المقياس ثابت .

ب - طريقة ألفا كرونباخ :

بعد تطبيق طريقة ألفا كرونباخ لمقياس الدافعية للإنجاز تم الحصول على النتيجة التالية: (3.22) و هي دالة إحصائياً نستطيع القول بأن المقياس ثباته مقبول.

يتبين من معاملات الصدق والثبات التي تم الحصول عليها، أن مقياس الدافعية للإنجاز يتميز بشروط سيكومترية مرتفعة، مما يجعله صالح للاستعمال، بكل اطمئنان.

الصدق: تم حسابه بطريقتين:

1 الصدق التمييزي:

أ- طريقة المقارنة الطرفية:

جدول رقم (06): يتضمن نتائج قيمة "ت" لدلالة الفرق بين المتوسطين الحسابيين لمقياس الدافعية للإنجاز:

العينه المتغير	العينه العليا 11 = ن		العينه الدنيا 11 = ن		قيمة "ت"
	م	ع	م	ع	
الدافعية للإنجاز	18,60	23,352	90,36	27.69	0,9

يتبين من قيمة "ت" أنها دالة إحصائياً عند مستوى دلالة 0.01 كما يبينه الجدول رقم (06) لمقياس الدافعية للإنجاز.

ب الإتساق الداخلي:

جدول رقم (07): يتضمن نتائج قياس معاملات الارتباط بين درجات أبعاد مقياس الدافعية للإنجاز والدرجة الكلية.

الأبعاد الدرجات	معامل ارتباط كل بعد بالدرجة الكلية	مستوى الدلالة
التوجه نحو العمل	0.96	دال إحصائياً عند 0.05
التوجه نحو النجاح	0.76	

يتبين من معاملات صدق الإتساق الداخلي في الجدول رقم (70) أن المقياس يتميز بمعاملات صدق مرتفعة.

6-4 - مقياس الدافعية الإنجاز في صورته الحالية :

1 - طريقة الصحيح المقياس :

لقد تم اختيارنا للاستبيان من مذكرة " الثقة بالنفس وعلاقتها بالدافعية الإنجاز لدى الطلبة الجامعة " لطالبة (خولة بوخالفة ، فاطمة الزهرة بوهني ، سميحة بوحفص) ، حيث يتكون هذا الاستبيان من (4) بدائل (لا ، قليلاً ، متوسط ، كثيراً) وقد قمنا بتعديل البدائل (لا ، قليلاً ، محايد ، كثيراً ، كثيراً جداً) و قد أخذنا منه (24) بند والتي تعود في أصلها إلى " خولة بوخالفة والآخرين) ، كما قمنا بتعديل بعض البنود من حيث الصياغة وإخضاعها لتلاميذ الصف الثالث ثانوي كما تم تعديل بنود رقم : (8 ، 13 ، 15 ، 16 ، 17) .

جدول رقم (08) : يتضمن مفتاح التصحيح لمقياس الدافعية للإنجاز:

لا	قليلاً	محايد	كثيراً	كثيراً جداً
0	1	2	3	4

6-7 - خصائص السيكمترية للمقياس الدافعية الإنجاز :

الصدق:

– تعريف الصدق: هو الدقة التي يقيس بها إختبار ما يجب أن يقيسه.

(الكوافحة، 2005، 109) .

– تم حساب معامل الصدق: عن طريق إيجاد الجذر التربيعي لثباتوهو كآآتي:

$$\sqrt{0.89} = 0.94$$

الثبات:

تعريف الثبات: يعرفه " نستازي" بأنه الإتساق والدقة في الحصول على نفس النتائج عند تكرير التجربة على نفس الأفراد في نفس الظروف. (أمزيا نزييدة، 2007م، 89) .

حيث تم حساب معامل الثبات:بطريقة ألفا كرونباخ وتوصل إلى نتيجة التالية:
(0.89) .

جدول رقم (09) يتضمن نتائج قياس حساب الثبات:

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.895	24

6- 1- مقياس اتخاذ القرار في صورته الأصلية:

يهدف هذا المقياس قدرة الفرد على اتخاذ القرار وتم إختيار الصورة النهائية "ب" لهذا المقياس وسميت باختبار الجمل.

ويتكون اختبار الجمل من (38) عبارة متنوعة بخمسة استجابات محتملة، والمطلوب من المفحوص إختيار إحدى هذه الاستجابات وتدرج هذه الاستجابات من ملزمة إلى غير ضرورية إطلاقاً، ومن خلال مجموع الدرجات التي يحصل عليها المفحوص يمكن معرفة درجته الكلية على اختبار اتخاذ القرار، وتصحح الصورة "ب" على مقياس لكارث الخماسي.

6-2 — صدق وثبات المقياس في لبيئة السعودية:

1- صدق المقياس: قام السبيعي (1422هـ)، بحساب صدق المقياس عن طريق:

1-1 صدق المحكمين: تم عرض اختبار الصورة "ب" على بعض أعضاء هيئة التدريس بقسم علم النفس بجامعة أم القرى وأخذ آراءهم حول صياغة العبارات ومدى صدقها في الكشف عن القدرة على اتخاذ القرار.

وقام الباحث بإجراء التعديلات في الصياغة اللفظية لبعض العبارات والترتيب، كما قام بناءً على توصيات المشرف وإجماع المحكمين على تعديل الصورة "ب" للمقياس، ليصبح خمسة بدائل بدلاً من سبعة لطريقة ليكارت.

1-2 - تم إيجاد معامل الاتساق الداخلي لاختبار اتخاذ القرار لصورة "ب"، بحساب معامل الارتباط بيرسون لاختبار وفقراته، ولكل صورة من صور الاختبار على العينة (109) من المدرسين ورؤساء الأقسام.

وكانت معاملات الارتباط كما تظهر في الجدول:

جدول رقم (10): يتضمن نتائج قياس معاملات ارتباط فقرات الصورة "ب".

رقم الفقرة	معامل الارتباط	رقم الفقرة	معامل الارتباط
01	0.34	20	0.40
02	0.24	21	0.35
03	0.24	22	0.31
04	0.21	23	0.36
05	0.30	24	0.37
06	0.19	25	0.24
07	0.22	26	0.44
08	0.21	27	0.21
09	0.26	28	0.28
10	0.26	29	0.38
11	0.29	30	0.33

12	0.43	31	0.34
13	0.22	32	0.38
14	0.32	33	0.25
15	0.30	34	0.27
16	0.42	35	0.38
17	0.31	37	0.41

ويتضح من الجدول (10) أن معاملات الارتباط بين الفقرات والمجموع الكلي للاختبار كانت جيدة وتوجد بعض الفقرات ذات معامل ارتباط ضعيف ، وقد قام الباحث بحذف هذه الفقرات في الصورة ، وكانت هذه الفقرات في الصورة "ب" هي الفقرات رقم (3) ، (4) ، (7) ، (11) ، ليصبح عدد الفقرات (34) عبارة.

– الصدق الذاتي: قام السبيعي (1422هـ) بحساب الصدق الذاتي بإيجاد الجذر التربيعي لمعامل الثبات.

جدول رقم (11) : يتضمن نتائج قياس معامل الصدق الذاتي:

الصورة	معامل الارتباط	معامل الصدق الذاتي
"ب"	0.76	0.87

ويتضح مما سبق أن الاختبار يعتبر صادقاً بدرجة جيدة مما يجعله مناسب للاستخدام لهذه الدراسة.

6-3- ثبات الاختبار في البيئة السعودية:

قام السبيعي (1422هـ) ، بالتحقق من ثبات الإختبار بحسابه بالطرق التالية:

1- معامل ثبات ألفا ALHPA: الذي يعتبر من أصدق طرق حساب الثبات حيث بلغ معامل ألفا للصورة "ب" (075) .

2- التجزئة النصفية SPLIT HALF: حيث تم حساب معامل الارتباط بين فقرات الاختبار الفردية والزوجية، وكان معامل التجزئة النصفية هو (0.42) وبعد تصحيحه باستخدام معادلة سبيرمان - براون أصبح المعامل (0.60) ويتضح مما سبق أن الاختبار يتمتع بدرجة مقبولة من الثبات ومما يطمئن إلى استخدامه في هذه الدراسة إذا يتمتع المقياس بثبات وصدق مناسب مقبول للتطبيق في البيئة السعودية مما يطمئن إلى استخدامه في هذه الدراسة.

4-6 - مقياس الإتيان القرار في صورته الحالية :

1 - طريقة تصحيح المقياس :

لقد تم اختيارنا للاستبيان من مذكرة " القدرة على إتيان القرار في إختيار المسار الدراسي لدى تلاميذ السنة أولى ثانوي " ، حيث يتكون هذا الاستبيان من (5) بدائل (ملزمة، ضرورية جدا، ممكنة، غير ملزمة، غير ضرورية إطلاقا)

وقد قمنا بتعديل البدائل (لا ، قليلا محايد ، كثيرا ، كثيرا جدا) وتكون من (37) بند وقد قمنا بحذف البنود (1 ، 3 ، 5 ، 6 ، 8 ، 9 ، 10 ، 11 ، 13 ، 20 ، 21 ، 22 ، 23 ، 24 ، 25 ، 26 ، 27 ، 28 ، 29 ، 30 ، 31 ، 33 ، 35 ، 36 ، 37)، تم تعديل البنود رقم (2، 4 ، 12 ، 14 ، 17 ، 18 ، 19 ، 34).

جدول رقم (12) : يتضمن مفتاح التصحيح لمقياس إتيان القرار :

لا	قليلا	محايد	كثيراً	كثيراً جداً
0	1	2	3	4

5-6 - خصائص السيكمترية للمقياس لاتخاذ القرار الحالية :

تم حساب معامل الصدق: عن طريق إيجاد الجذر التربيعي لثباتوهو كالاتي:

$$\sqrt{0.36} = 0.60$$

- حيث تم حساب معامل الثبات:

بطريقة ألفا كرونباخ: وهو متوسط المعاملات الناتجة عن تجزئة الاختبار إلى أجزاء بطرق مختلفة وبذلك فإنه يمثل معامل الارتباط بين أي جزأين من أجزاء الاختبار: بعد تطبيق طريقة ألفا كرونباخ لمقياس إتخاذ القرار وجدنا قيمة الثبات لألفا كرونباخ تساوي (0.30) ولحساب قيم الثبات لكل بند تبين أن البند (11) حذفه يرفع قيمة الثبات إلى (0.36) كأعلى حد ممكن.

جدول رقم (13) يتضمن نتائج قياس حساب الثبات لمقياس إتخاذ القرار:

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.308	21

7- الأساليب الإحصائية:

لا يمكن لأي دراسة أو موضوع علمي أن يكتمل ما لم يقوم على المنهج الإحصائي الذي هو طريقة يستخدمها أو يعتمد عليها الباحثون للحصول على معطيات إحصائية والتي تتمثل في معلومات كمية وكيفية وذلك بجمع المعطيات وبتدوينها في جداول إحصائية وتحليلها وتفسيرها بواسطة:

1 - النسبة المئوية :

تم استخدامها بغرض تقدير عدد أفراد الدراسة الأساسية والاستطلاعية حسب متغيرات الدراسة

2 - ألفا كرونباخ: حساب الثبات بين الدرجات

3 - معاملات الارتباط بيرسون :

يرمز لهذا المعامل (R) يدلنا أولاً على قوة العلاقة بين متغيرين وعلى اتجاه هذه العلاقة موجبة أو سالبة. (فريد كامل أبو زينة، 2006، 146).

وقد اعتمدنا حساب معامل الارتباط " بيرسون " لأنه من أهم المعاملات وأكثرها شيوعاً والدقة ، وعن طريقه يصل الإيجاد القيمة الارتباطية بين المتغيرات وكذا تحديد قوة الارتباط واتجاهه (موجب أو سالب) . وبالتالي رفض أو قبول الفرضية.

4 – إختبار t.test :

يستخدم لحساب مدى دلالة الفروق بين الجنسين.

(عبد الحفيظ مقدم ، 2003 ، 47).

5 – تحليل التباين: لقياس الفروق بين متوسطات.

للعلم أنه تم حساب النسب المئوية يدوياً في حين أن حساب النسبة المئوية وألفا كرونباخ وبيرسون، إختبار "ت"، وتحليل التباين باستخدام برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الإجتماعية (spss.20).

خلاصة الفصل:

يعتبر هذا الفصل نظرا شاملا ألفت بمنهجية البحث، حيث تطرقنا إلى الدراسة الإستطلاعية بكل خطواتها وتمثل المنهج المستعمل في دراستنا بالمنهج الوصفي كما قمنا بعرض أهم خصائص العينة، الأدوات جمع البيانات و الأساليب الإحصائية التي فرضتها طبيعة بيانات الموضوع.

الفصل الخامس

عرض ومناقشة وتحليل نتائج الدراسة وتفسيرها

تمهيد .

1 - التذكير بفرضيات الدراسة .

2 - عرض ومناقشة نتائج الفرضية العامة وتحليلها وتفسيرها.

3 - عرض ومناقشة نتائج الفرضية الجزئية الأولى وتحليلها وتفسيرها.

4 - عرض ومناقشة نتائج الفرضية الجزئية الثانية وتحليلها وتفسيرها.

5 - عرض ومناقشة نتائج الفرضية الجزئية الثالثة وتحليلها وتفسيرها.

6 - عرض ومناقشة نتائج الفرضية الجزئية لرابعة وتحليلها وتفسيرها.

خلاصة الفصل

1 - تذكير بفرضيات الدراسة: للتذكير فإن الفرضيات الدراسة جاءت كالتالي:

- الفرضية العامة:

توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين الدافعية للإنجاز واتخاذ القرار لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي.

الفرضيات الجزئية:

1- توجد فروق ذات دلالة إحصائية في الدافعية للإنجاز لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي تعزى لمتغير الجنس (ذكور/ إناث).

2- توجد فروق ذات دلالة إحصائية في الدافعية للإنجاز لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي تعزى لمتغير التخصص (أدب/ علوم).

3- توجد فروق ذات دلالة إحصائية في اتخاذ القرار لدى تلاميذ سنة الثالثة ثانوي تعزى لمتغير الجنس (ذكور/ إناث).

4- توجد فروق ذات دلالة إحصائية في اتخاذ القرار لدى تلاميذ سنة الثالثة ثانوي تعزى لمتغير التخصص (أدب/ علوم).

2 - عرض ومناقشة وتحليل وتفسير نتائج قياس الفرضية العامة:

أ - العرض والمناقشة النتائج قياس الفرضية العامة:

تنص الفرضية العامة على أنه : " توجد علاقة إرتباطية ذات دلالة إحصائية بين الدافعية والإلتخاذ القرار لدى تلاميذ السنة الثالثة الثانوي".

ولقياس هذه الفرضية اعتمدنا على معالجة البيانات بالحزم الإحصائية (spss.20) باستخدام معامل الارتباط " بيرسون " لكشف عن دلالة العلاقة بين المتغيرين ويتبين النتائج ذلك المتضمنة في الجدول آتي:

جدول رقم (14) : يتضمن قياس علاقة الدافعية للإنجاز باتخاذ القرار.

المتغيرات	الدافعية والقرار
معامل الارتباط (p)	0.53**
مستوى الدلالة	0.00

من خلال هذا الجدول تبين لنا : "وجود علاقة إرتباطية ذات دلالة إحصائية بين الدافعية والإلتخاذ القرار لدى تلاميذ السنة الثالثة الثانوي"، حيث بلغت قيمة معامل الارتباط " بيرسون " (0.53**) مقابل مستوى الدلالة (0.00) فهي دالة عند مستوى الدلالة (0.01) وبذلك نستنتج أن الفرضية قد تحققت. ومنه نرفض الفرض الصفري و نقبل الفرض البديل القائل على أنه: "توجد علاقة إرتباطية بين الدافعية و الإلتخاذ القرار لدى تلاميذ السنة الثالثة الثانوي".

ب - التحليل والتفسير الفرضية العامة:

توقعنا في الفرضية العامة وجود ارتباط موجب بين الدافعية للإنجاز وإلتخاذ القرار لدى تلاميذ السنة الثالثة الثانوي، وهذا ما توصلنا إليه بعد المعالجة الإحصائية تحصلنا على نتائج المبينة في الجدول رقم (14) حيث تحصلنا على (r) والتي تقدر بـ: (0.53**)، فهي قيمة دالة عند مستوى الدلالة (0.01) ويدل هذا على أنه توجد علاقة إرتباطية طردية بين الدافعية للإنجاز واتخاذ القرار لدى تلاميذ سنة الثالثة ثانوي ، وعليه

نستنتج أن الفرضية قد ثبتت صحتها، وعليه يمكن أن نفسر ذلك بأن الدافعية للإنجاز تعتبر من أهم العوامل الأساسية والتي تؤثر في إتخاذ القرار فنجد أن الدافعية تعمل على إثارة السلوك الموجه نحو الهدف وصيانتته والمحافظة عليه، ويتبين ذلك من خلال هذه المقولة: "وراء كل سلوك دافع"، وهذا يعني أن كل سلوك نقوم به ينتج عليه غرض معين وعليه تمثل الدافعية للإنجاز الرغبة المستمرة في السعي للنجاح وإنجاز الأعمال الصعبة والتغلب على العقبات بكفاءة وأقل قدرة ممكنة من الجهد والوقت وبأفضل مستوى للأداء فنجد أن التلاميذ الذين لديهم دافعية عالية يتميزون بالاستقلالية عن غيرهم من التلاميذ الآخرين ولهم أهداف وغايات وقرارات يميلون لإنجازها رغبة منهم في تحقيق مستوى عالي من نجاح وتقدم، ويفضلون اتخاذ القرارات وإنجاز المهام والأعمال الصعبة بكفاءة وبمستوى من الأداء الجيد فالتلميذ الذي لديه الدافعية عالية يتمكن من تحقيق اختيار المدرك أو المفاضلة بين عدة بدائل المتاحة لديه من أجل الوصول إلى قرار جيد.

3 - عرض ومناقشة وتحليل وتفسير نتائج قياس الفرضية الجزئية الأولى:

أ - العرض والمناقشة نتائج قياس الفرضية الجزئية الأولى:

تنص الفرضية الثانية على أنه: "توجد فروق ذات دلالة إحصائية في الدافعية للإنجاز لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي تعزى لمتغير الجنس (ذكور / إناث)". ولقياس هذه الفرضية اعتمدنا على المعالجة البيانات بالحزم الإحصائية (spss.20) باستخدام معامل الارتباط (T) لكشف عن دلالة الفروق بين الجنسين ويتبين النتائج ذلك في الجدول الآتي:

جدول رقم (15): يتضمن نتائج قياس مستوى الفرق في متوسط الذكور والإناث في الدافعية للإنجاز.

المتغيرات	الدافعية للإنجاز والجنس
معامل الارتباط (T)	-0.92
Sieg	0.35

من خلال هذا الجدول رقم (15) : " أنه لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في

الدافعية للإنجاز تعزى لمتغير الجنس (ذكور/إناث)، حيث أن متوسط الحسابي الذكور ب: (63.61)، و متوسط الحسابي الإناث ب: (61.67)، وبلغت قيمة معامل الارتباط (T) ب: (-0.92) بمقابل (0.35) sieg بمقارنة عند مستوى الدلالة (0.05) نلاحظ أنها أصغر من قيمة (T) وعليه فإن الفرضية غير محققة. إذن نرفض الفرض البديل ونقبل الفرض الصفري القائل أنه: " لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في الدافعية للإنجاز تعزى لمتغير الجنس (ذكور / إناث)".

ب - التحليل والتفسير الفرضية الجزئية الأولى:

بعد المعالجة الإحصائية للفرضية الأولى تحصلنا على نتائج المبينة في الجدول رقم (15) على أنه " لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في الدافعية للإنجاز تعزى لمتغير الجنس"، وهذه النتيجة تتنافى مع فرضيتنا الجزئية الأولى التي نصت على أنه: " توجد فروق ذات دلالة إحصائية في الدافعية للإنجاز تعزى لمتغير الجنس بين الذكور والإناث"، و يمكن يعود ذلك إلى التقدم والتطور الحضاري الذي وصل إليه المجتمع فرض جملا واضحة من المساواة بين الذكور وإناث في أغلب مناحي الحياة خاصة في مجال التعليم مما يساهم بشكل واضح في زيادة الدافعية للإنجاز لدى الجنسين بصور متسقة، وهذا يؤكد أن إختلاف الجنس ليس مؤشر لاختلاف النتائج حيث نجد دراستنا الحالية تتوافق مع دراسة "سيد الطواب" (1990)، فقد توصل من خلال دراسته إلى عدم وجود فروق جوهرية بين الذكور و إناث في الدافعية للإنجاز، وذلك نظرا لطبيعة المجتمعات والفترة الزمنية التي أجريت فيها مثل هذه الدراسات، وأستشهد بقوله: { أن الدراسات المبكرة مثل دراسة M.horner والتي أجريت في الستينات، تختلف عن الدراسات التي تمت في الفترة الثمانيات والتسعينات من حيث الظروف التاريخية والعوامل اجتماعية، الثقافية والنفسية المميزة لكل الفترة من هذه الفترات }.

(عبد اللطيف محمد خليفة، 2000 ، 50).

كما تتوافق نتائج دراستنا أيضا مع "دراسة مصطفى تركي" (1988)، التي تهدف إلى تحديد معالم الدافعية للإنجاز في المجتمع العربي، حيث تم إلقاء الضوء على الفروق بين الذكور وإناث من طلبة الجامعة الكويتية في الدافعية للإنجاز في موقف محايد وموقف المنافسة في الثقافة العربية، والتي توصل من خلالها إلى أنه لا توجد فروق في الدافعية للإنجاز بين الذكور والإناث و أرجع الباحث عدم وجود فروق جوهرية بين الذكور و الإناث

في الدافعية للإنجاز إلى أن الأسرة العربية الحديثة تحت و تشجع الإناث تماماً مثل الذكور على التفوق في الدراسة و العمل. (المرجع السابق، 2000، 4)

كما نجد دراستنا تتعارض مع دراسة "أمنة عبد الله تركي" (1985) بعنوان :
"التحصيل الدراسي في ضوء دافعية الإنجاز و وجهة الضبط دراسة مقارنة بين الجنسين لدى بعض طلاب المرحلة الثانوية في دولة قطر في الصف الأول و الثاني ثانوي ". التي توصلت من خلالها إلى وجود فروق دالة إحصائية بين الذكور و الإناث لصالح الإناث في متغيرات دافعية الإنجاز وهي (المثابرة – التعاطف الوالدي – الاستقلالية – الخوف من الفشل – الإستجابة للنجاح و الفشل والدرجة الكلية لدافعية الإنجاز).

وبقراءة هذه الدراسات يتبين تشابهها في نتائج مع الدراستين للخلاص بأن الفروق الموجودة بين الجنسين لا تعكس فرقاً في مستوى دافعتهم.

4 - عرض ومناقشة وتحليل وتفسير نتائج قياس الفرضية الجزئية الثانية: أ - العرض والمناقشة نتائج قياس الفرضية الجزئية الثانية:

تنص الفرضية الثانية على أنه: " توجد فروق ذات دلالة إحصائية في الدافعية للإنجاز لدى تلاميذ الثالثة ثانوي تعزى لمتغير التخصص (آداب / علوم)".
ولقياس هذه الفرضية اعتمدنا على المعالجة البيانات بالحزم الإحصائية (spss.20) باستخدام معامل الارتباط (T) لكشف عن دلالة الفروق بين التخصصين (آداب / علوم) ويتبين النتائج ذلك متضمنة في الجدول الآتي:

جدول رقم (16) : يتضمن قياس الفرق في متوسط بين الأدب والعلوم في الدافعية للإنجاز:

الدافعية والتخصص	المتغيرات
1.11	معامل الارتباط (T)
0.26	Sieg

يتضح من خلال الجدول رقم (16) أنه : " توجد فروق ذات دلالة إحصائية في الدافعية للإنجاز تعزى لمتغير تخصص (آداب / علوم)"، حيث كان متوسط الحسابي لصالح الأدبيين والذي بلغ بـ: (63.98) أكبر من متوسط الحسابي عند العلميين الذي

قدر بـ: (61.60)، وبلغت قيمة معامل الارتباط (T) بـ: (1.11) بمقابل (0.26)
sieg بمقارنة عند مستوى الدلالة (0.05) نلاحظ أنها أكبر وعلى هذا فهي دالة و بذلك
إذن الفرضية قد تحققت، ومنه نرفض الفرض الصفري و نقبل الفرض البديل التي تنص
أنه: " توجد فروق في الدافعية للإنجاز تعزى لمتغير تخصص (آداب / علوم) " .

ب - التحليل والتفسير الفرضية الجزئية الثانية:

بعد المعالجة الإحصائية حصلنا على النتائج المبينة في الجدول رقم (16) حيث
حصلنا على " توجد فروق في درجات الدافعية للإنجاز تعود لمتغير التخصص "، لصالح
التلاميذ الأدبيين، بحكم أن قيمة متوسط الحسابي للأدبيين أكبر من قيمة متوسط الحسابي
عند العلميين وهذه النتائج تتطابق مع الفرضية، ويعود ذلك لسهولة وبساطة برنامج التدريس
الخاص بهم - الأدبيين - مما أدى إلى رفع مستواهم التعليمي والزيادة إنجازهم وتحصيلهم
الدراسي على غرار العلمين الذين يجدون صعوبة في هضم المواد العلمية وهذا نتيجة
التغيرات التي تطرأ عليها من حين إلى آخر إلا أنهم يحظون بفرص كثيرة من خلال تعدد
الفروع والتخصصات والمجالات التي يمكن لهم أن يمارسها في حين أن تلاميذ الأدبيين
ينحصر اختصاصهم في حيز مغلق يتوجب الاختيار منه والأخذ به.

أي أنهم لا يحق لهم الدخول في مجالات أخرى مثل العلميين إلا أن مجالاتهم توفر لهم
فرص التي يستطيعون من خلالها التميز وتحقيق مستوى عالي من الانجاز والتحصيل.
في حين نجد دراستنا تتوافق مع دراسة " عزت عبد الحميد " (1999) والتي توصلت
نتائج الدراسة إلى وجود فروق دالة إحصائية بين التخصصات العلمية والأدبية في الدافعية
وإستراتيجيات التعلم لصالح التخصصات العلمية، بالإضافة إلى وجود تأثير دال إحصائيا
للتفاعل الثنائي بين الدافعية وإستراتيجيات التعلم على التحصيل الدراسي.

كما توافقنا أيضا دراسة " صلاح عبد السميع باشا " (2000) والتي هدفت إلى
التعرف على طبيعة العلاقة بين كل من الدافع للإنجاز وتقدير الذات والتحصيل الدراسي
وكذلك التعرف على أهم الفروق بين الطلاب (علمي، أدبي) في مستوى الدافع للإنجاز
(مرتفع، منخفض)، ومستوى تقدير الذات والتخصص في التحصيل الدراسي، توصلت
الدراسة إلى مجموعة من النتائج تتمثل في وجود علاقة إرتباطية موجبة بين كل من الدافع
للإنجاز وتقدير الذات والتحصيل الدراسي ووجود فروق دالة إحصائية بين الطلاب
(علمي، أدبي) في مستوى الدافع للإنجاز (مرتفع، منخفض) ومستوى تقدير الذات

(مرتفع، منخفض) لصالح الطلاب في القسم العلمي، المرتفعين في الدافع للإنجاز وتقدير الذات، بالإضافة إلى وجود تفاعل دال إحصائياً لتأثير كل من الدافع للإنجاز وتقدير الذات في التحصيل الدراسي، في حين لا يوجد تفاعل دال إحصائياً لتأثير التخصص في التحصيل الدراسي . (الطيب ورشوان، 2006، 20) .

5 - عرض ومناقشة وتحليل وتفسير نتائج قياس الفرضية الجزئية الثالثة:

أ - العرض والمناقشة نتائج قياس الفرضية الثالثة:

تنص الرابعة على أنه " توجد فروق ذات دلالة إحصائية في اتخاذ القرار لدى تلاميذ سنة الثالثة ثانوي تعزى لمتغير الجنس (ذكور / إناث)".

لقياسها اعتمدنا على معالجة البيانات بالحزم الإحصائية spss باستخدام معامل الارتباط تحليل التباين (f) لكشف عن دلالة الفروق بين الجنسين ويتبين نتائج ذلك في الجدول آتي:

جدول رقم (17) :يتضمن نتائج قياس مستوى الفروق في متوسط ذكور وإناث في اتخاذ القرار.

إتخاذ القرار والجنس	المتغيرات
0.03	تحليل التباين (f)
0.84	Sieg

من خلال الجدول رقم (17) يتبين لنا: " لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في اتخاذ القرار تعزى لمتغير الجنس (ذكور / إناث)"، كما بلغت قيمة تحليل التباين (f) ب: (0.03) بمقابل (0.84) sieg بمقارنة عند مستوى الدلالة (0.05) نلاحظ أنها أكبر مما يعني أنها غير الدالة إحصائياً وهذا مما ينجم عنها غير محققة إذن نرفض الفرض البديل ونقبل الفرض الصفري الذي ينص أنه "لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في اتخاذ القرار تعزى لمتغير الجنس (الذكور / إناث)".

ب - التحليل والتفسير الفرضية الجزئية الثالثة :

بما أن المعالجة الإحصائية للفرضية الثانية توصلت إلى أنه: "لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في إتخاذ القرار تعزى لمتغير الجنس"، والتي تتعارض مع فرضيتنا التي تنص على أنه: "توجد فروق ذات دلالة إحصائية في إتخاذ القرار تعزى لمتغير الجنس"، وهذا ما يتعارض مع دراستنا الحالية حيث نجد من تلك دراسات التي تعارضنا دراسة "هتون مطاوع" (1424) والتي توصلت إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بحسب الجنس حيث أن تنوع التخصصات والقدرات يثري عملية اتخاذ القرار وقد كانت الفروق لصالح الإناث على الذكور إلا أنها تتعارض مع دراستنا الحالية من حيث أنها وجدت الفروق لصالح الذكور. ويمكن إرجاع هذا إلى الأساليب المتعامل بها ففي أغلب الأحيان يكون بناء الأفكار والميول هي السبب الرئيسي في إتخاذ القرار إذ أن الذكور يكونون أكثر حذر في إتخاذ القرار تحليله وجمع أكبر قدر من المعلومات عليه وهذا ما يجعله أكثر بروزا منه عند الإناث.

وتكمن صعوبة إتخاذ القرار في قدرة المتعلم على استخدام مهاراته الأدائية وقدراته الفكرية ومميزاته الشخصية، بانسجام متناغم من أجل وضع إستراتيجيات متميزة، وإبداع حلول متعددة وانتقاء أكثرها انسجاما مع رغباته وأهدافه من جهة ومتطلبات المجتمع وقيمه وأعرافه من جهة أخرى، كي يحافظ على توفقه مع ذاته والمجتمع الذي ينتمي إليه.

(العزيمي، 44، 2011).

ربما تكون هذه الصعوبات الإناث وهو ما أظهر الفرق في النتائج إتخاذ القرار بالنسبة لذكور في الدراسة الحالية.

6 - عرض ومناقشة وتحليل وتفسير نتائج قياس الفرضية الجزئية الرابعة:

أ - العرض والمناقشة نتائج قياس الفرضية الجزئية الرابعة :

تنص الفرضية الرابعة على أنه: "توجد فروق ذات دلالة إحصائية في اتخاذ القرار لدى تلاميذ الثالثة ثانوي تعزى لمتغير التخصص (آداب / علوم).

ولقياس هذه الفرضية اعتمدنا على معالجة البيانات بالحزم الإحصائية (spss) باستخدام معامل الارتباط تحليل التباين (f) لكشف عن دلالة الفروق بين التخصصين (آداب / علوم) وتتبين نتائج ذلك في الجدول آتي:

جدول رقم (18) : يتضمن نتائج قياس الفروق في متوسط آداب و علوم في اتخاذ القرار.

إتخاذ القرار والتخصص	المتغيرات
0.84	معامل الارتباط (f)
0.35	Sieg

من خلال النتائج الموضحة في الجدول أعلاه يتبين لنا: " لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في إتخاذ القرار تعزى لمتغير التخصص (آداب / علوم)" حيث بلغ أن المتوسط الحسابي للأدبيين يساوي (50.45)، وأن المتوسط الحسابي للعلميين يساوي (48.92) وأن قيمة تحليل التباين (f) تساوي (0.84)، بمقابل (0.35) sieg بمقارنة عند مستوى الدلالة (0.05)، نلاحظ أنها أكبر وهذا ما يعني أنها غير دالة إحصائية، وهذا مما ينجم عنه عدم تحقيق الفرضية وعليه إذن نرفض الفرض البديل ونقبل الفرض الصفري الذي ينص على أنه: " لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في اتخاذ القرار تعزى لمتغير التخصص لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي".

ب - التحليل والتفسير الفرضية الجزئية الرابعة:

بعد المعالجة الإحصائية تبين أنه: "لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في إتخاذ القرار تعزى لمتغير التخصص (آداب / علوم)"، وهذا ما يتعارض مع فرضيتنا لأن حسب معرفتنا أنه "توجد فروق بين الأدبين والعلميين في إتخاذ القرار تعزى لمتغير التخصص". وذلك بعد الرجوع إلى بعض الدراسات حيث نجد أن دراستنا تتعارض مع دراسة "الزهراني" (2010)، والتي توصلت إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين التلاميذ الأدبيين والعلميين في إتخاذ القرار لصالح العلميين، إلا أنها تتعارض مع دراستنا من حيث أنها وجدت فروق لصالح العلميين على غرار دراستنا الحالية التي كانت لصالح الأدبيين. أمام عدم الحصول على الدراسات تأكد نتائج الفرضية السابقة فإن القول بـ: "وجود فروق ذات دلالة إحصائية في إتخاذ القرار تعزى لمتغير التخصص (آداب / علوم)" يحتاج إلى توسيع الدراسة لتشمل عينة أكبر وأساليب أخرى في مناطق أوسع.

خلاصة الفصل:

تطرقنا في هذا الفصل إلى عرض النتائج التي تم التوصل إليها ومناقشتها، ومحاولة تحليل وتفسير بعض النتائج التي توصلت إليها الدراسة الحالية حول الدافعية للإنجاز وعلاقتها باتخاذ القرار لدى تلاميذ السنة الثالثة الثانوي.

حيث تم في هذا الفصل عرض ومناقشة تم تحليل وتفسير بدء بالفرضية العامة والتي أتبع بالفرضيات الجزئية من الأولى إلى الرابعة معتمدين على ما أفرزته المعالجة الإحصائية باستخدام الحزمة الإحصائية (spss، 20)، وبذلك مبرز في كل مرة قبول الفرضية المتبناة أو رفضها.

خلاصة و اقتراحات

في دراستنا هذه قمنا بالإجابة عن التساؤل الرئيسي وهو: هل توجد علاقة إرتباطية ذات دلالة إحصائية بين دافعية الإنجاز و إتخاذ القرار لدي تلاميذ السنة الثالثة ثانوي وأثبتت الدراسة وجود العلاقة وهذا ما يعني كلما زادت الدافعية للإنجاز كلما كان الاختيار للبدائل جيد وكان القرار المتخذ سليم رغم أن هذه الأخير قد يكون أحيانا مستقل عن الدافعية للإنجاز التي تبقى عاملا مهما يضمن للتلاميذ درجات عالية من الاستقرار الذي يؤدي إلى رفع مستوى القدرة لديهم على اختيار البدائل الممكنة والقرار الجيد.

والدافعية للإنجاز باعتبارها المحرك الذي يقف وراء التلاميذ لكي يحقق تحصيل دراسي حسب درجة الدافعية لديه وكما أنها تلعب الدور الأهم في مثابرة التلاميذ على تحقيق اختيار الأنسب الذي يتماشى مع قدراته، إذا يعتبر اتخاذ القرار بشكل عام من أهم العناصر وأكثرها أثرا في حياة تلميذ سنة الثالثة ثانوي، لإتخاذ قراره يجب عليه اختيار ما هو الأنسب له وذلك من خلال التشاور مع الأهل وأصحاب الاختصاص لأخذ الخبرة وتعلم تقنيات اتخاذ القرار، وتتبع أهمية هذا الموضوع من ارتباطه بالقرارات البسيطة إلى القرارات المعقدة أو المركبة، والتي تؤخذ من حياة الإنسان اليومية أو من مجالات النشاط المختلفة التي يتعرض لها.

وفي الأخير نرجو أن تساهم هته الدراسة ولو بجزء في إثراء معلومات الطالب الجامعي المتمدرس وما يتعلق بموضوع الدافعية للإنجاز وأتخاذ القرار الذي يمكن على أساسه التطرق إلى دراسات أخرى مكمله وفي مايلي بعض التوصيات والاقتراحات المستخلصة بعد إجرائنا لهذه الدراسة:

– تنمية الدافعية للإنجاز من أجل الوصول إلى القرارات المناسبة لمساعدة التلميذ في اختياره.

- تقديم برامج إرشادي من قبل المستشارين والأساتذة عن كيفية إختيار القرار المناسب الذي يتبعه التلميذ.

- يجب على الأولياء تقديم النصح والعون لتلميذ في طريقة إختيار التخصص الذي يوفر له مستقبل مهني زاهر.

- تدعيم نشاطات التلميذ لإنجاز التخصص الذي يطمح لتحقيقه.

- كسر الحواجز والاتجاهات السلبية نحو التخصصات التي تقلل من دافعية التلميذ وتتفرد من إتخاذ القرار السليم.

تقديم المزيد من الدراسات المتعلقة بالتلميذ في ظل الدافعية للإنجاز وعلاقتها باتخاذ القرار.

القرآن الكريم

- أديب محمد الخالدي (2008). *سيكولوجية الفروق الفردية والتفوق العقلي*. (ط 2).
الأردن: دار وائل للنشر.
- أبو علام، رجاء محمود (2004). *مناهج البحث في العلوم النفسية والتربوية*. (ط 4).
القاهرة: دار النشر للجامعات.
- ألكبسي وآخرون (2000). *المنهل في علم النفس التربوي*. (د ط) الأردن: دار
الكندي.
- أمزيان زبيدة (2007). *علاقة تقدير الذات للمراهق بمشكلاته وحاجاته الإرشادية*.
إبراهيم الفقي (2014). *إتخاذ القرار وحل المشكلات*. (ط 1) مكتبة جرير لنشر والتوزيع.
- إحسان دهش جلاب (2011). *إدارة السلوك التنظيمي في عصر التغيرات*. (د ط).
مصر: دار صفاء للنشر والتوزيع،
- إدوارد، مولاي (1994). *الدافعية والانفعالات*. (د.ط). ترجمة أحمد عبد العزيز سلامة،
القاهرة: دار النشر.
- الطيب عصام على، رشوان ربيع عبده (2006). *علم النفس المعرفي " الذاكرة وتشفير
المعلومات "*. (ط 1) مصر: عالم الكتب للنشر والتوزيع.
- الأزرق، عبد الرحمان صالح (2000). *علم النفس التربوي للمعلمين*. (ط 1). لبنان:
دار الفكر العربي.
- الشماع، نعيمة الشخصية (1977). *النظرية، التقييم، مناهج البحث*. (د.ط). القاهرة:
دار المنظمة العربية لتربية والثقافة.

الزغول، عماد عبد الرحيم والمحاميد شاكر عقلة (2007 م). *سيكولوجية التدريس الصفّي*. عمان: دار المسيرة لنشر والتوزيع.

العزة (2005). *دليل المرشد التربوي في المدرسة*. (ط 1). عمان: دار الثقافة.

رشاد عبد العزيز عبد الباسط (1999). *دراسات نفسية*. (ج 4). الانجلو مصرية: دار الشروق لنشر.

زغلول، رافع النصر وزغلول، عماد عبد الرحيم (د.س). *علم النفس المعرفي*. الأردن: دار الشروق.

سيزلاقي، أندرويد (1994 م). *السلوك التنظيمي والأداء*. ترجمة جعفر أبو القاسم أحمد. معهد الإدارة العامة الرياض: بالمملكة العربية السعودية.

صلاح الدين عرفة محمود (2005). *تعليم وتعلم مهارات التدريس في عصر المعلومات*. (ط 1). القاهرة: عالم الكتب نشر وتوزيع وطباعة.

طاهر محمود الكلادة (2008). *تنمية وإدارة الموارد البشرية*. (ط 1). عمان: دار عالم الثقافة لنشر والتوزيع.

عبد الله بن عبد الغني الطجم وطارق بن عوض الله (2003). *السلوك التنظيمي*. (ط 4). مصر: دار حافظ لنشر والتوزيع.

عبد العزيز، موسى رشاد علي (1994). *علم النفس الدافعي*. (د.ط). القاهرة: دار النهضة العربية.

عبد المجيد، إبراهيم مروان (2000). *أسس البحث العلمي للإعداد الرسائل الجامعية*. عمان: مؤسسة الوراق.

عبد الرحمان صالح الأزرق (2000). *علم النفس التربوي للمعلمين*. ليبيا: مكتبة طرابلس العلمية العالمية.

عبد جواد بكر (2002). *السياسات التعليمية وصنع القرار*. (د.ط). مصر: دار الوفاء.

علي شريف وآخرون (1989). *التنظيم والإدارة*. (د.ط). بيروت: الدار الجماعية لنشر والتوزيع.

عويد سلطان المشعال (1994). *علم النفس الصناعي*. (ط 1). الكويت: مكتبة الفلاح لنشر والتوزيع.

غبار، طائر أحمد وآخرون (2008). *علم النفس العام*. (ط 1). عمان: مكتب المجتمع العربي لنشر والتوزيع.

فريد كمال أبو زينة، وآخرون (2006). *مناهج البحث العلمي والإحصاء*. الأردن: دار المسيرة لنشر والتوزيع.

كوافحة، تيسير مفلح (2005). *القياس والتقويم*. (ط 2). جدة: دار المسيرة.

محمد عبيدات وآخرون (1999). *منهجية البحث العلمي وقواعد ومراحل وتطبيقات*. (د.ط). عمان: دار وائل لنشر والتوزيع.

محمد خليفة، عبد الطيف (2000). *الدافعية للإنجاز*. القاهرة: دار غريب لطباعة والنشر والتوزيع.

مصطفى نجيب شاوش (2000). *إدارة الموارد البشرية*. (د.ط). الأردن: دار شروق لنشر والتوزيع.

ملحم، سامي محمد (2001). *سيكولوجيا التعلم والتعليم. (الأسس النظرية والتطبيق)*.
(د.ط). الأردن: دار المسيرة لنشر والتوزيع.

مجدي، أحمد عبد الله (2003). *السلوك الاجتماعي ودينامياته ومحاولة تفسيره. 18*
(د.ط). مصر: دار المعرفة.

ميخائيل، خليل معوض (2006). *علم النفس العام*. (ط 1). القاهرة: مركز إسكندرية
للكتاب.

نبيل محمد زايد (2003). *الدافعية والتعلم*. (ط 1). القاهرة: مكتبة النهضة المصرية.
أبو عفش، إيناس شحته (2011). *أثر الذكاء العاطفي على مقدرة مدراء مكتب الأنرو
بغزة على إتخاذ القرار وحل المشكلات*. رسالة ماجستير غير منشورة. جامعة الإسلامية:
غزة.

الزهراني، سلطان بن عاشور (143) . *التفضيل المهني وإتخاذ القرار لدى عينة من طلاب
الكلية المهنية بمحافظة جدة*. رسالة ماجستير غير منشورة. جامعة أم القرى :السعودية.
الصوايط ،فواز بن محمد (1429) . *الاختيار المهني وعلاقته بالتوافق النفسي لدى ضبط
قاعدة الملك فهد الجوية*. رسالة ماجستير غير منشورة . جامعة أم القرى: السعودية.

الشهري ، سعد محمد على (2009). *الذكاء الوجداني وعلاقته بإتخاذ القرار لدى عينة
من موظفي القطاع العام والقطاع الخاص بمحافظة الطائف*. رسالة ماجستير غير منشورة.
جامعة أم القرى: مكة المكرمة.

العرفاوي ذهبية (2005). *أثر التوجيه المدرسي على الدافعية للإنجاز للشعب العلمية
والأدبية لدى تلاميذ السنة الثانية ثانوي*. جامعة الجزائر بن يوسف بن خدة.

- مخيم هشام بن محمد (2009). التفكير العقلاني والتفكير الغير العقلاني ومفهوم الذات ودافعية الإنجاز لدى عينة من المراهقين المتفوقين دراسيا والعاديين بمدينة مكنة المكرمة وجدة. رسالة دكتوراة. جامعة أم القرى.
- بدر بن محمد حسن الزيادي العتيبي (2007). اتخاذ القرار وعلاقته بكل من فاعلية الذات والمساندة الإجتماعية لدى عينة من المرشدين الطلابيين بمحافظة الطائف. رسالة ماجستير غير منشورة. جامعة أم القرى.
- سعد سامية (2001). القدرة على التفكير الإبداعي وعلاقته بدافع الإنجاز وأهلية الذات. رسالة ماجستير علم التربية. جامعة الجزائر.
- سعود بن مبارك الباردي (2011). تطبيقات علم النفس المهنة والتربية. (ط 1) دار الكتاب الجامعي، دولة الإمارات المتحدة.
- شرقي رابح (2010). النمط القيادي للمدرين و علاقته بدافعية الإنجاز لدى معلمي المرحلة الابتدائية. رسالة الماجستير في علم النفس تخصص علم النفس التربوي. جامعة منتوي قسنطينة
- عبد العزيز أحمية وتاج الذين هدي (2013). نمط إشراف وعلاقته بالدافعية الإنجاز. دراسة ميدانية لمؤسسة الدقيق بالوادي.
- محمد القرشي (2000). القلق وعلاقته بالتوافق الدراسي والتحصيل لدى تلاميذ المرحلة الثانوي. مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير غير منشورة. جامعة و ورقلة، الجزائر.
- معمرية، بشير (2007). القياس والتصميم الاختبارات النفسية لطلاب والباحثين في علم النفس والتربية. رسالة ماجستير غير منشورة. جامعة لحاج لخضر: باتنة.

وصل الله، عبد الله حمدان السواط (2008). **فاعلية البرنامج الإرشادي السلوكي لتحسين مستوى النضج المهني وتنمية مهارة اتخاذ القرار المهني لدى طلاب الصف الأول الثانوي**. رسالة الدكتوراء غير منشورة. جامعة أم القرى.

فرج عبد القادر طه (2003). **موسوعة علم النفس والتحليل النفسي**. (ط 2). القاهرة: دار الغريب لطباعة والنشر.

عبد الرحمان بن بركة (1995). **السمات الإنجازية لدى بطل النصوص القراءة الموجهة لتلاميذ الطور الثاني من التعليم الأساسي - دراسة استطلاعية**. (ط 1). باتنة: جمعية الإصلاح للنشر وتوزيع.

دمي إبري (2008). **صعوبات الإلتخاذ القرار المهني**. مركز فلسطين للإرشاد.

www.pco.jer.oeg/mew/articLes ph p? id:129.

الفليح ، أفنان والعنزي، بدور والعنزي، ريم (2011) .

سعد ناصر الدين :الدافعية www.uuabab.com 2007

6841.html._NFS_101.Blegetpet.cem /2011/12/Blag.pest

ملحق (01)

المقياس الأصلي الدافعية للإنجاز

جامعة حماة لخطر الوادي

كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية

قسم العلوم الاجتماعية

تخصص : إرشاد وتوجيه

أخي (ة) الطالب :

نضع بين يديك المقياسين التاليين بهدف الحصول على بعض المعلومات والبيانات التي تخدم أهداف البحث العلمي في إطار إعداد مذكرة التخرج بعنوان "الثقة بالنفس وعلاقته بالدافعية للإنجاز لدى الطالب الجامعي". لذا نأمل منك الإطلاع على بوضع إشارة (×) أمام العبارة المناسبة، علماً أنه ليس هناك إجابة صحيحة وأخرى خاطئة.

كما يجب أن تعطي إجابة واحدة فقط على كل سؤال وعدم ترك عبارة بدون إجابة.

وبهذا ستساهم (ي) في إنجاح الدراسة المذكورة وخدمة أهداف البحث العلمي كما أن إجابتك تحاط بالسرية التامة.

الجنس :

التخصص :

ولكم جزيل الشكر على تعاونكم معنا.

الرقم	العبارات	لا	قليلا	متوسط	كثيرا
1	أرغب في أن أكون مسؤولا عن الآخرين				
2	أواجه المشاكل للتغلب عليها				
3	أؤجل انجاز الأعمال حتى أصل إلى مستوى عال من الكفاءة في العمل				
4	أعتبر نفسي شخصا حيويا ونشطا				
5	أفضل العمل مع شريك صعب المراس وكفى				
6	أعمل باستمرار على انجاز أعمالي				
7	أفكر جيدا في عمل الأشياء قبل الشروع في إنجازها				
8	لدي ميل قوى نحو مواجهة المهام الصعبة				
9	أميل إلى أداء الأعمال أداء حسنا				
10	أقبل على القيام بالأعمال التي تتحداني				
11	أشعر بالضيق من الأشخاص غير الأكفاء				
12	أقبل تحمل الالتزامات والمسؤوليات				
13	إن التطور في الحياة مهم بالنسبة لي				
14	أحب انجاز ما هو متوقع مني مهما كان صعبا				
15	أبذل جهدا لمساعدة الذين يقصدونني				
16	لدي رغبة قوية في أن أكون ناجحا بين الآخرين				
17	لدي اهتمام قوي بحياة الأشخاص الناجحين				
18	عندما أضع هدفا أسعى بقوة نحو تحقيقه				
19	أقوم بمواصلة انجاز أعمالي حتى في العطل				
20	أعتقد أن النجاح في الحياة يعود إلى الجهود				

				الشخصية	
				أحب انجاز الأعمال التي يقول الآخرون أنها تتطلب جهدا ومهارة	21
				حتى في أيام الراحة أكون حيويا نشطا وأنجز أعمالي	22
				عندما أتعهد بشيء التزم بأدائه مهما كانت الظروف	23
				أنا شخص طموح	24

الاستبيان المعدل:

جامعة الشهيد حمة لخضر الوادي

شعبة : علوم التربية

كلية العلوم الاجتماعية والإنسانية

تخصص : ماستر إرشاد وتوجيه

قسم : العلوم الاجتماعية

أخي التلميذ، أختي التلميذة :

نضع بين يديك المقياسين التاليين بهدف الحصول على معلوماتك وبياناتها ستستخدم فقط للغرض العلمي وذلك في إطار استكمال لمتطلبات الحصول على درجة الماستر في الإرشاد والتوجيه من جامعة الوادي إذ تقوم الطالبتان الباحثتان بطلب مساعدتك وذلك من خلال قراءتك للمقياسين بتمعن وتعبئة فقرات كاملة بدقة وفقا لما ينطبق عليك وذلك فقط بوضع (×) أمام الخيار المناسب لك والمعبر عن رأيك.

بحيث يقبل خيار واحد فقط أمام كل بند، وذلك بعد ملئ البيانات الخاصة أسفل هذه صفحة علماً أن تعبيراتك ستحاط بسرية التامة خدمة لأهداف البحث العلمي ولذلك نقدم لك المثالين التاليين من أجل التوضيح:

1- بنسبة للمقياس:

لا	قليلا	متوسط	كثيرا	كثيرا جداً
			×	

أنثى

ذكر

الجنس :

علمي

أدبي

التخصص:

شكرا لكم على تعاونكم

الرقم	العبارات	لا	قليلا	متوسط	كثيرا	كثير جداً
1	أجتهد أن أكون مسئولاً عن الآخرين					
2	أواجه المشاكل للتغلب عليها					
3	أؤجل انجاز الأعمال حتى أصل إلى مستوى عال من الكفاءة في العمل					
4	أعتبر نفسي شخصاً حيويًا ونشطاً					
5	أفضل العمل مع شريك صعب المراس وكفى					
6	أعمل باستمرار على انجاز أعمالي					
7	أفكر جيداً في عمل الأشياء قبل الشروع في إنجازها					
8	لدي ميل نحو مواجهة المهام الصعبة					
9	أميل إلى أداء الأعمال أداءً حسناً					
10	أبذل على القيام بالأعمال التي تتحداني					
11	أشعر بالضيق من الأشخاص غير الأكفاء					
12	أقبل تحمل الالتزامات والمسؤوليات					
13	يهمني أن أتطور في حياتي مهم بالنسبة لي					
14	أحب انجاز ما هو متوقع مني مهما كان صعباً					
15	أبذل جهداً لمساعدة من يقصدني					
16	أرغب في أن أكون ناجحاً بين الآخرين					
17	أهتم بحياة الأشخاص الناجحين					
18	عندما أضع هدفاً أسعى بقوة نحو تحقيقه					
19	أقوم بمواصلة انجاز أعمالي حتى في العطل					
20	أعتقد أن النجاح في الحياة يعود إلى الجهود الشخصية					

					أحب انجاز الأعمال التي يقول الآخريين أنها تتطلب جهدا ومهارة	21
					حتى في أيام الراحة أكون حيويًا نشطًا وأنجز أعمالي	22
					عندما أتعهد بشيء التزم بأدائه مهما كانت الظروف	23
					أنا شخص طموح	24

ملحق (03)

مقياس الأصلي اتخاذ القرار:

الصورة (ب)

الأسم :

السن :

المستوى الدراسي :

الشعبة :

تعليمات الإجابة على المقياس:

1 - يحتوي المقياس على مجموعة من المواقف على هيئة مشكلات قد يواجهها وأسئلة قد يسألها متخذ القرار عند اتخاذ قراراته، وقد وضعت أمام كل سؤال أوزان خمسة متدرجة من: ملزمة - ضرورية جدا - ممكنة - غير ملزمة - غير ضرورية جدا - إطلاقا.

2 - المطلوب هو قراءة هذه الأسئلة واختيار أحد الأوزان الذي تراه مناسبا لعملية اتخاذ

القرار حيث:

أن الوزن (ملزمة) يعتبر الأكثر أهمية، والوزن (غير ضرورة إطلاقا) للأقل أهمية

العبارات	ملزمة	ضرورية جدا	ممكنة	غير ملزمة	غير ضرورية إطلاقا
1 - هل تملك القدرة على اتخاذ أنب الأوقات لاتخاذ القرار؟					
2 - هل الخبرة ودرجة التعليم وراء القرار الناجح ؟					
3- هل تؤسس قراراتك على معرفة الحقائق ؟					
4 - هل عندما تتخذ القرار، هل تتابعه جيدا في التنفيذ ؟					
5 - هل تستطيع أن تتعرف على المشكلة ؟					
6 - هل تعي أهمية التوقيت في اتخاذ					
7 - هل تجمع كل الحقائق التي تحتاج إليها قبل اتخاذ القرار ؟					
8 - هل تزن النتائج المترتبة على القرار؟					
9 - هل تقدر مسؤولية اتخاذ القرار ؟					
10 - هل أنت مستعد لتحمل مسؤولية الفشل في قرار خاطئ ؟					
11 - هل ترجع إلى اللوائح والقوانين لتسترشد بها عندما تتخذ القرار ؟					
12 - هل تتحدد فوائد ومضار القرار؟					
13 - هل تتابع القرار ؟					
14 - هل تعتبر نفسك ممن يشتركون في المناقشات باستمرار لاتخاذ القرار؟					
15 - هل تقيس المواقف عند اتخاذ القرار فيها على خيارات سابقة ؟					

					16 - هل تستطيع أن تقدر نسبة الأفراد الذين يشتركون في المناقشات عند اتخاذ القرار ؟
					17 - هل تستبعد الحلول التي تصطدم بالقوانين واللوائح التي لا يمكن تغييرها ؟
					18 - تعتمد على الاتصال الشخصي عندما تتخذ القرار ؟
					19 - هل تعفي المشاركين في اتخاذ القرار من مسؤولية النتائج المترتبة على هذا القرار؟
					20 - هل معرفة رأي الجماعة الكتابة يستغرق وقتا طويلا؟
					21 - هل يثير غضب الأعضاء تمييز القائد أحد الأعضاء علنا من أجل اقتراحه؟
					22 - هل الحديث على انفراد مع الآخرين سبيل للحصول على رأيه بصراحة في مشكلة؟
					23 - هل تواجه الاختلافات في ميول واتجاهات الأفراد بوضع المبادئ العامة ؟
					24 - هل أسلوب الأفراد في المناقشة أسلوب هادئ يحاول إقناع الآخرين بالحجج العقلية والمنطقية ؟
					25 - هل المكالمات التلفونية تكشف عن عقد اجتماع لاتخاذ القرار ؟
					26 - هل ندرة المعلومات ترجع إلى صعوبة معرفتها بدقة وسرعة ؟

الملحق رقم (04) :

الإستبيان المعدل اتخاذ القرار :

جامعة الشهيد حمة لخضر الوادي

شعبة : علوم التربية

كلية العلوم الاجتماعية والإنسانية

تخصص : ماستر إرشاد وتوجيه

قسم : العلوم الاجتماعية

أخي التلميذ، أختي التلميذة :

نضع بين يديك المقياسين التاليين بهدف الحصول على معلوماتك وبياناتها ستستخدم فقط للغرض العلمي وذلك في إطار استكمال لمتطلبات الحصول على درجة الماستر في الإرشاد والتوجيه من جامعة الوادي إذ تقوم الطالبتان الباحثتان بطلب مساعدتك وذلك من خلال قراءتك للمقياسين بتمعن وتعبئة فقرات كاملة بدقة وفقا لما ينطبق عليك وذلك فقط بوضع (×) أمام الخيار المناسب لك والمعبر عن رأيك.

بحيث يقبل خيار واحد فقط أمام كل بند، وذلك بعد ملئ البيانات الخاصة أسفل هذه صفحة علماً أن تعبيراتك ستحاط بسرية التامة خدمة لأهداف البحث العلمي ولذلك نقدم لك المثالين التاليين من أجل التوضيح:

لا	قليلا	متوسط	كثيرا	كثيرا جداً
			×	

1- بنسبة للمقياس:

☐

أنثى

☐

ذكر

الجنس :

☐

علمي

☐

التخصص: أدبي

شكرا لكم على تعاونكم معنا.

الرقم	العبارات	لا	قليلا	محايد	كثيرا	كثيرا جدا
1	أملك القدرة على إختيار الوقت المناسب لإتخاذ القرار					
2	القرار الناجح يستلزم الخبرة					
3	القرار الناجح يستلزم مستوى تعليمي عالي					
4	أجمع كل الحقائق التي احتاج إليها قبل إتخاذ قراري					
5	أنا مستعد لتحمل مسؤولية الفشل في قراري الخاطئ					
6	احدد فوائد قرار قبل أن اتخذه					
7	احدد مضار قراري قبل أن اتخذه					
8	أراجع قرارتي قبل أن اتخذه					
9	أشارك في المناقشات قبل اتخاذ قراري					
10	أنتازل عن اتخاذ القرارات المحظورة					
11	اعتمد على نفسي فقط في اتخاذ قراري					
12	أتحمل مسؤوليتي الفردية في فشل القرارات التي اتخدها مع المجموعة					
13	يضعف القائد بقبول اقتراحات غيره					
14	اتردد عند اتخاذ قراري					
15	أضيع وقتا زائدا في اتخاذ قراراتي بسبب الخوف					
16	أضيع وقتا زائدا في اتخاذ قراراتي بسبب القلق					
17	أكون وثقا من قناعاتي الداخلية بالقرار الذي اتخذه					
18	اتخذ قراراتي بتحيز					

					اهتم بمعرفة النتائج المترتبة على قراري المهني	19
					أواجه المشكلات التي تعرقلني في اتخاذ قراري	20
					أحرص أن يكون القرار المهني الذي اتخذه يحقق لي السعادة في المستقبل	21

الملحق رقم(1):

الاستبيان الدراسة مقياس إتخاذ القرار بعد الحذف البند رقم (11):

الرقم	العبارات	لا	قليلا	محايد	كثيرا	كثيرا جدا
1	أملك القدرة على إختيار الوقت المناسب لإتخاذ القرار					
2	القرار الناجح يستلزم الخبرة					
3	القرار الناجح يستلزم مستوى تعليمي عالي					
4	أجمع كل الحقائق التي احتاج إليها قبل إتخاذ قراري					
5	أنا مستعد لتحمل مسؤولية الفشل في قراري الخاطئ					
6	احدد فوائد قرار قبل أن اتخذه					
7	احدد مضار قراري قبل أن اتخذه					
8	أراجع قرارتي قبل أن اتخذه					
9	أشارك في المناقشات قبل اتخاذ قراري					
10	أتنازل عن اتخاذ القرارات المحظورة					
11	أتحمل مسؤوليتي الفردية في فشل القرارات التي اتخدها مع المجموعة					
12	يضعف القائد بقبول اقتراحات غيره					
13	اتردد عند اتخاذ قراري					
14	أضيع وقتا زائدا في اتخاذ قرارتي بسبب الخوف					
15	أضيع وقتا زائدا في اتخاذ قرارتي بسبب القلق					
16	أكون وثقا من قناعاتي الداخلية بالقرار الذي					

					اتخذه	
					اتخذ قراراتتي بتحيز	17
					اهتم بمعرفة النتائج المترتبة على قراري المهني	18
					أواجه المشكلات التي تعرقلني في اتخاذ قراري	19
					أحرص أن يكون القرار المهني الذي اتخذه يحقق لي السعادة في المستقبل	20

جدول تحليل إحصائي في ال SPSS

"بيرسون"

Correlations		الدافعية	القرار
الدافعية	Pearson	1	.530**
	Correlation		
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	150	150
القرار	Pearson	.530**	1
	Correlation		
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	150	150

بيانات الفرضية الثالثة:

	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	4.767	1	4.767	.037	.847
Within Groups	18858.626	148	127.423		
Total	18863.393	149			

بيانات الفرضية الرابعة:

	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	107.452	1	107.452	.848	.359
Within Groups	18755.942	148	126.729		
Total	18863.393	149			

جداول التحليل الإحصائي للفرضيات في spss
(T-Test)

بيانات الفرضية الأولى:

Group Statistics					
	VAR00002	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
VAR00001	1,00	93	61,6774	11,76967	1,22046
	2,00	57	63,6140	13,41342	1,77665

Independent Samples Test										
		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
VAR00001	Equal variances assumed	1,611	,206	-,927	148	,355	-1,93662	2,08878	-6,06430	2,19106
	Equal variances not assumed			-,898	106,840	,371	-1,93662	2,15546	-6,20964	2,33640

يتضمن جدول حساب الثبات إتخاذ القرار:

Case Processing Summary			
		N	%
Cases	Valid	51	60.0
	Excluded ^a	34	40.0
	Total	85	100.0

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.308	21

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
21	51.33	49.187	-.190	.351
5	52.33	47.227	-.077	.343
1	52.06	48.296	-.128	.350
2	52.22	42.653	.170	.270
3	52.59	37.767	.469	.169
4	52.24	42.424	.200	.262
6	52.31	44.220	.094	.294
7	52.37	45.518	.002	.323
8	52.51	46.495	-.036	.331
9	52.57	42.210	.212	.258
10	52.43	43.530	.109	.289
11	52.08	48.994	-.169	.363
12	51.92	45.274	.062	.303
13	51.88	44.226	.113	.289
14	52.22	41.853	.257	.247
15	51.98	43.740	.117	.287
16	51.94	46.176	.015	.314
17	52.04	42.318	.256	.251
18	52.22	46.733	-.040	.330
19	51.65	44.313	.132	.285
20	52.02	44.740	.064	.302