



دافعية التواد وعلاقتها بالذكاء الانعناعي لدى طلبة الجامعة

استاذ مساعد: اسيل عبد الحميد عبد الجبار احمد

الجامعة العراقية/ كلية التربية للبنات/ قسم اللغة العربية

aseel.abduljabbar@aliraqia.edu.iq ايميل

ملخص:

تعد اقامة علاقات اجتماعية تتسم بالدفع والانسجام، مسألة في غاية الأهمية لتكوين مجتمع أكثر تماسكا وأكثر قدرة على تلبية متطلبات أفراد النفسية والاجتماعية، ويتيح تجنب للقلق، والاحباط، والضغط النفسي، وغير ذلك من المتغيرات التي تعيق تحقيق المستوى المطلوب من الكفاءة في العمل، ان ضعف دافعية التواد قد تجعل بعض الأفراد يفضلون العزلة مما يدفعهم إلى الابتعاد عن الآخرين. وهو ما قد يكون وسيلة دفاعية ضد الخطر الذي يمثله التفاعل الاجتماعي في نظرهم. ومع ذلك يظل هذا النوع من الأفراد الانعزاليون بحاجة إلى التواصل مع الآخرين، وإلا تفاقم حالتهم ليقعوا فريسة للاضطراب والمرض النفسي، وتعد الدافعية من الشروط الاساسية التي يتوقف عليها تحقيق الهدف من عملية التعلم في اي مجال من مجالاته سواء في تعليم التفكير وطرائقه او تكوين الاتجاهات واتحصيل المعارف والمعلومات لذا نجد ان سلوك الفرد يتميز بالنشاط والرغبة في عدد من المواقف دون اخرى ان مهارات التواصل والانعناع والتأثير الايجابي والقدرة على ايصال الافكار والاراء هي من المهارات الاساسية التي لابد من الالتفات لها والاحاطة بها لاسيما مهارات التواصل والانعناع وتعد ضعف القدرة على الانعناع وعدم امتلاك الممارسات التي يوفرها الذكاء الانعناعي من الامور التي تضيق الطريق امامنا لتحقيق اهدافنا وتحقيق مانصبوا اليه مما قد يشعر الفرد بالوحدة والانفصال عن نفسه وعن الآخرين ، حتى يتمكن الفرد من كسب ثقة الآخرين عندما يحاول اقناعهم بما يريد لابد ان يتمتع بذكاء انعناعي من خلال امتلاكه أدوات الانعناع كالثقة والمعرفة والمصادقية ، كما يمتلك حافز الاستماع والتقييم، وإدارة المعلومات الإيجابية، وموازنة المزايا والعيوب بطريقة منطقية وعقلانية، ويقوم بتغيير مواقفه دائما، ولا يتأثر بالتغيرات الأخرى

دافعية التواد، الذكاء الانعناعي، طلبة الجامعة

Abstract :

Establishing warm

and harmonious social relationships is crucial to creating a more cohesive society, better able to meet the psychological and social needs of its members. It also helps avoid anxiety, frustration, stress, and other variables that hinder achieving the desired level of efficiency at work. A weak motivation for affection may lead some individuals to prefer isolation, which pushes them away from others. This may be a defensive measure against the danger that social interaction, in their view, represents. However, this type of isolated individuals still needs to communicate with others, otherwise their condition will worsen and they will fall prey to psychological disorder and illness. Motivation is one of the basic conditions upon which the achievement of the goal of the learning process depends in any of its fields, whether in teaching thinking and methods, forming



attitudes, or uploading knowledge and information. Therefore, we find that the individual's behavior is characterized by activity and desire in a number of situations more than others. The skills of communication, persuasion, positive influence, and the ability to convey ideas and opinions are among the basic skills that must be paid attention to and understood, especially communication and persuasion skills. The weakness of the ability to persuade and the lack of the practices provided by persuasive intelligence are among the things that narrow the path before us to achieve our goals and achieve what we aspire to, which may make the individual feel lonely and separated from himself and from others. In order for the individual to be able to gain the trust of others when trying to convince them of what he wants, he must have persuasive intelligence by possessing tools of persuasion such as confidence, knowledge, and credibility. He also has the incentive to listen and evaluate, manage positive information, and balance advantages and disadvantages in a logical manner. Rational, always changing his positions, and not affected by other changes

مشكلة البحث

تعد الجامعة مؤسسة تربوية واجتماعية تمثل قمة الهرم التعليمي والمساهم الاول في بناء المجتمع بما تنتج من اختصاصات متعددة تساهم في تعزيز عملية التنمية، وان اقامة علاقات اجتماعية تتسم بالدفع والانسجام مسألة في غاية الاهمية في تكوين مجتمع متعاون قادر على تلبية متطلبات افراد النفسية والاجتماعية وتخلصهم من الضغط النفسي والاحباط والعزلة وغير ذلك من المتغيرات التي تعيق المطلوب من الوصول الى مجتمع اكثر تودداً (يعقوب، ٢٠٠: ٤٧)، وتعد الدافعية من الشروط الاساسية التي يتوقف عليها تحقيق الهدف من عملية التعلم في اي مجال من مجالاته سواء في تعليم التفكير وطرائقه او تكوين الاتجاهات او تحميل المعارف والمعلومات لذا نجد ان سلوك الفرد يتميز بالنشاط والرغبة في عدد من المواقف دون اخرى (الشرقاوي، ١٩٩١: ٢٥٣)، ان الاشخاص ذوو دافعية التواد المنخفضة يميلون الى العمل بمفردهم بمعزل عن الآخرين، وعندما يكون هناك ضعف في الترابط بين الافراد يؤدي ذلك الى انخفاض دافعية التواد ومن ثم يؤدي ذلك الى زيادة الصراعات والحذر بين الافراد وعندما يكون هناك حذر من قبل الجميع مع بعضهم البعض فأن ذلك يؤدي الى تلاشي العلاقات والتواد وتصبح الحياة معزولة (مرزوك، ٢٠٢٣: ١٦)، ان مهارات التواصل والاقناع والتأثير الايجابي والقدرة على اصال الافكار والاراء هي من المهارات الاساسية التي لا بد من الالتفات لها والاحاطة بها لاسيما مهارات التواصل والاقناع وتعد ضعف القدرة على الاقناع وعدم امتلاك الممارسات التي يوفرها الذكاء الاقناعي من الامور التي تضيق الطريق امامنا لتحقيق اهدافنا وتحقيق مانبصوا اليه، مما قد يشعر الفرد بالوحدة والانفصال عن نفسه وعن الآخرين (جاسم ومحمود، ٢٠١٨: ٢٤٠)

اهمية البحث

تعد اقامة علاقات اجتماعية تتسم بالدفع والانسجام، مسألة في غاية الأهمية لتكوين مجتمع أكثر تماسكا وأكثر قدرة على تلبية متطلبات أفراد النفسية والاجتماعية، ويتيح تجنب للقلق، والاحباط، والضغط النفسي،



وغير ذلك من المتغيرات التي تعيق تحقيق المستوى المطلوب من الكفاءة في العمل، ان ضعف دافعية التواد قد تجعل بعض الأفراد يفضلون العزلة مما يدفعهم إلى الابتعاد عن الآخرين. وهو ما قد يكون وسيلة دفاعية ضد الخطر الذي يمثله التفاعل الاجتماعي في نظرهم. ومع ذلك يظل هذا النوع من الأفراد الانعزاليون بحاجة إلى التواصل مع الآخرين، وإلا تفاقمت حالتهم ليقعوا فريسة للاضطراب والمرض النفسي. فالمرض النفسي، في أحد أبعاده يمثل خللاً في العلاقة بين الذات والآخر. وتتضح الميول الفصامية لدى الأفراد الذين تعرضت مجمل علاقاتهم مع محيطهم الاجتماعي للارتباك؛ إذ لا يستطيع هؤلاء (Hill, 2009, 412) الشعور بالانسجام مع أنفسهم أو مع الآخرين

إشارة دراسة (كراندال) التي أجريت لمعرفة مدى العلاقة بين الاكتئاب، باعتباره مؤشراً على ضعف الرفاهية الذاتية، من جهة، وبين نوعية العلاقات الاجتماعية ومستوى دافعية التواد عند الأفراد، من جهة أخرى، أن العلاقات التي تتصف بالتشنج والتي يغيب فيها البوح والتفاعلات الحميمة، تزيد من احتمال الإصابة بالاكتئاب. كما اتضح أيضاً أن الأفراد الذين لا يبدون اهتماماً بالآخرين، يمرون بخبرات شاقة أكثر من غيرهم، فضلاً عن ازدياد احتمال إصابتهم بالاضطرابات النفسية، وانخفاض قدرتهم على مواجهة المشكلات بالمقارنة مع أقرانهم الذين علاقات تتصف بالإيجابية (Van, 1951: 405) لديهم

وللمستوى المرتفع من دافعية التواد صلة بالقدرة على التوافق النفسي والتأقلم مع الأحداث، وهو ما يؤثر على نحو إيجابي في رفاهية الأفراد وهذا أشارت دراسة ايليوت وثرش إلى أن علاقات المدرسين والمعلمين ذوي دافعية التواد العالية مع الزملاء والطلبة غالباً ما تتسم بالدفع والاهتمام والتفاعل الإيجابي، (Elliot & Thrash, 2002: 804) حينما تكون البيئة التعليمية ملائمة

ويتصف الأشخاص الذين لديهم دافعية تواد عالية بأنهم أقل قلقاً. كما أن لهم تأثيراً إيجابياً على المحيطين بهم. وهم أكثر ثقة بأنفسهم. وحينما يقارنون ذواتهم بالآخرين فإنهم يميلون لعد أنفسهم مشابهين لهم. كما أنهم أكثر تلقائية. ويسعون إلى الانفتاح عند تعاملهم مع الأقرباء (Elliot & Thrash, 2002: 804) والأصدقاء

ان طلبة الجامعات هم الفئة الأكثر استفاداً من الذكاء الانعائي لأهميته بتقوية المواقف التي يواجهونها على مستوى العمل أو حتى على مستوى الأسرة، لان الذكاء الانعائي يزيد من ثقة الأفراد بأنفسهم وقدرتهم على إثبات وجهة نظرهم في مختلف القضايا، وكذلك الكثير من الاساتذة لديهم الرغبة في تعزيز قدراتهم وثقتهم بأنفسهم وإثبات وجودهم، وتكوين شخصية أكثر استعداداً لمواجهة القضايا المجتمعية، ولأقناع الآخرين بمدى إمكانياتنا التي تجعلنا قادرين على إثبات وجودنا كأفراد فاعلين في مختلف المجالات يكون عن طريق الاقتناع، وتزداد أهمية الذكاء الانعائي من خلال تعلمنا كيفية الاستماع للآخرين، وكيفية مشاركة أفكارهم وآرائهم، وكيفية التوصل إلى اتفاق مشترك معهم، دون الضغط على الآخرين لتحقيق ذلك (Lakhani, 2005 ; 5).

حتى يتمكن الفرد من كسب ثقة الآخرين عندما يحاول اقناعهم بما يريد لابد ان يتمتع بذكاء انعائي من خلال امتلاكه أدوات الاقتناع كالثقة والمعرفة والمصادقية، كما يمتلك حافز الاستماع والتقييم، وإدارة المعلومات الإيجابية، وموازنة المزايا والعيوب بطريقة منطقية وعقلانية، ويقوم بتغيير مواقفه دائماً، ولا يتأثر بالتغيرات الأخرى، كما ان لديه القدرة معرفة شخصية الفرد الذي يحاوره وكيفية الرد عليه ومتى يرفض



، ان الذين يتمتعون بدرجة أكبر من السعادة والثروة في الحياة ، لديهم قدرة كبيرة على الأقناع والتأثير على الآخرين، وكذلك القدرة على التفاوض، ولديهم القدرة ايضاً على فهم الأفراد ، وهذا يبين أن نجاح الأفراد هو أمر (Martesen, 2008:4)

هدف البحث

يهدف البحث الى تحويل الطلبة ذوي دافعية التواد المنخفضة الى طلبة يتمتعون بدافعية عالية ولديهم قدرة على التفاعل مع الآخرين والتأثير على الآخرين واقناعهم من خلال تعزيز الذكاء الاقناعي لدى الطلبة .

المحور الاول

دافعية التواد

تجمع معظم التعريفات لموضوع الدافع على انه حالة توتر أو عدم توازن تحدث عند الكائن البشري بفعل عوامل داخلية أو خارجية وتثير لديه سلوكا معينا وتوجهه نحو تحقيق هدف معين ومن خلال هذا التعريف يمكن استنتاج الملاحظات التالية: هي حاله داخلية تحدث لدى الأفراد وتتمثل في وجود نقص أو حاجه أو دافع أو وجود هدف يسعى الفرد إلى تحقيقه (الحاجة تشير إلى اختلال في التوازن البيولوجي أو النفسي مثل الجوع والعطش والأمن) أما الدافع فهو (القوه إلى تدفع الفرد للقيام بسلوك ما من اجل إشباع الحاجة) ويمثل الهدف الرغبة أو الغاية إلى يسعى الفرد إلى تحقيقها وهي بمثابة الباعث الذي يعمل على خفض الدافع) قد تحدث الدافعية بفعل عوامل داخلية أو خارجية مثل الحاجة للطعام تنتج من نقص كمية السكر بالدم نتيجة عدم تناول الطعام أو نتيجة رؤية طعاما شهى أو شم رائحته الطيبة الدافعية حاله مؤقتة تنتهي حال تحقيق الإشباع أو التخلص من التوتر الناجم عن وجود حاجه أو تحقيق الهدف)

يشير الهدف إلى الباعث أو الحافز الذي يشبع الدافع أو الحاجة والبواعث ترتبط بالبيئة الخارجية هناك بعض الدوافع تتطلب إشباع متكرر مثل تلك التي ترتبط بحاجات البقاء كالطعام والماء والنوم وهناك دوافع يتم إشباعها مره واحده مثل الحصول على درجات علميه تشير الدوافع لوجود عمليات داخلية افتراضيه لا يمكن ملاحظتها او قياسها بصورة مباشره وإنما يستدل عليه من السلوك الخارجي يمتاز السلوك الذي ينشأ من وجود دافع بأنه غرضي اي له أهداف هذا السلوك يمتاز بالمتابعة والاستمرار والتنوع (هرمز، ١٩٨٩: ٥٤)

دافعية التواد

تعتمد حياة الإنسان على الاتصال؛ اذ يظل الأفراد في حالة من التفاعل المستمر مع العائلة والأصدقاء، وزملاء العمل وغيرهم. وعلى الرغم من ذلك يختلف الأشخاص في درجة ميلهم ورغبتهم في التواصل مع الآخرين. اذ يعد اكتساب الأصدقاء والمعارف امراً في غاية الأهمية بالنسبة للبعض، في حين يميل آخرون للعزلة، ولا يولون ذات الأهمية لإقامة العلاقات مع الآخرين . ويعني التواد رغبة الفرد في رفقة الآخرين. وهناك ارتباط وثيق بين التواد والدافعية، فحينما يخاف الناس على سبيل المثال، يتولد لديهم الدافع للتصرف بطريقة تخفف عنهم التوتر، والقلق وتمنحهم المزيد من الشعور بالأمن، وذلك عن طريق التواجد (Baumeister & Leary, 1995:497)



يؤكد مكدوكل وهو أحد مؤسسي علم النفس الحديث في مطلع القرن العشرين، وجود غريزة اجتماعية تدفع البشر إلى التواجد ضمن مجموعات. وقد طور مكدوكل بعد ذلك مفهوماً آخر هو "العاطفة" ويشير هذا المفهوم إلى وجود غريزة تُكَيِّف اجتماعياً لكي تعمل على تحقيق هدف معين. فغريزة البحث عن الآخرين يمكن أن تصبح دافعاً للبحث عن عدد كبير من الأصدقاء مثلاً. وقد فتحت هذه الفكرة عن دافعية التواد الأبواب لأكثر من قرن من الأبحاث. إذ أشار موراي إلى وجود عدد من الدوافع أو الحاجات التي تعمل كمحركات للسلوك البشري مثل الحاجة إلى التواد، والحاجة إلى الانجاز، والحاجة إلى القوة وغيرها من الحاجات. وقد اكتسبت الحاجة إلى التواد المزيد من الاهتمام منذ ذلك الوقت ولغاية الآن. (فريدمان وشيستنك، ٢٠١٣: ٤٣٥) ولدافعية التواد أبعاد نفسية واجتماعية تدعم التوازن النفسي للفرد، وتبعده عن الشعور بالاغتراب والوحدة، كما تخفف من الإحباط؛ إذ يشجع التواد على التعاون عن طريق العمل الجماعي وتحقيق الأهداف المشتركة (علي، ٢٠١٧: ٤) أشار ماكلياند إلى أن أنموذج الشخصية حول دافعية التواد استند في بادئ الأمر على الافتراض بأن ما يحرك سلوك التواد بشكل أساسي هو خوف الفرد من رفض الآخرين له. لذلك صُمِّمت العديد من التجارب التي تثير الخوف من الرفض عند المشاركين في الاختبارات التي درست هذا المتغير. ثم أجرى الباحثون في وقت لاحق بدراسة الرغبة في التواد والتواصل مع الآخرين باعتبارها هدفاً بحد ذاته؛ إذ تبين أن سلوكيات التواد لا تستهدف تجنب الأحداث غير السارة فقط، لكنها تستهدف أيضاً توليد المواقف السارة. وتهتم الأبحاث الحديثة حول دافعية التواد بعوامل الرغبة في التواد أو بالخوف من الرفض أو بكلا العاملين معاً. كما أوضح ماكلياند وجود الارتباط بين دافعية التواد الضمنية وبين الرغبة القوية بالشعور بالارتباط والتفاعل بانسجام مع الآخرين. وتبين أن إشباع دافعية التواد الضمنية يولد الشعور بالرفاهية الذاتية، في حين يؤدي تجاهل حاجة الفرد العالية إلى إشباع هذا الدافع إلى نتائج سلبية على مستوى (McClelland, 1985) إحساس الفرد برفاهيته الذاتية

الأساس البيولوجي لدافعية التواد

يعد الأساس البيولوجي لدافعية التواد من المواضيع التي أثارت انتباه الكثير من الباحثين؛ إذ وجدوا أن من الممكن للجوانب البيولوجية أن تشكل الأساس الذي نشأ عنه هذا الدافع (فريدمان وشيستنك، ٢٠١٣: ٤٣٤)، ويرى (ورث وسجلتسز ٢٠٠٦) أن للهرمونات دوراً مهماً في سلوك التواد بين البشر فلهرمون التستستيرون (Testosterone) تأثير مباشر على سلوكيات التواد والتعاطف والسيطرة. كما أن حصول نقص في هرمون البروجسترون (Progesterone) يؤدي إلى الشعور بالاكتئاب والقلق. في حين أن وجود هذا الهرمون بشكل معتدل يعزز دافعية التواد لدى الأفراد. وقد تبين أيضاً ارتباط البروجسترون بشق التجنب من دافعية التواد.

(Wirth & Schultheiss, 2006:788)

وهرمون الأوكسيتوسين (Oxytocin) هو المسؤول جزئياً عن الاستجابة البيولوجية التي تسهم في دفع الفرد للاهتمام بالآخرين، وتكوين الصداقات. كما أن إطلاق هذا الهرمون في أوقات الشعور بالخطر أو التعرض للضغط يساعد على التواصل مع الآخرين، مما يؤدي إلى التخفيف من حدة القلق والتوتر (Taylor, 2006: 275). فضلاً عن ذلك فإن تعرض الفرد للعزلة والتواجد بعيداً عن الآخرين يؤدي إلى إنتاج هرمون الكورتيزول (Cortisol) وهو الهرمون المسؤول عن تحفيز التعاطف. كما يعد تعرض الفرد للضغط سبباً لإطلاق هرمون البروجيسترون الذي يفعّل سلوك التواد. وحين يحصل التواد والتقارب مع الآخرين يجري عند ذلك إفراز هرمون الأوكسيتوسين الذي يعمل على التخفيف من حدة القلق عند الفرد (Taylor, 2006: 276)



نظريات ونماذج تناولت دافعية التواد:

أولاً: نظرية التوازن البين شخصي

تمثل نظرية التوازن البين شخصي، تفسير نفسي تطوري شامل للعمليات ذات الصلة بالعلاقة بين الأفراد. وتفترض هذه النظرية أن الانتقاء الطبيعي أو التطور فضل أسلوب العيش في جماعة على الانعزال بالنسبة للإنسان العاقل (Homo Sapiens)؛ إذ أتاح هذا الأسلوب في العيش للإنسان قدرة أكبر على مواجهة التحديات والتغيرات التي تحصل في بيئته الطبيعية والاجتماعية. ووفقاً لنظرية الانتقاء الطبيعي فإن لعيش الإنسان ضمن مجموعة فوائد عديدة منها، امتلاك قدرة أكبر على الدفاع ضد المفترسات وحماية الموارد المهمة كالطعام والمأوى ومنطقة العيش، فضلاً عن رفع كفاءة الصيد والحصول على الطعام، وتعزيز الدعم الذي تحصل عليه الإناث من باقي أفراد المجموعة حين تربية الأطفال، كما يتيح العيش في مجموعات، تبادل الموارد مثل الطعام، خصوصاً في الأوقات التي تنذر فيها الموارد (Sauerland and Hammerl, 2008: 5). لذلك فإن ظهور دافعية التواد لدى البشر وتكوينهم للأنظمة الاجتماعية، وعيشهم في مجموعات جاء نتيجة لتأريخهم التطوري، فالأفراد الذين يفضلون العيش المنعزل كان لديهم فرصة أقل للبقاء والانجاب. لذلك عانوا من ضعف القدرة على نقل صفاتهم الوراثية إلى الأجيال اللاحقة خلاف الأشخاص الذين فضلوا العيش ضمن مجموعة (Sauerland and Hammerl, 2008: 19)

وهذا يشير إلى أن منافع العيش في مجموعة بالنسبة للبشر الأوائل قد تغلبت على الأضرار، والعيوب التي تسببها هذه الطريقة في العيش. أما الصراع بين الرغبة في التواصل مع الآخرين في مقابل التجنب والعزلة؛ حلّ لصالح الميل للتواصل، لكن من دون زوال الرغبة في الانعزال، خصوصاً عند شعور الفرد بالحاجة إلى ذلك (Baumeister et al, 2002:821)

وتبين هذه النظرية وجود عدة عوامل قد تؤدي إلى تجنب الاتصال بالآخرين. وهي تشير بشكل أساسي إلى الرفض الفاعل (active rejection) للأفراد للاتصال مع محيطهم الاجتماعي في حال إضرار هذا الاتصال بقدرتهم على البقاء (Hamilton, 1964: 2)

وتؤكد نظرية التوازن البين شخصي أن هناك آليات نفسية تمكن الأفراد من ملاحظة الكلف الضمنية للاتصال مع المحيطين بهم، وهو ما يعني تقييم الأضرار في مقابل المنافع التي يمكن أن تنجم عن التواصل مع الآخرين. إذ يقوم الفرد بتصور هذه الكلف عقلياً ثم يتخذ القرار بالاتصال أو التجنب. وهذا لا يعني أن القرار سيأخذ شكل التواصل التام أو عدم التواصل التام في جميع المواقف والحالات. فالأهمية النسبية لعملية الاتصال بالنسبة للفرد هي التي تحدد درجته. وفي حال توقع الفرد قبول اتصاله من فرد أو مجموعة فإنه لن يتردد بالتواصل، إن كان ذلك يحقق له منفعة مادية أو معنوية. وعلى سبيل المثال قد تؤدي كلفة الاتصال التي يعدها الفرد مرتفعة إلى التجنب التام للتواصل مع الآخرين، ومن دون أي تقييم للفوائد التي قد يحصل عليها من عملية الاتصال تلك. وقد يبدأ البحث عن خيار أفضل يقدم له بدائل أكثر ملائمة. وفي حال توقع الفرد ضعف قدرته على تلبية متطلبات المجموعة أو فرد آخر فإنه لن يبادر إلى الاتصال بصورة فورية. إذ يكون توقعه الذاتي للرفض من الآخرين عالياً، وعندئذ قد يلجأ إلى خيارات أخرى. ومن الممكن للشخص الاتصال بأفراد تكون لديه رغبة أقل في التواصل معهم في العادة، أو أن يحد من اتصالاته مع المجموعة التي يرغب في التواصل معها في العادة لتقتصر على أوقات، أو أماكن معينة، أو مع أفراد بعينهم من تلك المجموعة، أو خلال أحداث بعينها.

(Sauerland and Hammerl, 2008: 19)



وهكذا فإن نظرية التوازن البين شخصي تؤكد على أن الشخص سيقوم بتجنب أفراد أو جماعات معينة حتى وإن أدى ذلك إلى تقليل التوتر والقلق لديه عند التواصل معهم. وسيكون الأمر على هذا النحو وبصورة دائمة ما دامت كلفة الاتصال تفوق الفوائد المتأتية منه.

(Catanese & Tice, 2005:298)

ثانياً: نظرية موراي

أشار موراي إلى ضرورة أن تركز الدراسات النفسية على فهم تجربة الفرد أكثر من النظر إليه كموضوع عام واحد. فقد استخدم أسلوباً لتجزئة السلوك المعقد للفرد إلى وحدات أصغر يمكن قياسها والتعامل معها. وشدد على الطبيعة الدينامية لشخصية الفرد وعده كائناً معقداً يستجيب لبيئة معقدة، كما شدد على التأثير الضاغط للبيئة على إشباع الحاجات.

وأكد موراي أن الأفراد مدفوعون بالرغبة في إشباع الدوافع إلى توليد التوتر في محاولة لإزالته والتخفيف من حدته، واقترض أن الشخصية محددة بالعمليات النفسية التي يعد المخ مركزاً لها. وهو يعرف الحاجة بأنها "تكوين فرضي ذو قوة ثابتة نسبياً تنظم إدراكاتنا وتفكيرنا وتصرفاتنا، وبواسطتها تُشكل مراكز الاثارة والمواقف غير المشبعة اتجاه هدف معين" (فريمان وشيستنك، ٢٠١٣: ٥٠٢)

وتشير دافعية التواد ضمن نسق موراي للدوافع، إلى "علاقة تسعد أطرافها وتتسم بالاستمرار والتعاون والانسجام مع الشخص الآخر". كما يرى أن دافعية التواد هي حالة سيكولوجية انفعالية ذاتية تصحب بمشاعر سارة، أو مؤلمة مرضية أو سوية، وتتأثر هذه الحالة الوجدانية، وتؤثر بالانتباه والإدراك والمعرفة وبقية العمليات المعرفية والعوامل الجسدية (موراي، ١٩٨٨: ٢٤٢)

وقد كان موراي (Murray, 1938) من أوائل المنظرين الذين اهتموا بدراسة دافعية التواد وقد وضع مصطلح الحاجة إلى التواد (Need for Affiliation) ليميز بين الأفراد الذين يتصفون بالود والتعاون والالفة للانضمام إلى مجموعة وبين أولئك الأقل ودية والذين يظهرون تحفظاً وغطرسة، وقد بين في كتابه (استكشافات في الشخصية) أن التواد يتضمن مجموعة من الأنماط السلوكية تتلخص بشعور الفرد بالارتياح وتمتع بالانفعالات الإيجابية نتيجة علاقاته مع الآخرين، فهذه العلاقات تسهم في تحقيق السعادة والرضا، ومن الممكن أن تساعد في تحقيق التفوق والنجاح (الصفطي، ١٩٩٧: ٢٤٣)

لقد وضع موراي طريقة لقياس قوة دافعية التواد شبيهة بتلك التي استخدمت في قياس دافعية الإنجاز، تتمثل بالاختبارات الإسقاطية، وتتضمن قياس مدى الرغبة في إقامة علاقات صداقة حميمة، والتخوف من النبذ، وكذلك الأنشطة الهادفة لإقامة علاقات مع الآخرين. فضلاً عن قياس التوجه إلى تكوين العلاقات الوثيقة بوصفها هدفاً (مكفلين وغروس، ٢٠٠٢: ١١٩)

وتتمثل الحاجة إلى التواد بالنسبة لموراي في الاتصال الإيجابي مع الآخرين والاستمتاع بالتعاون والعمل معهم. وتشير الانفعالات والسلوكيات المصاحبة لذوي دافعية التواد العالية إلى الثقة بالمحيطين بهم، والحب والتسامح إضافة إلى التعاطف والإيثار والنية الحسنة. (عبد الرحمن، ٢٠٠٦: ٣٣٨)

ويرى موراي أن ارتفاع مستوى دافع التواد لدى الأفراد هو نتيجة لوجود حاجة قوية لبناء العلاقات مع الآخرين وإدامتها؛ إذ إن الكثير من الأفكار والمشاعر والأفعال تكون موجهة نحو إشباع هذه الحاجة (لوي وهويل، ٢٠١٨: ٨٠٦)

وأجرت (اليزابث فرنش) دراسة وفق تصور موراي للدافعية، قارنت فيها بين الأداء في العمل للأفراد من ذوي دافعية الإنجاز العالية وبين أداء العمل للأفراد من ذوي دافعية التواد العالية، وجرى ذلك في ظل نوعين من الظروف؛ إذ كانت كل مجموعة تُطالب بالتوقف عدة مرات حين العمل ليتم إخبارها بمدى



إجادتها للعمل المطلوب منها، وكان يقال لنصف مجموعة الانجاز ونصف مجموعة التواد أنهم يؤدون أعمالهم بكفاءة، ويتم الإشادة والتتويه بما يحسنون صنعه، وقد أطلق على هذا الظرف تسمية " التغذية المرتدة المتصلة بالعمل" أما النصف الآخر من مجموعتي الإنجاز والتواد فقد أعطيت ما أطلق عليه " التغذية المرتدة المرتبطة بالمشاعر" إذ كان ما يقال لهم منصباً على الانسجام الاجتماعي داخل المجموعة. مثل أن يقال "أن مجموعتكم كانت تعمل بانسجام" ويتم امتداحهم على إتاحتهم الفرصة لكل واحد منهم للمشاركة والإسهام في العمل، وعلى استماعهم للاقتراحات حتى وإن كانت ضعيفة المضمون. وقد تبين أن هذين النوعين من التغذية المرتدة كانت لهما آثار مختلفة على المجموعتين. فعند حساب درجات المجموعتين أظهرت النتائج أن مجموعة دافعية الإنجاز كان أدائها أفضل مع التغذية المرتدة المرتبطة بالعمل والإنجاز، في حين لم يتحسن أداء مجموعة دافعية التواد بالتغذية المرتدة المرتبطة بالعمل، إنما بتلك المتعلقة بالتعاون والمشاعر (موراي، ١٩٨٨: ٢٠٠ - ٢٠١)

المحور الثاني

الذكاء الإقناعي

مفهوم الذكاء:

كما هو معروف فإن فكرة اختلاف الأفراد في القدرات فكرة مقبولة على نطاق واسع ، وعلى أساس هذه الفكرة يمكن تسمية الفرد بأنه ذكي أو أكثر ذكاءً أو أقل ذكاءً ، " وإنَّ الاتفاق على تعريف محدد للذكاء أمر صعب فمثلاً يطلق معلم الرياضيات على طالب معين بأنه ذكي في حل المعادلات الرياضية ، في حين أنَّ هذا الطالب نفسه لا يتمكن من الاستمرار في الحديث مع طالب آخر أكثر من ثلاث جمل ، لذلك فإن الخبراء غير محصنين من الاختلاف حول ماهية الذكاء إذ طلب من مجموعتين من الخبراء تحديد ماهية الذكاء في مدتين متباعدتين ، الأولى كانت عام (١٩٢١) والأخرى عام (١٩٨٦) وأعطت هاتان المجموعتان تعريفات متباينة للذكاء أمكن تلخيصها بمحورين أساسيين هما:

المحور الأول : الذكاء هو القدرة على التعلم من التجارب

المحور الآخر : الذكاء هو القدرة على التكيف مع البيئة التي يعيش فيها الفرد "

وإنَّ فكرة تباين الأشخاص من حيث الذكاء موجودة منذ زمن ، وتولد جدل كبير حول معنى الذكاء ، وإنَّ علماء النفس لم يتوصلوا الى اتفاق محدد حول مفهوم الذكاء على الرغم من تعدد المفهوم واختلافه الذي يكونه كل عالم حول الذكاء، إلا أنَّ التعريفات معظمها تتحدث عن قدرة الفرد ، وإنَّ هناك عدم اتفاق على القدرة التي تشير إليها هذه التعريفات ، ويقصد به " مجموع قابليات الفرد للعمل المجدي والتفكير المنطقي والتعامل المستمر مع البيئة "

ويعرف الذكاء بأنه " القدرة الكلية للفرد على العمل الهادف والتفكير المنطقي والتفاعل الناتج مع البيئة "

ويعد مفهوم الذكاء من أكثر المفاهيم السيكولوجية التي يدور حولها الحوار والجدل، ليس فقط بين علماء النفس والمشتغلين بالقياس، وإنما يبين مستعملي اختبارات الذكاء والمختبرين، ويرجع ذلك إلى ما ترتب على هذا المفهوم وأساليبه القياسية من تعدد وجهات النظر في المجالين التربوي والاجتماعي، غير أنَّ ذلك لم يمنع علماء النفس من الاستمرار بقياس الذكاء وبناء اختبارات تتميز درجاتها بالثبات وفعاليتها في التنبؤ بما يدل على أنَّ هذه الاختبارات تقيس شيئاً معيناً إذ أظهرت اختبارات الذكاء ارتباطات مرتفعة تصل إلى (٨٠%) بين البعض منها



وهذا ما يؤيد وجهات نظر بعض علماء النفس الذين يؤيدون استعمال اختبارات الذكاء لقياس القدرات الفردية للأشخاص المختبرين"

ويعرف بأنه " القدرة على اكتشاف الصفات الملائمة للأشياء، وعلاقة بعضها ببعض وهو القدرة على التفكير في العلاقات أو التفكير الإنشائي الذي يتجه الى تحقيق هدف ما "

وعرفه (وكسل Wechsler) بأنه قدرة الفرد الكلية لأن يعمل في سبيل هدف، وأن يفكر تفكيراً رشيداً، وأن يتعامل بكفاية مع بيئته . "

ويعد الذكاء " أحد مظاهر النمو العقلي، لذلك هناك مبدأ يمكن تأكيده، وهو أن الذكاء ينمو مع العمر ، لأن النمو العقلي المعرفي ينمو مع العمر ، والذكاء أحد مظاهر النمو العقلي المعرفي . "

وتوجد مجموعة أخرى من التعريفات توحد بين الذكاء وبين القدرة على التكيف أو التوافق مع البيئة التي تحيط بالفرد، ومن هذه التعريفات تعريف (جود انف Goodenough) " بأن الذكاء هو القدرة على الاستفادة من الخبرة للتوافق مع المواقف الجديدة . أو تعريف بتنر Pintener بأنه قدرة الفرد على التكيف بنجاح مع ما يستجد في الحياة من علاقات . "

ويعرف (فؤاد البهي السيد ١٩٩٥) " الذكاء بأنه قابلية الحصول على المعرفة وتطبيقها أو أنه قابلية الفرد على فهم العالم من حوله وتوصله إلى معالجة التحديات في هذا العالم، وقسم الذكاء إلى:"

٢- الذكاء المادي: وهو القدرة على معالجة الأشياء والموضوعات المادية ويتجلى ذلك في المهارات اليدوية والحسية والحركية.

٣- الذكاء المجرد: وهو القدرة على فهم الأفكار والمعاني والرموز والمفردات ومعالجتها.

٤- الذكاء الاجتماعي: هو القدرة على فهم الآخرين والتفاعل معهم

النظريات التي فسرت الذكاء الاقناعي

نظرية (Howard Gardnr,1983)

يرى كاردنر ان الذكاء ليس قوة ذهنية منفردة وانما هو مجموعة قدرات عقلية لاتتجلى بذاتها على نحو منفرد فحسب بل يرجح انها تتجلى في مناطق مختلفة من الدماغ و يؤكد (كاردنر) وجود سبع اصناف من الذكاء ثلاثة منها تقليدي هي (الكلامي، الرياضي، الفضائي) اما الاربعة الاخرى فقد اثار جدلا لانها تخرج عما يدعى عادة بالذكاء، وهي القدرة الموسيقية، المهارات الجسدية، البراعة في التعامل مع الآخرين والقدرة على اقناعهم ، معرفة الذات (راضي، ٢٠٢٢: ٢٢)، ويرى كاردنر ان ما يذهب اليه من وجود عدة ذكاءات يجد اساسه في ثقافة الشخص فالذكاءات السبعة التي تقول بها لها سند علمي في الاسس (البيو ثقافية) وجاءت نظرية كاردنر نتيجة الملاحظات للعديد من الافراد الذين يتمتعون بقدرة عقلية عالية في بعض الجوانب ولكنهم لا يحصلون على نتائج مرتفعة في اختبارات الذكاء وقد استطاع تصنيف سبع انواع من الذكاء (الذكاء اللغوي، الذكاء المنطقي الرياضي، الذكاء الموسيقي، الذكاء المكاني، الذكاء الحركي، الذكاء الاجتماعي، الذكاء الشخصي) (الزغول، ٢٠١٢: ٢٤٩)

نظرية ميلز (Mills,2000) للذكاء الاقناعي



نظرية ميلز فسر فيها الذكاء الاقناع من خلال مجموعة من الطرق والمؤشرات التي تتوفر لدى الاشخاص المقنعين، وقد اوضح كيفية اكتساب مهارات الاقناع اللازمة للنجاح في العمل او العلاقات العامة او حتى على مستوى الاسرة، فهو ينظر للاقناع على انه مهارة يمكن تعلمها واكتسابها اذا استطاع الفرد ان يفهم مايريد الاخرون على وفق الرسالة التي يرغب بتوجيهها، ويرى بأن هناك طريقا للاقناع الناجح وهو ما اطلقه عالما النفس ريتشارد بيتي وجون كايو على الطريقة الفكرية واللافكرية اسم المركزية والطرفية (جاسم ومحمود، ٢٠١٨: ٢٤٣)، حيث يقوم الشخص الذي تحاول اقناعه في حالة الطريقة المركزية بالتفكير فيما تحاول قوله، ويحلل جميع الاسباب المنطقية والادلة التي يقدمها المقنع بتدبير، اما في حالة الطريقة الطرفية فلا يمضي الشخص المفقود سوى القليل من الوقت في التفكير في المحتوى الذي تريد ايصاله، ويقوم العقل باتخاذ قرار مفاجئ، ويوعز الى المتلقي بقول (نعم او لا) وغالبا ماتكون هذه القرارات الفجائية متخذة بدافع العاطفة، ويعتمد فيها المتلقي على الدلالات البسيطة او الايحاءات وتقوم هذه النظرية على هذين الطريقتين للوصول الى اقناع ناجح (Mills، ٢٠٠٠: ١٤).

الخاتمة : بعد الانتهاء من الاعداد النظري لهذه الدراسة يمكن القول

ان ما يحرك سلوك التواد بشكل أساسي هو خوف الفرد من رفض الآخرين له اذ يعمل التواد على تنمية قيم الجد والمثابرة والاتقان اذ يعمل على تشجيع روح الابداع والابتكار ذلك من خلال اذكاء روح العمل الجماعي ضمن فريق واحد وتحقيق الاهداف والمصالح المشتركة الاخرين باعتبارها هدفا بحد ذاته؛ إذ تبين أن سلوكيات التواد لا تستهدف تجنب الأحداث غير السارة فقط، لكنها تستهدف أيضا توليد المواقف السارة، ولأقناع الآخرين بمدى إمكانياتنا التي تجعلنا قادرين على إثبات وجودنا كأفراد فاعلين في مختلف المجالات يكون عن طريق الاقناع وتزداد اهمية الذكاء الاقناعي من خلال تعلمنا كيفية الاستماع للآخرين، وكيفية مشاركة أفكارهم وآرائهم، وكيفية التوصل إلى اتفاق مشترك معهم، دون الضغط على الآخرين لتحقيق ذلك

المصادر

- جاسم، حنين شهاب احمد، ومحمد، ومحمود لطيفة ماجد (٢٠١٨): الذكاء الاقناعي وعلاقته بالحرية العاطفية لدى طلبة الجامعة، مجلة جامعة ديالى، العدد السابع والسبعون.
- راضي، نغم سامي (٢٠٢٢): الذكاء الاقناعي وعلاقته بالسلوك التنظيمي الاستباقي لدى مديري المدارس الثانوية في محافظة بابل، رسالة ماجستير، جامعة بابل، العراق.
- الزغول، عماد عبد الرحيم (٢٠١٢): مبادئ علم النفس، دار الكتاب الجامعي، العين، الامارات.
- الصطفي، مصطفى زايد (١٩٩٧) تحقيق الذات ودافعية التواد لدى طلاب الجامعة بالبيئات الحضرية وشبه الحضرية، مجلة كلية التربية، جامعة أسيوط، العدد ١٣، الجزء ٢، ٢٤ - ٢٧٨.
- عبد الرحمن، محمد السيد (٢٠٠٦) نظريات الشخصية. دار الزهراء، الرياض، المملكة العربية السعودية
- علي، ياسر احمد (٢٠١٧) دافعية التواد وعلاقتها ببعض الجوانب النفسية لدى لاعبي الرياضات الفردية والجماعية بمحافظة المينا، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة المينا، مصر



- فريدمان، هاورد س، وشستك، مريام (٢٠١٣) الشخصية النظريات الكلاسيكية والبحث الحديث، ترجمة أحمد رمو المنظمة العربية للترجمة، بيروت، لبنان، ط١
- مرزوك، احمد محمد (٢٠٢١): الرفاهية الذاتية وعلاقتها بدافعية التواد ويقضة الضمير لدى مدرسي المرحلة الاعدادية (اطروحة دكتوراه غير منشوره) كلية التربية، الجامعة المستنصرية، العراق، بغداد.
- مكفلين، روبرت وغروس رتشارد. (٢٠٠٢) مدخل إلى علم النفس الاجتماعي. ترجمة: ياسمين حداد وموفق الحمداني وفارس حلمي، دار وائل للطباعة والنشر، عمان، الاردن، ط١
- موراي، ادورد ج (١٩٨٨) الدافعية والانفعال، ترجمة: سلامة، أحمد عبد العزيز ونجاتي، محمد عثمان، دار الشروق، القاهرة، مصر، ط١
- هرمز، وحبيب (١٩٨٩): علاقة دافع الانجاز الدراسي بالتحصيل الدراسي لطلبة الصف السادس الإعدادي، جامعة بغداد، رسالة ماجستير غير منشورة، العراق.
- يعقوب، غسان (٢٠٠٠): سيكولوجية الاتصالات والعلاقات الانسانية، ط١، دار النهار للنشر والتوزيع، بيروت، لبنان

-Baumeister, R. F., Vohs, K. D., & Tice, D. M. (2007). The strength model of self-control. *Current Directions in Psychological Science*, 16, (351– 355).

-Elliot, A. J., & Thrash, T. M. (2002). Approach-avoidance motivation in personality: approach and avoidance temperaments and goals. *Journal of personality and social psychology*, 82(5), 804.

-Hamilton, W. D. (1964). The genetical evolution of social behavior. *Journal of Theoretical Biology*, 7, (1-52).

-Hill,C.A.(2009): Affiliation motivaton, In M .R leary and R.H Holy e (Eds),Handbook of individual differences in social behavior(410-425)

-Martesen Kurt .W.(2008) : persuasion IQ American Management Association international , New York.

-McClelland, D. C. (1985). Human motivation., Foresman. New York : Cambridge University Press, 1987.

-Mills,Harry(2000): How to commend attention,change mind and influence people by American division ,New York .



-Sauerland, Martin and Hammerl, Marianne (2008) Managing social affiliation: a psycho-evolutionary theory of interpersonal balance. University of Regensburg, Regensburg, Germany.

-Taylor, S. E. (2006). Tend and Befriend Bio behavioral Bases of Affiliation Under Stress. Current Directions in Psychological Science, 15(6), (273-277).

-Van Zelst, R (1951) Worker popularity and job satisfaction. Personnel Psychology 4: (405- 412).

-Wirth, M. M., & Schultheiss, O. C. (2006). Effects of affiliation arousal (hope of closeness) and affiliation stress (fear of rejection) on progesterone and cortisol. Hormones and Behavior, 50(5), (786-795).