جامعة العربي بن مهيدي "أم البواقي"

معهد علوم وتقنيات النشاطات البدنية والرياضية

مستوى: الأولى ليسانس.

محاضرة بعنوان:

# الحوافز في المجال الرياضي

إعداد الأستاذ: بن يوسف وليد.

السنة الجامعية 2024/2023

# الحوافز في الرياضة

1- مفهوم الحوافز

2- وظيفة الحافز في المجال الرياضي.

أولا: الحوافز الموجبة والحوافز السالبة

ثانيا: الحوافز المادية والحوافز المعنوية

ثالثا: حوافز الأداء وحوافز النتيجة

رابعا : توقيت الحوافز

خامسا : قيمة الحافز

**1- مفهوم الحافز وطبيعته :**

الحافزأو الباعث هو موضوع خارجي له وجود حقيقي مادي أو معنوي ، ويكون في صورة مكافأة يعلن عنها قبل إصدار السلوك الرياضي لاستثارته، أو أثناء السلوك لتشجيع استمراره وتوجيهه، كما يقدم الحافز أيضا بعد السلوك المرغوب لتدعيمه وزيادة احتمال ظهوره في المواقف التالية والمشابهة.

والحافز بهذا المفهوم ليس مجرد مثير للدافع فقط، بل هو مصدر خارجي لإشباع الحاجة، أو الهدف الذي يسعى الفرد إليه، لأن الحصول عليه يؤدي إلى الشعور بالرضا والارتياح، وتؤدي حالة الرضا والارتياح هذه إلى السعي للحصول على الحافز مرة أخرى أو الاحتفاظ به، وبذلك يقوي السلوك ويزداد معدل ظهوره فيما بعد.

ولقد انتشرت ظاهرة الحوافز المادية حاليا في كثير من المجالات الرياضية، وخصوصا في رياضة المستويات العالية كفرق دوري الممتاز في الألعاب الرياضية الجماعية، ومهما كانت قيمة المبالغ النقدية التي تصرف على الرياضيين في المباريات مكافآت لفوزهم في البطولات، فإن هذه الحوافز ما هي إلا رموز للجهد والتفوق، وليس لسد الحاجة المادية لدى اللاعبين، فقيمة الحافز المعلن عنه قبل أي منافسة ما هو إلا تعبير عن مدى أهمية المهمة، فأساس التفوق يتطلب **الحاجة إلى الانجاز الرياضي .**

والحقيقة التي يجب التأكيد عليها في هذا المجال **أن القوى الداخلية هي الدافعة له** في أي نشاط، والحوافز ما هي إلا مثيرات لها، فالحاجة إلى الانجاز الرياضي لدى الفرد هي المعول الأول في تفوقه، وهذا ما ثبت في معظم الدراسات التي أجريت عن التفوق في جميع المجالات، فالمال كحافز أصبح رمزا للنجاح وليس فقط لسد حاجيات الحياة.

**2- وظيفة الحافز في السلوك الرياضي:**

تتحد وظيفة الحوافز في استثارة الدافع وتدعيم السلوك المرغوب، ولقد تباينت الآراء بين التأييد والرفض في استخدام الحوافز، حيث ينصح بعض العلماء باستخدام الحوافز للأسباب الآتية:

- تساعد على استثارة دافع الفرد حول النشاط الرياضي الذي يتجه نحو ممارسته.
- تساعد على انتقاء سلوك معين، أي تحقيق الهدف من ممارسته الرياضية.
- تساعد على توفير الرغبة في نشاط معين والتمكن فيه، عندما لا يجد الفرد في النشاط الذي يمارسه مجالا لإشباع حاجاته.
- تؤدي إلى تقوية الدوافع التي أشبعتها، وبالتالي تقوية السلوك الرياضي.

*- وينصح بعض العلماء بضرورة **الحرص على عند استخدام الحوافز أو الحد منها بسبب:**

- أن كثرة استخدام الحوافز في النشاط الرياضي قد تصبح غاية وليست وسيلة، ويؤدي ذلك إلى أن يفقد الفرد المتعة من النشاط الذي يمارسه.

- أنها توجه الفرد إلى تحقيق أهداف خارجية عن طبيعة النشاط الرياضي نفسه (كتحقيق تجارة أو الحصول على ممتلكات على حساب الرياضة....)
- يمكن أن تؤدي الحوافز إلى نجاح محدود إذا استخدمت مع مجموعة رياضية يوجد بينهم من تؤهله قدراته إلى الحصول عليها بسهولة.
- غالبا ما تؤدي هذه الحوافز إلى استثارات زائدا غير مطلوبة، يمكن أن يخلق ضغط على اللاعب والفريق، أو إلى الاتصاف بالعدوان الزائد والتصرفات العنيفة أثناء المنافسة .
- قد تؤدي الحوافز إلى إحباط بعض أفراد الفريق الذين يرون صعوبة الحصول على الحوافز وبالأخص المادية منها.
*- وبالرغم من تباين آراء العلماء في استخدام الحوافز بين المؤيد والمعارض، إلا أنه لا غنى عن استخدامها في المجال الرياضي خاصة بعدما أصفرت نتائج البحوث آثارها الإيجابية في استثارة وتعديل السلوك الرياضي، وبذلك أصبحت الحوافز – خصوصا المعنوية منها- من سمات المواقف التعليمية والتنافسية الرياضية. :

يتوقف الاستخدام الأمثل للحوافز في الرياضة على مهارة المربي الرياضي التي يستقيها من دراسته لمبادئ تدعيم السلوك وكيفية تشكيله، وفيما يلي بعض المبادئ التي تساعد على استخدام الأمثل للحوافز الرياضية:

**أولا: الحوافز الموجبة والحوافز السالبة:**

- تقديم الحوافز الموجبة عن السلوك الناجح، والحوافز السالبة عن السلوك الخاطئ، ولكن في مجال الناشئين يحبذ تجاهل السلوك الخاطئ وحفز السلوك الناجح.
- تعبر الحوافز الموجبة عن النجاح الذي يؤثر بدوره في زيادة الرضا عن الأداء والثقة بالنفس، بينما تعبر الحوافز السالبة عن الفشل الذي ينجم عنه عدم الرضا والإحباط وفقد الثقة في الأداء.

**ثانيا: الحوافز المادية والحوافز المعنوية :**

- تتمثل الحوافز المادية في تلك المكافآت التي تقدر قيمتها تقديرا ماديا، مثل النقود وشهادات الاستثمار وغيرها، بينما تتمثل الحوافز المعنوية في تلك المكافآت التي تقدر قيمتها تقديرا معنويا، مثل عبارات المدح والتشجيع اللفظية وغير اللفظية، وشهادات التقدير والميداليات وغيرها.
- تقدم الحوافز المادية للكبار فقط، وبحرص شديد عند تحقيقهم الأهداف النهائية، بينما تتمثل تقدم الحوافز المعنوية عند تحقيقهم الأهداف المرحلية.
- تتفوق الحوافز المعنوية عن الحوافز المادية في استثارة الرياضيين الصغار عن الكبار، والبنين عن البنات.

**ثالثا: حوافز الأداء وحوافز النتيجة :**

- تقدم حوافز الأداء عن كل جهد يقوم به الرياضي في اتجاه الهدف الحركي المطلوب بينما تقدم حوافز النتيجة عن تحقيق الهدف من الأداء، ومن ثم فإن حوافز الأداء يجب أن تسبق التي تقدم عن النتيجة.
- - يستطيع الرياضي أن يتحكم في أدائه أكثر من تحكمه في النتيجة، ولهذا فإن حوافز الأداء هي المفضلة للتدريب الرياضي للناشئين.

**رابعا : توقيت الحوافز:**

- الإعلان عن الحوافز قبل إصدار السلوك المطلوب، أكثر تأثيرا من مفاجأة الرياضي بالحافز بعد تحقيق الهدف.
- يمكن الوعد بالحافز قبل تحقيق الهدف، ولكن لا يمكن تقديمه إلا بعد تحقيق الهدف.
- إن التنفيذ الدقيق بتقديم الحافز بعد تحقيق الهدف، يعطي المصداقية المطلوبة للمربي الرياضي عند الوعد بتقديم حوافز أخرى عن أهداف لاحقة.
- يزداد تأثير الحافز كلما تم تقديمه بسرعة عقب تحقيق الهدف مباشرة.
- عند تشكيل سلوك حركي مركب، يقدم الحوافز عقب النجاح في أداء كل خطوة من خطوات هذا السلوك الحركي المركب.

**خامسا : قيمة الحافز:**

- يستمد الحافز قيمته الحقيقية من مدى مناسبته لقيمة الأداء أو النتيجة، فالحافز القوي للأداء أو النتيجة الضعيفة، أو الحافز الضعيف للأداء أو النتيجة القوية، لا تؤثر التأثير الإيجابي المطلوب.
- تختلف قيم ومقادير الحوافز المعنوية، مثل اختلاف قيم ومقادير الحوافز المادية، فالميداليات تختلف عن كلمة عظيم أو ممتاز، أو أحسنت أو صحيح.
- تأخذ الحوافز اللفظية الموجبة مثل عبارات المدح أو التشجيع، أو الحوافز السالبة مثل التوبيخ واللوم قيمتها الحقيقية من طريقة إلقائها، حيث يمكن أن تقدم بفتور وحماس، وبسعادة بسيطة أو سعادة غامرة، أو بغضب شديد أو بسيط.

تزداد قيمة الحافز كلما كان تقديمه بطريقة إعلامية اجتماعية، فكلمة " برافو" مثلا، التي يسمعها اللاعب عند أدائه أمام زملائه أفضل من أن يسمعها منفردا، وتقديم الميداليات في نهاية الموسم الرياضي أثناء حفل منظم بحضور الأهل والمسؤولين.