المحاضرة الأولى في المنافسة

١- تعريفات المنافسة ، تأثيرها في المجال التربوي

* المنافسة كمصطلح تستخدم للدلالة على بذل أقصى جهد يمكنه عبر مواقف ومعارف وأدوات.
** التعريف الأصيل للمنافسة هو " الحاجة إلى الفوز بأي ثمن وتجنب الخسارة "
** تعريف " دورفي " : ترى أن المنافسة عليه أن تكون قرضية عندما تصبح الذات محوراً أساسياً للصراع.

تأثيرات المنافسة في المجال التربوي :- تؤثر المنافسة تأثيراً كبيراً على :-

١- تحريك دافعية المتعلمين وضبط سلوكهم.
٢- تحفيز المتفوقين من الطلاب باعتبارها شكلاً من الاثراء.
٣- الأداء الأكاديمي للمتعلمين وسلوكهم الاخلاقي.

ولذلك قام "مسح بردور" ١٩٩٧ بتحديد النتائج التالية :
أ- ٣٠٠ متخصص تربوي وافقوا على اعتماد المنافسة كمحفز للتعلم.
ب- ٦٠٠ " " رأوا أهمية تجنب المنافسة في الموقف التعليمي.

أشكال المنافسة : صنفان من يرى أنها تتخذ شكلاً واحداً (سلبية) (المنافسة المهددة). وصنفان من يرى أنها تتخذ شكلين مثل "شيلدن وبريجيت" المنافسة الحقيقية (السوية) والمنافسة غير السوية وفي المنافسة السوية يتم بناء شخصيات الطلاب على غرس قيم إيجابية وتدعيم روح الفائدة وتزويدهم بمشاعر الرضا والاستمتاع.

وهناك أيضاً من يرى أنها تتخذ شكلين إما أن تركز على الملهة أو تضبط على الآخر

* المنافسة التي تضبط على الملهة فيها :-

- يكون الدافع تحسين الأداء
- يفضل أن يكون المنافس والملهة متساويا بالقوة والتحدي.
- الخبرة أمام منافس قوي يمكنه أن تحسن الأداء.
- لا يوجد تفاوت كبير بين أداء الفرد وأداء منافسه.

** المنافسة التي تضبط على الآخر فيها :-

- يكون الدافع تحقيق الفوز على الآخر.
- يفضل أن يكون المنافس أقل قوة وتحدياً.
- يكون المنافس أكثر عدوانية من أجل الفوز.
- يوجد تفاوت كبير بين أداء الفرد وأداء منافسه.

وثمة استقلالية أخرى للمنافسة وهما

* المنافسة الناشئة للتفوق وفيها :

- الاهتمام بالانجازات واحساس أكبر بالأمن والاتزان الانفعالي.

** المنافسة الناشئة للتحقيق وفيها :

- التابعة من أجل اثبات الاستحقاقية وصيل للقبولية.
- مشاعر عدم الأمن - الاستعداد للتوتر والاضطراب النفسي

ملاحظة : وهناك من يرى أن المنافسة يمكن أن تتخذ أشكالاً ثلاثة لا مجال لتناولها الآن.

المحاضرة الثانية في المنافسة

الدوافع الكامنة وراء المنافسة:

ا - الرغبة في تحسين الأداء.
ب - الرغبة في تحقيق الفوز.
ج - الرغبة في العمل الجاد.

وهنا تأتي أهمية الدافع للمنافسة [فيكون هم سلم مقام الموقف التنافسي]
لأن الدافع للمنافسة يهيئ دافعاً خاصاً يتيح للفرد:-

أما التركيز حول الذات بحيث:-
- يتجه الفرد أن يكون الأفضل بالمقارنة بالآخرين.
- تحقيق الفوز باعتباره كل شيء وعندئذ قد تضعف دافعيته ويقل جهده مما يعرضه لعدم انسحابه وتراجعه.

وأما ا تقان المهارات والاستمتاع باللعبة بحيث:-

- يتحصر الدافع في أنه يربط الفرد الفوز بمستوى الأداء مع إتاحة الفرصة للتعلم ومراجعة الأخطاء بلوغاً للإتقان.
- يتقبل احتمالية الفوز أو الخسارة. [فالأهم تحسين الأداء والقيام بالمهارات]

الدافعية "تابع":

١- هذا وقد لخص لنا "دينسمور Dinsmor" دوافع المنافسة في ثمانية كلمات - مفاتيح هي
[١- الأنا ٢- حب الاستطلاع ٣- الهوية ٤- الجماعة ٥- الإنجاز ٦- الرغبة ٧- المال ٨- التقدير والمعرفة]

٢- بينما فسر لنا "فورمر Formar" الدافع إلى المنافسة في ضوء عوامل الجذب على النحو التالي:-
[جذب الانتباه - جذب الاهتمام - نيل الإعجاب - التأييد من الآخرين]

٣- ولقد لخص لنا "جيلبرت وآخرون [ما اختبروه تجريبيا]" من أن هناك دافعين أثنين وراء الحاجة إلى الإنجاز والمنافسة وهما على النحو التالي:-

١- الميل للنجاح: فيه يكون المتنافسون أكثر استعدادا بالقدرة التي تشير قدراتهم على التعلم والوصول إلى النجاح عبر المحاولة والخطأ.

٢- الميل للفشل: فيه يشعر المتنافسون دائما أنهم واقعون تحت وطأة ضغوط مستمر لإثبات ذواتهم.

"كانت المنافسة عليها تحافظ على الفوز في التعاون"

* يجب أن نعلم أن التعاون أصعب في تعلمه من المنافسة.

** وأن السلوك التعاوني على نحو تلقائي يكون في غياب كامل للمنافسة.

*** وأن الغياب التام للسلوك التعاوني يكون عندما تصل المنافسة إلى ذروتها.

المنافسة	التعاون
- تكتب أنانية - سرية المعلومات (غياب التفاعل) - العمل الفردي - غياب الثقة والانفلاق	- تكتب سوياً - تشارك المعلومات (التفاعل) - العمل الجماعي - تحقق الثقة والأمانة والتواصل

والسؤال الهام الذي يطرح نفسه علينا ونحن في ظل الدعاية يتصرخ:-
كيف يمكننا تعلم مهارات التعاون في ظل التنافس؟ والإجابة تتصرخ:-

١- التحول إلى التركيز على مهارات الأداء في المواقف التنافسي مثل [؟- الفترة على الأداء - المثابرة - ج- الثقة د- العمل الجماعي. هـ- الإتقان . و- الجودة] -

٢- التحول من لغة "الأنا" إلى لغة الـ "نحن" مما يحفز دافعية الإنجاز بلوغاً إلى الإتقان.

٣- التحول من "الفوز والخاسر" (الفوز بأي ثمن) إلى الهدف الجيد لإزالة المنافسة

(ليس باعتبارها مقارنة بين مهارات وقدرات المتنافسين) على سبيل الخطأ

وسيلة للنمو الشخصي

مع الإهتمام بالإنجاز:- ١- درجة نضج الفرد.
٢- مستوى دافعية الفرد.
٣- الخبرات السابقة للفرد.

أنهت المحاضرة مع خالص تمنياتي بالتوفيق