

# مفهوم الدافع وأركانه الأساسية

تأليف

مدرس الدكتور محمد لوتي

فبراير 2, 2026

الاقتباس الموصى به

مدرس الدكتور محمد لوتي (2026). مفهوم الدافع وأركانه الأساسية. عرب سايكولوجي. تم الاسترجاع من <https://arabpsychology.com/?p=115438>

## مفهوم الدافع وأركانه الأساسية

يُعد الدافع (Motivation) مفهوماً مركزياً في علم النفس، إذ يشير إلى تلك الحالة الداخلية أو القوة الكامنة التي تنشط السلوك الإنساني وتوجهه نحو تحقيق هدف معين أو إشباع حاجة محددة. لا يقتصر الدافع على مجرد إثارة النشاط، بل هو منظومة متكاملة تفسر سبب بدء الأفراد في فعل ما، واستمرارهم فيه، والجهد الذي يبذلونه، والاختيارات التي يتخذونها في بيئاتهم المتغيرة. يمكن النظر إلى الدافع على أنه حلقة وصل بين الحاجة البيولوجية أو النفسية والنشاط السلوكي الملموس الذي يهدف إلى خفض التوتر الناتج عن تلك الحاجة، ولفهم الدافع بشكل دقيق، يجب التفريق بينه وبين مصطلحات مشابهة؛ فبينما تشير الحاجة إلى نقص أو عوز (مثل نقص الطعام)، يشير الدافع إلى حالة التوتر النفسي والفسولوجي الناتجة عن هذا النقص، أما الحافز فيشير إلى الشيء الخارجي الذي يجذب الفرد (مثل الطعام نفسه).

يتكون الدافع عادة من ثلاثة أركان أساسية تعمل بالتتابع لتشكيل دورة السلوك الموجه نحو الهدف. الركن الأول هو الحاجة أو النقص، وهو نقطة الانطلاق التي تخلق حالة من عدم التوازن الداخلي، سواء كانت حاجة فسيولوجية ضرورية للبقاء أو حاجة نفسية كالحاجة إلى التقدير والانتماء. الركن الثاني هو السلوك الموجه، وهو النشاط الذي يقوم به الكائن الحي استجابةً لحالة التوتر، وهذا السلوك يكون انتقائياً وموجهاً بشكل خاص نحو تحقيق الإشباع. أما الركن الثالث والأخير فهو الهدف أو الإشباع، ويتمثل في الحالة التي يعود فيها الجسم أو النظام النفسي إلى حالة التوازن أو الاستقرار بعد تحقيق المطلوب، ما يؤدي إلى خفض حالة الدافع مؤقتاً. هذه الدورة المستمرة هي التي تحافظ على ديناميكية السلوك البشري وتفسر مثابته.

يتميز الدافع بخصائص جوهرية تجعله القوة المحركة للسلوك، أولها خاصية التنشيط، حيث يعمل الدافع على تحويل الكائن من حالة الخمول والسكينة إلى حالة النشاط والحركة. وثانيها خاصية التوجيه، فالدافع لا يثير السلوك عشوائياً، بل يوجهه نحو هدف محدد يضمن الإشباع، وهذا التوجيه هو ما يسمح لنا بالتنبؤ بسلوك الأفراد عندما نعرف دوافعهم المهيمنة. وثالث الخصائص هي المثابرة والاستمرارية، حيث إن قوة الدافع تتناسب طردياً مع استمرار السلوك حتى في مواجهة العقبات، فكلما كان الدافع قوياً وأساسياً، زادت مقاومة الفرد وتصميمه على الوصول إلى غايته. بالتالي، فإن فهم هذه المكونات والخصائص يعد أساسياً لتحليل السلوك الإنساني المعقد في مختلف المواقف.

## أهمية دراسة الدوافع ووظائفها النفسية

تكتسب دراسة الدوافع أهمية قصوى في علم النفس لكونها تقدم الإطار التفسيري الأعمق للسلوك البشري، فهي تجيب على السؤال المحوري "لماذا؟" وتساعدنا في فهم التباينات الكبيرة في استجابات الأفراد للمواقف المتشابهة. إن معرفة دوافع شخص ما تمكننا من فهم اختياراته، وتفضيلاته، ومستويات أدائه، وقدرته على تحمل الضغوط. على المستوى النظري، تساعدنا نظريات الدافع في بناء نماذج نفسية أكثر شمولية تشمل العوامل البيولوجية والمعرفية والاجتماعية التي تشكل شخصية الفرد. وبدون فهم قوي للدوافع، يظل السلوك مجرد سلسلة من الاستجابات الظاهرة التي تفتقر إلى المعنى أو السياق التفسيري العميق.

للدوافع ثلاث وظائف رئيسية لا يمكن الاستغناء عنها في تنظيم السلوك والعمليات العقلية. الوظيفة الأولى هي وظيفة التنشيط (Activation)، وهي المسؤولة عن بدء السلوك وإخراج الكائن الحي من حالة السكون. عندما يشعر الفرد بدافع قوي، مثل دافع الإنجاز، فإنه يبدأ في البحث عن فرص للعمل والتفوق. الوظيفة الثانية هي وظيفة التوجيه (Direction)، حيث تحدد الدوافع المسار الذي سيسلكه السلوك. فإذا كان الدافع هو الحفاظ على الذات، فإن السلوك سيتجه نحو تجنب المخاطر، وإذا كان الدافع هو الانتماء، فسيتهجه السلوك نحو التفاعل الاجتماعي وتكوين العلاقات. هذه الوظيفة تضمن أن الطاقة المبذولة توجه بفعالية نحو الهدف الصحيح. الوظيفة الثالثة هي وظيفة المحافظة على الاستمرار (Persistence)،

فالدوافع القوية هي التي تحافظ على استمرارية السلوك وجهود الفرد لفترة طويلة، حتى لو واجه تأخيراً في المكافأة أو صعوبات جمة في الطريق.

علاوة على ذلك، تلعب الدوافع دوراً حيوياً في عمليات التكيف والتوافق النفسي والاجتماعي. إن إشباع الدوافع الأساسية والثانوية هو أساس الصحة النفسية والتوازن الداخلي. عندما يتمكن الفرد من إشباع حاجاته البيولوجية (مثل النوم والغذاء) والنفسية (مثل التقدير والانجاز) بطريقة مقبولة اجتماعياً، فإنه يحقق حالة من التوافق. وإذا حدث تعارض بين الدوافع المختلفة (مثل التعارض بين دافع الانجاز ودافع الراحة)، فإن هذا التعارض قد يؤدي إلى التوتر والإحباط، وفي هذه الحالة، يصبح فهم الدوافع المتضاربة أمراً ضرورياً لمساعدة الأفراد على حل صراعاتهم الداخلية وتحقيق التوازن الأمثل الذي يساهم في النمو الشخصي وازدهار الذات. إن الدافع هو المحرك الذي يدفعنا نحو تحقيق الكمال الذاتي.

## النظريات الكلاسيكية والمعاصرة المفسرة للدوافع

تنوعت النظريات التي حاولت تفسير طبيعة الدوافع ومصدرها، بدءاً من التفسيرات المبكرة التي ركزت على العوامل البيولوجية الفطرية وصولاً إلى النماذج المعرفية الحديثة التي تبرز دور التفكير والتوقعات. من أقدم هذه النظريات كانت نظرية الغرائز (Instinct Theory) التي روج لها علماء مثل ويليام جيمس وويليام ماكدوغال، حيث افترضت أن السلوك البشري مدفوع بقوى فطرية، مورثة، ومحددة وراثياً (الغرائز)، التي توجه الأفراد للقيام بأفعال معينة دون تعلم مسبق، مثل غريزة الأمومة أو العدوان. وعلى الرغم من أن هذه النظرية أبرزت أهمية العوامل البيولوجية، إلا أنها فشلت في تفسير الدوافع المعقدة والمتنوعة التي تظهر في الثقافات المختلفة، كما أن مجرد تسمية السلوك بالغريزة لا يفسر آليته، مما أدى إلى تراجعها كإطار شامل.

جاءت نظرية خفض الدافع (Drive Reduction Theory) كرد فعل على قصور نظرية الغرائز، واقترحتها علماء مثل كلارك هل. تفترض هذه النظرية أن الدافع ينشأ نتيجة لحالة من العوز أو النقص البيولوجي (الحاجة)، مما يخلق حالة من التوتر غير المريح تسمى الدافع. الهدف الأساسي للكائن الحي هو إعادة الجسم إلى حالة التوازن البيولوجي أو الاستتباب (Homeostasis) عن طريق خفض هذا التوتر. وبموجب هذا النموذج، فإننا نأكل لخفض دافع الجوع ونشرب لخفض دافع العطش. ورغم نجاح هذه النظرية في تفسير الدوافع الأولية، إلا أنها واجهت صعوبة في تفسير الدوافع التي لا تهدف إلى خفض التوتر، مثل السلوكيات الاستكشافية أو السعي وراء الإثارة، أو تلك الدوافع التي تدفع الأفراد لزيادة التوتر (مثل تسلق الجبال).

في المقابل، ظهرت نظرية الاستثارة المثلى (Optimal Arousal Theory)، التي تقترح أن الأفراد مدفوعون للحفاظ على مستوى معين من الإثارة الفسيولوجية والمعرفية التي تكون مثالية لهم، وليست بالضرورة أدنى مستوى من التوتر. فإذا كان مستوى الإثارة منخفضاً جداً (الملل)، يسعى الفرد إلى زيادته عبر أنشطة استكشافية أو محفزة؛ وإذا كان مرتفعاً جداً (القلق)، يسعى لخفضه. ترتبط هذه النظرية بقانون يركس-دودسون (Yerkes-Dodson Law)، الذي يشير إلى أن الأداء يكون أفضل عندما يكون مستوى الإثارة متوسطاً، ولكنه ينخفض إذا كانت الإثارة منخفضة جداً أو عالية جداً. أما النظريات المعرفية الحديثة، مثل نظرية التوقع والقيمة (Expectancy-Value Theory)، فتركز على دور العمليات العقلية؛ حيث يحدد الأفراد دوافعهم بناءً على توقعاتهم بنجاح السلوك (التوقع) والقيمة التي يعلقونها على النتيجة المرجوة (القيمة). هذه النظريات تفسح المجال للدوافع المتعلقة بالإنجاز والتخطيط المستقبلي.

## التصنيف الثنائي للدوافع: الأولية (البيولوجية) والثانوية (المكتسبة)

يعد التصنيف إلى دوافع أولية وثانوية هو الأكثر شيوعاً وشيوعاً في علم النفس، ويستند هذا التصنيف إلى منشأ الدافع

وظيفته الأساسية. الدوافع الأولية (Primary Drives)، وتسمى أيضاً الدوافع الفسيولوجية أو البيولوجية، هي دوافع فطرية غير متعلمة وضرورية لبقاء الكائن الحي ونوعه. تنشأ هذه الدوافع عادة من حاجات الجسم الداخلية للحفاظ على الاستتباب البيولوجي. ومن الأمثلة الواضحة عليها: دافع الجوع، دافع العطش، الحاجة إلى النوم، دافع التنفس، ودافع الجنس. تتميز هذه الدوافع بأنها عالمية، أي موجودة لدى جميع البشر والكائنات الحية الأخرى، وأن إشباعها يترتب عليه خفض فوري ومباشر للتوتر الفسيولوجي. إن إهمال هذه الدوافع أو عدم إشباعها لفترة طويلة يهدد بشكل مباشر الحياة والسلامة الجسدية للفرد، مما يجعلها تحتل الأولوية القصوى في تسلسل الإشباع السلوكي.

في المقابل، تمثل الدوافع الثانوية (Secondary Drives) أو الدوافع المكتسبة تلك القوى المحركة التي يكتسبها الفرد من خلال التفاعل مع البيئة، والتعلم، والتنشئة الاجتماعية، والثقافة. هذه الدوافع ليست ضرورية للبقاء البيولوجي المباشر، ولكنها حاسمة للتوافق النفسي والاجتماعي وتحقيق الذات في مجتمع معين. وتتنوع الدوافع الثانوية لتشمل مجالات واسعة مثل دافع الإنجاز (الحاجة إلى التفوق والنجاح)، دافع الانتماء (الحاجة إلى تكوين علاقات والقبول الاجتماعي)، دافع القوة (الحاجة إلى التأثير والسيطرة على الآخرين)، ودافع الاستكشاف والفضول. وتتميز الدوافع الثانوية بأنها شديدة المرونة وتتأثر بالخبرات الفردية، وقد تختلف درجة أهميتها من شخص لآخر ومن ثقافة لأخرى.

من المهم ملاحظة أن العلاقة بين الدوافع الأولية والثانوية ليست علاقة انفصال تام، بل هي علاقة تفاعل وتداخل معقد. فغالباً ما تتشابك الدوافع الثانوية حول الدوافع الأولية، فمثلاً، قد يبدأ دافع المال كحافز ثانوي لإشباع الحاجات الأولية (شراء الطعام والمأوى)، ولكنه قد يصبح دافعاً مستقلاً بحد ذاته لاحقاً، فيما يعرف بمبدأ الاستقلال الوظيفي للدوافع. كما يمكن للبيئة الاجتماعية أن تفرض قيوداً أو أساليب معينة لإشباع الدوافع الأولية؛ فالجوع دافع أولي، ولكن الطريقة التي نختار بها الطعام ونأكله هي سلوك يحكمه الدافع الثانوي الاجتماعي والثقافي. بالتالي، فإن فهم التفاعل بين هذه القوى الفطرية والمكتسبة هو مفتاح لفهم تعقيدات السلوك الإنساني في سياقه الاجتماعي الأوسع.

## الدوافع الجوهرية (الداخلية) والدوافع الخارجية

يُعد التمييز بين الدوافع الجوهرية والدوافع الخارجية تصنيفاً آخر بالغ الأهمية، خاصة في مجالات التعلم والتنظيم وعلم النفس الإيجابي. تشير الدوافع الجوهرية (Intrinsic Motivation) إلى الرغبة في الانخراط في نشاط ما من أجل المتعة الذاتية التي يولدها هذا النشاط، أو الشعور بالرضا، أو التحدي الشخصي، دون توقع مكافأة خارجية واضحة أو تجنب عقوبة. الشخص المدفوع جوهرياً يقوم بالنشاط لأنه يجد فيه قيمة ذاتية أو استمتاعاً داخلياً. على سبيل المثال، يقرأ الطالب كتاباً لأنه يستمتع بالمعرفة، أو يمارس شخص هواية معينة لمجرد الشعور بالإتقان والتدفق (Flow). هذا النوع من الدافع مرتبط بمستويات أعلى من الإبداع، والمثابرة طويلة الأمد، وجودة التعلم، لأنه يعزز الشعور بالكفاءة الذاتية والاستقلالية الشخصية.

في المقابل، تنشأ الدوافع الخارجية (Extrinsic Motivation) من عوامل خارجية عن الفرد والنشاط نفسه، حيث يكون السلوك مدفوعاً للحصول على مكافأة ملموسة (كالمال، الدرجات العالية، الثناء) أو لتجنب عقوبة أو نتيجة سلبية (كاللوم، الفصل، الفشل). هنا، يصبح النشاط مجرد وسيلة لتحقيق غاية خارجية. فالموظف الذي يعمل بجد فقط للحصول على علاوة، أو الطالب الذي يدرس فقط لتجنب الرسوب، كلاهما يعمل بدافع خارجي. ورغم أن الدوافع الخارجية ضرورية وفعالة في سياقات معينة (خاصة عندما يكون النشاط غير ممتع في حد ذاته)، إلا أن الاعتماد المفرط عليها قد يؤدي إلى نتائج سلبية على المدى الطويل، خاصة إذا تم سحب المكافأة الخارجية، حيث يتوقف السلوك المدفوع بها.

تكمن المعضلة الرئيسية في العلاقة بين الدافع الجوهري والخارجي فيما يُعرف بـ تأثير التبرير الزائد (Overjustification Effect). يشير هذا التأثير إلى أن تقديم مكافآت خارجية كبيرة لأنشطة كان الفرد يستمتع بها بالفعل (أي كان مدفوعاً

جوهرياً) قد يؤدي إلى تفويض الدافع الجوهري لديه. يفسر الأفراد سلوكهم بالقول: "أنا أفعل هذا من أجل المكافأة، وليس لأنني أستمتع به"، مما يحول الدافع من داخلي إلى خارجي. لذلك، ينصح خبراء التحفيز بالحرص على استخدام المكافآت الخارجية بحكمة، ويفضل أن تكون المكافآت معنوية أو معلوماتية (تغذية راجعة إيجابية) بدلاً من أن تكون مكافآت مادية تسيطر على تركيز الفرد، وذلك للحفاظ على قوة الدافع الجوهري كقوة محرك أساسية ومستدامة للسلوك.

## دور الحاجات في تنشيط السلوك: نموذج ماسلو

يُعد نموذج أبراهام ماسلو (Abraham Maslow) الشهير لتدرج الحاجات (Hierarchy of Needs) أحد أهم الأطر النظرية التي حاولت تنظيم الدوافع الإنسانية وتصنيفها بشكل هرمي. افترض ماسلو أن الدوافع البشرية منظمة في خمسة مستويات متصاعدة، وأن الحاجات في المستويات الأدنى يجب أن تُشبع جزئياً على الأقل قبل أن يتمكن الفرد من الانتقال إلى السعي نحو إشباع حاجات المستويات الأعلى. هذا النموذج يقدم رؤية إنسانية تركز على النمو والإمكانات البشرية، على عكس النظريات السابقة التي ركزت فقط على خفض التوتر البيولوجي. تبدأ قاعدة الهرم بالحاجات الأكثر إلحاحاً وتتجه صعوداً نحو الحاجات النفسية المعقدة.

تتكون المستويات الخمسة لهرم ماسلو على النحو التالي: في القاعدة توجد الحاجات الفسيولوجية (Physiological Needs)، وهي الدوافع الأولية الأساسية للبقاء مثل الغذاء، الماء، النوم، المأوى، والجنس. تليها حاجات الأمان (Safety Needs)، التي تشمل الرغبة في الاستقرار، الحماية من الأذى، والأمن المالي والجسدي. عندما يتم إشباع هذه الحاجات الدنيا، ينتقل التركيز إلى حاجات الانتماء والحب (Love and Belonging Needs)، وتشمل الرغبة في تكوين علاقات حميمة، الصداقات، الانضمام إلى مجموعات، والشعور بالقبول. بعد ذلك، تأتي حاجات التقدير (Esteem Needs)، وتنقسم إلى التقدير الذاتي (الثقة بالنفس، الكفاءة، الإنجاز) والتقدير من الآخرين (المكانة، الاحترام، الشهرة). هذه المستويات الأربعة الأولى تُعرف باسم "حاجات النقص" (Deficiency Needs)، لأن عدم إشباعها يسبب شعوراً بالنقص والتوتر.

أما قمة الهرم، فيحتلها مستوى تحقيق الذات (Self-Actualization)، وهو أعلى مستويات الدافع وأكثرها تعقيداً. يشير تحقيق الذات إلى الدافع للسعي نحو تحقيق الإمكانيات الكاملة للفرد، أن يصبح الشخص كل ما يستطيع أن يصبح. هذا الدافع لا يهدف إلى خفض التوتر، بل إلى زيادة النمو والازدهار والوصول إلى أقصى درجات الإبداع والمعنى في الحياة. يرى ماسلو أن عدداً قليلاً نسبياً من الأفراد يصلون بالفعل إلى هذا المستوى بشكل كامل ومستدام. ورغم أن هرم ماسلو تعرض لبعض الانتقادات - خاصة حول جامدية التسلسل الهرمي وعدم إمكانية تطبيقه في بعض الثقافات التي تقدر الجماعة على الفرد - إلا أنه يظل إطاراً قوياً لفهم كيفية تفاعل الدوافع المختلفة وتركيزها على فكرة النمو البشري.

## آليات عمل الدافع وعلاقته بالاستثارة والتعلم

لا يقتصر عمل الدافع على المستوى النفسي الظاهر فحسب، بل يمتد ليشمل آليات فسيولوجية وعصبية معقدة تنشط السلوك وتوجهه. يلعب الجهاز العصبي المركزي، وخاصة منطقة الوطاء (Hypothalamus) في الدماغ، دوراً حاسماً في تنظيم الدوافع الأولية مثل الجوع والعطش ودرجة حرارة الجسم، حيث تعمل الخلايا العصبية كأجهزة استشعار تراقب مستويات الهرمونات والمغذيات في الدم، وعندما يحدث اختلال، يرسل الوطاء إشارات تنشط الدوافع. كما أن النظام الحوفي (Limbic System)، وخاصة الجسم اللوزي (Amygdala) والنواة المتكئة (Nucleus Accumbens)، يرتبط ارتباطاً وثيقاً بدوافع المكافأة والمتعة، مما يفسر سبب استمرار الأفراد في السلوكيات التي تولد لديهم شعوراً بالرضا، وهي الآلية العصبية التي تدعم الدوافع الجوهريّة والمكتسبة على حد سواء.

تتفاعل الدوافع بشكل وثيق مع مفهوم الاستثارة (Arousal)، وهي حالة اليقظة والنشاط الفسيولوجي والنفسي العام. كما

ذكرنا سابقاً في نظرية الاستثارة المثلى، يسعى الأفراد إلى تحقيق مستوى مثالي من الاستثارة لتحقيق أفضل أداء. يرتبط مستوى الدافع بشكل مباشر بمستوى الاستثارة؛ فإذا كان الدافع قوياً جداً، قد يؤدي إلى فرط في الاستثارة والقلق، مما يعيق الأداء (خاصة في المهام المعقدة). في المقابل، إذا كان الدافع ضعيفاً، فإن الاستثارة تكون منخفضة، مما يؤدي إلى الملل واللامبالاة. إن التوازن بين الدافع ومستوى الاستثارة هو ما يحدد فعالية الفرد في تحقيق أهدافه، ويتم تنظيم هذا التوازن عبر آليات معرفية تتيح للفرد تقييم الموقف وتعديل مستوى جهده بناءً على التصور الذاتي للقدرة وصعوبة المهمة.

كما أن للتعلم دوراً محورياً في تشكيل وتعديل الدوافع، خاصة الدوافع الثانوية. فمن خلال الاشتراط الكلاسيكي (Classical Conditioning)، يمكن ربط حافز محايد بدافع أولي (مثل ربط صوت الجرس بقدوم الطعام)، مما يجعل الحافز الجديد قادراً على إثارة الدافع. والأهم من ذلك، يلعب الاشتراط الإجرائي (Operant Conditioning) دوراً في تعزيز السلوكيات المدفوعة بالدوافع الخارجية؛ فالمكافآت (التعزيز الإيجابي) والعقوبات (التعزيز السلبي أو الإيجابي) تعلم الفرد أي السلوكيات يجب تكرارها وأيها يجب تجنبها في المستقبل لتحقيق الإشباع. هذا التفاعل بين التعلم والدوافع يفسر كيف تتحول الحاجات البيولوجية الأساسية إلى أنماط سلوكية معقدة ومكتسبة اجتماعياً.

### التطبيقات العملية لفهم الدوافع في علم النفس

إن فهم الدوافع وتصنيفاتها له تطبيقات عملية واسعة النطاق في مختلف مجالات الحياة، بدءاً من التعليم وصولاً إلى الإدارة والصحة النفسية. في المجال التعليمي، يساعد فهم الدافع الجوهري والخارجي المعلمين على تصميم بيئات تعليمية تشجع على الفضول وحب الاستكشاف، بدلاً من الاعتماد المفرط على الدرجات والمكافآت. يمكن للمعلم أن يعزز دافع الإنجاز لدى الطلاب من خلال تقديم تحديات مناسبة لمستواهم وتوفير تغذية راجعة بناءة بدلاً من النقد المدمر، مما يساهم في بناء الكفاءة الأكاديمية والتحصيل العلمي المستدام. كما يساعد فهم هرم ماسلو على ضمان تلبية الحاجات الأساسية للطلاب (مثل الأمن الغذائي والعاطفي) قبل توقع انخراطهم في تحقيق الذات والتعلم المعقد.

في مجال علم النفس التنظيمي والإدارة، يعتبر فهم دوافع الموظفين أمراً حاسماً لزيادة الإنتاجية والرضا الوظيفي. تستخدم الشركات نماذج الدوافع لتصميم أنظمة المكافآت والحوافز التي لا تقتصر فقط على الجانب المادي (الدافع الخارجي)، بل تشمل أيضاً توفير فرص للنمو والتطوير المهني، وزيادة الاستقلالية، وتعزيز الشعور بالانتماء والتقدير (الدوافع الجوهريّة وحاجات ماسلو العليا). إن تصميم بيئة عمل تتيح للموظف الشعور بالسيطرة على عمله وتحقيق الإنجاز الشخصي يؤدي إلى مستويات أعلى بكثير من الالتزام والمبادرة مقارنة بالاعتماد فقط على التهديد بالعقاب أو المكافآت المالية المباشرة.

وفي مجال علم النفس السريري والصحة النفسية، يمثل تحليل الدوافع الأساس لفهم الاضطرابات السلوكية والنفسية وعلاجها. فغالباً ما ترتبط حالات مثل الإدمان أو الاكتئاب أو اضطرابات الأكل بدوافع غير مشبعة أو متضاربة، أو محاولات غير صحيحة لإشباع حاجات أساسية. على سبيل المثال، قد يكون الإدمان محاولة لإشباع دافع الانتماء أو تجنب الألم النفسي. يساعد المعالجون الأفراد على تحديد دوافعهم الحقيقية، والتعرف على الحاجات غير المشبعة، وتطوير استراتيجيات سلوكية ومعرفية أكثر تكيفاً وصحة لإشباع هذه الدوافع، مما يعزز في نهاية المطاف التعافي النفسي واستعادة التوازن الداخلي.