

مفاهيم في علم النفس الاجتماعي

دحام الكيال

استاذ مساعد - قسم التربية وعلم النفس
كلية الاداب - جامعة بغداد ،
والمحاضر في الجامعة المستنصرية

ما هي طبيعة اتجاهات الفرد ؟
كيف تتغير الاتجاهات الفردية ؟
كيف يعمل تبادل الآراء او الافكار او المعلومات في التأثير على سلوك
الفرد ؟
هل يتأثر الفرد بقوة برأي وضغط الجماعة ؟
هل القيادة ثابتة نوعيا ؟

● ان التعريف العام لعلم النفس الاجتماعي هو :-

(دراسة لخطوات السلوك ، التي تنجم عن التفاعل بين الاراد)
يهدف هذا التعريف ، على الاغلب ، الى تمييز علم النفس الاجتماعي
من علم نفس النمو ، وعلم النفس الفيزيولوجي ، والمجالات الاخرى
الواسعة لعلم النفس ، ولكن على أية حال ، فانه لا يهيء بطريقة ما
الحدود الدقيقة لعلم النفس الاجتماعي .

● هذا ويمكن أن يحدد علم النفس الاجتماعي أيضا ، على أساس
أنه دراسة للقسم الذي يتضمن عدة موضوعات خاصة مثل :- دراسة
الاتجاهات ، والقيم والثقافات ، والقيادة ، وعضوية الفرد في الجماعة ،
والتأثيرات المتبادلة في الآراء والفكر والمعلومات ، ووظائف الجماعة تكون
غالبًا البعض مما أشير إليه ، والى درجة ما ان هذه المجالات تميز علم

النفس الاجتماعي من الاقسام الاخرى لعلم النفس ، ولكن ذلك ايضا يبدو على انه طريقة غير واضحة لتحديد المجال .

● لقد حدد علم النفس الاجتماعي بمدى واسع يوصل الى الفكرة ، وان البعض من علماء النفس الاجتماعي يصلون الى دراسة التفاعل الاجتماعي من ناحية الاصول البايولوجية ، وآخرون عن طريق دراسة اللغة ، والعوامل الثقافية ، ونظريات التعلم ، ووجهات النظر المعينة للادراك الحسي ، والتحليل النفسي ، وكل من هذه الاصول يمكن أن يهيء لنا تنظيما مختلفا ، ومدى متباينا من المجالات لعلم النفس الاجتماعي .

ان هذا التنوع من طرق الوصول الفكري يثبت التحرر ، والمدى الواسع للوصول الى هذه المجالات المعقدة والتي تكون ثمرة ، وطرق الوصول المختلفة ، توضح لنا الحقيقة أيضا ، بأن علم النفس الاجتماعي جزء مكمل ، بل متكامل مع علم النفس ومجالاته وموضوعاته المترابطة ، والمعقدة من الاصول لعدة أقسام اخرى من علم النفس .

● ان مجساليين رئيسيين من علم النفس الاجتماعي سوف أهتم بتوضيحهما وهما :-

المجال الاول :- هو الافكار والبراهين التي تهتم بالفرد على أساس أنه نتاج لقوى المجتمع .

المجال الآخر :- هو الذي يعتبر الفرد جزء من السلوك الاجتماعي ، وهذا الجزء من العمل الكلي الذي يكون فيه السلوك الفردي غير مهم ، الا على أساس أنه ينتمي الى ذلك الكل .

العوامل الفردية :

ان بعض الطرق التي يكون بها المجتمع مملوك للفرد ، تشمل الموضوعات مثل :- الاتجاهات وتغيرها ، وتأثير تبادل الآراء والدعاية ، وتأثيرات المجتمع والثقافات على الفرد ، وهذه الموضوعات لا تستنفذ بآية

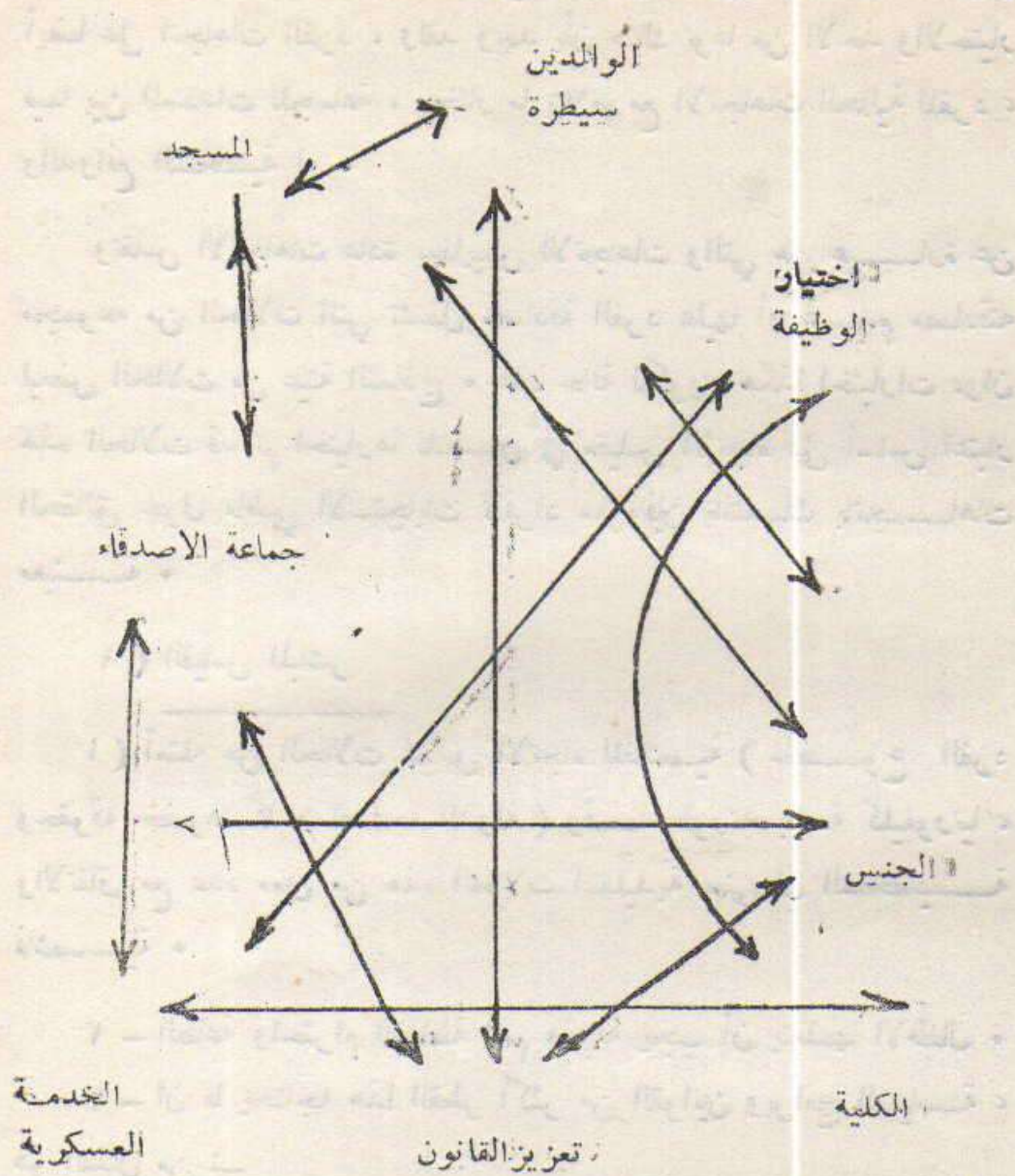
وسيلة تأثير المجتمع على الفرد ، ولكنها توضح أكثر العوامل المعتبرة في هذا القسم من علم النفس الاجتماعي .

الاتجاهات : -

ان سلوك الفرد منظم وثابت الى حد ما ، ويكون مستقرا نسبيا ، ولذا يمكن تكهنه ، وواحد من العوامل التي تلخص هذا الثبات هو الاتجاه . ويتضمن تنظيم السلوك والذي يكون له التأثير الاساسي وذلك مثل الشعور مع المعارف والادراك والميول اتجاه نماذج معينة من السلوك ، ومن جهة أخرى ان الاتجاه يصف الميل ليصبح فعلا . هذا وان موضوع الاتجاه يمكن أن يكون أي شيء يمتلك الخاصية لبقاء الفرد ويوجد كلا من الاتجاه ودرجة الشعور المصاحبة لموضوع الاتجاه ، كما يمكن أن تكون الاتجاهات مسرة أو غير مسرة وبدرجات مختلفة .

وأخيرا ان الاتجاهات لا تبقى في حالة العزل ، فان الثقافات ، أو طرق الاتجاهات تكون جاهزة على أساس انها نوع من التوازن ، والتعبير في اتجاه ما يكون عادة متوازنا مع تغيير الطريقة ، وان الاتجاهات تتفاعل ويسند أحدها الآخر . وهذا التنظيم للاتجاهات يعكس شخصية الفرد والشكل الآتي يوضح موضوعات الاتجاه التي تكون مترابطة وذات صلة كطريقة لاتجاهات الشاب بصورة خاصة .

● ان الاتجاهات حالات عامة من الحث تعكس التنظيم للسلوك المدفع للفرد ، وتخدم الاتجاهات الحاجات الدافعة للفرد ، وسوف تتعامل مع الاتجاه على أساس أنه منتخب ، وذو هيئة وفقا لاكثر الحاجات الاساسية الدافعة ، هذا وقد وجد بأن المعلومات الجديدة ، والتي تتسجم مع اشباع الحاجة ، تدعم وتقوي الاتجاه الضعيف ، والمعلومات المتأتية من مصادر متنوعة ، تقبل وفقا لنوع الفرد وقوة حاجاته ، وما دام أن الحاجات الدافعة قد اشبعت بواسطة الاتجاه ، والتي تنتج سلوكا ، فان المعلومات الجديدة تساند هكذا اتجاهات ، وتكون مقبولة ، وبالمقابل فانها تساند الاتجاه



نموذج نظري لموضوعات الاتجاه التي تحدد نمط الاتجاهات لشباب
 الخطوط المتصلة تعكس الاتجاهات القابلة للتغيير ، والتي تعطي تغيراً
 واضحاً في اتجاه الفرد

مثلا :- ان الاتجاهات للجماعات التي يعود اليها الفرد ، يمكن أن تؤثر أيضا على اتجاهات الفرد ، ولقد وجد بأن هناك نوعا من الاخذ والاختيار فيما بين المعتقدات للجماعة ، فيختار ما يتلاءم مع الاتجاهات الحالية للفرد ، والدوافع الشخصية له .

وتقاس الاتجاهات عادة بمقاييس الاتجاهات والتي هي عبارة عن مجموعة من الحالات التي تشمل مصادقة الفرد عليها أو عدم مصادقته لبعض الحالات من عينة النماذج . هك حالة لتكوين هكذا اختبارات ، وان هذه الحالات قد تم اختيارها للتضمن في مقياس الاتجاه على أساس اعتبار الحقائق حول ماضي الاستجابات لأفراد معروفين بالتمسك باتجاهات معينة .

(١) القياس المباشر

(١) أمثلة من الحالات لمقياس الاتجاه للفاشمية (خضوع الفرد وحقوقه خضوعا كاملا لمصلحة الدولة) وقد طورته جامعة كليفورنيا ، والاتفاق مع عدد معين من هذه الحالات التقليدية يعني ان الشخصية فاشمية .

١ - الطاعة واحترام السلطة. أهم فضيلة يجب أن يتعلمها الاطفال .
٢ - ان ما يحتاجه هذا القطر أكثر من القوانين وبرامج السياسة ، هو القليل من :-

الشجاعة - عدم التعيب - قادة مخلصين يمكن أن نضع بهم الثقة التامة .

٣ - لا يوجد أصعب وأخط من أن الشخص لا يشعر بالحسب العظيم ، والاقرار بالفضل والاحترام للابوين .

٤ - اذا كان الناس يتكلمون أقل ، ويعملون أكثر ، فان كل فرد يكون أحسن اطلاقا .

٥ - يمكن أن يقسم الناس الى طبقتين متميزتين ، الضعفاء والاقوياء .

٦ - طبيعة الانسان تبقى كما هي ، ولذا تبقى الحروب ويبقى

الصراع .

(ب) ان مقاييس الاتجاه يمكن أن تكون أيضا مع فن صحة التركيب ، والذي يعطي اسنادا غير مباشر لقيم القياس ، مع الاخذ بنظر الاعتبار الحد الذي يقيس الجماعات بواسطة الارادة ، والتي تختلف في الثبات والطريقة المتوقعة هذه المقاسات التي تم الحصول عليها بواسطة المقياس ، مثل امتلاك الاتجاهات القوية مع الدين ، ويسلك سلوكا ثابتا مع المقياس هل أمثال هذا يختلفون اختلافا جوهريا من أفراد قيسوا على أساس أنهم غير متحيزين للدين ؟

(ج) طريقة المقابلة ، تعطي أسئلة مباشرة حول الاتجاه ذات نمطين : مفتوحة - مغلقة ، ويجب أن يجهز المقابل (بكسر الباء) فيها اجابات بكلماته الخاصة ، ويثبت الاختيار ، ويسمح باختيار واحد من عدة أجوبة والاختيارات المثبتة لها عديمة الفائدة لانها تجهز الكلمات التي تجعل جواب الفرد معابا ، ولكن هذه الطريقة وجد أنها أكثر ثباتا لقياس الاتجاه ، وبوضوح ان الفائدة من طريقة المقابلة تعتمد على :

١ (طبيعة الكلمات المستعملة .

٢ (التفاعل مع المقابل (بكسر الباء) بما في ذلك هواياته الظاهرة .

٣ (العلاقة مع استجابات الشخص ، المقابل (بفتح الباء) ونوع

الاسئلة المثارة .

فالاسئلة الشخصية حول الاتجاهات الجنسية ، اذا ما سئلت من قبل شخص جذاب من الجنس المقابل ، والذي يظهر أن يكون متمسكا بكل كلمة ، ويستعمل عبارات مثل أنك توافق ؟ أليس كذلك ؟ هذه الحالة سوف لا تعكس نفس النتائج للاتجاهات ، اذا ما قيست في حالات معاكسة لما ذكر ، وان المقابلة يجب أن تتجنب كون الموضوع مهما ، لاستغاثة الاتجاه ما لم يكن ذلك هو الغرض من الاتجاه .

٢ - القياس غير المباشر : كما أن الاتجاهات يمكن أن تقاس بصورة غير مباشرة ، وذلك بعناية وتخطيط للجالة ، والتي يكون فيها السلوك الحقيقي للاستجابة لموضوعات معينة قد قيس ، فإن المقارنات يمكن ان تجري بين السلوك الحقيقي - (الاتجاه المعبر للاسئلة المباشرة) ، ومقاسات الاتجاه التي تم الحصول عليها من مقياس الاتجاه .

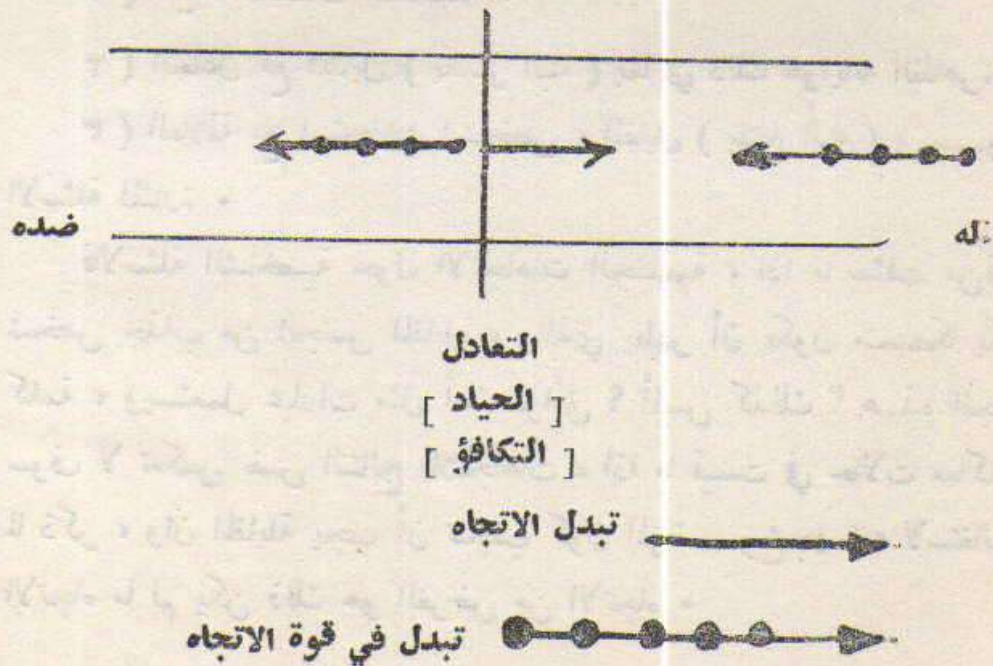
وفي الخلاصة :- ان الاتجاهات تبدو في الموضوعات ، والاعتقادات الراسخة أو الادراكات ، والمشاعر والتأثيرات ، ونماذج السلوك على انها أفعال اجتماعية ، ويمكن أن تقاس الاتجاهات بواسطة مقياس الاتجاه وبشكل غير مباشر في حالات ، أو بواسطة المقابلة المباشرة .

هذا وان نماذج الاتجاهات تكون موحدة لكل فرد ، ومعقدة على أساس طريقة التفاعل ، وهكذا فان اتجاهات الفرد لا تظهر الى حيز الوجود بالجزلة .

تغيير الاتجاه :-

● ان نوعين من التغيير يحدثان في الاتجاه ، فالتغيير يمكن ان يكون في تكافؤ واحد مثلاً :- له - ضده .

هذا ويمكن أن يكون التغيير في قوة الاتجاه تقوية أو ضعفا لحدوث الاتجاه كما في الشكل الآتي :-



فنجاح التبدل في الاتجاه حينئذ يعتمد على نوعية المعلومات ذات العلاقة
بالاتجاه .

● ان «الرسالة» نفسها يمكن ان تأخذ بالتنوع في اشكال الاستغاثة
بما في ذلك استعمال اللطف ، وروح الدعابة ، الخوف ، الحالات
الانفعالية القوية ، والاعجاب وهكذا . . . فالرسالة يمكن أن تقدم بصورة
مباشرة ، وبطريقة ايجابية ويمكن أن تجزأ بطريقة سلبية ، أو يمكن أن
تهياً بشكل حالة خالية من العيب هذا وان فن « الرسالة » لم يبد على أنه
مهم ، ما عد الصلة بمصدر الثقة وطبيعة المعلومات ، انه من المهم ايضاً
اخفاء المعارضة والتي تدعى « بعد الاتجاه » بين اتجاهات المقنع والمتسلم ،
وخاصة اذا كانت المعارضة كبيرة أو معممة ، أو أن صلة الدافع للاتجاه
كانت عظيمة جدا .

٣ - والحالة الثالثة من تغير الاتجاه أشبه « بلاغة الدعاية »

لتشيت توجيه المعلومات ، وهي ليست فنا مختلفا ، ولكنها توضح
الغرض الخاص لتوجيه المعلومات ولقد وجد أن التبدل المؤثر في الاتجاه
يتبع الرسالة التي تتضمن معلومات جديدة ، والتي تتفق في تلبية الاسس
الدافعة للاتجاه . فرضا أن فردين لهما اتجاهات سلبية بالنسبة للمسافر
جوا ، أحدهما لم يدخل ، ولا يريد الدخول الى الطائرة ، وتمسك بهذا
الاتجاه بسبب عدم الثقة بمهارة الطيارين ، ولربما اعتمد في ذلك على تهور
العرض في قيادة الطائرة التي يراد بها الاستمتاع في مشاهدة الريف ، أو
أن الصحيفة الصادرة قد غطت حادثة الهبوط الجوي .
أما الآخر فيتمسك بهذا الاتجاه بسبب توسع المطار وقد سبب له مرة
التشويش ، والضيق .

ان رسالة حقة تشير الى المستوى العالي للامن وتدريب الطيارين
من مصدر مقنع سوف تبدل اتجاه الشخص الاول نوعما ، وترك الثاني
دون أن تمسه ، ان ثقة الرسالة بالاسس الدافعة لاتجاهات الفرد يمكن
أن تكون قوية .

٤ - العامل الرابع الذي ينتج تغيرا في الاتجاه يمكن أن نطلق

عليه :-

« التعهد والمشاركة » ومع أن هذه العوامل مختلفة ، فيبدو على

أنها تحتوي على نفس الأنواع للاصول •

حينما يتخذ الفرد قاعدة فعالة ، آخذا بنظر الاعتبار موضوعات الاتجاه ، فاحتمال تبدل الاتجاه يكون أكثر والمشاركة تكون في شرح المعلومات حول الموضوع ، أو انها يمكن أن تكون قاعدة فعالة ، فيسلك في حالة تختلف عن حالة الاتجاه التي تمسك بها في الاصل ، وفي أغلب الاوقات يوجد تأخير في التأثير لهذا مشاركة فعالة ، فالتبدلات السريعة للاتجاه لا تظهر ولكنها مشمرة فيما بعد ، والتعهد يعود الى الكلام الفعال أو حالة أخرى من الظروف التي يوضح بها الفرد السلوك مع خـسـط متصل بالاتجاهات الجديدة ، هذا وان الضغط الاجتماعي للظروف ورأي الأغلبية يمكن أن يقود الواحد الى المصادقة على اتجاه مختلف بدلا من الاتجاه الحقيقي الذي تمسك به ، هذا التعهد وجد بأنه يقود الى تبدل حقيقي في الاتجاه ولربما يكون من خلال اضافة الفكر ، والتعلم التجريبي للفرد والذي حصل عليه من الحكم الجديد •

تبادل الرأي والدعاية

ان تبادل الرأي يكون تبادلا في المعاني بين الافراد ، وغالبا ما يأخذ مكانا من خلال اللغة ، مع أن التنوع في الحركات والتعبير والسلوك يمكن أن يقدم معلومات ذات معنى للاخرين ، وليكون هذا التبادل ناجحا فلا بد من أن تكون جميع التجارب الماضية التي قادت الى معرفة مشابهة ، والرغبات والاتجاهات كاستجابات للرموز ، وتبادل الرأي تعتمد على الكلمات والرموز الاخرى للموضوعات التي تثير المعارف المشهورة ، والحالات الدافعية والاتجاهات •

هذا وان تبادل الرأي يمكن ان يقال عنه بانه يتكون حينما تكون المعرفة

مدركة لما يتمسك به الفرد الذي يتبادل الرأي ، والرموز المناسبة للمجتمع تكون مطلوبة ، ومعروفة هكذا تبادل في الرأي يكون محددًا بواسطة المحتويات التي تغذي من قبل المتسلم بشكل مشابه للكلام أو الاشارات الاخرى •

هذا وان تبادل الرأي يخدم كضرورة على أساس أنه قسم من علاقاتنا مع الاخرين ، بالاضافة الى كونه وسيلة لنقل المعلومات ، وعلى كل ان اعتمادنا على تبادل الرأي مع الاخرين ، من أجل تلقي المعارف والمعلومات حول التجارب التي لم نستطع اختبارها ، والتي يمكن أن تكون الهدف بالنسبة لنا ، فان عمليات نقل الآراء بحد ذاتها تصبح الغرض الكلي وموضوع السلوك ، وان الحرمان من تبادل الرأي يقود الى سلوك مندفع بقوة ، واتجاه البعض من هكذا تبادل يتضح غالبًا من خصام الزوجة مع زوجها « ولماذا لا تتكلم معي ؟ » مع أنه لا يوجد شيء ما حقيقي ليقول ! ويكون الجواب التقليدي :-

« حول اي شيء يا عزيزتي ؟ »

● ان الغرض من تبادل الآراء بين الكائنات الحية الاجتماعية يكون واضحًا لدرجة ما ، فاللغة تؤثر في انتقال الافكار والامور الاعتيادية للمجتمع ، وانها مركبة بوضوح أو أنها معان دالة لكل رمز كما في الاقتراحات الواسعة أو المعاني المضمنة الدالة ، وكلا النوعين من المعاني يستعمل في عمليات نقل الآراء ، فالمعاني الدالة تعتبر القاعدة للاعمال واللغة العلمية • كما أن المعاني الدالة تكون الثروة ، أو التنوع في الاصطلاحات للفكرة ، أو الادراك ، أما صلتها بالتفكير فاللغة تكون الفكرة التي تكون التركيب والوسائل لعمليات التفكير ، وان الصيغة والتعقيد لعمليات التفكير قد تمسك بها لتكون مصممة بصلاح اللغوية لتلك المهارة ، ومع أن الشك في كونها تامة ، فان هذه الانطباعة لها ما يدعمها في دراسات التفكير ، التي ترينا بأن المشكلات تكون أسهل

حلا ، حينما تكون الرموز المناسبة لطرق الحل صالحة ، كما أن اللغة
تجهز الاشارات والمواد التي تعتبر أدوات للتفكير •

● ان فكرة الدعاية بسيطة حقا ، والاصطلاح الذي نستعمله لها ،
هو أن الدعاية محاولة لتبديل الاتجاهات وجهة خاصة ، وتكون عادة مثل
الافئاع وذلك لان الصلات الاجتماعية بين الافراد تكون مهمة ، والدعاية
عموما ذات طبيعة لغوية أيضا ، ولكن أيا من هذه ، فليس من الضروري
أن يكون صحيحا ، فالدعاية يمكن أن تكون تجميعا للمعلومات المهمة
التي تبدو على أنها طريقة غير حية ، فعرض العدو المأسور كجاسوس
طيار يقف كالأبكم ، كبرهان لا يتطلب الكلمات ، أو التكلم المباشر
للاتصال كتأثير مقنع للآخرين ، ولكن نفس الاعتبارات في تبديل الاتجاه
قد أوضحت كتطبيق لتأثير الدعاية المناسبة والذي يكون المبادئ الأساسية
للاعلان •

« الكذبة الكبرى »

ان واحدا من فنون الدعاية يستحق الملاحظة الخاصة ، ويمكن أن
يوضح تحت تبدل الاتجاه أو الاعلان للدعاية ، وهذه الطريقة تدعى من
قبل البعض على أساس انها « الكذبة الكبرى » • والقاعدة في الفكرة
تكون على أساس إعادة بعض الحقيقة أو بعض الفكرة تحت حالات
متعددة قدر المستطاع ، ويمكن أن تقود الى القبول المناسب بأن ذلك
حقيقة ، أو أن الفكرة صحيحة مع أن الفكرة من أجل أن تكون مشابهة
يجب أن يكون مشكوكا فيها حينما تقدم لأول مرة ، ولكن بعد الاعادة
التواصل للفكرة ، تصبح متعلمة ، وغير مميزة عن الفكرة الأخرى التي
لا يشك فيها ، ولسوء الحظ ان هذه الطريقة تعمل بشكل ما في حياتنا
حتى ولو لم يكن هناك قصد أو خداع •

● ان الحقيقة الضعيفة ، أو المبادئ التي قد أعيدت بوسيلة ما ،
كما في الكتب المقررة ، فالحقيقة تتقل بواسطة كاتب آخر ، وبواسطة

عدد من القراء ، وبعد فترة من الزمن ، فإن الحقيقة قد قبلت دونما سؤال ، وقدمت . وأخيرا ان البرهان المضاد مع أنه غالبا ما يكون أكثر ثباتا وتأكدا من تكوين الفكرة الأولى ، فذلك لا يحسب ما دام أن الفكرة القديمة قد تمسك بها بثبات . هذه النظرة الخاطفة على واحد من ميكانيكيات التأثير النفسي للعالم أو فرضيات العالم لماذا أن الحقائق عندما قدمت يجب أن لا يسأل عنها ؟

ان الملاحظ العلمي ما هو الا فرد في المجتمع مع العلم أن الملاحظات الاصلية منطقية وواقعية ، فان الشرح والنشر للمعلومات الناتجة ، قد تأثرت بأسس التبادل للرأي والدعاية مثل أي من تعبيرات الانسان ، وان التجرد المحض للتخلص من هكذا تأثيرات ما هو الا أسطورة .

المجتمع والثقافة :-

● ان المجتمع ، جمع منظم وتفاعل للأفراد مع الاهداف العامة والمعتقدات العامة والاتجاهات ونماذج السلوك .

أما الثقافة ، فتعود الى تجميع لطرق العيش التي تم بناؤها بعد زمن في ذلك المجتمع .

هذا وان الحد الفاصل بين المجتمعات ما هو الا حد عشوائي ، وأن تمييزا بين المجتمعات المختلفة يمكن أن يحدد ، فيمكن للواحد أن يتحدث عن المجتمعات الغربية والمجتمعات الشرقية من العالم ، أو أن يقارن بين البلاد العربية وتركيا ، أو ايران ، أو بين كندا والولايات المتحدة الأمريكية ، أو بين أية أقطار في منطقة واحدة ، فان المقارنات بين هكذا مجتمعات محددة يمكن أن يعتبر فروقا في الاهداف والمعتقدات والاتجاهات ، وأنماط السلوك ، والتأثير لهذه الفروق في مجتمع ما على الافراد يمكن أن يوضح باصطلاحات ، المكانة ، الدور ، الوظيفة ، والعضوية في الطبقة الاجتماعية لذلك الفرد .

هذا بالاضافة الى أن مكانة الفرد في المجتمع هي عضويته فسي

تصنيفات مثل الجنس - تسلسله في الميلاد بالنسبة للعائلة ، وبعض الحقائق الاخرى - التي لا تقبل التغيير وتبين لنا اهمية المجتمع ، فهناك الكثير من الامور الحقيقية الخاصة التي أقرها المجتمع .

● ان القواعد المحكمة والادوار ، تبدو للفرد على أساس أنها تكون تحت نوع من السيطرة الفردية ، وتعتمد على التجارب ، فالشباب يمكن أن يختار الوظيفة والزوجة ، والمستوى التربوي والتعليمي وكل وظيفة تصمم البعض من نماذج السلوك الفردي ، والانتظام ووحدة التكوين وهكذا استجابة بشكل ما ، هي التي تحدد الدور .

وأخيرا ان الطبقة الاجتماعية للفرد سوف تملي عليه نوع المحيط ، والثقافة المتعلمة التي سوف يجربها ، هذا وفي كل مجتمع توجد طبقات للأفراد لها الحقوق والامتيازات التي تفرق الأفراد من طبقة اجتماعية أخرى ، وعلى أساس عدد من المعايير ، فقد ميزنا الطبقة الشعبية ، والطبقة العاملة ، والطبقة المتوسطة ، والطبقة العليا في مجتمع ما ، وان نماذج معينة من تربية الطفل ، والتفاعل الاجتماعي ، وحتى استهلاك المواد وجد على أنه يختلف في التجمع ، وهذه الطبقات الاجتماعية تشكل مع العوامل الاخرى للمجتمع السلوك الاجتماعي للفرد .

الجماعات : تكوينها وديناميكيته

لقد ركز علم النفس الاجتماعي لفترة ما على الفرد وردود فعله ، للعوامل الاجتماعية مع الاخذ بنظر الاعتبار وبساطة ، المكانة التي يمكن أن يحصل عليها الفرد ، ولكن جهدا حديثا وولعا خاصا قد توجه الى دراسة السلوك الاجتماعي في بنية الجماعة الخاصة ولقد خرج الى حيز الوجود ما يوصل الى فهم خواص السلوك في الجماعة ، مثل ذلك بعض الدلائل لتأثيرات بنية الجماعة الخاصة على الفرد .

اغراض وخواص الجماعات :

● ان الجماعة ببساطة تكون الحاصل لمجموع تفاعل الافراد ،

وهذا الوسع في التحديد يشمل تقريبا كل حالة من البناء قد تمت دراستها في علم النفس الاجتماعي ، فشملت الجماعات التي لها طابع محدد مثل الجمعيات الاخوية ، وجمعيات البر والرعاية الثقافية ، وجمعية مكافحة العلل الاجتماعية ، والجمعيات التي ليس لها طابع محدد ، كمن جمعتهم لعبة للسباق ، والجماعة يمكن أن تتكون من أفراد لهم صفات خاصة كالرياضيين ، وقد يكون للجماعة غرض خاص مثل جمعية الرفق بالحيوان وجمعية حماية الاحياء البرية ، أو أن الجماعة يمكن أن تكون بساطة جمعا عن طريق الصدفة لافراد التقوا في المصعد ! ولذا نجد المجال واسعا لدى الافراد للتجمع ، أو أن مجرد عامل واحد معروف يكفي لذلك ، بغض النظر عن نوع الجماعة أو تأريخها ، أو أصلها ، هذا وتوجد بعض المبادئ أو الاسس التي تقود الى تكوين الجماعة كما تظهر في التأثيرات الخاصة والتي بدورها تؤثر على كل فرد في الجماعة .

● ان الجماعات ذات الاسس الخاصة ، والتي لا تتكون عادة نتيجة التفاعل بطريق الصدفة ، وانما تكون عادة سوية بسبب دوافع الاعضاء ، أو أن التنظيم له بعض الغرض وله صلة بدوافع الاعضاء ، وبعد التجمع ، فإن تأثيرا معينا يقع على اتجاهات وافعال الافراد في الجماعة ، هذا وان تعديلا للدوافع والاتجاهات لاولئك الافراد قد تم فعلا وفقا لرأي الجماعة .

تمتلك الجماعات عادة عددا من الخصائص مثل حجم الجماعة ويكون عادة مستقلا عن خصائص كـل فرد ، ومن الخصائص الاخرى الاتجاهات والتنظيم ويكون عادة مشتقا من خصائص الافراد الذين يكونون الجماعة وان الاجماع على اتجاه ما في الرأي يتم مباشرة بعد تحديد وظيفة كل عضو من الجماعة ، وخصائص أخرى مثل تماسك الجماعة فانه يعتمد على خصائص الاعضاء ويتطلب تجارب مهمة للتفاعل قبل ظهوره .

سلوك الفرد في الجماعة : -

● ان نمطين لتأثير الجماعة على سلوك أفرادها هما :-

(١) النمط الاول : الضغط الاجتماعي الذي يقود الى تكيف السلوك

(٢) النمط الآخر : القيادة •

● ان نتائج التجارب التي تأخذ بنظر الاعتبار تأثيرات الضغط

الاجتماعي للتكيف ، قد قام بها « آش » وان ثمانية أفراد قد أحضروا في

المجموعة التجريبية ، وبصورة ظاهرية تشمل دراسة الادراك الحسي ،

هذا وان ثلاثة خطوط مختلفة في الطول قد عرضت مع التعليمات لفرض

اختيار واحد منها له نفس الطول لما قد عرض على كارت آخر • انه

سبعة من الافراد في المجموعة يثقون بالمجرب قداختاروا الحظ غيرالصحيح ،

واختيار التكيف هو أن الشخص الآخر يتبع ادراكه ويقرر ما رأى أو

يتبع الجماعة على أن يكون غير مختلف عنها • حوالي ٢٥٪ من الافراد

المخبرين لم يتفقوا مع الجماعة ، وقد أقروا بالخط المساوي في الطول

للخط القياسي و ٧٥٪ وهم البقية قد ارتكبوا بعض الاخطاء ، وكان ذلك

تكيفا لرأي اجماعة وفي اثنتي عشرة محاولة ومحاولتين بالتعاقب التجريبي

اعتبروا الحجم وموافقة الجماعة نتيجة للضغط الاجتماعي لها ، وأكثر

من ذلك أن الاغلبية لم يتأثروا بصورة خاصة بتحسين الاثر ، ولكن

حصول الخلافات كان عاملا قويا ، وان خلافا ظاهريا آخر في الجماعة

كان كل ما يتطلب للعديد من الافراد هو أن يوافقوا الجماعة ولم يرتكبوا

أخطاء بالنسبة لها •

ان التكيف لرأي الاغلبية في هذا النمط يؤثر في اتجاهات الافراد

كسلوك خاص والاكثر براعة هو الاختلاف بين الحالة الصحيحة والجماعة

هو الذي يكون التكيف الجيد والصحيح ، وعلى أساس تجارب الخطوط

للجماعة التي قام بها « آش » فانه كلما كانت الصعوبة أكبر في التمييز

الحقيقي ، فعابا ما نجد أن الفرد أكثر تكيفا لاختيارات الجماعة ،

والاتجاه الضعيف الذي ينحرف أو يتعد عن الجماعة هو الذي يكون من

السهل تبديله حتى يتكيف لها • هذا وان القيادة النسبية واتمامها لاتباع القائد تكون دائما وعلى وجه التقريب موجودة في الجماعة •

والقادة يمكن أن يحددوا ببساطة على أساس أنهم أولئك الافراد الذين لهم تأثير على الآخرين ، وهذه ليست النوعية التي أحضرت أولا ، وبالأحرى هي كمية الصفات التي يعبر عنها كل واحد الى درجة ما •

● ان القيادة صورة من صور التفاعل الاجتماعي للتأثير على الآخرين بطريقة ما ، ويمكن أن توجه القيادة عمل الجماعة ، كاختيار الموسيقى للجماعة أو تصميم نماذج الزي الحديث للباس الجماعة ، وان كلا من هذه الامور يمكن أنها قد عملت من قبل مختلف القادة ، فالقائد يمكن أن يكون تابعا لسلوك الجماعة بشكل أو بآخر ولقد وجد بأن القائد يناسب توقعات الجماعة ، كما أنه يرضي دوافعهم ، هذا ويجب أن يعتقد القائد بأنه عضو في الجماعة بل أحسن من في الجماعة بهذا العامل خاصة •

لقد تبنت بعض البحوث الى تكوين القيادة في الجماعة والى النجاح النسبي لتكاتف الجماعة ، ولقد أجريت مقارنات تقليدية بين القيادة الدكتاتورية ، والديمقراطية والتكوين المحايد ، فالجماعات التي تقاد قيادة ديمقراطية وجد بأنها أكثر تكاتفا ، والقيادة الديكتاتورية تكون العداوة أكثر بين أعضائها ، وأقل استقرارا ، كما قيست بالعمل البناء حينما كان القائد غائبا •

والعامل ذو الصلة هو مكانة الاعضاء بالنسبة لكل واحد مع الآخرين تكون أكثر ديمومة وجمودا ، وأقل مرونة ، والمكانة يمكن أن تتكون عن طريق السمو لبعض الافراد على الآخرين في عوامل مثل الثروة ، أو الذكاء ، أو القوة السياسية ، فالمجموعات العسكرية قد تكونت على أساس التدرج في المكانة وقد ثبتت ، وانها تؤثر بالطبع في عمل الافراد في مجموعة صغيرة ، فلقد وجد على سبيل المثال بأن مكانة الاعضاء في المجموعة

العسكرية ، تجعل جهود الجماعة لحل المشكلات أقل كفاية ، وان عمل الجماعة قد عوق بسبب الميل الى المستوى الادنى بكونه يختلف عن المستوى الاعلى ، وبدلا من القادة الطبيعيين الذين يسيطرون على كل فعالية متفرقة ، فان عامل المكانة ينتج الكبت للاخرين في صالح واحد على كل هو القائد .

سلوك الجماعة : -

ان بعض الامثلة على سلوك الجماعة تشمل الجمهور في المظاهرة ، أو سلوك الشغب الى حد متطرف لقبول المجتمع ، وفي الفعاليات الرياضية لفريق مع فريق آخر ، وفي هذه الحالات ان سلوك الفرد مبدأيا هو نتيجة تأثير العوامل التي تؤثر في الجماعة ، والذي لا يختلف عن الافراد الآخرين في الجماعة ، مع النظر الى كل فرد على أساس أن نموذج السلوك يكون مختلفا أكثر حينما تتوقع أن يكون الفرد لوحده .

السلوك الجماهيري (المظاهرة)

ان العوامل التي اعتقد بأنها أكثر أهمية في توجيه السلوك لكل الافراد في تظاهرة تكون الغفلة ، والانتهاه من القدرة على الاقتراح ، والانفعال الناجم ، وحرية المنع أو النهي لسلوك معين ، فان سلوك الجماهير على كل قد تكون عن طريق الادراك الحسي لكل فرد للموقف وتوقعاته لما سيحدث ، ويبدو أن كل فرد قد أصبح مندمجا في الجمهور ولا يعمل كفرد منعزل لوحده ، مع توفر الشعور القوي بالحماية والتستر بواسطة الجمهور ، وهكذا فان السلوك الفردي لا يلاحظ ولا يتذكر ، وهذا الاغفال يقود الى الخسران للموانع والنواهي ، وان التأثيرات الحالية التي تؤثر على سبيل المثال هي : الخسوف من الانتقام ، أو التردد للسلوك الحالي ، لان السيطرة الاعتيادية على سلوك الفرد تكون معدومة ، ويمكن أن يكون التعبير الحر للدوافع هو الذي يقترحه الجمهور ، أو الادراك الحسي للموقف ، وأيضا وكيفما تكون المشاعر والدوافع الحاصلة فسي

الجماعة ، فانها يمكن أن تعد للعمل باقتراح بسيط ، فخطبة من قبل
المعرض تكون أكثر تأثيرا بسبب قلة الحيلة ، وقلة الكسر للشعار لكل
فرد من الافراد ، وان التأثير يمكن أن يعزز أكثر في الراحة التي تنجم
عنها الانفعالات ، بسبب الشعور بالغفلة والمنع ليعبر عن الدوافع التي تكون
ضعيفة ، والتظاهرة يمكن أن توصل الى حالة من التوتر الانفعالي ، والعمل
بواسطة الاقتراح الذي يقدمه المتكلم (الخطيب) ، أو الظهور لموقف مثير
مثل النار ، أو عدم القدرة على الهروب !

ان المظاهرات يمكن أن توصف بنوع السلوك الذي يقوم به
الافراد ، بوجه الخطر الفردي العظيم ، والافراد المتظاهرون وفزعهم
والهروب كما في نار المسرح ، فان الاعمال العدوانية لا يذء الافراد والضرر
العام لكل ما هو موجود في طريقهم هو الذي يحدد سلوك الآخرين في
التظاهرة .

وأخيرا ان السلوك لهذه التظاهرة يمكن أن يوجه بتعليمات شخصية
عن طريق التكلم والارضاء كما في الازدحام على المصرف ، وخزن
الاطعمة ، والدخول دونما توجيه ، والاجتماع الديني .

الخلاصة :-

يدرس علم النفس الاجتماعي عوامل السلوك التي تنتج عن طريق
التفاعل مع الآخرين ، كخدمات حضارية للفرد في الجماعة ، وتأثيرات
الجماعة على الفرد يجب أن تؤخذ كلتاهما بنظر الاعتبار . هذا وان
الاتجاهات ، والمعتقدات ، والمشاعر ، ونماذج السلوك في الاستجابة
للموضوعات ، كلها يمكن أن تقاس بمعايير الاتجاهات ، وفنون المقابلة
المباشرة ، والمواقف المستتبطة والتي تثير نماذج من السلوك .

وان الافراد يمتلكون وحدة معقدة لنماذج الاتجاهات التقليدية
فالاتجاهات يمكن أن تغير بالقوة ، أو التكافؤ ، والعوامل التي تؤثر في
تغيير الاتجاه تشمل المعلومات المتمسك بها حول الخصائص لموضوع

الاتجاه وخصائص الافراد الذين يحاولون الافئاع ، وعلاقة الاتجاه
بالمعلومات التي تدور حول موضوع الحاجات الدافعة للفرد ودرجة
العمومية التي تعرض العهد والمساهمة التي ضمنها الفرد باعتبار الاتجاه .
والاساس في التفاعل الاجتماعي هو الاتصال وتبادل الآراء والمعاني
والفكر ، وما الدعاية الا تبادل للآراء أو الاتصال المصمم للتأثير على تبديل
الاتجاه ، وحصيلة النماذج للسلوك الاجتماعي المتوقع هي التي تقر
مكانات الافراد وأوضاعهم ، والاحكام والطبقات الاجتماعية في مجتمع
خاص .

والجماعة ببساطة ما هي الا حصيلة لتفاعل الافراد الذين يمتلكون
على العموم دوافع خاصة ، وان الحجم والاتجاهات وتنظيمات الجماعة
كلها تؤثر في سلوك الافراد وجميعها توضح سلوك الجماعة . وأخيرا
ان سلوك التظاهرة كسلوك جماهيري يوجه عادة للتعبير عن الدوافع
الشخصية مع غياب الموانع الاجتماعية والمحرضين للجمهور .

REFERENCES

المراجع

1. Backman, C. W. and Secord, P. F.,
Problems in Social Psychology,
McGraw Hill, N. Y. 1966.
2. Dewey, R., and Humber, W. J., An Introduction To Social
Psychology,
The Macmillan Company N. Y., 1966.
3. Hollander, E. P. and Hunt, R. G.,
Current Perspectives in Social Psychology, (2 edition)
Oxford University Press, N. Y. 1967.
4. Krech, D. Crutchfield, R. S. and Ballachey, E. L.,
Individual in Society,
McGraw Hill, N. Y. 1962.
5. Newcomb, T. M., Turner, R. H. and Converse, P. R.,
Social Psychology
The Study of Human Interaction,
Holt, Rinehart and Winston, N. Y., 1965.
6. Prohansky, H. and Seidenberg, B.,
Basic Studies in Social Psychology,
Holt, Rinehart and Winston, N. Y., 1965.
7. Sargent, S. Stansfeld, and Williamson, C. Robert,
Social Psychology,
The Study of Human Relation,
Second Edition, The Ronald Press Company, N. Y. 1958.
8. Secord, P. E. and Backman, C. W.
Social Psychology,
McGraw Hill, N. Y., 1964.
9. Steiner, I. D. and, Fishbein, M.,
Current Studies in Social Psychology,
Holt, Rinehart and Winston,
N. Y., 1965.