

علم النفس الاجتماعي التجريبي

تأليف

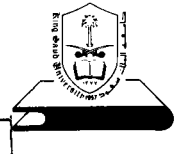
ت. أ. أنسكو وج. سكوبلر
قسم علم النفس، جامعة شمال كارولينا
الولايات المتحدة الأمريكية

ترجمة

الدكتور عبد الحميد صفوت إبراهيم
أستاذ مساعد، قسم علم النفس
جامعة الملك سعود، الرياض

عمادة شؤون المكتبات - جامعة الملك سعود

ص. ب. ٢٢٤٨٠ الرياض ١١٤٩٥ - المملكة العربية السعودية



© ١٩٩٣م جامعة الملك سعود

جميع حقوق الطبعة العربية محفوظة . غير مسموح بطبع أي جزء من أجزاء هذا الكتاب ، أو تخزينه في أي نظام لحزن المعلومات واسترجاعها ، أو نقله على أية هيئة أو بأية وسيلة سواء كانت إلكترونية أو شرائط ممغنطة أو ميكانيكية ، أو استنساخاً ، أو تسجيلاً ، أو غيرها إلا بإذن كتابي من صاحب حق الطبع .
الطبعة الأولى ١٤١٣هـ (١٩٩٣م) .

هذه ترجمة عربية لكتاب

Experimental Social Psychology by: Chester A. Insko and John Schopler
© 1972, by Academic Press, Inc.
Translation Copyright © 1993, by King Saud University.

٣٠١،١٥

أ ت ع أنسكو، ت . أ .

علم النفس الاجتماعي التجريبي / تأليف ت . أ .
أنسكو، جـ . سكوبلر؛ ترجمة عبد الحميد صفوت
إبراهيم

١ . علم النفس الاجتماعي أ . إبراهيم،

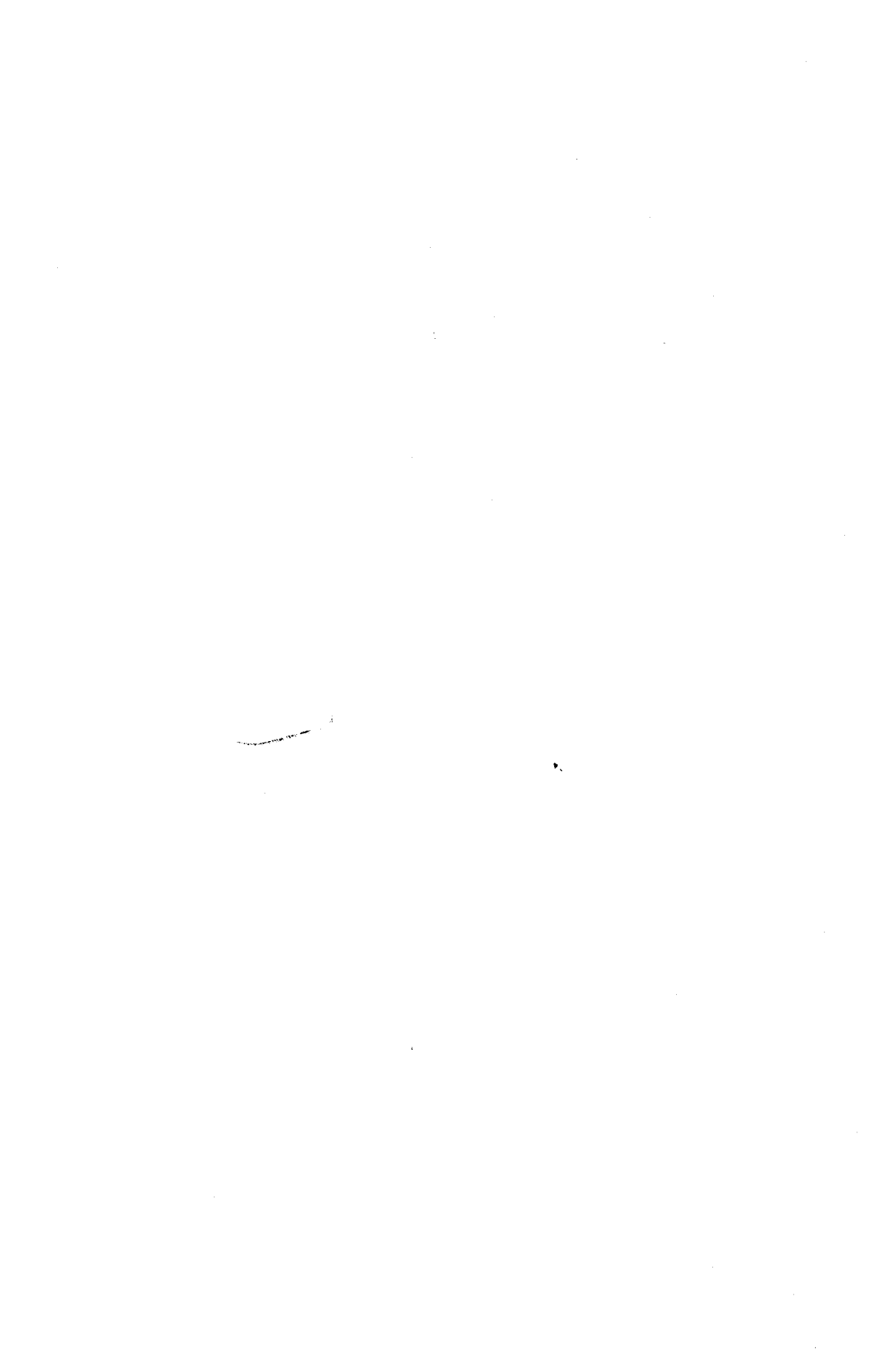
عبد الحميد صفوت ب . العنوان

تم تحكيم الكتاب بواسطة لجنة متخصصة شُكلت بناءً على قرار المجلس العلمي في اجتماعه الثاني للعام الدراسي ١٤٠٨/١٤٠٩هـ المعقود في ٢١/٢/١٤٠٩هـ .

مطابع جامعة الملك سعود







تصدير الترجمة العربية

شهدت الخمسينات من هذا القرن الميلادي وحتى الآن تحولاً نوعياً في طرائق البحث واتجاهات الفكر في علم النفس الاجتماعي . فقد مال المفكرون في هذا الميدان إلى تجنب الصياغات النظرية التي تطمح إلى تفسير شامل للنفس الإنسانية ، واتجهوا بدلاً من ذلك إلى وضع صياغات نظرية أقرب إلى الإجرائية ، حيث يصفون آراءهم حول ظواهر محددة في شكل مجموعة من المواقف والفروض القابلة للتحقيق . بعد ذلك تأتي مرحلة تحقيق الفروض بالإثبات أو النفي ، فإذا ثبتت كان الاعتراف بها ، وإذا لم تثبت فإنها تؤدي بالمهتمين إلى تعديل الفروض والصياغات كي تصبح أكثر ملاءمة وأقرب إلى التحقيق . وقد نتج عن هذا الاتجاه اتجاه آخر للتقليل من الاهتمام بالبحوث الوصفية والاهتمام بالتجريب ، إذ هي الوسيلة الأكثر دقة وضبطاً للتحكم في ظهور الظاهرة أو اختفائها ، وقد أدى ذلك إلى تطور كبير في هذا العلم وإلى تراكم الآلاف من النتائج والمعارف والصياغات النظرية المتجددة ، الأمر الذي استوجب ظهور مجلة دورية متخصصة بعنوان «علم النفس الاجتماعي التجريبي» .

غير أن ذلك التطور قد صاحبه عدد من المشكلات الأخلاقية والمنهجية والنظرية في الوقت نفسه ، إذ شهدت التجارب أشكالاً عديدة لخداع المبحوثين نذكر منها تجارب شاشتر الذي كان يوهم مبحوثاته أنهم سيواجهن خطراً قد يؤدي بحياة البعض منهن ، أما كرتشفيلد فقد أوهم مبحوثيه بأن الأغلبية تختلف معهم في رأي يتأكدون من صوابه . وتتعلق المشكلات المنهجية بالشكوك حول إمكانية تعميم نتائج التجارب على مواقف الحياة العملية ، وذلك بسبب لجوء الباحثين إلى عزل مبحوثيهم في مختبرات أو مواقف

تجريبية منقطعة الصلة بالحياة الواقعية . أما المشكلات النظرية فكان أهمها التجزئية، فحيث تتبع الصياغات النظرية من نتائج التجارب، فإن تلك الصياغات تكون مغرقة في التفصيل والجزئية، مما يؤدي إلى الافتقار لإطار نظري يتسع لكل هذه الصياغات ويوصلنا لفهم أشمل لطبيعة الظواهر موضع الدراسة .

والكتاب الذي بين يدي القارئ هو تصوير صادق لما جرى في مجالات علم النفس الاجتماعي من تطور منذ الخمسينات وما قبلها بقليل وحتى بداية السبعينات . والقيمة الأساسية لهذا الكتاب أنه يوضح كيف ينمو العلم وكيف تتراكم المعارف . إن هذا التوجه التجريبي - برغم تحفظاتنا على النظرة التجزئية فيه - كان الطريق إلى تطور هذا العلم وشموخه، وربما تكون ترجمة هذا الكتاب دعوة للقارئ العربي إلى انتهاز الطريق الصحيح لتنمية الأفكار والإبداعات التي تظهر من علمائنا ومفكرينا، ثم لا تلبث أن تتلاشى بالنسيان، حيث لا نجتهد في تحويلها إلى فروض يسهل دراستها وتطويرها . وقد يلاحظ القارئ أن تاريخ نشر الكتاب قديم نوعاً ما، وقد استفسرت من مؤلفي الكتاب عن السبب في عدم تجديدهم للمعلومات الواردة فيه، وعن المكانة الراهنة له كمرجع جامعي . وجاء في رد المؤلفين أن الكتاب على درجة معقولة من الصلاحية كمرجع حديث، وأنه قد ترجم إلى اللغة الأسبانية، ولو أتيتح لهما فرصة إعادة طبعه فلن تكون هناك إلا إضافات بسيطة .

ويبدو حكم مؤلفي الكتاب صحيحاً على ضوء ما تؤكد الشواهد الحديثة، إذ يوضح الاستعراض الذي أجراه ادوارد جونز عام ١٩٨٥^(١) أن قمة ازدهار العلم وأساس التطورات التي شكلت ملامحه كانت في الفترة ما بين ١٩٥٧ إلى ١٩٧٢، وانعكس ذلك في الرسم البياني لأعداد المؤلفات الأساسية التي صدرت في علم النفس الاجتماعي (ص ٤٨ من المرجع المذكور) .

E. Jones, Major Developments in Social Psychology during the Past Five Decades. In: Lindzey (١) and Aronson (EdS.); (The Handbook of Social Psychology. N.Y: Random, 1985).

يجد القاريء رقماً فوق بعض المصطلحات العربية الواردة في الترجمة ويعني هذا أنه سيجد مقابلاتها الإنجليزية أو تعليقات عليها في هامش الصفحة كما يجد القاريء قبل قائمة المراجع مباشرة قائمة بأسماء المؤلفين الذين ترد أسماؤهم في الترجمة مرتبة حسب الترجمة العربية وما يقابلها باللغة الإنجليزية حتى يسهل على القاريء العثور على المرجع بلغته الأصلية في قائمة المراجع.

بقيت كلمة أخيرة عن ترجمة المصطلحات، فالمقابلات العربية للمصطلحات الأجنبية روعي فيها عدد من الاعتبارات، أولها وأهمها انسجام المصطلح مع سياق العبارة الوارد فيها، وثانيها في الأهمية الالتزام بما سبق من محاولات لترجمة المصطلح في القواميس العربية لعلم النفس، هذا مع بعض اختلافات مع التراجم الشائعة لقليل من المصطلحات، أما الاعتبار الثالث فكان الاعتبارات العملية في الصياغة، كأن يترجم مصطلح أجنبي بجملة أو شبه جملة مثل Attribute وترجمته الشائعة في العربية «يعزو إلى» وهذه الترجمة تسبب صعوبة في صياغة العبارة باللغة العربية حينما يرد فيها هذا المصطلح. وقد اخترت لهذا المصطلح ترجمة «يُسند» اتفاقاً مع ترجمة غير شائعة وردت في أحد المراجع العربية، ومع ذلك فستظل اجتهادات المترجم موضع مراجعة دائمة وحوار مستمر بهدف التوصل إلى صياغة أفضل لهذه المصطلحات كلما كان ذلك ممكناً. وهذا ما يرجوه المترجم إن شاء الله.

ختاماً فإنني أتمنى أن يكون في هذا الكتاب فائدة للدارسين والباحثين العرب، كذلك أدعو الله أن يوفقني في إنجاز هذا العمل الكبير على خير وجه.

عبد الحميد صفوت

تصدير المؤلفين

اتضح أن أهمية إصدار هذا الكتاب أثناء عملنا كمساعدين لرئيس تحرير مجلة علم النفس الاجتماعي التجريبي ، وذلك من ثلاثة جوانب :

الأول : هو التزامنا بقراءة أعداد كبيرة من المسودات^(١) التي أثارت إعجابنا لأهميتها التعليمية باعتبارها مصدراً أولياً للتراث في هذا العلم . ومن هنا يتضمن الكتاب قراءات إيضاحية بالإضافة إلى المناقشات المألوفة في مثل هذا المرجع .

الثاني : أننا فوجئنا بحقيقة أن المراجع المتوافرة لا تمثل الدراسات التي تعرض في مجلة علم النفس الاجتماعي التجريبي خير تمثيل .

الثالث : أن اهتمام المجلة بالجانب التجريبي قوى إحساسنا بأهمية الحاجة لوجود مرجع يهتم بهذا الجانب التجريبي .

ورغم علمنا أن هناك بعض التصنع في التجارب المعملية في علم النفس الاجتماعي ، فإننا نعتقد أن استمرار هذا الأسلوب سيؤدي إلى تقدم ملموس في هذا العلم . يحتوي هذا الكتاب على نصوص وقراءات ، تمثل اتجاهها جديداً أمام الدارسين في مرحلة البكالوريوس لعلم النفس الاجتماعي ، ونرى أن لهذا الاتجاه الجديد امتيازاً واضحاً بالمقارنة بتلك الكتب التي تحتوي على قراءات^(٢) فقط أو تلك التي تحتوي على نصوص^(٣) فقط . فالنصوص يمكن أن تمثل استعراضاً متكاملاً لعلم النفس

(١) مسودات Transcripts

(٢) قراءات Readings

(٣) نصوص Texts

الاجتماعي ، إلا أننا لا نستطيع أن نتزود منها بطابع البحث في علم النفس الاجتماعي ، ومن الصعب على أي كتاب يجمع مقالات أو قراءات أن يقدم لقارئه صورة متكاملة عن الموضوع الذي يدور حول الكتاب وكذلك من الصعب أن يستخلص القاريء منه صورة عن الجوانب الفنية للبحوث والتي يجب أن يتزود بها كطالب مبتدئ .

والكتب التي تحتوي على مقالات ، أو قراءات ، ذات قيمة ليس في تزويد قارئها بالحقائق أو النظريات ، بل في تزويده بإيضاحات مفصلة وعيانية عن الباحثين المحترفين في علم النفس الاجتماعي في أدائهم لعملهم ، ونأمل بناءً على ذلك أن يجمع هذا الكتاب أفضل ما في الجانبين ، ونحن ندرك أن عددا قليلا من القراءات الواردة في هذا الكتاب صعب جدا وتحتاج إلى مناقشة تالية لإجراءاتها ، ويمكن ببساطة للقاريء ألا يقرأها .

ولقد ساعدنا على إنجاز هذا الكتاب عدد من الناس ، على رأسهم جون ثيو رئيس تحرير المجلة ، الذي مكنا عملنا برئاسته من تكوين فكرة هذه الكتاب . ونحن ندين له بالشكر على استعداده الدائم للتعليق على مسودات الكتاب وعلى تشجيعه برغم أننا لا نتصور أنه يوافق على كل ما ورد فيه . ويجب علينا أيضا أن نذكر عرفاننا لعدد من الطلاب في فصول متعددة والذين ناضلوا لتحسين قدراتنا على التفاهم معهم ، وهناك عدد من الأشخاص الذين شجعونا على الاستمرار في إنجاز الكتاب وعلى الأخص الأنسة دوروثي ماكنيل .

وأخيرا نقدم شكرنا للسيدة باتريشا إيخمان التي قامت بطباعة هذا الكتاب فلهم جميعا الشكر .

المحتويات

الصفحة

هـ	تصدير الترجمة العربية
ط	تصدير المؤلفين
ف	مقدمة
١	الجزء الأول: تغيير الاتجاهات والمعتقدات
٣	مفهوم الاتجاه والاعتقاد
٥	تصميمان تجريبيان
	الفصل الأول: نظرية الاتزان والنظريات ذات العلاقة بها
٩	نظرية هايدر في الاتزان
١٦	نظرية روزنبرج في الاتساق المعرفي - الوجداني
٢٣	نظرية أوزجود - تاننوم في الانسجام
٢٩	استعراض للنظريات الثلاث
٣٣	قراءات
	الفصل الثاني: المكافأة والخوف: حساب اللذة في تغيير الاتجاهات
٤٩	ثلاثة أنماط من اللذة النفسية
٥٢	المكافأة
٦٨	الخوف
٧٥	كلمة أخيرة
٧٧	قراءات

المحتويات

الفصل الثالث : صفات المصدر واستمرارية التأثير

٩٩	 صفات المصدر
١٠٧	 استمرارية التأثير
١٢٥	 قراءات

الفصل الرابع : التنافر في مواقف الاختيار الحر

١٤٥	 صياغة عامة لنظرية التنافر
١٤٧	 التطبيق على مواقف محددة
١٥٦	 كلمة أخيرة
١٥٧	 قراءات

الفصل الخامس : التنافر في مواقف الخضوع الإجباري

١٧٨	 أداء الدور المخالف للاتجاه
١٨٠	 المكافأة والخضوع الإجباري
١٨٥	 العقاب والخضوع الإجباري
١٨٩	 المجهود والخضوع الإجباري
١٩٢	 نحو إعادة تفسير نظرية التنافر
١٩٩	 كلمة أخيرة
٢٠١	 قراءات

الفصل السادس : التناقض مع مصدر الرسالة

٢١٧	 التنافر في مواقف التعرض للرسالة الإعلامية
٢٢١	 المشكلات المنهجية وشبه المنهجية
٢٢٣	 البحوث
٢٣٢	 كلمة أخيرة
٢٣٣	 قراءات

الفصل السابع : مقاومة الدعاية

٢٥٣	 نظرية التطعيم : التشبيه بالتطعيم ضد المرض
٢٥٩	 نظرية المقاومة النفسية (العناد)

كلمة أخيرة ٢٦٥

قراءات ٢٦٧

٢٨٥ الجزء الثاني: التفاعل بين الأشخاص

الفصل الثامن: إدراك الأشخاص وعمليات الإسناد

الفئات والعلاقات ٢٨٩

الدلائل الرابطة: أثر المعلومات الأولية ٢٩٣

دقة الانطباعات ٣١٠

الإسناد السببي ٣١٧

البعد الداخلي - الخارجي ٣٢٨

استعراض ٣٢٩

قراءات ٣٣١

الفصل التاسع: التجاذب بين الأشخاص

الناس كوسيلة لإشباع حاجة الفرد إلى تقدير ذاته ٣٤١

التشابه ٣٥٢

التقويم الضمني ٣٦٢

التقارب المكاني والاتصال الاجتماعي ٣٧٢

الجاذبية الجسمية ٣٧٥

الإحباط والعدوان ٣٨٠

الاعتقاد في عدالة العالم ٣٨٨

استعراض ٣٩٣

قراءات ٣٩٥

الفصل العاشر: الانصياع

الطرق التجريبية (المواقف) التي توضح الانصياع ٤٠٦

لماذا يظهر الانصياع؟ ٤١٣

استعراض ٤٢٠

٤٢١	قراءات
	الفصل الحادي عشر: تكوين المعيار ونظرية التبادل
٤٥١	ما هو المعيار
٤٥٢	نظرية ثيو - كيلى في التبادل الاجتماعي
٤٦٨	تكوين المعيار
٤٧٣	قراءات

٤٩٧	الجزء الثالث: الجماعات الصغيرة
٤٩٩	تعريف الجماعات الصغيرة
٥٠٠	مشكلات التنظيم
٥٠١	خطة العمل
٥٠٢	تميز ضروري
	الفصل الثاني عشر: المتغيرات السابقة على التفاعل في الجماعة
٥٠٥	ترتيب الجلسة
٥٠٩	حجم الجماعة
٥٢٠	تكوين الجماعة
٥٢٩	استعراض
٥٣١	قراءات
	الفصل الثالث عشر: العمليات الجماعية - البناء
٥٤٢	المكانة
٥٥١	القيادة
٥٦٨	المشاركة
٥٧٢	شبكات الاتصال
٥٧٨	استعراض
٥٨١	قراءات

الفصل الرابع عشر: تطرف الجماعات

٦٠٣	التغيرات نحو المخاطرة
٦٢٢	استقطاب الاتجاهات خلال المناقشة الجماعية
٦٣١	استعراض
٦٣٣	قراءات

الفصل الخامس عشر: العلاقات بين الجماعات: رفض الجماعات الخارجية

٦٦٣	المبالغة في تقدير أداء الجماعة
٦٦٦	نظريات رفض الجماعة الخارجية
٦٨٩	قراءات
٧١٥	قائمة أساء الأعلام بالعربية ومقابلاتها الأجنبية
٧٢٥	قائمة المراجع
٧٤١	كشاف المصطلحات

مقدمة

رغم أن الكتابة في علم النفس الاجتماعي ذات تاريخ طويل لا يعرف مبدؤه، إلا أن علم النفس الاجتماعي كدراسة علمية قد ظهر رسميا في عام ١٩٠٨ بظهور كتابين هما «علم النفس الاجتماعي: مرجع مختصر» تأليف أ. أ. روس، و«مقدمة لعلم النفس الاجتماعي» تأليف و. مكدوجل. ومن الطريف أن روس كان عالم اجتماع، ومكدوجل كان عالم نفس، وحتى اليوم نجد علم النفس الاجتماعي محتفظا بخصائصه كعلم «ما بين علمين»^(١) بكونه ليس علم اجتماع بصفة كاملة وليس علم نفس بصفة كاملة أيضا. لكن ما الحدث الكبير في علم النفس الاجتماعي؟، ذلك السؤال ليس من السهل الإجابة عليه، فلسنوات عديدة كانت مراجع علم النفس الاجتماعي مليئة بمواد مستعارة من علم النفس العام مثل الدافعية والتعلم والإدراك، ومن علم الاجتماع مثل الطبقة الاجتماعية - وسلوك الجماهير وحتى من الأنثروبولوجيا مثل الشخصية القومية - الفروق الثقافية - وتدرجيا بدأ المهتمون بعلم النفس الاجتماعي في تطوير شيء بذاتهم، وهذا هو موضوع الكتاب الحالي.

على ضوء استعراض المحتويات في المجلات الكبرى المتخصصة في علم النفس الاجتماعي، نرى أن حجر الزاوية في علم النفس الاجتماعي يكمن في ثلاث فئات متداخلة: تغيير الاتجاه والمعتقدات، العمليات بين الأفراد، الجماعات الصغيرة، وهذه الموضوعات الثلاثة هي التي يتكون منها الكتاب الحالي، وبرغم وجود فروق وتشابهات

(١) ما بين علمين Interdisciplinary

عديدة بين هذه المجالات الثلاثة لعلم النفس الاجتماعي ، إلا أنها تقع بصورة عامة على محور يبدأ من عدد من الأشخاص وينتهي بنهاية ما يمكن لدراسة التفاعل الاجتماعي أن تنتهي إليه ، وتشمل الدراسة التغير في الاتجاهات والاعتقادات والنتائج الإغرائية للاتصال الشفوي أو المكتوب حينما يكون هذا الاتصال موجها نحو شخص ما ، ولذا فلدينا شخصان ، مصدر الاتصال^(٢) والمستهدفون بالاتصال^(٣) وفيما بينهما يدور تأثير ذو اتجاه واحد . وفي العادة لا تتم دراسة التفاعل الاجتماعي ، مثلاً ليس هنالك محاولة لدراسة كيف يؤدي الاتصال الإغرائي^(٤) إلى تأثيرات عكسية من الشخص المستهدف إلى القائل بالاتصال ، والأثر الثالث من مصدر الاتصال إلى الشخص المستهدف . . الخ . إذ يتم تبسيط العملية لأغراض الدراسة (ويقول البعض إنه تبسيط مخل بالواقع) .

وفي أمثلة أخرى قد لا تكون هناك آثار على الإطلاق وذلك لأن شخصاً واحداً يكون هو المستهدف . وذلك يمكن حدوثه في حالة دراسة تغيير الاتجاهات نحو نوع من السيارات بسبب اختيارنا لواحدة منها ، فتركيز دراسات تغيير الاتجاهات والمعتقدات في الحقيقة يمكن تحديده بالإشارة إلى نتائج محددة على تغيير الاتجاهات والعقائد ، مهما كان عدد الناس أو العمليات المتضمنة فيها . ويضم مجال العمليات بين الأشخاص^(٥) ، شخصين ، يوليان اهتماماً خاصاً بالطبيعة التفاعلية للعلاقات الاجتماعية ، وهي ليست مقصورة على تأثيرات محددة مثل تغيير الاتجاهات أو العقائد ، فدراسة العلاقات بين الشخصين تشمل إدراك الآخرين - التجاذب بين الأفراد - حل الصراع - تكوين المعايير . أما مجال الجماعات الصغيرة فيُعنى بدراسة الجماعات على اختلاف أحجامها المتراوح بين اثنين وأي عدد من الأفراد يمكنه التفاعل وجها لوجه بدون صعوبات . وتشمل هذه الدراسات دراسة القيادة - المكانة - اتخاذ القرار وهكذا . . . وفي هذا

(٢) مصدر الاتصال Communicator

(٣) المستهدفون بالاتصال Communicatee

(٤) الاتصال الإغرائي Persuasive-communication

(٥) بين الأشخاص Interpersonal

المجال يكون التفاعل الاجتماعي واضحا جدا وبالغ التعقيد . ولا نغني بالابتعاد عن علوم النفس والاجتماع والأنثروبولوجيا تقليل الاهتمام بهذه العلوم أو أن نتائج دراستها لا يمكن ربطها نظريا مع مجالنا، ففي الوقت الحالي ليس هناك ما يسمى بالصياغات النظرية الكبيرة^(٦) في هذه العلوم، وظهور هذه الحقيقة مع حقيقة أخرى هي وجود عدد ضخم من النتائج (النفس الاجتماعية) تبرر لنا أهمية استقلال علم النفس الاجتماعي عن هذه العلوم .

وأخيرا يجب الإشارة إلى أن كلمة (تجريبي) في عنوان هذا الكتاب تركز على النتائج والدراسات التجريبية أي بعكس البحوث الارتباطية والبحوث القائمة على الملاحظة . إذ نعني بالبحث التجريبي ذلك البحث الذي يقوم فيه الباحث بالتحكم في المتغيرات ذات التأثير السببي وقياس أثرها على مبحثين مختارين عشوائيا للتعرض لهذه الظروف التجريبية .

وتقوم الخطة العامة لهذا الكتاب على توثيق موجز لأهم النظريات والبحوث ذات الارتباط بالموضوعات المختلفة ، وبعد ذلك نقوم بتقديم مقالة أو اثنتين لإيضاح المصدر الأول للمعلومات المتاحة في الكتب أو المجلات . هكذا يكون لكل فصل قسمان : الأول نصوص والثاني قراءات .

(٦) الصياغات النظرية الكبيرة Grand theoretical synthesis

تغيير الاتجاهات والمعتقدات

- نظرية الاتزان والنظريات ذات العلاقة بها
- المكافأة والخوف : حساب اللذة في تغيير الاتجاهات
- صفات المصدر واستمرارية التأثير
- التنافر في مواقف الاختيار الحر
- التنافر في مواقف الخضوع الإجباري
- التناقض مع مصدر الرسالة
- مقاومة الدعاية

قبل البدء في مناقشة النظرية والبحث في تغيير المعتقدات والاتجاهات، فمن المناسب تعريف المقصود «بالاتجاه والاعتقاد» ووصف التصميمات التجريبية الشائعة فيها.

مفهوم الاتجاه^(١) والاعتقاد^(٢)

برغم عدم الاتفاق الكامل بين باحثي علم النفس الاجتماعي حول ما يسمى «بالاتجاه» فهناك على الأقل خيط مشترك يجمع بين أكثر التعريفات المعاصرة لهذا المصطلح. تشير أغلب الاستخدامات المعاصرة للاتجاه باعتباره (استعداداً^(٣)) لتقييم الموضوعات بالفضل أو عدم التفضيل). وسوف نتناول هذا الاستعداد التقييمي باعتباره السمة المحددة للاتجاهات، وعلى ذلك فالاستجابة الواقعة في إحدى النقاط بين قطبين مثل: مفضل غير مفضل، مع ضد، نحو عكس، أحب أكره، هي استجابات معبرة عن الاتجاهات. والاتجاهات توجه نحو «أشياء»، والأشياء قد تكون مجردة كالديمقراطية أو ملموسة مثل خالتي أو أم زوجتي^(٤)، وهكذا يمكن للشخص أن يشعر بالفضل نحو الديمقراطية أو بالكره نحو خالته أو أم زوجته.

أما المعتقدات فتكون بين فئتين: (الاعتقاد في)^(٥)، (والاعتقاد عن)^(٦) (فشباين وريفين، ١٩٦٢)، يعني «الاعتقاد في»، قبول وجود شيء معين، مثل الاعتقاد في وجود

(١) الاتجاه Attitude

(٢) الاعتقاد Belief

(٣) استعداد Disposition

(٤) المثال بتصرف

(٥) الاعتقاد في Belief in

(٦) الاعتقاد عن Belief about

الله إذ يعني قبول تلك الحقيقة . ويمكن التعبير عن (الاعتقاد في الشيء) في شكل جملة خبرية مثل «الله موجود»، ويمكن قياس هذا الاعتقاد من خلال سؤال المبحوث عن مدى موافقته أو معارضته لمثل هذه الجملة الخبرية . و(الاعتقاد عن)، هو قبول علاقة بين شيئين ، فعندما نقول مثلاً (أمريكا دولة ديمقراطية) فإننا نتحدث عن علاقة بين شيئين (أمريكا)، و(دولة ديمقراطية) . ويمكن التعبير عن (الاعتقاد عن) مثل النوع الآخر - أي في شكل جملة خبرية يمكن للمبحوث إبداء رأيه فيها بالتأييد أو المعارضة . وعلى سبيل المثال يمكن للشخص أن يشير إلى إحدى الاحتمالات : أوافق بشدة - أوافق - أعارض - أعارض بشدة على عبارة مثل : خالتي مخادعة ، وأغلب المعتقدات يمكن تصنيفها في النمط الأخير.

تأسيساً على حقيقة أن الاستعداد التقييمي والاعتقاد يكون حول موضوعات ، فمن الممكن تعريف الاتجاهات بحيث تضم استعدادات للاعتقاد (جانب معرفي)^(٧) وللتقييم (جانب وجداني)^(٨) موجهة نحو بعض الموضوعات . هكذا فإن اتجاه الشخص نحو خالته يشمل كلا من مشاعره نحوها واعتقاده عنها ، والواضح أن هناك نوعاً من العلاقة بين الوجدان والمعرفة ، فإذا اعتقد شخص أن خالته مخادعة ، فسوف تكون مشاعره تجاهها سالبة . وتميل معتقداتنا إلى التساند أو التكامل مع مشاعرنا وبالعكس ، إذ تقدم لنا هذه التركيبة من المعتقدات والمشاعر البرهان على أن استخدام مصطلح «الاتجاه» يشير إلى وحدة متكاملة بين الجانبين .

يميل بعض باحثي علم النفس الاجتماعي مثل كرتش وكرتشفيلد إلى استخدام مصطلح «الاتجاه» بهذه الطريقة التعميمية . غير أننا نفضل الاختصار في الاتجاهات على أنها استعدادات وجدانية أو تقييمية ، وإلى النظر إلى العلاقات الدقيقة بين الوجدان والمعرفة باعتبارها مشكلة نظرية وإجرائية . والمعرفة والوجدان في الحقيقة هما جزء واحد من الصورة ، وبالإضافة إلى ذلك فلدينا سلوك أو نزوع^(٩) ، فالشخص الذي نفترض

(٧) معرفة Cognition

(٨) وجدان Affect

(٩) نزوع Conation

أنه يكره حالته ويعتقد أنها مخادعة، يتجنب، إلى جانب ذلك، الاتصال بها، وعلى ذلك فلدينا تركيبة أكبر تتكون من المعرفة والوجدان والاستعدادات النزوعية أو السلوكية. ويعني ذلك بالطبع أن من الممكن استخدام مصطلح «الاتجاه» باعتباره يشمل المعرفة والوجدان والنزوع نحو موضوع معين. ومرة أخرى نحن نُؤثر ألا نركز اهتمامنا على الألفاظ البراقة بقدر ما نعمل على جعل طبيعة العلاقات بين عناصر الاتجاه هي مشكلتنا النظرية والبحثية.

والتمييز بين الشعور (الوجدان) والمعرفة (اعتقاد) والنزوع (سلوك)، ليس حديث الظهور، بل إن جذوره ضاربة في أعماق التاريخ، فلافلطون نفس فكرة الفصل أو التمييز بين ثلاث مؤسسات (ملكات)^(١٠) في العقل، وفيما يرى أفلاطون أن كل واحدة من العناصر الثلاثة التي قال بها تكون في مكان تشريحي يختلف عن مكان العناصر الأخرى، فالوجدان أو الانفعال في البطن، والمعرفة توجد في الرأس، والنزوع أو الكفاح في الصدر. وقد اهتم علم النفس الاجتماعي المعاصر باثنين من هذه العناصر الثلاثة وهي الوجدان والمعرفة، وبرغم أن هذا التمييز قد اختفى تحت أسماء مختلفة، يظل التمييز بين الشعور، واللذة، والتعاطف... إلخ، وبين المعتقدات، والأفكار، المعرفة... إلخ أخذاً في الظهور مرة بعد أخرى. ويقابل القاريء في علم النفس الاجتماعي مصطلح «الرأي»^(١١)، الذي ينظر إليه غالباً باعتباره التعبير اللفظي عن اتجاه كامن، وعلى ذلك فإذا قال الشخص (إن خالتي مخادعة) فيمكن اعتبار ما يقوله تعبيراً لفظياً عن استعداد كامن لتقييم حالته تقييماً سالباً، وعلى ذلك فإنهم أحياناً يستخدمون كلا من مصطلح الرأي ومصطلح الاتجاه باعتبارهما بديلين للشيء نفسه.

تصميمان تجريبيان

التصميمان التجريبيان^(١٢) اللذان يشيع استخدامهما في بحوث تغيير الاتجاهات والاعتقادات هما التصميم القبلي - البعدي أو التصميم البعدي فقط. ويوضح الجدول

(١٠) ملكات Institutions

(١١) الرأي Opinion

(١٢) تصميم تجريبي Experimental design

(أ) كلا التصميمين، ففي التصميم القبلي - البعدي توجد جماعتان واحدة تجريبية والأخرى ضابطة يوزع عليها الباحثون بطريقة عشوائية، ويقوم المجرب بقياس اتجاهات المجموعة التجريبية أو اعتقاداتها ثم تتعرض هذه المجموعة لاتصال إغرائي (اقناعي)^(١٣) وبعد ذلك يتم قياس اتجاهاتها أو اعتقاداتها. ويجري على المجموعة الضابطة القياس القبلي - البعدي نفسه ولكن بدون التعرض للظرف التجريبي، وبمقارنة الفروق بين درجات القياس القبلي - البعدي للمجموعتين التجريبية والضابطة يحصل المجرب على برهان على مدى فاعلية الظرف التجريبي، فإذا كان الفرق بين درجات المجموعة التجريبية يختلف اختلافا دالا إحصائيا عن الفرق بين درجات المجموعة الضابطة فإننا نحكم على الإجراء التجريبي بأنه كان ذا فاعلية أو تأثير.

جدول أ. التصميمات التجريبية

التصميم	الجماعة	القياس القبلي	الإجراء التجريبي	القياس البعدي
قبلي - بعدي	التجريبية الضابطة	نعم	نعم	نعم
القياس البعدي فقط	التجريبية الضابطة	نعم	لا	نعم
		لا	نعم	نعم
		لا	لا	نعم

وللتصميم التجريبي البعدي فقط مجموعتان: تجريبية وضابطة، حيث تتعرض التجريبية إلى الإجراء التجريبي ثم يتم قياس الاتجاهات، في حين لا تتلقى المجموعة الضابطة إلا القياس البعدي فقط، ولا يتم القياس القبلي لأي من المجموعتين. فإذا كان الأفراد موزعين عشوائيا على المجموعتين، فإن الفرق بين درجات القياس البعدي لكلا المجموعتين سيعكس تأثير المتغير التجريبي ومتغيرات الصدفة، وإذا أوضح

(١٣) اتصال إغرائي (اقناعي) Persuasive communication

مقياس الدلالة للمجرب أن نتائج القياس البعدي تختلف اختلافا إحصائيا بين المجموعتين التجريبية والضابطة يزيد عن اختلاف قد يحدث نتيجة تأثير متغيرات الصدفة وحدها، يحكم المجرب على أن ما أدخله من متغير تجريبي كان ذا تأثير على الظاهرة موضع القياس.

ويمكن للقاريء أن يتوسع في استعراض عيوب ومميزات كل من هذين التصميمين التجريبيين بالتفصيل في أي مرجع متخصص في هذا الموضوع (مثل كامبل ١٩٥٧)، ولا يبدو لنا أي سبب مقنع لتفضيل أي من التصميمين على الآخر، فحين يبدو للوهلة الأولى أن التصميم القبلي - البعدي أكثر حساسية لقياس التغير مما عليه التصميم البعدي فقط، حيث يتسنى للباحث فيه أن يقوم بالقياس المباشر للتغيرات الحادثة، بينما لا يكون ذلك متاحا في التصميم البعدي فقط، فمن ناحية أخرى يمكن للقياس القبلي أن يؤثر في إجراء التجربة مما يؤدي إلى تشويه مسار التغير الذي يتم قياسه، فقد يؤدي القياس القبلي بالمبحوثين إلى التعود على موقف القياس بما يقلل من تأثير المتغير التجريبي. والمؤكد أن وجود القياس القبلي يزود المبحوثين بدليل واضح عما يهدف إليه المجرب من وراء تجربته، وقد يقوم الباحثون باستخدام القياس القبلي بطريقة تزيل الشك من أذهان المبحوثين - كأن يتم القياس القبلي في مكان وزمان مختلفين عن مكان التجربة (فمثلا يتم القياس في وقت الدرس العادي قبل التعرض للمتغير التجريبي بوقت كاف).

كما سبقت الإشارة إلى أن أغلب البحوث في تغير الاتجاهات والاعتقادات استخدمت تصميمي القبلي - البعدي، والبعدي فقط، ولا يشمل هذان التصميمان دائما مجموعتين تجريبية وضابطة كما ظهر في الجدول ١، إذ يبين الجدول أبسط إيضاح لهذين التصميمين، ففي الفصل الثاني الذي يشمل مناقشة آثار الاتصال المسبب للخوف، على تغير الاتجاهات، في مثل هذا الظرف التجريبي هناك طريقة واحدة لدراسة المشكلة وهو تقديم المادة الاتصالية المثيرة للخوف في شكل موضوع مثل التدخين يؤدي إلى سرطان الرئة، إلى مجموعة واحدة من المبحوثين، بينما تقدم مادة

اتصالية مثيرة لخوف بسيط إلى المجموعة الثانية - في هذا المثال يكون لدينا مجموعتان، مجموعة عالية، وأخرى منخفضة الخوف، وهي مجموعات تتماثل في طبيعتها مع المجموعتين التجريبية والضابطة في الجدول ١، فإذا اشتملت التجربة على قياس قبلي، فسيكون لدينا تصميم قبلي - بعدي وبغير القياس القبلي يكون لدينا تصميم تجريبي بعدي فقط. ويمكن إضافة المزيد من التعقيدات على هذا الموقف، فلنفترض أن هناك ثلاث مجموعات: مجموعة عالية الخوف - مجموعة متوسطة الخوف - مجموعة منخفضة الخوف، فسنعود مرة ثانية إلى قضية ما إذا كان القياس القبلي موجودا أو غير موجود لتحديد ما إذا كان التصميم التجريبي من النوع القبلي فقط أو النوع القبلي - البعدي.

الفصل الأول

نظرية الاتزان والنظريات ذات العلاقة بها

شهدت السنوات الأخيرة تزايداً في نظريات الاتساق^(١) في تغيير الاتجاهات، وتنقسم هذه النظريات إلى نمطين أساسيين، نظريات الاتزان والنظريات ذات العلاقة بها، ونظرية التنافر^(٢).

وستناقش نظرية التنافر في الفصول ٤، ٥، ٦، أما هذا الفصل فسيركز على محددات نظرية الاتزان والنظريات المتفرعة عنها. نناقش أولاً نظرية هايدر (١٩٤٦، ١٩٥٨) في الاتزان^(٣) والنظريات التي قامت على تطبيق مبادئ نظريته في تغيير الاتجاهات مثل نظرية روزنبرج (١٩٥٦، ١٩٦٠) في الاتساق المعرفي - الوجداني^(٤)، ونظرية أوزجود - تاننوم (١٩٥٥) في الانسجام^(٥).

نظرية هايدر في الاتزان

عناصرها وعلاقتها ورموزها

اهتم هايدر بثلاثة أنماط من العناصر، الشخص الذي تحدث له عمليات اتزان الخبرات أو الاتزان الظاهري^(٦)، والآخرين الذين يدركهم، والأحداث أو الأفكار

(١) الاتساق Consistency

(٢) التنافر Dissonance

(٣) الاتزان Balance

(٤) نظرية روزنبرج في الاتساق المعرفي - الوجداني Rosenberg's affective cognitive consistency

(٥) نظرية أوزجود - تاننوم في الانسجام Osgood-tonnenbaum's congruity theory

(٦) الاتزان الظاهري Phenomenological balance

أو الأشياء التي يدركها. ويرمز هايدر للشخص بالرمز (ش)، والآخر يرمز له بالرمز (أ)، أما الأشياء أو الموضوعات أو الأفكار فيرمز لها بالرمز (س).

ويمكن لواحدة أو اثنتين من العلاقات أن توجد بين العناصر المذكورة علاقة التعاطف^(٧) أو علاقة الوحدة.^(٨) وعلاقة الوحدة هي علاقة من نوع الاتجاهات، أي تتضمن ميلا أو إعراضا، حبا أو كرها، تفضيلا أو عدم تفضيل لشيء معين. وحينما يكون الوجدان سالبا يشير هايدر إلى العلاقات العاطفية باعتبارها سالبة. وتشير علاقات الوحدة إلى درجة الوحدة المدركة بين العناصر، تكون علاقات الوحدة مثل: متشابه - غير متشابه، قريب - بعيد، ينتمي إليه - لا ينتمي إليه، يمتلكه - لا يمتلكه. وحينما تكون درجة الوحدة المدركة عالية، يشير هايدر إلى علاقات الوحدة باعتبارها موجبة والأمر بالعكس عند إدراك درجة منخفضة للوحدة، فحينئذ تكون علاقات الوحدة سالبة.

ويشير هايدر للعلاقات العاطفية الموجبة بالرمز (ع)^(٩)، ويرمز للعلاقات العاطفية السالبة بالرمز (ل).

كما يرمز لعلاقات الوحدة الموجبة بالرمز (و) ولعلاقات الوحدة السالبة بالرمز (ل.و)، وعلى ذلك تكون (ش.ع.أ.) بمعنى أن الشخص لديه مشاعر موجبة نحو

(٧) علاقة التعاطف Sentiment relation

(٨) علاقة الوحدة Unit relation

(٩) تسهلا على القارئ نعرض الرموز التي استخدمها هايدر على النحو التالي:

الشخص: ش (P)

الآخر: أ (O)

الموضوع: س (x)

الثالث: ث (q)

علاقات وحدة: و (U)

علاقات تعاطف: ع (L)

نفي العلاقة: ل (n) (المترجم)

الشخص الآخر، وتكون (ش. ل. ع. س) بمعنى أن الشخص له مشاعر سالبة مع الحدث أو الموضوع أو الفكرة، وتعني (أ. و. س.) أن الشخص يدرك أن الآخر في وحدة موجبة مع حدث معين أو فكرة أو موضوع.

والمشاعر وعلاقات الوحدة هي تلك العلاقات التي توجد حسب الطريقة التي يدرك بها الشخص (ش) الأشياء، وعلى ذلك فإذا أدرك (ش) أن (أ) يمتلك شيئاً (س) فإن ثمة علاقة وحدة إيجابية بين (أ)، (ش)، وذلك صحيح بصرف النظر عما إذا كان (أ) يمتلك (س) أم لا يمتلكه. (١٠)

المعنى العام للاتزان

يعني هايدر بحالة الاتزان تلك الحالة التي تتلاءم فيها الأشياء مع بعضها البعض (بانسجام) وليس بضغط، ويظهر الانسجام على سبيل المثال حينما يتم إدراك عنصر ذي تقييم إيجابي باعتباره متوحداً أو مرتبطاً بمعنى من المعاني، فالتوازن ليس وصفاً لحالة العلاقات الفعلية بين العناصر، بقدر ما هو تصوير لإدراك شخص أو خبرته مع العلاقات بين العناصر، فالتوازن أو نقص التوازن هما من المكونات الظاهرية للشخص، وحينما يدرك نقصاً في التوازن، فيصاحب ذلك شعور بالضيق أو التوتر، ويميل لتغيير واحد أو أكثر من علاقات الوحدة أو المشاعر كي تعود لاسترداد اتزانها.

ويصلح المفهوم اليهودي - المسيحي عن السماء وجهنم لوصف حالة الاتزان المطلقة، فكل الأبرار من الناس (علاقات موجبة) يوضعون معاً في مكان به الكمال المطلق، يفصله عن العذاب والألم خليج ضخم يوضع وراءه الأشرار، في هذه الحالة

(١٠) نفي علاقات الوحدة الإيجابية لا يؤدي إلى علاقة سلبية، فزواج الشخص «بالأخرى» يوضح علاقة وحدة إيجابية، أما «عدم زواج الشخص» من الأخرى فإنه لا يؤدي بنا إلى استنتاج علاقة وحدة سالبة بينهما، ومن جهة أخرى، فطلاق الشخص «من الأخرى» يوضح علاقة وحدة سالبة، على ذلك لا تظهر علاقة الوحدة السالبة إلا حينما يظهر ميل فعال نحو عدم الوحدة وليس مجرد نفي لعلاقة الوحدة الموجبة بينهما.

يتلاءم كل شيء مع الآخر، وليس هنالك شعور بضرورة إعادة تنظيم بعض الأمور غير المنظمة، وحسب نظرية الاتزان يكون لكل شخص ميل لإدراك الأشياء الجيدة فقط عن أصدقائه، والأشياء السيئة فقط عن أعدائه. غير أن الشخص الذي يتطرف في هذا الميل بحيث يكون أحادي النظرة للأشياء، يكون ممن يسمون بأصحاب العقلية المغلقة، فالحقيقة قبل كل شيء ليست بهذه البساطة، إذ يناقش هايدر من جهة أخرى فكرة أن جميعنا لديه الميل نحو إدراك العلاقات المتوازنة. ولقد دارت مناقشات هايدر في الاتزان أولاً عن العلاقة الثنائية، وثانياً عن العلاقة الثلاثية.

الاتزان بين الثنائيات

تشمل العلاقة الثنائية إما علاقة (ش) مع (س)، أو علاقة (ش) مع (أ). ويعتبر ثنائي (ش) مع (س) متوازناً إذا كانت كل من علاقات المشاعر وعلاقات الوحدة إيجابية أو كلاهما سلبية. وباستخدام الرمز نقول (ش.ع.س + ش.و.س) أو (ش.ل.ع.س + ش.ل.و.س). تؤدي إلى الاتزان، أو إذا كان (ش) يكره (س) ويتجنب لقاءه يحدث التوازن.

والثنائي الذي يضم (ش) و (أ) مثل الثنائي الذي يضم (ش) و (س)، يكون متوازناً إذا كانت لكل من علاقات الوحدة والتعاطف الإشارة الجبرية نفسها. بالإضافة إلى ذلك فإن الثنائي (ش)، (أ) يكون متوازناً إذا تم إدراك (أ) باعتباره يبادل (ش) مشاعر التعاطف. وإذا كان لدينا (ش.ل.ع.أ و أ.ل.ع.ش). فتكون العلاقة متوازنة، ويعني ما سبق أنه إذا كان (ش) يحب (أ) ويدرك في الوقت نفسه أن (أ) يحبه، أو إذا كان (ش) يكره (أ) ويدرك أن (أ) يكرهه يحدث التوازن.

وثمة أمثلة أخرى للعلاقة الثنائية بين (ش) و (أ): إذا كان (ش) يحب (أ) و (أ) يحب (ش)، وإذا كان (ش) يكره (أ) و (ش) لا يكره (أ)، وإذا كان (ش) يحب (أ)، و (ش) يتعامل مع (أ)، وإذا كان (ش) يكره (أ) و (ش) يتجنب التعامل مع (أ). وتعني نظرية التوازن أنه إذا كان (ش) يدرك نفسه باعتباره شبيهاً بـ (أ) فلا بد أن ينجذب نحو (أ).

لكن كيف نفسر - والحالة كهذه - المثل القائل (لا محبة إلا بعد عداوة)^(١١) يقول هايدر إن الأضداد ليست كلها تتجاذب، لكن إذا تجاذبت هذه الأضداد فذلك يكون بسبب علاقة التكامل التي تسمح بإدراك أن ثمة هدفاً أو غرضاً يشتركان فيه، فعلى سبيل المثال نجد أن في علاقة السادية المازوخية يكون التكامل هو وسيلة الحصول على الهدف المشترك، هذا التكامل هو الذي يؤدي إلى مشاعر الوحدة، وعلى ذلك فإن التضاد^(١٢) أو عدم تشابه (ش) مع (أ) إذا كان متكاملاً بطبعه، ينتج عنه تجاذب حسب النظرية.

تشير نظرية الاتزان أيضاً إلى أن الشخص (ش) إذا استمر لفترة في تقارب مع الآخر (أ)، فإذا كان (ش) يتفاعل مع (أ) فسوف ينجذب (ش) إلى (أ) ومرة أخرى نحن نواجه بالمثل الشائع المضاد والقائل (إن زيادة المعرفة للشخص تؤدي إلى زوال الاحترام).

يشير هايدر إلى أن التفاعل سيؤدي إلى تكوين مشاعر موجبة فقط إذا لم يكن قدر الاختلاف كبيراً جداً في الاتجاهات، فإذا كانت درجة عدم التشابه متوسطة، فسيؤدي التفاعل إلى زيادة الجاذبية، أما إذا زادت درجة عدم التشابه فسيؤدي ذلك إلى ظهور العداوة. وسوف نستعرض البحوث في أثر التقارب والتشابه في الفصل التاسع عن التجاذب بين الأشخاص.

الاتزان في الثلاثي

يرى هايدر أن العلاقة الثلاثية (ش)، (أ)، (س) تكون متوازنة إذا كانت الإشارات الثلاث لهذه العلاقة موجبة، أو إذا كانت اثنتان من هذه الإشارات سالبة

(١١) المثل في النص الأجنبي هو (الأضداد تتجاذب) وقد وجدت أن هذا المثل يقترب في مضمونه من المعنى أكثر من الترجمة الحرفية له. (المترجم).

(١٢) تعني الكلمة الأضداد أو المتقابلات Opposites، وبرغم أن المتقابلات أقرب إلى المعنى إلا أن استخدامها سيؤدي إلى صعوبة في صياغة العبارات وبالتالي فهم القاريء لها. (المترجم).

وواحدة موجبة، فإذا كان (ش) يحب (أ) ويحب (س) ويدرك أن (أ) يحب (س) يكون النسق متزنا، وإذا كان (ش) يحب (أ) ويكره (س) ويدرك أن (أ) يكره (س) يكون النسق أيضا متوازنا.

ويرى هايدر أن الثلاثي الذي يتضمن ثلاثة أشخاص (ش)، (أ)، (ث) سيكون متوازنا إذا كانت جميع علاقات التعاطف موجبة، وتنشأ المشكلات حينما لا يكون هذا الثلاثي من الجنس نفسه، وعلى سبيل المثال إذا وقع اثنان من الأصدقاء (ش) و(أ) في حب فتاة واحدة (ث)، فسيصاب هذا الثلاثي أو المثلث بعدم اتزان، والمشكلة هنا كما يناقشها هايدر هي في عدم التوازن الممكن في الثنائي المتكون من (ش)، (ث) يعني أن (ش) يجب أن يدرك (ث) باعتبارها تبادل علاقة المشاعر الموجبة نفسها، فإذا وقعت الفتاة في حب منافس (ش) وهو (أ) فستكون هناك إمكانية عالية أمامها للتوقف عن مبادلة (ش) المشاعر الموجبة، وسيكون (ش) في هذه الحالة طرفا في علاقات ثنائية غير متوازنة، وهذه العلاقة تكون بسبب عدم التوازن المتوقع في الثنائي الذي يخلق الطرف الثالث له حالة من عدم الراحة.

يشير هايدر (١٩٥٨ ص ٢٠٣) إلى أن الثلاثي ذا الإشارات الثلاث السالبة يكون غامضا إلى حد ما، ولا يجزم هايدر بأن الثلاثي إذا كانت جميع إشارات سالبة يكون متوازنا أو غير ذلك، لكنه يقول إنه إذا كان (ش) يدرك أنه يتفق مع (أ) في اتجاههما السالب أو مشاعرهما السالبة نحو (س)، فإن ذلك يؤدي إلى علاقات وحدة موجبة فيما بينهما. وبالإضافة إلى أنه نظرا لأن (ش) و(أ)، يؤديان إلى (ش.ع.أ). فإن العلاقة الثلاثية ذات الإشارات الثلاث السالبة سوف تنفصل إلى نسق متوازن من علاقة واحدة موجبة واثنين سالبين.

إذا نظرنا إلى حقيقة أن النسق الثلاثي المكوّن من ثلاث علاقات سالبة يكون غير ثابت، فهناك سبب يدعونا لاعتبار هذا النظام غير متوازن أيضا، فلقد اتجه الباحثون اللاحقون مثل كارتررايت - هاراي (١٩٥٦) إلى اعتبار أن النسق من ثلاث

علاقات سالبة غير متوازن، ومع هذا التعديل البسيط في صياغة هايدر أصبح من الممكن وضع قاعدة بسيطة لتحديد توازن أو عدم توازن الثلاثي، هذه القاعدة هي ضرب الإشارات الثلاث فإذا كانت النتيجة موجبة كان النظام متوازنا، وإذا كانت سالبة كان النظام غير متوازن.

يعني ذلك أن الانساق ذات الأعداد الفردية للإشارات السالبة مثل $++-$ ، $-$ تكون غير متوازنة، والانساق ذات الأعداد الزوجية من الإشارات السالبة تكون متوازنة مثل $+++$ ، $++-$ ، $-$ ، (والرمز $+$ يكون صالحا للوصف الموجب لعلاقات المشاعر أو علاقات الوحدة، ومثله الرمز $-$) يكون صالحا للوصف علاقات الوحدة أو علاقات المشاعر السالبة).

حل عدم الاتزان

حينما يقع الثنائي أو الثلاثي غير المتوازن في حالة توتر، يظهر ميل لإيجاد تغييرات تعيد حالة الاتزان، ويصف هايدر التغييرات المؤدية إلى حل عدم التوازن بمناقشة حالة ثلاثي تربطه علاقة مشاعر موجبة واحدة. وعلاقة مشاعر سالبة واحدة، وعلاقة وحدة موجبة واحدة (كأن يكون (ش) يحب (أ) الذي قام بتصرف (س) لا يوافق عليه (ش)، يمكن استعادة التوازن بتغيير أي من علاقات المشاعر، حيث يمكن لـ (ش) أن يكره (أ)، أو أن يوافق على ما فعله (س) (١٣).

كما يمكن استعادة التوازن أيضا بتغيير علاقة الوحدة، وعلى ذلك يقرر (ش) أن (أ) غير مسئول عما فعله (س). وأخيرا قد يميز (ش) بين تصرفات (أ) فيقول إن من المعروف أن (أ) له تصرفات ممتازة وأخرى مشينة.

لقد كان السيء في (أ) والذي يرفضه (ش) هو بسبب حدوث هذه التصرفات (س)، أما الجيد في (أ) الذي يحبه (ش) فلم يكن مسئولا عن التصرفات المشينة التي

(١٣) (س) هو الفعل الذي قام به (أ) ولم يوافق عليه (ش). (المترجم)

صدرت عن (أ)، وهذا التمييز يخلق بدوره نوعين من الثلاثيات المنفصلة، وكلا الثلاثين متوازن، ويعتمد مدى نجاح هذه الطريقة في حل عدم التوازن على درجة التمايز في أفعال (أ) بما يصنع منها نوعين منفصلين من التصرفات، وفي الحقيقة فإنها تدركان باعتبارهما غير مترابطتين.

إن التجزئة بين سلوكيات (أ) (الشخص الآخر) هو أمر صعب جدا، إلا في حالات ازدواج الشخصية مثل جيكل وهاید، إذ يُنظر إلى الناس باعتبار أن لديهم درجة عالية من الوحدة، إلا أنه يمكننا التمييز بين عناصر الشيء (س) حيث يكون ذلك ملائما، حتى ولو اقتضى الأمر اللجوء إلى بعض التفكير الابتكاري، فمثلا إذا كان (ش) وصديقه (أ) يختلفان في تقديرهما للمساعدات الخارجية (س)، فيمكن أن يكتشفا طريقة للتمييز بين أنواع هذه المساعدات (أنواع س) حيث يميزان بين المساعدات الاقتصادية والمساعدات العسكرية، ويؤدي هذا التقسيم إلى الاتفاق بين الشخصين، حيث يمكن أن يتفقا معا على المساعدات الاقتصادية ويعترضوا معا على المساعدات العسكرية.

نظرية روزنبرج في الاتساق المعرفي - الوجداني

تعد نظرية روزنبرج (١٩٥٦، ١٩٦٠) في الاتساق المعرفي - الوجداني تطبيقا لمبادئ هايدر في مشكلات بناء الاتجاهات وتغييرها.

تعريف الاتجاه

أكثر التعريفات شيوعا للاتجاه هو القائل بأنه «شعور مع / أو ضد شيء ملموس أو مجرد». وحسب هذا المفهوم فالطبيب الذي يحمل شعورا سلبيا تجاه موضوع وليكن التأمين الصحي يكون ذا اتجاه سالب نحو التأمين الصحي، وفيما يرى روزنبرج أن الاختصار على هذا التعريف للاتجاه يقودنا إلى منتصف الطريق في فهم طبيعة الاتجاهات، فبالإضافة إلى الشعور على نحو معين تجاه التأمين الصحي، نجد لهذا الطبيب اعتقادات معينة حول الموضوع نفسه، فقد يعتقد مثلا أن ذلك الإجراء سوف

يقلل من شأن مهنة الطب، ويتدخل في الحرية المهنية، ويرى روزنبرج بناء على ذلك أن من المفضل النظر إلى الاتجاهات باعتبارها تجمع بين مكونات معرفية (المعتقدات) ووجدانية (المشاعر).

وكانت المكونات المعرفية ذات الأهمية الخاصة في نظر روزنبرج هي علاقات السببية، وعلى سبيل المثال نجد كلمات مثل أن يتدخل في، تخرج - تضر - تقلل - تسهل - تساعد، تزيد وهكذا.

ويصور روزنبرج الاتجاهات باعتبارها مشاعر نحو موضوعات مثل التأمين الصحي^(١٤)، التي يعتقد أنها ذات ارتباط سببي بموضوعات أخرى ذات دلالة عاطفية مثل الحرية المهنية.

وبمصطلحات هايدر فإن المعارف السببية هي نمط خاص من علاقات الوحدة واتفاقا مع ما ضربه هايدر من أمثلة يقسم روزنبرج المعارف السببية^(١٥) إلى نوعين: موجبة مثل (يسهل، يعاون) وسلبية مثل (يتدخل في - يضر).

بناء الاتجاه والتوازن

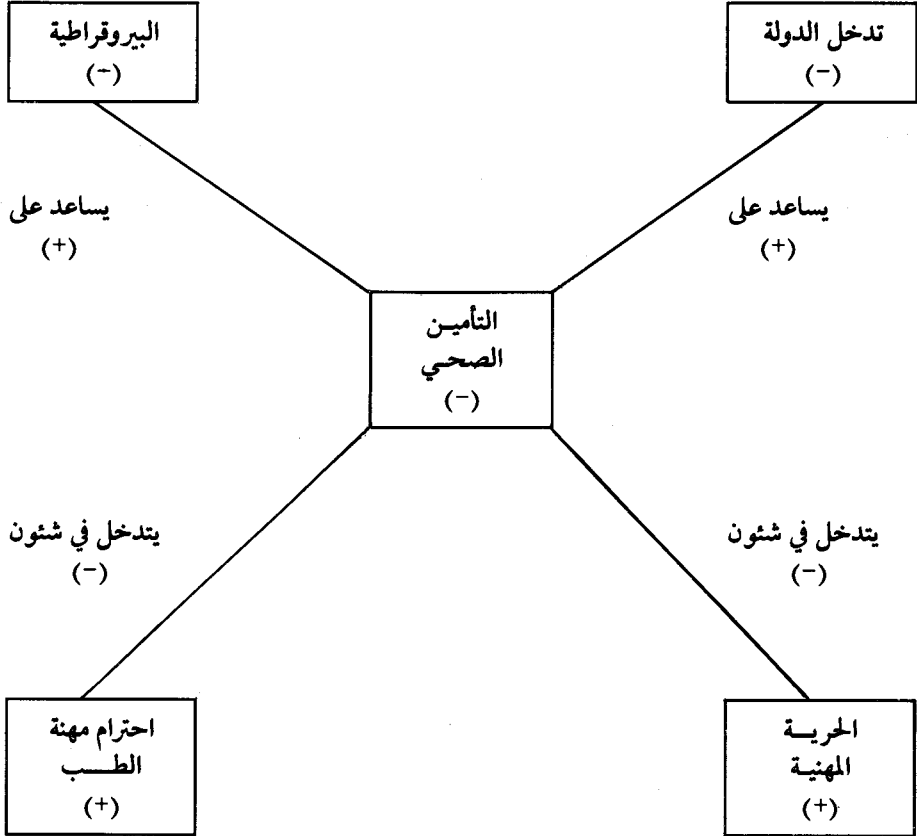
فيما يرى روزنبرج فلاتجاهات بناء سيكولوجي، والبناء السيكلوجي هو مجموعة من العلاقات العاطفية بين المكونات، مما يؤدي إلى تغير في أحد المكونات نتيجة تغير مكون آخر.

فالتغير في المكون المعرفي قد يؤدي إلى التغير في المكون الوجداني والعكس صحيح، فمثلا إذا تغيرت مشاعر الطبيب نحو التأمين الصحي من السالبة إلى

(١٤) التأمين الصحي (تأمين الطب) Socialized medicine

(١٥) المعارف السببية Causal cognitions

الموجبة، فسوف يجد نفسه وقد تغيرت مشاعره نحو الشيء عينه. ويوضح الشكل رقم (١ - ١) نموذجاً لبناء الاتجاهات، حيث ينظر إلى التأمين الصحي المكروه باعتباره مؤدياً إلى البيروقراطية الكريهة، وإلى التدخل الزائد من جانب الدولة في مهنة الطب، كما ينظر إلى الموضوع نفسه باعتباره تدخلاً في مهنة الطب المحترمة وفي الحرية المهنية المحبوبة، ويتضمن هذا الاتجاه أربعة روابط معرفية، وعلى سبيل المثال: التأمين الصحي (-) يسهل (+) البيروقراطية (-) والرابطة المعرفية تعني ببساطة موضوعين ذوي أهمية وجدانية يربطهما ببعضهما البعض اعتقاد أو معرفة. ونلاحظ أن ضرب الإشارات الأربع يؤدي إلى نتيجة موجبة وهذا يعني أن البناء الداخلي للاتجاه متسق أو متوازن.



شكل ١ - ١. بناء أحد الاتجاهات

ويتصور روزنبرج بناء الاتجاه باعتباره نسقا متوازنا^(١٦) ويقوم هذا النسق بالكفاح للمحافظة على الاتساق بين المكونات المترابطة، وحينما يؤدي التغير في أحد المكونات إلى فقدان هذا الاتساق بها لا يمكن للفرد احتمالها، يظهر نشاط لإعادة تنظيم هذه المكونات، وقد يأخذ هذا النشاط واحدا من أربعة أشكال. أولا: قد يرفض الفرد المعلومات التي أدت إلى فقدان الاتساق وذلك لاستعادة بناء الاتجاه في شكله القديم. ثانيا: يمكن أن يفتت البناء الداخلي للاتجاه أو تتمايز مكوناته، ومثال ذلك إذا واجهت الشخص معلومات قوية جدا عن أضرار التعليم، فقد يقسم بناء اتجاهاته بتقرير أن أنواع التعليم تختلف، فبعضها ضار والآخر مفيد. ثالثا: إن التغير المعرفي في بناء الاتجاه يمكن أن يؤدي بدوره إلى تغير وجداني، فمثلا لو اقتنع الطبيب أن التأمين الصحي سيساعد على أداء مهنة الطب بصورة أفضل، فسيؤدي به هذا التغير إلى تغير وجداني من الوجهة السالبة إلى الوجهة الموجبة. رابعا: قد يؤدي التغير الوجداني في بناء الاتجاه بدوره إلى تغير معرفي فمثلا إذا تغيرت مشاعر الطبيب نحو التأمين الصحي من الوجهة السالبة إلى الوجهة الموجبة، فقد يمجد نفسه لا يعتقد في أن التأمين الصحي سيؤدي إلى التدخل في مهنة الطب، بل وقد يعتقد أن ذلك يساعد على حسن أداء الطبيب لمهنته.

المعادلات الرياضية

بسبب ميل بناء الاتجاه للمحافظة على ثبات توازنه، فمن الممكن أن نطبق معادلة رياضية للتنبؤ بالاتجاه الوجداني المتقبل - أو - الرفض لموضوع الاتجاه على أساس معرفتنا بالاتجاه الوجداني للشخص نفسه نحو موضوعات لها الدلالة الوجدانية نفسها ويدركها الشخص باعتبارها ذات روابط سببية بها. فإذا عرفنا القيمة التي يضعها الطبيب على موضوعي الحرية المهنية ومهنة الطب، وللأثر المتصور للتأمين الصحي على هذه الموضوعات ذات الأهمية الوجدانية، فليس من المستغرب أن نتنبأ بمشاعر الطبيب مع أو ضد التأمين الصحي.

ويصل روزنبرج إلى معادلته الرياضية من خلال أربع خطوات نوضحها بالرجوع إلى الشكل ١-١ .

الأولى: تقدير الأشخاص للقيمة التي يرونها للموضوعات ذات الأهمية الوجدانية، ولنفترض أن هناك شخصا يجيب عن مقياس من ثلاث نقاط موجبة وثلاث سالبة، حيث يشير $3+$ إلى أن هذا الشيء مفضل جدا، و $3-$ إلى أن هذا الشيء مرفوض نهائيا. لنفترض أن هذا الشخص وضع للبيروقراطية $3-$ ولتحكم الدولة $3-$ ، ولقواعد ممارسة مهنة الطب $3+$ وللحرية المهنية $3+$.

ثانيا: يقوم الشخص بتقدير مدى ما يدركه من روابط سببية بين موضوعات الاتجاه، ولنفترض أن هذا الشخص باستخدام مقياس يتراوح بين $3+$ (يساعد جدا) إلى $3-$ (يتدخل جدا أو يعطل) كان يعتقد أن التأمين الصحي يساعد جدا ($3+$) على البيروقراطية، ويسهل جدا تحكم الدولة ($3+$)، ويعطل جدا قواعد ممارسة الطب ($3-$)، ويعطل جدا الحرية المهنية ($3-$).

ثالثا: تضرب كل قيمة يضعها الشخص $\times$ وزن كل رابطة، وعلى ذلك فالرابطة الخاصة بالتأمين الصحي، تساعد ($3+$) البيروقراطية ($3-$) تعني أننا نحصل على -9 . والرابطة التي تربط التأمين الصحي باعتباره يعطل جدا ($3-$) الممارسة المهنية للطب ($3+$) فسنحصل على ناتج ضرب $3- \times 3+ = -9$ وهكذا فلكل من الروابط الأربع سنحصل على -9 لدى هذا الشخص.

رابعا: تجمع نواتج القيمة مضروبة في علاقة السببية لجميع العلاقات للوصول إلى معادلة الشعور الموجب أو السالب نحو موضوع الاتجاه. وفي المثال السابق نجد أن جمع ($-9 - 9 - 9 - 9 = -36$)، ويكون حاصل الجمع لعدد من الأشخاص محكا للتنبؤ، أو للارتباط بالاتجاه نحو التأمين الصحي، وفي مثالنا السابق فإن (-36) تعني اتجاهها سالبا جدا نحو التأمين الصحي.

وجد روزنبرج (١٩٥٦) أنه باستخدام المعادلة الرياضية يمكنه التنبؤ بمشاعر التأييد أو المعارضة نحو موضوعات مثل الدعاية الشيوعية أو موضوع بناء مساكن للزواج بعيدة عن مساكن البيض. وحصل عدد من الباحثين مثل فشاين (١٩٦٣) على نتائج

مشابهة باستخدامهم لإجراءات شبيهة لما استخدمه روزنبرج، وكانت هذه النتائج دليلاً على الاتساق في بناء الاتجاه، حيث كان من المستحيل التوصل إلى التنبؤات السابقة ما لم يكن هذا البناء متسقاً.

سلسلتان في تغيير الاتجاه

ثمة عدد من البحوث التي أجريت لإثبات أن واحدة من السلسلتين تؤديان إلى تغيير الاتجاه، التغيير المعرفي الذي يتبعه تغير وجداني والتغير الوجداني الذي يتبعه تغير معرفي.

حاول كارلسون (١٩٥٦) إيضاح أن الشعور الوجداني السلبي نحو التكامل بين الزوج والبيض يمكن تغييره بالضغط على الأفراد لجعلهم يوافقون على السماح للزوج بالعيش إلى جوار البيض، ويساعد هذا الإجراء على اكتساب أربع قيم: ارتفاع المكانة الدولية لأمريكا بين الدول الأخرى، حماية قيم الملكية، الفرصة المتكافئة للنمو الشخصي واكتساب الحكمة والخبرة وسعة الأفق.

تم إجراء هذا التغيير على مرحلتين:

الأولى: كجزء من الواجبات المدرسية؛ كُلف الطلاب بكتابة موضوع يقوم على افتراض أن التكامل سوف يؤدي إلى تسهيل اكتساب القيم الأربع.

الثانية: تأكيد الرابطة السببية بين التكامل في القيم الأربع من خلال النقاش في الفصل والذي تولى تنظيمه أحد مساعدي المعجب.

لم تكن للمعجب علاقات أو اتصالات بالفصل الذي تم إجراء القياس القبلي عليه لقياس اتجاهاته نحو التكامل بين السود والبيض، واعتقاداته في العلاقات السببية.

تم القياس القبلي والبعدي بالطريقة نفسها لمجموعة ضابطة بدون تعريضها للمتغير التجريبي وأشارت النتائج كما هو متوقع إلى أن إجراء التغير أدى إلى تأثير على تقييم المفحوصين للتكامل وعلى قبول العلاقات السببية.

أصبحت الاتجاهات نحو التكامل أكثر إيجابية، وكذلك أصبح هناك قبول كبير للتكامل باعتباره يسهل تحقيق أربع قيم، فضلا عن ذلك ارتبط التغير لدى المبحوثين في الاتجاه نحو التكامل (تغير وجداني)، بالتغير في قبول الروابط السببية (تغير معرفي).

ويؤكد هذا الارتباط أن بعض التغير الوجداني على الأقل ينتج عن التغير المعرفي، أكثر مما ينتج عن الانصياع لقائد الجماعة مثلا، وتساند نتائج دي فستا- مرون (١٩٦٠) هذه الدراسة. ويذكر روزنبرج (١٩٦٠) دراسة اتفقت نتائجها مع نتائج الدراسات السابقة في أن التغير الوجداني يؤدي إلى تغير معرفي.

في البيئة الاجتماعية تنتج أكثر التغيرات الوجدانية عن التغير المعرفي، فالدعاية الإغرائية على سبيل المثال تهدف إلى التغير الوجداني عن طريق إيجاد التغير المعرفي أولا، ومثال ذلك الدعاية التي تحاول خلق اتجاه سلبي نحو بعض السياسيين بأن تبدأ في إقناع الذين تتصل بهم أن ذلك السياسي سوف يناهز بتنفيذ سياسة لا يفضلها الجمهور.

والآن كيف يمكن إيجاد تغير وجداني تجريبي بدون البدء بالتغير المعرفي؟ استخدم روزنبرج طريقة الإيحاء للمبحوثين بعد تنويمهم مغناطيسيا^(١٧)، إذ أوحى لهم المجرب أنه بعد إفاقتهم من التنويم سوف يشعرون شعورا مختلفا تجاه موضوع الاتجاه، وليكن الاتجاه نحو التأمين الصحي. تم قياس بناء العلاقات في الاتجاه الذي تم تنويم المبحوثين لأجله قبل إجراء التجربة وبعدها، وتلقت مجموعة ضابطة نفس القياس قبل وبعد التنويم.

أشارت النتائج إلى أن الإيحاء أثناء التنويم أدى إلى تغيرات وجدانية بالإضافة إلى تغيرات مصاحبة في الروابط السببية المدركة (تغير معرفي) والقيم. فإذا تغيرت

وجدانات (مشاعر) الشخص نحو التأمين الصحي كنتيجة للإيحاء بعد التنويم من السلب إلى الإيجاب، يرتبط هذا التغير بقبول أشمل لفكرة أن التأمين الصحي ينبع عن الإحساس بأهمية العدالة، وعن التقدير المتزايد لفكرة العدالة الاجتماعية.

ويُنظر إلى هذا النمط من النتائج باعتباره مؤشراً لحقيقة أن التغيرات الوجدانية تؤدي إلى تغيرات معرفية وهذه تؤدي إلى تغير وجداني أكبر، وكان موضع التغير الوجداني الأول هو موضوع الاتجاه، أما التغير الوجداني الثاني فكان في القيمة المرتبطة بهذا الاتجاه.

نظرية أوزجود - تاننبوم في الانسجام^(١٨)

الانسجام وعدم الانسجام

برغم أن نظرية أوزجود - تاننبوم (١٩٥٥) قد ظهرت مستقلة عن أعمال هايدر، فإنها تنتمي بمعنى أو بآخر إلى بحوث الاتزان.^(١٩)

والانسجام هو الاسم الذي اختاره أوزجود - تاننبوم للاتزان، وعلى سبيل المثال يظهر عدم الانسجام حينما يبدي مصدر ذو تقييم موجب ارتياحه أو قبوله لموضوع أو مفهوم غير محبب. فإذا كان لشخص تقدير خاص ومرتفع جداً لأحد أعضاء مجلس الشيوخ ثم سمع هذا العضو نفسه وهو يمتدح عصابات المافيا، فسيستج عدم الانسجام.

تأكيد الترابط والتفكك

كي يظهر الانسجام أو عدم الانسجام يجب ربط المصدر والمفهوم، أو بعبارة أكثر عمومية ما يشار إليه باعتباره موضوع الحكم بتأكيدات للترابط (مثل أحبه، أسايره،

(١٨) انسجام Congruity

(١٩) اتزان Balance

أمتدحه)، أو تأكيدات للتفكك (أكرهه، أتجنبه، أنتقده). وتأكيد الترابط ما هو إلا المشاعر الموجبة وعلاقات الوحدة الموجبة في مفهوم هايدر، وتأكيد التفكك ما هو إلا المشاعر السالبة وعلاقات الوحدة السالبة.

تغير الاتجاهات

عند حدوث عدم الانسجام الناتج عن تأكيد الترابط بين موضوعين للحكم، تظهر الضغوط لاستعادة الانسجام، وتظهر هذه الضغوط في شكل تغير في تقييم الموضوعات المرتبطة، ففي المثال السابق سوف يُظهر الشخص ميلا لتخفيض تقديره لعضو مجلس الشيوخ، ويرفع من تقديره لعصابات المافيا.

وبعد حدوث التغيرات يعود الشخص إلى الانسجام أو التوازن، وليس ضروريا أن تحدث التغيرات نفسها في موضوعي الأحكام، فموضوع الحكم الذي كان تقديره متطرفا بالسلب أو الإيجاب سوف يتغير بدرجة أقل من موضوع الحكم الذي لم يقيم بدرجة متطرفة.

ونصوغ المعنى بصورة مختلفة قليلا، فالتغيرات تحدث بعكس درجة التطرف في الأحكام، فإذا كان التطرف في الحكم على المافيا في الاتجاه السالب أكثر من التطرف بالحكم الموجب على عضو مجلس الشيوخ، فإن تقديره لهذا العضو سوف يتغير إلى حد أكبر من التغير في تقدير المافيا، أي أن هذا العضو سوف يخسر أكثر مما تكسبه المافيا.

المعادلات

كما يوضح العرض السابق، تختلف نظرية الانسجام عن نظرية هايدر في الاتزان، من حيث التنبؤ بدرجة التقييم، لا بالصورة الإجمالية لوجهة التغير وحسب. فقد وضع أوزجود تاننوم معادلات رياضية تحدد بدقة كمية التغير في الحكم على موضوعين للحكم من الضروري المحافظة على الانسجام بينهما، ففي حالة التأكيدات الترابطية تكون المعادلات كما يلي:

$$\text{غ ت ١} = \frac{\text{ط ح ٢}}{\text{ط ح ١} + \text{ط ح ٢}} \times (\text{ط ح ٢} - \text{ط ح ١}) \quad (١-١)$$

و

$$\text{غ ت ٢} = \frac{\text{ط ح ١}}{\text{ط ح ١} + \text{ط ح ٢}} \times (\text{ط ح ١} - \text{ط ح ٢}) \quad (٢-١)$$

حيث:

غ ت ١ هو التغير في الاتجاه نحو موضوع الحكم الأول
 و غ ت ٢ هو التغير في الاتجاه نحو موضوع الحكم الثاني
 و ط ح ١ هو درجة التطرف في موضوع الحكم الأول
 و ط ح ٢ هو درجة التطرف في موضوع الحكم الثاني
 وتستخدم معادلات مختلفة اختلافا بسيطا في حساب تأكيد التفكك وهي:

$$\text{غ ت ١} = \frac{\text{ط ح ١}}{\text{ط ح ١} + \text{ط ح ٢}} \times (-\text{ط ح ٢} - \text{ط ح ١}) \quad (٣-١)$$

$$\text{غ ت ٢} = \frac{\text{ط ح ٢}}{\text{ط ح ١} + \text{ط ح ٢}} \times (-\text{ط ح ١} - \text{ط ح ٢}) \quad (٤-١)$$

وتحدد درجات التطرف في الحكم بمتوسط التقديرات التي تعطي الموضوع الحكم على عدد من المعاني الفارقة^(٢٠)، ومقاييس المعاني الفارقة هي ببساطة مقاييس من سبع نقاط تتراوح بين قطبين من صفات متقابلة على كل طرف ومثال ذلك:

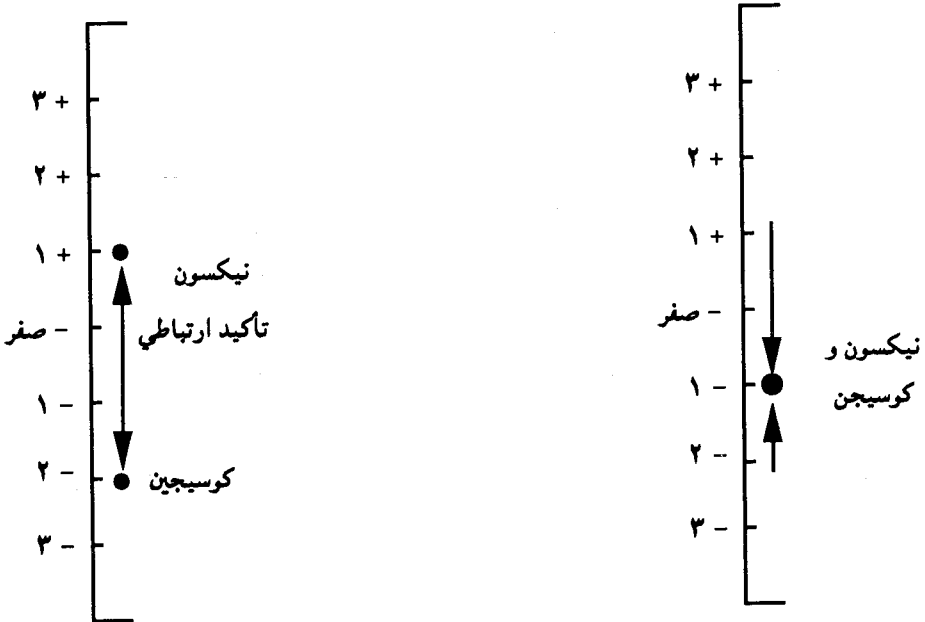
جيد - - - - - رديء

جميل - - - - - قبيح

نظيف - - - - - قذر

ويقوم المبحوثون بقراءة كل مقياس ووضع علامة حسب رأيه في الشخص المراد قياس الاتجاه نحوه، وتعطى الإجابات أوزان رقمية تتراوح ما بين $3+$ إلى $3-$ ويؤخذ متوسط التقديرات باعتباره معاملا لاتجاه الفرد نحو الموضوع، ونظرا لأن الدرجات الموجبة تعطى للصفات المحببة والدرجات السالبة تعطى للصفات غير المحببة، فإن الدرجة العالية الموجبة تعني اتجاهها موافقا نحو الموضوع والدرجة العالية السالبة تعني اتجاهها رافضا نحو الموضوع.

في المعادلات ١ - ١ إلى ١ - ٤ تشير درجة التطرف في موضوع معين إلى متوسط التقديرات التي يحددها الفرد في مقاييس تمايز المعاني. وثمة مثال يفترض أن نيكسون $(1+)$ يمتدح (علاقة تأكيد ارتباطي) كوسيجن $(2-)$ ، ويوضح الرسم شكل ١ - ٢ هذا الموقف:



شكل ١ - ٢

ويوضح هذا الرسم نيكسون باعتباره الموضوع الأول للحكم وكوسيجن باعتباره الموضوع الثاني للحكم، ويمكن أن نحل المعادلات ١ - ١، ١ - ٢ كما يلي:

$$\begin{aligned}
 & \text{درجة التغير في الاتجاه نحو الأول} = \frac{\text{ط ح } ٢}{(\text{ط ح } ٢) + (\text{ط ح } ١)} \times (\text{ط ح } ١ - \text{ط ح } ٢) \\
 & \text{(غ ت ١)} \\
 & ٢ - = [(١ +) - ٢ -] \times \frac{٢}{٢ + ١} = \\
 & \text{درجة التغير في الاتجاه نحو الثاني} = \frac{\text{ط ح } ١}{(\text{ط ح } ٢) + (\text{ط ح } ١)} \times (\text{ط ح } ٢ - \text{ط ح } ١) \\
 & \text{(غ ت ٢)} \\
 & ١ + = [(٢ -) - ١ +] \times \frac{١}{٢ + ١} =
 \end{aligned}$$

ونخسر نيكسون نقطتين بينما يكسب كوسيجن نقطة واحدة، وهكذا تصبح نقطة الانسجام في النقطة -١.

تصحيح المعادلة

أجرى أوزجود - تانبوم تصحيحين لمعادلة الانسجام، وكان التعديل الأول حول التأكيد الثابت^(٢١)، إذ يتصور الفكر الدارج أن موضوع التأكيد سوف يتغير أكثر من مصدر التأكيد، ونظرا لأن معادلات الانسجام السابقة لا تميز بين المصدر وموضوع التأكيد، فقد أضاف أوزجود - تانبوم التأكيد الثابت على التغير المتوقع في موضوع التأكيد أو في المفهوم، وهذه الكمية الثابتة هي $(\pm A)$ والتي تكون موجبة مع التأكيدات الموجبة وسالبة مع نظيراتها الثابتة، وقد قام أوزجود - تانبوم بتقديرها بطريقة عملية ووجدا أنها (١٧، ٠) في وحدات مقياس المعاني الفارقة ذي النقاط السبع.

أشار أوزجود - تانبوم إلى التصحيح الثاني باعتباره تصحيحا للشك^(٢٢) ووضعا هذا التصحيح للتعامل مع المواقف التي لا يصدق فيها المفحوص الروابط التأكيدية بين

(٢١) التأكيد الثابت Assertion constant

(٢٢) تصحيح الشك Correction for incredulity

موضوعين للحكم، وهذا الشك سوف يقلل من الحركة نحو الانسجام، ويعتقد أوزجود - تاننوم أن الشك من المحتمل ظهوره إذا كان عدم الانسجام كبيرا جدا، فمثلا إذا كانت الحالة أن عضو مجلس الشيوخ (+٣) يمتدح بريجينيف (-٣)، فيقوم أوزجود - تاننوم بتصحيح معادلات الانسجام وذلك لكي تقل كمية التغير المتوقع بزيادة عدم الانسجام، ونظرا لاعتماد هذا التصحيح على أساس الحدس^(٢٣) فلا يعني هنا شرحه.

البحوث

كان أول البحوث التي قامت على التنبؤ بالانسجام هو الذي أجراه أوزجود - تاننوم (١٩٥٥)، حيث قدما إلى المبحوثين نصوص قصص كتبت فعلا في الصحف، في إحدى هذه القصص قام عدد من المصادر (قادة عمال - جريدة شيكاغو تريبيون، السناتور روبرت تافت) بإصدار تأكيدات (واحد من عدد من المفاهيم مثل إباحة القمار، الفن التجريدي، تطوير البرامج الجامعية).

تم قياس اتجاهات المبحوثين قبل التجربة بخمسة أسابيع نحو كل من المصادر والمفاهيم، كما تم قياسها مباشرة بعد قراءة القصص الصحفية، وقد ساندت النتائج بوضوح التنبؤات المبنية على نظرية الانسجام، فقد كان الارتباط بين التغيرات الفعلية (القياس القبلي - البعدي) والتغيرات المتوقعة نتيجة تطبيق المعادلات السابقة +٩١،٠، أي أن الاتجاهات المتوقعة في التغير قد تم التوصل إليها عموما، لكن لم يحدث اتفاق بين التنبؤ بكمية التغير، والتغير الحادث فعلا حيث مالت المعادلات إلى التنبؤ بتغير أكبر مما حدث في الواقع.

أوضحت دراسات أخرى أن التوقعات القائمة على نظرية الانسجام قد تكون أقل ثقة مما توحى به نتائج دراسة أوزجود - تاننوم، فعلى سبيل المثال وجد كيريك

(١٩٥٩) أنه في بعض الأحوال يؤدي التأكيد الترابطي^(٢٤) بين موضوعين للأحكام على الجانب نفسه من طرف المقياس إلى التغير نحو مزيد من التطرف عما كان يظهر قبل الرابطة بينهما، ويسمى ذلك (بأثر الجمع) وهو يقف كنفقيض مباشر للتوقعات المبنية على نظرية الانسجام (برغم أنها ليست متناقضة مع نظرية الاتزان في عمومها)، فحسب نظرية الانسجام يؤدي التأكيد الترابطي بين موضوعين إيجابيين في أحكامهما إلى نوع من الميل للوسطية، أما مع الموضوعات الأكثر تطرفاً فتعطى أكثر من وزنها، وكلما زادت إيجابية الحكم على موضوع، قل قدر التغير فيه، لكن كلما قلت إيجابية الشيء زاد احتمال أن يكسب وزناً إيجابياً أكبر.

أوضح كيريك أن معادلات الانسجام تكون ذات صلاحية أكثر في التنبؤ حينما تكون العلاقات بين عناصر ذات صلة ببعضها البعض أكثر من تلك العناصر غير ذات الصلة. فمثلاً يعتبر كيريك أن مدير متحف للفن الحديث يكون ذا علاقة بالفن المجرد لكنه لا يكون مصدراً ذا علاقة بمفهوم مثل الحماية الجمركية للمنتجات الزراعية، ومع أن التنبؤات القائمة على نظرية الانسجام تكون صادقة فيما يتعلق بالثنائيات غير المتقاربة فإنها تكون ضعيفة فيما يتعلق بالتغير المصاحب لتغير في أحد أطرافها. وتميل البحوث الأمبيريقية لنظرية الانسجام إلى التركيز على التطبيقات العمومية وعلى تجاهل التفاصيل الرياضية لهذه النظرية، ويوضح ذلك دراسة لتاننوم تشملها القراءات التي في نهاية الفصل.

استعراض للنظريات الثلاث

الواضح أنه برغم الفروق في اللغة المستخدمة في نظرية هايدر للاتزان وروزنبرج في الاتساق المعرفي الوجداني، وأوجود تاننوم في الانسجام فهي جميعاً تفترض الميل الأساسي نفسه نحو التخلص من حالة عدم الاتساق في المشاعر بين الموضوعات المترابطة، وتفترض كل النظريات أن الروابط بين الموضوع ذي التقسيم الإيجابي، والآخر

ذي التقييم السلبي تؤدي إلى عدم الاتساق وأن الروابط الإيجابية بين موضوعين ذوي تقييم إيجابي تؤدي إلى الاتساق.

لنفترض أن (ش) يدرك أن (أ) يكتب كتابا (س)، ففي لغة الاتزان توجد علاقات وحدة موجبة بين الموضوعين، وفيما يرى هايدر أن الاتزان يوجد إذا كان (ش) يحب (أ) و(س)، (توجد بينهم علاقة مشاعر إيجابية)، ومن ناحية أخرى يوجد عدم الاتزان إذا كان (ش) يحب (أ) ويكره (س).

ومن وجهة نظر أوزجود - تاننوم، إذا أدرك (ش) أن (أ) كتب (س) فإن هناك علاقة تأكيدية بين (أ) و(س)، ويوجد الانسجام إذا كان تقييم كل من (أ)، (س) على درجة واحدة من الإيجابية، (ويقوم بالتقييم شخص آخر وليكن (ش)).

من ناحية أخرى يظهر عدم الانسجام إذا كان تقييم (أ) إيجابيا، وتقييم (س) سلبيا، ولا يشير أوزجود وتاننوم بصورة واضحة إلى (ش) ولكنها، على ما يبدو، يفترضان وجوده في حالة رغبتها في تقدير درجة التطرف في التقييم.

فيما يرى روزنبرج فإن الشخص إذا أدرك أن (أ) كتب (س) فهناك معارف إيجابية بين (أ) و(س)، إذ تشير عبارة أن (أ) كتب (س) إلى وجود علاقة معرفية وهذه العلاقة هي واحدة من روابط عديدة يضمها بناء الاتجاه وترتبط بـ(س) أو (أ)، فإذا كان تقييم (أ) و(س) إيجابيا تكون الرابطة متسقة، وإذا كان تقييم (أ) سالبا و(س) موجبا فالرابطة بينهما غير متسقة.

ثمة فرق واضح بين نظرية الانسجام وكل من نظرية الاتزان ونظرية الاتساق المعرفي - الوجداني، فنظرية الانسجام لا تسمح بالتمايز باعتباره أحد الحلول الممكنة لحالة عدم الانسجام، ويظهر لنا من الملاحظة العابرة وكأن نظرية الانسجام تسمح بحل عدم الانسجام فقط من خلال تغيير التقييم الذي تم للموضوعات، وهذا في لغة

الاتزان هو تغير في الروابط العاطفية لـ (ش) مع (أ) و(س) ونظرا لأن أوزجود - تاننوم قد استعملا تصحيح الشك فقد كان لديهم نمط آخر لحل مشكلة عدم الانسجام . ففي لغة الاتزان تكون استجابة الشك مماثلة لعدم اعتقاد (ش) في المشاعر أو علاقات الوحدة بين (أ) و(س) .

وبالقدر الذي لا تكون فيه التغيرات في التقييم أو الشك أو عدم الشك النمط الوحيد في التخلص من عدم الانسجام يكون التمايز نمطا آخر بالغ التبسيط لهذه المعادلات .

تختلف صياغة هايدر لنظرية الاتزان عن كل من نظرية الاتساق المعرفي - الوجداني ونظرية الانسجام في أن علاقات المشاعر يتم تصنيفها بصورة إجمالية باعتبارها موجبة أو سالبة ، وليس هناك محاولة لتحديد درجة الإيجابية أو السلبية ، أما الاتجاه الكمي الذي اتخذته كل من روزنبرج وأوزجود - تاننوم فيسمح بإيجاد صياغات رياضية أكثر دقة ولكنها مختلفة نوعا .

تحتاج معادلات روزنبرج إلى ضرب ما تم الحصول عليه من مقياس كمي للمعارف التي لدى الشخص ، ضربها في موضوع ذي دلالة وجدانية داخل كل رابطة معرفية ، ويجمع الناتج من كل الروابط . ويمكن التنبؤ من خلال المجموع الذي حصلنا عليه بتقييم الشخص لموضوع اتجاه شائع في كل الروابط (ولا نقصد به موضوع الاتجاه القائم في مركز بناء الاتجاه) .

وتتطلب معادلات أوزجود - تاننوم من الموضوعين اللذين تربطهما رابطة معرفية واحدة أن يصلا إلى نقطة وسط فيما بينهما ، حيث يتم وزن كل موضوع حسب درجة التطرف في الاتجاه نحوه .

وبالرغم من أن المعادلات قد ظهرت أساسا للتعامل مع رابطة معرفية واحدة فقط فيمكن تعميم هذه المعادلات كي تطبق على أي عدد من الروابط كما يصيغها

روزنبرج، على ذلك يفترض روزنبرج أن طريقة الجمع هي القاعدة الملائمة للربط بين الموضوعات، بينما يفترض أوزجود - تاننبوم أن استخراج المتوسط هو القاعدة الملائمة .

أخيرا هناك فرق في التفاصيل الرياضية لنظرية الانسجام، ونظرية الاتساق المعرفي الوجداني، ويعود هذا الفرق إلى كيفية معالجة المعارف الرابطة أو التأكيدية، إذ يستعمل روزنبرج الدرجة المقاسة للمعارف الموجبة أو السالبة في كل رابطة، أما أوزجود تاننبوم فهما يصفان الأمور ببساطة، مثل المعارف (التأكيدات) كموجب (أي مترابط) أو كسالب (كمتفكك) ويغيرون في معادلاتهم وفقا لذلك .

قراءات

التغير الشامل في الاتجاه عن طريق مبدأ الانسجام^(١)

تأليف: بيرسي هـ. تاننوم

تم تحديد أربعة روابط ذات مصدر واحد، ومفهومين، والمصدر كان للمفهومين، للمفهوم الأول ضد الثاني، وضد الأول ومع الثاني، وضدهما معا.

ولقد تم تغيير الاتجاه نحو المفهوم الأول بعد ذلك، في اتجاه إيجابي وسليبي، بدون إشارة الى المصدر أو الى المفهوم الثاني. وكان المنطق في ذلك أن مبدأ الانسجام^(٢) الذي أدى إلى تغيير المفهوم الأول سوف يؤثر على الاتجاه نحو المصدر (كما حدث في دراسة سبقت هذه الدراسة) وأن هذا التغير في المصدر سوف يؤدي الى تعديل ملائم في المفهوم الثاني، وأظهرت النتائج تأكيداً مرتفعاً للتوقعات النظرية، حيث اتضح التغير في المفهوم الثاني والنتائج عن التغير في المصدر اتضاحاً أكبر من أي تأثير مباشر من المفهوم الأول إلى المفهوم الثاني.

إذا حدث تعديل في الاتجاه نحو واحد من موضوعين يرتبطان برابطة معرفية، نتج عن ذلك في الغالب تغير في الاتجاه نحو الموضوع الآخر وذلك للمحافظة على الاتساق المعرفي.

ص ص

(١) مقتبسة من مجلة الشخصية وعلم النفس الاجتماعي، مج ٣، ١٩٦٦، ص ص ٤٩٣ - ٤٩٩ - انتهاء الباحثين: جامعة وسكونسن، دعمت هذا البحث منحة مقدمة من المؤسسة الوطنية للعلوم، وقد ساعدنا جيرارد ليدك في جمع البيانات وتحليلها إحصائياً - تم الاقتباس بناء على إذن من الجمعية النفسية الأمريكية، التغير الشامل في الاتجاه Generalization of attitude change

(٢) مبدأ الانسجام Principle of congruity

وثمة مثال على الظواهر التي تركز على النظرية العامة للاتساق يظهر في تطبيق مبدأ الانسجام، حيث أدى توجيه رسالة دعائية تستهدف مفهوماً أو موضوعاً معيناً، إلى تغيرات في الاتجاه نحو المصدر بصورة أوضح، في توسعة حديثة لنمط الانسجام كي تشمل موقفاً يتضمن عمليتين معرفيتين رئيسيتين - الأولى هي إيجاد علاقة تقييمية بين المصدر والمفهوم، (والثانية تغيير الاتجاه نحو المفهوم، ويتم إحداث هاتين العمليتين بصورة مستقلة (تانبوم - جنجل ١٩٦٦).

تم إيجاد ثلاثة روابط مختلفة بين مصدر ومفهوم، وكل مصدر يكون مع مفهوم وضد آخر، أما الثالث فكان محايداً. في رسالة إضافية، تم تعديل المفهوم في كل من الاتجاه الموجب والاتجاه السالب، ولكن دون إشارة إلى المصدر الأصلي، وكانت التغيرات النسبية الناتجة في الاتجاه نحو المصدر مسيطرة للتنبؤات النظرية، أما تقييم المصادر فقد تغير في اتجاه يهدف لإيجاد علاقة منسجمة مع ذلك المفهوم الذي تغير.

وثمة توسعة أخرى لمبدأ الانسجام باعتباره نموذجاً عاماً في الدعاية على وشك الظهور، فإذا أدى تغير في الاتجاه نحو المصدر إلى تغير الاتجاه نحو مفهوم يعد مرتبطاً به، فسوف تتأثر المفاهيم الأخرى التي ترتبط بالمصدر أيضاً، ويعني ذلك أن مصدراً معيناً قد يرتبط بعدد من المفاهيم المختلفة وتشكل كل واحدة من هذه الروابط علاقة معرفية خاصة بها. ويكون التغير في واحد من هذه المفاهيم مؤثراً على مصدر الاتجاه لأنه يؤدي إلى عدم الانسجام في إحدى هذه العلاقات، إلا أن التغير في المصدر يؤدي إلى عدم انسجام جديد في واحد أو أكثر من المفاهيم الأخرى وفي الاتجاه الذي سيحدث التغير فيه بسبب اختلال في الانسجام.

وبهذه الطريقة يمكن تعميم التغير في الاتجاه من مفهوم إلى آخر عن طريق روابطها الأساسية بمصدر مشترك، وفي غياب أية رابطة مباشرة بين المفهومين عنيهما.

صممت التجربة الحالية لبحث هذه الظاهرة على أساس التنبؤات القائمة على مبدأ الانسجام، فتم إيجاد روابط مختلفة بين مصدر معين ومفهومين مختلفين، وبعد

ذلك تم تغيير الاتجاه نحو أحد المفاهيم، سواء في اتجاه سالب أم اتجاه موجب، وهذا سوف يؤدي إلى تغير مرغوب أو غير مرغوب في الاتجاه نحو المصدر، وطبقاً لتوقعات نظرية الانسجام، سيؤدي هذا التغير في الاتجاه نحو المصدر بدوره إلى التأثير في الاتجاه نحو المفهوم الثاني، وذلك أيضاً وفق تنبؤات نظرية الانسجام، وهكذا يشمل التصميم التجريبي ثلاثة متغيرات من مصدر^(٣) ومفهومين^(٤).

كانت طبيعة الرابطة التقييمية بين المصدر والمفهوم الأول، وكانت وجهة التغير في الاتجاه نحو المفهوم الأول، وطبيعة الرابطة التقييمية بين المصدر والمفهوم الثاني.

الطريقة^(٥)

كان مجموع الباحثين^(٦) ٢١٨ من طلاب المدارس الثانوية الذكور المشتركين في معسكر للتدريب العسكري الصيفي كمرشحين للجيش وتراوحت أعمارهم بين ١٦ و١٨ عاماً، شاركوا في التجربة كجزء من سلسلة اختبارات تُجرى عليهم أثناء وجودهم في هذا المعسكر، وبسبب عدم المشاركة الكاملة، فقد سجلت نتائج ٢٠٠ منهم فقط.

الإجراء^(٧)

استخدمت في هذه الدراسة موضوعات شبيهة بما استخدمته دراسة سابقة أجراها تاننبوم وجنجل (١٩٦٦)، وعلى أساس القياسات السابقة على الطلاب الجامعيين، تم اختيار اثنين من المفاهيم: آلات التعليم^(٨)، ونظرية سبنس في التعلم، أما المصدر فقد كان وهمياً مع أنه ظهر باعتباره ذا شعبية كبيرة، وهو البروفيسور والتر

(٣) المصدر (وهو القائل بالرسالة) Source

(٤) المفهوم (وهو موضوع الرسالة) Concept

(٥) الطريقة Method

(٦) الباحثون Subjects

(٧) الإجراء Procedure

(٨) آلات التعليم Teaching machines

صموئيل من جامعة كاليفورنيا، اختيرت هذه كموضوعات للاتجاه في الدراسة. ولقد كان المحك الرئيسي في اختيارها هو حيادها النسبي عن الاتجاهات التي قد يحملها أي شخص من قبل، وتباينها الصغير نسبياً.

بدأت الإجراءات بقياس الاتجاه نحو ثلاثة موضوعات كجزء من استبانة عامة عن الاتجاهات ولقياس القدرة على إصدار الأحكام على المعنى النزوعي، وتم إخفاء موضوعات التجربة بين مجموعة من عشرين مفهوماً مختلفاً، وبعد مرور أسبوع اجتمع المبحوثون، وتم تقسيمهم إلى أربع مجموعات على أساس الروابط بين المصدر والمفهوم، في إحدى الجماعات كان المصدر يؤيد كلاً من آلات التعليم^(٩) ونظرية سبنس في التعلم (م.م). وفي جماعة ثانية كان المصدر يؤيد آلات التعليم، ولكنه لا يؤيد نظرية سبنس (م.س) وللجماعة الثالثة كان المصدر رافضاً لآلات التعليم ولكن مؤيداً لنظرية سبنس (م.س.م) بينما كان في الرابعة ضد كلا المفهومين (س.س.س)^(١٠).

بعد ذلك قام كل الأفراد بإجراء عمل مستقل تماماً عن موضوع التجربة وهو الإجابة عن أسئلة اختبار تفهم الموضوع لمدة نصف ساعة تقريباً. بعد هذه الفترة من النشاط غير ذي العلاقة بالموضوع، عرض على الأفراد رسالة دعائية عن الآلات المعينة للتعليم غير أن نصف الأفراد في كل ظرف رابط تلقوا صورة إيجابية من هذه الرسالة الإعلامية تهدف إلى تعضيد الاتجاه نحو التعليم باستخدام الآلات. أما النصف الآخر فقد تعرضوا لهجوم على آلات التعليم، وتم قياس الاتجاه نحو المصدر والرابطين بعد الرسائل التجريبية التي تعرض لها الأفراد. هكذا كان التصميم الأساسي قبلي - بعدي 2×4 (روابط $\times$ ظروف تجريبية) وكان التصميم العاملي خلايا مستقلة (ن = ٢٥ في كل خلية).

(٩) لم يتضمن التصميم التجريبي الحالي الظروف المحايدة للروابط جزئياً لأنها لم تكن أساسية في اختبار التنبؤات الرئيسية، وجزئياً لأن نتائج دراسة تاننوم وجنجل أشارت إلى إمكانية تشويه هذه الظروف المحايدة للنتائج حين تعميمها.

(١٠) م.م تعني موجب - موجب، س.س تعني سالب - موجب، وهكذا. (المترجم)

الأدوات

الرسائل الرابطة^(١١): تم تأسيس الروابط المتعددة من خلال الرسائل وكانت مكونة من ٢٥٠ كلمة في كل منها وكانت هذه الرسائل تعرض حلقة دراسية وهمية عقدتها في عام ١٩٦٣ الجمعية السيكولوجية الأمريكية وكان موضوعها «طرق تربوية جديدة» ولزيادة الاهتمام فقد ادعت الرسائل أن الحلقة الدراسية عُدت واحدة من الندوات التي قلبت كثيراً من المفاهيم السائدة، وإن ما تضمنته من حوار كان خليقاً بالمتابعة.

اقتصرت الرسائل على ذكر موقف البروفيسور صموئيل من آلات التعليم، أو موقفه من نظرية سبنس في التعليم بدون الإشارة إلى أي جانب آخر من جوانب الندوة، غير أن الرسائل قد ذكرت عدداً من الأفراد الآخرين مثل البروفيسور جورج ماكلاي من جامعة كورنيل باعتباره رئيساً للندوة.

كان الهدف الرئيسي لهذه الرسائل وضع المصدر مع كل من المفهومين وحسب ذلك يكون المطلوب هو حد أدنى من المعلومات عن كل من المفهومين أو بعض التفاصيل عن موقف المصدر.

لكي نقيم رابطة محبة مع آلات التعليم نقول الرسالة ببساطة :

«إن البروفيسور صموئيل من أكبر المؤيدين لاستخدام الوسائل والآلات التعليمية وقد مدح استخدام آلات التعليم باعتبارها أكبر الإسهامات ذات الفائدة التي توصلت إليها العلوم السلوكية في مجال التربية.

أما الصورة غير المحببة : فكانت في غالبيتها متطابقة في الكلمات بخلاف تغيير كلمة (مؤيد) إلى كلمة (معارض)، وكلمة (امتدح) إلى كلمة (هاجم) وكانت الإشارة المباشرة إلى أقوال صموئيل عن آلات التعليم في هذه الصورة باعتبارها (من أكثر التأثيرات إضراراً بالنظام التعليمي، وهي التي جلبت العار للعلوم السلوكية). وفي كلتا الحالتين تم تأسيس الرابطة مع المفهوم الثاني بعد الفقرة التي تحدثت عن آلات التعليم».

وكانت الصورة المحببة لنظرية سبنس عن التعليم هي ما يلي :
 في الوقت نفسه فقد عبر البروفيسور صموئيل عن نفسه باعتباره مؤيداً جداً
 لنظرية التعليم لسبنس ، وهو معروف باعتباره المؤيد الشجاع لهذه النظرية وقد قال عنها
 إنها أكثر التفسيرات التي قدمت عن عملية التعليم إقناعاً .

أما الروابط غير المحببة فكانت تشابه الرسالة الأخرى تماماً فيما عدا تعبير كلمات
 مثل (مؤيد لـ) بكلمة (معاد لـ) وكان النقل الحرفي لأقواله عن هذه النظرية باعتبارها
 «مجرد ملاحظة لا أساس لها من المنطق» .

تغيير الاتجاه نحو أحد المفاهيم

تم اختيار آلات التعليم باعتبارها المفهوم الذي سيتم تغيير الاتجاه نحوه، أما
 نظرية سبنس في التعليم فكانت المفهوم الثاني الذي سيتم تعميم الاتجاه عليه والذي
 سيتم قياس درجة التغيير فيه ، وذلك لأن عناصر آلات التعليم كانت متاحة بطبيعتها ،
 وتم إحداث كل من المعالجة الإيجابية والسالبة للاتجاه نحو آلات التعليم عن طريق
 رسائل إعلامية منقولة من تقرير إخباري لوكالة الأسوشيتيدبرس عنوانه (تقرير مفصل
 عن أدوات التعليم في الولايات المتحدة) وكانت هذه الرسالة شبيهة بتلك التي
 استخدمت في دراسة تاننوم وجنجل (١٩٦١) .

كانت المقالات بنفس الطول (حوالي ٤٧٥ كلمة) ومتشابهة جداً في صياغتها،
 وكانت كل واحدة من الرسائل تحدد موقفها من أدوات التعليم، وتأتي بأقوى ست
 حجج - مع حرية النقل من التقرير المزعوم لهذه الوكالة الصحفية من الأقوال والكلمات
 المؤيدة لوجهة نظرها وفي كلتا الرسالتين تمت الإشارة إلى الروابط بينها وبين المصدر .

قياس الاتجاه

تم استخدام أربعة مقاييس للمعاني الفارقة ضمن مجموعة من عشرة مقاييس
 لموضوعات أخرى بعيدة، وتم اختيار هذه الأربعة على أساس نتائج التحليل العاملي

للمادة الحالية باعتبارها أكثر المقاييس قدرة على تمثيل العامل التقييمي للموضوعات الخاصة للاتجاه، وتشمل هذه المقاييس الأربعة: جيد - رديء، لا قيمة له - له قيمة كبيرة، ناجح - فاشل، مهم - غير مهم.

وبصير حاصل جمع التقديرات الناتجة بعد تعديلها في اتجاه الاتساق بين مكونات الاتجاه، هو مقياس الاتجاه لكل من القياس القبلي والقياس البعدي والفرق بين القياسين القبلي والبعدي هو درجة المتغير المعتمد - أي تغير الاتجاه.

النتائج

تشتمل ديناميكية التعميم التي تم التسليم بها على ثلاث عمليات مرحلية فالاتجاه نحو أدوات التعليم يجب تغييره أولاً عن طريق إجراء تجريبي، وهذا سوف يؤثر على الاتجاه نحو المصدر حسب تنبؤات نظرية الاتساق، وبعد ذلك تبيء المرحلة الثالثة الحرجة وهي تغير المفهوم المعتمد - أي نظرية التعليم لسبنس، وسنعرض هذه المراحل في الفقرة التالية:

تغير الاتجاه نحو أدوات التعليم

كانت النية من توجيه الرسائل في البداية هي تغير الاتجاه نحو مفهوم أدوات التعليم في اتجاه مؤيد في الظرف التجريبي الموجب، وفي اتجاه معارض في الظرف التجريبي السالب.

ويوضح الجدول رقم ١ متوسط التغير في الدرجات في الظروف التجريبية المختلفة، وهو يوضح فروقاً عالية ودالة إحصائية بين الظرفين التجريبيين، وفي تحليل منفصل اتضح أن مستوى الدلالة الإحصائية بين المعالجات التجريبية عال جداً (احتمال الصدفة أقل من ٠.٠١، باستخدام اختبار الإشارة)^(١٢).

جدول ١ . متوسط التغير في الاتجاه نحو المفهوم التجريبي (أدوات التعلّم) ونتائج تحليل البيانات

ف	مجموع المربعات	درجة الحرية	المصدر	الروابط بين المصدر والمفهوم					التغير التجريبي في الاتجاه نحو الآلات التعليمية
				غير واضح	سالب	سالب	موجب	سالب	
-	٢٣,١٥	٣	بين الروابط	٨,٠٤+	١٧,١٦+	١٧,٣٢+	٩,١٢+	٨,٥٦+	موجب
**٢٦٨, ٢٨١٢, ١٣٦, ٨٢	١	بين التغيرات التجريبية	٧,٥٥- ب	٨,٢٤- ب	٧,٨٤- ب	٧,١٢- ب	٦,٩٦- ب	-	سالب
٥,٧٠	٣	التفاعل بين	-	-	-	-	-	-	غير واضح
٤٥,٢٤	١٩٢	الخلايا	-	-	-	-	-	-	غير واضح

** دال لأقل من ٠,٠٠١

أ ، ب : المتوسطات المتشابهة في الحرف (أ) ، أو الحرف (ب) .
لم يتضح بينها فروق دالة باستخدام اختبار نيومان كولر.

والنقص في وجود فروق دالة إحصائية بين الظروف الرابطة، مع النقص في الدلالة الإحصائية لتأثير التفاعل شيء متوقع في هذه المرحلة، ذلك لأن الظروف الرابطة سيكون لها علاقة ضعيفة بالتغير في مفهوم أدوات التعليم ذاته، وفعلها كان ثمة بعض التأثير الواضح للرسائل الرابطة: في الظرفين التجريبيين سالب موجب، سالب سالب، الذين اشتملا على عبارة سالبة حول مفهوم أدوات التعليم في الرسائل الرابطة الأولى، وهي لا تظهر تغيرا كبيرا في الظرف التجريبي الموجب كما تفعله في الظرف التجريبي الموجب الموجب والظرف التجريبي الموجب السالب للروابط.

وبالمثل فإن الظروف الأخيرة ليست سالبة بصورة واضحة في المعالجة التجريبية السالبة، وفي كل الأحوال فإن هذه الفروق تنقصها الدلالة الإحصائية.

التغير في الاتجاه نحو المصدر

هذه المرحلة المتوسطة في الدراسة الحالية تشابه ما ركزت عليه الدراسة السابقة لتانينوم وجنجل (١٩٦٦) وبالتالي فهما متشابهتان في التوقعات الناتجة عن نظرية الانسجام، ولتطبيق ما قلناه، على سبيل المثال، حينما توجد روابط موجبة بين المصدر وبين أدوات التعليم، وحينما تتغير أدوات التعليم بصورة سالبة، فستتوقع حدوث تغيرات سالبة في الاتجاه نحو المصدر للمحافظة على الانسجام.

وهذه الطريقة يتغير الاتجاه الإيجابي المحبذ للمصدر بصورة متوقعة في الظروف التجريبية (موجب - موجب، موجب - سالب)، لدى التحكم التجريبي الموجب، وفي الظروف التجريبية سالب - موجب، سالب - سالب في التحكم التجريبي السالب. وسنلاحظ أن التوقعات للتغير في الاتجاه نحو المصدر تكون بصورة مستقلة على أساس من روابطه مع ما تم تغييره أساسا في مفهوم أدوات التعليم، وهو مستقل في روابطه مع المفهوم الثاني الذي لم يتم تغييره.

ويشير الجدول رقم ٢ إلى أن التغيرات المختلفة في المصدر تحدث في الاتجاه المتوقع حيث يوجد تأثير دال للتفاعل لكن النتائج العامة لهذه التأثيرات غير دالة، ومن الواضح في

كلتا الحالتين أن ذلك يرجع إلى تعادل التأثيرات السالبة والموجبة والمؤدي إلى اختفاء تأثيرهما في الصف أو العمود، وهذه النتائج متطابقة مع نتائج الدراسة السابقة.

جدول ٢. التغير في متوسط الاتجاه نحو المصدر (بروفيسور صموئيل) ونتائج تحليل التباين

التحكم في مفهوم أدوات التعليم	الروابط بين السبب والنتيجة				هامشي (غير واضح الاتجاه)
	ج ج	ج س	س ج	س س	
موجب (ج)	٤,٩٦+ (أ)	٤,٧٢+ (أ)	٢,٥٢- (ب)	١,٠٥+ (ب)	
سالب (س)	٣,٩٦- (ب)	٣,٠٠- (ب)	٣,٧٦+ (أ)	٣,٣٢+ (أ)	٠,١٢+
هامشي (غير واضح الاتجاه)	٠,٥٠+	٠,٨٦+	٠,٦٢+	٠,١٨+	

المصدر	درجة الحرية	مجموع المربعات	قيمة ف
بين الروابط	٣	٤,٠٠	—
بين الظروف التجريبية	١	٥٢,٠٢	٢,٢٥
التفاعل	٣	٨٩١,١٧	
بين الخلايا	١٩٢	٢٢,١٤	*٤٠,٢٥

ملاحظات: فروق المتوسطات المكتوب بجوارها حروف متشابهة مثل (أ) أو (ب) لا تختلف اختلافاً دالاً إحصائياً وذلك عند مستوى دلالة ٠,٠٥ باستخدام اختبار نيومان - كولز.
* احتمال الخطأ أقل من ٠,٠٠١

التغيرات في المفهوم غير التجريبي (نظرية سبنس في التعليم)

عند حدوث المرحلتين الأوليتين في العمليات المفترضة كما نتوقع، يمكننا تحليل نتائج المتغير المعتمد. المتغيرات ذات الصلة بالمفهوم الذي نتحدث عنه الآن هي الاتجاه الجديد نحو المصدر حسب الظرف التجريبي، وطبيعة الرابطة بين هذا المصدر وبين المفهوم غير التجريبي. وحيث إن المصدر أصبح أكثر قبولاً فإن وجوده في مقابل مفهوم نظرية التعلم لسبنس يجب أن يؤدي إلى تغير في نظرية التعلم، في اتجاه سلبي إذا كانت الروابط بينهما سلبية، وفي اتجاه إيجابي إذا كانت الروابط بينهما إيجابية.

ومن ناحية أخرى فإذا تغير الاتجاه نحو المصدر في اتجاه غير مقبول فسيكون التغير في نظرية التعلم معاكساً للاتجاه نحو المصدر، ويعني ذلك أن تغيراً نحو القبول يحدث إذا كانت الرابطة بالمصدر سلبية، ويحدث التغير نحو الرفض حينما تكون الرابطة إيجابية، وبتطبيق مبدأ الانسجام على هذا المنوال، يمكننا التنبؤ بتغيرات نحو القبول لنظرية التعلم في الظروف، (موجب) موجب - موجب، (سالب) سالب - سالب، (موجب) سالب - سالب (١٣).

كما يمكننا التنبؤ بتغيرات نحو عدم القبول لنظرية التعلم في الظروف التجريبية (موجب) موجب سالب، (سالب) سالب سالب، (سالب) موجب موجب، (موجب) سالب موجب، ويتضح التغير النسبي في الاتجاه نحو نظرية التعلم في جدول رقم ٣ والذي يشير إلى أن كل التغيرات كانت في الاتجاه المتوقع، والخلايا الأربع التي يحدث فيها تغير إيجابي كانت متوقعة على أساس معادلات نظرية الانسجام، مع أن الفروق بينها لم تكن دالة إحصائياً.

وبالمثل فإن التغيرات السلبية المتوقعة، كانت بدون فروق إحصائية دالة بينها، غير أن الفروق بين الأزواج المتشابهة من التغيرات الموجبة والسالبة كانت دائماً دالة إحصائياً. وفي الحقيقة كان النقص الوحيد في الفروق الدالة هو في المقارنة بين أي زوج من المتوسطات الموجبة والسالبة، أي كان بين الحد الأدنى من التغير في الاتجاه الموجب (سالب) موجب سالب والحد الأدنى للاتجاه السالب (موجب) سالب - موجب. ولدى المقارنة بين مجموعتين في ظرف رابط وليكن (موجب - موجب موجب) مقابل (سالب - موجب موجب) . . . إلخ، سنجد تغيراً كما هو متوقع في الاتجاه المعاكس الذي يختلف بصورة دالة إحصائية من واحد إلى آخر.

(١٣) كلمة (موجب) أو (سالب) التي بين الأقواس تشير إلى التغير التجريبي للاتجاه نحو المفهوم (آلات التعليم) أما الكلمات التي تليها مثل موجب - موجب فتشير إلى الرابطة بين المصدر، والمفهوم.

جدول ٣. متوسط الاتجاه نحو المفهوم غير التجريبي (نظرية التعلم) ونتائج تحليل التباين

التحكم في مفهوم أدوات التعليم	الروابط بين السبب والنتيجة				هامشي (غير واضح الاتجاه)
	ج ج	ج س	س ج	س س	
موجب (ج)	٢,٨٤+ (أ)	١,٩٢- (ج)	٢,٧٦- (ب, ج)	١,٥٦+ (أ)	٠,٤٣+
سالب (س)	٢,٧٢+ (ب, أ)	٠,٦٠+ (أ, ب)	٢,١٢+ (ج)	٢,١٢- (ج)	٠,٦٣-
هامش (غير واضح الاتجاه)	٠,٠٦+	٠,٦٦-	٠,٦٨+	٠,٤٨-	

المصدر	درجة الحرية	مجموع المربعات	قيمة ف
بين الروابط	٣	١٨,٢٠	١,٤٨
بين الظروف	١	٥٦,١٨	*٤,٥٦
التفاعل	٣	٢٤٠,٤٥	**١٩,٥٢
بين الخلايا	١٩٢	١٢,٣٢	

ملاحظات: المتوسطات المميزة بحرف يعني لا تختلف اختلافا دالا إحصائيا فيما بينها عند مستوى

٠,٠٥ باستخدام اختبار نيومان كولز.

* احتمال الخطأ أقل من ٠,٠٥

** احتمال الخطأ أقل من ٠,٠٠١

مناقشة النتائج

الواضح أن النتائج تؤكد التنبؤات النظرية وهي هنا تزودنا بدليل على صحة النموذج النظري، ومن المهم ملاحظة أنه داخل مثل هذا النموذج يمكن إحداث التغير في المفهوم الثاني في اتجاه معاكس للتغير الحادث في المفهوم التجريبي الأول، وعلى ذلك يمكن للاتجاه نحو المصدر أن يتغير في اتجاه معاكس للمفهوم الأول، وحدث هذا في أمثلة أخرى حيث حدث فيها انتقال التقييم عن طريق وسيط خلال استخدام الشرطية التقليدية، فقد استخدم ستاتس، ستاتس، هيرد (١٩٣٩) نموذج التعميم السياقي، ووجدوا أن الرابطة المرتفعة التقييم بالكلمات ذات الإشارة قد انتشرت إلى الكلمات المشابهة لهذه الكلمات المثيرة. وفي الموضوع نفسه قام داي وناندا (١٩٦٣)

بدراسة على المثيرات الحسية السابقة على الارتباط الشرطي ، ووجدنا أن الارتباط بين كلمات مثل جيد - سيء وبين كلمات لا معنى لها أثرت على إصدار الأحكام على أسماء القبائل التي سبق أن ارتبطت في أذهانهم بالكلمات غير ذات المعنى .

في هذه الحالات كانت الأحكام على المثيرات المرتبطة شرطياً (أسماء القبائل) هي في الغالب نفس الأحكام على المثير غير الشرطي في الاتجاه وقد يكون في الدرجة أيضاً، كما تظهر في تقييم المثير غير الشرطي (مثل كلمات جيد - سيء) . ويمكن لمثل هذا النقل المباشر لتغير الاتجاه أن ينطبق على الموقف التجريبي الحالي، ويوحى لنا به التغير في الاتجاه نحو نظرية التعلم والنتائج عن التغير التجريبي في الاتجاه نحو مفهوم أدوات التعليم كما أشرنا في تحليل التباين في جدول ٣ . ويعني ذلك أنه حيث يوجد تغير موجب في أدوات التعليم (تغير موجب) يكون التغير في الاتجاه نحو نظرية التعلم موجباً أيضاً .

ويوجد ارتباط مماثل في الظرف التجريبي السالب، وكانت الفروق بين الإجراءين التجريبيين دالة عند ٠,٠٥ . ولم تكن النتائج متوقعة على هذا النحو، فالتغير التجريبي السلبي نحو مفهوم آلات التعليم لم يكن من المفروض أن يكون متغيراً مؤثراً على تغير الاتجاه نحو مفهوم نظرية التعلم، وذلك لا يقلل قوة النموذج النظري المفترض حسب نظرية الانسجام، الذي يظل السائد فوق أي تعميم مباشر من مفهوم لآخر .

حينما نفحص متوسطات الخلايا بطريقة منفردة، فإذا كان النقل المباشر للتغير هو القائم وحده فستوقع أنه عند التغير في الاتجاه الموجب، يؤدي ذلك إلى التغير في الخلايا الأربع في الاتجاه الموجب، إلا أن من الواضح أن ما نواجهه الآن من نتائج لا يسير في الاتجاه الذي حددناه، حيث يؤدي الظرف (موجب) موجب - سالب ، (موجب) سالب - موجب فعلياً إلى تغير في الاتجاه السالب، وقد اختلف بصورة دالة إحصائية عن التغير في مجموعتي (موجب) موجب - موجب، (موجب) سالب - سالب، حيث كان التغير الناتج في الاتجاه الإيجابي . والشيء نفسه يكون صحيحاً عند المعالجة

التجريبية السالبة للمفهوم الأول حيث تتغير الخلايا (سالِب) موجب - سالِب،
(سالِب) سالِب - موجب في الاتجاه الموجب وليس السالب، ومرة أخرى تكون الفروق
دالة عن الخلايا المماثلة لها في الاتجاه السلبي وذلك من خلايا (سالِب) سالِب - سالِب،
(سالِب) موجب - موجب .

ويمكننا أن نجد التمايز الحاد بين الظروف الرابطة في حالات موجب - سالِب،
وسالِب - موجب في الإجراءات التجريبية (الموجبة)، و(السالبة)، ويتطابق هذا التمييز
تماماً مع نموذج التنبؤ على أساس نظرية الانسجام .

في الظروف التي يفترض فيها حدوث تعميم من خلال متغير آخر، يتناقض
التعميم الحادث مع النتائج التي حصلنا عليها مما يجعلها أكثر أهمية عن ذي قبل . على
ذلك وبرغم وجود بعض الأدلة على التعميم المباشر، فإنه يمكن تفسير نتائج الدراسة
الحالية على أساس نموذج الانسجام والذي قامت هذه الدراسة على أساسه : فالتغير في
الاتجاه نحو المفهوم غير التجريبي كان نتيجة مباشرة للميل إلى المحافظة على العلاقات
المختلفة بين المصدر والمفاهيم في تناغم سيكولوجي أو انسجام، وهذه التغيرات تكون
أحياناً في الاتجاه نفسه الذي اتخذه التغير في المفهوم التجريبي، وأحياناً أخرى تكون في
الاتجاه المعاكس، لكنها دائماً في الاتجاه المؤدي إلى موقف منسجم .

ويمكن تطبيق مثل هذه المعادلات النظرية في تفسير النتائج التي حصل عليها
وايس (١٩٥٧) في دراسة كان لها نفس خصائص الدراسة الحالية ووجد فيها أن إيجاد
علاقة بين مصدر سالِب يفضل مفهومًا ذا درجة عالية من التقييم الموجب، يسهل عمل
الرسالة التالية التي يهاجم المصدر فيها مفهومًا آخر. وبسبب عدم تأكد الباحث من
«طبيعة العمليات السيكلوجية التي تساعد في تسهيل عمل الرسالة» قام وايس
باستبعاد أي زيادة في تقدير المصدر من حيث جدارته بالثقة والذي حصلت عليه جريدة
«ديلي وركر» كمصدر للمعلومات ومال إلى اعتبار أن العامل الحاسم في التأثير هو
«الانسجام في الآراء» بين المصدر وموضوع الرسالة الأولى . لم يرجع وايس إلى الإشارة

للموضوع بعد ذلك ولكنها تبدو لنا مشابهة تمامًا للمنطق النظري لمبدأ الانسجام الذي كان السبب الرئيسي وراء استخدام وايس لمصطلحات متشابهة وإن بدت للعيان مستقلة عن هذه النظرية. وبالطبع يمكن تطبيق هذا النمط الأساسي في تحديد التغيرات التي لوحظت في المرحلة الوسيطة من دراسته - وهي التغير في الاتجاه نحو المصدر.

وكما هو الحال في مواقف التغير من مفهوم الى مفهوم فإن اتجاه التغير نحو المصدر يمكن - أو لا يمكن - أن يكون في الاتجاه نفسه الذي اتخذته التغير في المفهوم الأصلي، وذلك اعتماداً على أحد الشروط الخاصة في نظرية الانسجام وبهذا المعنى تبدو لنا الأهمية المتزايدة لنتائج دراستنا الحالية في اتفاقها مع التنبؤات النظرية الأساسية أكثر من أهمية اتفاقها مع الدراسة السابقة لتاننوم - جنجل (١٩٦٦). فحيث إن كل التغيرات في متوسط الاتجاه نحو المصدر كانت في الاتجاه المؤيد، يمكن اقتراح عدد من الأسباب المحتملة لهذه الفروق، على ضوء الفروق المنهجية التي نلاحظها بين الدراستين، فمثلاً تم استخدام رسائل مختلفة نوعاً، وأعيدت محاولة كتابة هذه الرسائل بطريقة تجعلها أكثر إقناعاً في الدراسة الحالية، وربما كانت الدراسة الحالية أكثر فاعلية في إجرائها على طلاب المرحلة الثانوية بالمقارنة فيما لو أجريت بالجامعة.

كما تغير التصميم الأساسي من استخدام مصادر مختلفة في المجموعة نفسها من أجل تمثيل الروابط المختلفة بين المصادر والمفاهيم إلى استخدام المصدر نفسه في جماعات مختلفة. ويمكن لكل واحدة من هذه المتغيرات أن تؤدي لإيضاح أكثر لظاهرة التعميم موضع الدراسة، لكنها وغيرها تظل مجرد تأملات في وقتنا الحاضر.

مراجع الدراسة

- Das, J. P., & Nanda, P. C. Mediated transfer of attitudes. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1963, 66, 12-16.
- Osgood, C. E., Suci, G. J., & Tannenbaum, P. H. *The measurement of meaning*. Urbana, Illinois: University of Illinois Press, 1957.

- Osgood, C. E., & Tannenbaum, P. H. The principle of congruity in the prediction of attitude change. *Psychological Review*, 1955, **62**, 42-55.
- Staats, A. W., Staats, C. K., & Heard, W. G. Language conditioning of meaning to meaning using a semantic generalization paradigm. *Journal of Experimental Psychology*, 1959, **57**, 187-192.
- Tannenbaum, P. H., & Gengel, R. W. Generalization of attitude change through congruity principle relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, **3**, 299-304.
- Weiss, W. Opinion congruence with a negative source on one issue as a factor influencing agreement on another issue. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1957, **54**, 180-186.
- Winer, B. J. *Statistical principles in experimental design*. New York: McGraw-Hill, 1962.

الفصل الثاني

المكافأة والخوف: حساب اللذة^(١) في تغيير الاتجاهات

المكافأة^(٢) والخوف^(٣) من المتغيرات التي تستأثر باهتمام تقليدي من علماء النفس، وبرغم اعتبارهما وسائل لإشباع دوافع معينة، فلقد خصص علماء النفس التعليمي جهودا عظيمة لدراسة آثارهما على كل من التعليم والأداء، كما اهتم علماء النفس الاكينيكي بدور المكافأة والخوف أو السعادة والقلق في إحداث حالات عدم تمام الصحة العقلية.

وهكذا يبدو من المنطقي أن يهتم علماء النفس الاجتماعي بدور المكافأة والخوف في تغيير الاتجاهات، وسوف نخصص هذا الفصل لمناقشة هذه المسألة العامة.

ثلاثة أنماط من اللذة النفسية

يمكن اعتبار المكافأة والخوف محاولة مباشرة أو غير مباشرة لاكتشاف مدى كفاية مقدار اللذة أو الألم في تغيير الاتجاه.

ومذهب اللذة النفسي^(٤) هو وجهة نظر تقول إن الأفراد في سلوكهم يسعون إلى زيادة التدعيم أو المكافأة أو زيادة الظروف السعيدة، كما يهدفون إلى تقليل التدعيم

(١) حساب اللذة Hedonistic Account

(٢) المكافأة Reward

(٣) الخوف Fear

(٤) مذهب اللذة النفسي Psychological hedonism

السلبى أو العقاب، أو تقليل الظروف غير السارة. ويمكن تمييز مذهب اللذة النفسى عن مذهب اللذة الأخلاقى^(٥)، أو عن وجهة النظر القائلة إن الأفعال التى تزيد من اللذة وتقلل من الألم هى الأفعال الصحيحة خلقياً أو الأفعال الحسنة، أما مذهب اللذة النفسى فهو وجهة نظر تهتم بمحددات ذلك السلوك، دون السؤال عن مدى أخلاقيته أو عدم أخلاقيته.

ومن المفيد لأغراض عديدة التمييز بين ثلاثة أنماط من مذهب اللذة النفسى، اللذة الماضىة^(٦) واللذة الحاضرة^(٧) واللذة المستقبلية^(٨)، وتبدو ضرورة التمييز بين هذه الأنماط الثلاثة على أساس حقيقة أن الاستجابات التى تزيد من حجم اللذة فى الحاضر قد لا تكون هى نفسها التى زادت من حجم اللذة فى الماضى أو تزيد منه فى المستقبل.

فاللذة الماضىة هى النظر الى أن الأفراد يكررون الاستجابات التى زادت فى الماضى من التعرض لظروف مثيرة للسعادة وقللت من الظروف غير السارة.

وترتبط اللذة الماضىة بنظريات التعلم المتعددة، وحينما ترتبط اللذة بنظرية المثير - الاستجابة ينتج عنها نظرية مؤداها أن تسلسل المثير - الاستجابة الذى تعقبه نتائج سعيدة يؤدي إلى رابطة متعلمة تتشكل بين المثير والاستجابة.

وتتضمن هذه الرابطة أن يعقب الميل لإظهار المثير ظهور الاستجابة نفسها وحسب هذه النظرية، فإن استشارة المشاعر هى العامل الحاسم فى تكوين الرابطة المتعلمة بين المثير والاستجابة.

(٥) مذهب اللذة الأخلاقى Ethical hedonism

(٦) اللذة الماضىة Hedonism of the past

(٧) اللذة الحاضرة Hedonism of the present

(٨) اللذة المستقبلية Hedonism of future

وكجملعة اعتراضية نقول إن واحدة من أكثر نظريات التعلم انتشارا وهي نظرية هل (١٩٤٣) في التدعيم بين المثير والاستجابة لا تنص صراحة على مذهب اللذة في هذه الرابطة. فالعامل الحاسم في تدعيم الروابط المتعلمة بين المثير- الاستجابة، ليس إثارة الانفعال ولكن تخفيض حدة المحرك^(٩) وقد يحدث تخفيض الدافع الإنساني بدون إثارة انفعالية، وعلى سبيل المثال إذا قمنا بتغذية شخص عن طريق الشرايين فإن ذلك يؤدي إلى تخفيض محرك الجوع بدون إثارة انفعالات اللذة أو الألم.

أما النظرة إلى اللذة الحاضرة فتشير إلى أن الأفراد يتصرفون في الموقف المباشر من أجل زيادة التعرض إلى الظروف السارة، وهذه النظرة الأكثر انتشارا هي المرتبطة بالمذهب العام للذة.

ويرتبط مذهب اللذة عموما بالتعطش الى اللذة التي قال بها الفيلسوف أبيقور. وبرغم اعتقاد بعض علماء النفس أن الأفراد أحيانا يتبعون مذهب اللذة الحاضرة، إلا أنه ليس بينهم من يعتقد أن مثل هذا المذهب يمكن عده نظرية عامة شاملة للسلوك الإنساني.

واللذة المستقبلية هي وجهة النظر القائلة إن الأفراد يتصرفون من أجل زيادة فترة استمتاعهم باللذة أو السرور على المدى البعيد، والتقليل من المواقف غير السارة في المدى القريب - هذا المبدأ يرتبط بالعقلانية والتخطيط، إذ من الضروري لزيادة اللذة على المدى البعيد أن يقوم الأفراد بتقويم النتائج الحادثة للسلوك الحالي، وعلى ذلك يمكن للشخص (أ) أن يقرر أن يصبح صاحب مهنة ممتازة بأن يلتحق بكلية الطب، وهنا يحدث تأجيل للإشباع بالطبع، فالمبدأ هنا هو الذي يجعل الشخص يتخذ قراراته الصحيحة، إنه تماما كما يحاول الشخص الإكثار من المردودات النهائية لأفعاله.

لكن ما قدر الوقت بين الاستجابة والمثير والذي سنحكم على أساسه بأن للشخص اتجاهها إلى اللذة المستقبلية أقوى من اتجاهه إلى اللذة الحاضرة، ليس هنالك إجابة واضحة على هذا السؤال، لكن من الحلول المطروحة أن نستفيد من تصورات الشخص واهتماماته باعتبارها علامات إيضاحية لنا، فإذا كانت الفترة بين الاستجابة والمكافأة طويلة بدرجة تكفي لتغيير اهتمام الشخص الى موضوعات غير التي توقع منها المكافأة، فنستطيع الحديث عن اللذة في المستقبل أكثر من اللذة في الحاضر.

وأخيرا يجب أن يكون واضحا أن لا تفسير لما يحدث بين بعض الأشخاص الذين يتذبذبون بين الأنماط الثلاثة لمبدأ اللذة، حيث توجه سلوكهم الاستجابات التي تعودوا عليها وكوفئوا عليها في الماضي، وأحيانا يتصرفون لزيادة اللذة الحالية، وأحيانا يتصرفون لزيادة اللذة المستقبلية.

المكافأة

السؤال الآن هو، هل يغير الأفراد اتجاهاتهم لأنهم كوفئوا على سلوكهم هذا؟ ذلك السؤال ليس من السهل الإجابة عليه، إذ أن هناك ثلاثة مواقف محددة يظهر فيها هذا السؤال، وهي: التدعيم اللفظي^(١٠) للاستجابات ذات العلاقة بالاتجاه، الشرطية التقليدية للاتجاهات، ومكافأة الشخص لدفاعه عن اتجاه مخالف لما يعتقد فيه^(١١).

تلك كانت الاتجاهات الثلاثة للبحوث التي حاول فيها الباحثون تأييد افتراضاتهم عن تأثير المكافأة على تغير الاتجاهات، وكما سنرى أن ثمة تفسيرات مغايرة ممكنة لكل تجربة منها وأن الموضوع لم يحسم حتى اليوم.

(١٠) التدعيم اللفظي Verbal reinforcement

(١١) الدفاع عن اتجاه مخالف Counter attitudinal-advocay

التدعيم اللفظي

تشمل دراسة التدعيم اللفظي فحصاً للمثيرات اللفظية المختلفة، والتي تزيد إذا ارتبطت باستجابات لفظية محددة، من تكرار هذه الاستجابات.

ويرجع إلى جرين سبون (١٩٥٥) الفضل في توجيه انتباهنا لأهمية التدعيم اللفظي، فقد وجد أنه إذا قال المجرب «ها ها ها - مم مم مم» في كل مرة ينطق فيها المبحوث باسم جمع^(١٢) يزيد تكرار هذا النوع من الألفاظ في استجابات المبحوث اللاحقة، وكانت تعليماته للمبحوثين أن العمل المطلوب منهم أن يذكروا ألفاظاً من نوع الأسماء.

هناك باحثون آخرون استخدموا كلمة (ممتاز) كاستجابة استحسان منهم بديلة عن الاستجابة التي سبق لجرين سبون استخدامها، باعتبارها تدعياً لفظياً، كما مال بعض الباحثين إلى تعديل نوع العمل المطلوب من المبحوثين ليصبح أداء سلوكياً بديلاً عن ذكر ألفاظ مثل تافل (١٩٥٥)، فقد قدم تافل للمبحوثين سلسلة من الكروت يشمل كل منها ستة ضمائر وهي (أنا - نحن - هو - هي، هم) وأفعالاً ماضية مختلفة، وكانت الأفعال تختلف من بطاقة لأخرى، لكن الضمائر ظلت دائماً كما هي، وطلب من المبحوثين اختيار واحد من الضمائر، لكن مع أحد الأفعال، ووضعها في جملة، وفي كل مرة كان المبحوث يبدأ الجملة فيها بـ «أنا» أو بـ «نحن» كان المجرب يقول (ممتاز)، وقد وجد تافل أن عدد مرات «أنا» و«نحن» ارتفع بزيادة المحاولات.

كان هيلدوم - وبراون (١٩٥٦) أول من أوضح أهمية التدعيم اللفظي في الاستجابات ذات العلاقة بالاتجاهات، فقد قاما بالاتصال تليفونيا بعدد من طلاب جامعة هارفارد، وطلبا منهم الاستجابة بالموافقة أو عدم الموافقة على ١٥ عبارة حول اعتقاداتهم عن فلسفة الجامعة في التعليم العام. وتم تدعيم استجابة نصف المبحوثين

على استجاباتهم المؤيدة لفلسفة هذه الجامعة في التعليم العام، ودعمت استجابات النصف الآخر المعارضة لفلسفة هذه الجامعة في التعليم العام.

أما عن نوع التدعيم، فكان لبعض الأفراد بإظهار الاستحسان (مم - هم) وللبعض الآخر كان باستخدام العبارة (ممتاز).

أشارت النتائج إلى أن استجابة الاستحسان (مم - هم) لا تأثير لها على الاستجابة عن المعتقدات، بعكس استخدام لفظة (ممتاز) والتي كان لها تأثير على هذه الاستجابات، كما أظهرت نتائج الدراسة نفسها أن لفظة (ممتاز) كان لها تأثير على الاتجاهات الإيجابية أكثر من تأثيرها على الاتجاهات السلبية.

لا تعني حقيقة أن لكلمة (ممتاز) تأثير على الاستجابات ذات العلاقة بالاتجاه بالضرورة أن هناك شيئاً أكثر من التعديل المؤقت للاستجابات المقبلة قد حدث، فهل يؤدي التدعيم اللفظي في الحقيقة إلى تغيير في الاتجاه الثابت للشخص؟

وجد انسكو (١٩٦٥) أن القياس المتأخر بعد حوالي أسبوعٍ للاتجاهات بعد حدوث تدعيم لفظي قد أوضح تغيراً لهذه الاتجاهات الثابتة، فقد قام المجرب بإجراء محادثة تليفونية مع طلاب في السنة التمهيدية بقسم علم النفس، وتم تدعيمهم لفظياً، وبعد فترة تقارب الأسبوع قام أستاذ المادة بتوزيع استبانة لقياس اتجاهاتهم حول عدد كبير من الموضوعات، وتشمل من بينها الموضوع الذي تم تدعيم الاتجاهات نحوه، وأشارت الاستجابات على الاستبيان إلى أن المبحوثين الذين دعمت اتجاهاتهم في اتجاه موجب أو مؤيد كانوا أكثر من المبحوثين الذين دعمت اتجاهاتهم في الاتجاه السالب.

مع التسليم بحقيقة أن التدعيم اللفظي يؤدي إلى تغيير في الاتجاهات، فمن المهم أن نسأل لماذا يحدث ذلك؟ ما هي التصورات النظرية التي يمكن إيجادها بحيث تأخذ في الحسبان ذلك التدعيم اللفظي الناجح للاستجابات المعبرة عن اتجاه؟

برغم وجود العديد من التصورات النظرية الممكنة، إلا أننا سنأخذ أربعة منها فقط :

أول هذه التصورات النظرية الممكنة هو اصطناع سمات مطلوبة في الموقف التجريبي فلقد لاحظ أورن (١٩٦٢) أن للتجارب العملية خصائص مطلوبة أو مؤشرات تزود الباحثين بمعلومات عن الافتراضات التي تقوم عليها التجربة، ويعني ذلك أن الباحثين يستغرقون في نمط لحل المشكلات الذي يحاولون من خلاله التأكيد على الفروض التجريبية، وبالتالي يتصرفون لتأكيد فروضها، وعلى ذلك فمن التفسيرات النظرية المختلفة أن المشاركين في التجربة يسعون إلى إشباع رغبتهم لأن يكونوا مبحوثين متعاونين أو ممتازين، وبالتالي يحاولون تحمين فروض الدراسة ويتصرفون بالطريقة التي يؤكدون بها لصاحبها هذه الفروض .

ويقوم التفسير المبني على إمكانية حدوث المساندة الإيحائية التي تسببها السمات المطلوبة للموقف، يقوم على دراسة العلاقة بين الوعي وبين الشرطية اللفظية في موقف تافل؛ فقد قام الباحثون الأوائل الذين استخدموا الموقف الذي ابتدعه تافل، بقياس درجة الوعي، عن طريق سؤال واحد تالٍ للتجربة، ويدور هذا السؤال عموماً عما إذا كان المبحوث واعياً بما كان يدور حوله أثناء التجربة، ويكشف ذلك السؤال العام أن نسبة صغيرة من المبحوثين كانوا عارفين بأنه يقول «ممتاز» حينما تبدأ العبارة بـ «أنا» أو «نحن»، وحينما تم استبعاد هؤلاء الذين كانوا عارفين بالغرض من التجربة ظلت نتائج الشرطية اللفظية عالية بصورة دالة إحصائية.

تشير هذه النتائج الى أنه يمكن إيجاد الشرطية اللفظية بغير وعي من المبحوثين، فقد وجد ليفين (١٩٦١) أنه إذا تم تقدير كمية الوعي من خلال مقابلة مطولة، على نتائج مختلفة نوعاً. وقد دُعِمَ المبحوثون لفظياً في البداية - في موقف تافل ثم أجريت لهم مقابلة مطولة تالية للتجربة، وكان السؤال الأول في المقابلة عما كان يجري حول المبحوث في أثناء التجربة عموماً، أما الأسئلة التالية فقد ركزت بشكل أكثر تحديداً عما إذا كان المبحوثون عارفين بأي من أهداف التجربة أثناء حدوثها، وإذا كانوا عارفين فماذا عرفوا؟

حسب الاستجابة للأسئلة العامة الأولى تم تصنيف ثلاثة من ستين مبحثاً باعتبارهم عارفين بحقيقة أن كلمة «ممتاز» تقال دائماً بعد العبارات التي تبدأ بكلمة «أنا» أو «نحن»، وبعد استبعاد هؤلاء الثلاثة وجد ليفين زيادة دالة إحصائية في عدد العبارات البادئة بـ «أنا» و«نحن» تماماً كما وجدت الدراسات السابقة له. وثمة نتائج مشابهة لما قام به ليفين عن العلاقة بين الوعي والشرطية في موضوعات عديدة وبأعداد هائلة.

والموضوعات ذات العلاقة بما إذا كان للتدعيم أثر مباشر على الاستجابات أو أن ذلك يتم من خلال توقع المبحوثين للاستجابة التي سوف تؤدي إلى تدعيم، هي واحدة من المشكلات التقليدية في سيكولوجية التعلم، التي تخرج عن اهتمام علماء النفس الاجتماعي.

هناك موضوع آخر ذو أهمية لعلم النفس الاجتماعي ويرتبط بالمدى الذي يصل إليه الربط بين المعارف، إلى التأكد أن ظاهرة التدعيم هي من نتائج موقف الاختبار، وفي هذه الحالة يسعى المشاركون في تجارب التدعيم اللفظي إلى إشباع رغبتهم في أن يكونوا مبحوثين ممتازين فيلجأون إلى تخمين توقعات الباحث والتصرف لتأكيد فروضه؟

لحسن الحظ بوسعنا حسم ما إذا كان التدعيم اللفظي للاستجابات المعبرة عن الاتجاهات من صنع موقف الاختبار، فقد ظهر التدعيم اللفظي للاستجابات المعبرة عن اتجاهات في المواقف غير العملية مع مبحوثين لا يعرفون أنهم يشاركون في تجربة حول الموضوع، فاستخدام مبحوثين في تجربة يتم الاتصال بهم من خلال الهاتف يخفف من شكوكنا حول مدى التصنع في التجربة العملية، وقد زادت الاستجابات ذات العلاقة بالاتجاهات والتي حدث لها تدعيم لفظي عن طريق الهاتف، وكان التأثير بهذا التدعيم مشابهاً تماماً للاستجابة في المواقف العملية العادية (انسكو - ميلسون، ١٩٥٩).

التفسير النظري الثاني للتدعيم اللفظي، أن كلمة (ممتاز) ذات تأثير يرجع إلى الإشباع حسب مبدأ اللذة، وفي هذا الموقف تكون اللذة الماضية واللذة الحاضرة

متماثلتين في تأثيرهما: إذ يجد الباحث أن كلمة (ممتاز) هي مكافأة أو مصدر سعادة، وعلى ذلك تتشكل الاستجابات ذات العلاقة بالاتجاهات بما يضمن تكراراً لما سبق من استجابات دعمت بمكافأة، وتؤدي في الحاضر للحصول على مزيد من المكافآت.

ونجىء معظم المعلومات ذات الصلة بهذه التفسيرات، من الدراسات التي وجدت ارتباطاً بين الشرطية في موقف تافل وبين المعلومات التي أدلى بها الباحثون بعد التجربة عن مدى رغبتهم في الاستماع المتواصل لكلمة «ممتاز» أو «هم... هم» من المجرب.

ويقوم التفسير الثالث على أساس قيمة المعلومات التي يتضمنها المدعم اللفظي، فحسب هذا التفسير، تخبر كلمة (ممتاز) التي يقولها المجرب الباحث بوجهة نظر المجرب، وأنها تقال عندما يدعم وجهة نظر هذا المجرب، ومن هذا المنطلق، يكون التدعيم اللفظي للاتجاه هو انصياح^(١٣) أو خضوع لتأثير موقف اجتماعي معين.

والتفسير الرابع لهذا الموضوع هو في نظرية انسكو - كيالديني (١٩٦٩) المسماة بنظرية العاملين^(١٤)، وحسب هذه النظرية تزودنا كلمة (ممتاز) بمعلومات عن اتجاه المجرب، وهي تخلق موقفاً تعاطفياً بين الاثنين، وهكذا فأحد العاملين في هذه النظرية هو المعلومات^(١٥)، أما الثاني فهو التعاطف (العلاقة التعاطفية)^(١٦)، والذي يزيد الدافعية للتماشي مع اتجاهات الباحث.

على القاريء أن يعرف أنه يمكن اعتبار نظرية العاملين في بحوث التدعيم اللفظي للاتجاهات إحدى تطبيقات نظرية الاتزان على الموضوع الذي نتناوله. وذلك

(١٣) انصياح Conformity

(١٤) نظرية العاملين Two factor theory

(١٥) المعلومات Information

(١٦) التعاطف (العلاقة التعاطفية) Rapport

صحيح، لأن نظرية الاتزان تعني، ضمن ما تعنيه، أن للأفراد ميلا إلى الموافقة على آراء من يحبون وإلى معارضة من لا يحبون. وحسب نظرية العاملين، تؤدي كلمة (ممتاز) إلى التعاطف مع الباحث، وهي أيضا تزود المبحوث بمعلومات عن الاستجابات الضرورية لإظهار التجاوب معه.

وباستخدام تعبيرات نظرية الاتزان، إذا دعم المجرّب الاستجابات المؤيدة لموضوع من موضوعات الاتجاه (س)، ويحب المبحوث (ش) المجرّب (أ)، ولديه معلومات أن (أ) يحب (س)، وهكذا فلن يحدث توازن الثلاثي يجب على (ش) أن يحب (س) أيضا، كي ينتج ثلاثي متوازن من ثلاث علامات موجبة (ش) يحب (أ)، (أ) يحب (س)، (ش) يحب (س)، ومن جهة أخرى، فإذا قام المجرّب بتدعيم الاستجابات غير المؤيدة لـ(س)، فإن الميل للاتزان سيكون نحو ثلاثي من واحد موجب واثنين سالبين: (ش) يحب (أ)، (أ) يكره (س)، (ش) يكره (س). وفي كلتا الحالتين يوجد اتفاق بين (ش)، (أ).

وثمة تجربتان تؤيدان نظرية العاملين في التدعيم اللفظي للاتجاهات هما تجربتا كيالديني وانسكو (١٩٦٩)، وانسكو وبوتراين (١٩٦٧). وتزودنا دراسة كيالديني وانسكو بدليل على أهمية المعلومات (العامل الأول) في إيجاد تدعيم لفظي للاتجاه (وسنعرضها تفصيلا في قراءات هذا الفصل).

كان موضوع الاتجاه في هذه التجربة مرتبطا بالأهمية النسبية لعلمي النفس التجريبي والعيادي، وقام المجرّب بتقديم نفسه على أنه متخصص في علم النفس التجريبي أحيانا، وأحيانا أخرى على أنه متخصص في علم النفس العيادي.

سعت التجربة إلى المقارنة بين الظروف التي تتسق فيها وجهة التدعيم مع التعاطف مع المجرّب (أي التدعيم للاتجاه التجريبي والتعاطف للاتجاه التجريبي، أو التدعيم للاتجاه العيادي والتعاطف مع الاتجاه العيادي)، كما سعت التجربة إلى دراسة

المواقف التي لا يكون فيها اتساق بين اتجاه التدعيم والتعاطف مع المجرب (تدعيم للاتجاه التجريبي وتعاطف مع الاتجاه العيادي، أو تدعيم للاتجاه العيادي وتعاطف مع الاتجاه التجريبي). وقد كشفت النتائج عن تأثير ذي دلالة إحصائية للمعلومات المتسقة أكثر من نظيرتها غير المتسقة.

وتعطينا دراسة انسكو وبوتراين دليلاً على أن العلاقة التعاطفية محدد مهم في التدعيم اللفظي للاتجاه (العامل الثاني). وقبل بدء التدعيم اللفظي الفعلي للاستجابات حول موضوع شراء تليفزيون، وجه إلى أفراد التجربة أسئلة عامة حول موضوع التليفزيون، مثل سؤالهم عن برنامجهم المفضل في التليفزيون، وقد كانت إجابات الأفراد في جماعة التعاطف الموجب موضع مدح وإعجاب، أما في جماعة التعاطف السالب فقد قيل عن إجابات أفرادها إنها سخيفة إلى حد ما.

أشارت النتائج إلى أن الأفراد في المجموعة ذات علاقة التعاطف الإيجابي كانوا أكثر من الأفراد في مجموعة ذات علاقة التعاطف السلبي في تغيير الاتجاهات، وهنا يواجهنا موقف لا نجد فيه لحسابات اللذة البسيطة تأثيراً واضحاً على مجريات الموقف، وهذا ممكن، ومن ذلك يفتح الطريق أمامنا لحساب اللذة المركبة في تفسير التجربة السابقة، ومثل هذه الصور المركبة من حسابات اللذة تنظر إلى كلمة (ممتاز) ليس دائماً باعتبارها مثيرة للسعادة أو مسببة للمكافأة، إنما تكون خبرة سارة حينما تكشف عن المبحوث في المعلومات المتوفرة عن الشخص الآخر (أي المجرب الذي يظهر تجاهه تعاطف إيجابي). وحسب هذا الموقف يزودنا عاملاً التعاطف والمعلومات بالظروف الرابطة، التي تحدد متى تكون عبارة (ممتاز) مصدر مكافأة، وهكذا تكون كل من نظرية الاتزان، والموقف المركب من مذهب اللذة، سوياً هما سبيلنا لتوقع أن الأفراد يميلون للاتفاق مع من يحبون، والسؤال المهم هنا هو ما إذا كان الافتراض بأن (ممتاز) مؤدٍ لمكافأة تحت شروط محددة من المعلومات ومن التعاطف. تسمح لنا الإجابة عن هذا السؤال بالتعامل مع نتائج قد لا نستطيع تفسيرها بأية طريقة أخرى.

وحتى الآن، لا نجد في البحوث إجابة عن هذا السؤال، حيث إن هناك دراسة تتضارب حتى مع الافتراض القائم على الصورة المركبة من مبدأ اللذة، وهي دراسة كيالديني وانسكو، التي نوردها في القراءات آخر الفصل، فقد وجد كيالديني وانسكو أن التقارير التالية على التجربة عن مدى الإشباع الذي تحققه كلمة (ممتاز) لم تكن ذات تأثير دال في أي من الظروف التجريبية. ففي الظروف التجريبية التي يحدث فيها اتساق في المعلومات، يجب أن ترتبط زيادة قدر الإشباع وفق مذهب اللذة بزيادة مماثلة في التأثير.

وبرغم أن دراسة واحدة مناقضة لا تكون سببا في استبعاد هذا الاتجاه النظري بمجموعه، فمن المؤكد أنه ليس هناك حتى الآن كلمة فاصلة في هذا الموضوع.

يوضح التغير في مفهومنا عن مدى المكافأة التي يحصل عليها الشخص من وراء سماعه لكلمة (ممتاز) أن المشكلة الكبرى حول مذهب اللذة، كموجه لسلوك الإنسان، هي، ببساطة، أن التحديد القاطع لما هو مؤد أو غير مؤد للمكافأة لم يظهر بعد، وحتى تظهر هذه التحديدات، فمن الممكن إجراء اختبار فعلي لمذهب اللذة. وبصرف النظر عن النتائج التي ستظهر، يمكن القول إن الأفراد التجريبيين سيحاولون فعليا أن يزيدوا من قدر المكافأة، وتصير المشكلة أكثر تشابها إذا عرفنا حقيقة أن الموقف العام من مذهب اللذة لم يظهر من أجل التعرف على الظروف المحددة لأي وقت يغير الأفراد من نظرتهم من اللذة الماضية، إلى اللذة الحاضرة، والمستقبلية، لمضاعفة ما يحصلون عليه من مكافآت. وسنعيد مناقشة مشكلة الانزلاق في مبدأ اللذة في الفصل الحادي عشر عند مناقشة نظرية التبادل الاجتماعي، أو منظور اللذة في دراسة التفاعل الاجتماعي.

يعني ما فات من مناقشات أنه لم تولد بعد نظرية متكاملة ومحددة عن مذهب اللذة في السلوك الإنساني، ولا يمكن القول إلا إنه حتى وقتنا الحاضر لم تظهر هذه النظرية بعد، وليس لنا إلا القول بأن الظروف المبنية على مذهب اللذة هي ببساطة فكرة عامة عن السلوك الإنساني وليست نظرية قادرة على استنتاج توقعات قابلة للتحقق والاختبار.

الشرطية التقليدية في دراسة الاتجاهات^(١٧)

تتضمن دراسة الشرطية التقليدية للاتجاهات موقفا يحدث فيه تكرار ظهور مثير غير ذي علاقة (محايّد) مع مثير آخر ذي تأثير وجداني (مثل صدمة كهربائية)، وقد يظهر هذا المثير الوجداني في صورة مثيرة للسعادة أو للألم، وعلى ذلك يكتسب المثير المحايد، نظرياً، نفس القيمة الوجدانية للمثير الذي تكرر الارتباط به.

وعلى ذلك نجد صنفاً من الملابس أو نوعاً من الهدايا التذكارية تثير مشاعر السعادة بسبب ارتباطها برحلة استمتع فيها صاحبها بأجازة سعيدة. وتقتلي الدراسات على السلوك الحيواني بالأدلة القاطعة على تكوين الشرطية الوجدانية.

من جهة أخرى، واجهت البحوث على الأدميين مشكلة منهجية، فإذا أعطى لأحد المبحوثين صدمة كهربائية وصاحبها مثير محايد مثل كلمة معينة، ثم سئل عن شعوره نحو هذه الكلمة، فإن اتجاه التجربة وأهدافها ستكون واضحة أمام هذا المبحوث، وتظهر حينئذ المشكلة، حيث من المحتمل أن يظهر هذا المبحوث كراهية للكلمة المصاحبة للصدمة الكهربائية بسبب ارتباطها بمشاعر سلبية في الأساس، أو بسبب محاولته التصرف بما يؤكد فروض المجرّب التي اتضحت له.

وتعدّ دراسة زانا - كيسلر - بيلكونز (١٩٧٠) واحدة من أقوى الدراسات على الشرطية التقليدية في الاتجاهات، فقد حاول زانا وزملاؤه استبعاد العامل الخاص بمعرفة المبحوث لما يريده المجرّب، وذلك بإجراء فصل بين تقدير الاتجاه نحو المثير (أي الكلمات مثل مضيء ومظلم) من التجربة التي تم الربط في بدايتها ونهايتها بعدد المحاولات التي يظهر فيها عدد عشوائي من الصدمات، وأشارت النتائج إلى أن المبحوثين الذين أعطوا مثيراً شرطياً فسيولوجياً منفصلاً (مثل الاستجابة على GSP) غيروا تقديراتهم الوجدانية للكلمات بصورة دالة إحصائية، وقد تم تقدير الكلمات

المرتبطة بصدمة كهربائية في آخر القائمة بصورة أكثر إيجابية من الكلمات التي ارتبطت بها الصدمة في أول القائمة .

والآن ما العلاقة بين فكرة اللذة وفكرة الشرطية في تكوين الاتجاهات؟ إن الإجابة عن هذا السؤال معقدة، فمن المهم ملاحظة أنه على خلاف التدعيم اللفظي للاتجاهات، لا يمكن تطبيق اللذة الحاضرة على الشرطية التقليدية، ففي دراسة التدعيم اللفظي يتوافق تلقى المكافأة (كلمة ممتاز من المجرّب) مع أداء نوع معين من الاستجابات، وهنا يشار إلى كل المواقف المتسقة مع المكافأة على أنها تشمل شرطية وسيطية^(١٨). أما في دراسة الشرطية التقليدية، من ناحية أخرى، حين لا يتسق تلقى المكافأة مع أداء الاستجابة، فلا تحدث استجابة وسيطة من أجل الحصول على المكافأة، إذ يحاول المجرّب دائماً تقديم المكافأة مع مثير محايد بصرف النظر عما يفعله المبحوثون.

ويتضح بناءً على ذلك أنّ وجهة النظر القائلة، على أساس مبدأ اللذة، إن الأفراد يتصرفون في الموقف الحاضر من أجل زيادة التعرض للمكافأة، لا تصلح في تفسير موقف اللذة الحاضرة.

ويتضح أيضاً - كما سبق لنا القول - عدم ارتباط اللذتين الماضية والمستقبلية بالشرطية التقليدية، فالمبحوث لا يتصرف بطريقة تؤكد أن سلوكه هادف إلى تضخيم حجم المكافأة الماضية، أو بطريقة تؤدي إلى تضخيم المكافأة المستقبلية، وبعد أن يبدي المبحوث أول استجابة شرطية له، فلا يمكن القول بأنه سيستمر في تكرار هذه الاستجابات في المحاولات التالية، لأن مثل هذه الأفعال الماضية سبق أن أدت إلى مكافأة. وعلى ذلك فإذا استقرت اللذة الماضية كاستجابة، بحيث يفترض أن يكررها الأفراد باستمرار كوسيلة لمضاعفة المردود الوجداني الحسن، ولتخفيض المردود الوجداني

السيء، يكون علينا في هذه الحالة أخذ العلاقة بين الشرطية وبين اللذة في الاعتبار، ففي تجارب بافلوف الشهيرة نجد الطعام مثلاً قد ارتبط باستجابة إثارة اللعاب، فهما معا في علاقة ارتباط وليس علاقة اعتماد وسيطي^(١٩)، ومثلها كانت دراسة زانا وآخرين فالصدمة الكهربائية المرتبطة بكلمة في أول القائمة (أو آخرها) كانت مرتبطة ولكنها لم تكن معتمدة وسيطياً، على استجابة وجدانية شرطية للكلمات المثيرة، وأداء الاستجابة الشرطية لا يؤدي إلى، بل يرتبط بتغير في الصدمة.

لكن حتى هذه الصورة المعدلة من مبدأ اللذة الماضية هل تتسق مع نتائج زانا؟ إن حقيقة الارتباط بين الكلمة والصدمة التي نتج عنه شرطية وجدانية تؤكد اتساقهما، فارتباط الصدمة الكهربائية بكلمة في نهاية القائمة تعني إيداناً بتخفيض هذا المثير المؤلم، لكن لماذا تؤدي الرابطة بين الكلمة في أول القائمة وبين الصدمة إلى شرطية وجدانية، هنا يبدو الأمر وكأنه نوع من الإثارات المؤلمة، وتبدو مثل هذه النتيجة غير متسقة مع ما عرفناه من أن الفرد يكرر استجاباته التي ارتبطت في الماضي بزيادة قدر مشاعر اللذة وتخفيض قدر مشاعر الألم.

كيف يقيم المدافع عن مذهب اللذة حججه في وجه حقيقة أن الصدمة المؤلمة في أول قائمة الكلمات يبدو كأنها تؤدي إلى شرطية وجدانية؟ من الممكن ببساطة أن تكون حجته أنه نظراً لأن المبحوث يعرف أنه سوف يتلقى صدمة كهربائية فإن الظهور الفعلي للكلمة التالية على تلقي الصدمة في أول التجربة يؤدي إلى تخفيف القلق من انتظار المجهول، وهكذا فهي في الحقيقة تؤدي إلى تخفيض للألم في نهاية الموقف. وبرغم تداعي مثل هذه الحجة، فإنها توضح النقطة التي سبق التوصل إليها وهي أنه يمكن دائماً إعادة تشكيل الموقف لجعل أي سلوك متسقاً مع موقف اللذة.

ما زالت نظرية الاتزان تزودنا بنظرة أكثر عمقا للشرطية التقليدية في الاتجاهات برغم عدم ظهورها بشكل صريح، فحسب مصطلحات الاتزان يؤدي تكرار المزاوجة

بين مثير محايد مع حالة من الإثارة الوجدانية إلى علاقات وحده موجبة، ويدرك المثير المحايد وحالة الإثارة الوجدانية باعتبارهما منتميين لبعضهما إلى بعض، وتؤدي هذه الرابطة الموجبة إلى اكتساب المثير المحايد للإشارة نفسها باعتباره مثيرا وجدانيا، وعلى ذلك فإذا كانت الإثارة الوجدانية مثيرة للسعادة، أو يتم تقييمها إيجابيا فسيكتسب المثير المحايد التقييم الإيجابي نفسه، ذلك سيؤدي إلى علاقة بين ثلاث إشارات إيجابية.

من ناحية أخرى، فإذا كان المثير الوجداني مؤثما أو كان تقييمه سلبيا فسوف يكتسب المثير المحايد إشارة سالبة، وسيؤدي هنا إلى علاقة ذات إشارتين سالبتين وإشارة موجبة. ولنتذكر أن الرابطة بين كل من الإشارات الثلاث الموجبة أو الإشارتين السالبتين وواحدة موجبة تكون متوازنة، ومن منظور الاتزان، تكون الشرطية التقليدية في الاتجاهات مجرد تفسير لميل الفرد عموما إلى تصنيف عالمه المعرفي بطريقة متناسقة.

مكافأة الشخص لدفاعه عن عكس ما يحمله من اتجاهات

يظهر ما يسمى بدفاع الشخص عن عكس ما يحمله من معتقدات حينما يدافع الشخص عن وجهة نظر تعاكس وجهة نظره، في حوار أو مناقشات على سبيل المثال، وقد قامت الدراسات على هذه السلوكيات بترتيب موقف يدفع بالمبحوثين إلى الاعتقاد بأن دفاعهم عن عكس ما يعتقدون فيه كان ممتازا وناجحا للغاية، وتظهر هذه المعلومات المخالفة والمؤيدة إلى مكافأة - تظهر دائما بعد قيام المبحوث بهذا الدفاع عن اتجاه مضاد لما يعتقد فيه، ويكون تعبيرا عن التقدير العالي لأداء المبحوث لهذا السلوك.

كان أول من درس هذا الموضوع هو سكوت (١٩٥٧)، ووجد أن المبحوثين الذين دفعوا إلى الاعتقاد أنهم كسبوا المحاورة، قد تحولت اتجاهاتهم إلى الجهة المقابلة التي سبق لهم الدفاع عنها وتحقيق النصر فيها، أكثر مما تغيرت اتجاهات المبحوثين الآخرين الذين دفعوا للاعتقاد أنهم خسروا في هذه المحاورة.

أجريت هذه المحاورة في أحد الفصول وكان الحكم على الفائز والخاسر في نتيجة التصويت على ذلك من جانب باقي طلبة الفصل.

في دراسة أخرى قام سكوت بتغيير مصدر الحكم - فبعد أن كان المصدر هو الطلاب المستمعين للحوار، تحوّل إلى ثلاثة من المحكمين، وسارت النتائج في الاتجاه نفسه .

في تعديل مهم لإجراءات سكوت، أجرى بوستروم - فلانديز - وروزنبوم (١٩٦١) دراسة وجدوا فيها أن الطلاب الذين أعطوا تقدير (ممتاز) على دراسة كتبوها تبرهن على صحة وجهة نظر عكس ما يعتقدون قد أظهرها تغيرا في اتجاهاتهم أكثر من الطلاب الذين حصلوا على تقدير (ضعيف) .

وقد كان تقدير الدرجات عشوائيا على الطلاب وغير ذي علاقة بالمقال الذي كتبه الطلاب فعليا، فقد كتب الطلاب مقالات عن واحد من موضوعين، هما مشروعية القمار أو تأميم الطب، كجزء من الواجبات الروتينية المعطاة لهم .

سوف نناقش في الفصل الخامس بعض الأدلة على أن السلوك المضاد لما يعتقده الشخص وغير المصحوب بمكافأة، يمكن أن يؤدي في حد ذاته إلى تغير في الاتجاهات، وعلى أساس هذه الحقيقة يبدو في تجارب سكوت، وبوستروم وزملائه أن الدفاع عن وجهة النظر المخالفة قد أدى إلى التغير في الاتجاه الذي قام بدوره بتقوية أو إضعاف الاعتماد على وجود المكافأة أو غيرها، ومن هذا المنطلق فإن العملية المؤدية إلى تغير الاتجاه كانت الشرطية التقليدية .

ومن وجهة نظر المبحوث لم يؤد تلقي المكافأة إلى تغير الاتجاهات باعتباره متغيرا وسيطا، فقد اقتنع المبحوثون أن الاعتماد كان على قوتهم في الدفاع عن الاتجاهات المعارضة .

وننتج تغير الاتجاهات عن قيام المبحوثين بنشاط معاكس لما يعتقدون فيه، وعلى ذلك فقد ازدوج أو ارتبط ذلك بالنصر أو الهزيمة في المحاورة التي دارت، وهكذا كان

تغيير الاتجاه مرتبطا إما بالوجدان السار (النصي) أو المؤلم (الهزيمة) وأخذ إشارة تقييم هذا الوجدان.

غير أن هناك تفسيراً أكثر عمقا لتغيير الاتجاه الحادث عقب المكافأة مقابل الدفاع عن اتجاه معاكس لاتجاهه، قدمه والاس (١٩٦٦)، إذ يميز والاس بين نوعين من المكافأة، المكافأة على أداء الدور، والمكافأة على مضمون الحجج، وتعني مكافأة أداء الدور تلك المكافأة التي يحصل عليها الشخص بسبب طريقته وأسلوبه في الدفاع عن اتجاه عكس اتجاهه، أما المكافأة على المضمون فهي تلك المكافأة على طبيعة الحجج الفعلية التي استخدمها المبحوث. ولقد وجد والاس أن هذين النوعين من المكافأة يؤثران بشكل مختلف على الاتجاه نحو الحكم بالإعدام، فقد شارك المبحوثون في محادثة مع شركاء في جريمة وفي وجود مجرمين آخرين يتفرجون، وطلب من المبحوثين الذين يؤيدون أحكام الإعدام أن يدافعوا عن عكس ما يعتقدون فيه، وبالعكس طلب ممن يعارضون حكم الإعدام أن يدافعوا عنه.

في نهاية المحادثة، قام المشاهدون (المجرمون) بتقدير القائمين بالحوار على كل من طريقة أداء الدور، ومضمون الحجج، وفي ظروف المكافأة على أداء الدور، قيل للمبحوث إن طريقته في أداء دوره كانت رائعة لكن مضمون ما تقوله كان متوسطا بالمقارنة بالآخرين، أما في ظروف المكافأة على المضمون فقليل للمبحوث إن الحجج التي قدمها كانت قوية جدا، ومؤثرة، لكن طريقة الإلقاء كانت متوسطة.

في الظروف المحايدة قيل للمبحوثين إن كلا من الحجج وطريقة التقديم كانت متوسطة، وأشارت النتائج إلى أن المبحوثين الذين دار حوارهم حول منع عقوبة الإعدام كانت المكافأة على أدائهم لدورهم أكثر فاعلية من المكافأة على مضمون حججهم، غير أنه لدى المبحوثين الذين تجادلوا من أجل استمرار هذه العقوبة لم يكن للمكافأة على أداء الدور أو على مضمون الحجج أي تأثير في تغيير الاتجاهات، ورأى والاس أن التفسير الصحيح للنتائج لا يعود إلى التأثير المباشر للمكافأة على تغيير الاتجاه، لكنه يعود

إلى المعرفة أو الوعي بالعلاقة المتنافرة^(٢٠) أو غير المتسقة بين السلوك المضاد للاتجاه، وبين الاتجاه نفسه.

والآن نظن أن القاريء قادر ببساطة على فهم التنافر باعتباره عدم تناسق بين السلوك والاتجاه، وهكذا ففيما يرى والاس أن الدفاع عن اتجاه معاكس لاتجاهه يؤدي إلى إيجاد تنافر. والتنافر هو حالة من التوتر التي يسعى الفرد عند مواجهتها إلى التقليل من هذا التوتر، وأحد طرق خلق التنافر هو أداء دور معاكس لمعتقدات الشخص، ويمكن التقليل من التوتر أو التنافر الناتج عن طريق تغيير اتجاهاته الأصلية كي تسير في وجهة أداء الدور المخالف نفسها.

على ذلك يفسر والاس مدى أهمية المكافأة على أداء الدور بالقياس إلى المكافأة على مضمون الحجج باعتبارها راجعة إلى حقيقة أن مكافأة أداء الدور تؤدي إلى معرفة أكبر بالتنافر بين السلوك والاتجاه.

بافتراض أن مكافأة أداء الدور بالمقارنة بمكافأة محتوى الحجج تزود صاحبها بمعلومات أكثر حول مدى عدم الاتساق بين السلوك المدافع عن اتجاه معاكس، وبين الاتجاه الأصلي نحو عقوبة الإعدام، فنظرا لأن التنافر يمكن تخفيفه بتغيير الاتجاه الأصلي بما يساير السلوك المضاد له، يميل مثل هذا التغير في الاتجاه إلى الظهور.

والسؤال الآن هو لماذا لم يتأثر المبحوثون الذين دافعوا عن عقوبة الإعدام بأي من أنواع المكافآت؟ نستطيع نحن أو صاحب التجربة - والاس - الإجابة عن هذا السؤال، فقد يكون هناك نوع من التدخل الخارجي في التجربة أثر على نتائجها، مثل أن التفكير الشائع بين الطلبة والأساتذة في الجامعة هو معارضة عقوبة الإعدام، لكن ليس ثمة طريقة للتأكد من صحة هذا الافتراض.

إن هذا الإخفاق في العثور على أي تأثير للمكافأة في الدفاع عن الاتجاه المؤيد لعقوبة الإعدام يجعلنا متأكدين من عدم اكتمال فهمنا لأثر المكافأة على الدفاع عن الاتجاه المعاكس للاتجاه الأصلي للشخص، وقد وصل إلى نفس الاستنتاج باحث ثان هو جرينيوم (١٩٦٦) حيث أخفق أيضا في التوصل إلى أثر للمكافأة على قيام الشخص بالدفاع عن اتجاه معاكس لاتجاهه، ومازلنا نحتاج لمعرفة الكثير حول المواقف التي تؤثر فيها هذه المكافأة، وتلك التي لا تؤثر فيها في تغيير الاتجاهات الأصلية للشخص.

من جهة أخرى فمن وجهة نظر الشرطة التقليدية، ليس من المستغرب أن يكون أثر المكافأة غير واضح في بعض الأحيان، ففي أغلب مواقف الشرطة يتم تقديم المكافأة بشكل متكرر ولعدد كبير من المحاولات، أما في الموقف الحالي لأداء الدور المخالف، فإنها تكون محاولة واحدة فقط، أو تدعيبا لمرة واحدة فقط، ومن هذا المنطلق يكون من المفهوم جدا لماذا لا نتوقع دائما وجود تأثير للمكافأة.

الخوف^(٢١)

اللذة الحاضرة والمستقبلية

كانت أغلب الاتجاهات شيوعا في دراسة العلاقة بين الخوف وتغيير الاتجاهات هي في المقارنة بين الرسائل الدعائية^(٢٢) التي تختلف في مستوى الخوف التي تثيرها، وكي نستطيع الوصول إلى استنتاج واضح عن أثر الخوف على تغيير الاتجاه، من الضروري أن تتنوع الرسائل في مقدار إثارتها للخوف ولكن ليس على أساس المتغيرات النسبية الأخرى مثل كمية المعلومات التي تقدم من خلالها.

فإذا أخذنا اثنتين من الرسائل الدعائية تثير إحداها خوفا شديدا، بينما تثير الأخرى خوفا ضعيفا، فأيهما التي تؤدي إلى تغير أكبر في الاتجاهات أو القيم؟

(٢١) الخوف Fear

(٢٢) الرسائل الدعائية Persuasive communication

ثمة إجابات مختلفة على هذا السؤال، تعتمد كل منها على ما إذا كان لدى الباحث نظرة حاضرة أو مستقبلية إلى اللذة أو السعادة، فمن وجهة نظر اللذة الحاضرة، تكون الرسائل الدعائية المسببة لخوف شديد أقل في تأثيرها من الرسائل المثيرة للخوف الضعيف، وذلك لأن الرسائل الدعائية المؤدية لخوف شديد تكون غير سارة للباحث، وسوف تؤدي إلى تجنب الاستماع إليها أو إلى التفكير الناقد لها، وكلما قلَّ الخوف الذي تسببه رسالة أخرى يزيد ميل الباحث للتعرض لها والاستماع لمضمونها وبالتالي احتمال تأثيرها.

من ناحية أخرى إذا كانت نظرة الشخص حسب اللذة المستقبلية فستكون الرسالة الدعائية المسببة لخوف شديد أكثر تأثيراً، والافتراض هنا هو أن الرسالة الدعائية المؤدية لخوف شديد تقوم بأداء دورها خير قيام في إخبار الباحث عما يجب عمله لتجنب مواجهة موقف غير سار في المستقبل، وعلى ذلك فمن وجهة نظر مبدأ اللذة الحاضرة تكون الرسالة الإعلامية المسببة لخوف قوي أقل تأثيراً من الرسالة الضعيفة، ومن وجهة نظر اللذة المستقبلية تكون الرسالة المؤدية لخوف قوي أكثر تأثيراً من تلك المسببة لخوف ضعيف.

البحوث

كان أول من درس أثر الرسائل المسببة للخوف^(٢٣) على تغيير الاتجاهات هو جانس وفشباخ (١٩٥٣) فقد قدم الباحثان إلى عدد من طلاب المدارس الثانوية رسائل مثيرة لخوف قوي أو متوسط أو ضعيف حول أسباب وطرق الوقاية من تسوس الأسنان. وذكرت الرسالة المثيرة لمخاوف قوية الآثار المؤلمة لتسوس الأسنان، وصحبها مجموعة من الشرائح التي توضح أسوأ أنواع أمراض الفم باعتبارها نتيجة تسوس الأسنان.

أما الرسالة المتوسطة في إثارة الخوف فكانت أقل من حيث توجيهها المباشر نحو الشخص بذاته، وكانت الشرائح المصاحبة لها عن حالات أقل حدة من أمراض الفم.

(٢٣) الرسائل المسببة للخوف Fear arousing communication

وكانت الرسالة الضعيفة في إثارة الخوف أقل في إثارة التهديد وكانت الشرائح المصاحبة لها عن أسنان صحيحة .

وعقب هذا الإجراء مباشرة قدم الباحثان استبانة كشفت نتائجها أن الرسائل الثلاث كانت مختلفة في درجة إثارتها للخوف، وذلك كما كان متوقعا، أما الاستبانة الثانية فقد طبقت عليهم بعد أسبوع من تعرضهم لهذه الرسالة، وكشفت نتائجها أنه كلما زادت قوة الرسالة في إثارة المخاوف قلت فاعليتها في تغيير اتجاهات المبحوثين نحو وقاية الأسنان، وعدد مرات استعماله (الفرشاة) والمعجون .

كان تفسير جانس وفشباخ لهذه النتائج باعتبارها تشير إلى أن الخوف يؤدي إلى استجابات دفاعية قوامها تجنب هذه الرسالة المثيرة للخوف .

وتصور الباحثان أن إثارة الاستجابات الانفعالية قد تكون طريقة مؤثرة في إحداث استجابات مباشرة مثل منح مبلغ من المال، لكن إذا لم تشمل الرسالة أي تأكيدات، أو أي طريق مباشر للحصول على تأكيدات، فقد تؤدي الاستجابة الانفعالية إما إلى تجنب التفكير في مضمون الرسالة أو إلى التقليل من أهميتها .

قدم جانس وترفلجر (١٩٦٢) دليلا مؤيدا لافتراض «المقاومة الدفاعية»^(٢٤) فكانت الرسالة الضعيفة في إثارة المخاوف مكونة من سلسلة من خمس عشرة فقرة، قدمتها السلطات الصحية لإيضاح أن الإفراط في التدخين يؤدي إلى سرطان الرئة، وكان الرسالة المؤدية إلى خوف قوي مكونة من الفقرات الخمس عشرة نفسها بالإضافة إلى سبع فقرات إضافية أضافت مزيدا من الخطورة لمرض سرطان الرئة، وتم توزيع الفقرات السبع الأخيرة على باقي الفقرات الخمس عشرة بمعاونة بعض المتخصصين في الشؤون الصحية .

(٢٤) افتراض المقاومة الدفاعية Defensive-resistance hypothesis

شارك في هذه التجربة بعض المتطوعين من الطلاب الراشدين وكانت غالبيتهم من المدخنين، وقد قرأ بعضهم العبارات المثيرة لمخاوف شديدة، بينما قرأ البعض الآخر العبارات المثيرة لمخاوف بسيطة.

وبعد قراءة كل فقرة كان المبحوث يتوقف ليحدد استجابته على هذه الفقرة وكانت هذه الاستجابات تسجل على شريط تسجيل مخبأ، وقبل قراءة كل فقرة جديدة وبعدها كان يطلب من المبحوثين التعبير اللفظي عما يدور بأذهانهم من أفكار بينما كانوا يتخيلون أنهم يدخنون سيجارة.

كشف تحليل مضمون هذه المادة عن ميل بسيط للعبارات المثيرة لخوف شديد لأن تكون أقل تأثيراً بالمقارنة بالعبارات المثيرة لخوف بسيط، وأوضح تحليل المضمون للعبارات التالية أن العبارات المتصور أنها كانت تثير خوفاً شديداً أثارت خوفاً أقل فعلاً بالمقارنة بالفقرات الأخرى. وأكثر من ذلك فقد وجدت الدراسة أن المبحوثين في ظروف الخوف الشديد لم يستجيبوا إلى خمس عشرة فقرة تثير مخاوف حقيقية بالمقارنة بالمبحوثين في ظروف الإثارة الخفيفة.

فسر جانس - ترفلجر هذه النتائج باعتبارها تشير إلى أن الرسائل المثيرة للخوف الشديد تثير استجابات دفاعية ضد الحجج والاستنتاجات والتوصيات الواردة في مضمون الرسالة الدعائية.

ولسوء الحظ، لم تتفق غالبية البحوث التالية لهذه الدراسة على الموضوع مع نتائج جانس - فشباخ، جانس - ترفلجر، فقد وجدت العديد من الدراسات أن الخوف الشديد مؤثر أقوى من الخوف البسيط في تغيير الاتجاهات، حتى إننا إثارة للسلامة، نقول إنه في معظم مواقف الدعاية (الرسائل الدعائية) يكون الخوف الشديد أكثر فاعلية.

في عام ١٩٦٩ قام هجبي بمراجعة ٢١ دراسة من هذا النوع، فوجد أنها جميعاً تؤكد على أن الرسائل الدعائية المسببة للخوف الشديد تؤدي إلى تغيير أكبر في الاتجاهات أو المعتقدات بالمقارنة بالرسائل الدعائية المسببة لقليل من الخوف، ودارت هذه الدراسات حول موضوعات مختلفة مثل صحة الأسنان، والتدخين، والتطعيم ضد التيتانوس، وقيادة السيارات، والملاحي ضد الغارات الذرية، ومرض السل، والدودة الشريطية، وأفضل طريقة للنظر إلى الشمس في حالات الخسوف واستخدام المقبض أثناء استخدام السلام المتحركة لزيادة الأمان، وعلاوة على ذلك، استخدمت هذه الدراسات أنواعاً مختلفة جداً من المبحوثين (يتراوحون بين طلاب مدارس ابتدائية صينيين، إلى طالبات مدارس التمريض، إلى طلاب المدارس الثانوية، وطلاب الجامعات) ولقد أيد الجزء الأكبر من هذه التجارب مبدأ اللذة المستقبلية أكثر من مساندة مبدأ اللذة الماضية باعتبارها المنظور الفلسفي الأكثر ملاءمة. ويجب ملاحظة أن هذا الميل العام للرسائل المثيرة للخوف الشديد لأن تكون أكثر فاعلية عن الرسائل المعاكسة في تأثيرها يرتبط في الأساس بالتغير في الاتجاهات وفي العقائد، وتؤدي الرسائل المثيرة للخوف الشديد إلى اتجاه أكثر تفضيلاً (سلوكيات مطلوبة صحياً، عما يكون عليه الحال في الدعاية المحتوية على مخاوف بسيطة. ولا يعني ذلك أن السلوك الفعلي الناتج سيكون أكبر لدى المبحوث الذي تعرض لهذه الرسالة الدعائية المثيرة للخوف الشديد، فأغلب البحوث لم تقس التغير في السلوك واقتصرت على قياس التغير في الاتجاهات، لكن ثمة بحوث أخرى لدراسة كلا الاثنين (الاتجاهات والسلوك، «مثل دراسات ليفنثال، سنجر، جونز ١٩٦٥»)، توصلت جميعها إلى أن هناك نوعاً من الاختلاف بين نتائج كل من المتغيرات المعتمدة.

الافتراضات المنحنية الاتجاه (٢٥)

إذا انحصر تركيزنا على تغيير الاتجاهات والمعتقدات فقط، فما هو التعميم الأنسب الممكن استنتاجه من البحوث القائمة؟ فباستبار أن أغلب الدراسات قد

وجدت ارتباطا بين زيادة الخوف، وبين زيادة التغير في الاتجاهات، قد يكون التعميم الأنسب أن نقول ببساطة إن الخوف وتغير الاتجاهات يرتبطان ارتباطا موجبا.

افترض عدد من أصحاب النظريات مثل ماكجواير (١٩٦٨)، جانس (١٩٦٧) افترضوا أنه توجد علاقة منحنية بين الخوف وتغير الاتجاهات، حيث تؤدي زيادة الخوف إلى زيادة التأثير إلى حد معين، وبعد هذا الحد تنقلب العلاقة فتؤدي أي زيادة جديدة إلى التقليل من حجم التغير.

ويناقش جانس ذلك بقوله إنه طالما كان مستوى الإثارة لا يؤدي إلى خوف شديد فسوف يؤدي إلى لفت انتباه المبحوث إلى الرسالة الدعائية، ويزيد من الدافعية نحو قبول النقطة التي توصي بها هذه الرسالة، لكن فيما بعد نقطة حرجة معينة يؤدي الخوف إلى استجابات دفاعية (مثل السؤال عن النوايا الخفية وراء هذه التحذيرات)، كما أنها ستؤدي إلى تقليل ملحوظ للعمليات المعرفية الذي يؤدي إلى التشويش على الانتباه والفهم لمضمون الرسالة.

ويدعم جانس أقواله بالإشارة إلى بعض الدلائل الفسيولوجية والتي تشير إلى أن الجهاز العصبي يمكن أن يوصل إشارات غير كافية إلى اللحاء (القشرة المخية) في المستوى المنخفض من الإثارة الانفعالية، وإشارات بالغة التوتر في المستوى العالي من الإثارة.

أما الحد الأمثل للإثارة فهو ذلك المستوى المتوسط الذي لا يكون فيه الشخص متوترا أو خائفا، كما لا يكون باردا إزاء المخاوف. ويدافع جانس عن ذلك باعتبار أنه في الموقف الدعائي قد تقوم فئة العوامل المتنوعة برفع أو خفض الحد الأمثل لإثارة الخوف، وعموما ففي وجود أي عامل يناقض هذه الحجج أو يقف عقبة أمام مسار الشخص سوف يؤدي ذلك إلى رفع الحد الأمثل للإثارة. فمثلا إذا كان صاحب الرسالة الدعائية شخصا موثوقا فيه جدا، فسيؤدي نسبة الرسالة إليه، إلى رفع الحد الأمثل

لإثارة الخوف أكثر مما لو جاءت الرسالة من شخص غير موثوق فيه بهذه الدرجة، وكما يذكر جانس فإن هذه الحالة من العوامل المعقدة تجعل من الصعب علينا اختبار الفروض الخاصة بها.

ومهما كان مصير الفروض المنحنية، فإنها تبدو قريبة من الفهم العام^(٢٦) للأمور، فطالما لم يكن مستوى الخوف عاليا جدا فسوف يتحرك الشخص حسب مبدأ اللذة المستقبلية، بحيث تكون الزيادة في الخوف متبوعة بزيادة في التغير في الاتجاه. لكن بعدما يتجاوز الخوف حدا معينا، سيتحرك الشخص حسب مبدأ اللذة الحاضرة، وكلما زاد مقدار الخوف قل مقدار التغير في الاتجاه.

من هذا المنطلق يكون مستوى الخوف هو المحدد لما إذا كان الأفراد سيغيرون نظرتهم إلى الأمور من التقليل من مشاعر الألم المتوقعة إلى التقليل من مشاعر الألم الحالية.

وفعليا يبدو هذا الافتراض منطقيًا، فإذا نظرنا إلى الناس باعتبارهم لا يتحركون حسب مبدأ اللذة الحاضرة، أو اللذة المستقبلية، ولكن حسب مقدار اللذة الكلية، ففي محاولة الشخص أن يستزيد من كمية المكافآت (الحاضرة والمستقبلية) والتقليل من الألم الحاضر والمستقبل، فإنه كلما زادت كمية المشاعر غير السارة الناتجة عن الخوف في الحاضر، زادت أهمية هذه المشاعر في الصورة الكلية.

وهكذا فعلى أساس المشاعر الكلية (الحاضرة والمستقبلية) فمن المنطقي فيما بعد قدر محدد من شدة الألم المصاحب للخوف ستؤدي أي زيادة في الخوف إلى الميل إلى تجنبها وبالتالي إلى تقليل التغير في الاتجاه موضوع التخويف، إن ذلك يشبه الدواء الذي إذا زادت مرارته وإيلامه، فسيتجنب المريض تناوله حتى ولو أدى ذلك إلى الاستمرار في مرضه.

كلمة أخيرة

كما أشرنا في بداية هذا الفصل ما زال التقييم النهائي للاتجاه القائل بمبدأ اللذة في تغيير الاتجاهات، محتاجا لمزيد من التحديد، برغم حقيقة أن هذا المبدأ قد وجه الأنظار إلى بعض المشكلات الأساسية في البحوث.

ويجب على القارئ ملاحظة أن الاتجاه القائل بمذهب اللذة ليس نظرية قابلة للتحقيق، إذ ما زالت أمامه مشكلتان رئيسيتان تحولان دون بلوغ هذا المذهب لمكانة النظرية المؤكدة، المشكلة الأولى هي عدم التوصل إلى الظروف المحددة لمتى يكون المثير مؤديا لمكافأة أو غير مؤدٍ لمكافأة، أما المشكلة الثانية فهي عدم التوصل للعوامل المحددة لمتى تتغير نظرة الشخص من تحقيق اللذة الماضية إلى اللذة الحاضرة إلى اللذة المستقبلية.

وتعني العبارة السابقة أنه من غير الممكن اعتبار مذهب اللذة نظرية قابلة للتحقيق، وفي رأينا أن هذه النظرية سوف تصاغ بطريقة أكثر دقة وتركيبا إذا استمرت التجارب وتكررت على متغيراتها المختلفة، لكن المادة المتوفرة إلى اليوم لا تسمح بمثل هذه الصياغة الدقيقة المركبة.

قراءات

التدعيم اللفظي للاتجاه كنتيجة للاتساق في المعلومات

(دراسة جديدة لنظرية العاملين)^(١)

بقلم : روبرت كياتيني - تشستر انسكو

ملخص

تم تدعيم الاتجاهات المؤيدة لعلم النفس التجريبي ، أو علم النفس العيادي (الإكلينيكي) بكلمة (ممتاز) ، التي يقولها مساعد للمجرب ، تظاهر مرة بأنه طالب في علم النفس التجريبي ، ومرة أخرى كطالب في علم النفس العيادي . ولم يظهر أثر لهذا التدعيم إلا عند الظرف التجريبي الذي كان فيه اتجاه التدعيم متسقا مع اتجاه التعاطف مع المجرب ، ونظرا لأن الإجراء المؤدي إلى الاتساق في المعلومات قد أثر على وعي الباحثين ، ولكن لم يؤثر على شعورهم أو على أي شيء آخر سوى الوعي^(٢) ، فقد عُدَّت النتائج مؤيدة للافتراض القائل بأن توصيل المعلومات عامل مهم في التدعيم اللفظي للاتجاهات .

ولقد أشارت النتائج الأخرى للدراسة إلى أن الباحثين في المجموعة التجريبية ، الذين تلقوا تدعima ، قد أحبوا المجرب أكثر من الباحثين في المجموعة الضابطة الذين لم يتلقوا تدعima ، وقد عُدَّت هذه النتيجة مشيرة إلى أن زيادة العلاقة التعاطفية عامل

(١) مأخوذة من مجلة الشخصية وعلم النفس الاجتماعي ، مج ١٢ ص ٣٤٢ - ٣٥٠ ، ١٩٦٩ ، قامت بتمويل هذه الدراسة جامعة نورث كارولينا وتنشر هنا بإذن جمعية علم النفس الأمريكية .

(٢) وعي Awareness

مهم في التدعيم اللفظي للاتجاهات، ولم تجد الدراسة دليلاً يؤيد التفسيرات التي يقول بها المتحمسون لمذهب اللذة، كما لم تجد الدراسة دليلاً على صحة وجود استجابات شرطية بدون وعي.

النص

حسب نظرية العاملين التي قال بها انسكو وكيالديني (١٩٦٩)، يحدث التدعيم اللفظي للاتجاهات نتيجة لبُعدي المعلومات والتعاطف، فكلمة (ممتاز) لها تأثير على الاتجاهات لأنها توصل المعلومات عن اتجاه القائم بالمقابلة وتخلق تعاطفاً موجبا معه، ونظراً لأن كلا العاملين ضروري في إيجاد التأثير اللازم، فإذا كان أحد العوامل ثابتاً والآخر متغيراً حدث، نتيجة لذلك، تغير في تأثيرهما على الاتجاهات^(٣).

فقد قام انسكو - بوتزراين (١٩٦٧) بتغيير أنواع العلاقة التعاطفية مع الباحث أو المجرب بينما ظلت المعلومات ثابتة، أما التجربة الحالية فتحاول تغيير المعلومات مع الإبقاء على العلاقة التعاطفية مع المجرب ثابتة. ولقد أوحى لنا بفكرة تغيير المعلومات نتائج دراسة كراسنر - ناولز - أولمان (١٩٦٥) فقد وجد كراسنر وزملاؤه أن القائم بالمقابلة الذي عرّف نفسه باعتباره يعمل في مجال العلوم الطبية، يمكن أن يحدث بينه وبين العلوم الطبية استجابة شرطية ولكن لا يحدث بينها استجابة شرطية سالبة، وإذا كانت دلائل الاتساق أو عدم الاتساق بين المعلومات مسؤولة عن هذه النتائج، فإن هجوم القائم بالمقابلة على العلوم الطبية سيؤدي إلى استجابة شرطية سالبة أكثر مما يؤدي إلى استجابة شرطية موجبة نحو العلوم الطبية.

(٣) قد يبدو أن العبارة السابقة غير متفقة ظاهرياً مع دراسة انسكو وبوتزراين ١٩٦٧م، إذ أشارت النتائج إلى تأثير دال إحصائياً على الاتجاهات في حالات التعاطف السلبي مع المجرب، وبينما يكون التعاطف السلبي ممكناً حدوثه عندما يقوم المجرب ببعض الإهانات للمبحوثين، يظهر تدعيم إيجابي في المقابلات المكتملة لها، مما يؤدي في النهاية إلى معادلة ما سببه الظرف الأول من تعاطف سلبي.

في الدراسة الحالية كان هناك تحكم في الاتساق أو عدم الاتساق في اتجاه التدعيم وفي العلاقة التعاطفية بالمجرب .

ودارت الأسئلة في المقابلة حول نواحي التميز التي تكون لكل من علم النفس التجريبي أو علم النفس العيادي .

قدم المجرب نفسه باعتباره طالب دراسات عليا في تخصص علم النفس التجريبي ، أو في علم النفس العيادي ، وبالتالي كان من الممكن التحكم في مدى الاتساق في التدعيم (التجريبي أو العيادي) وكذلك في التحكم في التعاطف مع المجرب .

فإذا كانت المعلومات مهمة ، فإن التدعيم اللفظي يجب أن يكون أكبر بصورة دالة إحصائية في الاتساق عن عدم الاتساق .

كي نتأكد من كيفية تحكمنا في ظروف الاتساق أو عدم الاتساق استخدمنا طريقة دولاني (١٩٦٢) في قياس افتراض التدعيم ، فإذا كانت هناك زيادة كبيرة في المعلومات في ظروف الاتساق فسيكون هناك وعي أكبر بتوزيع التدعيم (أي الوعي بالانسجام بين عناصر التدعيم) . والمعنى (أي الوعي بوجهة نظر القائم بالمقابلة) . يكون ذلك في ظروف الاتساق أكبر منه في ظروف عدم الاتساق .

لكي نختبر إمكان اختلاف ظروف الاتساق أو عدم الاتساق في كيفية إدراك الباحثين وتقييمهم للمجرب ، فقد أضفنا عددا من الأسئلة التي تقيس هذا المتغير في الاستبانة التالية على التجربة . وأضفنا أخيرا عددا من الأسئلة الهادفة إلى دراسة معامل الارتباط بين مدى تأثير الاتجاه والتقييم لكلمة (ممتاز) حسب مذهب اللذة .

الطريقة

العينة

كان أفراد العينة اثنين وتسعين من طلاب وطالبات جامعة شمال كارولينا اشتركوا في التجربة باعتبارها جزءاً من مقرر المدخل إلى علم النفس، وتم توزيعهم عشوائياً بواقع ١٦ لكل مجموعة من المجموعات التجريبية الأربع و ١٤ لكل مجموعة من المجموعتين الضابطين.

المقابلة

طلب من المبحوثين أن يجيبوا عن استبانة من ١٨ عبارة بوحدة من الاختيارات الآتية: موافق جداً - موافق - معارض - معارض جداً، وكانت هذه العبارات حول رأيهم في علم النفس التجريبي أو العيادي.

تم اختيار هذه العبارات الثاني عشرة بعد دراسات استطلاعية مطولة، وتم اختيار العبارات الأربع عشرة الأخيرة لأنها اتفقت في عدد المستجيبين عليها بالموافقة أو المعارضة، أما العبارات الأربع الأولى فقد اختيرت لأن اثنتين منها أظهرتا الاستجابات المؤيدة للاتجاه نحو علم النفس العيادي، والاثنتان الباقيتان أظهرتا الاستجابات المؤيدة للاتجاه نحو علم النفس التجريبي، وأكدت لنا هذه العبارات على وجود فرصة التدعيم المبكر في المقابلات.

الإجراء

عند وصول المبحوث إلى غرفة التجربة كان يجلس على مائدة في مواجهة المجرّب، وكان وجه المجرّب مُقنَّعاً، وبعد ذكر المبحوث لاسمه يعطي المجرّب التعليقات الآتية:

حسناً، قبل كل شيء أعتقد أنني أستطيع إخبارك ببعض المعلومات حول هذه التجربة، في الحقيقة أن ما نفعله ليس تجربة بمعنى الكلمة إنها مجرد استطلاع للرأي حول اتجاهاتك نحو علم النفس.

سأتركك الآن لتقرأ وصفا لكل من التخصصيين الرئيسيين في علم النفس وأعني التجريبي والإكلينيكي (العيادي) وهذه الأوصاف مأخوذة من مرجع في علم النفس العام وسوف تفيدك في إعطائك معلومات إضافية عن اتجاهات وأهداف الدراسة في هذين الفرعين أكثر وأوسع من أي معلومات قد تكون لديك في الوقت الحاضر.

بعد أن تقرأ هذه الأوصاف، سوف تستمع إلى بعض العبارات المسجلة على شريط حول التخصصيين المذكورين، وسوف أسألك هل توافق أو لا توافق على كل عبارة منها، وسوف أشرح لك تفاصيل أكثر حينها نصل إلى هذه المرحلة، لكن الآن سوف أخبرك بالمزيد من المعلومات حول هدف التجربة، إنني طالب في السنة التمهيدية للدراسات العليا في علم النفس العيادي (أو التجريبي) هنا في هذه الجامعة، وأنا الآن مسجل في مقرر سيكلوجية الرأي العام، وأحد متطلبات هذا المقرر هي أن يجري الطالب دراسة للرأي العام بين ٢٦ من طلاب علم النفس عن بعض الموضوعات، ثم يكتب بحثا صغيرا عن النتائج.

والموضوع الذي قمت باختياره هو الفروق بين التخصصيين الرئيسيين في علم النفس، العيادي والتجريبي، هل لك أي أسئلة حتى الآن؟

حسنا، إذن أعتقد أنني أستطيع أن أحكي لك بعض التفاصيل عما سوف تقوم به، فكما قلت لك من قبل هناك تخصصان رئيسيان في علم النفس التجريبي (والإكلينيكي)، الذي أنا ملتحق به، والفرع الآخر هو الإكلينيكي (أو التجريبي).

والآن سأجعلك تقرأ هذا الوصف العام لعلم النفس الإكلينيكي الذي صورته من كتاب معين ثم تقرأ الوصف الثاني لعلم النفس التجريبي الذي صورته من الكتاب نفسه.

ثم يعطي المبحوثين مجموعتين من العبارات إحداها تصف التخصص الأول والأخرى تصف الثاني، وبعد أن يقرأهما المبحوث يكمل المجرّب:

«حسنا، هل لديك أي أسئلة حول الفقرات نفسها؟ نظرا لأنني طالب في السنة الأولى للدراسات العليا في علم النفس الإكلينيكي (التجريبي) وأنا مهتم جدا بهذا العلم، فربما أستطيع الإجابة عن أي سؤال لديك حول أي المجموعتين أفضل.

حسنا، إذا لم تكن لديك أسئلة فسوف نبدأ، سأتركك تستمع إلى سلسلة من العبارات المسجلة حول كلا التخصصين، ولدى سماع كل عبارة تحدد هل أنت: (١) موافق جدا، (٢) موافق، (٣) معارض، (٤) معارض جدا. هل لك أي أسئلة؟

حسنا سنبدأ... يدير المجرب الجهاز وبعد كل فقرة يوقف التسجيل (مع ملاحظة ضرورة أن يشاهد الباحث كلا من جهاز التسجيل ويد المجرب وهي تضغط على أزراره) وبعد كل إجابة إما أن يقول المجرب (ممتاز) أو لا يقول شيئا.

في نهاية المقابلة يستأنف المجرب قائلا: حسنا كانت هذه آخر عبارة، غير أن هناك شيئا آخر أحب أن تقوم به، فهناك زميل لي في الدراسة العليا اختار موضوعا هو «اتجاهات طلاب قسم علم النفس نحو المشاركة في التجارب كمبحوثين» وقد أعطاني هذه الاستبانة كي يملأها من أقوم بالتجربة عليهم، ولن يستغرق ذلك منك وقتا، ويمكنك أن تجيب عنه هنا وتعطيه له مباشرة. وقد كتب في الصفحة الأولى من الاستبانة ما يلي:

ذلك الاستبيان للرأي حول مشاعرك نحو التجارب السيكلوجية ومدى رغبتك في المشاركة فيها، ونظرا لأننا لا نطلب منك كتابة اسمك ولا اسم التجربة التي انتهت منها حالا، ولا اسم القائم بالتجربة، فإننا نرجو منك الإجابة بصراحة، وبعد الانتهاء من الإجابة لا تعط الاستبانة لمن قام بالتجربة معك بل أرجوك تسليمها لي في مكنتي غرفة ٣٣٢، وإذا لم أكن موجودا فيها فأرجو أن تدفعها من تحت الباب.

وبعد الانتهاء من الاستبانة أجاب المبحوثون شفها على أسئلة إضافية صممت كي تقيس وعيهم ومشاعرهم العاطفية وتقديراتهم لتأثير كلمة (ممتاز) عليهم .

المتغيرات المستقلة

تم التحكم في المتغيرات المستقلة الآتية : اتجاه التدعيم (التجريبي مقابل العيادي) ، التناسق في المعلومات (التناسق بين المشاعر الوجدانية والتدعيم أو عدم التناسق بين المشاعر والتدعيم) هذان المتغيران المستقلان أنتجا أربعة ظروف تجريبية وبالإضافة إلى ذلك كان هناك ظرفان ضابطان لم يحدث فيهما تدعيم ، أحدهما كان انتهاء المجرب للتجريبي ، وكان الآخر انتهاء المجرب للإكلينيكي .

المتغيرات المعتمدة

أعطيت إجابات الطلاب عن العبارات الثماني عشرة التي تكونت منها الاستبانة قيما هي صفر ١ و ٢ و ٣ . حيث تشير الدرجة الأعلى إلى اتجاه مفضل لعلم النفس التجريبي ، وتعد هذه الدرجات مقياسا للاتجاهات التي هي المتغير المعتمد في الدراسة .

وتزودنا الفقرات ٨ و ٩ و ١٠ و ١١ و ١٢ في الاستبانة التالية على التجربة بمقياس لحب التجربة ، ولدى إدراك الثقة ، والمعرفة ، والموثوقية لدى المجرب ، وكذلك حب المجرب على التوالي ، وقد أجاب المبحوثون على العبارات باختيار أحد أربعة اختبارات تبدأ من (جدا) وتنتهي بـ (أبدا) .

كان السؤال ١٢ حول مدى اعتبار المجرب محبوبا هو تقدير مباشر لمحبة المجرب ، وكانت الأسئلة موضوعة في استبانة سرية جدا وبطريقة تبدو كأن من المستحيل على المجرب أن يرى إجابات المبحوثين ، وذلك لتشجيعهم على الصراحة في تقييم المجرب .

وبعد استكمال الاستبانة التالية للتجربة ، تعرض المبحوثون في الجماعات التجريبية فقط لمقابلة كانت الأسئلة الثلاثة الأولى لقياس الفرض الخاص بالتدعيم

(دولاني ١٩٦٢)، وكانت نسبة الاتفاق في الرأي بين اثنين من المحكمين قاما بتقدير استجابات التدعيم هي ٩٤، ٠.

كان نص السؤال الرابع هو (إلى أي مدى تعتقد أن كلمة (ممتاز) التي كنت أرددها كانت تعني أنني أوافق أو أحب أن تقول مثل هذه الإجابة؟، وكان السؤال الخامس هو إلى أي قدر جعلتك كلمة (ممتاز) تميل إلي؟

لم تكن إجابات المبحوثين عن هذه الأسئلة متطابقة في ألفاظها، لكنها أدت هدفها في تقدير التأثير المباشر لعملية التدعيم التي لم تكن لأي عبارة في الاستبانة القدرة على التوصل إلى هذا التقدير المباشر.

كان السؤال السادس هو «كيف تشعر حين أقول (ممتاز)؟» والسؤال السابع «كم بذلت من جهد كي تجعلني أقول لك (ممتاز) مرة أخرى».

وكان السؤالان الأخيران لتقدير المردود السار - المؤمل لعملية التدعيم.

كانت الإجابات عن السؤالين (٤) و(٧) على مقياس من خمس نقاط تتراوح بين «جدا» إلى «أبدا»، أما السؤالان (٥) و(٦) فقد كانت الإجابة عنهما على متصل من خمس نقاط تتراوح بين «سعدت جدا» إلى «تأملت جدا».

النتائج

يقدم الجدول رقم (١) متوسطات درجات الاتجاه نحو علم النفس التجريبي، كما يوضح الجدول رقم (٢) نتائج تحليل التباين لهذه الدرجات.

يدل الجدول رقم (١) على أن هناك تأثيرا رئيسيا دالا للتدعيم، وتفاعلا دالا بين اتجاه التدعيم واتساق المعلومات.

وبدل التأثير الرئيسي على أن ثمة إجابات محبة للاتجاه الإكلينيكي، مصاحب للتدعيم الإكلينيكي، أكثر من حدوث ذلك في حالة التدعيم لعلم النفس التجريبي، ويتضح هذا التدعيم فقط في حالات اتساق المعلومات، أما في حالات عدم اتساقها، فهناك علاقة عكسية بسيطة، وهذا النمط من النتائج يؤدي إلى التفاعل المتوقع.

وبالإضافة إلى ذلك هنالك تأثير غير متوقع لاتساق المعلومات فقد كانت المعلومات أكثر تفضيلاً للتخصص الإكلينيكي في حالات اتساق المعلومات عنها في حالات عدم اتساقها المعلومات.

تكشف المقارنة بين الطرفين التجريبيين عن عدم وجود فروق دالة فيما بينها (ت = ٠,٣٨)، فالمحبة للباحث بمفردها لا تؤثر على الاستجابات بطريقة دالة، وتكشف المقارنة في التعاطف مع الباحث، حينما يكون تابعا لعلم النفس التجريبي، في المجموعة الضابطة مع نظيرتها في المجموعة التجريبية في التعاطف مع الباحث حينما يكون في علم النفس التجريبي أنها لم تكن دالة (ت = ٠,٣٣)، وكان التدعيم المؤثر الوحيد في الاتجاه نحو علم النفس الإكلينيكي.

ذكرنا تقدير مشاعر المحبة للتجربة وإدراك المجرب والمحبة للمجرب (أسئلة الاستبانات ٨ و ٩ و ١٠ و ١١ و ١٢) في الجدول رقم (١)، وحرصنا على وضع هذه التقديرات في الجدول للتأكد من أن إمكانية التحكم في الاتساق وعدم الاتساق كانت تؤدي إلى إمكانية التحكم في المتغيرات الأخرى أيضا.

ويكشف تحليل التباين عن تأثير غير دال إحصائيا لأي من هذه الأنواع، وكما توضح المتوسطات في الجدول رقم (١) فإن الفروق بين ظروف الاتساق وظروف عدم الاتساق صغيرة بصورة ملحوظة وكانت درجات (ف) للمقارنة بين تأثير الاتساق وعدم الاتساق هي على الترتيب ٠,٦٧، ١,٤٩، ٠,٣٤، ٠,٢٣، ٠,٢٢.

طلب من المبحوثين في الظروف الضابطة ملء استبانة بعد انتهاء التجربة على المجموعة الأخرى، ويظهر الجدول رقم (١) المقارنة بين المبحوثين في المجموعات الضابطة وبين كل المبحوثين في المجموعة التجريبية، وتكشف هذه عن فروق دالة إحصائية في الأسئلة: ٨ (ت = ٢٨, **٣) و ١٢ (ت = ١٨, **٢) وأظهر المبحوثون التجريبيون الذين تلقوا تدعياً أنهم أحبوا كلا من التجربة (سؤال رقم ٨) والمجرب (سؤال رقم ١٢) أكثر مما عبر المبحوثون الذين لم يتلقوا تدعياً.

إننا نعدّ السؤال رقم ١٢ تقديراً مباشراً لمشاعر التعاطف مع المجرب، ونفسر الفرق الدال بين المجموعات التجريبية والضابطة بناءً على ذلك باعتبارها تشير إلى أن كلمة «ممتاز» تزيد من مشاعر التعاطف مع المجرب، وتعتبر حقيقة أن كلمة «ممتاز» قد رفعت أيضاً من تقدير المبحوثين للتجربة أمراً مثيراً لم نكن نتوقعه.

فإذا كان الإسهاب في المعلومات^(٤) في الظروف التجريبية المتسق أكثر مما كان في الظروف غير المتسق، فسوف يختلف الفرض الخاص بمستوى التدعيم المتوسط فيما بين الحالتين، وتعطينا تفسيرات دولاني (١٩٦٢) لفرض التدعيم معلومات عن وعي المبحوثين بمدى الاتساق بين المثير، وبين الوعي بوجهة نظر المجرب، فالمبحوثون الذين أدركوا ظهور كلمة «ممتاز» ولكن لم يكن لها معنى في أذهانهم أخذوا درجة ٢، أما المبحوثون الذين أدركوا أنها موزعة ولكن ليس لها معنى فأعطوا ٣ (والمعرفة بأنها موزعة هي الوعي بأن كلا من التعبيرات المؤيدة للإكلينيكي قد يتبعها كلمة «ممتاز»، أو أن الإجابات المؤيدة لعلم النفس التجريبي كان يتبعها كلمة «ممتاز»)، أما المبحوثون الذين قالوا بكل من التوزيع وبمعنى كلمة «ممتاز» فقد أعطوا ٤ درجات.

كان هؤلاء هم المبحوثون الذين أجابوا عن السؤال: هل تميل إلى الاعتقاد بأنه كان - أو لم يكن هناك أي هدف أو معنى لكلمة «ممتاز» في التجربة بما يعني إشارة من المجرب إلى وجهة نظره في الموضوع.

(٤) إسهاب (زيادة) في المعلومات Informational redundancy

في كل البحوث السابقة أثبتت هذه الفئات صلاحيتها، غير أنه في ظروف الاتساق في المعلومات في التجربة التالية كان هناك خمسة مبحوثين على وعي بكلمة «ممتاز» ولكن كان لديهم اتجاه عكسي في الاتساق، وهذا يعني أنهم أدركوا كلمة ممتاز باعتبارها متسقة مع التعاطف مع المجرب أكثر من الاتجاه الفعلي للتدعيم. ولقد قررنا وضع درجة صفر أمام هذه الإجابات (ومثل هذا القرار كان متسقا مع طريقة دولاني في وضع تقديرات الفروض السلوكية والنوايا السلوكية التي كانت متناقضة مع اتجاه التدعيم).

يوضح جدول رقم ١ مستوى التدعيم المتوسط في الظروف التجريبية الأربعة، كذلك يوضح جدول رقم ٢ تحليل التباين لهذه الدرجات.

وتشير قيمة (ف) الوحيدة الدالة إلى الأثر الرئيسي لاتساق المعلومات وكان الوعي أو المعرفة أكبر بصورة دالة إحصائية في ظروف الاتساق عن ظروف عدم الاتساق.

يوضح الجدول رقم ٣ التوزيع التكراري لافتراض التدعيم في ظروف الاتساق وظروف عدم الاتساق، وكانت كا^٢ لهذه التكرارات دالة (كا^٢ = ٤٨,٧ ، د. ح = ٤**).

وكانت أهم الفئات لفتنا للنظر هي فئتا صفر و١ حيث حصل المبحوثون في الفئة (صفر) على تدعيم ذي اتساق مع معلومات سابقة، ولم يوضح المبحوثون في الفئة (١) أنهم انتبهوا لكلمات التشجيع (ممتاز)، وكانت التكرارات لكل من هذه الفئات كبيرة بصورة ملحوظة في الطرف التجريبي غير المتسق المعلومات.

ففي الفئة (صفر) كانت الفروق دالة (كان مستوى الدلالة ٠,٠٣ ، باستخدام اختبار ذي الحدين^(٥))، وفي الفئة ١ كانت الفروق قريبة جدا من الدلالة (حيث كان

جدول ١ . متوسط الاتجاهات، وفرض التدعيم، وتقدير المجرب، تقدير التجربة، وإدراك المجرب، والتعاطف مع المجرب ودرجات اللذة، أو الألم في جميع الحالات السابقة.

الفقرة	التدعيم				لا تدعيم	
	معلومات متسقة		معلومات غير متسقة		تعاطف مع تعاطف مع	
	تدعيم للاكلينيكي	تدعيم للتجربي	تدعيم للاكلينيكي	تدعيم للتجربي	الاكلينيكي	التجربي
الاتجاه (أ)	٢٣,٦٩	٢٩,٥٦	٢٩,٠٦	٢٨,٥٠	٢٨,٠٧	٢٨,٥٧
سؤال ٨ (ب)	٢,٣١	٢,٦٣	٢,٣٨	٢,٣١	١,٩٣	١,٧١
سؤال ٩ (ب)	٢,٥٦	٢,٣٨	٢,٥٦	٢,٧٥	٢,٦٤	٢,٥٧
سؤال ١٠ (ب)	٢,٥٠	٢,٦٢	٢,٤٤	٢,٥٦	٢,٤٣	٢,٢١
سؤال ١١ (ب)	٢,٦٢	٢,٦٢	٢,٦٢	٢,٧٥	٢,٧٩	٢,٣٦
سؤال ١٢ (ب)	٢,٥٠	٢,٦٢	٢,٦٢	٢,٦٢	٢,٣٩	٢,٢٩
فرض التدعيم (ج)	٣,١٣	٣,٣٨	١,٩٤	٢,١٣		
المقابلة س ٤ (د)	٤,١٢	٤,٥٦	٤,٦٩	٤,٥٠		
المقابلة س ٥ (د)	٤,١٩	٤,١٩	٤,٣٨	٤,٠٦		
المقابلة س ٦ (هـ)	٢,٦٢	٢,٦٢	٢,٤٤	٢,١٩		
المقابلة س ٧ (هـ)	٤,٧٥	٤,٥٦	٤,٦٩	٤,٠٦		

أ (تعني كلما زادت درجة الاتجاه زادت درجة الاستجابة المفضلة لعلم النفس التجريبي .

ب (تعني كلما زادت الدرجة زاد التقدير الموجب .

ج (تعني كلما زادت الدرجة زاد الوعي .

د (تعني كلما انخفضت الدرجة زاد التقدير الموجب .

هـ (تعني كلما انخفضت الدرجة زاد التقدير الموجب لكلمة «ممتاز» .

مستوى الدلالة ٠,٥٥ , باستخدام الاختبار الاسمي الثنائي) وإذا جمعنا بين الفئتين صفر، +١ تكون الفروق بين الظرف التجريبي المتسق وغير المتسق دالة بصورة واضحة.

هذه الفروق مضملة لأنها تفترض أن هناك ميلا للمبحوثين في الظرف التجريبي المحتوي على عدم الاتساق في المعلومات، ميلا إلى الاستجابة لعدم الاتساق إما بعدم الانتباه إلى كلمة (ممتاز) أو إلى الاستجابة الخاطئة لها، ويقدم الجدول رقم ٤ متوسط

جدول ٢. تحليل التباين لدرجات الاتجاه المحبذ لعلم النفس التجريبي مع درجات فرض التدعيم

الاتجاه		فرض التدعيم		المصدر	د. ح
مجموع المربعات	ف	مجموع المربعات	ف		
٧٤,٣٩	*٤,١٨	٢٣,٧٧	**١٧,٣٥	١	الاتساق (ت)
١١٢,٨٩	*٦,٣٤	,٧٦		١	التدعيم (د)
١٦٥,٧٧	**٩,٣١	,٠٢		١	ت × د
١٧,٨٠		١,٣٧		٦٠	بين المجموعات

* الاحتمال أقل من ٠,٥

** الاحتمال أقل من ٠,٠١

جدول ٣. عدد المبحوثين في كل مستوى من مستويات الوعي بالتدعيم

مستوى الوعي بالتدعيم					الطرف التجريبي
صفر	١	٢	٣	٤	
صفر	١	٧	٦	١٧	اتساق المعلومات
٥	٦	١٣	٢	٥	عدم اتساق المعلومات

جدول ٤. متوسط درجات الاتجاه عند التدعيم لدى الأفراد ذوي الوعي بهذا التدعيم

معلومات متسقة		معلومات غير متسقة		الفقرة
تدعيم لعلم النفس الكلينيكي	تدعيم لعلم النفس التجريبي	تدعيم لعلم النفس التجريبي	تدعيم لعلم النفس التجريبي	
٢٥,٨٢٣	٢٤,٥٠٠	٢٩,٠٠٠	٣١,٣٣٣	الاتجاه
٦	٢	١١	٦	(أ)
				ن

(أ) كلما زادت درجة الاتجاه زاد قدر الاستجابة المفضلة لعلم النفس التجريبي.

درجات الاتجاه لمبحوثين غير واعين^(٦). (وهم المبحوثون الذين كانت درجة التدعيم لديهم ٢ أو أقل) ولم يكن تحليل التباين لهذه الدرجات دالا في الأثر الرئيسي للتدعيم، أو دالا في التفاعل بين الاتساق والتدعيم، وهكذا لا نحصل على دليل للشرطية بغير وعي.

يقدم الجدول رقم ٥ الارتباط داخل الخلايا بين التدعيم والاتجاه، فالعلاقة الموجبة بين الوعي والتأثر سوف تؤدي إلى ارتباط موجب حينما يكون التدعيم في اتجاه يفضل علم النفس التجريبي، ويؤدي إلى ارتباط سالب حينما يكون التدعيم في اتجاه علم النفس الإكلينيكي، وبرغم أن جميع الارتباطات لم تكن دالة إحصائيا، لكنها جميعا كانت في الاتجاه الصحيح، وعندما استبعدنا عامل الاتساق وعدم الاتساق (كما يوضحه جدول ٦) كانت معاملات الارتباط داخل الخلايا جميعها دالة إحصائيا.

جدول ٥. معاملات الارتباط داخل الخلايا بين الاتجاه والتدعيم، وبين الاتجاه والأثر الذي تسببه كلمة (ممتاز) (أ)

الفقرة	معلومات متسقة		معلومات غير متسقة	
	تدعيم للاكلينيكي	تدعيم للتجريبي	تدعيم للاكلينيكي	تدعيم للتجريبي
فرض التدعيم	-٣٤	٤٩	-٣٢	٤٢
المقابلة ٦	-٠٨	٠٥	٠٦	١٣
المقابلة ٧	٣٣	-٠٢	٢٨	٢٦

(أ) هناك علاقة موجبة بين فرض التدعيم والاتجاه ويشار إلى هذه العلاقة بالارتباط السالب في تدعيم الاكلينيكي وبالارتباط الموجب في التدعيم التجريبي، والعكس صحيح في تقييم الأثر لكلمة «ممتاز».

جدول ٦. الارتباط داخل الخلايا عند استبعاد عامل الاتساق - عدم الاتساق

الفقرة	التدعيم الكلينيكي	التدعيم التجريبي
فرض التدعيم	٥٠-، **	٤٣، **
× المقابلة سؤال ٦	٠٦-،	١٤،
المقابلة سؤال ٧	٢٣،	١٩،

** تعني أن مستوى الدلالة أكثر من ٩٩، .

وأخيرا فقد أشير إلى متوسط الدرجات في سؤالي المقابلة رقم ٦ ورقم ٧ في الصفيين الأخيرين للجدول رقم ١ ووضع هذان السؤالان لتقدير تأثير كلمة (ممتاز) وقد بين تحليل التباين لهذين السؤالين عدم دلالة إحصائية.

ونظرا لظهور أثر دال للاتجاه في حالة الاتساق فقط، فقد كان التفسير حسب مذهب اللذة للتدعيم مؤديا للتنبؤ بتقدير عالٍ لكلمة (ممتاز) في ظروف الاتساق عن نظيرتها في ظروف عدم الاتساق، غير أن الفروق التي حصلنا عليها كانت عكس هذا التوقع.

يقدم الجدول رقم ٦ الارتباطات داخل الخلايا بين الاتجاه وكل من التقديرين حسب مبدأ اللذة، حيث يُشار للعلاقة الإيجابية بإشارة (+) في التدعيم لعلم النفس الإكلينيكي وبإشارة (-) في التدعيم لعلم النفس التجريبي، وتم التنبؤ بأربعة ارتباطات من ثمانية في الاتجاه الموجب على أساس الأثر الذي يؤديه مذهب اللذة، ولم يكن واحد منها دالا، وبعد إلغاء أثر عامل الاتساق يوضح الجدول رقم ٦ أن واحدا فقط من أربعة ارتباطات كان في الاتجاه الموجب ولم يكن أي من الارتباطات دالا.

مناقشة

تتفق نتائج الدراسة بصورة جيدة مع الدراسة التي سبق أن أجراها انسكو- كيالديني (١٩٦٩)، حيث كان للتدعيم اللفظي تأثير على الاستجابات ذات العلاقة

بالاتجاهات فقط حينما تكون دلائل المعلومات متسقة مع اتجاه التدعيم، والأكثر من ذلك فقد زدنا تقدير الوعي بمقياس لصدق المعلومات عن التحكم في الاتساق وعدم الاتساق، وأن التقديرات المختلفة للإدراك وللتقييم قد أخفقت في تبيان أن التحكم في الاتساق وعدم الاتساق كان له أيضا تأثير على المتغيرات الأخرى ذات العلاقة، وتزدنا هذه النتائج بدلائل قوية جدا على أهمية المعلومات في عملية التدعيم اللفظي للاتجاه.

وحسب تفسير نظرية العاملين يظهر لكلمة «ممتاز» تأثير، لسبيين، الأول أنه يكشف عن المعلومات والثاني أنه يخلق اتجاهات عاطفية إيجابية مع المجرّب، فهذه الكلمة «ممتاز» تخلق اتجاهات عاطفيا، وذلك بناء على حقيقة أن المبحوثين في المجموعة الضابطة والذين لم يحدث لهم تدعيم لم يسيروا إلى أنهم أحبوا المجرّب مثلما فعل أفراد المجموعة التجريبية الذين وجه إليهم تدعيم إيجابي.

غير أن هناك فروقا ماثلة بين المبحوثين في المجموعة الضابطة والتجريبية ظهرت في حب المبحوثين للتجربة نفسها، وهذه تفترض أن شيئا يختلف عن مجرد تأثير كلمة «ممتاز» على العلاقة العاطفية قد يكون ذا تأثير على النتائج. فالمبحوثون التجريبيون قد يدركون أن في التجربة ما هو أكثر من مجرد إجراء مقابلة، وقد يخذعون بطريق التحكم في التدعيم، وعلى ذلك وجد أن كلا من التجربة والمجرّب كانا أكثر قبولا عما هو الحال لدى المجموعة الضابطة.

وبينما يكون هذا التفسير الثاني مقبولا ظاهريا، إلا أنه لا يبدو كذلك إذا ناقشناه بصورة أكثر دقة، فإذا كان هذا التفسير صحيحا، فإن المبحوثين في الطرف التجريبي الذي فيه اتساق للمعلومات، والذين يكونون أكثر وعيا بما كان يجري حولهم، سيجبون كلا من التجربة والمجرّب أكثر من المبحوثين في ظروف عدم اتساق المعلومات، والذين كانوا أقل وعيا بما يجري حولهم، إلا أن ما حدث فعلا لم يكن كذلك، حيث يكشف فحص متوسط الاستجابات للأسئلة ٨ و ١٢ (جدول ١) عن فروق هامشية بين الطرفين المتسق وغير المتسق في المعلومات، ففي سؤال ٨ (حب المجرّب) كانت الفروق صغيرة وحتى في الاتجاه غير الصحيح.

وجدت دراسات عديدة على التدعيم اللفظي باستخدام موقف تافل (١٩٥٥) ارتباطات بين الشرطية وبين تقدير الشخص لعدد المرات التي يرغب أن يقول له المجرب «ممتاز» مثل دراسات (بريان - ليشنستاين ١٩٦٦، دوهرتي - والكر ١٩٦٦، سبلبرجر ١٩٦٢، سبلبرجر - برجر - هاوارد ١٩٦٣، دوهرتي - والكر ١٩٦٦، سبلبرجر ١٩٦٦، سبلبرجر - وليفين - وشيفارد ١٩٦٢). وتقدم هذه الدراسات بعض التأييد لتفسير فاعلية مذهب اللذة في التدعيم اللفظي، غير أننا أخفقنا في التوصل إلى ارتباط دال بين الاتجاه وكل من تقدير الأثر السار أو المؤلم لكلمة «ممتاز»، وكانت الكثير من الارتباطات فيما بين الخلايا في اتجاه معاكس لوجهة النظر السابقة. (وهذا يؤكد وجهة نظر انسكو وميلون ١٩٦٩) في أن التدعيم اللفظي في موقف تافل يختلف اختلافا جذريا عن التدعيم اللفظي للاتجاهات.

ثمة دليل آخر ضد التفسير القائم على مذهب اللذة للتدعيم اللفظي للاتجاهات وهو إخفاق كل من التقديرين للسرور الألم في التمييز بين الطرفين المتسق - وغير المتسق في المعلومات. فإذا كانت الاعتبارات القائمة وفق مذهب اللذة مسئولة عن أثر الاتجاهات، فسوف يكون على المبحوثين أن يبذلوا جهدا أكبر للحصول على تدعيم، وسوف ينظرون إلى التدعيم باعتباره أكثر إسعادا في الطرف التجريبي المتسق والذي كان فيه للتدعيم أثر، حيث لم يظهر في إجابات المبحوثين التالية للتجربة شيء من ذلك، بل كانت النتائج في عكس هذا الاتجاه برغم أنها لم تكن دالة إحصائيا.

أخيرا كان فرض التدعيم مرتبطا بصورة دالة إحصائيا مع الاتجاه، ولم يتأثر المبحوثون غير الواعين باتساق التدعيم بكلمة «ممتاز».

تخالف هذه النتائج ما توصلت إليه الدراسات السابقة (انسكو - بوتراين ١٩٦٧، انسكو - كيالديني ١٩٦٩، انسكو - ميلون ١٩٦٩). وبرغم أن البحوث السابقة قد وجدت بعض الدليل على الارتباط بين الوعي وبين الاتجاهات فلم تكن الارتباطات قوية بالقدر الذي حصلنا عليه في الدراسة الحالية، والأكثر من ذلك كان

للفظة «ممتاز» تأثير دال على المبحوثين غير الواعين باتساق المعلومات، ونظرا لأن الدراسة الحالية تختلف في أوجه كثيرة عن الدراسات السابقة، فمن المستحيل تحديد متغير أو اثنين باعتبار أنها موضع الاختلاف بين الدراسات السابقة والدراسة الحالية، ومن بين هذه الفروق أننا قد تحكمنا تجريبيًا في الاتساق وعدم الاتساق (وهو شيء لم يظهر في التجارب السابقة)، ومن المتصور أن يؤدي هذا التحكم إلى زيادة أهمية عوامل الوعي.

في ظروف الاتساق كان من الممكن التأكد من دلائل الاتساق على أساس أن أي مبحوث قد يتأثر، لا بد أن يكون قد لاحظ ماذا يدور حوله، لكن ما هي الحال في الظروف غير المتسقة، يمكن أن ينتج هنا ارتباط بين الاتجاهات - والوعي بسبب زيادة مدى الوعي، وكان ذلك ما توصلت إليه الدراسة الأولى التي حصل فيها بعض المبحوثين على التدعيم الرجعي المتسق^(٧)، فحينما تم استبعاد هؤلاء المبحوثين الخمسة، انخفض الارتباط من - ٣٢، إلى - ١٥، في الخلية (تدعيم إكلينيكي - معلومات غير متسقة) ومن ٤٢، إلى ٠٤، في الخلية (تدعيم تجريبي - معلومات غير متسقة).

وكما أشرنا من قبل (انسكو - كيالديني ١٩٦٩) كان التفسير من خلال نظرية العاملين في أساسه مبنيًا على نظرية الاتزان، إذ أن تطبيق نظرية الاتزان يتفق مع الفكر الشائع في أنه لتخفيض عدم الاتزان يحاول الشخص أن يتفق في رأيه مع رأي الآخر الذي يحبه.

لاحظ ماكجواير (١٩٦٨) (متفقا مع سميث) أن بحوث تغير الاتجاهات تنبع من أربعة اتجاهات عامة: نظرية معالجة المعلومات والنظرية الإدراكية ونظرية الاتساق والنظرية الوظيفية).

على ذلك يرى أن اتجاهه هو واحد من اثنين، إما نظرية معالجة المعلومات أو نظرية التعلم، ويتصور ماكجواير عملية التأثير الاجتماعي مثل سلسلة ماركوف^(٨)،

(٧) التدعيم الرجعي المتسق Reinforcement contingency backwards

(٨) سلسلة ماركوف ذات الخطوات الست Six-step Markov chain

وهي الاستقبال، الانتباه للرسالة، الفهم للرسالة، قبول الرسالة، مقاومة معانيها ثم سلوك يتسق مع تقبلها. وفي رأينا أن ذلك التقاء مثير للدهشة بين التفسير حسب نظرية العاملين، ونظرية ماكجواير في معالجة المعلومات فأولا يشبه عامل المعلومات ما يقوله ماكجواير بتفاعل المعلومات، إلا أن هناك بعض الاختلافات بينها في نقط التركيز، إذ يفسر ماكجواير عملية التفاعل باعتبارها محتوى الرسالة الدعائية في عمومها، بينما نحن نركز في بساطة على المعلومات باعتبارها النقطة الرئيسية في الرسالة، وينتج هذا بالطبع عن الحقيقة القائلة إننا نهتم بالتدعيم اللفظي في الموقف ولا نهتم بمواقف الرسائل الدعائية الخالصة.

ثانيا: يسلم ماكجواير بوضوح أنه يمكن لأي سمة للشخصية - أو أي متغير مستقل - التأثير في تغيير الاتجاهات من خلال تأثيرها على أي خطوة من الخطوات الوسيطة، وتقرر نظرية العاملين أنه إذا وجدت علاقة التعاطف مع المجرّب، فسيؤدي الفهم إلى التقبل، وينظر ماكجواير إلى العلاقة التعاطفية باعتبارها واحدة من المتغيرات التي تسهل الحركة من الخطوة ٣ إلى الخطوة ٤ في سلسلة ماركوف.

ظهر لنا بعد إجراء الدراسة السابقة عامل ثالث يمكن إضافته، ونظرا لعدم حضور أي تسمية في أذهاننا إلى الآن فيمكننا أن نطلق عليه الالتزام السلوكي^(٩)، فالمبحوث في مواقف التدعيم اللفظي لا يكون مستقبلا للمعلومات فقط من شخص ناقل محبوب، فهو أيضا وبصورة متكررة يوافق المجرّب فيما يراه.

وكذلك إذا كان للتدعيم أثر في إعطاء السلوك إشارة موجبة فيمكن تفسير العوامل الثلاثة باعتبارها تعطينا أساسا لاتساق ثلاثي (انسكو - سكوبل) وفيما هو أكثر من ذلك كانت نتائج واتس (١٩٦٧) المزر (١٩٦٦) فيما يتعلق بسيطرة المقاومة لتغيير الاتجاه، والناجمة عن «الدفاع عن اتجاه مخالف»، تعطي أساسا للتفكير في أن العامل

(٩) الالتزام (التعهد) السلوكي Behavioral commitment

الثالث يمكن على الأقل حسابه جزئيا في تفسير ثبات التغير في الاتجاهات (انسكو ١٩٦٥، اوكاس^(١٠) ١٩٦٦)، وعلى أساس رأي ماكجواير يكون للاندماج السلوكي أهمية كوسيط في الربط بين الخطوات في سلسلة ماركوف.

مراجع الدراسة

- Bryan, J., & Lichtenstein, E. Effect of subject and experimenter attitudes in verbal conditioning. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, 3, 182-189.
- Doherty, M. A., & Walker, R. E. The relationship of personality characteristics, awareness, and attitude in a verbal conditioning situation. *Journal of Personality*, 1966, 34, 504-516.
- Dulany, D. E. The place of hypotheses and intentions: An analysis of verbal control in verbal conditioning. *Journal of Personality, Suppl.*, 1962, 30, 102-109.
- Elms, A. C. Influence of fantasy ability on attitude change through role playing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, 4, 36-43.
- Heider, F. *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley, 1958.
- Insko, C. A. Verbal reinforcement of attitude. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1965, 2, 621-623.
- Insko, C. A., & Butzine, K. W. Rapport, awareness, and verbal reinforcement of attitude. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1967, 6, 225-228.
- Insko, C. A., & Cialdini, R. B. A test of three interpretations of attitudinal verbal reinforcement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1969, 12, 333-341.
- Insko, C. A., & Melson, W. H. Verbal reinforcement of attitude in laboratory and non-laboratory contexts. *Journal of Personality*, 1969, 37, 24-50.
- Insko, C. A., & Schopler, J. Triadic consistency: A statement of affective-cognitive-conative consistency. *Psychological Review*, 1967, 37, 25-40.
- Krasner, L., Knowles, J. B., & Ullman, L. P. Effect of verbal conditioning of attitudes on subsequent motor performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1965, 1, 407-412.
- McGuire, W. J. Personality and attitude change: An information-processing theory. In A. G. Greenwald, T. C. Brock, & T. M. Ostrom (Eds.), *Psychological foundations of attitudes*. New York: Academic Press, 1968.
- Spielberger, C. D. The role of awareness in verbal conditioning. *Journal of Personality, Suppl.*, 1962, 30, 73-101.
- Spielberger, C. D., Berger, A., & Howard, K. Conditioning of verbal behavior as a function of awareness, need for social approval, and motivation to receive reinforcement. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1963, 67, 241-246.
- Spielberger, C. D., Bernstein, I. H., & Ratliff, R. G. Information and incentive value of the reinforcing stimulus in verbal conditioning. *Journal of Experimental Psychology*, 1966, 71, 26-31.
- Spielberger, C. D., Levin, S. M., & Shepard, M. The effects of awareness and attitude toward reinforcement on the operant conditioning of verbal behavior. *Journal of Personality*, 1962, 30, 106-121.

(١٠) دراسة اوكاس غير منشورة.

- Taffel, C. Anxiety and the conditioning of verbal behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1955, 51, 496-501.
- Watts, W. A. Relative persistence of opinion change induced by active compared to passive participation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1967, 5, 4-15.

الفصل الثالث

صفات المصدر واستمرارية التأثير

يهتم هذا الفصل بمشكلتين من مشكلات البحث في تغيير الاتجاهات، وهما أثر سمات مصدر الرسالة الإعلامية في إغراء المستمعين بتغيير اتجاهاتهم، ودرجة استمرارية التأثير^(١).

وثمة شواهد على أن هاتين المشكلتين اللتين تبدوان منفصلتين للوهلة الأولى مترابطتان إلى حد كبير.

صفات المصدر^(٢)

لمصدر الاتصال سمات متعددة من المتصور تأثيرها في نتائج الرسالة الإعلامية، وقد اهتم القدر الأكبر من البحوث في الموضوع، بموثوقية مصدر الرسالة.

موثوقية مصدر الرسالة^(٣)

المصدر عالي الموثوقية هو ذلك الشخص أو الهيئة التي ينظر إليها باعتبارها خبيرة وجديرة بالثقة.

(١) استمرارية التأثير Persistence effects

(٢) صفات المصدر Source characteristics

(٣) موثوقية المصدر Source credibility

والإجراء النموذجي التجريبي في هذا الموضوع هو المقارنة بين التأثيرات الإغرائية^(٤) لرسالة إعلامية واحدة تنسب مرة إلى مصدر عالي الموثوقية ومرة أخرى إلى مصدر منخفض الموثوقية.

استخدم هوفلاند - وايس (١٩٥٢) هذا الأسلوب في دراستهما الكلاسيكية المبكرة للموضوع (وهي مذكورة بنصها في نهاية الفصل)، استخدم الباحثان زيادة موثوقية مصدر الرسالة بالمقارنة بأثر انخفاض موثوقية هذا المصدر. ووجد هوفلاند وايس، على سبيل المثال، أن الرسالة الإعلامية حول الفائدة العملية من بناء غواصات تعمل بالطاقة النووية يكون تصديقها أكبر لو نسبت إلى أوبنهيمر (أحد علماء الطبيعة المشهورين بالولايات المتحدة) مما لو نسبت إلى جريدة برافدا السوفيتية.

هناك عدد من البحوث التالية التي أيدت نتائج هوفلاند - وايس، في الأثر المباشر والواضح للمصدر عالي الموثوقية بالمقارنة بالمصدر منخفض الموثوقية. وكما سنرى فيما بعد، يعتمد قدر ثبات أو استمرارية تأثير هذا المصدر على عوامل أكثر تعقيدا.

تعرضنا حتى الآن لموثوقية المصدر، وكأنها سمة عامة مطلقة، لها نفس درجة التأثير في كل الموضوعات الاتصالية التي تعرض للبحث، غير أن والستر وارونسون وابراهام (١٩٦٦) أشاروا إلى أنه حتى المصدر المنخفض الموثوقية غاية الانخفاض قد يكون ذا تأثير إذا ناقش حججا معاكسة لمصالحه الذاتية، وقد ذكروا دراسة اتضح لهم فيها أن المجرم السجين يكون مؤثرا جدا إذا دارت حججه حول ضرورة أن المحاكم يجب أن تكون أكثر قسوة مما هي عليه، في حين أن وكيل النيابة يكون أكثر فاعلية إذا طالب بأن المحاكم يجب أن تكون أقل قسوة مما هي عليه الآن، وفي كل من حالتي المجرم ووكيل النيابة تكون الحجج التي يقول بها والمعاكسة لمصالحه الذاتية أكثر تأثيرا من تلك المؤيدة لها.

(٤) التأثيرات الإغرائية Persuasive effects

ويكون الفارق عندئذ واضحاً لمصالح المجرم، لأن مصالحه أكثر وضوحاً من مصالح وكيل النيابة.

توصل كل من كويسك - كرانو (١٩٦٨) إلى نتائج تتفق مع دراسة والستر وزملائه، إذ وجد الباحثان أن عبارة (عموماً فإن عدد الحالات الإسعافية للأمريكيين في حرب فيتنام أكبر من مثيله في الولايات المتحدة حسب البيانات المنشورة في الصحف) هذه العبارة أكثر قابلية للتصديق إذا نسبت إلى الجنرال وستمرلاند القائد العام للقوات الأمريكية في فيتنام مما لو لم تنسب إلى مصدر آخر، غير أن العبارة لا ينطبق عليها الحكم السابق نفسه إذا قلنا (إن ضرب الولايات المتحدة لفيتنام الشمالية قلل من تدفق الرجال والعتاد إلى فيتنام الجنوبية) فالعبارة الأولى كانت معاكسة لمصالح الجنرال أما الثانية فلم تكن كذلك.

وتشير نتائج الدراسات السابقة إلى أن موثوقية مصدر الرسالة ليست شيئاً مطلقاً في خصائص ذلك المصدر لكنها تتأثر بطبيعة موضوع الرسالة ذاته.

موثوقية المصدر والسمات الأخرى

ثمة شك قليل في أن موثوقية المصدر تؤثر على الأثر الدعائي للرسالة لكن هل هناك سمات أخرى غير الموثوقية لهذا المصدر - يمكن أن تكون ذات تأثير؟

أجرى ارونسون وجولدن (١٩٦٢) تجربة مثيرة للاهتمام تم فيها التحكم في كل من موثوقية المصدر وفي عنصره^(٥)، في هذه التجربة تعرضت أربع جماعات مختلفة من أطفال الصف السادس الابتدائي إلى أربعة مصادر مختلفة للرسائل الإعلامية: مهندس أبيض، مهندس زنجي، عامل غسيل صحون أبيض، عامل غسيل صحون زنجي.

استمعت جميع المجموعات الأربع للحديث المسجل نفسه على شريط تسجيل حول قيمة الرياضيات، وكان الباحثون يقدمون مصدر الرسالة لكل جماعة ولكنه لا يتكلم ربما بسبب حشجة مفاجئة في صوته. كانت وجهة نظر صاحبي التجربة أن الاختلاف ما بين مهندس وعامل غسيل صحن يؤدي إلى التحكم في إحدى السمات ذات العلاقة بالموضوع (موثوقية المصدر) أما متغير الأبيض والزنجي فهو تحكم في إحدى السمات غير ذات العلاقة بالموضوع وهي العنصر.

ثبت صدق هذا الافتراض بعد إجراء القياس البعدي الذي أشار إلى أن الباحثين يقدرون المهندس، كمصدر، باعتباره أكثر ذكاء من عامل الغسيل كمصدر، لكنهم لم يقدروا المصدر الأبيض باعتباره أكثر ذكاء أو أكثر إخلاصاً من المصدر الأسود.

وقد أشارت النتائج إلى أنه بالنظر إلى المتغير المعتمد الرئيسي كان المهندس، كمصدر، أكثر إغراءً من عامل الغسيل، كمصدر، لكن لم تكن هناك فروق عامة بين المصادر البيضاء وال سوداء.

إلا أنه عندما تم التمييز بين الباحثين المتعصبين وغير المتعصبين على أساس نتائج الاستبانة، أشارت النتائج إلى أن العنصر كان له أثر حقيقي، فقد تأثر الباحثون المتعصبون بالمصدر الأبيض، ويعني هذا أنه من منظور واحد، على الأقل، فإن كلتا الجماعتين كانتا متعصبتين، إحداهما ضد الزنوج والأخرى ضد البيض.

نظر المجربان إلى متغير المهندس وعامل الغسيل باعتباره معالجة^(٦) لسمة ذات علاقة بموضوع الاتصال، ويعني ذلك تحكما في موثوقية مصدر الاتصال. فمن الناحية الموضوعية الهادفة إلى تكوين اتجاه صحيح نحو الرياضيات، من المنطقي أن نتفق أكثر مع المهندس الذكي، ولم يكن من المنطقي أن نتفق مع مصدر أبيض أو أسود لأنها كذلك.

ويوضح أرونسون - جولدن أن مبحوثيهم المتعصبين - وغير المتعصبين قدروا المصدر الأبيض والمصدر الأسود باعتبارهما متساويين في الذكاء وفي الإخلاص، وكان ذلك على أسس موضوعية، وعلى ذلك فقد كانت زيادة تأثيرهم بالمهندس الأبيض عن نظيره الأسود أمراً لا تبرره حجج الموضوعية.

هناك سمتان أخرَيان للمصدر هما قدرة المصدر على معاقبة المخالفين له سلبياً، ومدى جاذبية المصدر، إذ لاحظ كيلمان (١٩٥٨) أن تأثير هاتين السمتين للمصدر يعتمد على متغيرات في مضمون الرسالة، وتلك المتغيرات غير مهمة في التأثير على موثوقية المصدر.

على ذلك يكون المصدر القادر على توقيع عقوبة، أو الذي لديه وسائل الضبط الكافية، ذا تأثير أقوى حينما يشعر المبحوث أن مصيره بيد هذا الشخص.

فإظهار المصدر لقوته في الضبط، ولوسائله المتعددة في ذلك، سيؤدي إلى طاعة عامة له، لكن ليس شرطاً أن يعكس ذلك تقبلاً لمضمون الرسالة، والمصدر ذو الجاذبية من جهة أخرى سيطيعه المستمعون حينما يأخذون جاذبية هذا المصدر في الحسبان، ويعني ذلك ضرورة أن يكون المصدر معروفاً لديهم، فإذا لم يكن فسيقّل قدر استمرار التأثير إلى أدنى الحدود.

وإذا كان المصدر ذا موثوقية كبيرة، ولا تعتمد استمرارية تأثيره على كونه مصدر عقاب أو مصدر جذب، كانت الطاعة العامة والقبول الخاص مرتبطين أوثق ارتباط.

ويؤيد كيلمان تأملاته السابقة بنتائج تجربة أجريت في كلية للزواج قبل إعلان حكم المحكمة العليا بعدم دستورية التمييز العنصري في المدارس العامة، فقد استمع المبحوثون، وهم من الطلاب الجدد في الكلية، إلى شريط مسجل عليه رسالة تمت صياغتها وكأنها جزء من برنامج إذاعي اعتيادي، وقيل لهم إن المجرّب مهتم بسماع استجاباتهم لهذه الرسالة الإعلامية.

كانت تلك الرسالة تدافع عن أنه حتى ولو حكمت المحكمة العليا بعدم دستورية التمييز العنصري فسيكون من المفضل أن تظل هناك بعض الكليات المخصصة للزواج وذلك للمحافظة على ثقافتهم وتقاليدهم. وتم استخدام ثلاثة من مصادر الرسائل المختلفين، كان كل منهم في ظرف تجريبي^(٧) مختلف، ففي الظرف التجريبي الدائر حول مصدر المعلومات الذي بيده وسائل للضبط والعقاب للمخالفين، نسبت الرسالة الإعلامية إلى «رئيس إحدى وكالات تمويل الكليات المخصصة للزواج». وفي أثناء إذاعة الرسالة أوضح المصدر أنه قادر على التحكم في قرار مؤسسته بمعاونة بعض الطلاب في هذه الكلية، وأنه لن يتردد في سحب معوناته من أية كلية إذا عارضه طلابها في الموضوع الذي يتحدث فيه.

في الظرف التجريبي الذي تزيد فيه جاذبية مصدر الرسالة الإعلامية قدمت القطعة المسجلة (الرسالة) منسوبة إلى رئيس اتحاد طلاب إحدى الجامعات الرئيسية المخصصة للزواج، كما أنه قد تم اختياره أيضاً كرئيس لمنظمة بحوث الطلاب وقامت هذه المنظمة بدراسة لاتجاهات الطلاب القدامى في جامعات الزواج حول موضوعات ترتبط بحكم المحكمة الدستورية العليا، وفي أثناء إذاعة البرنامج أوضح المصدر أنه لم يكن يمثل وجهة نظره بل يمثل وجهات نظر غالبية الطلاب القدامى الذين قام بدراسة آرائهم.

في الظرف التجريبي المتميز بثقة عالية قُدم مصدر الاتصال باعتباره أستاذاً في مادة التاريخ في إحدى الجامعات الكبيرة، وكان هذا الأستاذ يحظى باحترام عظيم باعتباره مرجعاً في تاريخ جماعات الأقلية ومشكلاتها، وأوضح هذا الأستاذ أنه كان مهتماً بالزواج وأن مركزه الذي حصل عليه كأستاذ كان بسبب إنجازاته لبحوث ودراسات تاريخية.

بعد التعرض لهذا النص الإذاعي (الرسالة الدعائية) مباشرة قام المبحوثون بالإجابة على مقياسين للاتجاهات الأول كان يجب على المبحوث التوقيع عليه وكتابة اسمه بوضوح، أما الثاني فلم يكن مطلوباً من المبحوث أن يكتب ما يدل على شخصيته، وكان قد سبق القول للمبحوثين إن النسخة التي وقعوها سترسل إلى مصدر الاتصال.

كان القياس الثالث بعد ما بين أسبوع وأسبوعين من إجراء التجربة وفي سياق لا يدل على أن له علاقة بهذه التجربة.

على ذلك وفي التقدير الأول فقط دون الثاني أو الثالث كانت هناك مراقبة من مصدر الاتصال لإجاباتهم، وأكثر من ذلك، كان المصدر في التقديرين الأول والثاني واضحاً.

ذكر كيلمان ثلاثة توقعات، الأول: أن المصدر ذا وسائل الضبط القوية سيسبب ضغوطاً أكبر على الإجابات في القياس الأول (حينما تكون هناك رقابة منه) أكثر من ضغوطه في القياسين الثاني والثالث (حيث لا يكون هناك رقابة منه) وقد أيدت النتائج هذا التوقع بصورة دالة إحصائية.

التوقع الثاني أن المصدر العالي الجاذبية سبب ضغوطاً أكبر على التقديرين الأول والثاني للاتجاهات (حيث يكون المصدر بارزاً) عن التقدير الثالث (حيث لا يكون المصدر بارزاً)، وقد تأيد هذا الفرض بصورة دالة إحصائية.

أما عن المصدر الثالث الأخير وهو عالي الموثوقية فلم يتأثر بأي من عنصري المراقبة أو وضوح المصدر، وعلى ذلك لم يتسبب في تأثير كبير على التقديرين الأول والثاني بالمقارنة بالثالث. واتفاقاً مع هذا التنبؤ لم تكن هناك فروق دالة بين التقديرات الثلاثة في الطرف التجريبي الذي فيه المصدر العالي الموثوقية. وعلى ذلك تأيدت التنبؤات الثلاثة.

تكشف دراسة كيلمان عن ميل غير ذي دلالة إحصائية إلى انخفاض تأثير المصدر عالي الموثوقية كلما طالت الفترة بين الإجراء التجريبي وقياس التأثير، وربما أصبحت هذه الميول ذات دلالة إحصائية لو كانت الفترة بين القياس البعدي والإجراء التجريبي أطول مما هي عليه الآن.

الثقة في المصدر والثقة في الذات

على اتساع نطاق البحث في موثوقية المصدر، نجد اتساقا بين نتائجها، ففي جميع الدراسات المنشورة تكون المصادر الموثوق بها جدا (العالية الموثوقية) أكثر تأثيرا عن المصادر المنخفضة الموثوقية، غير أن هناك بعض التقارير البحثية العارضة عن مواقف لا تظهر فيها مثل هذه النتائج مثل دراسة هوفلاند وويس (١٩٥٢) المذكورة في نهاية هذا الفصل، ففيما بين أربعة موضوعات اتصالية تأثرت النسبة الأكبر بالمصدر العالي الموثوقية عن نظيره القليل الموثوقية، إلا أنه في أحد الموضوعات وكان حول مستقبل صناعة السينما في عصر التلفزيون لم يتحقق هذا النمط العام.

والحقيقة أنه كان هناك ميل بسيط وغير دال إحصائيا بغير شك للمصدر القليل الموثوقية لأن يكون أكثر تأثيرا عن المصدر الكثير الموثوقية، فما السبب؟ قد يكون ذلك محض صدفة أو أثر عارض، أو قد يكون هناك متغير غير محدد تداخل في تفاعل أو في تأثير المصدر العالي الموثوقية المفترض لتغيير الاتجاهات.

فما المتغير الذي يمكنه تعديل تأثير الثقة في مصدر الرسالة الإعلامية؟ ثمة اقتراح طريف حول هذا الموضوع يقول إن المستمع للرسالة كلما أدرك نفسه باعتباره خبيرا أو موثوقا فيه في الموضوع الذي تدور حوله الرسالة الإعلامية أثر ذلك عكسيا على تأثير المصدر العالي الموثوقية، إذ كان المبحوثون في دراسة هوفلاند - وائس من طلبة التاريخ بجامعة ييل، وهم أيضا من الطبقة الراقية في المجتمع، ومن الممكن أن ينظر هؤلاء الطلاب لأنفسهم كخبراء شأنهم شأن مصدر الرسالة الإعلامية الموجهة لهم، أما في موضوعات الرسائل الأخرى فمن الممكن للطلاب أن يدركوا أنفسهم باعتبارهم أقل

خبرة، وذلك صحيح خصوصا في موضوع مثل بناء غواصات نووية، وذلك كان من الموضوعات التي كان لموثوقية القائل بها أكبر الأثر.

استمرارية التأثير

رغم أن أغلب البحوث في تغيير الاتجاهات انصب اهتمامها على الآثار المباشرة فإن استمرارية الأثر التجريبي تبدو على درجة أكبر من الأهمية، فليس كافيا أن نعرف أن متغيرا معيناً له تأثير محدود المدى، بل لا بد أن يكون له تأثير مستمر حتى يستطيع القائمون على تطبيق نتائج هذه التجارب الاستفادة منه.

دراسة بيترسون - ثرستون

كانت دراسة بيترسون - ثرستون (١٩٣٣) المبكرة أكثر البحوث اتساعاً على استمرارية الأثر التجريبي. فبعد ما يقارب أسبوعين من الإجابة على مقياس للاتجاهات عُرض أمام بعض مجموعات الطلاب عدد من الصور المتحركة، وكانت كل مجموعة صورة متحركة تدور حول موضوع من موضوعات الاتجاهات (مثل تحريم عقوبة الإعدام أو تحريم التعصب العنصري) وإذا عرض فيلمان على المجموعة نفسها، فإنهما يكونان حول الموضوع نفسه. وفي الصباح التالي تم تطبيق مقياس الاتجاهات على المبحوثين، وبعد فترة ما بين شهرين وثمانية شهور، تم تطبيق المقياس للمرة الثالثة، وتم تطبيق المقياس على بعض المجموعات للمرة الرابعة بعد فترة أخرى.

ويقدم بيترسون وثرستون نتائجهما على أساس نسبة الأثر المباشر إلى الأثر المستمر بعد فترة محددة.

ويفسر الباحثان نتائجهما باعتبارها تشير إلى أنه عموماً هنالك نسبة انخفاض في الأثر المباشر كلما زادت الفترة بين القياسين. وتكون أغلب النسب أكثر من صفر وأقل من ١٠٠ إلا أن هناك مع ذلك بعض الاستثناءات لهذه القاعدة، إذ نلاحظ أنه بعد ثمانية شهور من مشاهدة فيلم (كل شيء على الجبهة الغربية) أن هناك تغيراً في الاتجاه

المعاكس للأثر المباشر للفيلم، فقبل مشاهدة الفيلم كانت الاتجاهات نحو الحرب ٤,٣٤ نقطة من ١١ نقطة، حيث تشير الدرجة العالية في هذا المقياس إلى اتجاه مؤيد للحرب، وبعد مشاهدة الفيلم مباشرة (وكان فيلماً مضاداً للحرب) انخفضت درجة الاتجاهات إلى ٣,٧٤ لكن بعد ثمانية شهور من التأخير ارتفعت الدرجة إلى ٤,٦٤ وتعني ذلك نسياناً تاماً لأحداث الفيلم أو زوالاً تاماً لآثاره.

من ناحية أخرى أشارت نتائج قياس التأثير بعد مشاهدة فيلم (الأبناء الأربعة) مباشرة، وبعد مشاهدته بستة شهور إلى زيادة في هذه الدرجات حيث أظهر المبحوثون تأييداً أكبر للفيلم بعد ستة شهور من مشاهدته، ويسمى الباحثان هذه الظاهرة بتأثير النائم^(٨).

ويجب ملاحظة أن بيترسون - ثرستون لم يكن لديهما جماعة ضابطة، أي لم تشاهد الأفلام مع قياس اتجاهاتها قبل الفترة الزمنية نفسها وبعدها، وعلى ذلك، فلا يمكننا التأكد من إمكانية تأثير الأحداث المحيطة بالمبحوثين على النتائج التي توصلت إليها الدراسة.

ومنذ دراسة بيترسون - ثرستون المبكرة هذه، لم تهتم معظم البحوث التي أجريت بصورة صريحة باستمرارية الآثار، إلا أنه في معرض دراسة المتغيرات المختلفة المؤثرة في تغير الاتجاهات قام الباحثون بمقارنة الآثار المتأخرة مع الآثار المباشرة.

اتفقت معظم الدراسات مع الدراسة المذكورة، فقد وجد كوك - انسكو (١٩٦٨) استمراراً للآثار مع بعض الانخفاض النسبي عن الأثر المباشر، بالإضافة إلى حصولهما على نتائج ما يسمى بأثر النائم، وعلى نتائج لا يكون للأثر فيها أي استمرارية.

وتدعوننا تلك المواقف السابقة، التي تظهر عادة وتكون آثارها متمايزة، إلى تحديد المتغيرات أو الظروف المؤدية إلى هذا التمايز في الآثار، ويركز ما بقي في هذا الفصل على الظروف أو المتغيرات المفترض أن تكون سببا في هذا التمايز.

الانفصال بين المصدر وبين الرسالة

سبق لنا استعراض دراسة هوفلاند - وايس (١٩٥٢)، التي أوضحت الآثار الإغرائية المباشرة والكبيرة للمصدر العالي الموثوقية إذا قارناه بالمصدر منخفض الموثوقية. فبالإضافة إلى قياس الاتجاهات مباشرة بعد التعرض للدعاية الإغرائية قام الباحثان بقياس الاتجاهات بعد أربعة أسابيع.

لم يوضح القياس المتأخر أية فروق بين المصادر العالية الموثوقية أو المنخفضة فيها، ففي حالة زيادة موثوقية المصدر كانت آثاره الإغرائية تتناقص بمرور الزمن، أما في حالة انخفاض موثوقية المصدر فكانت الآثار الإغرائية تتزايد بمرور الزمن، والأخيرة هي ما نسميها بأثر النائم والتي تحققت في الدراسة المشار إليها أيضا.

والآن كيف يمكن أن نتوقع أثر النائم؟

من الأمور المحتملة أن يكون المبحوثون الذين ظهر لديهم أثر النائم قد نسوا مصدر الرسالة الإعلامية، وبرغم أن دراسة هوفلاند - وايس لم تكن متغافلة عن العامل المحتمل تدخله، حيث أوضحت نتائجها أن لا فرق بين المبحوثين الذين ظهر لديهم أثر النائم، والآخرين الذين لم يظهر لديهم هذا الأثر في تذكر مصدر الرسالة الإغرائية.

تصور الباحثان أن أثر النائم قد يعود إلى إخفاق المبحوثين بعد فترة من الزمن في الربط التلقائي بين المصدر وبين مضمون الاتصال، ولا يعني هذا الانفصال بين المصدر ومضمون الرسالة بالضرورة عدم قدرة الشخص على التذكر الدقيق لمصدر الاتصال عند إجابته عن استبانة حول هذا الموضوع، فهذا الافتراض يدور حول أهم العوامل المتداخلة من حيث طبيعة عملية التفكير لدى الشخص.

إحدى الطرق هي تذكير المبحوث بمصدر الرسالة التي سبق تقديمها له ، ثم قياس الاتجاه ، وفي مثل هذه الحالة لن يظهر أثر النائم إذا صح افتراض الانفصال الذي قالوا به ، قام بمثل هذا الإجراء كيلمان وهوفلاند (١٩٥٣) ، حيث أسميا الإجراء الذي قاموا به لتذكير المبحوث بمصدر الاتصال بالمعالجة بإعادة الربط^(٩) ، فالرسالة التي دارت حول الدعوة إلى المعاملة الطيبة للأحداث للجانحين قد نسبت مرة إلى مصدر عالي الموثوقية وإلى آخر منخفض الموثوقية ، وكان المصدر العالي الموثوقية قاضيا بمحكمة الأحداث ، وهو في الوقت نفسه مؤلف لكتب أساسية في موضوع الأحداث الجانحين ، أما المصدر المنخفض الموثوقية فكان بائع مخدرات أطلق سراحه بكفالة مالية لحين محاكمته .

قدم للمبحوثين ، وكانوا طلاب مدارس ثانوية ، رسالة دعائية مسجلة على شريط صوتي يفترض فيه أنه طبيعي ومأخوذ من أحد البرامج التعليمية التي يذيعها المذيع . وتم قياس الاتجاهات مباشرة بعد التعرض لهذه الرسالة ، وكشفت الدرجات عن نتائج في الاتجاه المتوقع ، وبعد ثلاثة أسابيع تم تذكير نصف كل من المجموعتين بمصدر المعلومات ، ثم طلب منهم الإدلاء بآرائهم حول طريقة معاملة الأحداث الجانحين ، أما النصفان الآخران في كلتا المجموعتين فقد تم قياس اتجاهاتهم بدون أن يتذكروا مصدر الرسالة .

أشارت نتائج درجات المجموعة الأخيرة إلى نفس اتجاه دراسة هوفلاند - وايس السابقة ، وهي أنه ، على مر الزمن ، تقل قوة تأثير المصدر العالي الموثوقية بينما يزيد تأثير الرسالة الإعلامية الصادرة من مصدر منخفض الموثوقية عبر مرور فترة زمنية .

من ناحية أخرى حافظ المبحوثون على اتجاهاتهم نفسها التي أدلوا بها بعد التعرض لرسالة دعائية مباشرة ، وبعد مرور فترة من الزمن حين ذكرهم الباحثون بمصدر الرسالة العالي - أو المنخفض الموثوقية قبل قياس اتجاهاتهم ، أي ظل المبحوثون

(٩) المعالجة بإعادة الربط Re-instatement manipulation

في حالة المصدر العالي الموثوقية متأثرين أكثر من نظرائهم الذين كان مصدر الرسالة عندهم منخفض الموثوقية.

يفسر كيلمان - هوفلاند هذا النمط العام من النتائج باعتبارها تساند الافتراض القائل بأن انخفاض درجة تأثير المصدر العالي الموثوقية عبر الزمن وارتفاع درجة تأثير المصدر المنخفض الموثوقية عبر الزمن، يرجع إلى الانفصال بين المصدر ومضمون الاتصال، ومن غير المعقول افتراض أن هذا الانفصال وما يصاحبه من أثر النائم يحدث دائما، حيث يظهر لدينا متغير جديد هو قوة الترابط بين المصدر ومضمون الرسالة، وفي كل الأحوال هناك حالة واحدة، على الأقل، لم يتحقق فيها أثر النائم، ولم يتوصل الباحثان (واتس - ماكجواير ١٩٦٤) إلى تصور كامل حول هذه الظاهرة.

الارتباط بقيم مهمة

يؤكد كيلمان (١٩٥٨، ١٩٦٠) على أن الاتجاه المكتسب حديثا سيستمر بقاؤه لدى الشخص طالما ظل هذا الشخص مستدججا، ويستخدم كيلمان اصطلاح الاستدماج^(١٠) باعتباره يشير إلى العملية التي يرتبط فيها الاتجاه الجديد بقيمة مهمة يحملها الإنسان من قبل. وقد سبق لنا أن وصفنا في الفصل الأول، نظرية روزنبرج في الاتساق المعرفي - الوجداني، التي تصف بوضوح كيف تستدمج الاتجاهات في أبنية تشمل اتجاهات أوقيا أخرى.

ويقول كيلمان إن الاتجاه المؤيد للأمم المتحدة مثلا سوف يستمر لأن هناك اعتقادا بأن الأمم المتحدة تمنع الحروب وتقلل من التوتر العالمي، فإذا كانت المحافظة على السلام قيمة يحملها الشخص، فالاعتقاد بأن الأمم المتحدة تحقق تلك القيمة سوف يؤدي إلى استمرار بقاء هذا الاتجاه.

توسع كوك - انسكو (١٩٦٨) في هذه الفكرة بالقول إن زيادة عدد روابط الاتجاهات بقيمة مهمة يؤدي إلى زيادة استمرار هذا الاتجاه، وعلى ذلك واستمرارا في المثال الذي طرحه كيلمان، إذا وضع شخص قيمة كبيرة لمن يمنع الجوع عن العالم، ولفعالية الرأي العام العالمي، بالإضافة إلى اعتقاده أن الأمم المتحدة قد أكدت هذه القيم جميعها وجعلتها موضع التحقق الفعلي فسيكون هناك اتجاه إيجابي ومستمر نحو الأمم المتحدة.

الدفاع مقابل الاستماع^(١١)

قام واتس (١٩٦٧) بدراسة الاستمرار النسبي للأثر الذي يحققه الدفاع المكتوب عن وجهة نظر معينة مقابل الاستماع السلبي لهذه الحجج المكتوبة حول وجهة النظر نفسها، ففي حالة الدفاع المكتوب طلب من الأفراد كتابة مقالة تؤيد واحدا من ثلاثة موضوعات: ضرورة انضمام بورتوريكو للولايات المتحدة، ضرورة إصدار المحاكم لأحكام أكثر مرونة على الأحداث الجانحين، ضرورة جعل منصب الوزير في الولايات المتحدة بالانتخاب وليس بالتعيين كما هو الحادث الآن (واتس ١٩٦٧ صفحة ٧).

قامت جماعات مختلفة من المبحوثين بكتابة المقالات في واحد من الموضوعات، وفي حالة الاستماع للحجج قامت مجموعات مختلفة بقراءة الرسالة الإغرائية حول الموضوعات الثلاثة، وقيل للمبحوثين الذين كانوا طلابا في كلية التربية جامعة كاليفورنيا، إن هذه الدراسة هي محاولة لبناء مقياس للقدرة على التفكير التحليلي لمعلمي المستقبل، وطلب منهم أن يضعوا خطا تحت أفضل عبارة في كل فقرة تحسن الدفاع عن وجهة النظر التي تتحدث عنها المقالة.

أما في حالة الدفاع عن الموضوع، فقد طلب من المبحوثين كتابة حجج قوية تؤيد موضوعا من الموضوعات الثلاثة، بصرف النظر عن مشاعرهم الحقيقية نحو هذه

الموضوعات. وبعد كل من كتابة المقالة أو قراءة واحدة منها يقوم المبحوثون بتحديد اتجاهاتهم نحو جميع الموضوعات الثلاثة، وهكذا يقوم كل مبحث بدور المجموعة الضابطة في موضوعين والمجموعة التجريبية في موضوع هو الذي تعرض له بالدفاع أو بالاستماع.

وتكشف المقارنة بين اتجاهات المجموعتين الضابطة والتجريبية أن كلا من الدفاع أو الاستماع للحجج يؤديان إلى أثر في الأفراد، وأن لا فرق بين تأثير الاستماع وتأثير الدفاع عن الحجج.

والواقع أن واتس قام بتعديل ما قدم للمبحوثين في حالة القراءة، بحيث يكون ما يعرض عليهم مساويا في الأثر لما قامت به مجموعة كتابة المقالات، وبرغم التعادل في الآثار المباشرة بين الطريقتين فقد اختلفتا في مدى بقاء آثارهما، فبعد ستة أسابيع من التجربة تم الاتصال بالمبحوثين مرة ثانية، وطلب منهم الإجابة عن استبانة هدفها معرفة ما إذا كان رأي الأفراد حول هذه الموضوعات يتغير عبر الزمن، أم أنه ثابت، بالإضافة إلى بعض المعلومات الأخرى (١٩٦٧ صفحة ٦).

أشارت نتائج الاستبانة إلى أن المبحوثين في ظروف كتابة الحجج قد أظهروا ثباتا أكبر في النتائج المباشرة عما كان عليه المبحوثون في حالة قراءة الحجج فقط، وكانت الفروق دالة إحصائيا، ففي ظروف التعرض للحجج نسي نصف المبحوثين آثار التجربة، في حين ازدادت آثارها على نصف الذين كتبوا حججا من عندهم، برغم أن هذه الزيادة لم تكن دالة إحصائيا، وفي تجربة أخرى قام بها المرز (١٩٦٦)، حصل الباحث على النتائج السابقة نفسها حينما أجرى تجربته على عدد من المدخنين الذين كانوا يبحثون عن عمل عن طريق مكتب العمل.

والآن كيف يمكننا حساب مدى استمرارية الأثر الناتج عن الدفاع عن وجهة نظر معينة، يذكر واتس أن ٦٣٪ من المبحوثين في ظروف الإتيان بحجج، و٣٨٪ من

المبحوثين في ظروف التعرض للحجج قد أظهروا هذه الاستمرارية عند مناقشتهم للموضوع الذي دارت حوله الحجج بعد ستة أسابيع من إجراء التجربة. وتشير الدلالة الإحصائية للفروق بين النسب إلى أن جزءا على الأقل من استمرارية الآثار يعود إلى متغير الإتيان بالحجج.

المناقشة

يذكرنا ما وجدته واتس بأن مناقشة المبحوث لموضوع الاتجاه يعود إلى أثر «التذكير»^(١٢) بما سبق أن لاحظته بيترسون - وثرستون (١٩٣٣)، إذ نتذكر أن بيترسون وثرستون وجدا أن مشاهدة فيلم (الأبناء الأربعة) أدى إلى استمرار ملحوظ لآثاره، فالفيلم أدى إلى زيادة مباشرة في الميل للألمان، وبعد مرور ستة شهور وجدا أن اتجاه المبحوثين أصبح أكثر قوة، وتصور بيترسون - ثرستون احتمال أن يكون استمرار الأثر راجعا إلى حقيقة أن الذي شاهد الفيلم أطفال محرومون، مما دفعهم لقضاء وقت أطول في مناقشة الفيلم.

يقدم جانس - هوفمان (١٩٧١) دليلا على أن المناقشة الجماعية يمكن أن تؤدي إلى استمرار ملحوظ في تخفيض سلوك التدخين، فلقد لاحظا أن (متعاطي المسكرات كرروا وصف نظام جماعاتهم باعتبارها من العوامل المؤيدة لنجاح أفراد هذه الجماعة في السير في الركب أو التخلي عن هذه العادة).

كان المبحوثون من الراشدين الذكور والإناث الذين جاءوا إلى عيادة المدخنين في جامعة ييل لإعلان نشر في الصحف عن تقديم خدمات مجانية لمن يرغب في التوقف عن عادة التدخين مقابل المشاركة في برنامج للبحوث على سلوك المدخنين، كان الأساس الوحيد في اختيار المتطوعين أن يكون معدل تدخينهم أكثر من عتبة سجنائر يوميا، وكان المتوسط الفعلي لمن تم اختيارهم هو من معدل تدخينه، ٣٢ سيجارة يوميا، أما متوسط أعمارهم فكان ٤٠ عاما.

في إجراء التجربة كان كل اثنين يلتقيان معا في خمس جلسات أسبوعية وفي كل جلسة كان مستشار العيادة يتصرف كقائد يقدم شريطا مسجلا أو فيلما ضد التدخين، وعقب مشاهدة المبحوثين لهذه المادة الدعائية يترك المستشار الغرفة بينما يكون المبحوثان منشغلين في مناقشة تلقائية.

كان هناك ظرفان تجريبيان: (اتصال قوي - واتصال ضعيف)، وفي ظروف الاتصال القوي كان على المبحوثين إجراء اتصال هاتفي كل يوم بالإضافة إلى اللقاء الأسبوعي، أما في ظروف الاتصال الضعيف فطلب من المبحوثين عدم إجراء أي محادثة هاتفية فيما بينهما طيلة مدة التجربة، كان المبحوثون بعد نهاية الجلسات الأسبوعية الخمس يحددون عدد السجائر التي أصبحوا يدخنونها بعد نهاية الجلسة الخامسة مباشرة، ثم سئلوا عن عدد السجائر التي يدخنونها يوميا بعد مرور ستة أسابيع، ثم ستة شهور، ثم عام كامل.

وكانت الأسئلة التي وجهت لهم عن عدد السجائر اليومي تتم بالهاتف عن طريق سكرتيرة العيادة، وكانت السكرتيرة تشرح لهم أن بعض الناس قد نجحت العيادة في إفادتهم، والبعض الآخر لم تنجح العيادة في ذلك، وأن من المفيد معرفة أثر العلاج على التدخين حيث إن المعلومات التي سيقولونها ذات فائدة في تقديم وسائل العلاج، وتشير النتائج إلى أن عدد السجائر التي قال المبحوثون إنهم يدخنونها بعد الجلسة الخامسة مباشرة كانت أربع سجائر في جماعات الاتصال القوي واثنيتي عشرة سيجارة في جماعات الاتصال الضعيف.

لم تكن الفروق بين هذه المتوسطات دالة إحصائيا، لكن المقارنة بينها وبين المتوسط القبلي وكان اثنتين وثلاثين سيجارة كانت دالة إحصائيا. في القياس الذي أعقب التجربة بستة أسابيع اختلفت المجموعتان اختلافا دالا إحصائيا (الجماعة القوية الاتصال والجماعة الضعيفة الاتصال)، أما في القياس بعد عام من آخر جلسة، فقد وصل متوسط الجماعات العالية الاتصال إلى ثماني سجائر يوميا وفي الجماعات الضعيفة الاتصال كان متوسط تدخينها اثنتين وثلاثين سيجارة يوميا.

ومن الواضح أن المناقشة الهاتفية كان لها أثرها في درجة ثبات النتائج أكثر من تأثير الجلسات الخمس، وأن الأثر قد ظهر برغم حقيقة أنه في ظروف الاتصال القوي توقف المبحوثون عن تبادل الأحاديث الهاتفية بعد إجراء التجربة.

انتبه جانس - هوفمان لهذه النتائج بقولهما إن أكثر العوامل الوسيطة فعالية في هذا الموقف هي زيادة التجاذب بين المبحوثين للجماعة الإكلينيكية (جماعة التجربة) كذلك يزيد من تمثل المعايير التي يقول بها القائد أو المستشار الإكلينيكي (١٩٧١م).

حصل جانس - هوفمان على ما يساند افتراضهما هذا، حيث أشارت نتائج دراستهما إلى أنه بالمقارنة بالمبحوثين الضعيفي الاتصال، أظهر المبحوثون أقوياء الاتصال جاذبية أكبر نحو الشخص الآخر في الجماعة، وكذلك شعورا أكبر بالرضا عن الجلسات الإكلينيكية (التجريبية)، والأكثر من ذلك فقد أشارت المجموعة نفسها إلى اتجاهات أقل تفضيلا نحو التدخين، وأوضحوا رغبة في خلق معيار مضاد للتدخين أثناء جلسات المناقشة.

إعادة عرض قرار سابق (١٣)

اهتمت دراسة جانس - هوفمان بتغيير السلوك بالإضافة إلى تغيير الاتجاهات والأكثر من ذلك فقد كان سلوك التدخين الذي اهتم به صعبا في إمكان تغييره بصورة مستمرة.

وحينما نقصر اهتمامنا على مجرد تغيير الاتجاهات يمكن للمناقشة الجماعية أن تساعد في استمرار النتائج حتى لو لم يتكوّن بعد معيار سلوكي واضح أثناء الحوار.

والمناقشة الجماعية عملية معقدة جدا، لكنها تؤدي إلى شيء واحد هو أنها تذكر الشخص بموضوع الاتجاه، إذ أوضح كوك - انسكو (١٩٦٨م) أن واحدا فقط من

الأشياء التي يمكن أن تذكر الشخص بالمناقشة - وهو إعادة عرض ما سبق الانتهاء إليه والذي من الممكن أن يساعد على الاستمرار في تغير الاتجاه.

في دراسة كانت مهمة أساسا بمعرفة تقديرات المبحوثين لمتحدث لم يشاهدوه من قبل، استمع عدد من طلاب جامعة شمال كارولينا لشريطين مسجل على كل منها مادة دعائية، تحدث الأول منها عن أن عدم الاختلاط مع الجنس الآخر قبل الزواج يؤدي إلى مشاكل فيما بينهما في السنة الأولى من الزواج. أما الشريط الثاني فقد كان حول انتخاب الرئيس الأمريكي عن طريق مجلس النواب.

وبعد الاستماع إلى الشريط الأول قام المبحوثون بتقدير المتحدث التي نسبت الرسالة إليها حسب عدد من الأبعاد (المعرفة الكاملة بالموضوع - التواضع - الدفء في الحديث وهكذا)، ثم طلب منهم ذكر عدد إخوانهم أو أخواتهم، حيث إن ذلك من المفترض تأثيره على تقدير المستمع للمتحدثة، وكان تقدير المتحدث، وتقديم الشريط الأول غطاءين لصرف الاهتمام عن تأثير الشريط الثاني الذي كان هدف التجربة وما عليه من رسالة.

بعد سماع الشريط الثاني قام المبحوثون بتقدير المتحدث - وكان رجلا - حسب الأبعاد التي سبق ذكرها، وحدد المبحوثون أيضا في ظرف القياس المباشر بعد التجربة درجة موافقتهم على موضوع الاتجاه، والتي من المفترض أن تكون متأثرة بتقديره للمتكلم، وطلب من المبحوثين في ظرف القياس المتأخر العودة بين بعد أربعة أو سبعة أيام أو أحد عشر يوما لإجراء تجربة جديدة.

تم إرسال بطاقات بريد إلى المبحوثين لتذكيرهم بزمان ومكان التجربة الثانية. وبالنسبة لنصف المبحوثين في كل ظرف من ظروف القياس المتأخر، كانت البطاقات البريدية المرسله تذكرهم بالموضوعات التي سبق لهم الدفاع عنها، وهكذا كانت البطاقة البريدية وسيلة لتذكير المبحوثين بما سبق لهم الاتفاق عليه.

حينما عاد المبحوثون قيل لهم إن المجرب شعر بضرورة التأكد من اتجاهاتهم نحو انتخابات المجلس النيابي لرئيس الدولة وذلك بسبب احتمال أن يكون لها تأثير على تقديرهم للمتحدث.

أشارت النتائج إلى أنه عند عدم إعادة عرض نتائج اللقاء السابق المؤيدة لفكرة انتخاب الرئيس، فإن تفضيل هذه الفكرة تناقص عبر الزمن، وقد كانت أحد عشر يوما كفيلة بنسيان الموضوع، بعكس ما عليه الحال حين أعيد تذكير المبحوثين بنتائج المناقشة الماضية التي أحييت في الذهن تأثير المتغير التجريبي مرة أخرى.

الاحتفاظ بمضمون الرسالة^(١٤) وعاملي الحداثة والأولية^(١٥)

لماذا تؤدي إعادة عرض ما سبق التوصل إليه إلى استمرار بقاء التأثير التجريبي؟ هناك افتراض محتمل وهو الاحتفاظ^(١٦)، فربما يؤدي إعادة عرض ما سبق التوصل إليه، إلى زيادة في تذكر مضمون الاتصال، وفي بعض الأحيان ينظر باحثو علم النفس الاجتماعي إلى تذكر مضمون الاتصال باعتباره عاملا مهما في المعاونة على بقاء الآثار.

وكما سنرى، كان ميلر - كامبل (١٩٥٩) الذين افترضوا ذلك وذلك للتأكيد على نظرية الحداثة - الأولية في فاعلية الدعاية، إذ يظهر تأثير القدم حينما يكون للرسالة الدعائية الأقدم تأثيرا أقوى من رسالة دعائية معاكسة لها وأحدث منها. أما الحداثة فتظهر حينما يكون للرسالة الدعائية الأحدث تأثير أقوى من نظيرتها الأقدم منها والمعاكسة لها.

هكذا يرتبط موضوع الأولية والحداثة بالمشكلة القديمة القائلة، بما إذا كان المفيد أن (تسرّع بكسب الآخرين لجانبك أولا)، أو أن من المفيد السير حسب مقولة (إن الكلمة الأخيرة هي الكلمة الأقوى).

(١٤) الاحتفاظ بمضمون الرسالة Retention of communication

(١٥) عاملا الحداثة - الأولية Primacy-recency

(١٦) الاحتفاظ Retention

الإجراء التجريبي النمطي المستخدم في دراسة أثر الترتيب هو أن تقوم جماعة من الباحثين بالتعرض لرسالتين إغرائيتين متعارضتين في الترتيب، يكون التأييد أولاً ثم المعارضة ثانياً في إحدى الجماعات التجريبية، ويكون الترتيب بالعكس في جماعة تجريبية ثانية.

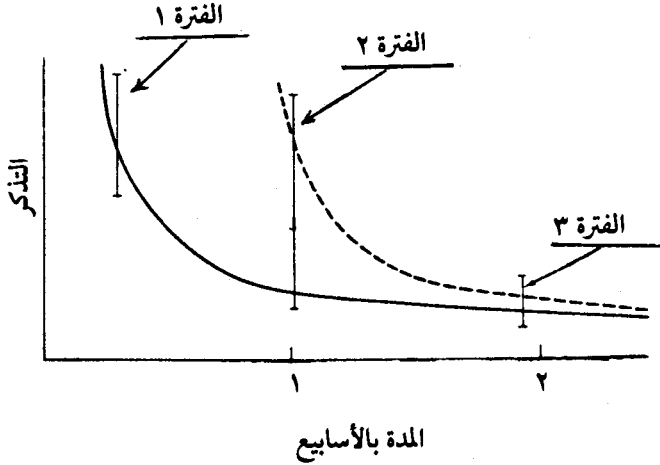
حسب التصميم التجريبي البعدي فقط يتم قياس الاتجاهات بعد التعرض للرسالة الدعائية الثانية. وتكون الموازنة بين متوسط التقديرين للجماعتين مؤشراً لأثر الترتيب، ولنفترض مثلاً أننا قمنا بقياس الاتجاهات على مقياس من سبع نقاط تشير الدرجة العالية فيه إلى الاتفاق مع الرسالة المؤيدة والدرجة المنخفضة للموافقة على الرسالة المعارضة - فإذا كان متوسط التقديرين ثلاثة في الظرف التجريبي المؤيد - المعارض، ومتوسط التقديرين خمسة في الظرف التجريبي المعارض - المؤيد، فسيكون لدينا دليل يؤيد أن الحادثة هي المؤثر الأقوى.

في هذا المثال توجد موافقة أكبر مع الرسالة المؤيدة حينما تكون هذه الرسالة هي الأخيرة أكثر مما لو كانت الأولى، فإذا جاءت النتائج بالعكس فسوف تكون دليلاً على تأكيد مبدأ الأوليّة، وفي نظريتهما عن الأوليّة والحادثة، بدأ ميلر - كامبل بافتراض أن استمرارية التغير في الاتجاه والاعتقاد عبر فترة من الزمن هي نتيجة إيجابية لتذكر مضمون الرسالة الدعائية، من المفترض أن يتضاءل تذكر مضمون الرسالة على أساس منحنى النسيان لابنجهاموس، وهناك منحنيان يقدمهما الشكل رقم ٣-١ ويوصفان باعتبارهما منحنى أبينجهاموس، حيث أن التذكر يتضاءل بسرعة أكبر في البداية ولكنه ينخفض تدريجياً وبسرعة أقل فيما بعد.

يوضح الشكل ٣-١ بالرسم التنبؤات الأساسية لأثر الترتيب والتي أجراها ميلر - كامبل، ففي الجلسة الأولى يقدم للمبحوثين واحدة من رسالتين دعائيتين، والواضح أنه بعد عرض الرسالة الثانية مباشرة يكون تذكر المبحوثين لها أقوى من قوة تذكرهم للرسالة الأولى، ولنلاحظ أنه في الجلسة الثانية يمثل ارتفاع الخط المنقط تذكراً للرسالة

الثانية وكان أكبر من ارتفاع الخط المستمر الذي يمثل تذكر الرسالة الأولى . ويعني ذلك أنه بعد تقديم الرسالة الثانية مباشرة في الجلسة الثانية يمكن التنبؤ بأثر عامل الحداءة .

يوضح الشكل ٣ - ١ أيضا أنه بعد مرور أسبوع (الجلسة الثالثة) يظهر أن الفروق في ارتفاعي المنحنيين قد انخفضت بشكل ملحوظ ، حيث كان للمنحنيين فعليا الارتفاع نفسه ، وهكذا ففي الفترة الثالثة يقل تأثير عامل الحداءة بشكل ملحوظ وربما لا يكون مؤثرا على الإطلاق .



شكل ٣ - ١ . يوضح منحني النسيان للرسالة الأولى (الخط المتصل)، والرسالة الثانية (الخط المتقطع) المتناقضة مع الأولى (مأخوذة من ميلر - كامبل ١٩٥٩) وطبعت بعد استئذان جمعية علم النفس الإكلينيكي .

ونظرا لأن ميلر - كامبل لم يكونا متأكدين من الشكل الدقيق للمنحنى ، فكان تنبؤهما أن ثمة تأثيرا بسيطا لعامل الحداءة في الفترة الثالثة إذا قارناه بالفترة الثانية . قام ميلر - كامبل باختبار نظريتهما باستخدام رسائل دعائية من واقع المحاكم (حيث يقوم

كل من المدعي والمدعى عليه بالدفاع عن وجهتي نظر متعارضتين) وجمعت كل من المواد المؤيدة لوجهة نظر المدعي في جانب، والمؤيدة لوجهة نظر المدعى عليه في جانب آخر، وقام المبحوثون بالإجابة على استبانة توضح الدرجة التي يعتقدان فيها بصحة وجهة نظر المدعي أو المدعى عليه. كما أجاب المبحوثون أيضا على اختبار موضوعي لقياس درجة الاحتفاظ بالمعلومات التي قدمت للمبحوثين من كلا الطرفين.

تم تقديم الرسالتين المتعارضتين بفواصل مقداره أسبوع بينهما، مع قياس مباشر بعد تقديم الرسالة الثانية وبعد أسبوع من تقديمهما، وأظهرت النتائج اتفاقا مع التنبؤات السابق ذكرها، ففي الجلسة الثانية، كان هناك أثر دال للحدثة وفي الجلسة الثالثة لم يكن للترتيب أثرٌ على الإطلاق. غير أن النتائج كانت أكثر إثارة للحيرة، فحينما تم استخراج معامل الارتباط بين الاعتقاد والفروق النسبية في التذكر بين الرسالتين، وبناء على افتراض أن الاعتقاد هو نتيجة للفروق النسبية في تذكر الرسالتين، يجب أن يكون هذا الارتباط موجبا ودالا، لكن في الحالات المختلفة وجد الباحثان أن متوسط معاملات الارتباط كان (-.١٠)، ووجد انسكو (١٩٦٤) نتائج مشابهة في الاتفاق على أثر الترتيب وفي انخفاض الارتباط بين الاعتقاد والتذكر.

وفعليا يظهر الإخفاق في إيجاد علاقة متسقة بين تذكر مضمون الرسائل الدعائية والتأثر بها بصورة دائمة، وعلى ذلك فنحن مضطرون للبحث في تفسيرات أخرى لما توصلنا إليه من نتائج حول أثر الترتيب.

التفكير^(١٧)

افترض أنطوني جرينوالد (١٩٦٨) افتراضا مهما هو أن استمرارية الآثار تتحقق لا من خلال تذكر مضمون الرسالة الدعائية، بل من خلال الاستجابة المعرفية للرسالة الدعائية ولمضمونها.

ويمكن الإشارة إلى مثل هذه الاستجابات المعرفية باعتبارها الأفكار. كان إجراء جرينوالد لقياس مثل هذه الأفكار مباشرا جدا، فبعد تعريف المبحوثين إلى رسالة دعائية طلب منهم أن يذكروا أفكارهم - كل فكرة في سطر مستقل على ورقة مسطرة، وكانت تعليماته إليهم كما يلي:

«هذه الأفكار ممكن أن تكون»:

- أ - معلومات مؤيدة لوجهة نظر أو لأخرى.
- ب - قيم فردية لك تميل إلى تأييد وجهة نظر أو أخرى.
- ج - ملامح إحدى وجهتي النظر التي تراها أفضل من الثانية.
- د - ملامح كل من وجهتي النظر تلك التي تراها ضارة أو سيئة.
- هـ - أي أفكار أخرى تراها.

وبعد تسجيل هذه الأفكار يطلب من المبحوثين الحكم على كل فكرة منها من حيث تأييدها أو معارضتها لمضمون الرسالتين. على ذلك، من الممكن أن نتوصل لما إذا كانت الفروق بين الأفكار المؤيدة والمعارضة راجعة إلى اتجاه معين يمكن قياسه بطريقة مستقلة. ويميز جرينوالد بين ثلاثة أنواع من الأفكار: الفكرة المتكونة خارجيا - الفكرة المعدلة نتيجة استقبال معلومات^(١٨) - الفكرة الذاتية (المستقلة)^(١٩) عن المصدر الدعائي.

أما الفكرة المعدلة نتيجة استقبال معلومات جديدة، فهي تلك الفكرة التي تتضمن توضيحات، وتوصيفات^(٢٠) واستجابات لمضمون الرسالة الدعائية.

والفكرة المتكونة ذاتيا، هي تلك الأفكار التي تشمل قيم الشخص وأفكاره التي لا تكون متأثرة بمضمون الرسالة الدعائية.

(١٨) الفكرة المعدلة بعد استقبال معلومات Recipient-modified

(١٩) الفكرة الذاتية (المستقلة) Recipient-generated

(٢٠) توصيفات Qualifications

ويصف جرينوالد (١٩٦٨) بعض الدراسات التي قام فيها المبحوثون بتصنيف أفكارهم حسب الفئات الثلاث، وبعض الدراسات الأخرى التي يقوم فيها المحكمون بهذا العمل.

ويستخرج لدى كل فئة أفكار معامل ينتج عن طرح عدد الأفكار المؤيدة من عدد الأفكار غير المؤيدة، ووجد جرينوالد أن الدلائل المشيرة إلى كل من أنماط الأفكار الثلاثة قد ارتبطت بالاتجاهات.

وكانت الارتباطات بين الأفكار الذاتية وبين اتجاه المستمع أكبر من الارتباطات بين النمطين الآخرين والاتجاه.

والآن لماذا تصبح الأفكار الذاتية للشخص القائم بالاستقبال أكثر أهمية من النمطين الآخرين في تقوية الأثر الدعائي؟

لنفترض أن هناك رسالة دعائية تدافع عن التدخل الأمريكي في فيتنام، فمن المنطقي أن يعتمد التأثير الدعائي لهذه الرسالة على قيم المبحوث كما تعكسها أفكاره الذاتية، ومن ناحية أخرى إذا كانت الرسالة الدعائية بالغة القوة في دعائيتها، فسيكون النمط المتولد خارجيا والمعدل داخليا من الأفكار أكثر في الأهمية النسبية كمساعدين على تغيير الاتجاهات، غير أن مثل هذا الافتراض لم يتعرض حتى الآن لبحث تجريبي.

إذا كانت النتائج التي عرضناها تتعلق بالموقف المباشر، فقد وجد كالدور-انسكو (١٩٧١) أن الأفكار ترتبط باستمرارية الأثر بالإضافة إلى كونها مؤشرا لها، وبمرور الزمن يلاحظ أن الأفكار تتغير بطريقة متوازنة مع الاستمرار في تأثير الرسالة، وعلى ذلك فثمة سبب يدعونا للأمل في أن الاستماع للأفكار سيكون طريقا لفهم طبيعة استمرارية الآثار، ومن الممكن مثلا أن يكون ظهور أثر الترتيب الذي وجدته ميلر-كامبل بسبب الفترة بين التعرض للرسالتين المتعارضتين، وأن التأخر بين الرسالة الثانية

والقياس قد يكون سببا في إنقاص الأفكار التي يعبر عنها الشخص، وقد وجد كالدور- انسكو أن عدد الأفكار يتناقص بمرور الزمن بالطريقة نفسها التي وصفها ميلر- كامبل، ومن الممكن أيضا للمتغيرات مثل إعادة تذكر ما سبق اتخاذه من قرارات أو مناقشات تؤثر في درجة بقاء الأفكار.

هناك سؤال نظري مهم يتعلق بالرابطة السببية بين الأفكار والاتجاهات، فحيث توصلت البحوث إلى وجود ارتباط بين الأفكار والاتجاهات، فهل يعني هذا أن الأفكار تسبب الاتجاهات أم يحدث العكس؟ كان رأي جرينوالد أن الأفكار تؤدي إلى الاتجاهات وربما كان العكس، أي أن الناس يصيغون أفكارهم كي تتلاءم مع اتجاهاتهم، وأفضل تخمين في هذا الصدد هو أن كليهما يتبادل التأثير والتأثر مع الطرف الآخر حيث تؤدي بعض الأفكار إلى الاتجاهات وتؤدي بعض الاتجاهات إلى الأفكار.

ملخص للمتغيرات المساعدة في استمرار الأثر

وجدت دراسة بيترسون - ثرستون التي سبق أن ذكرناها ثلاثة أنواع من استمرارية

الأثار:

١ - الاستمرار الجزئي لبعض عناصر الأثر المباشر.

٢ - أثر النائم.

٣ - الاختفاء التام للأثر المباشر.

وقد وضعنا قائمة بعدد من المتغيرات أو الظروف التي يفترض أن تكون مساعدة

على استمرارية الأثار، وتشمل هذه المتغيرات أو الظروف:

أ () الانفصال بين المصدر والرسالة الإعلامية.

ب () العلاقة بقيم مهمة.

ج () الدفاع مقابل الاستماع.

د () المناقشة.

هـ () إعادة الاستماع لما توصلت إليه الجماعة من قبل.

و () الاحتفاظ بمضمون الرسالة.

ز () الأفكار.

قراءات

أثر موثوقية المصدر على فاعلية الاتصال^(١)

ك. هوفلاند، و. وايس

ثمة عامل مهم في فعالية الرسالة الدعائية برغم قلة الدراسات عليه، وهو اتجاهات المستمعين نحو مصدر الاتصال.

وقد ظهرت بعض النتائج غير المباشرة حول هذا الموضوع في الدراسات عن المكانة التي يطلب فيها من الباحثين أن يوضحوا مدى اتفاقهم أو عدم اتفاقهم مع عبارات منسوبة لأفراد آخرين (شريف ١٩٣٥، لويس ١٩٤١، وآس ١٩٤٨) واتضح فيها أن درجة الموافقة تكون عالية في العادة إذا نسبت العبارات إلى مصدر عالي المكانة.

والقليل من الدراسات هي التي قدم فيها للمبشرين رسائل دعائية متطابقة ولكن منسوبة إلى مصادر مختلفة، ولم يحرص المجربون فيها على التركيز على اختلاف المصدر بصورة واضحة. حتى إن البحوث الأخيرة منها حاولت قدر إمكانها وضع الباحثين في ظروف تشابه ما يواجهونه في الحياة الواقعية. ففي إحدى هذه الدراسات التي أجراها هوفلاند - لومسدين - شفيلد (١٩٤٩) درسوا آثار التعرض لرسالة إعلامية بدون الإشارة للمصدر في عبارات الاستبانة التالية للتجربة، ووجد الباحثون أن الرأي قد تغير تغيراً ضئيلاً عندما عرضت عليهم رسالة دعائية عن الجيش، حين رأى

(١) أخذنا هذه المقالة من المجلة الفصلية للرأي العام المجلد ١٥، ص ٦٣٥ - ٦٥٠، وقد أعدنا نشرها بإذن المؤلفين والناشر. وهذه الدراسة أجريت كجزء من مشروع بحثي على العوامل المؤثرة في تغير الاتجاهات والآراء التي تجريها جامعة ييل بمنحة من مؤسسة روكفلر.

المبحوثون أن هذا الفيلم ذو غرض دعائي . أما المبحوثون الذين رأوا أن هذا الفيلم ليس ذا غرض دعائي فقد تغيرت آراؤهم تغيراً أكبر.

غير أن دراسة كهذه لا يمكن أن نحكم، بناء عليها، على إمكانية تفسير النتائج على أساس الاستعداد السابق للتجربة، هذا الاستعداد الذي يدور حول أن الأشخاص (المتشككين عموماً في وسائل الإعلام من المحتمل أن يكونوا أقل تأثراً بمثل هذه الرسائل الدعائية).

تهدف الدراسة الحالية إلى التقليل من أثر العوامل السابق ذكرها والتي تؤدي إلى صعوبات منهجية في تفسير النتائج، ويقوم تصميمها على الضبط التجريبي لمصدر المعلومات، وعلى اختبار الأثر الذي يحدثه هذا المصدر في موقف يحدد المبحوث رأيه في الموضوع دون أية إشارة إلى المصدر، والهدف الثاني للدراسة الحالية هو دراسة مدى استمرارية الآثار الناتجة عن مصدر معلومات عالي الموثوقية، أو بمصدر معلومات منخفض الموثوقية عبر فترة من الزمن.

أوضحت نتائج دراسة هوفلاند ولومسدين وشيفلد أن بعض الآراء التي تتغير في اتجاه صاحب الرسالة الدعائية يكون تغيرها أكبر بعد فترة من الزمن أكثر من التغير المباشر بعد الاتصال، هذا ما يشار إليه بأثر النائم، ومن الفروض التي أقاموها على نتائجهم أن الأفراد قد يتشككون في دوافع مصدر الرسالة وبالتالي يقل احترامهم لمكانته، وهكذا يظهرون تغيراً ضئيلاً أو لا يظهرون أي تغير، لكن بعد مرور الزمن فإنهم يتذكرون ويقبلون مضمون الرسالة الإعلامية بغير تذكر لشخصية المصدر، ونتيجة لذلك يصبحون أكثر اتفاقاً مع موقف صاحب الرسالة الدعائية أكثر مما كان اتفاقهم بعد الموقف مباشرة.

في الدراسة التي نشير إليها كان مصدر واحد هو الذي استخدم، وبالتالي لم تكن المقارنة ممكنة بين احتمال الشك في المصدر باعتباره رجل دعاية أم رجل إعلام بالإضافة إلى المقارنة بين النتائج الواردة من المصدر محل الثقة أو قليل الموثوقية.

الإجراء

كان التصميم العام للتجربة هو تقديم رسالة إعلامية واحدة للجماعتين تنسب الرسالة الأولى لمصدر جدير بالثقة^(٢) وتنسب الأخرى فيها لشخص غير جدير بالثقة^(٣). تم قياس الرأي العام قبل توجيه الرسالة، وبعد توجيهها مباشرة ثم بعد شهر من هذه التجربة. وبسبب إمكانية تدخل بعض العوامل الخاصة في العلاقة بين مصدر الاتصال وبين مضمون الاتصال، تم استخدام أربعة موضوعات مختلفة (وثمانية مصادر مختلفة) في كل موضوع من هذه الأربعة، وتم إعداد رسالتين مختلفتين إحداهما تؤيد الموضوع والأخرى تعارضه وكل نسخة كان يقدمها مصدر محل ثقة والأخرى يقدمها مصدر غير محل ثقة.

كانت الموضوعات التي تم اختيارها محل اهتمام الجمهور آنذاك، وكانت ذات طابع خلافي بحيث تتضمن انقسام الرأي حول هذه الموضوعات بين الأفراد محل التجربة.

كانت المصادر التي تقدم الموضوعات الأربعة في بعض الحالات كما يلي: كتاب مقالات غير منشورة، أو مقالات منشورة في دوريات، وكان المؤلفون مشهورين سواء كانوا حقيقيين أم وهميين.

كانت الرسائل المؤيدة أو المعارضة متساوية في عدد الحقائق حول الموضوع كما استخدمت مادة الحديث نفسها، لكنها اختلفت في التركيز على الأدلة المختلفة عن الموضوعات نفسها، ولأنها معدة بطريقة يمكن بها أن تصدر إحدى الرسالتين من أي من المصدرين القائلين بها، فقد كان لدينا أربعة تركيبات متاحة بين المصدر والمضمون على كل موضوع.

(٢) جدير بالثقة Trustworthy

(٣) غير جدير بالثقة Untrustworthy

كانت الرسائل مكونة من كتيب يضم مقالة واحدة على كل من أربعة موضوعات مختلفة، مع كتابة اسم المؤلف أو الدورية العلمية في نهاية كل مقالة، وكان نظام الموضوعات في الكتيب متناسقا، وتضمن كل كتيب مصدرين موثوقين، واثنين غير موثوقين، وقد تم إعداد ٢٤ كتيباً مختلفاً تغطي كافة الاحتمالات الممكنة لتفاعل المتغيرات.

وهذا مثال على هذه التركيبات :

الموضوع	الرسالة	المصدر
مستقبل السينما والمسرح	إيجابي	مجلة الحظ (Fortune)
الغواصات النووية	سلبي	جريدة برفادا
مخزون الصلب	إيجابي	الكاتب أ
الأدوية المضادة للحساسية	سلبي	مجلة علوم الحياة
		والطب الجديدة

صممت الاستبانات لجمع بيانات عن كمية المعلومات التي اكتسبها الشخص من الرسالة الإعلامية، ومدى التغير الحادث في الرأي في اتجاه الموقف الذي اتخذ مصدر الرسالة، كما تم الحصول على معلومات حول تقديرات الباحثين لمدى ثقتهم في كل مصدر، وحول مدى تذكر الباحثين لمصدر كل مقالة.

كان الباحثون من الطلاب في أحد المقررات المتقدمة للدراسات العليا في التاريخ بجامعة ييل، وتم تقديم الاستبانة الأولى قبل تقديم الرسالة الإعلامية بخمسة أيام باعتباره استفتاء عاما يجريه المجلس القومي لبحوث الرأي العام، في هذه الاستبانة تم توزيع الفقرات التي كانت تقيس الرأي حول موضوعات التجربة بصورة متناثرة بين فقرات أخرى غير مرتبطة بالموضوع، كما احتوت هذه الاستبانة على أسئلة حول تقدير الباحثين لمدى ثقتهم في قائمة طويلة من مصادر المعلومات وتضمن هؤلاء الذين اختيروا كمصادر للرسائل الإعلامية في التجربة وبصورة متناثرة. وكان الباحثون يعبرون عن

رأيهم في مدى الثقة في المصادر حسب مقياس من خمس نقاط يتراوح ما بين (موثوق فيه جدا) إلى (غير موثوق به إطلاقاً).

نظراً للرجبة في ألا يربط المبحوثون بين هذه الاستبانة وبين التجربة اتبع الإجراء التالي: قام المجرب الرئيسي بإلقاء محاضرات كأستاذ زائر للفصل الدراسي أثناء غياب المحاضر الأصلي وبعد خمسة أيام من تطبيق الاستبانة تولى المجرب الرئيسي إبداء ملاحظات كانت هي تعليقات التجربة، وهي:

منذ أسابيع مضت طلب مني الأستاذ الدكتور (محاضر المقرر) أن ألتقي بكم لمناقشة بعض المشكلات المعاصرة، وقد اقترح علي موضوعاً مهماً هو «سيكولوجية الدعاية» ومن المؤكد أن تلك مشكلة مهمة، نظراً لأن كثيراً من آرائنا واتجاهاتنا لا تقوم على الخبرات المباشرة بل على ما نستمع إليه من المذيع أو نقرؤه في الصحف.

وأخيراً وافقت على هذا الموضوع بشرط أن أجمع بعض المادة التعليمية الحية لتكون أساساً لإبداء التعليقات عليها، وعلى ذلك فقد اتفقنا على استغلال هذا الوقت لعمل قياس للرأي العام حول دور قراءة الصحف والمجلات كمصدر من مصادر المعلومات، وبعد ذلك تتولون كتابة تقرير عن النتائج وتناقشون نتائجها في وقت آخر.

اليوم أطلب منكم قراءة بعض المقتطفات من المقالات في مجلات وصحف حديثة حول موضوعات خلافية حاول فيها مؤلفوها أن يلخصوا أفضل المعلومات المتاحة أمامهم، ومع حرصي على أن آخذ في اعتباري أن ما اختاروه يمثل كافة وجهات نظر الكتاب، فقد اخترت موضوعات حديثة يجري الحوار حولها اليوم وبعض الموضوعات التي تولى دراستها جالوب، وروير وآخرون من المهتمين بالرأي العام.

والمطلوب منكم أن تفضلوا بقراءة كل مقالة قراءة دقيقة كأنكم تقرأونها في جريدتكم المفضلة، وحينما ينتهي كل منكم من قراءة كل مقالة، اكتب اسمك في أعلاها وضع إشارة في نهايتها تشير إلى أنك قرأتها جيداً، وحينما تنتهي تماماً فسيكون هناك بعض الأسئلة عن رأيك فيها.

قدمت للمبحوثين الاستبانة الثانية بعد جمع الكتيبات مباشرة وكانت تختلف تماما في شكلها عن الاستبانة الأولى، إذ تضمنت سلسلة من الأسئلة العامة على استجابة المبحوث للمقالات، ثم بدأت هذه الأسئلة تتدرج نحو سؤاله عن رأيه في المضمون الذي ناقشته هذه المقالات، وفي نهاية الاستبانة كان هناك مجموعة من الأسئلة في صورة ألغاز عددها ١٦ من الأسئلة متعددة الاختيارات كل أربعة كانت تدور حول موضوع ما مع سؤال حول مدى تذكر المبحوث لكاتب هذه المقالة، بعد أربعة أسابيع قدمت للمبحوثين استبانة بها الفقرات نفسها وذلك بغير تعريف المبحوثين بأن استبانة أخرى ستقدم لهم، كان عدد المبحوثين ٢٢٣ مبحوثا لكن نسبة حضور الطلاب جعلت من الصعب الاعتماد إلا على ٦١ طالبا فقط منهم، هم الذين حضروا المراحل الثلاث للتجربة، لكننا قمنا بتحليل النتائج التي ليس فيها مقارنة بين المراحل على العدد الذي توفر لنا في كل مرحلة وهو مبين في نهاية كل جدول.

النتائج

قبل إجراء التحليل الأساسي كان من المهم تحديد مدى اختلاف المبحوثين في تقدير مدى ثقتهم في مصادر التجربة المختارة، ويوضح الشكل رقم ١ نسبة المبحوثين الذين قالوا بموثوقية كل مصدر من مصادر التجربة:

شكل رقم ١^(٤)

الموضوع	المصدر ع = عالي م = منخفض	العدد	النسبة المئوية
الأدوية المضادة للحساسية. هل يجب أن يستمر صرف هذه الأدوية بدون وصفة طبيب !!	ع = مجلة علوم الحياة والطب الجديدة م = المجلة (أ): مجلة عامة شهرية مصورة	٢٠٨	٩٤,٧ %
		٢٢٢	٥,٩ %

(٤) تمجنا للتكرار، رأيت دمج بيانات الشكل رقم ١ مع جدول أوردته الدراسة لتصنيف الموضوعات المقدمة للمبحوثين في شكل واحد. (المترجم)

تابع شكل ١

الموضوع	المصدر ع = عالي م = منخفض	العدد	النسبة المئوية
الغواصات النووية هل يمكننا بناء غواصات نووية في الوقت الراهن!!	ع = أو بنيمر (عالم فيزياء أمريكي) م = جريدة برافدا السوفيتية	٢٢١	٩٣,٧ %
مخزون الصلب هل مصانع الصلب هي المسئولة عن نقص المخزون الحالي!!	ع = دليل مجلس التخطيط للمصادر القومية م = الكاتب (أ) وهو كاتب يميني مضهاد للعمال ويكتب مقالاً يومياً في إحدى الصحف	٢٢٠	٨٠,٩ %
مستقبل السينما... هل سيقول العدد الحالي من دور السينما بسبب انتشار التليفزيون!!	ع = مجلة الحظ م = الكاتبة (ب) وهي كاتبة صحفية متخصصة في الأسرار الشخصية للفنانات السينمائيات	٢٢٢	٨٩,٢ %
		٢٢٢	٢١,٣ %

تم اختيار المصادر في التجربة على ضوء نتائج التطبيق القبلي بحيث اختيرت أعلى المصادر في درجة الموثوقية وأقل المصادر في درجة الموثوقية بناءً على نتائج هذا القياس القبلي.

وكانت الفروق بين كل مصدرين (عالي - منخفض) الموثوقية حول الموضوع نفسه دالة إحصائياً (كانت قيمة ت تتراوح بين ١٣-٢٠) وكانت النتائج الواردة في الشكل رقم ١ شاملة كل المبحوثين الذين حضروا المرحلة الأولى من التجربة، غير أن النتائج التي حصلنا عليها من الأفراد الذين استمروا في المراحل الثلاث لم تختلف اختلافاً دالاً إحصائياً عن نتائج المجموعة الكبيرة المذكورة في الشكل رقم ١.

الفروق في إدراك الرسائل الإعلامية بين المبحوثين

بعد إجراء التجربة طلب من المبحوثين إبداء الرأي في مدى تقديرهم للعدالة في تقديم الدلائل المؤيدة أو المعارضة لكل موضوع من الموضوعات المطروحة، وعن مدى قدرة مصدر المعلومات في التعبير عن وجهة نظره وفي استخلاص النتائج المطلوبة.

ورغم أن الرسائل التي وجهت إلى المبحوثين كانت واحدة، فقد ظهرت هناك اختلافات ملحوظة في طريقة استجابة المبحوثين للمصدر العالي الموثوقية ومنخفضها، كذلك تأثرت تقديراتهم بآرائهم الشخصية في الموضوع والمتكونة قبل التجربة، ويقدم الجدول رقم ١ هذه التقديرات، وتوضح النتائج أنه في ١٤ مقارنة من بين ١٦ مقارنة ممكنة اعتبرت المصادر منخفضة الموثوقية أقل قدرة وأقل عدالة من المصادر العالية الموثوقية. وكانت الفروق بين الأفراد الذين يحملون آراء تخالف ما ينادي به مصدر منخفض الموثوقية، وبين الأفراد الذين يحصلون على آراء تؤيد ما ينادي به مصدر عالي الموثوقية دالة إحصائياً بمستوى صدقة يقل عن ٠,٠٤, (٥).

جدول رقم ١. تقدير المبحوثين للمساواة والعدالة لدى الرسائل الإعلامية موحدة المضمون عند تقديمها منسوبة إلى مصادر عالية أو منخفضة المكانة من جانب المبحوثين الذين كانت لهم مواقف سابقة بالموافقة أو المعارضة لما تدافع عنه الرسائل الإعلامية المعروضة عليهم.

أ - النسبة المئوية لمن يعتقدون أن مصدر النص كان متوازناً في تقديمه لمضمون الرسالة*

الموضوع	مصدر عالي الموثوقية		مصدر منخفض الموثوقية	
	موافق أساساً	معارض أو محايد	موافق أساساً	معارض أو محايد
أدوية الحساسية	٧٦,٧٥ %	٥٠ %	٦٤,٣ %	٦٢,٥ %
الغواصات النووية	١٠٠ %	٩٣,٧ %	٧٥ %	٦٦,٧ %
مخزون الصلب	٤٤,٤ %	١٥,٤ %	١٢,٥ %	٢٢,٢ %
مستقبل السينما	٩٠,٩ %	٩٠ %	٧٧,٨ %	٥٢,٤ %
المتوسط	٧٨,٣ %	٥٧,٩ %	٦٠,٥ %	٥١,٩ %
عدد الأفراد	٤٦ %	٧٦ %	٤٣ %	٧٩ %

(٥) حسبنا قيمة الاحتمال الواردة في الجدول برغم أنها دالة بدرجة كافية بطريقة متحفظة، وقد استخدم مقياس للدلالة ثنائي الذيل Two tailed، حتى في حالة بعض الجداول التي يمكن التأكد أن فروقها في اتجاه التوقعات النظرية، والتي نستطيع فيها استخدام قياس أحادي الذيل One tailed وحينئذ أجرينا تحليلاً للاختلاف أخذنا في الحسبان مقياساً للدلالة يقوم على معاملات الارتباط الداخلية (هوفلاند لومسدين شفيلد ١٩٤٩ صفحة ٣١٨) لكن تحليل الحالات في القياس البعدي من حيث الموافقة أو المعارضة تم حسابها على أساس افتراض متحفظ لاستقلالية الرسائل الاتصالية.

ب - النسبة المئوية لمن يعتقدون أن ما توصل إليه المصدر كان يتميز بالعدالة** في الحكم على الموضوعات:

الموضوع	مصدر عالي الموثوقية		مصدر منخفض الموثوقية	
	موافق أساسا	معارض أو محايد	موافق أساسا	معارض أو محايد
أدوية الحساسية	٨٢,٤٪	٥٧,١٪	٥٧,١٪	٥٠,٠٪
الغواصات النووية	٧٧,٨٪	٨١,٢٪	٥٠,٠٪	٤١,٢٪
مخزون الصلب	٥٥,٦٪	٢٣,١٪	٣٧,٥٪	٢٢,٢٪
مستقبل السينما	٦٣,٦٪	٥٥,٠٪	٥٥,٠٪	٣٣,٣٪
المتوسط	٧١,٧٪	٥١,٢٪	٥١,٢٪	٣٦,٧٪
عدد الأفراد	٤٦٪	٤٣٪	٤٣٪	٧٩٪

* السؤال هو: هل تعتقد أن مؤلف كل مقالة كان متوازنا في تقديمه لموضوعه من حيث وجهتي النظر أم كان منحازا لإحدهما؟

** السؤال هو: هل تعتقد أن ما توصل إليه مؤلف المقالات من حكم في نهاية المقالة كان عادلا في اعتماده على الحقائق المطروحة أم أنه كان يصدر حكمه بغير الاعتماد على الحقائق؟

أثر الثقة في الكشف على اكتساب المعلومات وتغير الاتجاهات

المعلومات: لم تكن هناك فروق دالة إحصائية بين كمية المعلومات المكتسبة من رسالة دعائية منسوبة إلى مصدر عالي الموثوقية بالمقارنة للمنسوبة إلى المصدر المنخفض الموثوقية، ويوضح الجدول رقم ٢ متوسط عدد الفقرات الصحيحة في اختبار المعلومات حينما تقدم المادة عن طريق مصدر عالي أو منخفض الموثوقية.

الرأي: توصلت الدراسة إلى فروق دالة إحصائية في مدى التغير الناتج عن التعرض لرسالة إعلامية منسوبة إلى مصدر عالي الموثوقية بالمقارنة بالمصدر المنخفض الموثوقية، ويوضح الجدول رقم ٣ هذه النتائج، حيث غيّر المبحوثون آراءهم في الاتجاه الذي كان يدافع عنه مصدر الرسالة إذا كان ذلك المصدر عالي الموثوقية، وكان الفرق في قدر التغير بين المصدرين دالا إحصائيا بمستوى لا يقل عن ٠,٠١.

جدول ٢. متوسط عدد الفقرات الصحيحة في فقرات المعلومات الأربع الواردة على كل من الموضوعات الأربعة، حينما قدمت منسوبة الى (مصدر عالي الموثوقية) و (مصدر منخفض الموثوقية) وقد تم الاختيار مباشرة بعد التعرض للرسالة.

الموضوع	متوسط الفقرات التي يعتقدون أنها صحيحة	
	في حالة المصدر عالي الموثوقية	في حالة المصدر منخفض الموثوقية
أدوية الحساسية	٣, ٤٢ (٣١ = ن)	٣, ١٧ (٣٠ = ن)
الغواصات النووية	٣, ٤٨ (٢٥ = ن)	٣, ٧٢ (٣٦ = ن)
مخزون الصلب	٣, ٣٤ (٣٥ = ن)	٢, ٢٧ (٢٦ = ن)
مستقبل السينما	٣, ٢٣ (٣١ = ن)	٣, ٢٧ (٣٠ = ن)
المتوسط	٣, ٣٦ (١٢٢ = ن)	٣, ٢٦ (١٢٢ = ن)
نسبة الفقرات الصحيحة	٠, ٨٤	٨١, ٥
دلالة الفروق بين المتوسطات	٠, ٣٥	

جدول ٣. التغيرات الكلية في الرأي نحو مصدر الرسالة الذي يرى الباحثون أنه عالي الموثوقية*

الموضوع	مصدر عالي الموثوقية		مصدر منخفض الموثوقية	
	قيمة ن	المتوسط	قيمة ن	المتوسط
أدوية الحساسية	٣١ = ن	%٢٢	٣٠ = ن	%١٣,٣
الغواصات النووية	٢٥ = ن	%٣٦	٣٦ = ن	صفر
مخزون الصلب	٣٥ = ن	%٢٢,٩	٢٦ = ن	%٣,٨
مستقبل السينما	٣١ = ن	%١٢,٩	٣٠ = ن	%١٦,٧
المتوسط	١٢٢ = ن	%٢٣	١٢٢ = ن	%٦,٦
الفرق				%١٦,٤
مستوى دلالة الفرق				%٠,١
بين المتوسطين				

* نقصد بالتغيرات الكلية ناتج طرح التغيرات الموجبة - التغيرات السالبة.

ونذكر من شكل رقم ١ أن أقل من ١٠٠٪ من المبحوثين كانوا على اتفاق مع إجماع الجماعة فيما يتعلق بمدى استحقاق كل مصدر للثقة، وقد تم تحليل النتائج التي نقدمها في الجدول رقم ٣ باستخدام البيانات التي أدلى بها كل مبحوث بعينه حول مصدر الرسائل الإعلامية باعتبار ذلك متغيراً مستقلاً.

تمت دراسة تأثير ذلك المتغير على الرأي لدى المبحوثين الذين قدروا المصدر باعتباره (عالي) - (متوسط الموثوقية)، وهؤلاء الذين قدروا المصدر باعتباره (غير جدير بالثقة) - (ليس دائماً غير جدير بالثقة)، ويوضح الجدول رقم ٤ نتائج ذلك التحليل باستخدام تقديرات المبحوثين أنفسهم، وتبين النتائج أن هذه التقديرات تتشابه مع ما تصور الباحثان أن تكون عليه في حكمهما السابق على هذه المصادر والذي يوضحه الجدول رقم ٣، فقد نتجت الاختلافات البسيطة فيما بينهما عن محاولة جعل المتغيرات أكثر نقاءً عن طبيعتها الواقعية من خلال التحليل الإحصائي.

جدول ٤. إجمالي التغيرات في الرأي تجاه الرسالة الإعلامية حسب مصدرها العالي - المنخفض الموثوقية.

إجمالي نسبة الحالات التي قامت بتغيير رأيها في الاتجاه الذي تدعو إليه الرسالة				الموضوع
النسبة	مصدر منخفض	النسبة	مصدر عالي	
١١,١٪	ن = ٢٧	٢٥,٥٪	ن = ٣١	أدوية الحساسية
صفر	ن = ٣٦	٣٦٪	ن = ٢٥	العواصم النووية
٧,٤٪	ن = ٢٧	١٨,٢٪	ن = ٣٥	مخزون الصلب
١٧,٢٪	ن = ٢٩	١٢,٩٪	ن = ٣١	مستقبل السينما
٨,٤٪	ن = ١١٩	٢٢,٥٪	ن = ١٢٠	المتوسط
	١٤,١٪			الفرق
				مستوى دلالة الفرق
		٠,٣٪		بين المتوسطين

تذكر المعلومات والآراء في علاقتها بالمصدر

المعلومات : كما في حالة القياس المباشر بعد التجربة الذي تتضح نتائجه في الجدول رقم ٢ ، لم توجد فروق في تذكر المعلومات والحقائق بعد أربعة أسابيع سواء كانت مقدمة من مصدر عالي أم منخفض الموثوقية ، ويوضح الجدول رقم ٥ متوسط درجات التذكر لكل من الموضوعات الأربعة بعد أسابيع من إجراء التجربة .

جدول ٥ . متوسط عدد الفقرات الصحيحة على مقياس المعلومات المكون من أربع فقرات لكل موضوع حينما تقدم هذه المعلومات من مصدر عالي - منخفض الموثوقية (التذكر بعد أربعة أسابيع من التجربة) .

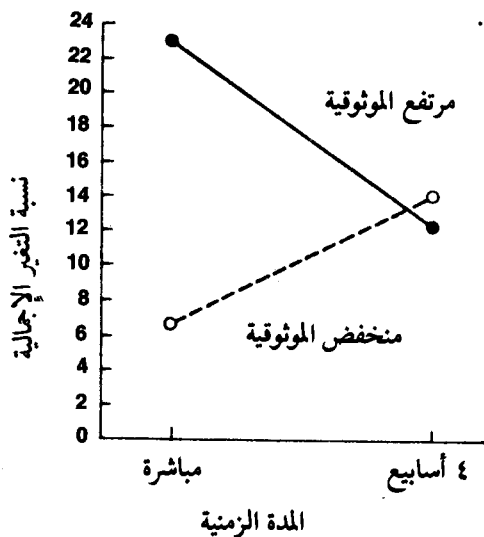
الموضوع	متوسط عدد الفقرات الصحيحة			
	مصدر عالي	النسبة	مصدر منخفض	النسبة
أدوية الحساسية	ن = ٣١	٢,٣٢	ن = ٣٠	٢,٩٠
العواصم النووية	ن = ٢٥	٣,٠٨	ن = ٣٦	٣,٠٦
مخزون الصلب	ن = ٣٥	٢,٥١	ن = ٢٦	٢,٢٧
مستقبل السينما	ن = ٣١	٢,٥٢	ن = ٣٠	٢,٣٣
المتوسط	ن = ١٢٢	٢,٥٨	ن = ١٢٢	٢,٦٧
نسبة الفقرات الصحيحة				
مستوى دلالة الفروق				٤٦ ,

الرأي : كانت الفروق بالغة الأهمية في أثر التذكر على تغيير الرأي ، إذ يوضح الجدول رقم ٦ التغيرات في الرأي بين القياس المباشر على التجربة إلى القياس المتأخر بعد أربعة أسابيع من التجربة ، وسنلاحظ أنه بالمقارنة بالتغيرات المباشرة هنالك تناقص في درجة الموافقة مع المصدر العالي الموثوقية ، لكن هنالك زيادة في الموافقة مع المصدر المنخفض الموثوقية ، وتشبه هذه النتائج إذن ما توصل إليه هوفلاند - لومسدين - شفيدل (١٩٤٩) لما أسموه بأثر النائم .

جدول ٦. التغيرات الكلية في الرأي من القياس البعدي المباشر إلى القياس البعدي المتأخر لمدة أربعة أسابيع في اتجاه المصادر العالية أو المنخفضة الموثوقية.

الموضوع	مصدر عالي الموثوقية (أ)		مصدر منخفض الموثوقية (ب)		ب-أ
	قيمة ن	المتوسط	قيمة ن	المتوسط	
أدوية الحساسية	(ن = ٣١) - ٦,٥ %		(ن = ٣٠) + ٦,٧		١٣,٢ +
الغواصات النووية	(ن = ٢٥) - ١٦ %		(ن = ٣٦) + ١٣,٩		٢٩,٩ +
مخزون الصلب	(ن = ٣٥) - ١١,٤ %		(ن = ٢٦) + ١٥,٤		٢٦,٨ +
مستقبل السينما	(ن = ٣١) - ٩,٧ %		(ن = ٣٠) - ٦,٧		٣ +
المتوسط	(ن = ١٢٢) - ١٠,٧ %		(ن = ١٢٢) + ٧,٤		١٨,١ +
دلالة الفرق بين المتوسطين					,٠٠١

ويوضح الشكل رقم ٢ مقارنة بين النتائج التي حصلنا عليها في الجدولين ٣، ٦ والتي توضح التغيرات في الرأي بين القياس القبلي إلى القياس البعدي المباشر إلى القياس البعدي المتأخر.



شكل ٢. تذكر الرأي، التغيرات في الموافقة مع وجهة النظر التي دافع عنها المصدر العالي الموثوقية والمنخفض الموثوقية.

تذكر اسم المصدر

يتضمن الافتراض حول (أثر النائم) أن نسيان المصدر يكون أسرع من نسيان مضمون الرسالة، وهذه نقطة بالغة الصعوبة حين نحاول اختبارها تجريبيا بسبب استحالة الفصل في أي قياس بين المصدر والمضمون، غير أنه بالإمكان إجراء مقارنة بين تذكر أسماء المصادر حين يكون الأفراد متفقين أساسا مع موقف هذا المصدر، ويعدونه محل ثقة، وهؤلاء الذين لا يتفقون مع المصدر الذي يعدونه أقل في الثقة، ونقدم نتائج هذه المقارنة في جدول ٧.

جدول ٧. تذكر المصدر في القياس البعدي المباشر والقياس البعدي المتأخر لأربعة أسابيع

مصدر موثوق		مصدر غير موثوق		التذكر
الأفراد الذين لا يتفقون أساسا مع موقف المصدر	الأفراد الذين يتفقون أساسا مع موقف المصدر	الأفراد الذين لا يتفقون أساسا مع موقف المصدر	الأفراد الذين يتفقون أساسا مع موقف المصدر	
البعدي المباشر	($n=43$) ٩٣٪	($n=77$) ٨٥,٧٪	($n=43$) ٩٣٪	
البعدي المتأخر	($n=43$) ٦٠,٥٪	($n=77$) ٦٣,٦٪	($n=43$) ٧٦,٧٪	($n=76$) ٩٣,٤٪

تشير نتائج هذا الجدول حول الفروق الناتجة عن القياس البعدي المباشر إلى معرفة بأسماء المصادر المختلفة، ولكن في القياس المؤجل تبدو فروق واضحة في تذكر الأسماء (غير الموثوق بها) لدى الجماعة التي توافق على ما يقوله المصدر بالمقارنة بالجماعة التي لا توافق مع ما يقوله المصدر (بمستوى دلالة ٠,٠٢)، ونظرا لأن أثر النائم يظهر بين الجماعة التي لا توافق أصلا على ما يقوله المصدر غير الموثوق فيه، فمن المهم ملاحظة أنه بين هذه المجموعة يقل تذكرهم لهذا المصدر، وكان عدد الأفراد الممكن التأكد من درجة تذكرهم للمصدر - قليلا جدا بدرجة لم تسمح بوجود فروق واضحة في التحليل الإحصائي لهذه العينة الصغيرة من الأفراد الذين حدث لهم (أثر النائم).

مناقشة النتائج

في الظروف التجريبية المختلفة لم يتأثر كل من اكتساب المعلومات، أو تذكرها بمدى الثقة في مصدر المعلومات، لكن التغيرات في الرأي كانت ترتبط ارتباطاً دالاً بمدى الثقة في الرسالة الإعلامية.

وتتفق هذه النتائج في اتجاهها مع نتائج هوفلاند - لومسدين - شفيلد (١٩٤٩) الذين وجدوا تمايزاً واضحاً في تأثير الأفلام على المعلومات، وعلى الآراء، فقد وجدوا أن الفروق في اكتساب المعلومات والاحتفاظ بها كانت في أساسها مرتبطة بالفروق في القدرة على التعلم، وكان أهم العوامل هو درجة تقبل المعلومات المقدمة. وفي هذه التجربة كان من المحتمل أن يؤثر فيها هذا المتغير باعتباره ناتجاً عن التغير في الثقة في المصدر.

وتضيف النتائج الحالية تفاصيل ذات أهمية لنتائج دراسة هوفلاند وزملائه فيما يتعلق بأثر النائم، ففي حين أنهم اضطروا إلى استنتاج احتمال تأثير عامل الشك في مصدر المعلومات، قامت الدراسة الحالية بضبط هذا العامل تجريبياً، وأوضحت النتائج أنه من العوامل المؤثرة على تغيير الآراء.

وعلى أساس تمييزهم بين التعلم والتقبل، يمكن تفسير نتائج الدراسة الحالية، فبصرف النظر عن مصدره، يتأثر مقدار التغير في الآراء بكل من التعلم والتقبل، ويتدخل تأثير مصدر الاتصال غير الموثوق فيه في تقبل المبحوث للمادة المقدمة (فيقول مثلاً: أنا أعرف ما يقوله هذا الشخص ولكنني لا أعتقد في صحته).

ويفترض الباحثون المذكورون أن هذا التدخل يقل بعد فترة من الزمن مقدارها أسبوع من نسيان المضمون الذي يشكل أساس تكوين الرأي، ويمكن على ذلك أن يؤدي إلى درجة الموافقة نفسها مع موقف مصدر الرسالة الموثوق فيه حين أجري القياس البعدي المؤجل.

في حالة المصدر الموثوق يكون نسيان جزء من المضمون هو العامل الأساسي في نقص درجة التغير في الرأي، لكن في المصدر غير الموثوق يكون النقص في درجة التغير نتيجة نسيان جزء من المضمون متقابلا مع نسيان مصدر المعلومات غير الموثوق فيه، وهذا يؤدي إلى عدم تقبل ما تحتويه هذه المعلومات، فيكون إجمالي التغير هو زيادة في الاتفاق مع الموقف الذي يتخذه المصدر الأقل موثوقية.

تؤيد نتائج الدراسة الحالية هذا الافتراض، إذ توجد فروق كبيرة في درجة الاتفاق مع المصادر الموثوق فيها، وتلك غير الموثوق فيها - كما يظهره القياس البعدي المباشر، لكن هذه الفروق اختفت بعد مرور أربعة أسابيع وصارت درجة التأثير واحدة بين المجموعتين.

تجعل صياغة الدراسة السابقة من نسيان مصدر المعلومات شرطا أساسيا في ظاهرة (النائم)، وفي التحليل الحالي كان حجر الزاوية هو النقص التدريجي للميل إلى رفض المضمون الذي قدمه المصدر غير الموثوق فيه بمرور الزمن^(٦)، وقد يحتاج هذا إلى نسيان مصدر المعلومات، وقد لا يحتاجه، لكن يجب أن يكون الشخص أقل استعدادا للربط التلقائي بين المضمون، والمصدر بمرور الزمن. وعلى ذلك يساعد مرور الزمن على محو تذكر المصدر كوسيط بين مضمون الرسالة وتغير الأفراد.

يوضح التميز المنهجي المستخدم في الدراسة الحالية، بالمقارنة بغيره من الإجراءات التي يشيع استخدامها في التجارب المسماة بتجارب المكانة، قيمة المنهج المستخدم حاليا، ففي التحليل الحالي يعتبر المصدر المنخفض الموثوقية دليلا للاستجابة

(٦) في التحليل الحالي كانت الفروق في أثر موثوقية - عدم موثوقية المصادر مردودة أساسا إلى الآثار السلبية لرفض المصدر غير الموثوق فيه، ومن ناحية أخرى تعود الآثار في دراسات المكانة في الغالب إلى الأثر الإيجابي للمصدر عالي المكانة، وفي كلا النوعين من الدراسات نصل إلى فروق في التأثيرات بين هذين النوعين من التأثير، ويجب على البحوث القادمة العمل على إيجاد أساس «محايد» للإجابة على سؤال يجدد الاتجاه المطلق للنتائج.

الرافضة لما يصدر عنه، وحينما يطلب من المبحوث الإدلاء برأيه في القياس المتأخر، فمن الممكن ألا يتذكر الموقف الذي اتخذ مصدر الرسالة من قبل بطريقة تلقائية، وهنا لا يشكل المصدر بؤرة لرفض كل ما يصدر عنه، أما في المنهج الشائع (للمكانة) فإن الارتباط بين اسم المصدر وبين ما يقوله يساعد على تذكير المبحوث بالمصدر باستمرار، ونتيجة لذلك فالآثار المتسايزة لإجرائنا المنهجي لم تكن متوقعة - وهناك تجربة نقوم بإجرائها الآن لتحديد ما إذا كان تأثير النائم يخففي حينما يتذكر المبحوث مصدر الرسالة قبل إجراء القياس البعدي المتأخر.

أخيراً يجب مناقشة السؤال عن إمكانية تعميم هذه النتائج باختصار، ففي الدراسة الحالية كان جميع المبحوثين طلاب جامعة، وبالتالي فنحتاج إلى إجراء دراسات مكملّة لهذه الدراسة على الفئات الأخرى التي تختلف عنها في التعلم والعمر.

وقد تم استخدام أربعة موضوعات وثمانية مصادر من أجل زيادة شمولية «متغير المصدر» وعلى ذلك فلم تبذل أية محاولات لتحليل الفروق في تأثير اختلاف الموضوعات على موضوع التجربة، فمثلاً كانت آثار الرسائل الدعائية حول الغواصات النووية ومخزون الصلب أقوى وأقرب إلى الثقة في مصادرها عن موضوع مستقبل السينما، وبعد تحليل العوامل المسؤولة عن تباين تأثير الفروق مشكلة مهمة تحتاج إلى حلول في المستقبل.

ومن المرغوب فيه تكرار هذه الدراسة، لكن مع إجراء قياس بعدي واحد، إما مباشرة أو بعد فترة التأخير، بدلا من تكرار القياس على المبحوثين أنفسهم، برغم أن هذا الإجراء سيكون أقل دلالة على أسئلة الرأي مقابل أسئلة المعلومات.

يقتصر تعميم النتائج الحالية على موقف يتعرض الأفراد فيه بطريقة تجريبية لرسالة دعائية (وكانوا بذلك في موقف المستمع المجبر). وسيكون تكرار هذه التجربة في ظروف طبيعية يصبح فيها الشخص ذاته راغباً في تعريض نفسه للرسالة الدعائية موضوعاً شيقاً للدراسة تجريبية قادمة.

وأخيرا كان من المهم استخدام مصادر يمكنها الدفاع عن كلتا وجهتي النظر من الموضوع، وهنالك تركيبات أخرى بين الموقف والمصدر حيث يكون المصدر وموقفه مرتبطين ارتباطا عاطفيا مع الشخص الذي يتذكر المصدر تلقائيا حينما يفكر في الموضوع، تحت هذه الظروف لن يظهر ما يسمى بنسيان المصدر، وبالتالي سيختفي أثر النائم.

ملخص

١ - تمت دراسة تأثير الثقة في المصدر واكتساب وتذكر مضمون الرسائل الدعائية من خلال تقديم رسالة متشابهة، مع نسبتها إلى مصادر تختلف في درجة ثقة المتلقي بها باعتبارها موثوقا بها أو غير موثوق بها، وتم قياس آثار المصدر على المعلومات والآراء باستخدام استبانة طبقت قبل إجراء التجربة، وبعدها مباشرة، ثم بعدها بأربعة أسابيع.

٢ - تأثرت الاستجابة المباشرة نحو توازن المادة المقدمة ومدى عدالتها في الحكم النهائي، تأثرت بصورة دالة إحصائيا بكل من الموقف المبدئي للمبحوث من الموضوع، وبتقدير هذا المبحوث لدى موثوقية المصدر، وينظر ٧١٧٪ من المبحوثين للرسائل المتطابقة باعتبارها عادلة في حكمها النهائي على الحجج المتعاكسة، حينما يذكر لهم أن من يقول الرسالة شخص عالي الموثوقية، وحينما يكون المبحوثون في موقفهم المبدئي من الموضوع متفقين مع ما يقوله هذا المصدر. لكن ٢٦٧٪ من الأشخاص الذين قدمت لهم هذه الرسالة منسوبة إلى مصدر قليل الموثوقية، حينما كان لدى هؤلاء الأشخاص (المصادر) موقف مبدئي مختلف مع مضمون الرسالة، نظرت إليها هذه النسبة باعتبارها عادلة في حكمها على الحجج.

٣ - لم تظهر فروق في مقدار المعلومات المكتسبة من مصدر عالي الموثوقية أو مصدر منخفض الموثوقية، كما لم تظهر هذه الفروق بعد مرور أربعة أسابيع.

٤ - تغيرت الآراء بعد التجربة مباشرة في الاتجاه الذي نادى به صاحب الرسالة بدرجة أكبر حينها كان صاحب هذه الرسالة موضع ثقة .

٥ - بعد فترة من الزمن حدث انخفاض في قدر الاتفاق مع وجهة نظر المصدر الموثوق به ، لكن حدث ارتفاع في درجة الاتفاق مع ما كان يناادي به المصدر المنخفض الثقة .

٦ - كان نسيان اسم المصدر أقل في سرعته بين الأفراد الذين كانوا يتفوقون قبل التجربة مع المصدر منخفض الموثوقية عما كانوا يختلفون معه قبل التجربة .

٧ - ناقشت الدراسة عددا من التطبيقات النظرية للنتائج ، فالمادة التي تم جمعها عن المتغيرات الحادثة في الآراء (أثر النائم) يمكن تفسيرها بافتراض أن درجة التعلم كانت واحدة في كلا الطرفين التجريبيين (عالي الموثوقية ومنخفض الموثوقية) . لكن المجموعتين اختلفتا في درجة المقاومة المبدئية لتقبل المادة التي يقدمها المصدر غير الموثوق فيه ، فإذا تضاءلت هذه المقاومة لتقبل المادة بمرور الزمن ، بينما يكون نسيان مضمون المعلومات التي سبق تعلمها ببطء أكبر ، فستكون هناك زيادة في الاتفاق مع المصدر غير الموثوق فيه .

مراجع الدراسة

- Asch, S. E. The doctrine of suggestion, prestige, and imitation in social psychology. *Psychology Review* 1948, 55, 250-276.
- Hovland, C. I., Lumsdaine, A. A., & Sheffield, F. D. *Experiments on mass communication*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 1949.
- Lewis, H. B. Studies in the principles of judgments and attitudes: IV. The operation of prestige suggestion. *Journal of Social Psychology* 1941, 14, 229-256.
- Sherif, M. An experimental study of stereotypes. *Journal of Abnormal Social Psychology* 1935, 29, 371-375.

الفصل الرابع

التنافر في مواقف الاختيار الحر

أثارت نظرية ليون فستنجر (١٩٥٧) في التنافر المعرفي^(١) عددا غير عادي من البحوث في خلال السنوات العشر التالية على ظهورها، حتى إن نسبة الباحثين في علم النفس الاجتماعي الذين لم يجروا تجربة واحدة، على الأقل، في موضوع التنافر المعرفي كانت ضئيلة إلى حد كبير خلال هذه الفترة المذكورة.

ونظرية التنافر هي أيضا نظرية للاتساق في تغير الاتجاهات، لكنها تختلف جدا عن نظريات التوازن المختلفة المعروضة في الفصل الأول، ويقدم الفصل الحالي الصياغة العامة لهذه النظرية لتطبيقاتها الخاصة على ما يشار إليه بمواقف الاختيار الحر^(٢).

صياغة عامة لنظرية التنافر

العناصر والعلاقات

العناصر المعرفية هي الوحدات الأساسية في نظرية التنافر، وهي الأشياء التي يعرفها الشخص أو يعتقد فيها حول نفسه أو تصرفاته، أو حول ما يحيط به، فمعرفة أن شخصا اشترى سيارة هي أحد أمثلة العناصر المعرفية.

وتدرك بعض العناصر المعرفية باعتبارها مترابطة، والبعض الآخر لا يدرك على أنه كذلك، والعناصر المعرفية التي تدرك على أنها مترابطة، من الممكن إدراكها إما على

(١) التنافر المعرفي Cognitive dissonance

(٢) الاختيار الحر Free choice

أنها علاقة متجانسة^(٣) أو متنافرة^(٤)، ويقرر فستنجر (١٩٥٧) أن «العنصرين يكونان في علاقة متنافرة إذا كان معكوس أحدهما يؤدي إلى ظهور الآخر».

على سبيل المثال، إذا قام أحد الأشخاص المدينين بشراء سيارة، فيخلق ذلك له تنافراً، إذ أن عدم شراء السيارة (معكوس الشراء) ينتج عن كونه مديناً.

وبصيف فستنجر عدداً من المعاني التي يمكن ردها إلى عبارة (تنتج عن) فالتنافر يمكن أن يتطلب عدم اتساق منطقي بين عناصره، وقد يتضمن عدم تحقق التوقعات التي تدور في ذهن شخص بناء على مسلمة الواقع، أو عدم تحقق التوقعات المبنية على خبرات سابقة.

ومن الواضح أن أي نوع من العلاقات غير المنطقية بين العناصر يصبح سبباً كافياً لإحداث التنافر، ويظهر التجانس في العلاقات حينما ينتج عنصر معرفي من عنصر آخر، فمثلاً اتخاذ قرار بالتوقف عن التدخين ينشأ عن المعرفة بأن التدخين يسبب سرطان الرئة، ومن ناحية أخرى فالقرار بالبدء أو الاستمرار في التدخين يتنافر مع معرفة أن التدخين يسبب سرطان الرئة.

مدى التنافر وكيفية تخفيفه

يرى فستنجر أن قوة التنافر تعتمد على أمرين: أهمية العناصر، والتناسب بين العناصر المتنافرة، وكلما زادت أهمية العناصر وزادت نسبة العناصر المتنافرة، زاد التنافر المعرفي لدى الشخص.

وحسب الفروق في أهمية العناصر الداخلة في علاقة التنافر، يمكن القول إن قرار الشخص بعدم المذاكرة استعداداً للاختبار النهائي سيخلق لديه تنافراً أقوى من عدم المذاكرة استعداداً للاختبار الأسبوعي.

(٣) متجانسة Consonant

(٤) متنافرة Dissonant

وكلما زادت الأسباب التي يمكن للشخص أن يوردها كمبرر لقيامه بالمذاكرة استعداده لكلا الاختبارين، زاد التنافر الذي يحدثه قرار آخر له بعدم دخول الاختبار. وتؤدي هذه الزيادة في أسباب المذاكرة إلى تغير نسبة العناصر المتنافرة لديه، وكلما زاد مدى التنافر زادت الضغوط التي يشعر بها الشخص لتخفيف هذا التنافر.

ويذكر فستنجر في صياغته العامة لنظرية التنافر ثلاث طرق يتم بها للشخص تخفيف التنافر لديه وهي: تغيير أحد العناصر المعرفية السلوكية - تغيير أحد العناصر المعرفية البيئية - زيادة عناصر معرفية جديدة.

ويتضح تغيير العنصر المعرفي السلوكي في حالة ذلك المدخن الذي يتوقف عن التدخين بعد معرفته بالنتائج الضارة لهذه العادة، أما تغيير عنصر معرفي بيئي فيتضح في حالة ذلك المواطن الذي يغير من إدراكه للموقف السياسي لأحد المرشحين لتبرير مساندته لهذا المرشح. ويتضح إضافة عنصر معرفي جديد في حالة المدخن الذي يسعى لقراءة المقالات والبحوث التي تعارض الربط بين التدخين وبين سرطان الرئة.

التطبيق على مواقف محددة

صاغ فستنجر نظريته العامة في التنافر عن طريق تطبيقها في مواقف محددة، وأهم ثلاثة مواقف ناقشها فستنجر هي: مواقف الاختيار الحر^(٥)، مواقف الخضوع الجبري^(٦)، مواقف التعرض اللاإرادي^(٧).

وسنناقش الموقف الأول في ما تبقى من الفصل الحالي ثم نناقش الموقفين الآخرين في الفصلين الخامس والسادس.

(٥) مواقف الاختيار الحر Free choice situations

(٦) مواقف الخضوع الجبري Forced compliance situations

(٧) مواقف التعرض اللاإرادي Involuntary-exposure

النظرية

يظهر الصراع حينما يكون على الشخص أن يختار بين عدد من البدائل^(٨)، فإذا كانت البدائل جميعها محبة إلى صاحبها فإنه يكون في موقف يشير إليه ليفين باعتباره صراعا من نمط إقدام - إقدام، أو ما يشير إليه برهم - كوهن باعتباره موقف الاختيار الحر (١٩٦٢).

فيما يرى فستنجر أنه بمجرد حدوث الاختيار يظهر التنافر، أي أن حل الصراع يؤدي إلى تنافر، وفي هذا السياق يكون التنافر صراعا تاليا لاتخاذ القرار^(٩).

لنفترض أن شخصا كان عليه الاختيار بين نوعين من السيارات لشراء إحداهما، فبعد اتخاذه القرار ينتهي الصراع لكن يظهر التنافر، حيث تكون جميع السمات المرغوبة في السيارة المرفوضة متنافرة مع معرفة الشخص بأنه اختار سيارة أخرى غيرها.

- يرى فستنجر أن مدى التنافر في مواقف الاختيار الحر يعتمد على ثلاثة أمور هي :
- الجاذبية النسبية للبديل المرفوض بالموازنة بالبديل المختار.
- أهمية موضوع القرار.
- درجة التشابه بين المتغيرات.

فكلما زادت جاذبية البديل المرفوض زادت أهمية القرار، وقلّت عوامل التشابه بين المتغيرات، وزاد مدى التنافر في ذهن الشخص.

ويمكن إيضاح هذه العلاقات الوظيفية الثلاث على النحو التالي :

(٨) بدائل Alternatives

(٩) صراع تال على اتخاذ القرار Post decisional conflict

كلما زادت جاذبية السيارة المرفوضة بالمقارنة بجاذبية السيارة المقبولة زاد حجم التنافر الناتج عن عملية الشراء، والاختيار بين سيارتين يؤدي إلى تنافر أكبر من الاختيار بين نوعين من أنواع الصابون.

كما أن الاختيار بين كتابين سيؤدي إلى تنافر أقل من التنافر الذي ينتج عن الاختيار بين شراء كتاب وبين شراء تذكرة لحضور المسرح.

ويمكن تخفيض التنافر الناشئ عن القرار في مواقف الاختيار الحر حسبما يرى فستنجر بطريقة من الطرق الآتية: الرجوع في القرار السابق - زيادة جاذبية البديل المختار - تقليل جاذبية البديل المرفوض - إدراك التشابه الكبير بين المتغيرين.

وتتحقق الطريقة الأولى في حل التنافر المعرفي - وهي العودة في القرار الذي اتخذته الشخص إذا واجهته معلومات تفيد أن قراره قد جانبه التوفيق، وذلك لأن إعادة التفكير ستعيد الشخص إلى صراع الاختيارات وبالتالي سيقبل من موقف التنافر، الذي يبدو أكثر إيلاما للشخص.

ويشار إلى عملية زيادة الجاذبية للبديل المختار وتقليل الجاذبية للبديل المرفوض باعتبارها إعادة ترتيب المتغيرات^(١٠).

أما الطريقة الأخيرة في حل التنافر بإدراك المزيد من التشابه بين المتغيرين فتوضحها حالة ذلك الطفل الذي يقرر الذهاب إلى السينما بدلا من الذهاب إلى السيرك، فيصور الموقف أمام نفسه باعتبار أن الاثنين، قبل كل شيء، مكانان للترفيه ولا فرق كبيرا بينهما - ونلاحظ هنا أن التشابه يعني تشابه السمات العامة.

تجربة برهم (١٩٥٦) وبروك (١٩٦٣)

يميل الباحثون إلى اعتبار قيام الشخص بإعادة ترتيب المتغيرات أكثر طرق تخفيض التنافر احتمالا، وعلى أي حال، فقد اهتم أحد الأبحاث المنشورة بدراسة عملية إعادة ترتيب المتغيرات بدلا من محاولة زيادة التشابه بين المتغيرات.

في تجربة مبكرة لهذا الموضوع قام برهم (١٩٥٦) بتوجيه أسئلة إلى بعض المبحوثات الإناث طلب منهن فيها تقدير مدى تفضيلهن لبعض الأشياء مثل جهاز مذياع صغير، مصباح مكتبي، آلة لصنع القهوة آليا. وقيل للمبحوثات إن مديري مصانع هذه الأشياء مهتمون بمعرفة رأيكن فيها كزبائن، وإنه مقابل ذلك فسوف تأخذ كل منكن شيئا منها، ونظرا لعدم توفر بعضها، فسيكون على كل منكن أن تختار بين اثنين منها. وأعطى لكل مبحوثة حرية اختيار واحد من اثنين من الأشياء المذكورة، يكون أحدهما أكثر من سبق لها أن فضلتها، والآخر أقل منه تفضيلا، وبعد دقائق معدودة من قيامها بهذا الاختيار، طلب من المبحوثات مرة أخرى أن يعدن تقدير الأشياء الثلاثة، وقيل لهن إن مديري مصانع هذه الأشياء يرغبون في معرفة هل تغيرت آراء الزبائن في بضائعهم بعد مشاهدتها عيانا، وقد أشارت النتائج عموما إلى أن الشيء الذي اختارته الفتاة قد حصل على تقدير أكبر مما كان عليه قبل عملية الاختيار، وبالعكس انخفض تقدير الشيء الذي رفضته الفتاة عما كان عليه الحال قبل الاختيار.

ويتضح ذلك الأثر في ظروف التنافر الزائد التي كانت الفروق فيما بينها قبل الاختيار الفعلي لا تزيد على ٠.٥ إلى ١.٥ نقطة على مقياس من ٨ نقاط.

والمشكلة في دراسة برهم كانت أن ما يقارب ٢٩٪ من المبحوثات قد اخترن أشياء تقديرنهن المبدئي لها أقل من غيرها من الأشياء. وأدى هذا الاختيار المعكوس^(١١) بالمجرب إلى استبعاد أصحابه من العينة، وقام بتحليل المادة المأخوذة من الباقيات (أي استبقى من اختارت موضوعا سبق لها تقديره كأعلى الموضوعات).

يقرر برهم أن التغيرات في تقدير تفضيل الأشياء كانت في اتجاه تخفيض التنافر، ويشير شابانيز وشابانيز (١٩٦٤) إلى أن استبعاد المبحوثات اللاتي قمن باختيار معكوس يؤدي إلى تشويه النتائج التي حصل عليها برهم من تجربته، تلك النتائج التي مؤداها أن الاختيار يؤدي إلى تخفيض التنافر.

بافتراض أن هناك بعضا من عدم الثبات في التقديرات الأولى التي أدلت بها المبحوثات، فإن التقديرات الثانية لا يفترض بالضرورة أن تطابق التقديرات الأولى، حيث يكون التقدير الثاني عاليا أو منخفضا، فيمكن أن تسبب عشوائية الاختيار هذا التقلب في النتائج، فاستبعاد المبحوثات ذوات الاختيار المعكوس، يؤدي إلى استبقاء اللاتي زاد تفضيلهم للشيء الذي قلن بتفضيله في التقدير الأول، و/ أو قلن بتفضيلهن للشيء الذي قلن بانخفاض تقديرهن له في المرة الأولى، وبالتالي فمن المحتم أن توضح النتائج زيادة في تقدير الموضوع المختار، وانخفاضا في تقدير الموضوع المرفوض. ويشير برهم أنه حتى عند المبحوثات المستبعدات فقد توصل إلى بيانات في الاتجاه المتوقع، ولكنه لم يشر إلى الضعف الممكن أن تحدثه البيانات المأخوذة من هؤلاء الفتيات لو لم يستبعدهن من دراسته.

أدت إجراءات برهم إلى أن يصبح الباحثون من بعده ذوي حساسية لهذه المشكلة، وأفضل الأمثلة على هؤلاء الباحثين كان بروك (١٩٦٣) في دراسته التي نعرض لها في نهاية هذا الفصل.

يشير الباحث إلى أن دمج أو استبعاد المبحوثين الذين يقومون باختيار معكوس لا يؤثر على نتائج الدراسة، كما يساند بروك أيضا تنبؤات فستنجر (١٩٥٧) عن ظهور تنافر أكبر عند الاختيار بين موضوعين غير متشابهين بالموازنة بالتنافر الحادث عند الاختيار بين موضوعين متشابهين، بالإضافة إلى مساندة توقعاته عن أن وجود دافعية أو توتر غير ذي علاقة بموضوع الاختيار، يؤدي إلى زيادة تقدير البديل المختار وتقليل البديل المرفوض.

إعادة الترتيب السابق - مقابل اللاحق - للمتغيرات السابقة على اتخاذ القرار

دارت بعض الأبحاث حول موضوع نظري هو، هل تحدث عملية إعادة ترتيب المتغيرات قبل أو بعد اتخاذ القرار، وقد ناقش هذه الفكرة، على سبيل المثال جونز - جيرارد (١٩٦٧)، جان - مان (١٩٦٨).

دارت مناقشات هؤلاء الباحثين حول أنه في حالة التقدير المبدي بأن هذه المتغيرات متشابهة جدا، فإن إعادة ترتيب المتغيرات تساعد، أو تؤدي إلى قرار يؤدي إلى حل الصراع، ففي موقف الصراع يميل الشخص إلى إعادة ترتيب المتغيرات باعتبار ذلك أساسا لاتخاذ قرار عاقل، ويتفق جونز - جيرارد مع فستنجر في أن بعضا من عمليات ترتيب المتغيرات تظهر بعد اتخاذ القرار، لكنهم يختلفون معه في ظهور هذا الشيء قبل اتخاذ القرار.

حاول جيكر (١٩٦٤) إيضاح الأهمية الكبيرة لهذه العملية بعد اتخاذ القرار لا قبله، فبعد أن قام عدد من طالبات إحدى المدارس الثانوية بتقدير خمسة عشر شريطا مسجلا، طلب الباحث منهن الاختيار بين اثنتين منهما كمقابل لمساعدتهن إياه، وقد تم التحكم في متغيرين بهذه الطريقة في التجربة وهما الصراع والتنافر، إذ تم التحكم في الصراع عن طريق إخبار المبحوثات باحتمال إعطائهن شريطا مسجلا لم يخترنه، فقد قيل للمبحوثين في ظروف الصراع - البسيط إن فرصة إعطاء شريط لشخص لم يختره هي ١٩ من عشرين وقيل للمبحوثات إن تلك الاحتمالات تعتمد على ما في المستودع من مخزون لهذه الشرائط.

وفعليا أعطيت لنصف مجموعة الصراع العالي، ونصف مجموعة الصراع البسيط ما رغبه من شرائط (تنافر) والنصف حصل على ما رغب وما لم يرغب فيه من شرائط (لا تنافر).

أشارت النتائج إلى أن إعادة ترتيب المتغيرات ظهرت فقط في حالات التنافر الشديد (حينما حصل المبحوثون على البديل الذي اختاروه) ولم يكن للصراع أثر دال إحصائيا. وتوصل آلان (١٩٦٤) لنتائج تؤيد ما توصل إليه جيكر.

ورغم قوة النتائج التي توصلت إليها دراسة جيكر، فقد وُجّه الكثير من أوجه النقد إلى التصميم التجريبي الذي اتبعه، فقد أشار زاجونك (١٩٦٨) إلى أن جيكر قام بتشويه الموقف الصراعى والموقف التنافري بإثارة حالة عدم التأكد لأي توقعات. ويظهر عدم التأكد حينما يتلقى المبحوث الشريط الذي لم يختره حينما يكون الاحتمال ١ على ٢٠ فإن ذلك يؤدي إلى صراع عالٍ بدون تنافر، أما لدى المبحوثين الذين لم يتلقوا الشريط الذي رفضوه حينما كان احتمال تلقيهم له ١٩ على ٢٠ فإن ما سيحدث لهم هو صراع وتنافر منخفضان.

أجرى مان - جانس - شيلين (١٩٦٩) تجربة كان هدفها إيضاح طبيعة العمليات السابقة لاتخاذ القرار، وقالوا إنه طالما لم يتوقع الشخص مزيداً من المعلومات فسيبقى متفتح الذهن وغير متحيز في تقديره للمتغيرات، وبمجرد حصوله على المعلومات يبدأ الشخص في إعادة تنظيم البدائل^(١٢) من أجل التخلص من التوتر الناتج عن الصراع والوصول إلى قرار.

تضمنت هذه التجربة سؤال المبحوث عن تقديره لمثير مؤلم قبل اتخاذ القرار ثم يقوم بالاختيار بعد ذلك.

وأمكن للباحثين التحكم في المعلومات بين تقديرين سابقين على اتخاذ القرار فقد قابل المبحوثين على باب المختبر شخص يلبس معطفاً أبيض وشرح لهم المكان باعتباره مختبراً لعلم وظائف الأعضاء، وكان المكان محاطاً بالأجهزة الإلكترونية وأنابيب الاختبار، وقيل للمبحوثين إن التجربة التي هم بصدد ممارستها تدور حول أثر الإثارة الفسيولوجية على القدرة على إنجاز مسائل عقلية، وحسب ذلك فسوف يمرون بثلاثة أشكال غير سارة من المثيرات (الحركة - المذاق - السمع)، وقد يكون لهذه المثيرات آثار جانبية مؤقتة مثل الصداع أو الغثيان، ولمعاونة المبحوث على فهم عملية الأداء العقلي

للإنسان، كان على المبحوثين تسجيل تقديراتهم للمثيرات الثلاثة (قبل اتخاذ القرار)، وعقب فترة انتظار، وصل إلى أسمع المبحوثين صوت المجرب وهو يخاطب رئيس المختبر هاتفياً أن ثمة عطلاً في جهاز الحركة، ثم أخبر المبحوثين بهذا التلف وعلى ذلك فليس أمام المجرب من وقت سوى لأداء اختبار واحد، وعلى المبحوثين الاختيار بين نوعي الإثارة: السمعية أو التذوقية.

في ظروف المعلومات تم إخبار المبحوثين بتقارير تبدو واقعية حول نسبة الأشخاص المحتمل أن يواجهوا آثاراً جانبية نتيجة تعرضهم للمثيرات المختلفة، وذلك قبل قيام كل منهم بالاختيار.

في ظرف عدم وجود المعلومات قيل للمبحوثين إنه لسوء الحظ لا نعرف شيئاً عن نسبة من يعانون من آثار جانبية ناتجة عن نوعي المثيرات التي سيواجهونها. أما المبحوثون من الطرفين الآخرين فقد أخبرهم الباحث أنه بسبب بعض التغيرات غير المتوقعة في إجراءات التجربة، فمن المستحسن أن يدلوا بتقديراتهم للمثيرين مرة أخرى.

وبعد ذلك قال المجرب لجميع المبحوثين: (إنه بالرجوع إلى ملفات الدراسات السابقة وجد أن المثيرين لا يختلفان في نسبة التعرض لأخطار جانبية). بعد ذلك قام جميع المبحوثين بالاختيار بين أي المثيرين يتعرضون له.

تم تحليل بيانات التجربة بدراسة الفروق بين المتغيرات التي تم اختيارها وتلك التي لم يتم اختيارها في التقدير الثاني، ومقارنتها بالفروق بين المتغيرات في التقدير الأول.

أشارت النتائج إلى أنه حدثت حالة من إعادة توزيع المتغيرات في التقديرات الثانية فقط في الطرف التجريبي (لا معلومات) ويتسق هذا بالطبع مع الفرض الرئيسي القائل بأن المبحوث سيظل متفتح الذهن طالما لم توجد معلومات تضيف للذهن تفضيلاً لأحد المتغيرين.

لكن، هل أوضحت التجربة حقا أن عملية إعادة توزيع المتغيرات تظهر قبل اتخاذ القرار، أكثر مما تظهر بعد اتخاذ القرار؟ في الحقيقة أن مان - جانس - شابلن أوضحوا أن هناك احتمالا لحدوثها بعد اتخاذ القرار، ويؤدي هذا الاحتمال إلى صعوبة الحصول على نتائج واضحة حول هذا الموضوع.

الأسف^(١٣)

ثمة موضوع آخر يرتبط بعملية تخفيض التنافر عبر الزمن، فبافتراض أن اتخاذ القرار ينشط عملية إعادة توزيع المتغيرات، إلى أي مدى يستمر تأثير هذا التخفيض للتنافر المعرفي، هل يحدث أن يشعر الأفراد بالأسف على قرارهم كنتيجة أو في ارتباط بزيادة تقدير المتغير المرفوض ولانخفاض تقدير المتغير المختار؟

يرى والستر (١٩٦٤) أن الأسف إذا ظهر، فسيكون محتملا حينما يكون لاثنين من المتغيرات السمات الموجبة والسالبة نفسها.

كان مبحوثو والستر من المجندين الجدد للجيش في مركز الاستقبال بـ (فورت أورد) وقام المجندون في البداية بكتابة تقديراتهم الأولية لمجموعة من التخصصات المهنية ثم طلب منهم أن يختاروا اثنين منها للعمل بأحدهما خلال السنتين القادمتين وبعد ذلك طلب منهم تسجيل تقديراتهم للتخصصات المهنية للمرة الثانية.

قليل للمجندين عن التخصصات المهنية إن لكل منها صفات محبوبة وأخرى غير محبوبة، وكان التحكم الرئيسي في التجربة مرتبطا بالوقت بين اتخاذ القرار وبين التقدير الثاني، وقد تم تغيير هذا الوقت منهجيا بالنسبة لمجموعات المبحوثين بحيث كان بالنسبة لبعض المجموعات صفر، أو ٤ أو ١٥ أو ٩٠ دقيقة كانت عبارة عن وقت انتظار.

جلس المبحوثون منفردين خلال وقت الانتظار المذكور في غرف صغيرة، وكان متوسط درجات تخفيض التنافر بالنسبة للمجموعات المختلفة كما يلي: ٧١، ١٤، ٢، ٣١، ١، ٣٤- المتغيرات لتخفيض التنافر، والدرجة السالبة إلى إعادة تقييم المتغيرات لإيجاد حالة الأسف ولم يظهر أثر الأسف إلا في المجموعة التي انتظرت لمدة أربع دقائق فقط.

كلمة أخيرة

بالرغم من بعض التحفظات المنهجية الناشئة عن مشكلة الاختيار المعكوس، فليس هنالك أدنى شك في أنه في مواقف الاختيار الحر يزيد الفرد من رغبته في المتغير الذي اختاره، وتقل رغبته في المتغير الذي رفضه، وفيما بعد ذلك يمكننا القول بأن مشكلة توقيت (إعادة ترتيب المتغيرات) سواء أكانت قبل اتخاذ القرار أم بعده أم كلاهما معا لم تجد لها حلا إلى الآن، وكذلك فإن ظاهرة الأسف والعلاقة بين مرور الوقت وبين انخفاض حدة التنافر هما مشكلتان لم تكد تبدأ الدراسات حولهما فهي تساؤلات نبعت من محاولة إيجاد حلول لتساؤلات سابقة، وذلك هو حال البحوث إذ يؤدي حل مشكلة إلى ظهور مشكلات تالية.

قراءات

آثار عدم الأمانة السابقة على التنافر التالي على اتخاذ القرار^(١)

ت. بروك

ملخص

وجه سؤال إلى ١٤٥ طفلاً تتراوح أعمارهم بين ٣ و ١٢ عاماً حول مدى تفضيلهم لـ ٣ ألعاب وثلاثة أنواع من البسكويت، وبعد إغراء هؤلاء بأن يكونوا غير أمناء مقابل إعطائهم إحدى الألعاب التي اختاروها، طلب منهم مرة ثانية أن يقدروا مدى تفضيلهم للمتغيرات التي اختيرت أو لم يختاروها.

كان تخفيض التنافر التالي على اتخاذ القرار (بزيادة تفضيل البديل المختار وتقليل تفضيل البديل المرفوض) كان هذا التخفيض أكبر حينما كانت الاختيارات بين موضوعات غير متشابهة (لعبة ونوع من البسكويت) وكان ذلك تالياً على عدم الأمانة، وكان تخفيض هذا التنافر أقل من سابقه حينما سبقت الأمانة عملية الاختيار بين موضوعات متشابهة (لعبتان - أو نوعان من البسكويت) وقد كانت النتائج متسقة مع صياغة «هل» حول جمع الدوافع^(٢) ومع صياغة ليفين حول انتشار القلق^(٣)، حيث تتجمع أنواع القلق غير ذات العلاقة معا لإيجاد أكبر استجابة ممكنة نحو الموضوع الأخير.

(١) أخذت هذه المقالة من مجلة علم النفس الاجتماعي وعلم نفس الشواذ، المجلد ٦٦، صفحات ٣٢٥-٣٣١ ١٩٦٣ ونعيد نشرها بعد استئذان جمعية علم النفس الأمريكية، والباحث يعمل في جامعة ولاية أيوا، وقد أجري هذا البحث أثناء عمله في جامعة بتسبرج، ويذكر الكاتب أنه يدين بالشكر ل: أ. ر. كوهن على ملاحظاته واقتراحاته، العنوان الكامل للدراسة هو:

Effects of Prior Dishonesty on Post Decision Dissonance

(٢) جمع الدوافع Drive summation

(٣) انتشار القلق Tension spread

النص

ينظر إلى التنافر المعرفي باعتباره توترا يصاحب دافعا ينتج عن تجاوز عنصرين معرفيين لا يلائم كل منهما الآخر (فستنجر ١٩٥٧)، وهناك مشكلة نظرية في هذا الموضوع، حول العلاقة بين التنافر المعرفي وأنواع التوترات المعرفية الأخرى.

يمكننا فهم طبيعة هذه العلاقة على ضوء نموذجي هل (١٩٤٣)، ليفين (١٩٥١)، ورغم وجود استثناءات (مثل جرايس - ديفيس ١٩٥٧) فإن أغلب الدلائل التجريبية تساند في عمومها الفروض المستمدة من نظرية هل حول جمع تأثيرات الدوافع غير ذات العلاقة من أجل تقوية الاستجابة لمحرك حالي، والصياغة التي تشير إليها هذه النظرية هي:

$$-د = ١٠٠ \div (د + د) \div (١٠٠ + د)$$

حيث -د = القوة الفعالة للمثير الذي يشعر به الشخص في لحظة معينة.
د، د = قوى المثير المفترض أن تكون ذات علاقة أو غير ذات علاقة أو شبيهة بالدوافع على التوالي.

وكلما زادت قيمة (-د) يعنى ذلك أن كلا من قوة (د)، (ذ) عاليتان، وتكون القيم المتوسطة لـ د- في أحوال أخرى ناتجة عن انخفاض قوة (د) أو (ذ) أو كلاهما.

ويتقارب تعبير ليفين القائل بوجود علاقة أساسية بين أنساق القلق^(٤) المتجاورة إلى حد ما مع صياغة هل، ففي صياغة ليفين تشير ب س ١ وب س ٢ إلى الحدود بين الأنساق^(٥) التي يشير إليها ليفين بالرموز س ١، س ٢، والتي تكون ب س ١، ب س ٢ الأجزاء المشتركة فيها. وإذا كانت ت (س ١) لا تساوي # ت (س ٢)، وب س ١ × ب س ٢ لا تساوي # صفر فيعني ذلك وجود ميل إلى التغير حتى تصبح ت (س ١) = ت (س ٢).

(٤) أنساق القلق ت (س) Tension systems t(s)

(٥) الحدود بين الأنساق ب (س) Boundaries b(s)

وسيكون التوتر في س ١ في أقصاه حينما يكون كل من ت (س ١)، ت (س ٢) عاليين ويكون التوتر في أدناه حينما يكون كل من ت (س ١) و ت (س ٢) منخفضين، ويكون متوسطا في الحالات الأخرى.

ومن نواحي الاتفاق مع صياغة «هل» وليفين قولها إن التوتر غير ذي العلاقة «ذ» أو «ت (س ٢)» يمكن أن يتجمع أو أن يجمع مع التوتر ذي العلاقة «د» أو «ت س ١» لإيجاد أقوى استجابة للأخير، والتوتر ذو العلاقة في الدراسة الحالية هو التنافر التالي على اتخاذ القرار والذي يمكن تغييره بالتحكم في درجة تشابه المتغيرات المتضمنة في القرار.

وقد تم اختيار مصدر التوتر غير ذي العلاقة - وهو عدم الأمانة - على ضوء دراسة استطلاعية أوضحت أن التوتر الصريح كما نحدده إجرائيا فيما بعد، كان أقل في درجته عند المبحوثين الذين طلب منهم أن يكونوا أمناء^(٦) بالمقارنة بمن طلب منهم أن يكونوا غير أمناء^(٧). وسيكون القلق ذو العلاقة الناتج عن التنافر التالي على اتخاذ القرار أكبر حينما تكون المتغيرات التي يتم الاختيار بينها غير متشابهة، بالموازنة بالمتغيرات المتشابهة (برهم - كوهن ١٩٥٩)، وسيكون التوتر كبيرا أيضا حينما يكون مصحوبا بتوتر من مصدر غير ذي علاقة، ونسميه عدم الأمانة السابقة^(٨). وعلى ذلك فمن المتوقع أن يكون تخفيض التنافر التالي لاتخاذ القرار أكبر لدى الأشخاص الذين يقومون بالاختيار بين متغيرات غير متشابهة وتحدث مباشرة بعد أدائهم لسلوك غير أمين ويكون تخفيض التنافر في أقل درجاته لدى الأشخاص الذين يقومون بالاختيار بين متغيرات متشابهة تحدث مباشرة بعد أدائهم لسلوك أمين، ويكون تخفيض التنافر متوسطا تحت هذه الظروف (غير متشابه - أمين، متشابه - غير أمين).

(٦) أمناء Honest

(٧) غير أمناء Dishonest

(٨) عدم الأمانة السابقة Prior dishonesty

ويتم تحقيق متطلبات ليفين حول الحدود المشتركة بإيجاد ضحية لعدم الأمانة، يكون هو الشخص نفسه الذي قام بالاختيار بين المتغيرات.

الطريقة

قام الأطفال بتحديد درجة تفضيلهم لكل من ثلاث ألعاب وثلاثة أنواع بسكويت، واستخدم أسلوب المسابقة بين الأطفال لمن يتنبأ بما في صندوق مغلق، وقد تضمن هذا الأسلوب إمكانية أن يغش الأطفال بالاطلاع على ما بداخل الصندوق بحيث تزيد فرص فوزه بالجائزة.

وبعد ذلك أعطي لنصف المبحوثين حرية الاختيار بين موضوعين متشابهين (نوعين من البسكويت أو نوعين من لعب الأطفال)، أما النصف الآخر من المبحوثين فكان عليهم الاختيار بين موضوعات غير متشابهة (بين نوع بسكويت ولعبة) وكان من المفترض أن يقل التنافر التالي على اتخاذ القرار بزيادة المحبة للشيء الذي تم اختياره وينقص المحبة للشيء الذي لم يختره (برهم ١٩٥٦ برهم - كوهن ١٩٥٩). وكان المتغير المعتمد هو حب الأطفال للشيء الذي اختاروه والشيء الذي لم يختاروه.

العينة

تكونت العينة الأصلية من ١٤١ تلميذا تتراوح أعمارهم بين ٥ - ١٢ عاما في مدرسة هليجارد^(٩) بمدينة بالدوين، و٣٧ طفلا تتراوح أعمارهم بين ٣ و٤ سنوات من عيادة علاج النطق بمستشفى بتسبرج للأطفال، وقد كانت هناك مجموعات أخرى من الأطفال تتراوح أعمارهم بين ١٠ و١٢، ٧ و٩، ٥ و٦، ٣ و٤ سنوات ومن خلال إجراءات الاختيار التي سنصفها فيما بعد تم تحديد الأعداد الآتية في كل فئة: ٤٥، ٢٩، ٣١ لكل من الفئات السابق ذكرها بالترتيب، وفي كل فئة من فئات العمر كانت أعداد الذكور والإناث متساوية تقريبا.

(٩) نتوجه بالشكر الخاص للسيد / توماس بركهارت على معاونته لنا في جمع الأطفال وإلى السيدة / ريتش هيل على معاونتنا في جمع البيانات.

الإجراء

أحضرت المجربة كل مبحوث إلى حجرة التجربة وشرحت له أنها كاتبة لقصص الأطفال وكتب الأطفال، وهي تحتاج لمعلومات حول «ما يحبه وما لا يحبه» وعرضت المجربة على المبحوثين ستة موضوعات: بسكويت بالجن، بسكويت بالملح، بسكويت جراهام وذلك في حقائب من البلاستيك، كما عرضت عليهم ثلاث من الألعاب الصغيرة التي تحتاج لتشغيلها يدويا وهي (جرس، نحلة، يويو) وقد سُمح للأطفال أن يتذوقوا قليلا من كل نوع من البسكويت وأن يتناولوا الألعاب الصغيرة ويجربوها.

بعد ذلك قالت المجربة:

من أجل تسجيل مدى محبتكم لكل من هذه الموضوعات، أريد من كل منكم تقدير كل من هذه الموضوعات. وقد وضعت المجربة كل موضوع على رأس استمارة تقدير مكتوب عليها اسمه، وطلبت من المبحوث أن يشير إلى درجة تقديره للموضوع الذي على رأس هذه الاستمارة، حسب درجة شعوره بالحب له، وبعد أن يقوم المبحوث الطفل بعمل هذه الاختيارات تضع المجربة كل الأشياء في الدرج، ثم تلفت نظر المبحوث إلى صندوق كبير موضوع بجانبها قائلة:

والآن أريد أن أخبرك عن مسابقة نجرها يكون الفائز فيها هو أفضل شخص قام بالتخمين حول أفضل موضوعين من الموضوعات الستة يكون محببا أكثر للمجموعة، ومكافأة الفائز في المسابقة هي تذكرتان تستطيع الذهاب بهما لأي دار عرض سينمائي مع اصطحاب والدتك أو أي شخص آخر - هل تريد كسب التذكريتين؟ (وكان جميع المبحوثين متحمسين للفوز) حسنا، في هذا الصندوق ثلاثة موضوعات يحبها أغلب الأطفال، وعليك تخمين ما هذه الأشياء التي في الصندوق؟ (وقد كان في الصندوق فعليا ثلاث ألعاب معروفة للأطفال).

وأثناء قيام المجربة بإلقاء تعليماتها على الأطفال تقوم برفع غطاء الصندوق مرتين إلى ثلاث مرات مع إغلاقه بسرعة، ثم تعطي المجربة للأطفال صفحة مخططة بخطوط

واضحة ومرسوم فيها دب - حذاء ترحلق - صفارة، كرة ومضرب، جرار، طائرة، كرة سلة، قارب شراعي - بندقية هوائية، مكعبات، بالونات.

ثم شرحت المجربة أن المسابقة تتضمن تخمين أي ثلاثة من الأشياء الاثني عشر كانت في الصندوق، وعلى المبحوث الإشارة إلى الرسم الذي يخمنه، ومن يكن حدسه صحيحا يفز.

ويعطى لكل مبحوث مظروف عليه اسمه، ويطلب منه وضع إجاباته فيه عند انتهائه من الإجابة، وبعد التأكد من فهم الأطفال للتعليمات اعتذرت المجربة بأنها على موعد سابق مع أستاذ لها، وأنها مضطرة لتركهم لمدة خمس دقائق، وعلى الطفل أن يبدأ مباشرة في وضع إشارة على ما يخمنه في الصندوق، وحينما تترك المجربة المكان تأخذ معها التقديرات الأولى التي أدلى بها الأطفال لأنواع البسكويت الثلاثة وأنواع اللعب الثلاثة.

وحين تعود تضع المجربة المظاريف التي وضع الأطفال إجاباتهم فيها جانبا وتقول: والآن أريد إعطاءكم شيئا آخر لتساعدوني في عمله، معي شيئان، أريد إعطاءهما لكل منكم، لكن لقلة ما معي فلكل طفل أن يختار واحدة من اثنين أعرضهما عليه.

قامت المجربة بإتاحة حرية الاختيار بين موضوعين غير متشابهين لنصف المبحوثين (مثل لعبة أو نوع بسكويت) أما النصف الآخر فكان عليه الاختيار بين أشياء متشابهة (لعبتان أو نوعان من البسكويت) وعقب قيام الأطفال بالاختيار تم سؤالهم عن تقديراتهم للأشياء الستة - كما في القياس القبلي، وقيل للأطفال أن يعودوا إلى الحجرة قبل ذهابهم إلى المنزل، لأخذ اللعبة أو الشيء الذي اختاروه، وأخيرا نظرت المجربة إلى إجابة المبحوث في مسابقة التخمين وقالت: حسنا، لقد نجحت على الأقل في تخمين واحدة من الأشياء المحبوبة، وبالتالي ستكون من المرشحين للفوز، وأخبرت المبحوث أن عليه الصمت وعدم الإدلاء بمعلومات حول فرصته في الفوز حتى تنجح المسابقة.

بعد عودة المبحوثين لأخذ الألعاب التي اختاروها، ذكرتهم المجربة بضرورة السرية، وبعد الانتهاء من التجربة عرضت فيلما على جميع الأطفال المشاركين في التجربة باعتبار أنهم نجحوا جميعا وفازوا في المسابقة، وعلى ذلك فلم يحدث تمييز بين الأفراد في المكافأة بسبب عدم أمانتهم، ثم حصل كل منهم على ما اختاره وانصرف.

الأدوات

صحيفة التقدير

كانت صحيفة التقدير عبارة عن مقياس يتكون من خط أفقي منقط بـ ٧١ نقطة وينقسم هذا الخط إلى ثمانية أقسام ذات مسافات متساوية، كتبت في كل منها ما يلي: لا أحبها كثيرا جدا، لا أحبها كثيرا، لا أحبها، لا أحبها بصورة بسيطة، أحبها بصورة بسيطة، أحبها كثيرا، أحبها كثيرا جدا.

ويتم إعطاء قيم لهذه التقديرات تتراوح بين صفر إلى ٧ بالترتيب السابق، كما يتم حساب موقع الإشارة التي يضعها المبحوث لأقرب ١ على ١٠ مسافة (أي إلى أقرب نقطة من العشر نقاط التي يتكون منها كل قسم من الأقسام الثمانية)، وقد طلب من المبحوثين أن يضعوا علاماتهم في أي مكان على الخط.

التوتر الصريح^(١٠)

حين العودة إلى حجرة التجريب قام المجرّب بتسجيل السلوكيات الآتية: التملّص، اللعب في الأصابع، تعديل ملابسه، تجنب النظر إلى المجرّب، النظرة المثبتة نحو صندوق المسابقة، تعجل ترك الحجرة، التأكيد أو الرفض التلقائي (مثل القول «أنا لم أنظر بعيدا عن التجربة»). وتم إيجاد معامل الارتباط بين الدرجات التي أعطها المجرّب، والدرجات التي أعطها كاتب هذه الدراسة وبلغ المعامل ٨٧،٠، وقام الكاتب بملاحظة سلوك الأطفال من شبك صغير في باب حجرة التجربة.

عدم الأمانة

بعد أن يعود المبحوث إلى نشاطه السابق، يقوم المجرّب بمقارنة تخمينات الطفل لما في الصندوق من محتويات، بمحتوياته الفعلية، وقد عُدَّ الطفل الذي قام بتخمين الألعاب الثلاث التي كانت في الصندوق بدقة طفلاً غير أمين لأن من المستحيل التنبؤ بثلاثة أشياء صحيحة من بين ١٢ مطروحة على الأطفال بدون النظر للصندوق - خصوصاً وأن الباحث من قبيل الحذر قام بتغيير ما في الصندوق من أشياء أكثر من مرة.

الظروف الضابطة وكيفية تعديلها لتلائم الأطفال في سن ما قبل المدرسة في الظروف الضابطة يبقى المجرّب جالساً في مواجهة المبحوث أثناء الإدلاء بتخميناته أو توقعاته لما في الصندوق، ولم تكن ثمة فرصة أمامهم للتلصص على ما في الصندوق، ومن بين ٤٠ طفلاً متاحاً كعينة ضابطة لم يستخدم في التجربة إلا خمسة عشر منهم في المجموعة العمرية ١٠ - ١٢ سنة، وستة عشر في المجموعة العمرية ٧ - ٩ سنوات.

أما الأطفال قبل سن المدرسة أي من كانت أعمارهم بين ٣ و ٤ سنوات فقد كان من الضروري إجراء تعديلات في الإجراءات، حيث استخدم لوح مقاسه ٢٤×٢٤ بوصة لإخفاء الأشياء المفضلة لدى الأطفال بدلاً من الصندوق ذي الغطاء، وكانت فئات الإجابة يتم قراءتها ببطء من جانب المجرّب، وبالرغم من أن المبحوثين كانوا قادرين على إمساك القلم واللعب به بالإشارة على أي مكان عشوائي، فقد كان من الضروري أن يقوم المجرّب بسؤال المبحوثين عن النقطة التي يريدون وضع علامة عليها، وقد يصل الأمر لأن يساعد المجرّب في وضع هذه العلامة، وهذا الإجراء المسموح به في معاونة المبحوثين كان فقط في مرحلة وضع التقديرات على ورقة التقدير، أما الورقة التي كان على المبحوث الإشارة إلى أحد الرسوم الاثني عشر في مسابقة التخمين فلم تكن تحتاج إلى معاونة المجرّب.

اختيار الألعاب التي تُعرض على الأطفال

حينما تركت المجربة الأطفال في فترة التخمين، اختارت أشياء يمكن للمبحوثين رؤيتها (وتم ذلك بطريقة عشوائية في ظروف الموضوعات المتشابهة وغير المتشابهة)

باعتبار تلك متطلبا أساسيا من متطلبات تحقيق التجربة (برهم - كوهن ١٩٥٧)، وإحدى طرق الاختيار أن تكون هذه الألعاب محبوبة أكثر من غيرها لكن ليس للدرجة التي لا يمكن زيادتها من خلال الإجراء التجريبي، وللتأكد من أن المتغيرات الأقل في تفضيلها سيكون من الممكن اختيارها، فقد تم التأكد من أن التقديرات الأولى للمتغيرات جميعها على درجة معقولة من التفضيل لدى المبحوثين، حيث إن المتغير الذي يعتبر عديم الجاذبية أو الأهمية سيؤدي إلى تنافر بسيط تالٍ لاتخاذ القرار (برهم ١٩٥٦) وكانت المحكات المستخدمة هي المتغيرات التي حصلت على تقدير أولي بين ٣,٨ - ٦,٥، أو بمعنى آخر تلك المتغيرات المتوسطة والكبيرة في جاذبيتها، والمتغيرات الأخرى كانت تلك التي يتراوح الفرق بينها وبين الأولى بين ١ و ١,٥ درجة فقط، حيث يكون أقل فارق مسموح به بين المتغيرات عالية الجاذبية والمتغيرات قليلة الجاذبية هو درجة واحدة. ولما لم يكن ذلك إجراءً سهلاً على المجربة، فلم تستطع تنفيذه، وبدلاً عنه قيل للأطفال بضرورة السرية وكتمان ما شاهدوه عن الآخرين وسوف يعطى الشخص مكافأة له على ذلك هدية في نهاية اليوم لقاء تعاونه، ومهما كان الشيء الذي اختاره في البداية كأفضل الألعاب له، فقد استبعد المبحوثون الذين لم يختاروه في الإجراء الثاني^(١١).

النتائج

قامت المجربة بتسجيل شواهد التوتر الصريح قبل معرفتها بما إذا كان هذا المبحوث قد اختلس النظر^(١٢) إلى ما في الصندوق أم لا، ولقد لوحظ أن ٨٥٪ من الأطفال الذين اختلسوا النظر في الصندوق ظهرت بينهم شواهد التوتر الصريح، مقابل ١٥٪ ممن ظهرت لديهم هذه الشواهد بين الذين لم يختلسوا النظر لما في الصندوق، و ٨٪ فقط من المجموعة الضابطة (التي لم يتعرض أفرادها لموقف يتاح لهم فيه حرية التلصص

(١١) استبعد هؤلاء المبحوثون لأن اختياراتهم الأولية لم تكن صحيحة بصورة نأكدنا منها، ولأن إجراءنا هذا قد يكون محل تساؤلات عديدة، فإننا نؤكد أن استبعاد هؤلاء المبحوثين التسعة أو استبعادهم لن يكون ذا تأثير على نتائج الدراسة.

(١٢) مختلس النظر - متلصص Pecker

أو عدم ذلك) أظهروا شواهد التوتر الصريح . وكانت الفروق بين غير المتلصصين والمجموعة الضابطة غير دالة إحصائيا، في حين كانت الفروق بين كل واحدة منهما وبين المجموعة المتلصصة دالة إحصائيا في مستوى ٠.٠١ .

بإجراء تحليل التباين بين التقديرات المبدئية للمتغيرات المختارة وغير المختارة، لم تظهر دلالة للفرق بين الظروف التجريبية (درجات ف = ١) .

وكان المتغير المعتمد الرئيسي هو تخفيض التنافر كما يقاس بالنقص في درجة تفضيل المتغيرات غير المختارة وزيادة درجة التفضيل للمتغيرات المختارة، وفي كلا المكونين (جدول ١) كانت النتائج متسقة مع التوقعات التي قامت عليها الدراسة: إذ كان تخفيض التنافر في أكبر درجاته حينما أعقب سلوك عدم الأمانة قيام الباحثين بالاختيار بين متغيرين غير متشابهين، وكان في أدنى درجاته حينما كان الباحثون يسلكون سلوكا آمينا ويعقب ذلك، قيامهم بالاختيار بين متغيرين متشابهين، وكانت باقي الظروف التجريبية تمثل حالات وسيطة من تخفيض التنافر.

جدول ١ . متوسط التغيرات في تفضيل البدائل المختارة والبدائل غير المختارة (أ)

اختلس النظر		لم يختلس النظر		ضابطة	
بدائل غير متشابهة	بدائل غير متشابهة	بدائل غير متشابهة	بدائل غير متشابهة	غير متشابهة	متشابهة
١, ١١ (٧)	٨١ (٧)	٦٠ (٨)	٤٦ (٨)	٧٩ (٧)	٣٩ (٨)
١, ٢٠ -	٨٠ -	٥٥ -	٣٨ -	٥٧ -	٤٠ -
١, ١٧ (٦)	٧٠ (٥)	٩٩ (٧)	٦٨ (٦)	٧٥ (٨)	٤٣ (٨)
١, ٢٥ -	٦٦ -	٩٤ -	٦٣ -	٨٠ -	٤٣ -
١, ٢٠ (٨)	٦٦ (٥)	٧٥ (٨)	٦٠ (٨)		
١, ٢٤ -	٧٨ -	٧١ -	٥٤ -		
١, ٣٩ (٧)	٨٨ (٨)	٨٤ (٨)	٦١ (٨)		
١, ٢٤ -	٨٣ -	٧٠ -	٦٨ -		

تشير الأرقام الموجبة إلى زيادة التفضيل، والأرقام السالبة إلى نقص التفضيل والأرقام التي بين قوسين هي أعداد الأفراد في الخلايا.

وقامت المقارنات الإضافية على درجة تخفيض التنافر، التي نحصل عليها من جمع مقدار الزيادة في تفضيل البدائل المختارة + مقدار الانخفاض في تفضيل البدائل غير المختارة.

ويوضح تحليل التباين (جدول ٢) تأثيراً رئيسياً ودالاً إحصائياً بمستوى ٠,٠٠١، «للاختلافات بين حالات التشابه - عدم التشابه» (وتتفق هذه النتائج مع نتائج دراسة برهم - كوهن ١٩٥٩)، وكذلك يوضح تأثيراً رئيسياً للاختلاف بين المتلصصين على ما في الصندوق وغير المتلصصين.

كما توضح النتائج أن سلوك عدم الأمانة (التلصص) يؤدي إلى تخفيض أكبر للتنافر بالموازنة بسلوك الأمانة (عدم التلصص) الذي يؤدي إلى تخفيض أقل للتنافر (بمستوى دلالة ٠,٠٠١).

الجدول ٢. تحليل التباين لدرجات تخفيض التنافر (أ)

المصدر	د . ح	متوسط المربعات	ف
التلصص - عدم التشابه	١	١٧٢,٣٣	٢٠,٨١ *
عدم التشابه - التشابه	١	١٦٧,٩٠	٢٠,٢٧ *
المجموعات العمرية	٣	٨,٠٢	أقل من ١
التلصص × التشابه	١	٢٩,٨٤	٣,٦٠ **
التلصص × العمر	٣	٨,٦٨	١,٠٥
التشابه × العمر	٣	١,٩٥	أقل من ١
التلصص × التشابه × العمر	٣	,٥٨	أقل من ١
الخطأ	٩٨	٨,٢٨٣	—

أ (لأن تكرارات الخلايا في المتغيرات الفرعية لم تكن متساوية فقد تم استخدام التقريب الذي اقترحه والكر - ليف (١٩٥٣ ص ٣٨١))

- تم استبعاد بيانات المجموعة الضابطة .

* دالة بمستوى ٠,٠٥

** دالة بمستوى ٠,٠٠١

ويمكن إرجاع وجود التفاعل في تأثير التشابه - التلصص (بمستوى ٠,٠٥) إلى حقيقة أن الفروق داخل مجموعة المتلصصين وبين ظرفي التشابه - عدم التشابه في الموضوعات، كانت هذه الفروق أكبر بما يزيد على ضعف الفروق داخل مجموعة غير المتلصصين.

بإجراء الموازنة الفردية باستخدام اختبارات ثنائي الطرف^(١٣) بين مجموعة المتلصصين ومجموعة غير المتلصصين في ظروف التنافر العالي (الاختبار بين بدائل غير متشابهة) يتضح لنا أن قيمة ت كانت ٧٢,٤ (دالة عند مستوى ٠,٠٠١).

وتم تقدير الأثر المباشر للتوتر الصريح على تخفيض التنافر بتقسيم المتلصصين حسب درجتهم الوسيطة في التوتر الصريح، ثم اختبار الفروق في تخفيض التنافر بين المرتفعين والمنخفضين. واتضح أن المبحوثين المتلصصين الذين كانت لديهم درجة مرتفعة في التوتر الصريح قد خفضوا التنافر أكثر من المنخفضين في درجة التوتر، لكن لم تكن للفروق دلالة إحصائية عالية باستخدام اختبارات ثنائي الطرف حيث كانت ت (١,٧٣) وتقع في مستوى دلالة بين (٠,٠٥ ، ، ١٠,٠).

وهناك احتمال وجود صراع لدى أفراد مجموعة غير المتلصصين، وذلك لأن أمانتهم كانت لا تتسق مع رغبتهم في المكافأة (ميلز، ١٩٥٨)، فإذا صح هذا الاحتمال فقد تنعكس آثاره على درجات تخفيض التنافر، ولقد تعرضت الدراسة لاحتلال تأثير هذا العامل وذلك باختبار الفروق بين متوسط درجة تخفيض التنافر لدى المجموعة الضابطة (وكان ١٠,١، وعدد الأفراد = ٣١) ودرجة تخفيض التنافر في المجموعة غير المتلصصة (٧ - ١٢ عاما) وكان ٢٩,١، عدد الأفراد = ٢٩) ورغم أن اتجاه الفروق كان يسير مع رأي ميلز، لكن الفرق كان صغيرا بحيث يمكن رده إلى الصدفة (ت أصغر من ١).

(١٣) ثنائي الطرف Two tailed

من ناحية أخرى كانت كلتا المجموعتين تختلفان في درجة تخفيض التنافر عن نظائرها في المجموعة العمرية نفسها ولكن من المتلصصين (بمستوى ٠,٠١ الاختبار ثنائي الطرف).

وأخيرا فلم يكن لاختلاف العمر تأثير على النتائج، ومن المهم معرفة أن التجربة قد أعيدت ثلاث مرات وتأكدت فيها التوقعات الرئيسية نفسها^(١٤).

مناقشة النتائج

يتعلق أهم ما توصلت إليه الدراسة الحالية بتأثير استثارة توتر معرفي غير ذي علاقة بالموضوع في زيادة التنافر، وقد كانت النتائج متسقة مع التوسيعات البسيطة لنظريتي هل (١٩٤٣)، وليفين (١٩٥١)، حيث بينت هذه الدراسة أن التوتر الناتج عن عدم الأمانة يزيد من التنافر التالي على اتخاذ القرار بدرجة أكبر من التنافر الناتج عن الاختيار بين متغيرات متشابهة أو غير متشابهة.

ولم يكن متغير التوتر غير ذي العلاقة تحكما مقصودا من المجرّب، ولكنه كان نتيجة اختيار حر من المبحوث، وبالطبع كان ذلك محددًا عاما للنتائج التي ترتبت عليه.

كان لنتائج الدراسة الحالية مغزى بالنسبة لنظريات علم النفس التي ركزت على أنه في لحظة معينة يكون السلوك الإنساني مدفوعا بأكثر من مثير أو دافع أو محرك أو توتر وهكذا.

ولقد اكتشف هذه المشكلة بعض الباحثين في دراسات على كائنات غير بشرية مثل كيندلر (١٩٤٥).

(١٤) برغم وجود ميل بسيط وغير دال إحصائيا للتلصص الأكثر بين الأطفال الأكبر سنا، فإن الجنس لم يكن ذا تأثير على التباين سواء في التأثيرات الرئيسية أم التفاعلية.

والتجربة الحالية هي تطبيق ذو مغزى لهذه الصياغات العامة نفسها، إذ تقود صياغة «هل» إلى استنتاجات محددة حين تكون الدوافع أو التوترات المتضمنة ذات طابع معرفي أكثر من الطابع المادي، فإن التوترات المعرفية (تتجمع) لتنتج أقوى استجابة ممكنة نحو التوتر ذي العلاقة (التنافر).

وتتوازي هذه النتائج مع التوقعات، فمثلا ذلك الحيوان العطشان سوف تكون استجابته للجوع أكبر مما تكون استجابة الحيوان غير العطشان، ونظريا فإن النتائج الحالية تؤكد بقوة مفاهيمنا عن التنافر باعتباره محركا وذلك لأنه حينما نستبدل التنافر بكلمة (محرك) في صياغة مناسبة تكون الاستنتاجات المترتبة على هذه الصياغة ذات مصداقية عملية.

ويستند التطبيق الثاني للنتائج الحالية على كفاية ترتيب المتغيرات والظروف السابقة على التنافر، إذ يفترض أن التنافر يظهر فقط حينما تكون المعارف غير المتناسقة قائمة على أساس إشباع حاجات ذات علاقة:

فاختيار أو ربط الشخص لنفسه بالمعرفة (أ)، يعني استبعاد إشباع الحاجات التي تحددها المعرفة (ب)، وفي حين يكون هذا التحديد غير قابل للمراجعة يكون استنتاج أن الاختيار بين المتغيرات غير المتشابهة سيؤدي إلى تنافر أكثر من ذلك الذي يسببه الاختيار بين المتغيرات المتشابهة هو الأساس - غير أننا مازلنا في حاجة إلى مزيد من التفصيلات حول هذه النظرية.

والمعرفة أو التحكم في الدوافع والمعارف غير ذات العلاقة بعناصر التنافر تمكن الباحث من الوصول إلى تنبؤات أكثر دقة، فحينما يمكن اصطناع الظروف التجريبية المختلفة للتنافر، يؤدي وجود إدخال متغير التوتر غير ذي العلاقة بالتنافر إلى استجابة أقوى للتنافر (بتخفيضه لأقل حد) أكثر مما يكون عليه لو لم يوجد توتر غير ذي علاقة أو لم يتم إدخاله.

التفسير على أساس نظرية ليفين

حسب رؤية ليفين، ينتشر التوتر في النظام الداخلي للشخص والذي يكون ناتجا عن الصراع بين متطلبات (الأنا) الأعلى ودواعي السلوك الفعلي، ينتشر إلى نظام آخر يتعلق بقرار معين. ويساعد على انتشار التوتر حدوث تداخل بين النظامين.

فضحية عدم الأمانة يكون الشخص نفسه الذي فضل الاختيار بين المتغيرات، وبالتسليم بصحة ذلك الإطار، يمكن التوصل إلى تفسير من خلال فحص العلاقات الممكن وجودها بين الانساق المتجاورة، حيث تم التركيز على اثنين منها:

الاتصال المتبادل أو انتشار التوتر بين الأنساق الداخلية الشخصية ذات السيولة و/ أو مستوى الواقعية - عدم الواقعية (ليفين، ١٩٥١، ص ١١ - ٢٩)، فالنسق السائد «يستخدم» نسقا فرعيا كأداة له (ليفين ١٩٣٨ ص ١٠٢ - ١٠٤).

وعلى أساس الاحتمال الأول يمكن افتراض أن كل مباحث قد شعر ببعض التوتر لمجرد ترك المجرب له وحيدا وتعرضه للإغراء في غرفة التجريب.

لقد خلق المبحوثون الذين اختلسوا النظر لأنفسهم مستوى زائفا من الوظيفية أكثر من الذين لم يختلسوا النظر إلى الصندوق. على ذلك فلدى المبحوثين المتلصصين تزداد السيولة بين الأنظمة الداخلية للأشخاص، بحيث يكون أي توتر في نظام قابلا للانتقال إلى النظام المجاور له، وخصوصا في حالة اتخاذ القرار.

من جهة أخرى يحتفظ المبحوثون الأمانة برغم معاناتهم لمشاعر التوتر، بحدود غير مُنفذة بين الأنظمة داخل الأشخاص، والتوتر لا ينتشر إلى الأنظمة الحركية (أي أننا لا نلاحظها فعليا) كما أنه لا ينتشر إلى موقف اتخاذ القرار. وخلاصة هذه التفسيرات هو أن عدم الأمانة يؤدي إلى التحرك بعيدا عن الوظيفية الواقعية وبذلك تزداد السيولة^(١٥) بين الأنظمة داخل الشخص وينتج عن ذلك انتقال للتوتر.

وثمة إمكانية ثانية تتعلق بالعلاقات الوظيفية بين المناطق أو الانساق الداخلية ذات العلاقة الوظيفية بمناطق أخرى، ويفترض ليفين مجالات للقوى ترتبط بالأنظمة المركزية نسبيا، والأنظمة الطرفية نسبيا، ومن الشائع افتراض أن انتهاك أوامر (الأنما) الأعلى يحرك نظاما مركزيا نسبيا ويكون موقف القرار نظاميا طرفيا، ويتركز النظام الأول على المعايير الأخلاقية السائدة، أما النظام الأخير فيهتم بالتفصيلات والمفارقات البسيطة، وانتهاك القواعد الأخلاقية يكون أكثر تأثيرا على الفرد مما يفعله الاختيار بين البسكويت واللعة.

وحسبما يرى ليفين تكون (الحقيقة الدينامية الأساسية) هي التوتر في مجال القوى المرتبطة بالنظام المركزي. ويساعد تخفيض التوتر في النظام الطرفي على تخفيض التوتر في النظام المركزي وإذا صح هذا التفسير، فإن التوتر المتبقي من سلوك عدم الأمانة يجب أن يكون في الحالات التي تعاني من التنافر القوي أكثر منه في الحالات التي تعاني من التنافر الضعيف.

هناك بعض الشواهد غير المباشرة على صحة هذا التفسير، نجدها عندما تضع افتراضا أبعد: فالمبحوثون الذين يشعرون بتوتر كبير نتيجة سلوكهم غير الأمين سيكونون أقل رغبة في العودة لأخذ اللعبة التي اختاروها بالمقارنة بالمبحوثين الذين شعروا بتوتر قليل أو لم يشعروا بتوتر نهائيا، فعند تقسيم جميع المبحوثين على أساس الدرجة الوسيطة العالية أو المنخفضة في درجات تخفيض التنافر، لم يكن هناك فرق في عدد المبحوثين الذين رجعوا لأخذ ما اختاروه بين غير المتلصصين (٩٦٪ في المجموعة الوسيطة المرتفعة و١٠٠٪ في المجموعة الوسيطة المنخفضة).

أما بين المتلصصين، فكانت نسبتهم المثوية ٨٨٪ في المجموعة الوسيطة المرتفعة، و٥٦٪ في المجموعة الوسيطة المنخفضة.

وتتفق هذه الفروق مع افتراض أن تخفيض التوتر في النظام الطرفي (التوتر بسبب التنافر) يساعد على تخفيض التوتر في النظام المركزي (التوتر بسبب عدم الأمانة).

التفسير على أساس نظرية التنافر

يمكن القول عن اختلاس النظر للصندوق أو التلصص بأنه حالة من التنافر وذلك لأن عدم الأمانة لا تكون نتيجة لسلوك يسير حسب القيم أو الأعراف المعتادة (ميلر، ١٩٥٨) وعلى ذلك فالتنافر يمكن استبداله بكلمة (توتر غير ذي علاقة) ونعود إلى ما سبق أن ناقشناه حول تراكم التوترات.

ويحتاج هذا الرأي إلى افتراض (برهم ١٩٦٠ ص ١٨٢ - ١٨٣) أن القوى الكابحة^(١٦) هي القيم والأعراف، وأن القوى المثيرة^(١٧)، هي الجاذبية نحو الحصول على تذكرة سينما، هاتان القوتان كانتا متساويتين بصفة عامة لدى كل من المتلصصين والأمناء.

غير أنه بإعادة صياغة عبارة برهم فمن المفترض أن يكون لدى المبحوثين الأمناء اتجاه قوي مضاد للتلصص، وهذا الاتجاه سابق للتجربة، أو أن يكونوا ميالين للتلصص وفق ما تسمح الظروف، وإذا أمكن لنا تجاهل الموقف من الذات، فستظل المشكلة قائمة حول الكيفية التي يمكن بها تخفيض التنافر المصاحب للتلصص من خلال اختيار إحدى البدائل، ومن الممكن للشخص تخفيض التنافر الناتج عن عدم الأمانة بزيادة تفضيله لما يمكن أن يحصل عليه من خلال تلصصه، ويفترض هذا الاقتراح أن يزيد حب الشيء الذي اختاره وليس أن يقل حبه للشيء الذي لم يختره.

والاختبار المناسب لهذا الافتراض هو فحص التغير النوعي في تفضيل الأشياء المختارة بصورة مستقلة، وذلك لتحديد ما إذا كان الشيء المختار قد أسهم في إيجاد فرق بين المتلصصين وغير المتلصصين أكبر مما أسهم به الشيء المرفوض.

(١٦) القوى الكابحة Restraining forces

(١٧) القوى المثيرة Inducing forces

جاءت النتائج على عكس الفرض، حيث كان الفرق بين متوسط المتلصصين وغير المتلصصين في الشيء المختار (٣٢)، أقل من الفرق في متوسطيهما على الأشياء غير المختارة (٣٨)، ولكن الفرق لم يكن دالا إحصائيا (ت أقل من ١ لكليهما).

وثمة صياغة ثانية للتنافر جاءت في أحد البحوث على دور الإرادة^(١٨) في تحديد مدى التنافر الناتج عن الخضوع الجبري، (أنظر استعراض كوهن (١٩٦٠)، والفرد الذي يسمح له بالاختيار بين بعض السلوكيات المشروعة، يشعر بالتنافر حينما لا يكون هذا السلوك نابعا من معارف أو خبرات سابقة. ومن المفترض أن قبول هدية من المجربة لا ينبع من كون هذه المجربة ضحية لتلصص هذا الشخص، وعلى الأقل يعد قبول الهدية شيئا مناسبا لدى الشخص الأمين، وعلى ذلك فبعض التنافر المعمم يمكن أن يحدث لدى المتلصصين دون سواهم من غير المتلصصين، وذلك لأنهم يقبلون هدية من المجربة التي كانت ضحية عدم أمانتهم، وكانت إرادتهم متجهة آنذاك إلى اختيار ما يناسبهم من هذه الهدايا.

ويمكن لهذا النوع من التنافر أن يترابط مع التنافر الناشيء عن اتخاذ القرار بزيادة تقدير البدائل المختارة.

وعموما فمن الصعب أن نفاضل بين تفسير ليفين وتفسير نظرية التنافر لأن التوتر الصريح كان قائما في نفوس المجموعة المتلصصة قبل موقف الاختيار.

مراجع الدراسة

- Amsel, A. The combination of a primary appetitional need with primary and secondary emotionally derived needs. *Journal of Experimental Psychology*, 1950, **40**, 1-14.
- Brandauer, C. M. A confirmation of Webb's data concerning the action of irrelevant drives. *Journal of Experimental Psychology*, 1953, **45**, 150-152.
- Braun, H. W., Wedekind, C. E., & Smudski, J. F. The effect of an irrelevant drive on maze learning in the rat. *Journal of Experimental Psychology*, 1957, **54**, 148-152.
- Brehm, J. W. Postdecision changes in the desirability of alternatives. *Journal of Abnormal & Social Psychology*, 1956, **52**, 384-389.
- Brehm, J. W. A dissonance analysis of attitude-discrepant behavior. In M. J. Rosenberg & C. I. Hovland (Eds.), *Attitude organization and change*. Chapter 5. New Haven, Connecticut: Yale University Press, 1960.
- Brehm, J. W., & Cohen, A. R. Re-evaluation of choice alternatives as a function of their number and qualitative similarity. *Journal of Abnormal & Social Psychology*, 1959, **58**, 373-378.
- Cohen, A. R. Attitudinal consequences of induced discrepancies between cognitions and behavior. *Public Opinion Quarterly*, 1960, **24**, 297-318.
- Deutsch, M. Field theory in social science. In G. Lindzey (Ed.), *Handbook of social psychology*. Vol. 1. *Theory and method*. Reading, Massachusetts: Addison-Wesley, 1954. Pp. 181-222.
- Festinger, L. *A theory of cognitive dissonance*. Evanston, Illinois: Row, Peterson, 1957.
- Grice, G. R., & Davis, J. D. Effect of an irrelevant thirst motivation on a response learned with food reward. *Journal of Experimental Psychology*, 1957, **53**, 347-352.
- Hull, C. L. *Principles of behavior*. New York: Appleton-Century, 1943.
- Kendler, H. H. Drive interaction: I. Learning as a function of the simultaneous presence of hunger and thirst drives. *Journal of Experimental Psychology*, 1945, **35**, 96-109.
- Lewin, K. The conceptual representation and measurement of psychological forces. *Contract Psychology Theory*, 1938, **1**, No. 4.
- Lewin, K. *Field theory in social science*. New York: Harper, 1951.
- Mills, J. Changes in moral attitudes following temptation. *Journal of Personality*, 1958, **26**, 517-531.
- Siegel, P. S. Alien drive, habit strength, and resistance to extinction. *Journal of Comparative Psychology*, 1946, **39**, 307-317.
- Walker, Helen M., & Lev, J. *Statistical inference*. New York: Holt, 1953.
- Webb, W. B. The motivational aspect of an irrelevant drive in the behavior of the white rat. *Journal of Experimental Psychology*, 1949, **39**, 1-14.

الفصل الخامس

التنافر في مواقف الخضوع الإجباري^(١)

يرى فستنجر أن الخضوع الجبري ينشأ حينما تضغط على الشخص ضغوط عامة لكي يسلك سلوكاً لا يتسق مع معتقداته أو اتجاهاته أو يتنافر معها. وينشأ الضغط المجبر من التهديد بالعقاب أو الوعد بمكافأة، لكن مجرد قيام الشخص بهذا السلوك يؤدي إلى التنافر.

فإذا قدمت للشخص رشوة ضخمة لكي يخون بلاده، فإنه يكون في موقف صراع من نمط إقدام - إحجام^(٢)، فالرشوة ذات جاذبية ولكن الخيانة ليست كذلك.

وحينما يتخذ الشخص قراراً باختيار إحداهما، ينشأ التنافر، ولنفترض أن هذا الشخص المتخيل قيل له إنه إذا لم يقم بخيانة بلاده فسوف يؤدي ذلك إلى الضرر الجسيم على زوجته وأولاده. هنا يكون الصراع تجنب - تجنب (ليفين ١٩٣٥)، حيث لم يكن كلا المتغيرين جذاباً، في هذا النوع من الصراع كما في النوع السابق يحدث التنافر بمجرد اتخاذ القرار، وفي كلا النموذجين ضغوط للخضوع الجبري لأداء سلوكيات لا تتناسب مع اعتقادات الشخص أو اتجاهاته.

(١) التنافر في مواقف الخضوع الإجباري Dissonance in forced-compliance situations

(٢) إقدام - إحجام Approach-avoidance

وسوف نبحث في هذا الفصل بعضاً من العوامل ذات الأهمية في مواقف الخضوع الجبري مثل: المكافأة، العقاب (سواء العقاب الفعلي أم مجرد التهديد به)، والمجهود والاختيار، على أن نبدأ بمناقشة الآثار البسيطة لأداء الشخص لأدوار مخالفة للاتجاه الذي يحمله.

أداء الدور المخالف للاتجاه^(٣)

يظهر أداء الأدوار المخالفة للاتجاه حينما يؤدي الشخص سلوكاً غير متفق مع معتقداته أو اتجاهاته، ويتضح هذا الشيء في قيام شخص ملحد بممارسة الشعائر الدينية في الكنيسة، وينتج التنافر من حقيقة أن سلوك الدور لا يتفق مع المعتقدات أو الاتجاهات التي يدين بها. وقد اهتمت العديد من البحوث بحالة خاصة من أداء الأدوار المخالفة، وهي الدفاع عن اتجاه مخالف^(٤) الذي نجده حينما يدافع الشخص عن وجهة نظر مخالفة لما يريته، يريته كما في المناظرات الفكرية.

لم يهتم تيار البحث في هذا الموضوع بالعوامل المؤدية إلى هذا السلوك (مثل: المكافأة، أو المبررات المنطقية)، كذلك لم يكن اهتمام البحوث في الموضوع بمقدار الحرية المتاحة للأفراد في قيامهم بهذا السلوك المخالف لهم بقدر ما كان اهتمامها على آثار وجود أو عدم وجود الدفاع المخالف للاتجاه أو الاعتقاد في تغييره.

ومع توحيد المتغيرات السابقة على اتخاذ القرار، فإن شروط إحداث هذا الشيء هو الموقف الذي يتعرض فيه الأشخاص إلى حجج مضادة لاتجاه لا يحملونه فإذا أظهر المبحوثون في المجموعة التجريبية تغيراً في اتجاهاتهم أكثر من العينة الضابطة، التي تكون قد واجهت الظروف الضابطة نفسها مع اختلاف واحد وهو في الظرف التجريبي، يتضح الدليل على وجود قوة إغرائية خاصة للدفاع عن وجهة نظر مخالفة، أكبر وأقوى من الأثر الذي يسببه تزويد المبحوث بمعلومات جديدة.

(٣) أداء الدور المخالف للاتجاه Counter attitudinal role-playing

(٤) الدفاع عن اتجاه مخالف Counter attitudinal advocacy

كان جانس - كنج (١٩٥٤) أول من قاما ببحث حول هذا الموضوع فقبل أربعة أسابيع من التجربة قام الباحث بتطبيق استبانة للرأي أو الاعتقادات على مجموعة كبيرة من الناس، وتضمن هذا المقياس ثلاث فقرات مهمة تدور حول الرأي في عدد دور العرض السينمائي الواجب توفيرها في السنوات الثلاث القادمة، والاحتياطي العام من تموين اللحوم في الولايات المتحدة عام ١٩٥٣، والمدة المتوقعة لإجراء بحوث ناجحة لإيجاد علاج لحالات البرد البسيطة.

عند وصول المبحوثين إلى مكان التجربة، تم تقسيمهم إلى جماعات تتكون كل منهم من ثلاثة أفراد، وقيل لكل جماعة إنهم يشتركون في مشروع يهدف إلى اختبار القدرة على الحديث الشفهي، وحسب ذلك المشروع أعطي للأفراد خطوط عريضة حول الموضوعات التي سبق ذكرها، وطلب منهم أن يتحدثوا حولها حديثاً ودياً.

تضمنت هذه الخطوط العريضة حججاً تدعو إلى إنقاص تقديرات الأفراد للرأي الذي أدلوا به قبل ذلك، بينما يتولى كل شخص الحديث بحجج مضادة لاتجاهاته، وقد كان الحديث موجهاً من الشخص إلى الاثنين الآخرين في جماعته، وبعد نهاية الإجراء قام كل شخص بملء استبانة لتقدير أداء الآخرين، ولتقدير رأيه حول الموضوعات الثلاثة المذكورة. ثم قام الباحثان بتحليل النتائج عن طريق مقارنة التغيرات الحادثة قبل وبعد الإجراء التجريبي، لدى كل من المتحدثين والمستمعين، وتسمح هذه المقارنة باختبار الأثر الإغرائي الخاص للدفاع عن موضوع معين، وهو أكبر كثيراً من تأثير مجرد التعرض للمعلومات حول الموضوع. ولقد أشارت النتائج إلى أن التغير الحادث لدى المتكلمين كان أكبر من التغير لدى المستمعين بصورة دالة إحصائية في موضوعي دور العرض وتموين اللحوم. غير أنه لم يكن دالا إحصائيا حول أدوية الحساسية.

وليس ثمة من شك قوي عموماً في أن الدفاع عن حجج مضادة يؤثر في الاتجاهات، إذ تدلل الغالبية العظمى من البحوث الموثقة على هذه الحقيقة (انظر انسكو ١٩٦٧).

وتعطينا تجربة جانس - مان (١٩٦٥) دليلاً حاسماً على أثر أداء دور مخالف (هو أداء للدور وليس دفاعاً عن صحته) على تغير الاتجاهات، ونعرض هذه التجربة في نهاية هذا الفصل، حيث وجد جانس - مان أن أداء دور مريض السرطان الرئوي يؤدي إلى تغير الاتجاهات نحو التدخين، وإلى تخفيض معدل التدخين الفعلي.

ويؤكد فستنجر (١٩٥٧) بوضوح أن دراسة جانس - كنج (١٩٥٤) توضح الأثر العام للخضوع الإجباري، وليست هنالك طريقة لتقرير ما إذا كانت نظرية التنافر أو نظرية أداء الدور قادرة على إعطاء تفسير أفضل لثراث البحث في أداء الدور المخالف.

المكافأة والخضوع الإجباري

فيما يرى فستنجر أنه كلما قل قدر المكافأة التي تستخدم في إجبار الشخص على أداء سلوك معين، زاد التنافر الناتج. فإذا حصل شخص على مليون دولار مقابل الإعلان عن أنه يجب ويقدر الكتب الفكاهية فلن يشعر سوى بقليل من التنافر، من جهة أخرى إذا كان مقابل ذلك هو عشرة دولارات فقط فسيكون التنافر كبيراً.

يقول فستنجر إن التنافر الناتج عن السلوك المجبر يمكن تخفيضه بطريقة من الطرق الآتية: تقليل أهمية الاتجاه أو السلوك الذي يدور حوله الموضوع، تغير الاتجاه الخاص للاتفاق مع السلوك العام، المبالغة في قيمة المكافأة التي يحصل عليها مقابل أدائه لهذا الدور.

وتؤدي هذه النتائج المتعددة للتنافر إلى صعوبة اختبار صحة النظرية، إذ ركز الباحثون على تغير الاتجاهات باعتباره النموذج الأكثر احتمالاً لتخفيض التنافر، وهكذا يتركز البحث على اختبار التنبؤ بأنه كلما قل قدر المكافأة مقابل أداء دور مخالف زاد تغير الاتجاه.

يقدم فستنجر - كارل سميث (١٩٥٩) تجربة شهيرة على أثر المكافأة على موقف الخضوع الجبري، فبعد قضاء ساعة في أداء أعمال مملة بطبيعتها (مثل لف خيط على

بكراً)، قيل لمبحوثين ذكور إن التجربة قد انتهت، لكنهم يحتاجون إليهم في حث الآخرين على أداء التجربة، بديلاً عن شخص كان مكلفاً بأداء هذا الدور وتأخر في مواعده.

وكان على هذا المبحوث أن يقابل شخصاً ينتظر دوره في التجربة ويخبره أن التجربة كانت ممتازة ومثيرة جداً، وكأجر للمبحوث على خداعه للشخص المنتظر خارج الغرفة، ولكي يكون جاهزاً لأي استدعاء آخر في المستقبل، فقد أعطي بعض المبحوثين دولاراً واحداً، والبعض الآخر عشرين دولاراً.

وبعد أداء هذا الدور نحو الشخص الجالس في انتظار التجربة، دُعي المبحوثون إلى مكتب آخر، وتم تقديمهم إلى القائم بالمقابلة، وتمت هذه المقابلة في سياق قيل للمبحوثين فيه إن قسم علم النفس يقوم بدراسة لآراء طلابه في التجارب التي تجري تحت إشراف ذلك القسم، وأثناء المقابلة يجري سؤال المبحوثين عن مدى استمتاعهم الفعلي بالتجربة، ويعطينا ذلك بالطبع تقديراً للمتغير الذي كان موضع اهتمام فستنجر - كارل سميث.

أشارت النتائج إلى أن الأفراد الحاصلين على دولار واحد كمكافأة لهم على خداع الشخص الجالس في انتظار التجربة قد عُدوا هذه التجربة أكثر متعة وإثارة للاهتمام من الذين حصلوا على ٢٠ دولاراً. وتؤكد هذه النتيجة على صحة ما تنبأ به فستنجر.

نظرياً يتم تخفيض التنافر الناتج عن الخضوع الجبري مقابل مكافأة صغيرة بسبب زيادة تقدير العمل التجريبي الذي قام به المبحوث، والإشارة إلى حقيقة أن دولاراً واحداً ليس حافزاً كافياً لدفع المبحوث إلى وصف عمل ممل باعتباره مثيراً وممتعاً. يتم تخفيض التنافر من خلال زيادة التقدير للعمل ذاته - أي بالاعتقاد في أنه ممتع ورائع.

تبدو نتائج فستنجر - كارل سميث للوهلة الأولى معارضة للنتائج التي توصل إليها سكوت (١٩٥٧) في تجربته، إذ وجد الأخير أن المبحوث الذي يعتقد أنه انتصر في مناظرته أو نجح في أداء دوره المخالف لآرائه، يتأثر أكثر ممن أخفق في دوره من حيث تغير اتجاهاته إلى الوجهة التي كان يدافع عنها.

هنالك فرقان مهمان على الأقل بين موقف سكوت، وموقف فستنجر - كارل سميث، أحدهما أنه في موقف فستنجر - كارل سميث تم حث المبحوثين على أداء السلوك من خلال المكافأة، في حين أنه في موقف سكوت لم يكن كذلك. وثانيهما أنه في موقف سكوت كانت المكافأة لقاء جودة الأداء، بينما لم يكن الموقف كذلك في دراسة فستنجر - كارل سميث.

لسوء الحظ لم تنجح البحوث التالية في تكرار نتائج دراسة فستنجر - كارل سميث، حيث حصل بعض الباحثين على نتائج التنافر (أي مقلوب العلاقة بين المكافأة وتغير الاتجاهات)، وحصل البعض على نتائج التديم (علاقة مباشرة بين المكافأة وتغير الاتجاه)، ولم يصل البعض على أي من النتيجةين.

من الضروري في مثل هذا الموقف أن نحدد المتغيرات أو الظروف المؤثرة على اختلاف النتائج. ومع أن باحثي علم النفس الاجتماعي قد خصصوا من الوقت والجهد الكثير لتحقيق ذلك فقط، إلا أن النتائج أوضحت - لسوء الحظ - أن الكثير من الصياغات المفترضة غير وافية.

قام نيل هلمرش - أرونسون (١٩٦٩) بمحاولة حديثة لإنهاء هذا الخلاف، فقد كانت تجربتهم محاولة لاختبار الفرض العام بأن التنافر يحدث حينما يؤدي أداء الدور المخالف إلى التقليل من تقدير الشخص لنفسه، ورأوا أن الدفاع عن حجج مخالفة سيكون تأثيره المحتمل على مفهوم الذات أكبر إذا كان لهذا الدفاع أثر في الآخرين أقوى مما لو لم يكن له هذا التأثير في الآخرين.

قام الباحثان بالاتصال هاتفياً بالفتيات اللاتي سبق لهن التعبير بقوة عن رأيهن في ضرورة منع تدخين الماريجوانا^(٥) في استبانة وزعت عليهن قبل هذه المكالمات، وطلبا من هذه الفتيات المشاركة في أداء تجربة تحسب لهن في درجات أعمال السنة، وحين وصولهن فرادى إلى غرفة التجربة شرح لهن المجرب (وسنشير له بالمجرب الأول) أن عليهن الإجابة على استبانة للقيم ثم استفتاء للرأي.

بعد عشر دقائق دقت المجربة الثانية الباب وسألت المبحوثة عما إذا كان لديها رغبة في معاونتها على تسجيل شريط فيديو عن الماريجوانا، وأكدت المجربة الثانية أن ذلك لا علاقة له بالتجربة لأنها ليس في يدها إعطاء درجات أعمال السنة للطلابات، لكن لديها ميزانية لتسجيل هذا الشريط مما يمكنها من مكافأة الطالبة المبحوثة على عملها. (وقد وافقت كل الطالبات على المشاركة في تسجيل الشريط) وبعد انتهائهن من الإجابة على استبانة القيم وزع عليهن استفتاء الرأي، ولاحظ الجميع أن الصفحة الأولى من هذه الاستبانة مكررة، وأن الصفحة الثانية مفقودة، واعتذرت المجربة الأولى عن هذا الخطأ في تجميع الأوراق، وسمحت لهن بالذهاب مع المجربة الثانية لتسجيل شريط الفيديو حتى تذهب إلى المبنى الآخر لإحضار الورقة المفقودة. (وبهذا لم تعلم المبحوثات أن الصفحة المفقودة كانت تقيس الاتجاه نحو تشريع تدخين الماريجوانا).

عند وصول الفتيات إلى الحجرة التجريبية المجاورة، قامت المجربة الثانية بشرح مهمتها وهي أنها تقوم بإعداد مواد إعلامية لاستخدامها في البحوث على الاتجاهات بين مجموعات كبيرة من الطلاب نحو الماريجوانا، وإلى هذا الحد كان الإجراء التجريبي الأول يدور حول اتجاهات المستمعين، فقد قيل لإحدى المجموعات إن الاستبانة قد أوضحت أن الطلاب لا يعلمون الكثير عن الماريجوانا، وليس لديهم اتجاهات واضحة حولها.

(٥) الماريجوانا هي نوع من المخدرات التي تسبب هلوسة سمعية وبصرية (الترجم).

أما المجموعة الثانية من المبحوثات فقليل لهن إن الطلاب الذين سيداع هذا الشريط عليهم يحملون اتجاهات قوية نحو الماريجوانا.

أما المجموعة الثالثة فقليل لها إن الطلاب المستمعين يحملون اتجاهات قوية ضد الماريجوانا. وبعد إبلاغ المبحوثات بطبيعة من سيوجهن إليه الحديث، أُعطي للمبحوثة ملخص لخمس حجج تؤيد إباحة تعاطي الماريجوانا، وطلب منهن التعبير عن هذه النقاط أثناء تسجيل الشريط. وأُعطي لبعض المبحوثات نصف دولار، وأُعطي البعض الآخر خمسة دولارات، وكان للجميع حرية قبول أو رفض الاشتراك في التجربة.

بعد إعداد الشريط، أعيد عرضه عليهن، وقامت كل واحدة بتقدير مدى إخلاص المتحدث ودرجة إقناعها لمستمعيها، وأخيرا عادت المبحوثات إلى غرفة التجربة الأولى حيث ملأن الورقة المفقودة في استبانة الرأي التي تضمنت بعض الأسئلة حول تشريع الماريجوانا.

تنبأ نيل وزميله أن تأثير التنافر أو العلاقة العكسية بين المال وبين تغير الاتجاهات سيظهر فقط حينما يكون المستمعون محايدين وغير منحازين، أي أن إمكان التأثير في هؤلاء المحايدين سيكون متناقضا مع مفهوم الشخص عن نفسه.

ساندت النتائج هذه الافتراضات، إذ كان تأثير الحصول على أجر مقداره نصف دولار كبيرا بدرجة دالة إحصائية عن أجر مقداره ٥ دولارات، في إيجاد اتجاهات مؤيدة لإباحة تشريع الماريجوانا فقط في حالة كون المستمعين محايدين.

تناول كوبر - ورشيل (١٩٧٠) هذه المشكلة باستخدام إجراءات فستنجر - كارل سميث الأصلية، إذ نذكر أن فستنجر - كارل سميث أعطيا المبحوثين مقادير مختلفة من المال لإجبارهم على إقناع الشخص الجالس خارج الغرفة بأن التجربة التي جرت لهم مثيرة وممتعة، ولكن اختلفت التجربة الحالية عن التجربة الأولى في شيئين:

الأول والأهم هو التحكم فيما إذا كان الشخص الجالس خارج الغرفة قد أبدى اقتناعاً أو لم يقتنع بما قاله المبحوثون، فلدى نصف المبحوثين ظهر أن الشخص الجالس في الخارج قد اقتنع بكلامهم، أما النصف الآخر فلم يظهر الشخص اقتناعاً بكلامهم.

أما الفارق الثاني فإن التجربة الحديثة لم تستخدم المال، ولكن استخدمت درجات أعمال السنة، إذ كان المبحوثون من طلاب السنة الأولى في علم النفس بجامعة دوك يحتاجون إلى درجات إضافية في علم النفس التجريبي، كي يضمنوا استمرارهم في هذا التخصص. وقد أشارت النتائج إلى أنه لا يكون للمكافأة أثر إذا لم تنجح محاولات المبحوث في الإقناع، لكن حينما يقتنع الشخص الجالس بما يقوله المبحوث يظهر أثر التنافر، ويعني ذلك وجود علاقة عكسية بين المكافأة وتغير الاتجاهات، حيث رأى المبحوثون في المجموعة الثانية أن التجربة ممتعة ومثيرة.

تعدّ نتائج هذه الدراسة مكملّة لدراسة نيل وزميله، التي كانت فيها طبيعة المشاهدين المتوقعين موضع التحكم التجريبي، ويلفت كوبر - ورشيل النظر إلى أن الظروف التجريبية التي يظهر فيها أن الشخص المنتظر في الخارج قد تأثر بما يقوله المبحوثون تتوازي مع ما حدث في تجربة فستنجر - كارل سميث إذ يشير كوبر - ورشيل إلى أنه بعد معارضة، أنصت الشخص الجالس في الخارج باهتمام إلى ما يقوله المبحوث، ثم أعلن اقتناعه بكل ما قاله هذا المبحوث (فستنجر - كارل سميث ١٩٥٩).

العقاب والخضوع الإجباري

يمكن تقسيم البحث لدور العقاب في مواقف الخضوع الجبري إلى أربعة أنواع: الخضوع في مواقف تجنب الصراع، عدم الخضوع في مواقف الصراع من نمط إحجام - إحجام، الخضوع في مواقف الصراع من نمط إقدام - إحجام، وعدم الخضوع في مواقف الصراع من نمط إقدام - إحجام.

يتضح الصراع من النمط إحجام - إحجام في موقف يكون الشخص فيه مهدداً بضرر جدي إذا لم يسلك سلوكاً لا يحبه مثل أن يكذب - فإذا قام الشخص بالخضوع للتهديد فهو خاضع، وإذا لم يفعل فعليه إظهار عدم الخضوع.

ويتضح الصراع من نمط إقدام - إحجام في موقف يكون على الشخص فيه تحمل العقاب أو النتائج غير السارة (مثل المبادأة بعمل شيء) من أجل الوصول إلى هدف محبوب (مثل عضوية جماعة). فإذا قرر الشخص عدم التحمل فإنه يخضع للأمر (مع توقع حدوث العقاب)، وإذا قرر أن يتحمل العقاب فيقال عنه: إنه غير خاضع للأمر.

ويظهر الخضوع حينما يتحدد سلوك الشخص بنتائج وقوع العقاب عليه، وعلى ذلك فقراره بتحمل المبادأة هو إظهار للخضوع حتى ولو لم تكن العضوية للجماعة الأصدقاء نتيجة مؤكدة الحدوث.

وفي حين توجد دراسات على هذه المواقف الأربعة، فإن الاهتمام الأكبر قد دار حول نوعي الصراع إقدام - إحجام، ولذلك سنقتصر في مناقشتنا على الخضوع أو عدم الخضوع في مواقف الصراع: إقدام - إحجام.

الخضوع في مواقف الصراع إقدام - إحجام

بحث أرونسون - كارل سميث (١٩٦٣) تأثير شدة التهديد لمن يلعب بلعبة محبة له على تخفيض التنافر بالاستخفاف^(٦) بهذه اللعبة بين أطفال مدارس الحضانة والروضة، ونظرياً يؤدي تجنب اللعبة الناتج عن تهديد متوسط إلى التنافر أكثر مما يؤدي إليه تجنب اللعبة الناتج عن تهديد قوي.

ونظراً لأن التنافر الناتج عن الخضوع يمكن تخفيضه من خلال الاستخفاف باللعبة التي يدور حولها التهديد، فقد تنبأ أرونسون - كارل سميث بتخفيض تقدير اللعبة في الطرف التجريبي متوسط التهديد عما يكون عليه الحال في الطرف التجريبي شديد التهديد.

(٦) الاستخفاف Disparagement

تم قياس تقديرات الأطفال المبدئية (قبل التجربة) لخمس ألعاب باستخدام أسلوب المقارنة الزوجية، وبعد ذلك ترك كل طفل بمفرده لمدة عشر دقائق بعد أن قيل له ألا يلعب بلعبة معينة بين هذه الألعاب الخمسة، وتكون اللعبة الممنوعة هي ثاني أفضل ما اختاره الطفل من بين هذه الألعاب.

في حالات التهديد المتوسطة قيل للأطفال إن المجرب سيكون متضايقا إذا لعبوا باللعبة الممنوعة، أما في حالات التهديد الشديدة فقد قيل للأطفال إن المجرب سيكون غاضبا جدا، وسيأخذ منكم كل اللعب التي أمامكم إذا لعبتم باللعبة الممنوعة.

خلال الدقائق العشر التي كان الطفل فيها وحيدا مع اللعب الخمس كان المجرب يلاحظه من خلال مرآة واحدة الجانب، ولم يشاهد أي من الأطفال يلعب باللعبة الممنوعة.

وبعد عودة المجرب إلى الغرفة طلب المجرب من الأطفال تقييم الألعاب الخمس للمرة الثانية، وأشارت النتائج إلى أن جاذبية اللعبة الممنوعة قد نقصت في حالات التهديد المتوسطة، لكنها زادت بصورة متوقعة في حالات التهديد الشديدة، ويفسر الباحثان تلك الزيادة غير المتوقعة في حالات التهديد الشديدة باعتبارها راجعة إلى إشباعهم التام بباقي اللعب الأخرى، وقد ساندت البحوث التالية ما توصل إليه أرونسون - كارل سميث.

عدم الخضوع في مواقف الصراع اقدام - احجام

كان أرونسون - ميلز (١٩٥٩) أول من درس تأثير التنافر على عدم الخضوع في

مواقف الصراع اقدام - احجام

تشير نتائجهما إلى أن تقدير الجماعة عن طريق أفرادها يختلف مباشرة مع شدة المبادأة، وكلما زادت المبادأة زاد التنافر بين الأفراد غير الخاضعين والذين لا ترهبهم

العوائق، ونظرا لإمكان تخفيض التنافر الناتج عن طريق زيادة تقدير الجماعة، فقد تنبأ أرونسون وميلز بأن الأفراد في الظروف الشديدة للمبادأة سيكون تقديرهم للجماعة أعلى من الأفراد في الظروف المتوسطة للمبادأة، وقد كان الباحثون من طالبات الجامعة، واللاتي عبرن عن اهتمامهن بالاشتراك في جماعة تهتم بسيكولوجية الجنس.

لدى وصول الباحثات فرديا، قيل لهن إنه من أجل تجنب الإحراج فقد تقرر عدم إتاحة رؤية الطالبة للأخريات أثناء الحوار، وسيتم الحوار عن طريق الميكروفون والسماعات، ولكي تنضم الطالبة لجماعة الحوار المذكورة فعليها أن تمر باختبار أولي اسمه (اختبار الإحراج^(٧)). في الحالات الشديدة للمبادأة كان مؤدى الاختبار أن تقرأ الطالبة في حضور المجرب - الذكر - اثنتي عشرة كلمة بذئثة، ووصفا لاثنتين من الأفعال الجنسية الفاضحة، والمأخوذة من قصص أو روايات حديثة الصدور، أما في ظروف المبادأة المتوسطة، فكان مؤدى الاختبار أن تقرأ الطالبة خمس كلمات جنسية، ولكن ليست بذئثة، وفي حضور المجرب الذكر أيضا، وبعد إكمال الاختبار قيل للطالبات إنهن بسبب عدم نجاحهن في الاختبار لن يشتركن في هذه الجماعة التي بدأت أعمالها فعلا، لكن يمكنهن الاستماع للمناقشة عن طريق السماعات، التي تنقل حوارا مسجلا على شريط تسجيل، وكان مضمون هذه المناقشات المسجلة عملا بصورة كبيرة، حيث تركز على النشاط الجنسي التمهيدي للحيوانات، وبعد نهاية الشريط طلب من الطالبات أن يقلن رأيهن في جماعة المناقشة.

أشارت النتائج إلى أنه حسب المتوقع كان تقدير المناقشة أعلى في حالات المبادأة الشديدة من حالات المبادأة المتوسطة.

على الرغم من مساندة النتائج لتوقعات نظرية التنافر فقد تعرضت نتائج هذه التجربة إلى عدد لا بأس به من التفسيرات المختلفة، مثال ذلك دراسة جيرارد - ماثوثون

(٧) اختبار الإحراج Embarrassment test

(١٩٦٦) التي استخدمت تصميمًا تجريبيًا مركبًا في محاولة للحكم على هذه التفسيرات المختلفة، وكانت نتائجها متفقة مع توقعات نظرية التنافر في عدم الخضوع في مواقف الصراع إقدام - إحجام،

المجهود والخضوع الإجباري

يمكن تفسير نظرية التنافر باعتبارها تشير إلى أنه كلما زادت كمية المجهود المبذول في بعض الأعمال يزيد كم التنافر، وينتج عن محاولة تخفيض التنافر زيادة في تقدير الأعمال (انظر مثلاً أورونسون ١٩٦١) فإذا كان مؤدى العمل إنجازاً أو فهماً لرسالة إعلامية مضادة لاتجاهاته، فالمتوقع أن يؤدي المجهود المبذول إلى زيادة الاتفاق مع ما تحمله الرسالة، وقد أجرى ويكلند - لندر (١٩٦٧) تجربتين تساند نتائجهما هذا التوقع، ففي كلتاها وجد ويكلند وزميله أن توقع المجهود السابق على التعرض لرسالة دعائية يؤدي إلى زيادة الاتفاق مع مضمون الرسالة.

في التجربة الأولى كان المبحوثون من جامعة دوك، أجابوا على أسئلة استبانة وجهت إليهم في قاعة الدراسة بالموافقة أو عدم الموافقة على عدد من العبارات، تشمل من بينها عبارات ذات أهمية في التجربة مثل «الحكومة الفيدرالية تستأثر بمستويات عديدة من اختصاص الولايات». وبعد قرابة ثمانية أسابيع طلب من الأفراد الذين وافقوا على هذه العبارة الاشتراك في التجربة، وعند وصولهم فرادى إلى المختبر، قيل لهم إن هدف الدراسة هو تقدير تأثير طبيعة الصوت على استيعاب وفهم رسالة تقدم لهم لفظياً، وحسب هذا الإجراء أذيعت الرسالة بأصوات مختلفة الخصائص.

كان المفروض أن يقوم كل المبحوثين بالاستماع للرسالة نفسها، ولكن من متحدثين مختلفين، ثم يجيبوا على اختبار للفهم والاستيعاب والتذكر لهذه الرسالة الإعلامية.

شرح للمبحوثين بعد ذلك أن الرسالة التي سيستمعون إليها عبارة عن خطاب ألقاه لوثر هودج وزير التجارة السابق وحاكم ولاية نورث كارولينا، والمفروض أن يحتوي

الخطاب على عدد من الحجج المؤيدة للموقف القائل بأن: «الحكومة الفيدرالية يجب أن تزيد من مسؤولياتها واختصاصاتها التي ما زالت في يد حكومات الولايات». ولدى هذه النقطة يبدأ التحكم في الظروف المختلفة للمجهود، ففي ظروف المجهود الكبير يقال للمبحوثين إن التجربة التي تُجرى عليهم تُجرى على غيرهم في الوقت نفسه، فعلى الانتظار ربع ساعة حتى يأتي الشريط لاستكمال التجربة، ويمثل هذا الانتظار تأخيرا لمدة عشر دقائق زيادة على ما سبق الاتفاق عليه بين المجرّب والمبحوثين من وقت يتفرغون له لإجراء التجربة.

أُعطي لجميع الطلاب الفرصة للاختيار بين الانتظار وبين ترك التجربة، وفي ظروف التأخير البسيطة (المجهود القليل) قيل للمبحوثين إنهم سيتأخرون دقيقة واحدة حتى يذهب المجرّب للقاعة المجاورة، ويأتي بالشريط، وأُعطي المبحوثون في هذا الظرف أيضا الاختيار بين الانتظار أو الانصراف، ووافق جميع الطلاب في كلا الطرفين على الانتظار.

وأخيرا فقد طلب المجرّب من الطلاب أن يستغلوا وقت الانتظار في الإجابة على استبانة ذي علاقة بأدائهم على اختبار التذكر، ولقد كانت الاستبانة تقديرا لاتجاهات المبحوثين نحو موضوع الرسالة الإعلامية، وبهذه الاستبانة تكون التجربة قد انتهت بدون أن يستمع المبحوثون إلى الرسالة، ولا أن ينتظروا الوقت الذي طلب منهم انتظاره.

بهذا الشكل يكون التحكم التجريبي مرتبطا بتوقعات المبحوثين لسماعهم رسالة مضادة لأرائهم ويتوقعهم لطول مدة التأخير، وأشارت النتائج بصورة دالة إحصائية إلى اتفاق أكبر مع مضمون الرسالة الإعلامية المتوقعة لدى المجموعة التي توقعت مدة تأخير أطول عما عليه الحال لدى مدة التأخير الأقصر.

أما التجربة الثانية التي أجراها ويكلند وزملاؤه فقد كانت مثل الأولى فيما عدا أن مضمون الرسالة كانت دعوة إلى استبعاد المؤجلين لدراساتهم من التسجيل كطلاب في الجامعة، كما أن التحكم التجريبي في المجهود اختلف قليلا.

توقع المبحوثون في ظروف زيادة المجهود أن يقوموا بالجري لمدة سبع دقائق قبل الاستماع لرسالة دعائية مضادة، أما في ظروف انخفاض المجهود فتوقع المبحوثون أن يجلسوا في صمت لمدة سبع دقائق قبل الاستماع لهذه الرسالة الدعائية، وكان لهذين الظرفين التجريبيين تغطية قصصية مؤداها أن التجربة عبارة عن دراسة لتأثير دقات القلب على التذكر، وكما حدث في التجربة الأولى لم يسمع المبحوثون هذه الرسالة ولم يبذلوا المجهود الذي توقعوا بذله. أشارت النتائج إلى أن الاتفاق مع مضمون الرسالة الإعلامية كان أكثر بصورة دالة إحصائية في ظروف المجهود الكبير عن المجهود القليل.

كان المبحوثون واعين بكل من المجهود الذي سيبذلونه، وبوجهة النظر التي سيستمعون إليها قبل قبولهم الاستماع الفعلي، هذا في تجربتي ويكلند وزملاؤه.

في تجربة أخرى أجراها لندر - كوبر - ويكلند (١٩٦٨) وجد الباحثون أن المبحوث إذا اختار أن يستمع إلى الرسالة الدعائية قبل معرفة المجهود السابق لها أو قبل معرفة وجهة النظر التي تدافع عنها هذه الرسالة فإن توقع بذل مجهود عالٍ لا يساعد على الإقناع.

تضمن ظرف الجهد الكبير توقع المبحوثين أن يتذكروا مقاطع عديمة المعنى، أما ظرف الجهد البسيط فكان الجلوس في صمت لمدة سبع دقائق، وكان من المفترض أن تهاجم الرسالة محاولات توسيع نطاق برامج التأهيل ليشمل نظام السجون في الولاية، وقيل للمبحوثين إن المجرب مهتم بدراسة آثار أداء أعمال عقلية على القدرة على تذكر الكلمات اللفظية (مثل التي تتضمنها الرسالة).

وحينما اختار المبحوثون الاستماع إلى الرسالة عن وعي كامل بالمجهود الذي سيبذلونه وبوجهة النظر التي تتحدث عنها الرسالة، فقد ساعد توقع المجهود الكبير على الإقناع. أما حينما كان اختيار الاستماع إلى الرسالة الدعائية يتم قبل معرفة الجهد المبذول أو وجهة النظر التي تدافع عنها الرسالة، فلم يؤد توقع المجهود إلى تسهيل عملية الإقناع، وتركز مثل هذه النتائج على أهمية الاختيار في خلق التنافر.

نحو إعادة تفسير نظرية التنافر

ظهرت محاولات عديدة لمراجعة أو إعادة تفسير نظرية فستنجر منذ ظهورها في عام ١٩٥٧، وسوف نستعرض ثلاثاً من هذه المحاولات: تفسير برهم وكوهن حول الاختيار - الاندماج - الإرادة^(٨). وتفسير أرونسون عن التوقعات^(٩)، وتفسير بيم حول الاسناد^(١٠).

تفسير برهم وكوهن للاختيار - الاندماج - الإرادة

ناقش برهم - كوهن ١٩٦٢ في كتابهما عن نظرية التنافر الدور الحاسم للاختيار والاندماج والإرادة في إحداث التنافر، ويظهر الاختيار في كل من مواقف الاختيار الحر، والخضوع الجبري، وحينما يقوم شخص بالاختيار في أحد مواقف الصراع فإنه يندمج في واحد من البدائل أو السلوكيات، ويؤدي عدم الاتساق بين هذا الاندماج وبين غيره من البدائل إلى التنافر.

والإرادة مثل الاندماج، تظهر حينما يقوم الشخص بالاختيار في موقف صراعي، وتعني الإرادة «التحكم في، والمسئولية عن نتائج ما يقوم به الشخص من أفعال».

ويوضح برهم وكوهن أن زيادة الإرادة (وتعني التحكم في، والمسئولية عن الاختيار)، تعني زيادة التنافر، ويكون تطبيق هذا المفهوم على أساس أن جاذبية البدائل، والمكافأة أو العقاب، والمجهود يسببان التنافر فقط حينما يكون لها تأثير على الإرادة، وعلى الرغم من أنه من المؤكد تأثير هذه المتغيرات على الإرادة، فليس من المنطقي افتراض وجود سببية بين الاثنين.

(٨) الاختيار - الاندماج - الإرادة Choice-Commitment-Volition

(٩) التوقعات Expectations

(١٠) الاسناد Attribution

فمن المنطقي مثلاً افتراض أن المكافأة غير الكافية على أداء دور مخالف ستزيد الضبط أو المسؤولية عن نتائج سلوك الفرد، وكلما انخفضت المكافأة على أداء سلوك مخالف، زاد ميل الشخص لضبط أفعاله واستيضاح مسؤوليته عن نتائج تصرفاته، إذ أن الفرد لا يمكنه الجدال في هذه الحالة بأنه «لم يكن أمامه خيار»، لأن المكافأة لم تكن كبيرة.

يرى فستنجر أن التعرض الإرادي للمعلومات يمكن أن يؤدي إلى التنافر، وسوف نناقش في الفصل السادس نتائج البحوث المرتبطة بمظهر واحد من مظاهر التعرض التلقائي - وهو التناقض بين مركز صاحب الرسالة ومركز المتعرضين لهذه الرسالة.

وحسب رأي برهم - كوهن، يتساوى الأمر بين تلقائية أو عدم تلقائية التعرض للمعلومات في خلق التنافر، وهناك حالة واحدة فقط فيها يرى برهم وكوهن قد تعوق حدوث التنافر في حالة الاستماع التلقائي للرسالة الدعائية، وهذه الحالة هي أن تكون لدى الشخص إرادة مسبقة تمنع صاحبها من الاحتفاظ بمعارف تتناقض مع وجهة النظر التي تدافع عنها هذه الرسالة.

من وجهة النظر البحثية يبدو تعقب الإرادة المسبقة لدى الشخص ومحوها عملاً صعباً إن لم يكن مستحيلاً، وعموماً فإنها يفضلان قصر نظرية التنافر على المواقف التي يقوم فيها الشخص بالاختيار الواضح، وهكذا نحكم عليه بأن لديه اندماجاً في هذا الاختيار.

تفسير أرونسون للتوقعات

فيما يرى فستنجر أن «العنصرين يكونان في علاقة تنافر إذا كان معكوس أحدهما ينبع عن ظهور الآخر بافتراض كونها منعزلين عن غيرهما». ويبدو أن هذا التعريف للتنافر محدد جداً، ثم يستمر فستنجر في تحديد المعاني المختلفة لعبارة «ينبع عن» وذلك

بالإشارة إلى أن هذه العبارة لا يجب تفسيرها حرفيا، ولدى مواجهته للغموض في مفهوم «ينبع عن» رأى أرونسون أن التنافر يمكن فهمه بشكل أفضل إذا نظرنا إليه باعتباره عدم تحقيق التوقعات^(١١)، ويعني ذلك أن تمشي في المطر ولا تبتل ملابسك، يكون سببا في التنافر، ليس لأن ابتلال الملابس «ينبع من» المشي في المطر، لكن لأن المشي في المطر يؤدي إلى توقع ابتلال الملابس.

ويستطرد أرونسون في القول: إنه في أوضح الاختبارات التجريبية لنظرية التنافر، وجد أن التوقعات قد ارتبطت بمفهوم الذات، فإن كان لدى الشخص توقعات عن نفسه باعتباره شخصا لطيفا فيجب أن يتصرف برفق مع الآخرين، ومما يسبب التنافر أن يخدع شخصا فيقول له إن ما يجري في غرفة التجربة هو عمل شيق ومثير بينما هو عمل مل وسخيف.

وفي تجربة فستنجر- كارل سميث (١٩٥٩) لم ينبع التنافر من العلاقة بين الاقتناع بأن العمل مل والقول لآخر إنه غير مل، لكنه نبع من عدم تحقق التوقعات النابعة من مفهوم الذات.

وكما يشير أرونسون، فإن الكذب لا يثير التنافر في حالات السيكوباتية، حيث لا يكون هناك عدم تحقيق للتوقعات.

وحقيقة أن أغلب الناس ينظرون إلى أنفسهم باعتبار أنهم أخلاقيون وطيون تؤدي بالباحثين في التنافر إلى استخدام مواقف تجريبية تكون فيها التوقعات عن الذات من عوامل التنافر.

كان ما سبق من أسباب هو الذي دفع نيل وزملاؤه إلى تصميم التجربة التي أشرنا إليها من قبل حول عدم كفاية المكافأة، فقد توصل نيل وزملاؤه إلى نقطة مهمة

(١١) عدم تحقيق التوقعات Violation of expectancies

وهي أنه حينما يختار الشخص أن يتصرف بعكس اتجاهاته، فمن المحتمل جداً أن يؤدي ذلك إلى عدم تحقيق التوقعات حول الذات، وترتب على هذه العبارة تركيز برهم - كوهن على أن الاختيار يكون صالحاً فقط في حالة ارتباطه بتوقعات حول الذات.

أشار نيل - هلمريش - أرونسون إلى أن التركيز على أهمية الذات سبق أن قال به كل من كولنيز (١٩٦٩)، برامل (١٩٦٨)، وتوصل براون (١٩٦٥) في مناقشته للتنافر مثلما توصل أرونسون، وهو أن التنافر يشمل عدم تحقيق التوقعات، وعلى خلاف أرونسون يزيد من المفهوم بقوله: «إذا بحثنا عن مصادر التوقعات المختلفة، فسوف نجد أن بعضاً منها منطقي تماماً (١٩٦٥) وتنتج العلاقات المنطقية عما يسميه براون «بالمسلمات الكامنة»^(١٢)، وهكذا يوجد التنافر بين هذين المثلين «كندا تقع في شمال الولايات المتحدة» و«وندسور تقع جنوب ديترويت» لأن المسلمات الكامنة هي أن «وندسور جزء من كندا» و«ديترويت جزء من الولايات المتحدة»، فإذا لم يكن الشخص يعتقد في صحة هذه المعلومات فلن يحدث التنافر، وقد أدى ذلك ببراون إلى ملاحظة أن كل الطرق الواضحة في تحديد آثار التنافر الناتج عن الربط بين الأفكار تكون في سؤال الأفراد عن معتقداتهم (أو مسلماتهم الكامنة)، غير أن هذا الإجراء لم يتبعه أحد - والأكثر من ذلك فقد عمل المجربون تجاربهم على مواقف تكون فيها المسلمات الكامنة شائعة بين مبحوثيهم، ومثل هذه المسلمات تعدُّ مكملية لمفهوم الذات، ويعدد براون عدداً من مثل هذه المعتقدات التي يرى أنها تكون الأساس في تأثير التنافر وهي:

- ١ - أنني أقول ما أعتقد فيه.
- ٢ - أنني أعمل ما أريد أن أعمله.
- ٣ - إذا رغبت في عمل شيء غير سار، فإنني أميل لزيادة تقديري له.
- ٤ - أن ما اختاره أفضل من أي شيء أرفضه. (١٩٦٥).

فإذا اعتقد شخص أنه كان «كاذباً سيئ الحظ، غير موفق التقديرات، وضعيف الإرادة» فلن يمكن إحداث التنافر عنده مهما كانت المحاولات.

تفسير بيم بالإسناد

أورد داريل بيم (١٩٦٥، ١٩٦٧) تفسيراً آخر لآثار التنافر المختلفة على أساس إدراك الذات، وفيما يرى بيم أن عبارات اتجاهات وصف الذات غالباً ما تكون وظيفة لملاحظة الفرد لسلوكه وللظروف الخارجية المثيرة للسلوك الحادث، وبعد أن يلاحظ الشخص سلوكه الخاص، يربط نفسه باتجاهه، وكما يقول بيم (١٩٦٧) إن عبارات وصف الذات التي يدلي بها الشخص (تكون متشابهة وظيفياً مع أي أوصاف يدلي بها شخص آخر عنه)، فالإجابة على سؤال مثل «هل تحب العيش الأسمر؟» تكون «أعتقد أنني أحبه فإنني دائماً آكله» إذ لا يبدو ضرورياً أن يثير هذا السؤال سيلاً من المداخل التي يصف بها الشخص نفسه كإجابة على هذا السؤال.

في هذه الحالة تكون الإجابة متساوية وظيفياً مع العبارة التي قد تقولها زوجته عنه مثل «أعتقد ذلك، فهو دائماً يأكله»، إلا في الحالة التي يستثير فيها الخبز الأسمر استجابة شرطية داخلية مما تدفعه للإتيان بمزيد من الصفات التي قد لا تتطرق إليها زوجته.

تشير عبارة بيم «يجب أن أكون خائفاً طالما أنني أجري» عدداً من البحوث حول الانفعالات (شاشتر ١٩٦٤) إذ أوضح شاشتر في بحث له أن افتراض وصف الذات يحتاج لمناقشات طويلة، وسوف نعرض البحوث حول هذا الموضوع في الفصل الثامن، أما الآن فإن هدفنا الوحيد هو مناقشة علاقة وصف الذات بآثار التنافر المختلفة.

يحاول بيم (١٩٦٧) إيضاح رأيه النظري الممكن اعتباره مفسراً لآثار التنافر في مواقف الخضوع الجبري والاختيار الحر، إذ يوضح أن المبحوث الملاحظ الذي لا يفعل أكثر من مجرد قراءة ملخصات عن الإجراءات التي تمت في ظرف واحد من الظروف التجريبية في بحوث التنافر، سوف يصف المبحوثين الفاعلين (الذين يجرون تجربة للتنافر أمامهم) بالاتجاهات نفسها التي وجدوها في التجربة الأصلية التي قرأوا عنها هذه الملخصات - وأول محاكاة أجراها بيم كانت للتجربة التي وصفناها من قبل والتي أجراها

فستنجر - كارل سميث (١٩٥٩) وتذكر منها أن الباحثين وجدوا أن المبحوثين الذين أخذوا دولارا واحدا نظير إقناع الآخرين بعكس ما يحملونه من اتجاهات، تغيرت اتجاهاتهم تغيرا أشد من تغير اتجاهات المبحوثين الذين أخذوا عشرين دولارا، وبعد أن قرأ مبحوثو بيم عن إجراءات تجربة فستنجر - كارل سميث مالوا إلى تقدير المبحوثين الذين أجروا التجربة نفسها أمامهم بتقديرات تماثل ما سبق لهم أن قرأوه في نتائج الدراسة السابقة. وبالشكل نفسه وجد بيم ميلا للملاحظين إلى تطبيق نتائج ما قرأوه على ما يشاهدونه أمامهم في تجارب مماثلة في مواقف الاختيار الحر، من حيث إن المبحوثين الذين أجريت عليهم التجربة أمامهم يميلون إلى تقدير البديل المختار أكثر مما تفعله المجموعة الضابطة التي لم تقم بالاختيار بين بدائل.

والآن، لماذا كان مبحوثو بيم الملاحظون قادرين على إسناد الاتجاهات نفسها إلى المبحوثين المجرب عليهم، بالطريقة نفسها التي يصف بها - المبحوثون المجرب عليهم - أنفسهم؟

بالنظر إلى تجربة فستنجر - كارل سميث، حينما يتعلم المبحوثون الملاحظون أن المبحوث المجرب عليه قد أجبر على مناقشة حجج مضادة لما يعتقد به بسبب مكافأة صغيرة - دولار واحد، فسنجد أن التجربة كانت بالنسبة لهم مثيرة، واستنتج المبحوثون الملاحظون أن الطريقة الوحيدة لإنجاز التجربة هي ضرورة أن يعتبر المبحوثون المجرب عليهم التجربة مثيرة، وهكذا يعتقدون هم أيضا. بالمثل في مواقف الاختيار الحر، يفسر المبحوثون الملاحظون الاختيار باعتباره يشير إلى أن المبحوثين المجرب عليهم، بالمقارنة بالمبحوثين في المجموعة الضابطة يقدرون البديل المختار بأكثر مما يقدرون البديل المرفوض.

ناقش جونز - لندر - كيسلر - زانا - وبرهم (١٩٦٨) آراء بيم المذكورة، ورأوا أنه كان قادرا على الحصول على نتائج هذه فقط، لأنه أعطى المبحوثين وصفا غير مكتمل لتجارب التنافر العديدة، وأوضحوا أن المبحوث الملاحظ حينما يعرف ما هي الاتجاهات

السابقة لدى المبحوث الذي تجري عليه التجربة، فسيكون التنافر في هذه الحالة نتيجة لا سببا.

ويؤكد هؤلاء أنه كان يجب على بيم أن يعطي للمبحوثين الملاحظين كل المعلومات عن تجربة التنافر التي تشمل اتجاهات المبحوثين السابقة للتجربة، ففي غياب هذه المعلومات يفترض المبحوث الملاحظ أن المبحوث القائم بالتجربة في الظروف التجريبية عالية التنافر سيكون لديه اتجاهات مخالفة لما كلف بالدفاع عنه في التجربة. وقد نجد أن المبحوثين المجرب عليهم الذين يرغبون في أداء العمل التجريبي لقاء أجر زهيد للتعبير عن وجهة نظر تعطى لهم، وليس شرطا أن تكون في تناقض مع آرائهم السابقة على التجربة، إذن في غياب المعلومات الصحيحة عن الاتجاهات الأصلية - قبل التجربة - للمبحوثين المجرب عليهم، يفترض المبحوثون الملاحظون أن المجرب عليهم كانت لهم وجهة نظر تخالف ما كلفوا بالدفاع عنه.

قام بيم (١٩٦٨) بالردّ على أقوال جونز وزملائه، بأنهم محقّقون في أن المبحوثين الملاحظين يصفون اتجاهات المبحوثين المجرب عليهم على أساس افتراض انتقائية الإدراك، ويقول بيم: إن المبحوثين المجرب عليهم في ظروف التنافر العالية يعملون الشيء نفسه في وصف الذات، إذ يفترض المبحوثون المجرب عليهم أنهم غير طبيعيين أو انتقائيو الإدراك، وحينما يعطي جونز وزملاؤه للملاحظين معلومات عن الاتجاهات الأصلية للمجرب عليهم، فسيتغير الموقف بصورة حادة إذ يقول بيم في هذا (١٩٦٨):

«إن الإنشغال بعمل ما، قد يؤدي إلى دلائل قوية لدى المبحوث التجريبي بأن أي محاولة للتحكم في الاتجاهات الأصلية يمكن أن تخفق»، أو كما يقول هايدر (١٩٥٨) حول هذا الموضوع «يبدو أن السلوك على وجه الخصوص له من الملامح السائدة مثل ميله للتعميم على المجال الكلي أكثر من ارتباطه بالموقف الخاص مثلما يحدث لدى المثير الذي يحتاج تفسيره إلى معلومات إضافية عن المجال المحيط به».

ويعتمد رد بيم على جونز وزملائه على افتراض أن المبحوث يكون متأثرا جدا بسلوكه المضاد لاتجاهاته الأصلية، للدرجة التي يرى فيها أن اتجاهاته الأصلية ليست ذات معنى.

في دراسة مثيرة أجراها بيم - ماك كونيل (١٩٧٠) وجدا دلائل تؤيد هذا الافتراض، وتشير إلى أن المبحوثين بعد أن يختاروا الانضمام لتجربة الدفاع عن اتجاهات تعارض اتجاهاتهم الأصلية، فإنهم يشوهون ذكرياتهم بحيث تعاد صياغة الاتجاهات الأصلية، بما يتوافق مع ما يدافعون عنه من اتجاهات.

قام، في هذه الدراسة طلاب من جامعة كارنيجي ميلون بكتابة مقالات مضادة لما يعتقدونه. يقولون فيها إن بعض المقررات التي كانت تقدم لهم لم يفهم الطلاب منها شيئاً. وقد كانت المتغيرات المستقلة اثنتين: الاختيار - مقابل رفض كتابة المقالات، وقياس الاتجاهات النهائية مقابل تذكر الاتجاهات الأصلية. وكان قياس الاتجاهات النهائية يقوم ببساطة على قياس الاتجاهات نحو فهم الطلاب للمقررات، وكان قياس الاتجاهات الأصلية يقوم على تذكر الاتجاهات قبل كتابة المقالات، وأشارت القياسات إلى وجود تأثير أكبر في اتجاه ما كانوا يدافعون عنه حينما أعطي للمبحوثين الخيار بين كتابة المقالات أو عدم كتابتها.

كان تأثير الاختيار بين الرغبة في كتابة المقالات أو عدم كتابتها واضحاً في كلا التقديرين للاتجاهات النهائية، ولتذكر الاتجاهات القبلية (الأصلية) حيث تذكر المبحوثون اتجاهاتهم الأصلية باعتبارها متسقة مع ما اختاروا الدفاع عنه، وتتفق هذه النتائج مع افتراض بيم القائل بأن المبحوث يميل لتقليل أهمية الاتجاهات الأصلية، لكن كيف نستطيع تعميم مثل هذه النتائج؟! ذلك سؤال لم تتم الإجابة عليه حتى الآن.

كلمة أخيرة

يوضح سيل البحوث في مواقف الخضوع الإجباري بعض النتائج الملاحظة في الواقع، فمن السهل علينا أن نفهم لماذا يعجب باحثو علم النفس الاجتماعي بالآثار غير الواضحة لمتغيرات مثل المكافأة - العقاب - المجهود، إذ أثارت نتائج هذه البحوث بدورها صياغات نظرية تختلف عن صياغة فستنجر الأصلية لنظرية التنافر، ومن

الواضح بالطبع أن القيمة النهائية للصياغات النظرية الحديثة ما زالت مجهولة في وقتنا الحاضر، ولذلك فمن المنطقي أن يكون الافتراض الآمن الذي نتوصل إليه الآن هو أن التناقض القائم بين هذه الصياغات النظرية سيؤدي إلى بحوث مستمرة في هذه الموضوعات العامة.

قراءات

تأثير أداء دور انفعالي في تعديل عادات التدخين والاتجاهات نحوه^(١)
أرفين جانس - ليون مان

ملخص

صممت هذه التجربة لدراسة فاعلية أداء الدور الانفعالي في تعديل العادات والاتجاهات نحو تدخين السجائر، فلقد طلبنا من ١٤ امرأة أن يقمن بلعب دور مريضات بسرطان الرئة حين يستقبلن أخبارا غير سارة عن حالتهم من الطبيب، ولقد أظهرت جماعة أداء الدور تغيرات ملحوظة في الاتجاهات أكبر من التغير الحادث بين مجموعة من ١٢ امرأة يشكلن مجموعة ضابطة تلقي أفرادها نفس المعلومات عن سرطان الرئة وبطريقة التلقي نفسها أي بشريط مسجل.

كان العامل المسئول عن زيادة الاتجاهات المضادة للتدخين وعلى التغيرات في عادة التدخين في اتجاه الإقلال منها هو الخوف الزائد والتأهب الشديد الذي خلقه الجو الواقعي للموقف التجريبي.

(١) أخذت هذه المقالة من مجلة «البحوث التجريبية في الشخصية، مج ١ ص ص ٨٤-٩٠، ١٩٦٥، ويتنمي الباحثون الى جامعة ييل، وقد أجريت الجلسات التجريبية في صيف عام ١٩٦٣، وقبل قرابة خمسة شهور من ظهور تقرير الطبيب الجراح جزال عن التدخين والصحة. وقد تم تحليل بيانات الدراسة بمنحة مالية الى ارفين جانس الباحث الرئيسي، مقدمة من المعهد القومي للصحة العقلية لبحث العوامل المؤثرة على تحمل الحرمان من التدخين، كذلك قام بتمويل جزئي لهذه الدراسة منحة من مؤسسة روكفلر مقدمة إلى جامعة ييل لتمويل دراساتها عن الاتجاهات والإعلام، أداء دور انفعالي Emotional role playing.

النص

يمثل وجود العادات غير المحببة مثل الإفراط في التدخين، والإفراط في الطعام، بالإضافة إلى رغبة العديد من الناس في تغيير هذه العادات تحدياً رئيسياً للباحثين في تغيير الاتجاهات، ولقد حازت مشكلة التدخين على الأولوية بين هذه العادات، بسبب عدم الانسجام بين ممارسة هذه العادة وبين معرفة صاحبها أن التدخين يؤدي لسرطان الرئة.

ويبدو عموماً أن ليس للأدلة المنطقية المستمدة من الشواهد العلمية عن خطورة التدخين تأثيرات إلا فيما ندر على عادة التدخين، وحتى حينما يتأثر الشخص بوسائل الدعاية التي تلقي بالتهديدات عما ينتظر المدخنين من سوء المصير، فالكثير من هؤلاء يتأثرون مؤقتاً ثم يعودون، في الغالب، إلى سابق عهدهم، وتسبق عودتهم هذه التقليل أو التشويه أو الإنكار لمضمون الرسالة الدعاية الإعلامية التي تعرضوا لها. ومن المعروف جيداً أن أجهزة الإعلام قد أثارت حالة الفزع من السرطان خلال حملاتها الإعلامية المتكررة، خلال العقد الماضي، غير أن نتائج كل الجهود على الشعب الأمريكي وعلى معدلات استهلاك السجائر كانت بالزيادة في عدد المدخنين وفي عدد السجائر المستهلكة.

لوحظ أن عدداً من الحالات الفردية التي واجهت التهديد بالسرطان شخصياً مثل الأطباء وعلماء السرطان وأقارب مرضى السرطان رجع توقفهم عن التدخين إلى الاستجابة الوجدانية، والمتضمنة فكرة أنه إذا كان السرطان يحدث لأقربائهم أو للقريبين منهم، فمن المحتمل أن يحدث لهم، كما أن هناك تغيرات ملحوظة تظهر على المدخنين الذين يعجزون عن الفصل بين عاداتهم في التدخين وبين الإصابة بالمرض.

وهدف الدراسة الحالية دراسة إمكانية استخدام أسلوب أداء الأدوار - الذي ثبتت فائدته في تغيير الاتجاهات - بطريقة تزود القائمين به خبرات وجدانية تشبه ما يحدث لدى أقرباء المرضى وأطبائهم.

أوضحت العديد من التجارب أن الشخص حينما يعبر عن اعتقاد أو حكم أمام الآخرين، فإنه يصبح أكثر قابلية لقبولها في نفسه، ويحتاج أسلوب أداء الدور في هذه التجارب من الشخص أن يدافع عن حجج منطقية تعارض ما لديه من حجج، ويصبح ذلك سبباً في البدء بالتعاطف مع وجهة النظر المخالفة، وفي البحث عن حجج لهذا المنطق الجديد، وهكذا يجد الشخص نفسه وقد باتت أفكاره ومعتقداته موضع النقاش بعد أن كانت ثابتة وفوق مستوى المناقشة.

من الممكن جداً، من وجهة أخرى، أن ينفذ الشخص الدور المطلوب منه، ولكن بطريقة دفاعية وبأقل قدر من الاندماج في هذا الدور، مع الإنكار التام للعلاقة بين ما يؤديه وبين ما يحمله من أفكار، وقد يفسر لنا هذا النمط من الدفاعيات ذلك الإخفاق الذي أصاب هورن (١٩٦٠) في محاولته لاستخدام أسلوب أداء الأدوار في التأثير على العادات السلوكية، وكان مؤدى هذه التجربة أن يطلب من طلاب مدخنين في المدارس الثانوية أن ينبهوا آباءهم إلى أخطار التدخين، ولم يؤد هذا الإجراء سوى إلى نقص بسيط في عادات تدخين هؤلاء الطلاب، وحينما يخفق الإقناع بالمنطق، يمكن تحقيق درجة من النجاح في تعديل العادات المتمكنة في الأشخاص عن طريق الاستشارة الوجدانية التي تجعل من التهديد شيئاً شخصياً، كما في حالة مَنْ يشاهدون أفلام «الرعب» حول ضحايا السرطان الرئوي بسبب التدخين.

يبدو من الشائع أن نتوقع بعض النجاح النسبي في إيقاف السلوك الدفاعي الذي يسلكه بعض الأفراد من خلال استخدام أسلوب أداء الأدوار الانفعالية، التي تدفع بالشخص إلى أن يصبح مندجاً وجدانياً في موقف مشابه لمواقف الحياة الواقعية.

ويتكون أداء الدور الانفعالي من إجراء معياري يستخدم بشكل دائم في أساليب السيكدوراما (أداء الأدوار النفسية)، ومقتضى هذا الأسلوب أن يطلب المجرب من المبحوث أداء دور خيالي بالرغم من أنه قد يحدث في الواقع، ويستخدم في هذا الأسلوب أدوات مسرحية كي تسهل الربط بين الوهم والحقيقة.

ومن الملامح الخاصة لهذا النوع من أداء الأدوار هو أن يدخل المجرّب مباشرة في حوار درامي مع المبحوث، مما يوجه به انتباه المبحوث إلى الملامح الانفعالية التي يجب التركيز عليها في أداء الدور.

في الدراسة الحالية قمنا بعمل تصميم لأسلوب أداء الأدوار يتطلب من المبحوث أن يؤدي دور مريض انتهى لتوه من إجراء فحوصات طبية متعمقة، وسأل الطبيب أن يقول له حقيقة تشخيص مرضه، ويخبر المجرّب أثناء أداء المبحوث لدور المريض أن تشخيص مرضه هو سرطان الرئة، وأنه يحتاج لإجراء عملية في الرئة بأسرع ما يمكن مع التوقف الفوري عن التدخين. وقد تم تجهيز المكان وإعداد السيناريو الذي يقوله المجرّب للمبحوث من أجل المعاونة على إثارة التخيّلات والتصورات الشخصية للذات باعتبارها ضحية لسرطان الرئة، مع توقع أن الخطر حينها لا يكون إنكاره أو تجاهله ممكناً، يؤدي بالشخص إلى الشعور العميق بأنه «من الممكن أن يحدث له».

يضم تراث البحث باستخدام السيكدوراما عدداً من القصص حول الاستخدام الإكلينيكي لإجراءات أداء الأدوار التي يبدو أنها كانت ذات فائدة في المعاونة على علاج الأحداث المنحرفين وغيرهم من الأفراد المشكلين (انظر مورينو- كورسين ١٩٥٩)، لكن في حدود معلوماتنا تعدّ الدراسة الحالية أول محاولة منهجية لاختبار فاعلية أداء الأدوار الانفعالية على تعديل العادات والاتجاهات.

الطريقة

المبحوثون

كان المبحوثون ٢٦ إمراً تتراوح أعمارهن بين ١٨ و ٢٣ عاماً وجميعهن متطوعات للمشاركة في هذه الدراسة، تحت إشراف الكلية التي يلتحقن بها، ولم تعلم واحدة منهن عن الهدف من التجربة. وقد تم التأكد من أنهن مدخنات بصورة مفرطة أو متوسطة (أي أن تدخن الواحدة خمسة عشر سيجارة على الأقل يومياً)، وقد كان ما قيل لهن عن سبب سؤالهن عن عاداتهن في التدخين أن الدراسة ببساطة تضمنت «أداء دور يحتاج من صاحبه أن يكون مدخناً».

وزعت المبحوثات عشوائيا على مجموعتين تمثل كل منهما ظرفا تجريبيا: المجموعة الأولى من ١٤ مبحوثة يمثلن المجموعة التجريبية (مؤديات الأدوار) و١٢ منهن يمثلن مجموعة ضابطة (وهي مجموعة تحكم على أداء المؤديات، ولكنها لا تؤدي دورا، ويعطي لهن المعلومات والتعليمات نفسها).

الإجراء التجريبي

قيل للمبحوثات في كل من المجموعتين عند بداية الاجتماع بهن إن أداء الأدوار شيء يستخدم كوسيلة بحثية لخلق مواقف تشابه مواقف الحياة الواقعية، وذلك حينما يستحيل ملاحظة هذه المواقف في الواقع، ويشرح المجرب بعد ذلك أن هدف البحث هو دراسة مشكلتين مهمتين حول الجانب الإنساني في العلاج الطبي، وبالتحديد كيف يستجيب المريض إلى المعلومات غير السارة، وبماذا يشعر نحو نصائح الطبيب بإيقاف عادة ممتعة كالتدخين.

ويوضح المجرب أن عليه أن يفهم بصورة دقيقة أداء المبحوثة لدور المريضة وأن ذلك لن يتم إلا بالتعرف على بعض آرائها في موضوعات قريبة من موضوع التجربة، وهذا يكون القياس القبلي قد تم لجميع المبحوثات. ولقد تكونت الاستبانة من خمس عشرة فقرة لتقدير رأي المبحوثة حول التدخين وحول السرطان، ومشاعرها نحو كونها تدخن ونيتها في تعديل أو الاستمرار في هذه العادة.

كانت الفقرات التي تدور حول التساؤلات السابقة مشتركة بين المجموعتين التجريبية والضابطة، ولكن أعطيت المجموعة التجريبية فقط تعليمات أداء الدور الانفعالي، وطلب من كل مبحوثة أن تتخيل في المجرب طبيبا معالجا لها من أعراض سعال شديد لا يتحسن بالعلاج، وكان عليها أن تعتقد أن تلك هي الزيارة الثالثة لعيادته، وأنها جاءت هذه المرة لتعرف منه نتائج فحوصات الأشعة والمختبرات، وقد أعطاها المجرب ملخصا لخمسة سيناريوهات مختلفة، وطلب منها أن تؤدي كلا من هذه الأدوار بقدر ما يمكن من الواقعية.

المشهد الأول: مناجاة النفس في غرفة الانتظار

يطلب من المبحوثة أن تفكر بصوت عالٍ معبرة عن قلقها في انتظار ما سيكون عليه تشخيص الطبيب، وشعورها بالصراع بين تدخين سيجارة أو عدم تدخينها.

المشهد الثاني: محادثة مع الطبيب بينما يعطيها التشخيص

أثناء تمثيل المجرّب لدور الطبيب يبدأ قوله للمريضة بأنه سيخبرها بالحقيقة كاملة لأن ذلك هو ما طلبته في آخر لقاء بينهما، ثم يستمر الطبيب في القول بأن التشخيص الأكيد للمرض يمكن التوصل إليه الآن بعدما ظهرت نتائج الأشعة والتحليل المختلفة، ولسوء الحظ فما سأقوله لك أخبار سيئة، ثم يشير إلى صور أشعة حقيقية لصدر مريض، ويشرح أن هناك خلايا سرطانية في الرئة اليمنى تحتاج إلى إجراء جراحة عاجلة، ثم يبدأ في تشجيع المبحوثة (التي تقوم بدور المريضة) على توجيه أي سؤال، وفي أثناء هذه المحادثة، يشير المجرّب (الطبيب) مرارا إلى أنها سبق أن طلبت منه مصارحتها بالحقيقة الكاملة وهو الآن يقول لها إن احتمال نجاح الجراحة محدود جدا في استئصال السرطان من الرئة.

المشهد الثالث: حوار مع النفس في لحظة انشغال الطبيب

حين ينشغل الطبيب (المجرّب) في محادثة هاتفية مع المستشفى لحجز سرير لمريضته في ركن بعيد من الغرفة، يطلب من المبحوثة أن تخاطب نفسها بصوت عالٍ معبرة عن أفكارها ومشاعرها عن هذه الأخبار السيئة.

المشهد الرابع: محادثة مع الطبيب حول تجهيزات المستشفى

استمرارا للتمثيل يقوم المجرّب بإعطاء المريضة - المبحوثة - معلومات تفصيلية عن تجهيزات المستشفى في الصباح التالي، ثم يسألها أسئلة تفصيلية عن الأسرة والظروف الشخصية، ثم يخبرها أن عليها أن تتوقع مكوثها في المستشفى مدة لا تقل عن ستة أسابيع بعد الجراحة لأن الثام الجروح في مثل هذه الجراحات يأخذ وقتا طويلا.

المشهد الخامس : محادثة مع الطبيب حول أسباب سرطان الرئة

يبدأ المجرب - الطبيب - في سؤال المبحوثة - المريضة - عن تاريخها في التدخين ثم يسألها إذا كانت تعرف العلاقة بين التدخين وبين السرطان، ثم يناقش المجرب مع المريضة الحاجة الماسة للتوقف الفوري عن التدخين، ثم يشجعها على الحديث بحرية عن الصعوبات التي تتوقعها إذا حاولت التوقف عن هذه العادة، التي تعرف الآن أن التوقف عنها أصبح ضروريا.

المجموعة الضابطة

لم تأخذ المبحوثات في هذه المجموعة فرصة أداء أدوار، لكنها تعرضت لجميع المعلومات التي تعرضت لها المجموعة التجريبية، وقد تم ذلك بأن قامت كل فتاة في هذه المجموعة الضابطة بالاستماع إلى شريط مسجل عليه الحوار في المشاهد الخمسة التي قامت بأدائها المبحوثات التجريبيات. وحينما وجهت إلى الجميع استبانة مبدئية عن التدخين، قيل للمبحوثات في المجموعة التجريبية إنه نظرا لأن أحكام الناس تتأثر بعاداتهم الشخصية وآرائهم، فقد أراد المجرب أن يكتشف ماذا يشعرون تجاه الموضوعات التي سوف تثار حول المشاهد الخمسة التي سوف يقمن بتمثيلها. أما في المجموعة الضابطة ف قيل لهن إن عليهن الحكم على ما سيستمعن إليه في الشريط على أساس من حسن أداء الدور وقدرة صاحبه على الاندماج العاطفي فيه، وقد كان الشريط الذي استمعن إليه يستغرق ٢٥ دقيقة، وهو الوقت ذاته الذي تستغرقه المبحوثة في أداء دورها في العينة التجريبية، وقيل لهن إنه تم اختيار هذا الشريط لأنه تميز عن غيره في الأداء الدرامي والاندماج الانفعالي. وبعد الاستماع إلى الشريط تم إعطاء مبحوثات العينة الضابطة استبانة تشمل بعض الفقرات التي تطلب منهن تقديرهن لكيفية أداء المثلة لدورها، وبعض الفقرات الأخرى كانت تسأل عن استجاباتهن نحو المادة المسجلة.

المقابلات الشخصية

في نهاية الجلسة أعطيت للمبحوثات في المجموعتين التجريبية والضابطة استبانة تشمل فقرات عن الاتجاهات نحو التدخين، وقيل لكل مبحوثة في المجموعة التجريبية

إن الهدف الرئيسي من ذلك هو سؤالها عن رأيها في الإجراءات والطريقة التي اتبعت في أدائها لدورها. لكن ثمة أسئلة سبق أن وجهت إليها من قبل يجب عليها أيضا الإجابة عنها «حسب ما تراه من إجابات الآن».

وعن استعداد المبحوثات في العينة التجريبية لمغادرة مكان التجربة، ذكر المجرّب أنه سوف يتصل بهن هاتفيا كي يخبرهن بنتائج التجربة، وتمت هذه المحادثة الهاتفية بعد أسبوعين، وأخبرها المجرّب ببعض الملاحظات المختصرة عن نتائج التجربة وعن أدائها لدورها في التجربة، ولكنه تغاضى تماما عن ذكر أية تغيرات تم تسجيلها في عادات التدخين، وبعد تفكير قليل، يسأل المجرّب المبحوثة عما إذا كانت قد فكرت في التجربة بعد اشتراكها فيها، وهل حدث أي تعديل في معدل تدخينها هذا إذا لم تحبّه تلقائيا بذلك.

النتائج ومناقشتها

التغير المباشر في الاتجاهات

كانت كلتا المجموعتين متشابهتين في القياس الأولي للاتجاهات نحو التدخين وكانت الفروق التي ظهرت فيما بينهما صغيرة للغاية وغير دالة، وبعد أداء دور ضحية السرطان، أوضحت نتائج المبحوثات تغيرا ملحوظا في الاتجاهات بالمقارنة بالمجموعة الضابطة، وتشير نتائج الفقرات الأربع الأولى في الجدول رقم ١ إلى أن مؤديات الأدوار قد أظهرن زيادة دالة إحصائية في الاتجاهات المضادة للتدخين بالمقارنة بالمجموعة الضابطة، وكانت هذه الفقرات الأربع التي تقيس الآثار المباشرة للمعالجة التجريبية وهي:

١ - الاعتقاد الشخصي في أن التدخين يؤدي إلى سرطان الرئة (بمستوى دلالة أكبر من ٠,٠١).

ب - التوقع أن ضررا كبيرا سوف يصيبهن نتيجة التدخين (بمستوى دلالة للفروق أكبر من ٠,٠١).

ج - الرغبة في محاولة الامتناع عن التدخين (بمستوى دلالة أكبر من ٠,٠١).

جدول ١. موازنة بين المجموعة التجريبية (أداء الدور) والمجموعة الضابطة في تغير الاتجاهات وتغير العادات.

الفقرات	المجموعة ^(١)	متوسط الدرجة قبل أداء الدور	متوسط الدرجة بعد أداء الدور	التغير الإجمالي	اختبارات
١ - الاعتقاد أن المرض يسبب سرطان الرئة	تجريبية ضابطة	٤,٥٠ ٤,١٧	٥,٨٦ ٤,١٧	١,٣٦ صفر	**٢,٧٨
٢ - الخوف من الضرر الشخصي بسبب التدخين	تجريبية ضابطة	٤,٣٦ ٤,٢٥	٦,- ٤,٣٣	١,٦٤ ٠,٠٨	**٢,٩٣
٣ - الرغبة في محاولة تعديل عادات التدخين	تجريبية ضابطة	٢,٥٧ ٢,٤٢	٤,٥٠ ٣,٠٠	١,٩٣ ٠,٥٨	**٢,٧٣
٤ - الرغبة في الابتعاد عن التدخين	تجريبية ضابطة	٢,٧٩ ٢,٥٠	٥,٠٨ ٣,٥٨	٢,٢٩ ١,٠٨	*٢,٠٥
٥ - عدد السجائر المستهلكة يوميا	تجريبية ضابطة	٢٤,١ ٢١,٧	(ب) ١٢,٦ (ب) ١٦,٩	١٠,٥- ٤,٨-	*١,٨٤

(أ) ن = ١٤ في المجموعة التجريبية، ن = ١٢ في المجموعة الضابطة.
(ب) تم القياس بعد أسبوعين من التجربة، في حين تمت القياسات الأربعة الأخرى بعد أداء الدور مباشرة (أو الظرف التجريبي).

* احتمال الخطأ أقل من ٠,٠٥

** احتمال الخطأ أقل من ٠,٠١

د - النية الواضحة في إيقاف التدخين فوراً (بمستوى دلالة أكبر من ٠,٠٥)^(٢).

(٢) كانت جميع الاحتمالات محسوبة على أساس مقياس للدلالة أحادي الذيل، نظراً لأن اتجاه الفروق كانت متوقعة بافتراض أن أداء الدور الانفعالي يكون أكثر فاعلية في تعديل الاتجاهات والعادات أكثر من التعرض السلبي للمعلومات نفسها.

التغير في عادات التدخين بعد أسبوعين

كان من الأهداف الرئيسية للدراسة فحص مدى إمكانية أن يؤدي أداء الدور الانفعالي إلى الخبرات المشابهة للواقع، والقادرة على إحداث تغيرات ثابتة في عادة التدخين الفعلية، وتوضح نتائج الفقرة الخامسة التي يعرضها الجدول رقم ١ أن الفروق بين المجموعتين الضابطة والتجريبية في عدد السجائر التي تدخنها يوميا كانت صغيرة جدا، ويمكن إهمالها (باحتمال خطأ أكبر من ٤٠،)، وذلك قبل الإجراء التجريبي، أما في الاستبانة التتبعية التي أجريت بعد أسبوعين من أداء التجربة فقد بلغ متوسط النقص في عدد السجائر التي يدخنها ٥، ١٠ سيجارة يوميا، في حين كان متوسط النقص في المجموعة التجريبية ٨، ٤ سيجارة يوميا، وهذا الفرق دال إحصائيا وبمستوى خطأ أقل من ٠٥،، ولم يكن النقص الكبير في معدل التدخين لدى المجموعة التي قامت بأداء الدور راجعا إلى حالات قليلة متطرفة أثرت في هذا المتوسط، ذلك لأن في غالبية المجموعة (١٠ من ١٤ فتاة) بلغ النقص في معدل التدخين قدرا كبيرا، بينما لم تبين غالبية المجموعة الضابطة أي تغير على الإطلاق (٧ من ١٢ فتاة).

وقد يتشكك الشخص فيما تقوله الفتيات لفظيا في المجموعة التجريبية حول معدل استهلاكهن للسجائر، لكن النتائج الأخرى المكملة لنتائج التغير في الاتجاهات تساند الأخيرة في اتجاهها، فقد أشارت التعليقات التي ذكرتها الفتيات إلى أنهن يبذلن صعوبات كبيرة في التغلب على عادات التدخين وأنهن احتجن إلى شجاعة كبيرة كي يواجهن هذه السلوكيات، وكانت تعليقاتهن مثل (لقد تراهنت مع أصدقائي على أن أضع ثلاثين سنتا في المصرف عن كل يوم لا أدخن فيه).

الخوف كمصدر وسيط للتغير في الدافعية

تظهر استشارة الخوف كعامل وسيط في إيجاد التغيرات الملحوظة في الاتجاهات والسلوكيات، ويدفعنا إلى هذا التفسير عدد من الشواهد الإضافية التي حصلنا عليها إبان إجراء التجربة، فلدى الاستجابة إلى الاستبانة التالية للتجربة أوضحت المجموعة التجريبية خوفا أكبر على صحتهم بالمقارنة بالمجموعة التجريبية (ت = ٣٧، ٢ دالة

بمستوى ٠٥) ، كما أوضحنا خوفاً أكبر من الإصابة بسرطان الرئة (ت = ٨١, ٢ ، دالة بمستوى ٠١) .

وتشير ملاحظات المجرّبين أيضاً إلى أن الفتيات في المجموعة التجريبية أظهرن استشارة انفعالية أكبر أثناء أدائهن لدورهن ، ويشمل هذا: الارتجاف والارتعاش والارتباك . ودفعتنا هذه الظاهرة إلى الشعور بأنهن في موقف أكبر من مجرد أداء الواجب المطلوب منهن ، وأن أداءهن تجاوز أداء أبرع ممثلي العصر ، أما ملاحظات المجرّبين على المجموعة الضابطة فأشارت إلى أنهن أبدين اهتماماً بالاستماع إلى الشريط المسجل ، ولكن بقدر أقل من الاستشارة الانفعالية بالمقارنة بالمجموعة التجريبية ، التي بين أفرادها استمرار في الانفعال حتى بعد انتهاء أدائهن لدورهن .

كانت هنالك تعليقات تلقائية صدرت من أفراد المجموعة التجريبية في نهاية الجلسة التجريبية ، تشير إلى حالة الخوف الشديدة مثل («لقد خفت حتى الموت» ، أو «لقد كنت خائفة حقاً» ، أو «لقد هزني الأداء بقوة» ، أو «حقاً لقد خفت»).

وهناك دليل آخر على إمكانية ردّ الآثار الانفعالية الرئيسية لإجراءات أداء الدور إلى استشارة الخوف ، لدى الفتيات ، إذ أشارت معاملات الارتباط إلى علاقة موجبة بين مستوى الخوف على الصحة الذي عبرت الفتيات عنه (بصرف النظر عن الظرف التجريبي) وبين تعديل العادات السلوكية نحو التدخين (كا^٢ = ٥٣, ٤ ، د. ح = ١ ، احتمال صدفة أقل من ٠٥) .

وبدا لدى العديد من المبحوثات أن خبرة الاستشارة الانفعالية الناتجة عن أداء دور مريضة السرطان ، لعبت دور «القشة التي قصمت ظهر البعير» حيث كانت الدافع لهن لتحويل رغبتهم في الامتناع عن التدخين إلى فعل حقيقي .

ويدلّنا على ذلك تعليق إحدها حيث قالت : «لقد كانت هذه هي الخبرة التي أحتاجها كي أقلع عن التدخين» ، بينما أكدت الأخرى «لقد سمعت كثيراً عن أخطار التدخين ، وهذه المرة برهنت لي أن ما سبق أن سمعته كان أكيداً» .

وحدث العكس لدى المجموعة الضابطة، حيث عبرن عن عدم اقتناعهن وعدم اندماجهن عاطفياً مع ما سمعن، ويؤكد على ذلك ما عبرت عنه هؤلاء الفتيات بالموافقة على العبارات الآتية:

١ - العلاقة السببية بين التدخين والسرطان لم تتأكد بعد (ت = ١٩، ٢، دالة بمستوى صدفة أقل من ٠٥).

٢ - التجربة بالغت في خطورة سرطان الرئة (ت = ٢، ٠٥، دالة بمستوى صدفة أقل من ٠٥).

٣ - ما التدخين إلا أحد الأخطار العديدة التي تحيط بنا (ت = ٢٦، ٢، دالة بمستوى صدفة أقل من ٠٥).

٤ - قابلية الإنسان للسرطان تؤدي دوراً أهم من التدخين في الإصابة بالسرطان (ت = ٦٦، ٣، دالة بمستوى صدفة أقل من ٠١).

٥ - الاستمرار في التدخين لا يعني بالتأكيد نقصاً في قوة الإرادة أو في القدرة على التحكم في الذات (ت = ٧١، ١، دالة بمستوى صدفة أقل من ٠١).

ومع استمرار جهودهم في محاولة التقليل من شأن العلاقة بين الشواهد الطبية الدامغة على العلاقة بين التدخين والسرطان، كانت فتيات المجموعة الضابطة أكثر ميلاً إلى الاستجابة السلبية نحو كل ما يعطينهم معلومات غير سارة، كما يدلنا ذلك أحد تعليقاتهن (أشعر بضيق شديد حينما يحذرنى الناس من أخطار التدخين (ت = ٦٨، ٢، باحتمال خطأ أقل من ٠١).

كما أشارت الدلائل في المقابلات المتتالية بعد أسبوعين من التجربة إلى أن أداء الدور الانفعالي قد أدى إلى زيادة في الحذر وفي الرغبة في إعادة تأكيد المعلومات، مما يتفق مع التوقعات النظرية حول الخوف التألمي^(٣) (جانس ١٩٦٢) وهنالك على وجه التخصيص ثلاثة أنماط من التغيرات التي تحدث بسبب الخوف وقد ظهرت هذه

الأنماط الثلاثة بطريقة تلقائية في المحادثة الهاتفية التي تم من خلالها إجراء المقابلة التتبعية:

١ - النمط الأول هو زيادة العناية بالبحوث حول التدخين وعلاقته بالسرطان مثل قول إحداهن: «بعد أن تقابلنا في المرة الأخيرة، فوجئت بأن أعدادا كبيرة من البحوث التي تحذر من أضرار التدخين كانت أمامي ولكنني لم أكن ألتفت إليها من قبل». وقول أخرى: «إنني أكثر معرفة بأعراض الإصابة بالسرطان، وإنني أفكر في ذلك كثيرا». أو قول أخرى: «إنني أتمنى لو أجد كتابا يصف لي الأعراض المبكرة للإصابة بالسرطان».

٢ - المحاولات الجادة لتأكيد المعلومات حول مصدر الخطر، مثال ذلك: «لقد أصبت بالخوف، وإنني سعيدة بهذا الشعور، وقد ذهبت للطبيب كي أجري فحوصا طبية». أو «إنني أجهز لإجراء فحوص بالأشعة على صدري».

٣ - الإدراك المتزايد للقابلية الشخصية للإصابة مثل «إذا ظللت على عادة التدخين فمن المؤكد أن شيئا خطرا سيحدث لي، هذه مسألة حظ أن أمر بتجربة كهذه».

وقالت أخرى: «عند عودتي بالسيارة بعد أداء دوري كنت خائفة، وفكرت فيما لو حدث لي هذا السرطان فعلا».

وقالت ثالثة: «لقد فكرت فعلا في هذا الموضوع خصوصا وأن جدتي أصيبت بالسرطان، إنها نقطة ضعف في عائلتنا».

وتشير كل هذه التعليقات إلى الوعي بالقابلية المتزايدة للإصابة بالمرض. وعبرت بعض المبحوثات عن ذلك صراحة، مثلا قالت إحداهن في المقابلة التتبعية بعد أسبوعين: «لقد شعرت بعد برهة أنني لم أكن أؤدي دورا تمثيلا، لقد كان أداء حقيقيا». وعلقت أخرى قائلة: «لقد بدا من المنطقي أن يحدث لي السرطان بعد فترة قريبة». وقالت ثالثة: «لقد بدأت في التفكير هل يمكن أن يحدث لي ذلك حقا؟».

وعلى الرغم من أن أنشطة أداء الدور كانت في مجملها ذات طبيعة انفعالية مؤثرة فإن هناك بعض الأجزاء من التتابع للمراحل السيكودرامية بدت وكأنها السائدة في سلوك المبحوثات باعتبارها تجسيدات ملموسة للخطر، ففي إجابتها على السؤال «أي الأجزاء أثرت فيك أكثر؟»، ذكرت مبحوثات مختلفات «التهديد المباشر بدخول المستشفى». كما ذكرت أخريات: «طريقة السعال التي وصفتها المشاهد المسرحية»، التي كانت تنطبق على طريقتهم الاعتيادية في السعال (مثل «إنني أسعل بالطريقة السيئة نفسها كل صباح». «لقد شعرت أنني مريضة فعلا حينما سعلت سعالا حقيقيا أثناء أدائي للدور»).

إن هذه الظاهرة التي مؤداها أن يصبح المبحوث متأثرا انفعاليا بعمق من خلال التفاصيل المحيرة حول مرض السرطان التي تنطبق عليه واقعا، تفترض أن هذا الإجراء يمكن أن يتضمن أكثر من مجرد طريقة درامية أو قصصية في توجيه الانتباه إلى ما تحويه من معلومات، فخلال الأداء يبدو أن أداء الأدوار غير السارة النتائج مثل الألم والعجز الجسمي والرقاد في المستشفى والموت، يبدو أنه يكتسب في الخيال واقعية ذاتية، لا تتحقق في حالة الاستماع إلى المعلومات دون أداء الأدوار^(٤).

(٤) أشارت نتائج المجموعة الضابطة إلى أنهم غير اتجاهاتهم وعاداتهم في التدخين، وتعني هذه النتائج أن الاستماع للمعلومات والتجسد الدرامي في شريط التسجيل يمكن أيضا أن يكون ذا فاعلية، في نمط المتغير المعتمد كالمستخدم في التجربة حتى لو كانت نتائجه أقل في آثارها بالمقارنة بالأداء الفعلي للدور. وتفترض الدراسات الاستطلاعية على الأنواع الأخرى من المبحوثات أن الطالبات يمكن أن يكن مستقبلات عموما للرداءات المضادة للتدخين، وقد يكون من الممكن جدا أن استعداد الفتيات المسبق للاستماع أو للتعرف على المعلومات كان السبب في حدوث هذه النتائج. فمثلا في عينات كبيرة السن تكون عاداتها قد صارت أكثر تعمقا، وبالتالي يكن أقل استعدادا لتمثيل الأدوار، وأقل اندماجا من الناحية العاطفية، وعلى ذلك يكون التغير أقل، وتحتاج هذه التجربة لأن تكرر على عينات مختلفة قبل تعميم نتائجها.

وعلى ذلك تؤكد الملاحظات الكيفية النتائج الكمية لتغير الاتجاهات من حيث افتراض أن أسلوب أداء الدور الانفعالي يمكن أن يبرهن على كونه الأداة الناجحة في استثارة الاستجابات التكيفية للخوف، وفي كسر حواجز الدفاع التي تمنع غالبية الناس عموماً من توقع احتمال إصابتهم بخطر فعلي، ولا نعرف حتى الآن إلى أي مدى تستمر هذه التغيرات أو تضمحل، ولكنه سؤال ما زال قيد الدراسة التتبعية للمبحوثات أنفسهن بعد مرور فترات زمنية معينة، وستصلنا إجاباته عن عاداتهن في التدخين خلال العامين القادمين.

مراجع الدراسة

- Cannell, C., & MacDonald, J. The impact of health news on attitudes and behavior. *Journalism Quarterly*, 1956, 33, 315-323.
- Corsini, R. Psychodrama with a psychopath. *Group Psychotherapy*, 1958, 11, 33-39.
- Culbertson, F. Modification of an emotionally held attitude through role-playing. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1957, 54, 230-233.
- Greenberg, D. S. Tobacco: After publicity surge, Surgeon General's Report seems to have little enduring effect. (News and Comment.) *Science*, 1964, 145, 1021-1022.
- Horn, D. Modifying smoking habits in high school students. *Children*, 1960, 7, 63-65.
- Janis, I. Psychological effects of warnings. In D. Chapman and G. Baker (Eds.), *Man and society in disaster*. New York: Basic Books, 1962.
- Janis, I. *The contours of fear: Psychological studies of war, disaster, illness, and experimental stress*. New York: Wiley, 1968.
- Janis, I., & King, B. The influence of role-playing on opinion-change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1954, 49, 211-218.
- Kelman, H. Attitude change as a function of response restriction. *Human Relations*, 1953, 6, 185-214.
- King, B., & Janis, I. Comparison of the effectiveness of improvised vs. non-improvised role-playing in producing opinion changes. *Human Relations*, 1956, 9, 177-186.
- Lawton, M., & Goldman, A. Cigarette smoking and attitude toward the etiology of lung cancer. *Journal of Social Psychology*, 1961, 54, 235-248.
- Moreno, J. The psychodrama. In J. F. Fairchild (Ed.), *Personal problems and psychological frontiers*. New York: Sheridan House, 1957.
- Snegireff, K., & Lombard, O. Smoking habits of Massachusetts physicians. *New England Journal of Medicine*, 1959, 261, 603.
- Toch, H., Allen, T., & Lazer, W. Effects of cancer scares: the residue of the news impact. *Journalism Quarterly*, 1961, 38, 25-34.

الفصل السادس

التناقض مع مصدر الرسالة^(١)

التنافر في مواقف التعرض للرسالة الإعلامية يرى فستنجر (١٩٥٧) أن التعرض التلقائي للمعلومات قد يؤدي إلى إحداث التنافر، فالتفاعل الاجتماعي ووسائل الإعلام كثيرا ما يؤدي إلى تعريض الشخص لمعلومات جديدة، فإذا كانت هذه المعلومات معاكسة للمعلومات التي لديه، أدى ذلك إلى التنافر. وبعبارة أخرى مواقف الاختيار الحر والخضوع الإجباري لا يعدّ فستنجر الاختيار أو القرار في مواقف التعرض للمعلومات من الموضوعات المهمة في هذا الموقف.

يفضل برهم - كوهن (١٩٦٢) أن تقتصر نظرية التنافر على المواقف التي يكون اختيار الشخص فيها قائما على توقعات لديه، هذا الاختيار هو الذي يؤدي إلى التورط في الموقف، ويناقش المؤلفان أنه لا فرق فيما بين أن يظهر التنافر نتيجة التعرض لمعلومات جديدة أو نتيجة أي عامل آخر، فإذا كانت الإرادة السابقة^(٢) مسئولة عن المعارف التي تأتي المعارف الجديدة مناقضة لها، كان التعرض للمعلومات الجديدة في هذه الحالة سببا في التنافر، أما إذا لم تكن الإرادة السابقة مسئولة عن المعارف، فلم يؤدّ التعرض لمعلومات جديدة إلى التنافر. ويأتي الكاتبان بمثال ذلك: «الفلاح الذي يقرر زراعة الدخان بدلا من أن يزرع القمح، وبعد أن يفعل ذلك، وقبل الحصاد يسمع أن الدخان يسبب أمراضا خبيثة»، إذ ستؤدي هذه العلاقة غير المتوقعة إلى ظهور التنافر،

(١) التناقض مع مصدر الرسالة Communicator discrepancy

(٢) الإرادة السابقة Past volition

نظرا لأن ذلك الفلاح قد سبق أن فكر فعلا في زراعة القمح . ولنفترض أن ذلك الفلاح قد سمع أن ضرائب الأراضي سوف ترتفع، فإن تأثير هذه المعلومات غير السارة في إحداث حالة التنافر يعتمد على ما إذا كانت ملكيته للأرض موضوعا لتوقعات لن تتحقق أم لا . فإذا كانت هذه الأرض مشتراه حديثا وقع التنافر، أما إن كانت مورثة فلن يقع التنافر.

لم يكن برهم وكوهن متفقين مع صياغة فستنجر النظرية الأصلية، حيث يُعدّان الإرادة شرطا ضروريا لحدوث التنافر، كما يفضلان لو تقتصر دراسة التنافر على المواقف التي يكون فيها الباحث متأكدا من أن مواقفه التجريبية تتحقق فيها للمبحوثين فرصة للاختيار الحر. مع العلم أنه في هذين الموقفين لم تكن تنبؤات نظرية التنافر مختلفة عن غيرها من التنبؤات النظرية الأخرى.

غير أن آراء برهم وكوهن لم تحظ باتفاق الأغلبية من منظري التنافر في ضرورة المراجعة الشاملة لنظرية التنافر، وتمثل ما صدر من دراسات على «تناقض مصدر الاتصال» نمودجا على هذا الاختلاف مع الكاتيين المذكورين.

رأي نظرية التنافر في تناقض مصدر الاتصال

يرى فستنجر أن التناقض بين موقف مصدر الاتصال^(٣) وبين موقف المستهدفين بالاتصال^(٤) هو أحد المتغيرات المسببة للتنافر في مواقف التعرض للمعلومات . (فستنجر ١٩٥٧).

فلنفترض أن الشخص يعتقد أن غاية الصحة والسواء تكمن في الحرص على النوم لثماني ساعات كل ليلة، ثم تعرض ذلك الشخص لرسالة دعائية مفادها أن ست

(٣) مصدر الاتصال Communicator

(٤) المستهدفين بالاتصال Communicatee

ساعات من النوم كل ليلة هي الحد الأمثل - ففي مثل هذه الحالة توجد درجة من التناقض بين موقف صاحب الرسالة وموقف المستهدفين لها، ويزيد هذا التناقض إذا كانت الرسالة تدعو إلى أن يكون الحد الأمثل للنوم أقل من ست ساعات نوم كل ليلة، وهنا يشير تناقض مصدر الاتصال إلى مدى الاختلاف في الاتجاهات والمعتقدات بين مصدر الاتصال والمستمعين حول موضوعات الاتصال.

صاغ فستنجر - أرونسون (١٩٦٠)، أرونسون - تيريز - كارل سميث (١٩٦٣) بعض الأفكار النظرية عن التفاعل بين تناقض مصدر الاتصال وبين مدى الثقة التي يشعر بها المستمعون في هذا المصدر (موثوقيته)^(٥). وكانت صياغاتهم على النحو التالي: إذا تعرض شخص لرسالة دعائية تحمل أفكارا معاكسة لمعارفه حدث التنافر، وكلما زاد التناقض بين معلومات الرسالة وبين المعلومات الأصلية ازداد التنافر، ويمكن تخفيض التنافر الناتج عن اتصال متناقض بأية طريقة من الطرق الأربع الآتية:

- ١ - الاستخفاف بصاحب الرسالة.
- ٢ - اتباع ما يقوله المصدر أو ما يعتقد فيه.
- ٣ - إجبار مصدر الرسالة على تغيير معتقداته واتجاهاته.
- ٤ - البحث عن أشخاص في مستوى مصدر الرسالة نفسه ممن يؤيدون وجهة نظر المستمعين.

وليس من السهل تحقيق النمطين الثالث والرابع في تخفيض التنافر كظرف تجريبي في المختبر، ذلك لأنه لا يكون مسموحا للمبحوثين بالتفاعل الاجتماعي مع الآخرين أو بالتفاعل مع مصدر اتصال (يوجه رسالته أحيانا بصورة مكتوبة أو مسجلة على شريط، وبالتالي لا يكون موجودا أمامهم)، ذلك يتيح الفرصة للنمطين الأول والثاني من أنماط تخفيض التنافر باعتبارهما الطريقتين الوحيدتين في تخفيض التنافر في المختبر، (ويظهر الاستخفاف بمصدر الاتصال حين يقرر المستمع أن مصدر الاتصال

غير مؤهل، أو غير أمين، أو غير جدير بالثقة، أو غبي وهكذا)، وطالما لم يكن التناقض كبيراً، فمن المتصور أن يكون الإذعان هو الطريقة المفضلة لتخفيض التنافر، ويعني ذلك أنه في حالات التناقض المتوسطة والمنخفضة ستؤدي زيادة التنافر والناجحة عن زيادة التناقض إلى زيادة في التأثير أو في الإذعان، فإذا استمر التناقض في التزايد في اتجاه التطرف، كان الاستخفاف بصاحب الرسالة هو الطريقة المفضلة في تخفيض التنافر، وخصوصاً إذا لم يكن مصدر الرسالة (موثقاً فيه جداً).

وينظر إلى الاستخفاف بمصدر الرسالة أو الإذعان لما يقوله باعتبارهما طريقتين تبادليتين في تخفيض التنافر، فالمصدر الذي يتم الاستخفاف به لا يكون مؤثراً، والمصدر إذا كان مؤثراً فلن يمكن الاستخفاف به.

وهكذا، فكلما زاد التطرف في التناقض مع مصدر الرسالة، ازداد الميل إلى تخفيض أو تقليل تأثيره، والنتيجة النهائية أن ثمة علاقة مائلة بين التناقض والتأثير، حيث تؤدي الزيادة في المستوى المنخفض والمتوسط للتناقض إلى زيادة في فاعلية الرسالة، لكن الزيادة إلى المستويات المتطرفة للتناقض تؤدي إلى تقليل فاعلية هذه الرسالة.

العامل الحاسم في تحديد صورة العلاقة بين التناقض ودرجة تأثير الرسالة الإعلامية هو مدى موثوقية مصدر الرسالة، نظراً لأن زيادة الثقة في المصدر تجعل من الصعب التهوين من شأنه كسبيل لتخفيض التنافر، إلا في حالات التناقض البالغة الشدة بينه وبين المستمعين، والحقيقة أنه إذا كان شديد الموثوقية فلن نتوقع أن يحدث تهوين من شأنه أو تسخيف لآرائه، حتى في الحالات البالغة الشدة من التناقض، أما في حالات انخفاض موثوقية مصدر الرسالة فمن المتوقع أن تبدأ علاقة التناقض - التأثير في الالتواء عند وصول التناقض بين المصدر والمستمعين إلى نقطة متوسطة فقط على محور شدة التناقض، أي أن التأثير يزيد في صورة خطية (وليست مائلة) في حالات المصدر العالي الموثوقية في حين تكون هذه العلاقة مائلة في حالة انخفاض هذه الموثوقية.

المشكلات المنهجية وشبه المنهجية^(٦)

يشمل البحث في التناقض مع مصدر الاتصال عددا من المشكلات المنهجية وشبه المنهجية، وأول هذه المشكلات هي العلاقة بين قدر التغير الذي حدث فعلا في الاتجاهات، أو المعتقدات وبين مقدار التغير المتوقع، فمن المستحيل على المبحوثين المتناقضين تناقضا بسيطا مع المصدر إظهار كثير من التغير بقدر المبحوثين المتناقضين أنفسهم تناقضا كبيرا مع هذا المصدر، ويعني ذلك أن أي نتائج تبين زيادة في التغير بسبب هذا التناقض قد تكون جزئيا، نتيجة لمقدار التغير الممكن، وإذا كان تناقض الرسالة قويا لدرجة تؤدي إلى الازدغان أو المسايرة الكاملة أو شبه الكاملة لوجهة نظر صاحب هذه الرسالة، فسيكون من الضروري أن يحدث تغير في الاتجاهات، ولا يعني ذلك، بطبيعة الحال، أن المبحوثين المتناقضين قليلا مع مصدر الرسالة لا تتغير اتجاهاتهم شأن أصحاب التناقض الكبير، ففي الظرف الأخير تكون النتائج أقل في احتمال إحداثها للتغير، أو في القدر المحتمل لهذا التغير.

المشكلة الثانية هي اختيار التصميم التجريبي، فهناك تصميم تجريبي محتمل، يبدأ بقياس الموقف السابق على التجربة للمبحوث من موضوع معين، ثم توجه إليه رسالة دعائية لموضوع محدد، ثم يقاس الموقف النهائي للمبحوث، وكلما زاد قدر التباعد بين الموقف البدئي السابق على القياس للمبحوث وبين موقف الرسالة الدعائية، ازداد التناقض.

ومن الممكن بعد جمع النتائج أن نربط بين قدر التناقض المذكور، وبين التغير في موقف كل مبحوث من قبل إلى بعد المعالجة التجريبية، ويمكننا أن نشير إلى هذا الإجراء باعتباره «تصميما بين مبحوثين»^(٧)، أما الإجراء المحتمل الثاني فيمكننا اعتباره تصميما «بين الرسائل»^(٨)، ومؤداه إيجاد مجموعة من الرسائل الدعائية تتخذ كل منها

(٦) المشكلات المنهجية وشبه المنهجية Methodological and quasi-methodological problems

(٧) تصميم بين مبحوثين Between subjects design

(٨) تصميم بين الرسائل Between communications design

موقفاً بدرجة معينة من التناقض مع موقف المبحوثين، وتقدم واحدة من هذه الرسائل إلى مجموعات مختلفة من المبحوثين ذوي الموقف المبدئي نفسه، ويمكن قياس اتجاه المبحوثين ومعتقداتهم قبل وبعد التعرض لهذه الرسائل، أو حتى بعدها فقط، فإذا استخدمنا أسلوب القياس البعدي فقط، فيجب على المجرّب اختيار موضوع الرسالة بالنظر إلى الموقف المبدئي للمجتمع أو الجماعة التي سحب منها أفراد العينة.

في التصميم «بين الرسائل» يحكم المجرّب مباشرة على قدر التناقض من خلال تصميمه للرسائل الدعائية، التي تختلف في المواقف التي تدافع عنها، أما في التصميم «بين المبحوثين» فيقوم المجرّب باختيار المبحوثين المختلفين في مواقفهم من رسالة إعلامية واحدة.

ويسبب التصميم الأخير إرباكاً بين الموقف المبدئي وموضوع الرسالة في ذهن المبحوث، فإذا كانت الرسالة تدافع عن موقف محايد من بعض أبعاد الاتجاه، فيجب أن يكون المبحوثون في ظروف التناقض العالية متطرفين جداً في الموافقة أو المعارضة، أما في ظروف التناقض البسيطة فيكونون أقل تطرفاً، ويعني ذلك أن يكون المبحوثون في وضع متناقض مع وضعهم الأساسي، وعلى ذلك فسوف نقصر في مناقشتنا على البحوث من نمط «التصميم التجريبي ما بين الرسائل».

ترتبط المشكلة المنهجية الثالثة والأخيرة، بما يمكن أن نسميه بالصعوبة شبه المنهجية في تحديد طبيعة التناقض ذاته، ومدى الدقة في إدراك هذا التناقض، فإذا كان الباحث مهتماً بوصف طبيعة العلاقة بين تغير الاتجاهات وبين تناقض من نوع معين، فمن الضروري أن يكتشف الأبعاد التي تتراوح عليها هذه المشكلة. فالرسالة الدعائية يجب أن تكون على مستويات من التناقض البسيط - المتوسط والشديد، وهذا هو جوهر المشكلة، فأبعاد التناقض لا نهاية لها، ولنفترض أن هناك موضوعاً هو زيادة مصاريف الجامعة، فمن الممكن أن نضع رسائل تتدرج في مطالبتها بزيادة الرسوم من ٥٠٠ - إلى ٥٠٠٠ دولار - إلى ٥٠,٠٠٠، إلى ٥٠٠,٠٠٠ دولار، وهكذا تتزايد حدة التناقضات إلى ما لا نهاية، والسؤال الآن أين نتوقف عن الزيادة؟

حاول بوشنر - انسكو (١٩٦٦) أن يتناولوا هذه المشكلة بدراسة موضوع كم ساعة من النوم يجب أن يقضيها الشاب العادي كل ليلة ، وهذا موضوع له نهاية محددة ، حيث بدأت الرسائل الإعلامية بالدعوة إلى ٨ ، ٧ ، ٦ ، ٥ ، ٤ ، ٣ ، ٢ ، ١ ، صفر ساعة نوم كل ليلة ، ولأنه من المستحيل أن ينام الشخص أقل من صفر ساعة نوم ، فقد كان أقصى تطرف للتناقض هو هذا الصفر . (ونشر في نهاية الفصل نص هذه الدراسة) .

اقترح الباحثان طريقة ممكنة للتعامل مع أبعاد التناقضات المختلفة بغير التعرض لمشكلة غير النهائية ، ففي مثل هذه الأبعاد يصبح المعنى السيكلولوجي للمقادير المتساوية أقل فأقل كلما زادت هذه القيم في تطرفها ، فمثلا نجد أن الشعور بالفرق بين ٥٠٠٠ و ١٠٥,٠٠٠ في مصاريف الدراسة أكبر من الفرق بين ١٠٥,٠٠٠ و ٢٠٥,٠٠٠ بالرغم من تساويهما الموضوعي ، وعلى ذلك فمن الممكن نظريا أن نضع الرسالة الأكثر تطرفا في موضوع تكون الزيادة بعده لا معنى لها .

ونموذجيا يجب أن يسبق البحث في مشكلة التناقضات بعض الدراسات الاستطلاعية التي تمكن القائمين على هذا البحث من تحديد مسافات متساوية في معناها النفسي بما يغطي جميع أبعاد التناقض - وحتى الآن لم نجد بحثا واحدا اتبع هذا الاتجاه المقترح .

البحوث

من أول الدراسات التي استخدمت التصميم «ما بين الرسائل» تلك التي أجراها هوفلاند - برتزكر (١٩٥٧) وفيها أعطوا المبحوثين استبانة يطلب منهم فيها أن يوضحوا معتقداتهم حول موضوعات مختلفة مثل تأثير الزواج أو عدم الزواج على كفاءة المعلمين وذلك على مقياس من سبع نقاط .

بعد مرور شهر على هذه الاستبانة تم تطبيقها مرة أخرى على الأشخاص أنفسهم ، ولكن في هذه المرة وضعت استجابات مجموعة تسلطية بجوار كل سؤال ،

وصيغت هذه الإجابات الوهمية بصورة تختلف من كل فرد للآخر، بحيث تختلف عن استجابات المبحوث التي سبق له الإدلاء بدرجة واحدة ودرجتين في البعض الآخر، وبأربع درجات في البعض الثالث، وهكذا يصبح لدى المجرئين ثلاثة مصادر لكل فقرة، فلدى ثلث المبحوثين كان المصدر مختلفا بنقطة واحدة، ولدى الثلث الثاني كان مختلفا بنقطتين، ولدى الثلث الأخير كان مختلفا بثلاث نقاط.

هكذا شكلت الاستجابات الوهمية «رسائل دعائية» مختلفة في درجة تناقضها عن الاستجابات الأصلية للمبحوث، وتؤكد للباحثين من خلال هذا الإجراء استقلالية التناقضات وتأكدوا أيضا من الموقف المبدي للمبحوثين، وأشارت النتائج إلى أنه كلما زاد التناقض بين هذه الاستجابات الوهمية وبين الموقف المبدي زاد كم التغيير أو حجم التأثير.

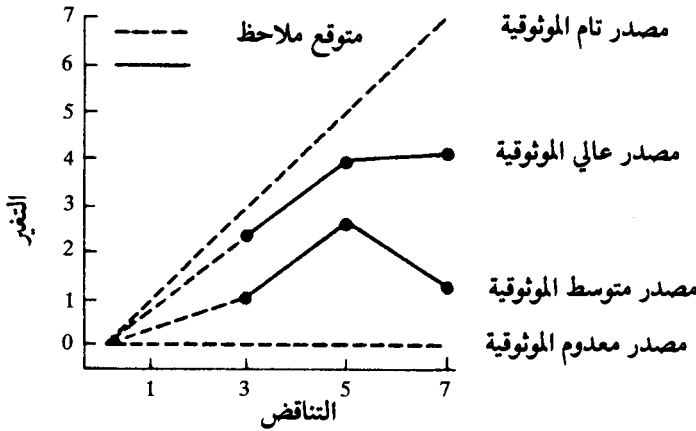
أجرى أرونسون - تيريز - كارل سميث (١٩٦٣) تجربة لاختبار أثر كمية التناقض مع مصدر الاتصال في إحداث التنافر، إذ طلب من مبحوثات إناث في البداية أن يرتبن تسعة مقاطع شعرية من قصائد غير معروفة، واشتملت كل منها على جناس^(٩)، وبعد أن قامت المبحوثات بالترتيب، قمن بقراءة رسالة دعائية عنوانها «استخدام الجناس في القصائد الشعرية»، وتم إعداد كل رسالة دعائية لتلائم كل مبحوثة على حدة، بحيث تستعرض هذه المقاطع الشعرية الثمانية كأمثلة على الجناس، ولدى ثلث المبحوثات كان وصف هذه القصائد باعتبارها متوسطة، ولدى الثلث الثاني كان وصف هذه الأمثلة باعتبارها ممتازة في جميعها ما عدا اثنتين، وفي الثلث الثالث باعتبارها ممتازة في جميعها.

على ذلك كان هناك ثلاثة مستويات للتناقض، وقد قيل لنصف المبحوثات في كل ظرف تجريبي إن من كتب هذه الرسالة هو الشاعرة س. اليوت (مصدر عالي الموثوقية) أما بالنسبة للنصف الآخر ففيل لهم إن من كتبها هو طالب في كلية المعلمين

(٩) جناس شعري Alliteration

بولاية مسيسيبي يدرس ليصبح معلما للغة الإنجليزية في المدارس الثانوية (مصدر متوسط الموثوقية) وبعد قراءة الرسالة تم تقويم هذه المقاطع للمرة الثانية .

ويصف الشكل ٦ - ١ التغيرات القبلية - البعدية في الاتجاه نحو القصيدة التي سبق ترتيبها في الرتبة الثامنة لدى جميع المبحوثات، ويبدو أنه عند المصدر المتوسط الموثوقية يظهر التغير أو التأثير بصورة منحنية في علاقتها بمقدار التناقض، أما بالنسبة للمصدر العالي الموثوقية فيزيد التغير بزيادة مقدار التناقض بصورة خطية .



شكل ٦-١ . تغير الاتجاه كدالة لتناقض مصدر الاتصال والموثوقية، المنحنى النظري والمنحنى الفعلي . (مأخوذة من أرونسون وآخرون (١٩٦٣م ص٣٤) نشرها بإذن من الجمعية النفسية الأمريكية .

يبدو أن معدل التغير يتوقف إلى حد ما بين مستويات التناقض المتوسطة والمتطرفة، لكن مقدار التغير يظل في تزايد، ويتسق هذا النموذج العام من النتائج مع صياغة التنافر، فنظريا ينتج التنافر الزائد عن التناقض الزائد ويتم حله إما بالإذعان لموقف صاحب الرسالة أو بالاستخفاف بهذا الشخص وبما يحمله من مواقف .

نظرا لأن الاستخفاف بالمصدر المتوسط الموثوقية يكون أسهل من الاستخفاف بالمصدر العالي الموثوقية، فإن الفروق في الإذعان بين المصدرين يجب أن تزيد بزيادة التناقض، وهذا ما ظهر فعلا .

طبق أرونسون وزملاؤه مقياسا للاستخفاف^(١٠)، إلى جانب المقياس البعدي للاتجاهات نحو المقطوعات الشعرية، وتضمن مقياس الاستخفاف من تقديرات الموافقة أو عدم الموافقة على فقرات تقويمية للرسالة الدعائية ولمصدر هذه الرسالة، وفي أشد مستويات التناقض كانت الاستهانة بالمصدر العالي الموثوقة (ت. س. اليوت) أقل (أو أن تقويمه أعلى) من المصدر المتوسط الموثوقة (طالب كلية المعلمين)، لكن هذا الاستخفاف لم يتأثر بالتناقض.

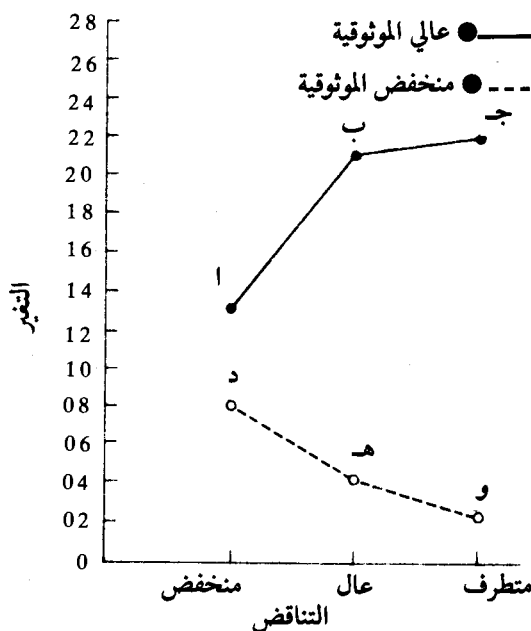
ونظريا فيجب أن يزيد سلوك الاستخفاف بزيادة التناقضات، خصوصا لدى المصدر المتوسط الموثوقة، وهكذا فبينما تساند نتائج الاتجاهات نظرية التنافر فإن نتائج الاستخفاف لا تساندها.

أجرى برجن (١٩٦٢) دراسة أخرى على الموضوع نفسه، حيث تعرض المبحوثون لمعلومات عن الذكورة والأنوثة قبل وبعد تقدير أنفسهم على محور الذكورة والأنوثة، وقد استمعوا لمعلومات إضافية من مصدر عالي الموثوقة في ظرف تجريبي، ومن مصدر منخفض الموثوقة في ظرف تجريبي آخر، وكان المصدر العالي الموثوقة هو عضو هيئة تدريس في مركز ستانفورد الطبي (قسم علم النفس)، وبنى أقواله على معلومات توصل إليها من خلال تطبيق مجموعة اختبارات.

في الظرف التجريبي العالي الموثوقة، أجريت التجربة في جو كالمستشفى، حيث طلب من المبحوثين المشاركة في مشروع قياس الشخصية، أما في الظرف التجريبي المنخفض الموثوقة فقد أجريت التجربة في الدور الأرضي لمبنى سكني تابع لكلية التربية، وتحت عنوان دراسة الإدراك ما بين الأشخاص قام كل من المبحوث، وطالب مبتديء في المدرسة الثانوية (وهو في الواقع معاون للمعجب) بتقدير الآخر حسب مقياس الذكورة والأنوثة، ثم تناولوا التقديرات، وفي كل من الظروف التجريبية العالية

الموثوقية، والمنخفضة الموثوقية كانت المعلومات حول الذكورة والأنوثة تقدم أحد مستويات التناقض الأساسية، التي أسماها برجن بالمستوى المتوسط - العالي - المتطرف.

ويوضح الشكل رقم ٦ - ٢ التغيرات القبلية - البعدية في دراسة برجن، حيث كانت النتائج في الطرف التجريبي العالي الموثوقية متشابهة بشكل كبير مع نتائج أرونسون وزملائه (١٩٦٣) في الطرف التجريبي نفسه.



شكل ٦ - ٢. تغير المعتقدات كدالة للتناقض مع مصدر الرسالة

زاد التأثير بزيادة مستويات التناقض الثلاثة، إلا أن معدل الزيادة بين المستويين الثاني والثالث كان أقل منه بين المستويين الأول والثاني. ووجد برجن أن التأثير في الطرف التجريبي المنخفض الموثوقية ينقص بصورة غير دالة إحصائيا باختلاف ظروف التناقض الثلاثة، فكيف نفسر الفروق بين النتائج الحالية وبين نتائج دراسة أرونسون وتيريز وكارل سميث في ظرفهم التجريبي الذي كان فيه مصدر الرسالة متوسط الموثوقية؟

هناك إجابة محتملة يمكن القول بها على أساس درجة موثوقية المصدر، فطالب الثانوي المستجد بدون شك أقل موثوقية من طالب الجامعة.

حصل برجن أيضاً على بعض النتائج من خلال استبانة تالية لإجرائه التجريبي حول مدى إدراك المبحوث لقدرة مصدر الرسالة على تقدير الشخصيات، وأشارت هذه النتائج إلى أن المصدر العالي الموثوقية قد أدركه المبحوثون باعتباره أكثر خبرة (أقل استخفافاً) من المصدر المنخفض الموثوقية، لكن السؤال الآن هل تتناقض درجات الشعور بالموثوقية أو الخبرة تجاه المصدر المنخفض الموثوقية بتزايد درجات التناقض الثلاث، ذلك هو نمط التأثير الذي توقع أرونسون وزملاؤه أن يجده، فنظراً لأن الاستخفاف يُعدّ من متغيرات الإذعان أو الانصياع فحينما يبدأ الانصياع أو التأثير في التناقض، فسوف يزداد الاستخفاف.

في الدراسة التي تحتويها القراءات الملحقه بهذا الفصل يصف بوشنر - انسكو (١٩٦٦) دراسة ثالثة لأثر التناقض مع مصدر الرسالة، وللموثوقية وتعدّ نتائج هذه الدراسة، على الأقل، في بعض أجزائها متسقة مع الصياغات النظرية للتنافر.

وهناك فرق محتمل بين تجربة أرونسون وزملائه وتجربة برجن، يتعلق بمدى اندماج المبحوثين في الموضوع المطروح، إذ أجرى فريدمان (١٩٦٤) دراسة حول الاندماج والتناقض مع مصدر الاتصال، واشتملت إجراءاته على استخدام أسلوب تكوين المفاهيم، قدم فيه لمبحوثيه ثمانية مستطيلات يحتوي كل مستطيل على أشكال مختلفة (دائرة، مثلث، أو مربع)، وأحجام مختلفة (كبيرة وصغيرة)، كما اختلفت هذه المستطيلات في عدد الأشكال التي تحتويها (شكل واحد أو شكلان أو ثلاثة)، كما تختلف في موضوعاتها (أي موضوع من ثلاثة موضوعات).

تم وضع علامات على كل من المستطيلات الثمانية توضح ما إذا كانت هذه المستطيلات تمثل أحد المفاهيم أو لا تمثله، أما المبحوث فكان عليه تحديد هذا المفهوم،

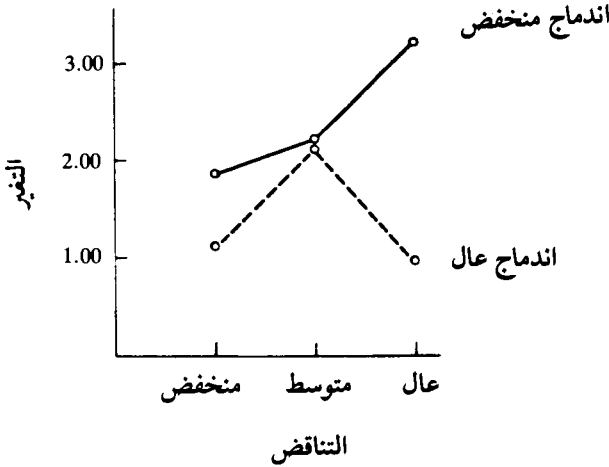
وقد يشمل المستطيل مثلاً دائرتين صغيرتين في الثلث الطرفي من المستطيل، وبعد أداء ثلاثة من أعمال تكوين المفاهيم يقوم المبحوث بنسخ المفهوم الذي حدده على ورقة منفصلة، ثم يقوم المبحوث بقراءة ١٦ مثلاً يفترض أن تمثل مفهوماً معيناً، وعليه أن يحدد أيها أقرب إلى المفهوم الذي قام بتحديدته من قبل، وفعلياً كان هناك خمسة أمثلة غير متسقة مع مفهومه الأصلي، بالرغم من أن كل الستة عشر مثلاً كانت متسقة مع المفهوم الجديد.

تم التحكم في التناقض عن طريق عدد العناصر التي يشترك فيها المفهومان، ففي ظروف التناقض العالية لم يتشارك المفهومان في أي من العناصر، وفي ظروف التناقض المتوسطة كان المفهومان يشتركان في عنصرين، وفي ظروف التناقض المنخفضة كان المفهومان يشتركان في ثلاثة عناصر.

أما الاندماج^(١١) فقد تم التحكم فيه بإخبار بعض المبحوثين أن الجزء الأول من هذا الاختبار المقدم لهم (اختبار الذكاء) كان الأكثر أهمية، (اندماج عال) وقيل للبعض الآخر إن الجزء الثاني كان الأكثر أهمية (اندماج منخفض) على ذلك كان المبحوثون أكثر ارتباطاً مع مواقفهم الأصلية في ظروف الاندماج العالية.

ويوضح الشكل رقم ٦ - ٣ التغيرات القبلية البعدية في عناصر المفاهيم، ففي ظروف الاندماج المنخفضة زاد التأثير بصورة مطردة (أو بصورة خطية) بزيادة حدة التناقض في درجاته الثلاث، أما في ظروف الاندماج العالية فقد زاد التأثير ثم انخفض بعد ذلك (أي أن التأثير كان بصورة منحنية) بزيادة حدة التناقض في درجاته الثلاث.

تؤكد هذه النتائج أهمية الاندماج أو الارتباط كمؤشر للتأثير في العلاقة بين الفاعلية وبين التناقض.



شكل ٦ - ٣. تغير المفهوم كدالة للتناقض مع المصدر

السؤال الآن، هل يمكن تفسير نتائج فريدمان من خلال نظرية التنافر؟ بالرغم من أن أرونسون وزملاءه لم يذكروا موضوع الاندماج في صياغتهم النظرية، فإن فستنجر- أرونسون (١٩٦٠) فعلا ذلك، إذ قالوا إن مدى التنافر الناتج عن المعارضة الاجتماعية يزيد باعتباره نتيجة إيجابية لـ «الأهمية والتقارب بين الفرد والموضوع الذي تدور حوله المعارضة الاجتماعية»، وهكذا فمن المنطقي تصور أن الموقف التجريبي الذي اصطنعه فريدمان في ظروف الاندماج العالية، بالموازنة بظروف الاندماج المنخفضة، يكون المطلوب تناقضه أقل لإحداث التنافر، للدرجة التي يكون فيها الاستخفاف بمصدر الرسالة هو النمط السائد في تخفيض التنافر وسيؤدي ذلك بالطبع إلى تخفيض الانصياع أو التأثير في مستويات التناقض العالية وفي ظروف الاندماج المرتفعة.

وأخيرا يجب أن نذكر أن بروك (١٩٦٧) سبق أن قدم بعض الشواهد التي تؤكد أن صياغة فستنجر- أرونسون للتنافر (١٩٦٠) وصياغة أرونسون وزملائه (١٩٦٣) قد تكون مبالغة في التبسيط، فلقد كان بروك مهتما بإيضاح أهمية الحجج المعارضة المتوقعة

باعتبارها وسيطا في تأثير التناقض مع مصدر الرسالة، فطلب من مبحوثيه أن يحددوا أفكارهم وانطباعاتهم قبل الاستماع إلى رسالة إعلامية تنادي بزيادة مصروفات الجامعة إما بمقدار ١,٠٠٠ دولار أو ١٢,٥٠٠ دولار، أو ٢٧,٥٠٠ دولار.

بينما كانوا يحدّدون آراءهم حول الموضوع، عرفوا أنهم سوف يقرأون رسائل إعلامية تنادي بزيادة المصروفات بمقدار ١,٠٠٠، أو ١٢,٥٠٠، أو ٢٧,٥٠٠ دولار، وأشار تحليل البيانات إلى أنه كلما ارتفع المقدار الذي تتحدث عنه الرسالة، ازداد مقدار الحجب المعارضة التي يأتي بها المبحوثون، ومن المنطقي أن تكون الحجب المعارضة عاملا مت دخلا مهما بين التناقض مع مصدر الرسالة وبين تأثير هذه الرسالة. وهنا يجب الإشارة إلى أن نتائج بروك ليست بالضرورة متناقضة مع توقعات نظرية التنافر حول التناقض مع مصدر الرسالة، فالحجب المضادة للمصدر والاستخفاف بهذا المصدر قد يكونان في علاقة تقارب في التأثير، ولهما نتائج متشابهة إلى حدّ كبير.

يتفق بروك في تركيزه على الحجب المضادة مع موقف جرينوالد (١٩٦٨) في تركيزه على أهمية التفكير، وسبق أن شرحنا في الفصل الثالث من هذا الكتاب عددا من العوامل المتدخلة في البحوث، باستخدام أسلوب جرينوالد في تسجيل الأفكار، وبالطبع فإن الحجب المضادة هي عملية تفكير، ومن المهم ملاحظة أن جرينوالد طلب من مبحوثيه تسجيل أفكارهم بعد التعرض للرسالة الدعائية في حين فعل بروك ذلك قبل التعرض للرسالة الدعائية (ولكن بعد معرفتهم بموضوع الرسالة).

من المنطقي افتراض أن الأفكار التي تظهر: قبل، وأثناء، وبعد التعرض لرسالة إعلامية قد تكون على درجة من الأهمية، وهنا تنشأ مشكلة منهجية ونظرية ترتبط بالآثر المحتمل لقياس هذه الأفكار على التغيرات التي تحدث في الأفكار أو الاتجاهات، فلدينا من الأسباب الواجيهة ما يحتملنا على افتراض أن الأفكار في حالة الفهم الدقيق لتأثير تناقض مصدر الرسالة على تغير الاتجاهات سوف تكون معتمدة على التصور الكافي لعمليات التفكير في الموضوع.

كلمة أخيرة

توضح البحوث التي عرضناها أن التناقض مع مصدر الرسالة متغير مهم جدا في تغير الاتجاهات، ولا يبدو شك كبير حول حقيقة أن طبيعة علاقة التأثير بين التناقض مع مصدر الرسالة وتغير الاتجاهات تتأثر بموثوقية المصدر، وبمدى اندماج الشخص في الموضوع.

وقد تكشف بحوث تالية عن أهمية متغيرات أخرى لم تظهر لنا حتى الآن، ونحن نرشح من بين هذه المتغيرات، عدد الحجج التي تحتوي عليها الرسالة الإعلامية، والعامل الآخر المرشح هو قوة أو فعالية هذه الحجج.

وعلى مستوى أكثر تجريدا، هناك عدد من الشواهد التجريبية التي تشير إلى أن علاقة التأثير بين التناقض مع مصدر الرسالة، وبين تغير الاتجاهات جزئيا من خلال عامل وسيط هو السخرية من الرسالة نفسها أو من صاحبها، أو من خلال عامل آخر وسيط هو الحجج المضادة.

وهناك عوامل وسيطة محتمل أن نكتشفها في بحوث قادمة نرشح منها عامل مدى الاستجابة المضادة للمبحوث ضد من يهدد حريته، وهذا العامل الأخير سيكون موضوعنا في الفصل القادم، إن شاء الله.

قراءات

التناقض مع مصدر الرسالة وموثوقية المصدر وتغيير الرأي^(١)
ستيفن بوشنر، تشستر أ. انسكو

ملخص

تم إجراء هذه التجربة باستخدام التصميم البعدي فقط، وفيها تعرض المبحوثون لرسالة دعائية مكتوبة تدعو إلى أن عدد ساعات النوم المطلوبة للشخص السليم هي ٨ - ٧ - ٦ - ٥ - ٤ - ٣ - ٢ - ١ - صفر ساعة كل ليلة، وقد دلت النتائج على أن التغير في الرأي يرتبط في علاقة خطية بمدى التناقض بين المصدر والمستقبل في حالات زيادة موثوقية هذا المصدر، وتكون العلاقة منحنية بين تغير الرأي وبين مدى التناقض بين المصدر والمستقبل في حالات كون موثوقية المصدر متوسطة، وأكثر من ذلك فقد مال المنحنيان الناتجان من المصدرين للتفاعل بصورة دالة، وكان المتوقع في البداية أنه نظراً لأن مدى التناقض قد تم تحديده بشكل مكتمل وحتى نهايته، فالتغير في الرأي سيرتبط بمدى التناقض في صورة منحنية في كل من المصدرين العالي والمتوسط الموثوقية.

ارتبط سلوك الاستخفاف بالمصدر المتوسط الموثوقية - على خلاف المصدر العالي الموثوقية - وكذلك سلوك الاستخفاف بالرسالة في ذاتها في كلتا الحالتين العالية الموثوقية ومتوسطها، ارتبط بالتناقض مع المصدر ارتباطاً خطياً.

(١) مأخوذة من مجلة الشخصية وعلم النفس الاجتماعي - المجلد الرابع صفحات ٦١٤ - ٦٢١ (١٩٦٦) (ووصلت المجلة في ديسمبر ١٩٦٥). انتهاء المؤلفين: بوشنر، بجامعة جنوب ويلز الجديدة، انسكو، جامعة كارولينا الشمالية، وهذه الدراسة مأخوذة من رسالة الماجستير التي أجراها الأول تحت إشراف الثاني ونشرها هنا بعد استئذان جمعية علم النفس الأمريكية.

كان نمط الارتباطات بين تغير الاتجاهات والتناقض كما كان متوقعا في البداية، وتعد نتائج هذه الدراسة دليلا قويا على صحة تفسير نظرية التنافر لتأثير التناقض بين المصدر والمستمع على تغير اتجاهات هذا المستمع.

النص

تنبأت كل من نظرية شريف - هوفلاند (١٩٦١) في الأحكام، ونظرية فستنجر (١٩٥٧) في التنافر (خصوصا تفسيرات هذه النظرية التي أدلى بها أرونسون - تيريز - كارل سميث (١٩٦٣) تنبأت هاتان النظريتان أنه في الظروف الطبيعية تكون العلاقة منحنية بين تناقض المصدر، والمستقبل، وبين تأثير ذلك في تغير الاتجاهات.

وحسبما ترى نظرية الأحكام، فإن الرسالة الدعائية مثير خارجي يؤدي إلى زيادة التأثيرات الإيجابية (التمثل) في حالة التناقض المتوسط، وتؤدي إلى تناقض التأثير (تناقض) في حالات التناقض العنيف. وتتحدد مناطق التمثل والتناقض نظريا من خلال مدى التقبل أو الرفض، واللذين يعرفان إجرائيا على أساس المدى الذي يجده الفرد مقبولا أو مرفوضا.

وحسب نظرية التنافر يؤدي التزايد في التناقض بين مواقف المصدر والمستمعين إلى زيادة التنافر الذي يمكن تخفيضه نظريا بطريقة من الطرق الأربع الآتية: بالانصياع أو مسaire وجهة نظر المصدر، أو بالسخرية من هذا المصدر، أو بادعاء أن المصدر خاطيء، أو بالبحث عن المساندة الاجتماعية من الأشخاص المتشابهين في تفكيرهم مع هذا المستمع.

ونظرا لأنه، في أغلب التجارب المعملية، لا يكون مسموحا للمبحوثين بالتحدث مع نظرائهم أو بالتحدث مع المصدر، فإن النمطين الأخيرين من أنماط تخفيض التنافر من غير الممكن اختبارهما معمليا. ويترك لنا هذا الإجراء نمطين قابلين للبحث التجريبي هما المسaire والاستخفاف. فنظريا ستؤدي الزيادة في التناقض إلى

زيادة في المسايرة، وذلك في أنواع التناقضات المتوسطة، لكنها ستؤدي إلى زيادة الاستخفاف (إذا لم يكن مصدر الرسالة موثوقا فيه بدرجة كاملة) في أنواع التناقضات الشديدة.

ولأنه ينظر إلى المسايرة والسخرية باعتبارهما طرقا تبادلية لتخفيض التنافر، فإن النتيجة النهائية هي أن المسايرة ترتبط بالتناقض مع المصدر بصورة منحنية، ومع ذلك فإن هذا التحليل لا يوضح لماذا تكون المسايرة هي النمط المفضل في تخفيض التنافر في حالة التناقضات المتوسطة والبسيطة، أو لماذا لا تظهر المسايرة في حالات التناقض الشديدة.

يعطينا انسكو - موراشيما - سابادين (١٩٦٦) افتراضا حول المشكلة الأخيرة على أساس أن المسايرة المتطرفة تؤدي إلى عدم اتساق مع المعارف الحالية لصاحبها.

ووجد العدد الأكبر من التجارب التي قامت على التحكم في التناقض بين المصدر والمستمع علاقة خطية متزايدة بين هذا التناقض وبين التأثير: أرونسون وزملاؤه (١٩٦٣)، برجن (١٩٦٢)، فشر - لوبين (١٩٥٨)، فريدمان (١٩٦٤)، جولديبرج (١٩٥٤)، هلسون - بليك - موتون (١٩٥٨)، هوفلاند - برتزكر (١٩٥٧)، روزنبرج - فرانس (١٩٦٠)، تادنهام (١٩٥٨)، زمباردو (١٩٦٠).

كما وجدت دراسات عديدة علاقة منحنية: أرونسون وزملاؤه (١٩٦٣)، فريدمان (١٩٦٤)، انسكو وزملاؤه (١٩٦٦). وثمة تفسيرات متنوعة لعدم الاتساق بين المصدر والمستمع في الدراسات السابقة، فقد ناقش هوفلاند (١٩٥٩) قضية زيادة التغير بزيادة التناقض ورأى أنها أكثر احتمالا للحدوث في حالة الموضوعات التي تندمج فيها الذات، وأن زيادة التغير بزيادة التناقض أكثر احتمالا في حدوثه لدى المصادر العالية الموثوقية.

وأشار أنسكو وزملاؤه إلى الحقيقة الواضحة القائلة: «سنظل ببساطة، نحصل على نتائج مختلفة طالما استمر تركيزنا على السمات المختلفة بين المصدر والمستمع على طول محور التناقض»، إذ وجدت العديد من الدراسات أن من الممكن فهم علاقات خطية متعددة باعتبارها علاقة منحنية واحدة إذا تركزت الدراسة على مناطق أكثر تطرفاً على متصل التناقض.

فإذا حاول الشخص أن يدرس متصل التناقض بين المصدر والمستمع بطريقة تجريبية، فإنه يواجه بسؤال عملي ونظري في الوقت ذاته، وهو لأي مدى يجب أن يصل الشخص في محاولة تحكمه في هذا المتغير؟؟

نموذجياً يجب أن يصل الشخص إلى أقصى تطرف ممكن، ولكن لأن الكثير من الأبعاد تمتد إلى ما لا نهاية، فيبدو هذا التصور النظري مستحيلاً، رغم أن هناك بعض الأبعاد الممكن الوصول إلى نهاية واضحة لها، وقد كان تصميم الدراسة الحالية قائماً على اكتشاف هذه الأبعاد مثل ساعات النوم التي يجب على الشخص العادي أن يقضيها كل ليلة، حيث يمكن دراستها بدقة من ثماني ساعات إلى صفر من الساعات بالإضافة إلى تطوير نتائج دراسة أرونسون وزملائه (١٩٦٣) بالتحكم في موثوقية المصدر أيضاً.

تنبأنا أولاً أن الرأي سيرتبط بالتناقض بصورة منحنية في كل من المصدرين العالي والمنخفض الموثوقية.

كما تنبأنا ثانياً أن منحنى التأثير سيتجاوز إلى مدى تناقض أبعد في حالة المصدر العالي الموثوقية أكثر من المصدر المنخفض الموثوقية، ويعني ذلك أنه سيكون هناك تفاعل بين الميول المنحنية لكلا المصدرين. وكان التنبؤ الأول نابعا من المنطق الاعتيادي للأمور، أما التنبؤ الثاني فكان نابعا من نظرية التنافر.

فالمفترض أن تؤدي السخرية إلى تناقض في التأثير في حالة التناقضات المتطرفة، وسوف يكون احتمال ظهورها أصعب لدى المصادر العالية منه لدى المصادر المنخفضة في موثوقيتها.

الطريقة

الرسالة والموضوع

تكونت الرسالة من مقالة في ثلاث صفحات على أساس من مقتضيات الصحة والفاعلية إلى تخفيض عدد الساعات التي يقضيها الشخص في النوم كل ليلة.

تم اختيار هذا الموضوع لسببين: الأول أن له نهاية يقف عندها، والثاني أننا اخترنا المبحوثين من بين طلاب جامعة تسود بين أفرادها درجة عالية من الاتفاق على الحد الأمثل لساعات النوم كل ليلة، فقد تراوحت تقديرات عينة مكونة من ٢٠٢ مبحوث لساعات النوم المثلى حول متوسط مقداره ٨٩,٧ ساعة وبانحراف معياري ١,٠٧.

المتغير المعتمد

تم قياس ثلاثة متغيرات معتمدة: الرأي في ساعات النوم، السخرية من الرسالة، السخرية من مصدر الرسالة.

تم تقدير الرأي حول ساعات النوم من خلال السؤال التالي: ليكون الإنسان في أكمل درجات الصحة، كم ساعة في المتوسط ترى أن عليه أن يقضيها شاب صغير في النوم؟ وتراوحت بدائل الاختيارات بين «لا نوم على الإطلاق» إلى ١٠ ساعات في اليوم، وذلك في إحدى عشرة نقطة للتقدير يبلغ وزن الواحدة ساعة واحدة، وتعني الإشارة إلى السخرية من مصدر الرسالة في نظرية التنافر في العادة كلا من السخرية من الرسالة ومن مصدرها، وتم قياس هذه المتغيرات كل منها على حدة، إذ تم قياس السخرية من مصدر الرسالة من خلال مجموع الاستجابات على مقياس من ست

فقرات لكل فقرة سبع استجابات محتملة، تدور حول مدى اعتبار المبحوث للرسالة بأنها «ذات معنى»، و«أنها غطت كل المظاهر الضرورية في تقدير الحاجة إلى النوم» و«سهولة القراءة» و«سهولة الفهم»، و«منطقية»، و«معقولة».

أما تقدير درجة السخرية من مصدر الرسالة فكان بجمع الاستجابات على مقياس من ست فقرات أيضا لكل منها سبع استجابات محتملة تدور حول مدى اعتبار المصدر «مخلصا»، «قادرا»، «جديرا بالثقة»، «ذكيا»، «ذي معرفة واسعة»، «معقولا».

المتغيرات المستقلة

تم التحكم في ثلاثة متغيرات مستقلة هي: التناقض (تسعة مستويات) موثوقية المصدر (عال - متوسط) وترتيب قياس المتغيرات المعتمدة (قياس الرأي - ثم - السخرية، أو السخرية - ثم - قياس الرأي).

وقد تضمن كل من المتغيرات مقارنات بين درجات الشخص نفسه، وتم التحكم في التناقض من خلال إدخال الساعات المتوقعة كموضوع من موضوعات الرسالة الدعائية، وكانت الرسائل متطابقة في كل مستويات التناقض إلا في عدد الساعات التي تعدها مطلوبة للنوم، وتم التحكم في موثوقية المصدر من خلال ذكر أن مصدر الرسالة هو (السير جون اكسلز الحائز على جائزة نوبل في الفسيولوجيا)، أو بنسبتها إلى (السيد هاري أولسن رئيس جمعية الشبان المسيحية)^(٢).

أوضحت البيانات التي تم جمعها من ٣٠ مبحوثا أن هذين المصدرين يختلفان بصورة دالة إحصائية في موثوقيتهما ذات العلاقة بعدد ساعات النوم. حيث كان متوسط تقديراتهم للشخص الحائز على جائزة نوبل في الفسيولوجيا باعتباره (خبيرا وقادرا ومصدقا وذكيا وموضع ثقة وله معرفة بالموضوع) مختلفا بصورة دالة إحصائية عن تقديراتهم لرئيس الجمعية.

(٢) جمعية الشبان المسيحية Y.M.C.A.

الإجراء

كان عدد المبحوثين ٥١٧ طالباً من طلاب السنة التمهيدية في علم النفس والتربية بجامعة هاواي، أعطي لكل مبحث كتيب تظهر على صفحته الأولى معلومات عن التجربة باعتبارها تهدف إلى تطوير اختبار للقراءة والفهم خصيصاً لطلاب جامعة هاواي وأن هؤلاء الطلاب سيكونون في عينة إيجاد معايير لهذا المقياس.

حاول المجرب أن يجعل شكل الأسئلة وطريقة تقديمها مماثلة تماماً للاختبارات الشائعة الاستخدام للقراءة والفهم، فعلى الصفحة الثانية والثالثة تم وضع أمثلة إيضاحية، بعدها كتبت الرسالة الدعائية، وتلاها مباشرة أسئلة اختبار الفهم، كذلك تم حساب وقت قراءة الرسالة الدعائية ووقت الإجابة على الأسئلة باستخدام ساعة ميكاتية، وذلك بغرض التأكيد على أن ذلك اختبار للفهم والقراءة.

كانت الصفحات الأخيرة من الكتيب بعنوان «تقويم القطعة المعروضة» وذكر في التقديم الأول أنه نظراً لأن هذا الاختبار ما زال في مراحله التجريبية الأولى فبالإضافة إلى الأسئلة الاعتيادية في الفهم والقراءة، يحتوي الكتيب على عدد من الأسئلة حول رأي القارئ في الموضوع والمؤلف والقطعة نفسها. ويسمح هذا الجزء في حقيقة الأمر بتقدير المتغيرات المعتمدة الثلاثة. ولكي نتحكم في المتغيرات المستقلة - وكان عددها ثلاثة - فقد احتاج الأمر إلى ٣٦ صورة من الصور المختلفة للكتيب، وتم توزيعها بحيث تتم بصورة متتابعة، أي لا يأخذ الطالب المجاور صورة الكتيب نفسه التي وزعت على الأول.

النتائج

استبعد ١٣ مبحثاً من بين الـ ٥١٧ طالباً الذين تم اختيارهم، وكان تسعة منهم قد تم استبعادهم بسبب عدم إكمال الإجابة، وأربعة تم استبعادهم كي تكون أعداد الخلايا متساوية (١٤ طالباً $\times$ ٣٦ خلية = ٥٠٤). وقد أشار اختبار القراءة والفهم إلى أن ٢١ مبحثاً (٤,٠٦٪) لم يفهموا مصدر الاتصال، وأن ٢١ مبحثاً (٥,٩٪)، لم

يفهموا عدد الساعات التي كان يدافع عنها مصدر الرسالة، وقد تم توزيع هؤلاء المبحوثين بشكل متوازن على الخلايا الست والثلاثين. ويوضح الجدول رقم ١ متوسط الآراء في كل ظرف تجريبي، أما الجدول رقم ٢ فيوضح تحليل التباين لهذه النتائج.

كانت النتائج دالة عند التناقض، والتفاعل بين التناقض وبين المصدر إذ أشارت نسبة (ف) عند التناقض إلى أن هناك تغيراً في الرأي في مستوى التناقض المتوسط والمتطرف يزيد عما سواهما بصورة دالة إحصائية.

ويشير تحليل التفاعل إلى أن زيادة موثوقية المصدر الحائز على جائزة نوبل كان أكثر إغراءً في حالات التناقض المتطرف، وأقل إغراءً بدرجة ما عند التناقضات البسيطة.

يوضح الشكل رقم ١ رسماً توضيحياً للبيانات، كما يوضح الجدول رقم ٣ تحليل الميول^(٣)، ويشير إلى أن تأثير التناقض لدى المصدر الحائز على جائزة نوبل كان خطياً بصورة دالة إحصائية، وبالرغم أن الانحراف عن الخطية كان دالاً وأن الانحناء قد أوضح حدة ملحوظة عند مستويات التناقض المتطرفة، فإن (ف) الإرباعية^(٤) أو درجة ف للانحناء لم تكن دالة إحصائية.

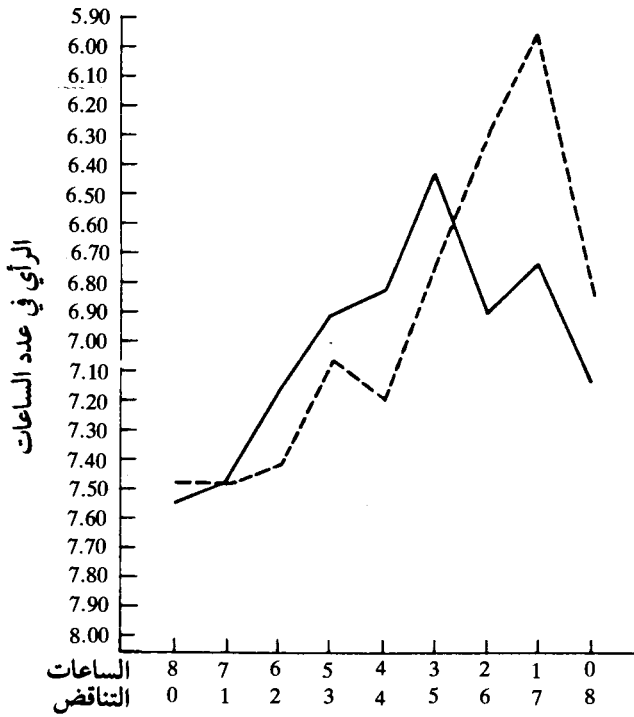
أما المصدر (رئيس جمعية الشبان المسيحيين)، فقد كان دالاً في التحليل الخطي وفي تحليل الانحناء. وكانت (ف) الإرباعية أكبر من (ف) الخطية إلا أن الفرق كان بسيطاً نسبياً. ويشير التحليل التفصيلي إلى أن هناك تفاعلاً دالاً بين المكونات الخطية^(٥) والمكونات الإرباعية^(٦) (ف = ٣, ٤٥، مستوى الدلالة أقل من ٠, ٠٥)، لدى منحنى المصدر.

(٣) تحليل الميول (تحليل الاتجاه) Trend analysis

(٤) ف. الارباعية Quadratic F.

(٥) المكونات الخطية Linear component

(٦) المكونات الارباعية Quadratic component



شكل ١. الرأي كدالة للتناقض مع كل من صاحب جائزة نوبل (الخط المتقطع) ورئيس جمعية الشبان (الخط المتصل).

أسهمت كل من هذه التفاعلات بالإضافة إلى التفاعل السابق بين المصدر التناقض في تحليل التباين للتأثير الإغرائي للمصدر صاحب جائزة نوبل في حالات التناقض العالية مع تأثير إغرائي أقل في حالات التناقض المتوسطة.

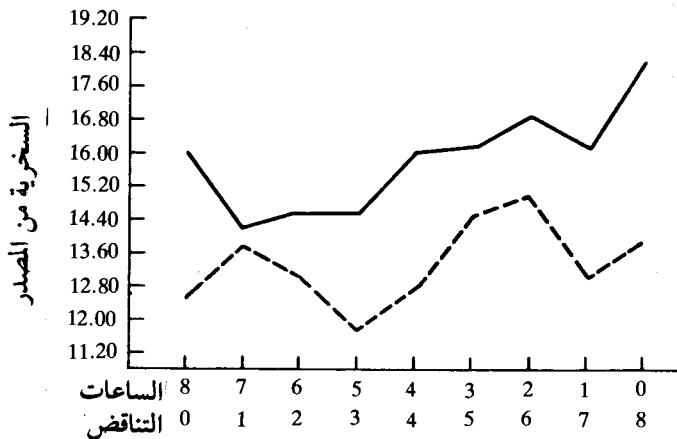
غير أنه باستخدام اختبارات لقياس دلالة الفروق بين المصدر في حالات الدعوة إلى ساعة أو ساعتين (تناقضات عالية) كان دالا إحصائيا (ت = ٨٣, ١ مستوى الدلالة ٠, ٠٥ ، ، وكان المقياس أحادي الدليل). بينما كانت (ت) غير دالة لدى مقارنة المصادر في حالة الدعوة إلى ٣ - ٤ ساعات (تناقضات متوسطة) إذ كانت (ت = ٢٨, ١).

جدول ٢. تحليل التباين لثلاثة متغيرات معتمدة

المصدر	الرأي		السخرية من المصدر		السخرية من الرسالة	
	متوسط المربعات	ف	متوسط المربعات	ف	متوسط المربعات	ف
الترتيب	٠,٥١	-	٤٢,٨٨	١,٠٠	٢٢٣,٤٣	*٨,٧٨
المصدر	٠,٦٤	-	٧٧٥,٠٥	**١٨,٢١	٢٨,١٠	**١,٠٦
التناقض	٩,٣٢	**٨,٣٨	٥٦,٧٨	١,٣٣	١١٦,٦٦	*٤,٢٩
الترتيب × المصدر	٣,١٨	٢,٨٥	٥,١٦	-	٥٤,٠٢	٢,٠٣
الترتيب × التناقض	٠,٩٦	-	٨٤,١٥	*١,٩٨	٢٦,٤٢	-
المصدر × التناقض	٢,٢٥	*٢,٠٢	٢٠,٧٢	-	٥,٨٥	-
الترتيب × المصدر × التناقض	١,٢٤	١,١١	١٤,٤٠	-	٢٦,١٩	-
بين الخلايا	١,١١	-	٤٢,٥٧	-	٢٦,٥٨	-

* احتمال الخطأ أقل من ٠,٠٥ د. ح = ٨

** احتمال الخطأ أقل من ٠,٠١ د. ح = ١,٨



شكل ٢. السخرية من المصدر كدالة للتناقض مع كل من صاحب جائزة نوبل (خط متقطع) ورئيس جمعية الشبان (خط متصل).

يقدم الجدول رقم ١ متوسط درجات السخرية من المصدر في كل من الـ ٣٦ خلية كما يقدم الجدول رقم ٢ نتائج تحليل التباين للسخرية من هذا المصدر.

كانت النتيجة الدالة الوحيدة في تحليل التباين هي في التفاعل بين ترتيب التقديم $\times$ التناقض.

وتوضح (ف للمصدر) أن الفائز بجائزة نوبل كان أكثر موثوقية من مدير جمعية الشبان المسيحية، ويوضح تفاعل (ف) أنه عند بعض مستويات التناقض يزيد مقدار السخرية من مصدر الرسالة حينما تقاس السخرية قبل، بدرجة أكبر مما لو قيس بعد

جدول ٣. تحليل الميول للمتغيرات الثلاثة المعتمدة

الرأي	السخرية من المصدر	السخرية من الرسالة
صاحب جائزة نوبل	رئيس جمعية الشبان	صاحب جائزة نوبل مع رئيس جمعية الشبان
خطي	**٢٩,٥٨	*١٣,٢٨
انحراف خطي	*٢,١٦	*٣,٢٤
اربعاعي	٠,٤٩	**١٥,٧٤
انحراف اربعاعي	**٦,٢٣	*٢,٨٨

* احتمال الخطأ أقل من ٠,٠٥

** احتمال الخطأ أقل من ٠,٠١

الرأي، وأنه عند بعض مستويات التناقض تزيد السخرية من المصدر حينما تقاس السخرية بعد الرأي أكثر مما لو قيست قبله.

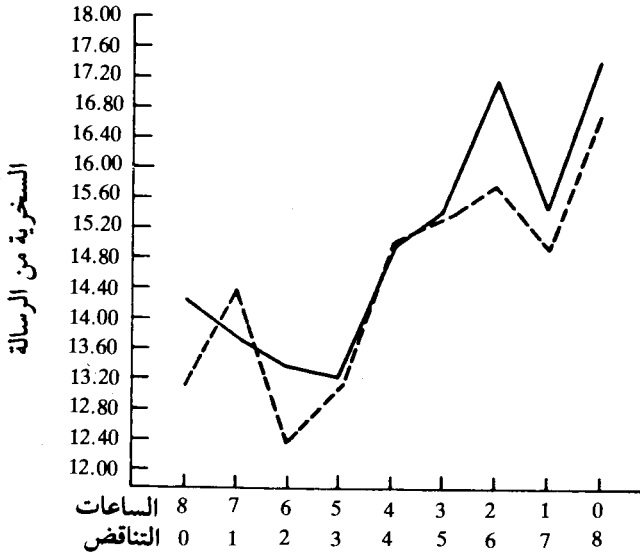
يوضح الشكل رقم ١ صورة التوزيع بالرسم، كما يوضح الجدول رقم ٣ نتائج تحليل الميول لمصدرين من خلال تسعة مستويات للتناقض. ويوضح الخط البياني لمدير جمعية الشبان المسيحية زيادة خطية دالة لكن الخط البياني لحامل جائزة نوبل لا يوضح ما إذا كان منحنيا أو مستقيما.

يوضح الجدول رقم ١ متوسط درجات السخرية من الرسالة، كما يوضح الجدول رقم ٢ تحليل التباين لهذه البيانات، وقد كانت قيمة (ف) الخاصة بالترتيب وبالتناقض دالة إحصائية، لكن الخاصة بالمصدر لم تكن كذلك، ويشير تأثير الترتيب إلى أن السخرية من الرسالة كانت أكبر حينما تقاس بعد الرأي عما إذا قيست قبله، ويشير تأثير التناقض إلى ميل السخرية من المصدر للزيادة بزيادة التناقض.

يوضح الشكل رقم ٣ رسما بيانيا للنتائج، أما الجدول رقم ٣ فيوضح نتائج تحليل الميول للبيانات المشتركة بين كلا المصدرين. ونظرا للتشابه في المنحنيات البيانية لكلا المصدرين، وللتقص في الفروق الدالة بينهما فقد أجرينا «تحليل الميول» للبيانات المشتركة بين كلا المصدرين، وتوضح النتائج المشتركة ميلا لأن تكون خطية وبصورة دالة إحصائية.

ويوضح الجدول رقم ٤ مصفوفة الارتباطات ذات الترتيب الصفري^(٧) وقد كان الارتباط الوحيد الدال بين المصدر والسخرية من الرسالة (٦٢،) وعند تحويله إلى معامل Z لفisher، كان متوسط الارتباط داخل الخلايا بين الرأي والسخرية من المصدر ١٠، (دالة عند مستوى ٠٥،)، وكان متوسط الارتباطات داخل الخلايا بين الرأي والسخرية من الرسالة ١١، (دالة عند مستوى ٠٥،).

(٧) مصفوفة الارتباطات الصفري Zero-order correlation



شكل ٣. السخرية من الرسالة كدالة للتناقض مع كل من صاحب جائزة نوبل (الخط المتقطع) ورئيس جمعية الشبان (الخط المتصل).

جدول ٤. مصفوفة الارتباطات ذات الترتيب الصفري بين المتغيرات الثلاثة المعتمدة

الرأي	السخرية من المصدر	السخرية من الرسالة
الرأي	٠,٠٨	٠,٠٨
السخرية من المصدر	-	١,٠٠
السخرية من الرسالة	-	-

* احتمال الخطأ أقل من ٠,٠١

إذا نظرنا إلى طريقة وضع الدرجات للمتغيرات، وجدنا الارتباطات الموجبة تعني علاقة سالبة بين السخرية وبين تغير الرأي، وكان متوسط الارتباطات داخل الخلايا عبر نوعي الترتيب هو القيم التي يوضحها الجدول رقم ٥.

جدول ٥. الارتباطات بين الخلايا فيما بين متغيري الرأي والسخرية^(١)

ساعات النوم المطلوبة								
٨	٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	صفر
الرأي								
والسخرية من المصدر:								
٠,٣	١,٣	١,٧	٤,٤	١,٧	٢,٦	٠,٩	٢,٣	٠,١
صاحب جائزة نوبل								
-٣,٤	-١,٢	-٣,٤	-٢,٤	٣,٠	٤,٢	٠,٧	٣,٣	١,٧
رئيس جمعية الشبان								
الرأي								
والسخرية من الرسالة:								
٠,٦	٠,٧	٢,٠	٣,٢	١,٢	٢,٧	-٠,٣	٢,٥	١,٤
صاحب جائزة نوبل								
-٤,٠	٠,٩	-٤,٦	٠,٦	٢,٦	٤,٧	٠,٧	٣,٧	١,٧
رئيس جمعية الشبان								

(أ) تشير الارتباطات الموجبة إلى علاقات سالبة بين السخرية وتغير الاتجاه.

وكما نشاهد في هذا الجدول، في ظرف جائزة نوبل كانت الارتباطات موجبة، على وجه العموم، وأما في العلاقة بالسخرية بالمصدر فقد كان متوسط الارتباط داخل الخلايا لدى الحائز على جائزة نوبل ١,٧ (بمستوى دلالة ٠,٥)، وكان متوسط الارتباطات لدى مدير جمعية الشبان المسيحية داخل الخلايا ٠,٣ (غير دالة). وبالمثل كانت الارتباطات مع السخرية بالرسالة ١,٦ (دالة بمستوى ٠,٥)، و٠,٧ (غير دالة) على التوالي.

مناقشة

تم التأكد من صدق التنبؤ بوجود علاقة منحنية لدى المصادر العالية والمتوسطة الموثوقية، فقط لدى المصدر المتوسط الموثوقية (مدير جمعية الشبان) والأكثر من ذلك، أوضح المصدر متوسط الموثوقية علاقة خطية دالة أيضا بالإضافة إلى العلاقة المنحنية الدالة. أما المصدر العالي (نوبل)، فقد كان المنحنى ملتويا بصورة ملحوظة في طرفه العلوي، لكن باقي الخط كان مستقيما بصورة دالة، وكان الالتواء غير دال.

كنا نرى أن التحكم الدقيق في درجات التناقض سيؤدي بالتأكيد إلى خط مُنحَنٍ، حتى بالنسبة للمصدر العالي الموثوقية، غير أن النتائج لم تساند هذا التوقع.

أكدت النتائج توقعاتنا حول التفاعل بين الميول، فقد كانت التفاعلات بين المكونات الخطية والمنحنية، بالإضافة إلى تحليل التباين جميعها دالة. أما الشيء غير المتوقع في هذه التفاعلات، بالرغم من حقيقة أنها أسهمت في كل من تقوية المصدر العالي الموثوقية عند التناقضات العالية، وفي تخفيض المصدر العالي الموثوقية عند التناقضات المتوسطة، إذ كان يجب نظريا أن يكون المصدر العالي الموثوقية مساويا للمصدر المتوسط الموثوقية في التناقضات المتوسطة أو أقوى منه، وأن يكون بالغ القوة في التناقضات العالية. وكشفت المقارنة باستخدام اختبار «ت» أن الفروق دالة بين المصدرين في حالات التناقض العالية، مؤكدة على صحة توقعاتنا فقط في هذه الحالات.

ومن أجل التعميم، فإننا نميل إلى استنتاج أن المصادر المتوسطة والعالية لا تختلف في مستويات التناقض المتوسطة، لكنها تختلف لصالح المصدر العالي الموثوقية في حالات التناقض العالية.

وبحذرنا هذا التفاعل بين تناقض المصدر - المستمع، وبين موثوقية المصدر من إجراء أية دراسة على موثوقية المصدر دون أخذ متغير التناقض في الاعتبار.

وكما قدم أرونسون وزملاؤه تفسيراتهم على ضوء نظرية التناظر للتناقض بين المصدر المستمع، فمن المفترض أن السخرية من المصدر تزيد بزيادة هذا التناقض، ولقد أخفقوا مع ذلك في الحصول على نتائج تؤيد هذا الافتراض. أما برجن (١٩٦٢) فبالرغم من أنه لم يفسر نتائجه على ضوء نظرية التناظر، فقد وجد دليلا على زيادة السخرية من المصدر المنخفض الموثوقية عما سواه من المصادر العالية الموثوقية.

وقد تم، لأغراض الدراسة الحالية، تقسيم متغير السخرية من المصدر إلى جزئين أو مظهرين، الأول هو السخرية من المصدر، والثاني السخرية من الرسالة ذاتها. فأشارت النتائج إلى زيادة دالة في الاتجاه الخطي للسخرية من المصدر في حالة المصدر المتوسط الموثوقة، لكن ليس في حالة المصدر العالي الموثوقة، كما أوضحت النتائج زيادة دالة في الاتجاه الخطي للسخرية من الرسالة لدى كل من المصدرين العالي والمتوسط مع بعضهما، وتساند هذه النتائج جزئياً توقعات نظرية التنافر.

إنّ التوقعات النظرية حول الارتباط بين السخرية وتغير الاتجاهات معقدة جداً، فالنظرية على وجه العموم تعني أن العلاقة سالبة بين السخرية وتغير الاتجاهات، وكان متوسط الارتباطات داخل الخلايا مسانداً لهذا التوقع.

غير أن الفحص الأكثر تفصيلاً لهذه النظرية يكشف عن أن العلاقة السالبة بين تغير الاتجاهات والسخرية ستكون واضحة فقط في حالة التناقضات العالية والمتوسطة، أي حين تزداد السخرية إلى الحد الذي تبدأ فيه في الارتباط مع التغير في الرأي.

على ذلك ففي أي من مستويات التناقض المتوسطة والعالية ستكون درجة السخرية معاكسة لدرجة التغير في اتجاهاتهم، غير أنه على أي مستوى من مستويات التناقض، سيكون للسخرية علاقة يسيرة بتغير الاتجاهات، ويقدم الجدول رقم ٥ نتيجة دراسة الارتباطات داخل كل خلية، ويكشف ذلك الجدول عن ميل طفيف جداً للتغير في الارتباطات بتغير مستويات التناقض وذلك في الاتجاه المتوقع لدى المصدر المتوسط الموثوقة (مدير جمعية الشبان).

ولأن المصدر المتوسط الموثوقة هو الوحيد الذي ظهر لديه الميل للانحناء، فإن نتائجنا يبدو لها بعض الصديق، ومع ذلك فلم يتضح لدى المصدر العالي الموثوقة زيادة في العلاقات السالبة (كما يظهرها تزايد الارتباطات الموجبة) حتى في مستويات التناقض العالية حيث التوى المنحنى بعد أن توقف في ارتفاعه.

كانت التوقعات النظرية حول الارتباطات الصفرية غامضة تماما إذ تشمل الارتباطات الصفرية التغيرات داخل الخلايا، وهي المصدر الأخير للتغير الذي يكون مسئولا أساسيا عن الغموض.

ففي التناقضات اليسيرة من المتوقع نظريا أن يتزايد التغير في الرأي تزايدا أكبر بالموازنة بتزايد درجة السخرية الذي يكون أقل سرعة، غير أن السخرية يمكن أن تزيد إلى الدرجة التي يمكن فيها أن تصبح مرتبطة أو مسببة للتوقف في تغير الرأي وفي حدوث هذا التغير في الاتجاه العكسي.

والنتيجة النهائية لكل ذلك هي أن متوسط التغير في الخلايا ومتوسط درجة السخرية يمكن أن يرتبطا بصورة إيجابية في حالات التناقض اليسيرة، وأن يرتبطا بصورة سلبية في حالات التناقض الشديدة، وقد كانت معاملات الارتباط باستخدام أسلوب الترتيب الصفري قرابة الصفر (٠.٨، لكليهما)، وذلك في كل نوع من أنواع السخرية.

والآن ما معنى كل ما عرضناه من نتائج؟

في حالة المصدر المرتفع الموثوقية (مدير جمعية الشبان) اختلف الرأي بصورة منحنية وزادت السخرية من المصدر بصورة خطية، أما السخرية من الرسالة فقد زادت خطيا. وأكثر من ذلك، لم تكن هناك فروق دالة بين مجموعتي المصدر العالي الموثوقية والمجموعة المتوسطة الموثوقية في السخرية من الرسالة، لكن كانت الفروق دالة في السخرية من المصدر.

ويوضح الاتجاه العام للنتائج أن السخرية من المصدر محدد مهم لمنحنى الرأي أكثر من السخرية من الرسالة ذاتها، وتعني النتائج أنه إذا لم يكن التحكم في النتائج كافيا لإيجاد درجات متزايدة من السخرية من المصدر لمنحنى الرأي خطيا.

وعموما تتفق النتائج بصورة تقريبية مع التوقعات النظرية، غير أن هذا الأمر تواجهه صعوبتان، الأولى هي أن العلاقة بين التغير في الرأي والسخرية لم تصبح سلبية بصورة كبيرة في حالة كون المصدر العالي الموثوقية قد وصل إلى النقطة التي يتوقف عندها منحني الرأي، ثم يلتوي في عكس اتجاهه الأصلي.

والصعوبة الثانية هي أن السخرية من الرسالة والسخرية من المصدر كان لهما اتجاهات مختلفة حسب مستويات التناقض في حالة المصدر العالي الموثوقية.

وتوضح الصعوبة الأولى أن السخرية ليست تفسيراً كافياً للنقص في منحني الرأي. أما الصعوبة الأخرى فتوضح أن السخرية ليست أسلوباً وحيداً لتخفيض التنافر.

وثمة موضوع آخر حول نوع القياس المستخدم في قياس التناقضات بين المصدر والمستقبل للرسالة، وهي مشكلة لم يسبق للبحوث السابقة أن تناولتها بالبحث، ففي الدراسة الحالية وضعت الرسائل في مواضع من المفترض أنها متشابهة، وكان من المفترض أن تمثل الرسائل درجات من التناقض حسب عدد ساعات النوم التي تدافع عنها، غير أنه بتأملنا للرسائل أخيراً، أدركنا أنه على أساس المعنى السيكلوجي فمن الممكن ألا يكون قياسنا متساوي الأبعاد، حيث إننا نشك أن التمييز بين الفروق في الساعات المتوسطة (٦ - ٥ - ٤ - ٣ - ٢) من المفروض أن يكون أقل حدة مما لو ميزنا بين ٧ و ٨ ساعات أو بين ساعة واحدة ولا نوم نهائياً. ويدعم افتراضنا هذا حقيقة أنه على الأقل يمكننا في حالات المصدر العالي والمتوسط الموثوقية أن نرسم خطأ بيانياً ليس فيه التواءات حادة لساعات النوم ٨ - ٧ - ٥ - ٣ - ١ - صفر.

كان اختيار عدد ساعات النوم كمتغير له نهاية محددة عوناً لنا في التمييز بين هذه الحالات، لكن السؤال كيف نعمم نتائجنا على المتغيرات التي من غير الممكن أن تكون لها نهاية محددة مثل الزيادة الواجبة في مصروفات الجامعة؟ فنظراً لأنه ليس لهذا المتغير

نهاية علوية محددة، فسيكون التمييز أقل فائدة كلما زادت كمية الزيادة المتوقعة على حد معين، فمثلاً ستكون زيادة المصاريف من ٥٠ إلى ١٠٥٠ دولاراً متطرفة جداً بالنسبة للزيادة المساوية لها، ولكن من ١٠٥٠ إلى ٢٠٥٠، فإذا صحت شكوكنا فهناك حل لهذه المشكلة يعود إلى طبيعة صياغة الرسالة ذاتها التي ستغطي أبعد ما يمكن تغطيته من أشياء متوقعة في هذا البعد.

مراجع الدراسة

- Aronson, E., Turner, J. A., & Carlsmith, J. M. Communicator credibility and communication discrepancy as determinants of opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1963, 67, 31-36.
- Bergin, A. E. The effect of dissonant persuasive communications upon changes in a self-referring attitude. *Journal of Personality*, 1962, 30, 423-438.
- Cohen, A. R. Communication discrepancy and attitude change. *Journal of Personality*, 1959, 27, 386-396.
- Festinger, L. *A theory of cognitive dissonance*. Evanston, Illinois: Row, Peterson, 1957.
- Festinger, L., & Aronson, E. The arousal and reduction of dissonance in social contexts. In D. Cartwright & A. Zander (Eds.), *Group dynamics: Research and theory*. (2nd ed.) Evanston, Illinois: Row, Peterson, 1960. Pp. 214-231.
- Fisher, S., & Lubin, A. Distance as a determinant of influence in a two-person serial interaction situation. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1958, 56, 230-238.
- Freedman, J. L. Involvement, discrepancy, and change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1964, 69, 290-295.
- Goldberg, S. C. Three situational determinants of conformity to social norms. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1954, 49, 325-329.
- Helson, H., Blake, R. R., & Mouton, J. S. An experimental investigation of the effectiveness of the "big lie" in shifting attitudes. *Journal of Social Psychology*, 1958, 48, 51-60.
- Hovland, C. I. Reconciling conflicting results derived from experimental and survey studies of attitude change. *American Psychologist*, 1959, 14, 8-17.
- Hovland, C. I., & Pritzker, H. A. Extent of opinion change as a function of amount of change advocated. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1957, 54, 257-261.
- Insko, C. A., Murashima, F., & Saiyadain, M. Communicator discrepancy, stimulus ambiguity, and influence. *Journal of Personality*, 1966, 34, 262-274.
- Rosenbaum, M. E., & Franc, D. E. Opinion change as a function of external commitment and amount of discrepancy from the opinion of another. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1960, 61, 15-20.
- Sherif, M., & Hovland, C. I. *Social judgment*. New Haven: Yale University Press, 1961.
- Tuddenham, R. D. The influence of a distorted group norm upon individual judgment. *Journal of Psychology*, 1958, 46, 227-241.
- Zimbardo, P. G. Involvement and communication discrepancy as determinants of opinion conformity. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1960, 60, 86-94.

الفصل السابع

مقاومة الدعاية^(١)

اتجهت أغلب النظريات والبحوث التي عرضناها في الفصول السابقة إلى محاولة فهم أسباب تغير الاتجاهات أو المعتقدات، أو بمعنى آخر لماذا يستجيب الناس للدعاية؟ غير أن هذا الفصل يأخذ مسلكاً آخر، إذ يركز اهتمامه على النظرية والبحث في الأسباب الكامنة خلف عدم تغير الاتجاهات، أو السبب في مقاومة مضمون الدعاية.

تشير ملاحظتنا اليومية إلى أن هناك بالتأكيد مقاومة للدعاية، والشيء الطبيعي هو أن يتولى الباحثون في الاتجاهات مواجهة هذه الظاهرة وإيجاد تفسير للكيفية التي يقاوم بها الناس مضمون الدعاية الموجهة إليهم.

ونستعرض في هذا الفصل أوسع نظريتين انتشاراً، نظرية ماكجواير في التطعيم^(٢)، ونظرية برهم في المقاومة النفسية (العناد)^(٣).

نظرية التطعيم: التشبيه بالتطعيم ضد المرض

أقام ماكجواير نظريته في التطعيم على أساس التشبيه بالمقاومة البيولوجية للمرض، وهناك طريقتان لإيجاد المقاومة ضد المرض، المساندة^(٤)، والتطعيم، وتعني المساندة القيام بالتدريب وأداء نظام معين في الأكل وأخذ الفيتامينات.

(١) مقاومة الدعاية (مقاومة الإقناع) Resistance to persuasion

(٢) التطعيم Inoculation

(٣) المقاومة النفسية (العناد) Psychological reactance

(٤) المساندة Support

والتطعيم، على العكس من ذلك، يتضمن حقن المريض بالبكتيريا المسببة للمرض، ولكن في صورتها الضعيفة، فيستثير هذا التطعيم الجسم لتكوين الدفاعات القادرة على مقاومة البكتيريا القوية إذا هاجمت الإنسان. وإذا كان الإنسان يعيش في محيط خالٍ من الجراثيم، فإن التطعيم هو الإجراء الأمثل لإيجاد المقاومة للمرض.

والآن لنفترض أن شخصا على وشك التعرض لرسالة دعائية لاتجاهاته، فكيف تحدث المقاومة لهذه الرسالة الدعائية؟ إذا سرنا حسب الماثلة البيولوجية فهناك إجراءان يمكن اتخاذهما، الأول هو تقوية الاتجاه المعرض للهجوم الدعائي باستخدام الحجج المساندة أو المدعمة لما يحمله الشخص من اتجاه، وذلك، بالطبع، يماثل العلاج بالمساندة.

أما الإجراء الآخر فهو تطعيمه ضد الدعاية المضادة وذلك بتعريضه لحجج مضادة ولكنها ضعيفة، وهذا يماثل، بالطبع، أسلوب التطعيم في مجال علم البيولوجيا.

وعلى ذلك، فإذا كان الشخص يعيش في محيط لا تتهدد عقائده أو اتجاهاته فيه دعايات مضادة، فإن أسلوب التطعيم سيكون أفضل من الحجج المساندة في إيجاد أفضل مقاومة للحجج المضادة لاتجاهاته أو عقائده.

البدهيات الثقافية^(٥)

لكي يختبر ماكجواير نظريته، بحث عن بعض الاتجاهات أو المعتقدات التي لم يسبق أن تعرضت للهجوم، إنها تماثل الجسم الذي يعيش في محيط خالٍ من الجراثيم.

اختار ماكجواير البدهيات الثقافية وهي تلك المعتقدات التي يتقاسمها السواد الأعظم من الناس ولا يتساءلون من أين جاءت أو ما هي وظيفتها.

(٥) البدهيات الثقافية Cultural truism

اكتشف ماكجواير أن هناك من البدهيات الثقافية من يتفق فيها جميع الناس بل ويعطيها الجميع الدرجة النهائية من درجات الأهمية على مقياس أعد لهذا الغرض.

ومن هذه المعتقدات أو البدهيات الثقافية ما يلي (إنها فكرة جيدة أن تستعمل الفرشاة في تنظيف أسنانك بعد كل وجبة إذا كان ذلك ممكناً). أو (إن اكتشاف البنسلين كان ذا فائدة عظيمة للبشرية جمعاء)، (يجب أن يجري الشخص فحوصاً باستخدام أشعة اكس لاكتشاف أية علامة من علامات الدرن في مراحلها الأولى). (ماكجواير ١٩٦٤م ص ٢٠١).

الدافعية والتدريب

حسب المماثلة البيولوجية، يكون الاعتقاد الذي يوجد في محيط غير مهدد مستهدفاً للدعايات المضادة، وبعبارة أخرى المماثلة مع البيولوجيا يتساءل ماكجواير عن سبب ذلك، ويرى أن هناك سببين نفسيين لهذا الاستهداف، السبب الأول هو نقص التدريب على الدفاع عن العقائد، والثاني هو نقص الدافعية للدفاع عن هذه العقائد.

فالشخص لم يتدرب لأنه لم يوضع في موقف يدافع فيه عن عقائده، وهو لا يملك الدافعية لبدء التدريب لاعتقاده أن عقائده راسخة لا تتزعزع، وكما سبق لماكجواير الإشارة إلى أن تقديم حجج مضادة ضعيفة يؤدي إلى مقاومة للحجج القوية المضادة حيث ستكون الحجج المضادة الضعيفة مماثلة للتطعيم المتضمن فيروسات أو بكتيريا ضعيفة.

ومن منظور نفسي، نسأل لماذا تؤدي الحجج الضعيفة المضادة^(٦) إلى مقاومة الحجج القوية المضادة؟ وللمرة الثانية كانت إجابة ماكجواير، أنه على أساس الدافعية والتدريب فإن تقديم حجج مضادة ضعيفة يدفع الإنسان إلى تطوير الحجج المؤيدة لعقائده الضعيفة، ويؤدي به ذلك إلى التدريب والمهارة في الدفاع عن عقائده.

(٦) حجج مضادة ضعيفة Refuted counter arguments

ولقد كان جرينوالد (١٩٦٨) أول من قال بهذه النظرية في بحث أراد به إيضاح أهمية الأنواع المختلفة من الأفكار كوسيط في إيجاد تأثير إغرائي للرسائل الدعائية.

وقد سبق لنا أن عرضنا، في الفصل الثالث، لطريقة جرينوالد في الاستماع - التفكير ولصياغته العامة التي تشير إلى أن التفكير، لا تعلم محتوى الاتصال، هو الوسيط الحاسم في تغيير الاتجاهات، وهذا المنطلق هو بالطبع متلائم تماما مع ما يراه ماكجواير حول تطوير حجج مشابهة للتطعيم، أو حول تعريض الشخص لحجج مضادة ضعيفة.

البحوث التي تقارن بين أثر المساندة وأثر التطعيم

المساندة الدفاعية^(٧) هي رسالة دعائية تعرض عددا من الحجج المؤيدة للحقائق الثقافية، فتكون المساندة الدفاعية على سبيل المثال لحقيقة ثقافية مثل ضرورة إجراء فحص للصدر باستخدام أشعة إكس لاكتشاف الدرن الرئوي يتضمن حججا تربط بين انخفاض نسبة الإصابة بالدرن وبين اعتياد الناس على إجراء فحص سنوي لصدرهم باستخدام أشعة إكس، وكذلك هناك حجة أخرى مثل سهولة إجراء الفحوص باستخدام هذه الأشعة سواء في المراكز الثابتة أو المتنقلة.

أما التطعيم الدفاعي^(٨) فهو على الجهة الأخرى يعرض الحجج المعارضة لإجراء الفحوص على الصدر مع إضعافها بما يمكن من مقاومتها، فالتطعيم الدفاعي قد يكون بالقول: إن أشعة إكس تسبب السرطان، ثم يحاول أن يضعف من هذه الحجة بالقول: إن كمية الإشعاع التي يتعرض لها الجسم سنويا من إجراء الفحوص بأشعة إكس ضئيلة جدا، وتساوي كمية الإشعاع التي تصل إلى الجسم نتيجة ارتداء ساعة معصم ذات عقارب فوسفورية في الفترة الزمنية نفسها، وإن إجراء أشعة إكس على الصدر لا يسبب السرطان.

(٧) المساندة الدفاعية Supportive defence

(٨) التطعيم الدفاعي (التفنيد الدعائي) Refutational defence

حسب نظرية التطعيم سيكون التطعيم الدفاعي أكثر فعالية من المساندة الدفاعية في إيجاد المقاومة للحجج نفسها التي يتعرض لها الشخص، وحسب المماثلة مع نظرية التطعيم البيولوجي فإن التطعيم الدفاعي سيستثير الشخص ضد أي هجوم حقيقي قادم.

أجرى ماكجواير - باباجورجيوس أول اختبار للنظرية قام على افتراض أفضلية الدفاع بطريقة التطعيم على الدفاع بطريقة المساندة في مقاومة الحجج المضادة (١٩٦١).

تضمنت تجربتهما أربعة ظروف تجريبية، مساندة دفاعية ثم هجوم، تطعيم دفاعي ثم هجوم، هجوم فقط، لا هجوم ولا دفاع.

في الطرف التجريبي الأول (المساندة الدفاعية) يتعرض المبحوثون إلى مساندة دفاعية وبعد يومين من ذلك يتعرضون لحجج مضادة تهاجم معتقداتهم الثقافية.

في الطرف التجريبي الثاني يتعرض المبحوثون إلى تطعيم دفاعي، وبعد يومين يتعرضون لحجج مضادة تهاجم معتقداتهم.

وفي الطرف التجريبي الثالث يتعرض المبحوثون إلى هجوم على معتقداتهم دون أي إعداد مسبق للدفاع.

وفي الطرف التجريبي الرابع لا يتعرض المبحوثون لشيء، وقد كان أفراد المجموعات الأربع جميعهم متفقين على إعطاء بعض الحقائق الثقافية أقصى درجات الأهمية.

استخدم ماكجواير - باباجورجيوس بدهيات ثقافية مختلفة باختلاف الظروف الأربعة، وتم استخراج متوسط درجة قبول الأفراد لهذه البدهيات. فأتضح أن ذلك

المتوسط في حالات عدم الهجوم وعدم الدفاع كان ١٢, ٢٦، أما في حالة الهجوم فقط فكان ٦٤, ٦، وتشير هذه الاختلافات الدالة بين المتوسطات إلى أن في غياب أي دفاع ينجح الهجوم على البدهيات في تحقيق تغير في درجة قبول الأفراد لها، وكان متوسط قبول الأفراد للبدهيات في حالة التطعيم ثم الهجوم هو ٥١, ١١، مقابل متوسط مقداره ٤٧, ٧ لقبول البدهيات في حالة المساندة، ثم الهجوم.

وتشير هذه الاختلافات الدالة في المتوسطات إلى أن التطعيم الدفاعي كان أكثر فاعلية من المساندة الدفاعية في تقوية مقاومة الشخص للهجوم على معتقداته، مع العلم بأن متوسط الاعتقاد في البدهيات في حالة المساندة الدفاعية ٤٧, ٧ لم يختلف اختلافا ذا دلالة إحصائية عن متوسط الاعتقاد في البدهيات في حالة الهجوم عليها بغير دفاع مسبق ٦٤٠, ٦.

رغم اتفاق نتائج دراسة ماكجواير - باباجورجيوس مع التوقعات النظرية إلا أنها لم تتفق مع التوقعات التي تطرأ على ذهن الشخص الاعتيادي، والسبب في ذلك هو أن الهجوم الفعلي على البدهيات قد استخدم فيه الأفكار نفسها التي سبق تقديمها في عملية التطعيم الدفاعي بصورة ضعيفة، وبذلك فلم يكن من الصعب توقع أن يفقد الهجوم الفعلي أي فعالية له.

والآن ماذا يحدث لو تضمن الهجوم الفعلي أفكارا لم يسبق أن قدمت للمبحوث أثناء تطعيمه دفاعيا!!

حاول باباجورجيوس - ماكجواير الإجابة عليه في تجربة أخرى أجريها سنة ١٩٦١، وكان الهدف الرئيس للتجربة هو المقارنة بين التطعيم الدفاعي الذي استخدم الأفكار نفسها التي قام عليها الهجوم الحقيقي بعد إضعافها، وبين تطعيم دفاعي استخدم أفكارا أخرى. وأشار باباجورجيوس - ماكجواير إلى هذه باعتبارها دحضا - للأفكار نفسها، أو دحضا لغير هذه الأفكار.

تركز الهجوم في حالة دحض حجج مختلفة على أمور مثل (أن استخدام اختبار الجلد يعد أكثر أماناً وأقل تكلفة من استخدام أشعة إكس)، وبعد فترة مقدارها أسبوع من هذا التطعيم بحجج مختلفة وجد باباجورجيوس وماكجواير أن دحض الحجج نفسها كان أكثر فاعلية من دحض حجج مختلفة من حيث تقوية قدرة الشخص على الدفاع عن معتقداته، وهذه النتيجة تتفق مع نظرية التطعيم.

ويعلق ماكجواير على أن الدفاعات المبنية على هجمات ضعيفة، وخصوصاً تلك الدفاعات المبنية على حجج تختلف عن الهجوم الفعلي، أنها ذات فاعلية في مقاومة هذه الهجمات الفعلية، وذلك لأنها تدفع الشخص إلى اصطناع الحجج التي تدعم عقائده، وإذا كان ذلك التأكيد صحيحاً، فستوقع أن الدفاعات المبنية على حجج تختلف عن مضمون الهجوم الفعلي ستكون أكثر فاعلية من نظيرتها المبنية على الحجج نفسها التي يقوم عليها الهجوم الفعلي في حالة وجود فرصة كافية من الوقت بين عملية التطعيم وبين الهجوم الفعلي. ولقد كان الوقت بين الدفاع والهجوم في إحدى الدراستين اللتين أجراهما ماكجواير - باباجورجيوس يومين، وفي الدراسة الأخرى أسبوعاً.

ووجد ماكجواير أنه إذا زادت الفترة بين الدفاع والهجوم إلى سبعة أيام يكون تأثير الحجج المضادة الضعيفة أكثر فاعلية من تأثير المساندة الدفاعية، ولكن في الفترة الأقل من سبعة أيام تزيد فاعلية أسلوب المساندة الدفاعية من أسلوب التطعيم بحجج ضعيفة، وهذه النتائج بالطبع تتفق تماماً مع توقعات ماكجواير.

نظرية المقاومة النفسية (العناد)^(٩)

شأن نظرية ماكجواير في التطعيم، تقوم نظرية برهم (١٩٦٦) على تفسير مقاومة الدعاية، غير أنها تختلفان في أغلب نواحيهما بخلاف هذا الاتفاق.

(٩) تعد (المقاومة النفسية) أقرب للمصطلح الإنجليزي Reactance، وإن كنت أرى أن كلمة (العناد) أقرب إلى التصور والصياغة المعروضة لهذه النظرية. (المترجم)

الأنشطة الحرة والمقاومة

يفترض برهم أنه عند أي شخص، وفي أي وقت هنالك مجموعة من السلوكيات التي يمكن أدائها في مثل هذا الوقت دائما أو أحيانا في المستقبل.

وتسمى هذه الأنشطة بالأنشطة الحرة، وفيما يقول برهم (١٩٦٦) لتكون أنشطة معينة حرة يجب على الشخص أن تكون لديه القدرات الجسمية والنفسية نفسها التي تمكنه من أدائها، ويجب أن يعرف من خلال الخبرة السابقة، أو من واقع التقاليد، أو عن طريق الاتفاق الرسمي، أن بإمكانه أن يسلك هذه السلوكيات (١٩٦٦ ص ٤).

ويقول برهم إنه في حالة النقص في الخبرة أو المعرفة حول الموضوع، فلن يكون بمقدور الشخص أو الملاحظ له معرفة أي نوع من السلوكيات ممكنا واقعا، حتى في ظروف المختبر، فمن الممكن تحديد المواقف التي تحدث فيها سلوكيات حرة للمبحوثين.

يرى برهم «عند وجود شخص لديه مجموعة من السلوكيات الحرة، فسوف يمر بخبرة المقاومة حينما يمنع من بعض هذه السلوكيات أو يواجه تهديدا يمنعه من أدائها» (١٩٦٦ ص ٤).

وتحدث المقاومة حينما يُمنع الشخص من أداء سلوك كانت لديه الحرية في أدائه أو حتى التلويح بحدوث هذا التهديد.

وقد يكون هذا المنع أو التهديد بالمنع إما شخسيا أو غير شخصي، والمظهر الدال على المنع غير الشخصي (أو التهديد بالمنع) هو ألا يدرك الشخص أن عملية المنع موجهة إليه شخسيا (فمثلا قد يلاحظ الشخص أن محل البقالة لا يبيع نوع القهوة التي يحبها)، أما المظهر الواضح للمنع الموجه إليه شخسيا (أو التهديد بالمنع) فهو إدراك الشخص أن عملية المنع موجهة إليه شخسيا.

المقاومة والإحباط اليسير

أوضح برهم مثالين افتراضيين للتمييز بين المقاومة وبين الإحباط اليسير، وهو يعرف الإحباط اليسير باعتباره (صدًا للشخص عن تحقيق هدفه المفضل) (١٩٦٦ ص ٣).

ويعود المثال الأول إلى رجل يدعى مستر جون سميث يلعب الجولف في العادة بعد ظهر كل يوم أحد، لكنه بالصدفة قضى فترة بعد الظهر من يوم أحد في مشاهدة التليفزيون، وقد أخبرته زوجته أنه في يوم أحد معين سيكون عليه أن يلعب الجولف (كما يفعل دائماً)، وذلك لأنها دعت صديقاتها إلى حفل في منزلها.

إن ذلك بطبيعة الحال تهديد لحرية السيد / سميث في أن يشاهد التليفزيون في أي وقت، بالإضافة إلى تهديد لحرية في ألا يلعب حين يشاء.

وفي محاولته لاستعادة حريته، فيمكن للسيد / سميث أن يعترض بأنه ينتظر مشاهدة برنامج تليفزيوني مهم جداً في ذاك الأحد، أو أنه قد اعتزم من قبل على إجراء بعض الأعمال في ورشته الخاصة، وقد يعترض بأن ملعب الجولف ليس في حالة ملائمة.

إذا كان قدر المقاومة كبيراً فقد يقضي فترة ما بعد الظهر كلها في مشاهدة التليفزيون مع رفع صوت الجهاز.

أما المثال الثاني فيتعلق برجل يدخن نوعاً من السجائر (ماركة الجمل)، وأحياناً يدخن نوعاً آخر (كول)، وفي إحدى المرات وضع الرجل نقوداً في آلة آلية لبيع السجائر، وفي نيته أن يشتري علبة السجائر ماركة الجمل، ولكن قبل أن يضغط على الزر الذي يشير إلى رغبته نزلت له علبة السجائر من الماركة المذكورة، في هذا المثال، لم تتوافر حريته في اختيار النوع الآخر، وسوف يشعر ذلك الشخص برغبة أقوى في اقتناء النوع الثاني حتى وإن وضع مبلغاً آخر في الآلة.

ويتضمن المثال الأول تهديدا شخصيا للحرية، أما المثال الثاني فيتضمن تهديدا غير شخصي لهذه الحرية، وفي كلا المثالين لا تتعلق الحرية المهددة أو الممنوعة بالشئ المحبب، فالمقاومة تظهر حيثما تنعدم الحرية أو الاختيار للشئ المحبب فقط.

هكذا يكون تعريف الإحباط اليسير باعتباره أقل في شموليته من تعريف المقاومة. وسنستعرض بالتفصيل موضوع الإحباط في الفصل التاسع.

قوة المقاومة

يرى برهم أن قوة المقاومة هي نتيجة مباشرة لمحددات ثلاثة:

- ١ - أهمية السلوك الممنوع.
- ٢ - نسبة المنع إلى السماح في السلوك.
- ٣ - قوة التهديد في حالة حدوثه.

ويتفق اتجاه محددات مدى المقاومة مع المنطق العام، فبالنسبة للمحدد الأول «كلما زادت أهمية السلوك الحر لدى الشخص زادت مقاومته للتهديد بمنعه»، فإن أهمية السلوك الحر هي نتيجة للحاجة إلى هذه السلوكيات من أجل إشباع حاجات مهمة وطالما اعتقد الشخص أن هذه الحاجة سوف يحتاج لإشباعها في بعض الأحيان، فإن حرته في أداء السلوك الهادف لإشباعها ستكون بدرجة أهمية هذه الحاجة نفسها.

أما عن المحدد الثاني، وهو: «إذا كان لدى الشخص مجموعة من السلوكيات الحرة فكلما زادت نسبة السلوك الممنوع أو المهدد بالمنع زاد مدى المقاومة»، وكذلك بالنسبة للمحدد الثالث، «كلما زاد التهديد زادت المقاومة».

فالتهديد يزيد بزيادة احتمال تنفيذ هذا التهديد، ويضيف برهم نقطتين عن التهديد الأولي حينما يتهدد السلوك الحر أو يمنع، فقد ينتج عنه منع لسلوك حر آخر، فمثلا يكون منع السكرتيرة أن تمضغ اللبان مؤديا إلى احتمال منعها من شرب القهوة أو تناول الأطعمة.

أما النقطة الثانية فإذا أدرك الشخص أن غيره من الأشخاص قد وقع عليهم منع أو تهديد، فقد يشعر أن ذلك المنع أو التهديد سيطبق عليه في المستقبل.

نتائج المقاومة

استعرض برهم أربع نتائج للمقاومة:

الأولى: تزايد الرغبة في أداء السلوك الممنوع، ويظهر ذلك في المواقف التي يكون للأفراد وعي بالمقاومة داخلهم، وهذا الوعي، بدوره، يظهر في المواقف التي لا تستثير فيها المقاومة سلوكا مضادا للمجتمع والذي ينكره الشخص شعوريا.

الثانية: تزايد أهمية السلوك المهدد أو الممنوع، فالمقاومة ليست ببساطة حالة غير سارة يستطيع الشخص تخفيضها من خلال سلوكيات دفاعية مثل تخفيض أهمية الحرية، فالمقاومة هي حالة دافعة إلى اتجاه محدد هو استعادة الحرية، وعلى ذلك فإن السلوك الممنوع أو المهدد سوف تزداد أهميته بالإضافة إلى زيادة الرغبة فيه.

الثالثة: وجود محاولة مباشرة لاستعادة الحرية، فإذا كان السلوك (أ) ممنوعا فسيكون هناك ميل لدى الأفراد لعمل هذا السلوك، أو إذا قيل للشخص بضرورة أن يفعل السلوك (ب) بالذات من بين مجموعة من السلوكيات التي تضم (أ)، (ب)، فسوف يزداد الميل نحو أداء السلوك (أ).

وهذه المحاولة لاستعادة الحرية لا تكون في المواقف التي ييمنع فيها بشكل نهائي.

مقاومة التغير في الاتجاهات

لنفترض أن شخصا اتجاها يأخذ الجانب (أ) من جانبي هذا الاتجاه، ولنفترض أن الفرد قد تعرض لدعاية تغريه باتخاذ الجانب (ب) من الاتجاه، ففي مثل هذا الموقف هنالك نوعان من الحرية، الحرية في اتخاذ الجانب (ب)، أو الحرية في عدم اتخاذ الجانب (ب).

يرى برهم أن أهمية الحرية في تحديد موقف من الجانب (ب) في الاتجاه هي وظيفة متعكسة مع المسافة بين (أ)، (ب)، فكلما زادت المسافة بين (أ) - (ب) قلت أهمية الحرية في اتخاذ موقف من الجانب (ب) في الاتجاه.

وأهمية الحرية في عدم اتخاذ موقف من الجانب (ب) في الاتجاه هو علاقة ترتبط بمدى التباعد بين (أ)، (ب) فكلما زادت المسافة بين طرفي الاتجاه (أ)، (ب)، ازدادت أهمية الحرية في عدم اتخاذ الجانب (ب) من الاتجاه.

وبالرغم من أن برهم لا يناقش الآثار الناتجة عن الوظائف التي ذكرناها بصورة مباشرة، لكن تلك الآثار يمكن تفسيرها باعتبارها تعني أن زيادة التناقض بين المصدر والمستمع تنتج عن قوى تهدف لتخفيض درجة التغير في الاتجاه.

وتؤدي زيادة أهمية الحرية في اتخاذ الجانب (ب) إلى تغير الاتجاهات، وتقل هذه الأهمية بزيادة التناقض، وتحول أهمية الحرية في عدم اتخاذ الجانب (ب) دون التغير في الاتجاه، وتزيد هذه الأهمية مع زيادة التناقض، ويشير برهم إلى أنه لا الحرية في اتخاذ الجانب (ب) ولا الحرية في عدم اتخاذ هذا الجانب ذات أهمية كبيرة للشخص إذ تعتمد أهمية هذه الحريات على مدى علاقتها بالقيم التي يعدها الشخص مهمة، وهكذا حينما تكون الحريات مهمة، فنظرية المقاومة تشير إلى أن زيادة التناقض بين المصدر والمستمع تؤدي إلى مقاومة الخضوع للرأي الذي يطرحه مصدر الرسالة.

إذا تعرض الفرد إلى دعاية إغرائية تدافع عن رأي يخالف وجهة نظره، فإن حريته في ألا يأخذ ذلك الجانب تتعرض للتهديد، وينتج عن ذلك مقاومة، وتؤدي المقاومة بدورها إلى محاولة لاستعادة الحرية، وهذه المحاولات تظهر من خلال رفض الموافقة على الاتجاه الذي تدعو إليه الرسالة مع إمكانية زيادة الثقة في موقف الشخص الأصلي. ومن الممكن للشخص أن يحرك موقفه الشخصي في اتجاه معاكس لما تدعو إليه الدعاية، ويشير إلى هذا الظهور باعتباره «الأثر المعاكس»^(١٠).

لا تظهر هذه الآثار الخالصة للمقاومة في شكلها الصحيح ، وسبب ذلك ، كما يقول برهم : هو أن مضمون الرسالة قد يحتوي على حقائق وحجج قد تكون مقنعة بالتغيير . ويقيم برهم تمييزا حاسما بين مضمون الاتصال المخطط لمعاونة الأفراد على اتخاذ الموقف الصحيح ، وتلك الرسائل المخططة لدفع الأفراد إلى اتخاذ موقف معين دون سواه ، حيث إن هناك عوامل عديدة يمكن أن تسهم في إدراك صاحب الرسالة كمصدر للضغط ويعني ذلك سمات صاحب الرسالة مثل عدم جدارته بالثقة ، أو أنه يهدف لغرض في نفسه ، أو أن يتصرف القائل بالدعاية وكأنه يدفع بمستمعيه إلى استنتاج معين بالتحيز إلى جانب معين ، أو باللجوء إلى التطرف في الأحكام ، أو إلى إثارة الانفعالات .

البحث

يصف برهم في كتابه : «نظرية العناد» الذي أصدره سنة ١٩٦٦ عددا من التجارب التي أجراها هو وتلاميذه ، وكانت أغلب هذه التجارب ذات طبيعة مبدئية ولم تقدم وصفا تفصيليا لهذه التجارب ، ومنذ هذا التاريخ قدم تراث البحث في الموضوع دلائل أكثر قوة عما سبق تقديمها في الكتاب المذكور .

وربما كان من أفضل الدراسات التي أجريت هي تلك التي أجراها سنسج وبرهم والتي كانت دراسة لأثر التهديد الضمني على تغيير الاتجاه ، وهي مذكورة في القراءات في نهاية هذا الفصل .

كلمة أخيرة

نظرية التطعيم هي نظرية تركز خصوصا على مقاومة الدعاية الهجومية على المسلمات الثقافية .

ونظرية المقاومة من ناحية أخرى هي نظرية أكثر عمومية في مقاومة التأثير ، وهي تحقق حاجة واضحة إلى نظرية عامة ، وفي مقدمة كتابه الصادر عام ١٩٦٦م يورد برهم

ملاحظات مهمة حول المقاومة كما يلي :

إذا كان هناك أي شيء مدهش عن نظرية تدور حول كيف يستجيب الناس لتهديد حريتهم، فهو أنه لا نظرية حول ذلك قد ظهرت من قبل. ونظرا للاهتمام التاريخي في ثقافتنا بالحرية، ونظرا للاهتمام الحالي بمظاهر الحرية، فيبدو واضحا أن الاهتمام بالحرية سيكون له نتائج سيكلوجية عامة، وهكذا أمكن لبرهم أن يحقق وجهة نظره.

قراءات

تغير الاتجاهات الناتج عن التهديد الضمني للحرية^(١)

جون سنسنج وجاك برهم

قليل لطلاب جامعيين: إن عليهم كتابة مقال يؤيد جانباً أو آخر من أحد خمسة اتجاهات، وقد جعل البعض منهم يعتقدون أن بإمكانهم التأثير فيما يطلب منهم بالدفاع عن أحد الجوانب أو الجانب الآخر، وفعلوا ففي كل الحالات طلب منهم أن يدعموا الجانب الذي اختاروه، وقد تم تطبيق الاختبارات البعدية قبل البدء الفعلي في كتابة المقالات.

أظهرت النتائج أن اتجاهات الذين أعطوا انطباعاً بأن تفضيلاتهم قد أخذت في الاعتبار في قرار المجرب بأن يتخذوا جانباً معيناً قد تغيرت نحو مزيد من تفضيل الموقف الذي سبق لهم اختياره (أي أنهم تحركوا في اتجاههم نحو مزيد من التطرف في اتجاههم الأصلي)، أما الآخرون الذين أعطوا انطباعاً بأن القرار قد اتخذ بدون النظر إلى آرائهم، فبالرغم من أنهم دافعوا عن اتجاههم الذي يفضلونه من قبل، إلا أنهم مالوا في القياس البعدي إلى إظهار تغير في الاتجاهات في وجهة تتناقض مع اتجاههم الذي قيل لهم أن يؤيدوه.

وفي المجموعة الأخيرة أظهر المبحوثون المتوقع أن يفرض عليهم تأييد وجهة نظر معينة في مقالاتهم عن موضوعات الاتجاهات الخمسة تغيراً بعيداً عن ذلك الاتجاه

(١) مأخوذة من مجلة الشخصية وعلم النفس الاجتماعي المجلد الثامن صفحات ٣٢٤ - ٣٣٠ لعام ١٩٦٨ ووصلت إلى المجلة في ١٦ إبريل ١٩٦٧. انتهاء المؤلفين - جامعة دوك، وقد قام بتمويل الدراسة بصورة كاملة المعهد القومي للصحة النفسية بمنحة موجهة للباحث الثاني وتشر هذه الدراسة بإذن من جمعية علم النفس الأمريكية.

المفروض بشكل دال إحصائيا أكثر ممن توقعوا أن يفرض عليهم تأييد وجهة نظر معينة في موضوع واحد فقط من موضوعات الاتجاهات الخمسة.

النص

اهتم تراث البحوث الحالي على التأثير الاجتماعي وتغير الاتجاهات، بحساب الدرجات المختلفة للتغير الإيجابي، لكن هناك بعض الجدل حول العوامل الممكن أن تؤدي إلى مقاومة الدعاية وتأثيراتها المعاكسة. وقد يجد المرء لديه قدرًا ضئيلاً من البحوث التجريبية في هذا الموضوع. وثمة استثناءات معاصرة لهذه القاعدة مثل دراسة بيرشيد (١٩٦٦) وأبلسون - ميلر (١٩٦٧).

والحق أنه في الدراسات التقليدية لتغير الاتجاهات تفسر مقاومة المبحوث للرسالة الدعائية غالباً كدليل على ضعف الإجراء التجريبي، أو على الآثار المعاكسة لهذا الإجراء والتي تعد في النهاية كارثة تجريبية.

بالطبع قد يكون من التفسيرات الصحيحة أن يحاول الباحثون إثبات صدق نظرياتهم التي تتوقع قدرًا من التأثير الإيجابي، وعلى ذلك فعليهم أن يكونوا قادرين على إبراز قدر من التغير الإيجابي في الاتجاهات.

وتهدف هذه الدراسة إلى تحقيق نظرية برهم (١٩٦٦) التي يتنبأ فيها بمقاومة فعالة للدعاية وتغير معاكس في الاتجاهات.

وتفترض هذه النظرية أن الشخص يشعر بالحرية عموماً في اختيار موقف من أحد موضوعات الاتجاهات أو الرأي، وبقدر صحة هذا الافتراض فسيتعرض الشخص لحالة دفاعية تسمى: (العناد) إذا تهددت حرته في التعبير عن اتجاهاته بمحاولات للتأثير عليه أو لتغير اتجاهاته.

سوف تؤدي المقاومة كدافع إلى مواجهة القوى التي تدفع بالشخص إلى الخضوع لها، وإذا كان هذا الدافع قويا فسوف يظهر التأثير المعاكس للدعاية، وقد سبق أن أكد صدق هذه النظرية دراسة أجراها ويكلند - برهم عام ١٩٦٨ .

هناك بالطبع عدد من الأسباب الكامنة خلف استجابة الشخص للدعاية، ولعدم ظهور نتائج معاكسة لهذه الدعاية، فقد تكون الدعاية عبارة عن معلومات أو حقائق، أو أن تصدر عن خبير مشهود له في الموضوع، ولكن الموضوع أو مواقف الشخص هذه قد تكون قليلة الأهمية، وبالتالي تؤدي إلى أن يضع الشخص قيمة ضئيلة لحرية في اتخاذ أي من جوانب الاتجاه، وهذه الأسباب فإن قوى المقاومة من المفترض غالبا أن تؤدي إلى إضعاف التأثير الإيجابي للرسالة أكثر مما تؤدي إلى اتخاذ موقف معاد لها.

تنص النظرية على أن تهديد حريات متعددة سوف يؤدي إلى إثارة المقاومة أكثر مما يثيرها تهديد حرية واحدة، وهكذا فإذا كان التهديد لحرية معينة يعني تهديدا لمزيد من الحريات المترتبة عليه فسوف يشعر الشخص بمزيد من المقاومة أكثر مما يحدث له لو تعرض للتهديد نفسه لحرية لا يترتب عليها تهديد لحريات أخرى.

حاول برهم - سنسنج (١٩٦٦) أن يختبر ذلك الافتراض في موقف يقوم الأشخاص فيه بإجراء سلسلة من الاختيارات بين بديلين، في وجود شخص (وهي) يرسل لهم رسالة يقول فيها: أي البدائل يستحسن لهم أن يختاروها في المجموعة الأولى من الاختيارات.

وكان التنبؤ أنه في حالة توقع الأفراد أن يتلقوا رسائل أخرى من ذلك الشخص (وبمعنى ذلك إمكانية الحصول على مزيد من الاقتراحات، فسوف يكونون أقل رغبة في اختيار البديل المقترح عما لو كان عليه الحال لو قيل لهم إنهم لن يتلقوا رسائل أخرى من ذلك الشخص.

اتضح أن المبحوثين الذين قيل لهم أي البدائل عليهم اختيارها كانت هذه أقل البدائل تفضيلاً، ولكن على عكس ما كان متوقعا، لم يؤد انتظار رسائل أخرى باقتراحات جديدة أو عدم انتظار مثل هذه الرسالة إلى أي فرق في النتائج.

ونظراً لاعتقاداتهما أن التحكم في التهديد الضمني^(٢) في هذه الدراسة كان ضعيفا، فقد شعرنا أن فروض هذه الدراسة لم تختبر بها فيه الكفاية.

تم تخطيط هذه الدراسة لتدعيم التحكم التجريبي في التهديد الضمني لحرية المبحوث، وفي توسيع دائرة الفروض كي تشمل مجال تغيير الاتجاهات.

في الدراسة الأصلية، كان تقييد حرية المبحوث عبارة عن سلسلة من الاختيارات اليسيرة بين مجموعات من الصور المختلفة، يختار المبحوث فيها واحدة. وحاولت الدراسة الحالية أن توجد المقاومة على أساس تغيير اتجاه قائم فعلاً، كما تحاول استخدام الإجراء القبلي - البعدي.

الطريقة

كانت خطة التجربة هي أن يكون هناك شخصان يملآن استبانة للاتجاهات حول موضوعات مختلفة، وتدفعهم إلى الاعتقاد أنه سيكون عليهم كتابة مقالات تؤيد جانباً أو آخر من جوانب الاتجاه حول الموضوعات، وأن العضو الآخر من الشئاني سوف يقرر أي جوانب الاتجاه سوف يؤيدانه سوياً؟

ثم ندفع المبحوثين إلى الاعتقاد أن الشخص الآخر سوف يستشير في الرأي قبل أن يقرر أي الجوانب سوف يختار تأييده؟

(٢) التهديد الضمني Implied threat

تم استقصاء آراء ثلث المبحوثين على الموضوع الأول (الظرف الضابط) بينما قيل لباقي المبحوثين بشكل عشوائي أي الجوانب عليهم تأييده .

ومن المجموعة الباقية توقع النصف منهم أن يقال لهم أي الجوانب سيؤيدون في الموضوع الأول فقط؟ (تهديد منخفض لحریتهم في الاختيار) بينما توقع النصف الآخر منهم أن يقال لهم أي الجوانب سيتخذون في الموضوعات الخمسة (تهديد عالٍ لحریتهم في الاختيار)، وتم قياس اتجاهات المبحوثين نحو الموضوع الأول مرة ثانية قبل أن يكتبوا هذه المقالات .

المبحوثات

كان عدد المبحوثات ٩٩ من بين طالبات المرحلة التمهيديّة في علم النفس بجامعة «دوك» شاركن في الدراسة كجزء من متطلبات البرنامج ، ووزعت المبحوثات بشكل عشوائي باستثناء وجوب توزيعهن بالتساوي على الظروف التجريبية الثلاثة، وقد شاركت كل طالبتين في كل جلسة تجريب .

تم استبعاد تسع طالبات من التحليل ، سبع منهن لأنهن وضعن أعلى درجة لاتجاهاتهن على مقياس الاتجاهات ، وذلك لا يسمح إلا بالتغيير في اتجاه واحد فقط واستبعدت الثامنة بسبب عدم فهم تعليقات القياس القبلي ، أما التاسعة فبسبب الشك في إجاباتها ، ويجب ملاحظة أنه لو كنا استبقينا المبحوثات التسع لزادت الفروق بين المجموعات في الاتجاه المتوقع .

الإجراء

اشتركت كل طالبتين في جلسة تجريب^(٣) وبعد تقديم موجز طلب منهن ملء استبانة من خمس عشرة فقرة تتضمن فقرات مثل «الولايات المتحدة على حق في القتال

(٣) في المراحل المبكرة من التجربة تم إجراء التجربة على خمس مبحوثات ومع كل منهم مساعد للمجرب كزميل له ، وقد لجأنا الى هذا الإجراء بسبب عدم التزام المبحوثات بمواعيد التجربة ، غير أننا لم نستمر في هذا الإجراء حينها بدأت المبحوثات في الانتظام في مواعيدهن .

في فيتنام» وتحت كل عبارة وضع مقياس من ١٣ نقطة يتراوح ما بين موافق بشدة في أحد طرفيه إلى معارض بشدة في الطرف الآخر.

تحت كل عبارة وضع مقياسان آخران كل منهما من ثلاث عشرة نقطة، يقيس الأول درجة الأهمية، ويقيس الثاني درجة الثقة في كل موضوع. وبعد اكتمال الإجابة على الاستبانة يقوم المحرب بشرح أنه مهتم بكيفية شعور الناس نحو هذه الموضوعات، أما بقية الدراسة فتتطلب أن يقوموا بكتابة مقالات قصيرة عن خمسة من الموضوعات الخمسة عشر التي تضمنتها موضوعات الاستبانة التي سبق توجيهها إليهم.

شرح لكل من المجموعتين الضابطة، وعالية التهديد أن المحرب مهتم بمقارنة المقالات التي تكتبها كل اثنتين في المجموعة اللاتي اشتركن سويا في الإجراء التجريبي، وعلى ذلك فمطلوب منهن كتابة المقالات الخمس بوجهة النظر نفسها. في الحالة ذات التهديد البسيط قيل للمبحوثات التعليمات نفسها باستثناء أن عليهن الاختصار على وجهة النظر نفسها في المقالة الأولى فقط، أما في باقي الموضوعات فلكل منهن الحرية في اختيار وجهة النظر التي تراها.

ويغطي الإجراء حتى هذه النقطة أساس العمل التجريبي القائم على تقييد حرية الشخص في كتابة ما يريد.

غير أن ظهور المقاومة النفسية على المستوى النظري يحتاج إلى تخفيض حقيقي أو ضمنى للحرية، وليس مجرد تقييدها، ولهذا السبب كان من الضروري أن نعطي الأشخاص انطباعا بأن لهم بعض الحرية في التأثير على القرار الخاص بأي من جوانب الاتجاه الذي سوف يؤيدونه.

وفي الوقت نفسه فلكي نضمن أن صانعة القرار سوف تظهر أمام الأخريات باعتبارها تتصرف بطريقة تملؤها الثقة، لا مجرد منفذة لتعليمات التجربة، فقد تم إشعار

المبحوثات بأن حريتهن كانت جزئية، وذلك من خلال التعليمات التي وجهت لهن، حيث قيل لهن إن اللاتي سيقرن في الثنائي أي جوانب الاتجاه سيؤيدن، من الممكن أن يسألن الزميلة الأخرى عن رأيها. ولكن دون التزام منها بهذا الرأي، حيث سيكون الرأي الأخير للزميلة صاحبة القرار.

قيل للمبحوثات بعد ذلك إن كلا منهن ستكون في غرفة مستقلة أثناء كتابة المقالات، وإن الأسئلة عن الإجراءات سيتم الإجابة عليها في هذه الغرفة، وطلب من كل منهن سحب ورقة لإجراء قرعة بينهن لتحديد من التي ستتخذ القرار من بينهن، وبعد ذلك مباشرة تم وضعهن في غرفة تجريبية مستقلة. وكانت الأوراق التي سحبها متشابهة فيما كتب فيها وكان (الشخص الآخر هو الذي سيقدر ماذا ستكتبين في المقالة الأولى). وذلك في الظرف التجريبي «التهديد الضمني المنخفض»، أو أن تكون العبارة: (إن الشخص الآخر سيقدر ماذا ستكتبين في المقالات الخمس) وذلك في الظرف التجريبي «التهديد الضمني العالي» وفي الجماعة الضابطة.

تم تطبيق استبانة قبلية وأعطيت لكل طالبة قائمة بخمس فقرات الاستبانة، وكانت هذه الفقرات حول الموضوعات التي من المتوقع أن يكتبن عنها مقالاتهن. وكانت العبارة الأولى والحاسمة في مقياس الاتجاهات هي (يجب قطع المعونة الفيدرالية عن المدارس التي تشرف عليها الكنيسة)، وهذه العبارة في الغالب لا يكون الأشخاص متطرفين في إجاباتهم عليها بما يسمح بتغيير الاتجاهات فيها في كلا الاتجاهين - أما العبارات الأربع الأخرى فقد اختيرت لتقوية مشاعر التهديد الضمني لدى المبحوثات، إذ كانت ذات أهمية عالية وكانت الحرية في تأييدها أو معارضتها ذات أهمية عالية بالضرورة.

بينما استغرقت المبحوثات في التفكير في مقالتهن - ذهب المجرب إلى حجرة أخرى، وقام بتصحيح الفقرة الحاسمة في الاستبانة (رقم ٨) وعلى أساس إجابة كل مبحوثة قام بكتابة بطاقة وهمية إليها من المفترض أن تكون آتية من الزميلة الأخرى،

وكانت هذه البطاقة تطلب من المبحوثة الموجهة إليها أن تكتب مقالتها في الاتجاه نفسه الذي اختارته في القياس القبلي .

وجهت إلى المجموعات العالية التهديد، والمنخفضة التهديد، والضابطة التعليمات والإجراءات نفسها باستثناء نوع الأوامر التي يتلقاها المبحوث، وجعل ذلك من الممكن تنفيذ التجربة على فرد من ظروف التهديد العالية بينما يكون رفيقه فردا من المجموعة الضابطة، وذلك لمجرد أن يغير المجرب من نوع الرسالة التي يعطيها للمبحوثات ، في حين لم يحدث ذلك بالنسبة للمجموعة المنخفضة التهديد بسبب اختلاف التعليمات .

التهديد

تضمنت البطاقة المرسلة إلى كل من المبحوثات تحكما في التهديد لحرية الشخص إذ اشتملت على الموضوع مطبوعا عليها، وكتب بخط اليد إلى جانبه «لقد قررنا أن نوافق جميعا على هذه العبارة»، (أو لا نوافق)، وذلك في كل من التهديد الضمني العالي والمنخفض للحرية، أما المجموعة الضابطة فقد تلقت بطاقة كتب عليها: «إنني أفضل الموافقة (أو عدم الموافقة) على ذلك إذا كان هذا يلائم رأيك أيضا» .

ويمكن ملاحظة أنه في كل من هذه البطاقات حدد الشخص المرسل اختياره بشكل محدد، أما البطاقة المعطاة للمبحوثين في المجموعة الضابطة فبدا المرسل وكأنه يسمح للمبحوث المرسل إليه بحرية الموافقة أو عدم الموافقة إذا أراد ذلك .

وقد عاد المجرب إلى كل حجرة وأعطى المبحوثة البطاقة وورقة لتكتب عليها المقالة الأولى، وفي رأس هذه الورقة كان هناك ثلاثة أسئلة طلب منها أن تجيب عليها من واقع مشاعرها الحقيقة نحو هذا الموضوع . وكانت هذه الأسئلة تكرارا للأسئلة التي سبقت لها الإجابة عليها في الاستبانة القبلية، وشكلت هذه الأسئلة مقياسا للمتغير المعتمد . وبعد اكتمال الإجابة على هذه الأسئلة الثلاثة كان على المبحوثة أن تكتب المقالة في الجزء الأسفل من الورقة .

وجه نظر المبحوثات في المجموعتين عالية التهديد والضابطة إلى أنهن «سوف يتلقين بطاقات أخرى قبل الشروع في كتابة كل من المقالات الأربع الباقية»، أما المبحوثات في المجموعة المنخفضة التهديد فقد وجه نظر كل منهن إلى أن «هذه هي البطاقة الوحيدة التي ستلقاها». وقد وافقت جميع المبحوثات في المجموعة الضابطة على الكتابة من وجهة النظر التي أوحى لها تعليمات البطاقة. وترك المجرب المبحوثات وعاد بعد حوالي خمس دقائق ومعه استبانة قصيرة كي تملأها المبحوثة «قبل الشروع في كتابة المقال الثاني» وقد فسر لها الباحث السبب في تطبيق هذه الاستبانة باعتبارها وسيلة لتحديد مشاعر المبحوثات نحو زميلاتهن الأخريات (واللاتي يفترض أنهن اللواتي أرسلن الرسائل).

تضمنت الاستبانة المذكورة ثنائي فقرات تدور حول تلك الانطباعات، وحول مدى القابلية للاستجابة لتعليماتها، وحول نظرتهم للإجراء التجريبي، وبعد ذلك التقت المبحوثات جميعا وطلب منهن التعليق حول أي شكوك ساورتهم حول الإجراء التجريبي، وبعد ذلك تم إخبارهن بما حدث لهن من خداع، ويهدف التجربة الحقيقي.

النتائج

للتأكد من نجاح الإجراء التجريبي في إحداث التهديد الضمني قمنا بتوجيه السؤال التالي ضمن الاستبانة البعدية: «إلى أي مدى كنت تعتقدين أن من المحتمل أن تسألك زميلتك في التجربة عن رأيك في المقالات التالية؟»

كانت اختيارات الإجابة على متصل من ٣١ نقطة تتراوح بين «لم يكن من المحتمل نهائيا»، في أحد طرفيه «كان من المحتمل جدا» في الطرف الآخر، وكانت الدرجة العليا تعطى كلما اقتربت إجابتها من (محتمل جدا).

كانت النتائج متاحة فقط لدى الأفراد في المجموعتين الضابطة والتجريبية في ظروف التهديد الضمني العالي، وذلك نظراً لأن مجموعة التهديد الضمني المنخفض لم

تتوقع استقبال رسائل أخرى، فلم يكن من المنطقي أن نسألهم عن استجابتهن، كان متوسط الدرجة التي حصلت عليها مجموعة التهديد العالي ١٢,٢، وكانت أقل من متوسط المجموعة الضابطة ١٨,٨ بصورة دالة إحصائية (ت = ٤,٣٥، د.ح = ٥٨، احتمال الصدفية أقل من ٠,٠٠١)، مما يشير إلى أن هناك إدراكاً مختلفاً للتهديد بين المجموعتين التجريبية عالية التهديد والمنخفضة التهديد.

التغير في الاتجاهات

نظراً لأن المبحوثات في الظرف الضابط قد تلقين بطاقة عليها اقتراح بأن يكون المقال المكتوب حسب وجهة النظر التي سبق لهن تفضيلها، ونظراً لأن الشخص الآخر كان قد سبق له سؤال المبحوثة عن هذا الموضوع، فقد بدت الورقة للمبحوثة باعتبارها سنداً لوجهة النظر المحددة سلفاً، وكان متوقفاً أن المبحوثة في هذا الظرف سوف تتأثر بشكل إيجابي، ويعني ذلك أنهم سيتحركن في اتجاه ما تقترحه البطاقة وفي اتجاه أكثر تطرفاً على الفقرة التي تقيس التغير المعتمد، أكثر مما كانت عليه تلك الاستجابة في الاستبانة السابقة على الموقف التجريبي، ويوضح الجدول رقم ١ أنه في المجموعة الضابطة فقط تأثرت اتجاهات المبحوثات بصورة إيجابية.

جدول ١. درجات القياس القبلي ودرجات التغير في موضوع الاتجاه^(١)

الظرف التجريبي	القياس القبلي		التغير	
	المتوسط	التباين	المتوسط	التباين
الضابط	١٤,٥٣	٤٥,١٥	١,٣٧	٨,٨٠
التهديد الضمني المنخفض	١٤,١٠	٤٣,٨٨	-٠,٢٧	١٦,٦٢
التهديد الضمني العالي	١٤,٣٧	٥٨,٠٣	-٤,١٧	٦٨,٨٣

(أ) تم استخراج دلالة الفروق (د.ح = ٥٨): وكانت مقارنة مجموعة التهديد المنخفض مقابل الضابطة، ت = ١,١٣ احتمال الخطأ أكبر من ٠,١٠ ومقارنة المجموعة العالية للتهديد بالضابطة، ت = ٣,٨٣، باحتمال خطأ أصغر من ٠,٠١، والمجموعة العالية مقابل المنخفضة، ت = ٢,٧٠ باحتمال خطأ أصغر من ٠,٠١.

نظرا لأن المبحوثات في ظروف التهديد الضمني المنخفض والتهديد الضمني العالي قد تلقين ملاحظات تتفق مع وجهة نظرهن التي سبق الإدلاء بها، فقد يكون من المحتمل أن تساند هذه الملاحظات موقفهن الأصلي، غير أنه كان من المتوقع أن تؤدي المقاومة التي يثيرها التهديد للحرية إلى تغير للاتجاه بعيدا عن الموقف الأصلي منه.

كما أن قوة المقاومة والميل الناتج عنها إلى التغير في اتجاه مختلف، قد تكون أكبر في حالات التهديد الضمني الكبير، عنها في التهديد المنخفض. وهكذا فلو كانت آثار المقاومة قوية للدرجة الكافية، فسيؤدي ذلك إلى تغير سلبي بالرغم من تلك المساندة الاجتماعية التي تلقاها المبحوث من خلال الورقة لموقفه الأصلي.

وبين الجدول رقم ١ تأكيداً قوياً لهذه التوقعات، فقد أظهرت المبحوثات في ظروف التهديد الضمني المنخفض تغيراً طفيفاً في اتجاه معاكس لمضمون الورقة، وهو تغير ليس دالاً إذا قورن بالتغير الإيجابي في المجموعة الضابطة (ت = ١٣، ١، د. ح = ٥٨ احتمال الصدفة أقل من ٠١).

وأوضحت المبحوثات في ظروف التهديد الضمني العالية تغيراً معاكساً وواضحاً في اتجاهاتهن إذا قورن بالمجموعة الضابطة (ت = ٨٣، ٣، د. ح = ٥٨، ح أقل من ٠١)، كما أظهرت أيضاً تغيراً معاكساً وكبيراً بصورة دالة إحصائية بمقارنتها بالمجموعة المنخفضة (ت = ٧، ٢، د. ح = ٥٨، ح أقل من ٠١).

ولم تكن هناك فروق دالة بين الظروف التجريبية في الفقرات التي تقيس كلا من الثقة أو الأهمية، وذلك بالرغم من وجود اتجاه لزيادة الثقة بزيادة التهديد.

السمات المدركة لمرسلة البطاقة

من الممكن أن نناقش الموضوع على أساس وجود عاملين مؤثرين على الأقل في قدرة الشخص على التأثير في اتجاه شخص آخر.

- أ - جاذبيته الشخصية .
 ب - إدراكه لكفاءته في هذا الموضوع .

تتأثر قوة مرسل البطاقة في هذه التجربة بمضمون ما هو مكتوب بالبطاقة والذي قد يسبب مقاومة له ، وتكون مثل :
 ١ - أنه غير جذاب شخصيا ، وذلك على أساس تلك البطاقة الجافة التي لم تهتم بسؤالها عن رأيها .
 ٢ - أنه غير قادر على هذا الموضوع وربما يستنتج ذلك من البلادة التي تميزت بها صياغة البطاقة .

وليس من الواضح تماما كيف يمكن لمثل هذه التفسيرات أن تتوقع اختلافا في الاتجاهات بناء على الاختلاف بين ظروف التهديد الضمني العالي ، والتهديد الضمني المنخفض ، التي استخدمت البطاقات نفسها .

يمكن من ناحية أخرى أن تظهر بعض الفروق حتى بين الظروف الموجودة كنتائج لتطبيق التجربة ، ذلك لأن تفسير تغيير الاتجاهات على أساس نظرية المقاومة كان يتطلب ألا تكون هذه الجهود نتيجة للانطباعات السلبية عن الشخص المانع .

كان من المعتقد أن يكون لإجراء بعض الاختبارات للتأكد من هذه الانطباعات شيء له قيمة ، وقد طبقت تلك الاختبارات بعد قياس المتغير المعتمد بدقائق ، وكان من أهمها اختباران يتكون كل منهما من إحدى وثلاثين نقطة يطلب من المبحوث أن يضع تقديره للشخص الآخر على أساس مدى حبه له وتقديره لكفاءته .

كان السؤال الأول هو «ما قدر حبك للشخص الآخر؟» وتراوحت نقاط المقياس بين «محبوب جدا» على أحد طرفيه ، و«غير محبوب إطلاقا» على الطرف الآخر . أما السؤال الثاني فكان «إلى أي مدى تشعر أن الشخص الآخر ذو قدرة على أداء أعمال مثل

التي كلفت بها في هذه التجربة؟»، وتراوحت نقاط المقياس بين «غير كفء إطلاقاً» في أحد طرفيه، و«على أعلى درجات الكفاءة» على الطرف الآخر.

ويوضح الجدول رقم ٢ متوسط التقديرات لدى المجموعات التجريبية، ويبدو أن إدراك الشخص الآخر كان متوسط الكفاءة والمحبة في المجموعات الثلاث، حيث لم تكن أي من الفروق بينهما ذات دلالة، ولا يحتمل، على ذلك، أن يكون أي منها دليلاً على تغير الاتجاه.

جدول ٢. متوسط تقديرات المحبة والكفاءة لمرسلة البطاقة

الظرف التجريبي	المحبة		الكفاءة	
	المتوسط	التباين	المتوسط	التباين
الضابط	٢٢,٩٣ ^(١)	١٥,٨٦	٢٢,١٣ ^(١)	١٥,٥٠
التهديد الضمني المنخفض	٢١,٩٧	١٦,١٠	٢١,٧٧	١١,٠١
التهديد الضمني العالي	٢١,٣٧	٢٨,٨٧	٢٠,٨٧	٨,٢٦

(أ) تشير الدرجات العالية إلى محبة أكبر وكفاءة أكبر.

إزاحة العدوان

ثمة تفسير مختلف للبيانات التي حصلنا عليها عن تغير الاتجاهات، يمكن بناؤه على مفهوم إزاحة العدوان، إذ يمكن القول بأن الأوامر الصادرة من الشخص الآخر والمقيدة لحرية الأول قد أثارت مشاعر العدوانية فيه، وأن هذه المشاعر سوف تكون أكثر تطرفاً حينما يتوقع الشخص مزيداً من هذه الأوامر. ونظراً لأن الإجراء التجريبي لم يسمح للمبحوث بالتعبير عن عدوانيته نحو الشخص الآخر بإرسال عبارات عدائية إليه، فقد يجد بعض المبحوثين أن بإمكانهم إزاحة العدوان بالطريقة المتاحة لهم وهو تغير الاتجاهات.

يبدو ذلك صحيحاً لدى الأشخاص الذين اختلفوا في البداية مع العبارة القائلة بأن المعونة الفيدرالية للمدارس التي تشرف عليها الكنائس يجب إيقافها، وذلك بالتغير

عن اتجاههم الأصلي، ونتيجة لذلك فقد طالبوا في مقالاتهم بأن تذهب المعونة إلى جهة أخرى مختلفة عن هذه المدارس.

تمت تجزئة درجات القياس القبلي للاتجاه ودرجات التغير، وتم تحليلها بصورة فردية حسب الاتجاه الأصلي، وأوضحت نتائج هذا الإجراء أنه في حالات التهديد الضمني الحاسم، يحدث تغير سلبي توضحه حالات الأفراد الذين اختلفوا في البداية (ن = ١٦، متوسط القياس الأصلي = ٤٤، ٨، متوسط التغير = -٣٨، ٥) (٤) أكثر ممن اتفقوا في البداية (ن = ١٤، متوسط القياس القبلي = ٥٧، ٢٢، متوسط التغير = -٧٩، ٢)، غير أن هذا التغير لا يصل لمستوى الدلالة الإحصائية (ت = ٨٥، د. ح = ٢٨، ح احتمال الصدفة أقل من ١٠،).

والأكثر من ذلك فيمكن ملاحظة أنه بصرف النظر عن أي الجوانب كانت المبحوثات تفضله في البداية، فقد أظهر تغيرا في موقفه الأصلي.

لا نتوقع من ناقشنا لموضوع إزاحة العدوان أن يكون التغير فقط في جانب من كان موقفه الأصلي موافقا على العبارة، فإذا كان هؤلاء المبحوثون يشعرون بالعداء، فلماذا يغيرون اتجاهاتهم إلى إعطاء المساعدات الفيدرالية للمدارس التابعة للكنائس. يبدو أن هذه العوامل قد باتت ضعيفة جدا، فإذا لم تستبعد، فإن تفسيراً بديلاً للبيانات عن تغير الاتجاهات يمكن افتراضه على أساس إزاحة العدوان.

تقدير الذات

إذا تجنب الشخص الآخر أن يسأل المبحوثة عن رأيها، وبدلاً من ذلك أصدر أوامره إليها، فهل يؤثر ذلك على تقدير المبحوثة لذاتها. وإلى أي مدى كانت المبحوثات اللاتي شعرن بانخفاض في تقدير الذات، قد رغبن في التعبير عن اتجاهات أكثر اعتدالا

(٤) تشير الأرقام المرتفعة إلى اتفاق أكبر، مع الفقرة القائلة بأن المعونة الفيدرالية يجب قطعها.

بعد تلقيهن رسالة من الأخرى، وهل ستكون نتائج تغير الاتجاهات هي نفسها، إذا قام المجربون بالتحكم في تقدير الذات أكثر مما يتحكمون في دافع المقاومة المفترض؟؟

لنتذكر أنه في كل من استبانة القياس القبلي، ومقياس التغير المعتمد طلبنا من المبحوثات أن يحددن ليس فقط اتجاهاتهن، ولكن أيضاً مدى أهمية الموضوع ومدى الثقة في رأيهن، وبدا أن أي تغير في تقدير الذات يمكن الكشف عنه في وضوح من خلال التغيرات في الفقرة الأخيرة وهي الثقة، ولقد كشفت بيانات الدراسة أن ظروف التهديد الضمني العالي قد بينت أعلى زيادة في درجات الثقة (متوسط التغير = ٦٣، ٣). أما ظروف التهديد الضمني المنخفض فقد أوضحت زيادة متوسطة في درجات الثقة (متوسط التغير = ٤٦، ٢)، وكانت نتائج الظرف الضابط أقلها في التغير في درجة الثقة (متوسط التغير = ٩، ١).

بالرغم من عدم وصول أي من هذه التغيرات إلى المستوى الكافي من الثبات الإحصائي فمن الواضح أن الميل المكتشف في تغير درجة الثقة كان في الاتجاه المعاكس لما كان متوقعا على أساس افتراض تقدير الذات، توجد إذن شواهد على أنه لم يكن الانخفاض في تقدير الذات هو السبب الوسيط في النتائج التي لاحظناها لتغير الاتجاه.

تم التوصل إلى النتائج السابقة من خلال الإجابة على ثلاثة من ثمانية أسئلة وجهت بعد القياس المعتمد (إدراك الكفاءة، والتقبل لمرسل البطاقة، وتوقع أن يستثيره في الرسائل التالية).

أما الفقرات الخمس الأخرى فقد حاولنا من خلالها أن نحصل على تقديرات ذاتية من المبحوثات عن استجاباتهن العامة للبطاقات الواردة اليهن (مثل: إلى أي مدى تعتقدين أنها أثرت في رأيك؟) وكشف اتجاه البيانات الواردة عن طريق هذه الأسئلة عن اتجاه بسيط نحو زيادة الوعي بالتغيرات الممكنة في الاتجاه التي أظهرت تغيرا فعليا أكبر، (كظروف التهديد الضمني العالي، والظروف التجريبية على سبيل المثال)، غير أن هذه الفروق لا تصل لمستوى الثبات الإحصائي وسنناقش ذلك في الفقرة التالية.

مناقشة النتائج

تشير النتائج الحالية إلى أنه حينما توقف حرية الشخص في تأييد أحد طرفي الاتجاه نحو موضوع معين يثير ذلك فيه العناد، ونتيجة لذلك يميل إلى تغيير اتجاهه بطريقة يحاول بها استعادة حريته المفقودة.

كما تشير النتائج أيضا إلى أن قوة المقاومة وتغير الاتجاه الناتج عنها يزداد بزيادة عدد الحريات المهددة بالاستبعاد أو أنواعها.

ومن المهم ملاحظة أن التغير في الاتجاه يحدث حتى لو لم تكن هناك قيمة يجنيها الشخص من هذا التغير، فالأفراد في مواقف التهديد لا يكون لهم خيار إلا أن يكتبوا حسب ما يملئ عليهم من الزميل المتوهم، وليس لديهم أي دليل يتوقعون على أساسه أن زميلهم المتوهم يعلم بما يرغبون فيه، وهكذا تؤدي مقاومتهم لهذا التقييد إلى الابتعاد عن موقفهم الأصلي، ومن الممكن أن يؤدي ذلك إلى صعوبة متزايدة في كتابة المقال حسب وجهة النظر المحددة.

ننصّر أنه في الموقف التجريبي من الصعب على الأفراد أن يستعيدوا حريتهم بأي طريقة خلاف تغيير الاتجاهات سلبياً، فحينما يتلقى المبحوثون البطاقة المقيدة لحريتهم، وخصوصاً، إذا كانوا يتوقعون أوامر أخرى من النوع نفسه، فإن إحدى أسهل الطرق أمامهم لاستعادة حريتهم المهددة هي أن يحركوا اتجاهاتهم بعيداً عن الموقف الذي أمرهم مرسل البطاقة أن يساندوه. ويفيد هذا التغير في الاتجاه في الإشارة إلى أنه رغم استطاعتهم الكتابة من وجهة النظر المطلوبة، إلا أن الحرية ما زالت أمامهم في الكتابة حسب وجهة النظر المخالفة.

فإذا رجعنا إلى تجربة مشابهة نوعاً ما لتجربتنا، نجد أن برهم - سنسنج (١٩٦٦) قدما تفسيراً مغايراً لم يستطيعا إحكامه بدقة، تركّز حول فكرة أنه في هذا النوع من التجارب، من الممكن إدراك مرسل البطاقة باعتباره ناقلاً أو منفذا لقواعد التجربة ليس

إلا، وعلى ذلك فإذا لم تكن الرسالة متوقعة أو لم تكن تبدو متسقة مع تعليمات التجربة فقد يسعى الشخص إلى أن يتجاهل ما حاوله المرسل من فرض إضافي لعدوانيته عن طريق تجاهل هذه الرسالة قدر إمكانه، هذا الميل إلى تجاهل البطاقة يصبح تفسيراً معقولاً حينها لا تنتج آثار معاكسة واضحة المعالم.

وفي محاولتنا للتقليل من احتمال حدوث هذا النوع من الاستجابات، حاولنا في التجربة الحالية أن نوضح بصورة دقيقة أن من المقبول في التجربة أن تسأل الرسالة زميلتها المرسل إليها عن رأيها أو أن لا تسألها، وقد ذكرنا أن بعض مرسلات البطاقات أردن معرفة ماذا يشعر به الشخص الآخر نحو الموضوع أو الموضوعات التي سيقررن فيها رأياً. وكان من المفترض أن أغلب المبحوثات يتوقعن الأخذ بآرائهن في واحد من الموضوعات الأربعة على الأقل (والتي كانت المبحوثات فيها أقل تطرفاً وأكثر مرونة)، وهكذا يكون لدى الأفراد توقع أكيد بضرورة استشارتهم في الموضوع الأول، لكن إذا لم تسألهم رسالة البطاقة عن رأيهم في الموضوع الأول فإن ذلك سيغلق المجال أمام احتمال أن يتصورن أن تلك تعليمات التجربة.

لم يكن ثمة داع في التجربة الحالية لكل هذه الاحتياطات، وذلك بسبب ظهور الآثار المعاكسة بشكل واضح ودال، هذا التأثير لا يمكن بالطبع تفسيره على أساس أنه مجرد تجاهل لتعليمات الزميل المتوهم.

يبدو أن الفروق بين الظروف التجريبية تقوم في أساسها على الارتباط السلبي بمرسل البطاقات، أو على أساس إزاحة العدوان، أو على أساس انخفاض تقدير الذات أو على أساس مجرد تجاهل الرسالة، فالباحثان في الدراسة الحالية يعتقدان أن الفروق تعود للتهديد المتباين لحرية الشخص في التعبير عن اتجاهاته، وإلى القوى المستمرة للمقاومة، وعلى ذلك فإننا نستنتج أن التجربة الحالية تساند الروابط المتتالية في سلسلة تفكيرنا:

أ - حينما تتهدد حرية الشخص، فسوف تظهر حالة دافعية توجهه نحو

استعادة الحرية المهددة.

ب - كلما زادت مساحة الحرية المهددة تزيد الحالة الدافعية وتزيد قوة الميل لاستعادة هذه الحرية.

ج - بالنسبة للاتجاهات، فإن استعادة الحرية يمكن أن تأخذ شكل تغيير موقف أحد الأفراد بعيدا عن الموقف الذي يتصور أنه أجبر عليه.

مراجع الدراسة

- Abelson, R. P., & Miller, J. C. Negative persuasion via personal insult. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1967, 3, 321-333.
- Berscheid, E. Opinion change and communicator-communicatee similarity and dissimilarity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, 4, 670-680.
- Brehm, J. W. *A theory of psychological reactance*. New York: Academic Press, 1966.
- Brehm, J. W., & Sensenig, J. Social influence as a function of attempted and implied usurpation of choice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, 4, 703-707.
- Cohen, A. R. A dissonance analysis of the boomerang effect. *Journal of Personality*, 1962, 30, 75-88.
- Hovland, C. I., Janis, I. L., & Kelley, H. H. *Communication and persuasion*. New Haven, Connecticut: Yale University Press, 1953.
- McGuire, W. J. Inducing resistance to persuasion. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. Vol. 1. New York: Academic Press, 1964.
- Wicklund, R. A., & Brehm, J. W. Attitude change as a function of felt competence and threat to attitudinal freedom. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1968, 4, 64-75.

الجزء الثاني

التفاعل بين الأشخاص

- إدراك الأشخاص وعمليات الإسناد
- التجاذب بين الأشخاص
- الانصياع
- تكوين المعيار ونظرية التبادل

عندما نتجه من تغيير الاتجاهات إلى العمليات بين الأشخاص^(١) فإننا في الواقع نتحرك من العمليات أحادية الاتجاه (مصدر يؤثر في شخص) إلى العمليات ثنائية الاتجاه وهي التفاعل بين الأشخاص.

يركز ثيو - كيلي (١٩٥٩) على التفاعل باعتبار أن آثاره على كلا الفردين في العلاقة الثنائية هي وظيفة مشتركة لسلوكه ولسلوك شريكه . والتفاعل هو العملية التي يستجيب فيها أحد الأشخاص للآخر كمجموعة من المثيرات، وهو نفسه يكون مثيرا لاستجابات الآخر.

ويعتمد البحث التجريبي للتفاعل على النموذج الأحادي الذي اتضح لنا في بحوث تغيير الاتجاهات، وكى نستنتج علاقات سببية، فسيظل البحث متميزا بالتحكم في قيمتين، على الأقل، من قيم المتغير المستقل من أجل تقييم آثارهما على المتغير المعتمد. ومع استثناءات معروفة، فإن استجابات المبحوث لن تتمايز إذا كانت نحو شخص، فمحتوى ما يقوله الشخص المستهدف على سبيل المثال حينما يسمعه الشخص مسجلا على شريط لن يغير في استجابة من يستمع له بالموافقة أو الاعتراض إذا سمع الرأي نفسه بشكل آخر من أشكال الاتصال.

(١) العمليات بين الأشخاص Interpersonal processes ، (كان عنوان هذا الجزء هو «العمليات بين

الأشخاص» ورأيت تعديله ليصبح «التفاعل بين الأشخاص». (المترجم)

وفي الظروف الطبيعية تؤثر الاستجابات التي يثيرها المتحدث في استجابته الناتجة، وتقسم الدراسات في هذا الموضوع إلى وحدات أحادية الاتجاه، على الرغم من أن غايتها هي العمليات الثنائية الاتجاه.

ويبدأ هذا الجزء بتقديم البحوث على محددات كيف يدرك الشخص، الآخر، ومرورا بمحددات التجاذب بين الأفراد ينتهي بفصلين عن الميكانيزمات التي تحكم عملية التفاعل.

الفصل الثامن

إدراك الأشخاص^(١) وعمليات الإسناد^(٢)

الفئات^(٣) والعلاقات^(٤)

للكائنات الإنسانية رغبة قوية لتناول بيئتها باعتبارها مستقرة، وعلى ذلك فكلما كانت توقعاتنا ممكنة، لا يكون الموت والضرائب هما القدرين المحتمومين الوحيدين ولكنه أيضا كل ما ندرکه من تنظيمات توجه أفعالنا اليومية وتسهم في زيادة قدرتنا على البقاء.

ويكون اختبار ما إذا كان للشخص فهم دقيق للبيئة الفيزيائية أو الاجتماعية بقدر دقة التنبؤات التي يتوصل إليها هذا الشخص حول ما يحيط به من موضوعات في هذه البيئة. والأشخاص الذين يمكنهم أن يتوصلوا إلى تنبؤات صحيحة حول بيئتهم هم أفضل من تتاح لهم فرص الحصول على أفضل النتائج الممكنة، ولذلك فإن الرغبة في الاستقرار ربما تتمكن من الشخص بحيث تجعله لا يرغب في أن يعترف بحقائق الواقع المتغير.

سبق أن ناقشنا ميل البناء المعرفي للشخص نحو حالة التوازن، أي الميل الذي يمكن أن نفهمه من خلال محاولة خلق الاستقرار في البيئة الاجتماعية. ومن الممكن أن

(١) إدراك الأشخاص Person perception

(٢) عمليات الإسناد Attribution processes

(٣) الفئات Categories

(٤) العلاقات Relationships

ننظر إلى إدراك الشخص لتنظيمات البيئة على أساس مشابه لما يحاوله العلماء من فهم الملامح المختلفة للبيئة، والمفهوم الأساسي هو بناء الفروض حول كيف تتوائم الجزئيات مع بعضها، وسوف نتفرع إلى الحديث عن أوجه التشابه المذكورة لفترة قصيرة وبعدها نعود إلى تطبيق ذلك على مجال إدراك الآخرين.

هناك افتراض يحدد العلاقة بين اثنين أو أكثر من المتغيرات، وربما كان افتراضا بسيطا باعتباره يحدد العلاقة والمسافة بين جسمين، ويحدد الجاذبية التي يبيدها كل جسم نحو الآخر، ويعني ذلك أن كمية التجاذب بين جسمين يساوي ضرب الحجمين مقسوما على مربع المسافة بين الاثنين، ويمثل ذلك واحدا من إسهامات نيوتن لتأكيد أن بيئتنا أكثر ثباتا، وبيدي وليامز (١٩٥٤) ملاحظة مؤداها إن عناصر النظرية ليست مقتصرة على مجرد سقوط التفاحة من الشجرة، فنظرية نيوتن قد نشأت من تراكم عهود في العلاقات بين الأجسام الساقطة من السماء، بل تضمنت تفاصيل عن أنواع عناصرها أو خصائصها التي كانت ذات أهمية خاصة.

والافتراضات تحتاج إلى فئات للتصنيف، وإلى تحديد العلاقات بين هذه الفئات، فعندما ينظر شخص لمرة واحدة إلى السماء فلا يبدو أنه سيدرك نظاما أكثر مما تقع عليه عيناه، ويمكن للملاحظ أن يرى الفروق بين هذه النجوم في الحجم والنوع، لكن ذلك قد يحتاج إلى ملاحظات مستمرة لمدة طويلة، وخصوصا لتلك النجوم التي قد يكون بينها وبين غيرها علاقات من نوع ما، أو إذا أراد أن يبحث الفرق بين النجوم والكواكب.

ولأننا مدركون اجتماعيا فإننا نستخدم فئات التصنيف أيضا التي نتعلمها عن طريق الثقافة، وتتحدد معالمها عن طريق اللغة، وتتعدل عن طريق الخبرة.

ويتحدد فهمنا للعالم من خلال هذه الفئات، ومن خلال العلاقات الملاحظة فيما بينها، فقد يكون للشخص فئات مثل «نجم كرة»، و«معدل تراكمي متوسط»، وأن

تكون العلاقة بينهما موجبة - هذا مثال قابل للتطبيق حينما يكون لدينا شخص يمكن تصنيفه في فئة نجوم كرة القدم، كما يمكن التأكد من دقة التصنيف بمعرفة المعلومات عن معدله التراكمي، وتظل الفئة مفيدة وقائمة في أذهاننا بمقدار ارتباطها الثابت بفئات أخرى. وبطريقة أخرى يمكن القول بأن الفئات الممكن التنبؤ بها سيكون بقاءها في اللغة أو الأبنية المعرفية لأفراد ثقافة معينة مستقرا.

ولنتصور طريقة رجال التأمين في تحديد الرسوم على السيارات، فهذه الرسوم تختلف باختلاف الحوادث التي تقترفها السيارة، وتبدأ شركات التأمين بفئات العمر حيث يكون المراهقون أكثر قابلية لارتكاب الحوادث بالمقارنة بمتوسطي الأعمار من السائقين، وقد تدعمت هذه العلاقة بصورة واقعية بين العمر وارتكاب الحوادث، من واقع البحث في ملف حوادث السيارات.

وتسمح لنا معرفة عمر الشخص بالتنبؤ باحتمال ارتكابه حادثا، لكن هناك فروقا دقيقة داخل هذه الفئات نفسها، إذ يقلل الالتحاق بمدارس قيادة السيارات من احتمال ارتكاب السائق للحوادث، ولذلك تستخدم شركات التأمين محكي العمر ومهارة القيادة في تصنيف البشر.

وبلاحظ أن أية إضافات لهذه القواعد تعتمد على قدرتها في التنبؤ بسلوكيات الحوادث. وبالإضافة إلى ذلك تكون الفئة مفيدة في التنبؤ بالفئات الأخرى، ولكنها لا تكون كذلك في علاقتها بطائفة أخرى من الفئات.

وقد يدعم تكرار الحوادث السابقة قدرتنا على التنبؤ باحتمال حدوث الحوادث في المستقبل، لكن لا يبدو أن التنبؤ بمتوسط المعدل التراكمي لشخص في كلية معينة يمكن أن يعتمد على درجته في الصداقة أو آرائه السياسية.

ويمكن إيضاح الارتباط بين إحدى الفئات والفئة الأخرى في إدراك الشخص بالإشارة إلى دراسة برونر - شابيرو - تاجيوري (١٩٥٨) حيث طلبوا من المبحوثين أن

يتخيلوا الشخص الذي كان «ذكيا»، وأن يقوموا بإيضاح درجة ما لديه من سمات أخرى مثل «يعتمد عليه»، «عدواني». واتضح من دراستهم أن بعض السمات في القائمة التي عرضت عليهم كانت دائما مرتبطة بالشخص الذكي، في حين كانت السمات الأخرى في القائمة لا ترتبط بمثل هذا الشخص في نظر الجميع. ولأن هذه الروابط كانت الطريقة نفسها لدى جميع الباحثين، فقد أسماها الباحثون بالنظرية الدارجة في الشخصية^(٥).

كما استخدم الباحثون أيضا أربع كلمات إضافية كمثيرات للتوصل إلى الرابطة المستنبطة في ذهن الأفراد، وكانوا بعدها قادرين على تقييم ما حدث حينما ارتبطت الكلمات الأربع ببعضها كمثيرات، إذ كما يتصور الشخص أنه إذا ارتبطت الكلمة كمثير في ذاتها بسمة خاصة، فإن الربط بين الكلمات سيغني ربطا مماثلا بين السمات.

فالشخص «الذكي» أو «المنتج» إذا كان الناس ينظرون إليه عادة باعتباره «مقتصدا»، فأى شخص ذكي ومنتج سيكون، بغير تمييز، مقتصدا^(٦).

وتوضح تجربة برونر وزملائه طريقة في دراسة الكيفية التي يربط بها الناس بين معلوماتهم لتكوين انطباعات، ويعني ذلك الكيفية التي يقومون فيها بالتعرف على الآخرين، عن طريق الإسناد، ويشير اصطلاح التعرف إلى عملية الاستنتاج أو الإدراك لسمات الشخص المدرك أو لسمات الآخرين.

إنها طريقة لفهم السمات الثابتة في البيئة، سواء كانت كتابا أم كرسيا، أم شخصا أم جماعة. تعرضت البحوث حول ذلك الموضوع إلى ثلاث مشكلات، الأولى توضحها دراسة برونر وزملائه، وتهتم بالكيفية التي يقوم فيها الشخص بتجميع المعلومات حول الشخص المستهدف، وذلك للوصول إلى التعرف عليه.

(٥) النظرية الدارجة في الشخصية Lay theory of personality

(٦) مقتصد Thrifty

أما المشكلة الثانية فهي مشكلة تقدير دقة التعرف، والثالثة تشمل محاولات فهم دور الإسناد السببي^(٧) على سلوك الشخص المستهدف وآثارها على الشخص القائم بالإدراك.

الدلائل الرابطة^(٨) : أثر المعلومات الأولية^(٩)

هل يؤدي ترتيب المعلومات التي يستقبلها الشخص إلى فروق في الانطباعات التي يكونها؟

نسمع باستمرار عن أهمية إيجاد «انطباع أولي حسن» عن أنفسنا، على ذلك فنحن نسمع عن الفرض القائل بأهمية المعلومات الأولية. وليس ثمة اتفاق عام حول العمليات المعرفية المحددة لآثار الانطباع الأول، إذ سبق أن استعرضنا في الفصل الثالث من هذا الكتاب الآثار الناتجة عن ترتيب تقديم رسائل دعائية معينة، ونذكر دراسة ميلر- كامبل (١٩٥٩) التي فسرا فيها أثر الترتيب، على أساس تذكر محتوى الرسائل، وبدا أن الذاكرة مظهر مهم من مظاهر تكوين الانطباع، كما أنها تفسر سببي لآثار الترتيب.

وهناك مفاهيم إضافية مفسرة لهذا الموضوع وخصوصا للنتائج التي توصلت إليها التجارب التي استخدمت مثيرات بسيطة، وتم اختبار نتائجها على فترات قصيرة.

كان سولومون آش أول من درس أثر المعلومات الأولية في تكوين الانطباعات إذ قدم للمبحوثين قائمة من ست صفات، ثم قام نصف المبحوثين بقراءتها على الترتيب التالي (ذكي، منتج، مندفع، ناقد، عنيد، حسود) بينما قام النصف الثاني من المبحوثين بقراءتها بعكس ذلك الترتيب.

(٧) الإسناد السببي Causal attribution

(٨) الدلائل الرابطة Combining cues

(٩) أثر الأولية Primacy effects

نتج عن هذا الإجراء أن تكون لدى المجموعة الأولى انطباع جيد عن الشخص الذي له هذه الصفات، كأن يرغبوا في أن يروه سعيداً، مرحاً، اجتماعياً - على سبيل المثال، وذلك برغم أن الصفات الثلاث الأخيرة كانت سلبية. وأن ترتيب هذه الصفات من الممكن أن يؤخذ على أنه جيد - سيء، أو سيء - جيد. شعر آش أن أثر المعلومات الأولية كان سببه أن الصفات الأخيرة تكتسب معناها من الصفات الأولى، ويعتمد هذا النوع من التأثير للمعلومات الأولية على وجود القطبية أو التناقض في المعلومات التي يتضمنها ترتيب الفقرات، كما يجري حل التناقضات الناتجة عن ظهور معلومات سيئة عن شخص من خلال التمسك بالموقف الذي سبق تحديده من قبل.

وأوضح لوشينز (١٩٥٧) وجود تأثير للمعلومات الأولية في سلسلة من ثلاث تجارب، فقد وضع فقرتين تصفان سلوكيات طالب اسمه جيم، في أحد الفقرات كانت أغلب سلوكياته انطوائية بينما كانت في الفقرة الأخرى انبساطية.

وفي الظروف الحادة يقرأ المبحوثون كلتا الفقرتين، لكن يقوم نصفهم بقراءة الفقرة التي تشير إلى انبساطه أولاً ثم يقرأون الأخرى، والعكس لدى النصف الآخر. وأوضحت دراسته أن محتوى الفقرة الأولى يؤثر في انطباع الشخص بقوة أكبر من محتويات الفقرة التالية.

ويقدم لوشينز التفسير التالي لنتائجه:

- ١ - أن المعلومات في الفقرة الثانية يمكن ألا تُقرأ جيداً بسبب التشتت الذهني الذي تسببه قراءة الفقرة الأولى.
- ٢ - أن المبحوث قد يكون أقل انتباهاً إلى المعلومات الواردة في الفقرة الأخرى.
- ٣ - أن المبحوث يكون قد اقتنع فعلاً بالفقرة الأولى مما يجعله يرفض مضمون الفقرة الأخرى.

ويفترض لوشينز أن هذه العوامل الثلاثة المحتملة تشكل في مجموعها تحقيقاً لافتراض عام مؤداه أن المعلومات الأولية تؤدي إلى موقف للشخص من الموضوع، وهذا الموقف يؤثر بدوره على المعلومات التي ترد بعد ذلك.

هناك تجارب أخرى استخدمت قوائم متسلسلة من الصفات من أجل دراسة طريقة تعامل الشخص مع المعلومات، ولقد قام أندرسون (انظر دراسة أندرسون باريوس ١٩٦١، أندرسون - هيوبرت ١٩٦٣، أندرسون ١٩٦٥) بدراسة موسعة للفكرة القائلة بأن المعلومات الأولية تؤدي إلى تقليل أهمية المعلومات المتأخرة، أكثر مما تؤدي إلى تغيير معناها أو دلالتها. وافترض أندرسون مثلما فعل لوشينز في تفسيره الثاني والثالث، أن هناك (ميكانيزمين) يؤثران في جعل الشخص يضع وزناً أقل للمعلومات المتأخرة في سلسلة المعلومات، فقد يعني ذلك إما أن يستبعد المعلومات المتناقضة المتأخرة أو أن يقلل من شأنها.

باستخدام قوائم من الصفات المختلفة في الطول وفي درجة التناقض بين محتوياتها أوضح أندرسون (١٩٦٨) أن الاستبعاد يبدو عملية أكثر احتمالاً، غير أن هندريك - كوستانتيني (١٩٧٠) أوضحاً، في دراسة لهما، أن تقليل الاهتمام هو العملية الأكثر احتمالاً.

تم تجميع الصفات التقويمية المتناقضة في مجموعات (من ست كلمات لكل مجموعة)، وتباينت هذه الصفات على أساس درجة الاتساق بين سماتها، وكان تحديد «اتساق السمات» من خلال تقديرات المحكمين لاحتمال أن تكون الصفات الست في كل مجموعة ممكنة الانطباق على شخص فعلي، فمثلاً، من بين إحدى المجموعات المتسقة كانت الصفتان التقويميتان المتعاكستان هما «متحمس»، «مسيطر»، أما «واثق من نفسه» و«كثير» فقد كانتا من مجموعة لم ير المحكمون أن صفاتها متناسقة.

استنتج الباحثان أن ظهور عملية الاستبعاد سيؤدي إلى زيادة أكبر في تأثير المعلومات الأولية في مجموعات الصفات المتناقضة أكثر من تأثيرها في الصفات المتناسقة. ومن ناحية أخرى، كان الاعتقاد أن عملية تقليل الاهتمام تصبح أقل حساسية للانتباه إلى الصفات غير المتناسقة، ولا تؤدي إلى إدراك الفروق في مدى أولية المعلومات. ولأن النتائج أوضحت أن مدى تأثير المعلومات الأولية لم يتضح بسبب التغير

في درجة الاتساق، فقد فضل الباحثان تفسير تأثير أولية المعلومات على أساس مبدأ تقليل الاهتمام.

ومن الممكن جدا أن يكون ظهور كل من الاستبعاد وتقليل الاهتمام واضحا تحت ظروف مختلفة، وحينما يظهر تقليل الاهتمام فستكون الحاجة إلى الاستبعاد قليلة جدا.

ويعتمد الباحثون على نتائج دراسة أندرسون لأولية المعلومات في إيضاح الطريقة التي يربط بها الشخص بين دلائل منفصلة لتكون انطبعا واحدا، ولا تهتم التنبؤات حول هذا الموضوع بمحتوى الانطباع، بقدر اهتمامها بدرجة تقبله.

ويفضل أندرسون التفسير القائم على أساس الوسيط، ومعناه أنه يمكن التنبؤ بالدرجة النهائية للأفضلية على أساس وسيط درجة التفضيل لكل دليل على حدة.

ويأخذ نموذج الوسيط بتأثير المعلومات الأولية، وذلك بافتراض أن المعلومات الحديثة يتم استبعادها قبل الأخذ بمتوسط المعلومات السابقة، وقد افترض آخرون مثل فشبائين - هنتر (١٩٦٤) نموذجا على أساس الجمع، ويفترض هذا النموذج أن المعلومات المتتابعة تتم إضافتها إلى الانطباع القائم في ذهن الشخص، فإذا كان هناك قائمتان من الصفات لهما عدد الفقرات نفسها ولكن تختلفان في الدلائل الموجبة، فإنه في كل من النموذج القائم على أساس المتوسط، والآخر القائم على أساس الجمع، سوف يتم التنبؤ على أساسهما بانطباع أكثر تفضيلا وذلك من خلال التعميم الناتج من قائمة بها سمات أكثر تفضيلا وأعلى في نسبتها مما دونها من السمات الأقل تفضيلا.

غير أن هذه النماذج تختلف في التنبؤ بالآثار الناتجة عن المعلومات الإضافية فلكي نحفظ بانطباع أكثر تفضيلا، فإن نموذج المتوسط يشترط أن تكون السمات الإضافية أكثر تفضيلا عن متوسط السمات التي سبق تقديمها، أما النموذج الجمعي فيتنبأ باستمرار الانطباع المحب طالما كانت السمات الإضافية محبة من أي نوع، غير أن كلا النموذجين لم يأخذ في حسابه كل الاحتمالات الممكنة للمعلومات الجديدة.

برغم أن دراسة آثار ترتيب المثيرات على تكوين الانطباعات قد حظيت باهتمام واسع النطاق وخصوصاً بتقديم سلاسل من السمات الوصفية، فإن الكثير من معلوماتنا حول الموضوع قد حددها المستقبل ذاته، ولنأخذ على سبيل المثال الطريقة التي يربط بها الشخص بين معلوماته عن الشخص الآخر من حيث مدى كفاءته في الأداء عبر الزمن.

أجرى جونز - روك - شافر - جوثالز - وارد (١٩٦٨) سلسلة من خمس دراسات قام فيها المبحوثون بتقدير قدرة شخص معين، كان أداة في أحد الظروف التجريبية يقدم بطريقة متدرجة في التحسن، وفي الطرف التجريبي الآخر كان أداة يقدم بصورة متدرجة في السوء. وكشفت كل تجربة عن تأثير المعلومات الأولية، فلم يتغير الرأي الأولي للمبحوث عن قدرة الشخص المستهدف بتغير المعلومات الجديدة، ووجد ثيبو-روس (١٩٦٩) أن الالتزام أو التورط^(١٠) متغير حاسم في تحديد تأثير وجود أو غياب المعلومات الأولية، وكان ذلك في الأحكام التي أصدرها المبحوثون على سلسلة مثيرات من المفترض أنها أحكام شخص آخر على بعض الرسوم الفنية، قدمت أحكام الشخص الآخر في جدول يحتوي على نسب متفاوتة من تقديرات الجودة والسوء، وتم تقديم هذا الجدول على جهاز للعرض بترتيب تصاعدي من (السيء إلى الحسن) أو تنازلي (من الحسن إلى السيء)، وفي ظروف التوريط قام المبحوثون بترتيب مجموعة من صور اللوحات التي رسمها فنانون مختلفون، وقيل للمبحوثين الذين قدمت إليهم الصفات من السيء إلى الحسن أن الجداول التي تحتوي على أحكام الشخص الآخر على الرسوم (وكان من المتخصصين في النقد الفني)، سبق أن وضعها المبحوثون في درجة أدنى، أما المبحوثون الذين قدمت لهم الصفات من الأحسن إلى الأسوأ فقليل لهم إن تقديراتهم للرسوم كانت أعلى من تقديرات ذلك الناقد الفني للرسوم نفسها.

في ظروف عدم التوريط لم يؤخذ من المبحوثين تقدير مبدئي للرسوم، وقام الباحثون بتقديم الصفات من الجيد إلى السيء إليهم، وكانت تقديراتهم مؤيدة، أكثر

من المبحوثين الذين قدمت لهم الرسوم من الأسوأ للأفضل . ويعني ذلك أنه تم إيجاد تأثير المعلومات الأولية فقط في ظروف التوريط .

تأثير الحداثة^(١١)

إذا كان للمعلومات الحديثة الأثر الأكبر في الانطباع النهائي للشخص عن الموضوع فإننا نتكلم حينئذ عن تأثير الحداثة .

ويشمل التراث التجريبي أيضا أمثلة على تأثير الحداثة حتى في المعلومات غير المتناسقة، وهناك العديد من الإجراءات التجريبية المختلفة التي تفرض على المبحوث أن يضع وزنا أكبر للمعلومات الأكثر حداثة، غير أنه لا قاعدة يمكن تعميمها تشير إلى (ميكانيزمات) حدوث هذا التأثير.

ففي دراسة أجراها لوشينز (١٩٥٧ ب)، على سبيل المثال، استخدم قائمتي الأوصاف نفسها حول الطفل جيم التي سبق ذكرها، وقام بالتحكم في الظروف المتدخلة بعد أن يقرأ المبحوث أول فقرة . فبعد أن يقرأ المبحوث أول فقرة يقوم المبحوث بتحذير المبحوثين من إصدار الأحكام المتسعة، أو يطلب من المبحوثين حل بعض التمارين الرياضية لمدة خمس دقائق، وقد وجد المبحوثون آثارا للحداثة . قد تعكس آثار الحداثة في هذه الظروف نسيان المبحوثين للمعلومات القديمة، وقد تكون المادة المتدخلة مشوهة للفقرة الأصلية . وحتى عند تقديم الفقرتين متتابعتين، فتستخدم الصفات غير المتناسقة كمثير ويمكن خلق ظروف توقف تأثير الأولية، أو بالعكس توقف تأثير الحداثة، وتوضح هذه الآثار من خلال التحكم في العمليات التي توجه للمبحوثين كأن تطلب منهم أداء أعمال معرفية إضافية مثل تذكر السمات (أندرسون - هيوبرت ١٩٦٣) أو أن تطلب منهم عمل ترتيب للسمات التي سبق تقديمها (ستيوارت ١٩٦٥) أو نطق السمات بصوت عالٍ (أندرسون ١٩٦٨، هندريك - كوستانتين

١٩٧٠). ولقد رأى هندريك - كوستانتين أن هذه الإجراءات التجريبية تضغط على المبحوث كي يعيد توزيع اهتماماته بجميع الصفات المقدمة له بصورة متوازنة.

وجد روزنبوم - ليفين (١٩٦٨) أثرا للحدثة في دراسة لهما استخدمتا فيها إجراء لا يتطلب فيه من المبحوث مباشرة إجراء عمليات معرفية إضافية، قام الباحثان في دراستهما هذه بتقديم قوائم للسمات السلبية والإيجابية كأوصاف لشخص مستهدف قدما للمبحوثين مصدران مختلفان، وكان أساس الاختلاف بين هذين المصدرين في مهنة كل منهما، واتضح من الدراسة أن اختلاف مصادر السمات المتناقضة يؤدي إلى تأخير تكوين الانطباعات عن الشخص المستهدف مما يؤدي إلى تأثير الحدثة.

ظهر أثر قوي للحدثة في دراسة أجراها ويلسون - انسكو (١٩٦٨) على التفاعل وجها لوجه، فلقد تفاعل المبحوثون مع مساعدين للباحث والذين تصرفوا إما بصورة تعاونية ثم تنافسية، أو بصورة تنافسية ثم تعاونية، كان الفاصل الزمني بين نوعي السلوك إما مباشرا، أو بفاصل مقداره أسبوع، كما أن القياس البعدي بسؤال المبحوثين عن تقديرهم لنمط الشخص المتعامل معهم (مساعدة الباحث) كان إما بصورة مباشرة بعد اللقاء الثاني بينهما، أو بصورة متأخرة بعد أسبوع من انتهاء الإجراء التجريبي.

وجد الباحثان أثرا للحدثة في جميع هذه الأحوال التجريبية، وبرغم أن نتائج هذه الدراسة لم تقدم معلومات يمكن على أساسها، تفسير أسباب حدوث هذا التأثير فمن المهم أن نسأل عن سبب ظهور أثر الحدثة، في حين حصل جونز وزملاؤه على أثر للمعلومات الأولية.

قد يرجع سبب ذلك إلى أن المبحوثين يفترضون أن القدرات تصبح أكثر ثباتا عن باقي السمات الشخصية، أو أن المبحوثين قد يفترضون أن نمط التفاعل الأول كان أقل تمثيلا لما يجب الشخص الآخر في «الحقيقة» أن يتصرف على أساسه بالمقارنة بالنمط الأخير من سلوكه.

كما أوضحت الدراسة أن التقديرات القائمة على تقديم معلومات عن شخص مستهدف تعكس أثر الحادثة، بينما كان التفاعل الفعلي وجهها لوجه مع هذا الشخص ثم إعطاء تقديرات لسلوكه يعكس أثر المعلومات الأولية.

وهناك فرق آخر بين التجريبتين، قد يكون ذا تأثير على اختلاف نتائجها فلقد كان مبحوثو ويلسون - انسكو مندجين في تفاعل مع الشخص الذي كان عليهم تقديره، وربما شعروا ببعض المسؤولية عن إحداث تغيير في سلوك هؤلاء الأشخاص المستهدفين، وذلك لم يحدث في التجربة الأخرى التي كان دور المبحوث فيها هو الملاحظة السلبية لسمات الآخر، سواء كان ذلك في دراسة جونز وزملائه، أو في دراسة ثيبو- روس.

قد تكون الحادثة وسيلة للمحافظة على تقدير الذات لدى المبحوث المتفاعل، فمن غير المريح أن يفسر سلوك الشريك في التفاعل باعتباره تغيراً من سلوك مقبول إلى سلوك غير مقبول على أساس ظهور سماته الحقيقية، حيث يمكن تفسير هذا التغير على أساس أن التفاعل قد خلق جواً ملائماً أسهم في إظهار الطبيعة الطيبة للشريك في التفاعل.

من الممكن أيضاً أن يؤدي كل اندماج في التفاعل مع الشخص المستهدف إلى تأثير الحادثة، حتى إذا كان الموضوع يختص بالقدرات التي يمتلكها ذلك الشخص المستهدف.

ويفترض ذلك التفسير أن الطالب - مثلاً - الذي يحصل في بداية دراسته على تقدير (هـ) ضعيف، ثم يحصل بعد ذلك على تقدير (أ) ممتاز، سوف يكون متفوقاً وسوف يراه أستاذه بصورة أفضل مما يراها في الطالب الذي يحصل في البداية على تقدير ممتاز ثم يحصل بعد ذلك على تقدير ضعيف.

استعرض جونز - جوثلاس (١٩٧١) النتائج المتباينة لترتيب تقديم المثيرات على تكوين الانطباعات، وذلك في محاولة للتنسيق فيما بين هذه النتائج، وتضمنت هذه المحاولة تحديد المتغيرات المؤثرة في تأثير الترتيب، وقد استعرض الباحثان الأهمية المحتملة للتمييز بين أنواع السمات المستخدمة في إيجاد التغير، ونوع التعليقات المستخدمة في قياس الانطباع النهائي، إذ قد يؤدي التحكم في السمات الثابتة كالذكاء أو القدرات إلى آثار للمعلومات الأولية، في حين يؤدي التغير في السمات الموقفية كالصدقة أو الاندماج إلى آثار للحدثة. وبالإضافة إلى ذلك، فإذا كان قياس الانطباع النهائي قد تم في سياق «ما صورة الشخص المستهدف الآن»، فإنه سيظهر أثرا للحدثة، ولأن ترتيب تلقي المعلومات يرتبط بترتيب ظهور السلوك، فإن الانطباع الحالي سوف يعكس أثر الحدثة.

أخيرا يتفق جونز - جوثلاس مع ميتي (١٩٧١) في تمييزه بين سلسلة المعلومات عن الشخص المستهدف والتي قد تقدم باعتبارها مستقلة عن سابقتها، أو قد تقدم باعتبارها معلومات بديلة عن المعلومات السابقة.

كانت أغلب الدراسات التي عرضناها من النوع المستقل كأن تكون قوائم سمات تصف الشخص المستهدف، وبالتالي فإن التناقضات فيما بينها لا بد أن تُحل. وتعني المعلومات البديلة أن تحل المعلومات الجديدة محل القديمة، وأن الشخص الذي وقع حالا في الحب لا يبدو أنه سيقس مشاعره نحو فتاته المحبوبة على أساس معلوماته السابقة عن هذه الفتاة التي تكون غالبا أقل تقديرا وأقل تفضيلا، كما تعني المعلومات البديلة أن أحدث معلومات عن الشخص أكثرها صدقا مما يؤدي بطبيعة الحال إلى تأثير الحدثة.

تلخيص لتفسيرات الأولية والحدثة

يظهر تأثير الأولية حينما يتحدد الانطباع النهائي للشخص المدرك أساسا بالمعلومات الأساسية التي حصل عليها أكثر من المعلومات الجديدة:

- ١ - استبعاد المعلومات الحديثة .
- ٢ - تقليل الانتباه للمعلومات الحديثة .
- ٣ - تغيير معنى المعلومات الحديثة .

حيث يحتمل ظهور أثر الأولية حينما تؤدي المعلومات الأساسية إلى تكوين انطباع ثابت يسعى صاحبه إلى الإبقاء عليه أثناء استقباله واستيعابه لمعلومات جديدة .

ويمكن تفسير أثر الحداثة من خلال طائفتين واسعتين من التفسيرات :
الطائفة الأولى تركز على المعلومات المؤثرة على تذكر المعلومات ، فأبي ظروف تؤثر في تذكر المعلومات الأولية مثل طول الفترة بين المعلومات الأولية والمعلومات الحديثة أو أن يكون مقدار المعلومات الأولية كبيراً للدرجة التي لا يمكن تذكره ، أو حدوث أنشطة متداخلة . كل ذلك يؤدي إلى ميل نحو تذكر المعلومات الحديثة .

أما الطائفة الأخرى من التفسيرات فتركز على الأثر الخاص للمضمون الذي تحتويه المعلومات الحديثة ، فحين يعكس ترتيب المعلومات إجراء تكون فيه المعلومات الحديثة أكثر صدقاً ، فإننا نحصل على أثر الحداثة ، وتعد المعلومات مثل ملاحظة حدوث تحسن في أداء الشخص المستهدف في قدرته على التعلم ، أو الاستماع لمعلومات عنه تشير إلى اتجاه جديد لديه للانفتاح على الآخرين ، وتعد هذه المعلومات نموذجاً على التأثيرات المضمونية .

السمات المركزية (١٢)

تدرس آثار التسلسل من خلال تقديم معلومات متطابقة إلى الباحثين لكن مع تغيير ترتيب تقديمها . ولا يكون مضمون الفقرات أو الصفات المقدمة في ذاته أمراً ذي أهمية .

لكن الواضح أن مضمون المعلومات المقدمة يعد المصدر الأغلب للانطباعات، ففي حين يتضح أن المعلومات المختلفة تؤدي إلى انطباعات مختلفة، فمن الممكن تخيل كيف يؤدي التغيير في بعض المعلومات فقط إلى نتائج على الجزء الأكبر الذي لم يتغير من المعلومات.

ومرة ثانية نجد أن آش (١٩٤٦) كان أول من طرح هذه المشكلة في إطارها الواسع، ففي إحدى دراساته طلب من المبحوثين أن يكتب كل منهم انطباعه عن شخص: ذكي - ماهر - منتج - دافئ - مثابر - عملي - حذر، وطلب منهم أيضا أن يقدروا سمات الشخص المستهدف على مجموعة أخرى من السمات، وأعطى لمجموعة ثانية ما أعطاه في المجموعة الأولى نفسها ولكن مع إبدال كلمة (بارد) بكلمة (دافئ).

وجد آش أن المجموعتين اختلفتا بصورة ملحوظة في تقديراتهما، وعلى ذلك، بدت حقيقة أن المعلومات الجديدة التي تغير من الانطباع تافهة إلى حد ما. وما يثير الانتباه في نتائج آش هو أن آثار تغيير كلمة واحدة قد أدت إلى اختلاف في معنى كل سلسلة الصفات، بل إن تأثيرها يمتد لأبعد مما يتوقع الإنسان من وراء صفة واحدة، فالشخص الذكي الدافئ يقف على النقيض مع الشخص الذكي البارد، حيث ينظر إلى الأول باعتباره كريما، صاحب نكتة، واجتماعيا، بعكس صفات الذكي البارد.

لا ينطبق هذا التقسيم على كل ما نعرفه من سمات، على سبيل المثال قد يكون مثابرا وجادا ومخلصا، إذن فمركزية سمة معينة تحددها عدد السمات التي تتغير بتغير هذه السمة.

أتى آش بكلمتي (مؤدب) و(بليد الإحساس)، بديلا عن كلمتي (دافئ) و(بارد) في القائمة السابقة نفسها، فوجد فروقا أقل فيما بين المجموعتين. على ذلك كان بعد البرودة - الدفء ذا تأثير أبعد مدى عن بعد مؤدب - بليد الحس، ولكن لا يعني ذلك أن البرودة - الدفء دائما لها التأثير الأهم نفسه بصرف النظر عن السياق الذي تكون

فيه، فمن السهولة على الشخص أن يتصور مجموعة من السمات غير ذات العلاقة بالبرودة - الدفء ولكنها ذات علاقة بصفتي مؤدب - غير مؤدب، ومن هنا استنتج آش أن مركزية السمة أو هامشيتها تعتمد على محتوى المثيرات التي تقدم فيها، إلا أن بعض السمات تؤثر بصورة مطلقة كسمة مركزية.

والآن ما الشيء الذي يجعل من سمة معينة أكثر مركزية من نظيرتها؟ يرى وشنر (١٩٦٠) أن الإجابة تكمن في مدى ارتباط هذه السمة بغيرها من السمات في القائمة المقدمة، وكذلك بالسمات التي تشكل متغيراً معتمداً، ورغم أن رغبته في الاعتراض على تفسير آش (الجستلطي) للاعتمادية المتبادلة للقائمة المثيرة في تحديد المعنى، فقد اعتبر عمله هذا، في الوقت نفسه، محاولة لإيجاد تعريفات إجرائية لنتائج آش.

من الضروري لفهم وجهة نظر وشنر، أن نناقش معنى الارتباط بين السمات، فالسمتان تصبحان مرتبطتين حينما يؤدي التغير في إحداها إلى تغير الأخرى، أوضح برونر وزملاؤه أن الشخص الذكي يكون دائماً في نظر الآخرين متتجاً. إذن فهناك ارتباط بين سمّي الذكاء والإنتاجية.

ويمكن للباحث أيضاً أن يحدد العلاقة بين سمتين من خلال إجراء دراسة لمدى الارتباط بين هاتين السمتين في ذهن مجموعة من المبحوثين يطلب منهم تقدير شخص مستهدف حقيقي على أساسهما، وذلك ما فعله وشنر، فمثلاً إذا كانت تقديرات الأفراد للذكاء والشهرة ترتبط عمرياً فسيكون ذلك أساساً لتحديد التشابه فيما بينهما.

ويذكرنا هذا العمل بما سبق أن قاله كالفن كوليدجز في مقولته الشهيرة عن البطالة «حينما تطرد أعداد كبيرة من العمال تحدث البطالة»، إذ يجب الحذر في التمييز بين التشابه والسببية لسمتين، أو التمييز بين الارتباطات العالية التي تعكس تشابهات في المعنى، وتلك التي تعكس العلاقات السببية للسمات موضع الدراسة.

وتعطينا الحالة الأخيرة دليلا قاطعا على وجود نظرية دارجة للشخصية، كما يضيف هذا التمييز دليلا جديدا على سر الاهتمام بمتغير الدفء - البرودة، حيث إن علاقته بالسّمات الأخرى غير موضع تداخل حاد.

عن طريق جمع البيانات عن الارتباط بين كل سمة من السّمات التي قدمها آش في قائمته وبين السّمات المعتمدة الأخرى، بالإضافة إلى الارتباطات بين السّمات التي في القائمة الثابتة، يقدم لنا وشنر دليلا على وجود السّمات المركزية.

تشير نتائج وشنر إلى أن هناك ثلاث أحوال تؤدي إلى ظهور السّمات المركزية، فالسمة المركزية تظهر حينها:

- ١ - تظهر إحدى السّمات ارتباطا كبيرا بالسّمات موضع التقدير.
- ٢ - تظهر السّمات الثابتة الأخرى ذات ارتباط ضعيف بالسّمات المركزية في القائمة.

التمييز بين السمة الوصفية^(١٣) - السمة التقييمية^(١٤)

عند تعريف وشنر للمركزية على أنها الارتباط بين السّمات، فإنه يصنف بعض الأحوال الضرورية لهذه السمة كي تكون محددة للانطباع، ولا يساعدنا تحليله كثيرا في محاولة تحديد أيهما ظهر أولا، نظرية في الشخصية، أم ارتباطات بين السّمات.

تضمنت المناقشة السابقة أن بعض الارتباطات قد تكون مصطنعة وغير حقيقية إذا استخدم الباحث أسماء مختلفة للسمة نفسها، فحقيقة أن الكرم والإيثار مرتبطان ارتباطا عاليا ليست حقيقة مهمة لأن كلا المصطلحين يلخص السلوك نفسه الذي مؤداه معاونة الآخرين وقبول التضحية من أجل سعادة الآخرين.

(١٣) وصفية Descriptive

(١٤) تقييمية Evaluative

وفي حين يمكن الأخذ بمثل هذه الاعتبارات في مجموعة محددة من الارتباطات بين السمات، فلن تساعدنا كثيرا في تفسير العديد من العلاقات المختلفة غير القائمة على مثل هذا الأساس المصطنع.

ثمة إجابة شائعة على سؤالنا عن أساس الارتباط بين السمات سبق لنا تقديمها في الجزء الخاص بالاتجاهات، فالسمات ذات التقويم الإيجابي تتجمع سويا مثلما تتجمع السمات السلبية، فقد لاحظ أوزجود (١٩٦٢) الكيفية التي تحدث بها الارتباطات بين تقديرات السمات (وذلك باستخدام التحليل العاملي) التي تعكس تأثير العامل التقويمي.

وفي دراسة حديثة أجراها بيبودي (١٩٦٧) تناول فيها الموضوع من منظور الاتزان في الارتباط بين السمات ولاحظ أن تقديرات السمات لا تشمل مكونا تقويميا فقط، بل مكونا وصفيا أيضا.

ويعني بيبودي بالمكون الوصفي تلك الملامح السلوكية التي تلخصها السمة، وبالتالي يمكن موازنتها بغيرها من السمات، ولكنها أوسع حدودا من التشابهات في التعريفات التي ناقشناها فيما سبق.

ويأتي بيبودي بمثال على أبعاد السمة التي يحددها المتصل بين متقابل (قاس - عطوف)، ويشمل الحكم على شخص معين من حيث مدى وجوده على هذا البعد مظهرها وصفيا (أن أفعاله تجرح أو تعاون الآخرين)، ومظهرها تقويميا (أن هذه الأفعال محبة أو مكروهة).

ولأن السمتين المترابطتين قد تكونان متشابهتين في مظهرهما التقويمي والوصفي فمن المستحيل تقدير الإسهام المستقل لكل منهما. وقد رأى بيبودي أن الكثير من التشابهات في التقويم تكون نتيجة مباشرة للتشابهات في الوصف.

صمم بيبودي دراسته لتحديد ما إذا كانت الاستنتاجات تنشأ في أساسها عن التشابهات التقويمية أو الوصفية، وتضمن إجراؤه الأساسي تحديد السمات التي تشارك في بعض خصائصها، مثل الرغبة في المغامرة، وقد تم تصنيف هذه السمات أولاً حسب ما إذا كانت تشير إلى وجود خاصية (الشجاعة) أو عكسها (الجن). .

في الخطوة الثانية قام أربعون محكماً بتحديد ترتيب تقويمي لهذه السمات، وتم تحكيم بعض السمات من ناحية محبة (شجاع + ١، ١)، وأخرى باعتبارها غير محبة (متهور - ١، ٢) .

وأصبح من الممكن بعد ذلك تكوين مجموعات من السمات تشارك في خصائص معينة حيث كانت هذه الخصائص إما إيجابية أو سلبية من الناحية التقويمية، وكان تقييم الخصائص المعاكسة من الناحية الوصفية يتم إما سلباً أو إيجاباً .

وهذا مثال على مجموعة كاملة من أربع سمات للرغبة في المغامرة، وهي: شجاع، حذر، مندفع، جبان. كان البعد التقويمي الإيجابي لها هو في درجة وجود خاصية المغامرة - أو عكسها في كل من السمات الأربع التي سبق ذكرها على النحو التالي (شجاع + ١، ١)، (حذر + ١، ٩)، أما البعد التقويمي السلبي هو (مندفع - ١، ٢)، (جبان - ١، ١) .

وبهذه الفئات استطاع بيبودي أن يوازن بين التشابهات التقويمية والتشابهات الوصفية، لقد أجرى ذلك باستخدام سمة واحدة كمثير ثابت وسؤال المبحوثين عن مدى التشابه التقويمي والتقابل الوصفي أو العكس، وقام إجراؤه على توجيه السؤال التالي لمبحوثيه: إذا كان لدينا شخص حذر فأين نضعه على محور (الشجاعة - الجن) .

ويتشابه الحذر تقويمياً مع الشجاعة ولكنه يشابه وصفيًا مع الجن. ومن خلال المقابلة بين المظاهر الوصفية والتقويمية للسمات، كان بيبودي قادراً على إيضاح أن اتجاه الاستنتاج كان محدداً بالبعد الوصفي أكثر من البعد التقويمي .

في دراسة أخرى قام بيبودي بحساب معاملات الارتباط بين الأسماء المختلفة للسمات، ثم استخدم التحليل العاملي في تحديد تجمعات السمات، وقد افترض ما يلي «أن التقويم يقوم على الحكم الوصفي على درجة التطرف»، وكانت فكرته أن الأحكام الوصفية تأخذ في اعتبارها ضمناً العلاقة بين السلوك وبين الموقف، ويعتمد معنى السلوك على نمطه الخاص وسط فئة من هذه الظروف.

وفيما يلي نمط من التطرف الذي يعنيه، إن استثمار ١٠,٠٠٠ دولار يمكن اعتباره نوعاً من الشجاعة، أو نوعاً من الاندفاع، ويعتمد ذلك على الظروف المحيطة بالشخص مثل مقدار ثروته، واحتمالات المكسب والخسارة في المشروع.

أما النوع الثاني من التطرف فهو موضع الشخص من توزيع الأفراد على فئة وصفية، فمثلاً أكثر الأشخاص تطرفاً في فئة المغامرة سوف يكون تقديره سلبياً على متصل تكون أطرافه «جبان - مندفع» وسوف تكون التقويمات الإيجابية منطبقة فقط على التقديرات الوسيطة فيما بينهما.

ولا شك أن تحليل بيبودي يعطينا فهماً أكبر للعلاقات المدركة بين السمات، غير أن البحوث التالية أوضحت أن أهمية المكون الوصفي ليست بذلك الوزن الذي أعطاها إياه بيبودي، فقد قام روزنبرج - أولشان (١٩٧٠) باستخدام طريقة متطورة في تحليل البيانات، وأعادوا على أساسها تحليل بيانات بيبودي بالإضافة إلى جمع وتحليل بيانات أخرى، وكشف التحليل عن ظهور البعد التقويمي مستقلاً عن البعد الوصفي.

وأجرى فيلاب (١٩٧٠) دراسة متعمقة في هذا النوع واستنتج أن كلا من التشابهات الوصفية والتقويمية على درجة الأهمية نفسها، كما استنتج فيلاب أن الشخص المدرك في البداية يستنتج معلوماته حول التشابه الوصفي ثم يعقبه باستنتاجات عن التشابه التقويمي.

وقد راجع بيودي (١٩٧٠) موقفه الأول على ضوء التعديلات التي أجراها باحثون آخرون، وبات من الواضح الآن أن كلا من المكون التقويمي والوصفي في نفس درجة الأهمية في تكوين الانطباعات.

الشخصية وتكوين الانطباعات^(١٥)

نجد لزاما علينا قبل ترك الحديث عن موضوع تكوين الانطباعات إيضاح أن انطباعاتنا عن الآخرين لا تأتي من تعلمنا أسماء السمات، فنحن نعرف الآخرين من خلال سلوكياتهم، وإذا شئنا الدقة، فإننا نكون انطباعاتنا من خلال ما نراه من أفعال الآخرين وما نسمعه عنهم، وكذلك من خلال ما نسمعه منهم حين يصفون أنفسهم.

ويواجه الملاحظ بناء على ذلك مهمة تصنيف المعلومات التي تأتيه عن موضوع معين إلى فئات، ويستنتج العلاقات بين هذه الفئات، ومنها يستنتج العلاقات مع فئات أخرى لم يلاحظها في محاولة للتنبؤ بسلوكه.

وتصلح طريقة عموم الناس في تصنيف المعلومات وربطها كمدخل مهم لدراسة الفروق الفردية، فقد اهتم بهذا الموضوع على سبيل المثال كل من كيلى (١٩٥٥)، هارفي - هنت - شرودر (١٩٦١)، وركز هؤلاء الباحثون على أنواع الفئات التي يستخدمها الفرد المدرك بصورة نمطية، وكذلك على العلاقات التي يكونها ذلك الفرد بين الفئات، باعتبارها محددة للمظهر الحاسم لشخصية الفرد المدرك.

ركزنا على عموميات الفروق الفردية بطريقة مستعرضة، لكن ذلك التركيز لا يجب أن يشغلنا عن حقيقة وجود أنماط معرفية تميز بين الفرد والآخرين.

دقة الانطباعات^(١٦)

الواضح أن من السهولة بمكان دراسة عملية تكوين الانطباعات (أي أن نكتشف أن الشخص الذكي يميل الأفراد إلى النظر إليه باعتباره منتجا) أكثر من دراسة دقة هذه العملية (أي تحديد ما إذا كان الأذكىاء في حقيقة الأمر منتجين أكثر من غير الأذكىاء).

ولندرس هذه العملية، نحتاج لمعرفة كيف تتأثر الانطباعات بتغير المعلومات أو بتغير الظروف التي كون الشخص على ضوءها انطباعاته، فلكي ندرس الدقة، لا بد من دراسة مضمون الانطباعات.

فنحن نعرف الدقة بمدى التطابق بين انطباعاتنا عن الشخص وما يتحقق فعلا من توقعاتنا عنه على ضوء هذه التوقعات. ولهذا السبب، فإن ذلك النوع من البحوث يعد بالغ الحساسية لوجود دلائل موضوعية ذات مردود سيكلوجي.

الحكم على الانفعالات^(١٧)

خلال العشرينات من هذا القرن أجريت بحوث عديدة عن الدقة التي يمكن للشخص بها الحكم على انفعالات الآخرين على ضوء دلائل محدودة.

ومن هذه البحوث كان ذلك البحث الذي عرض فيه على المبحوثين صورا لوجوه إنسانية وطلب منهم الحكم على الانفعال الذي تعبر عنه هذه الوجوه. لقد كانت المشكلة في هذه الدراسة في أساسها تدور حول دقة الدلائل - أي إذا كان المبحوثون قادرين على الربط بين عناصر المثير في الصورة (الفوتوغرافية) وتحديد الفئة الانفعالية التي تمثلها في الواقع. وعندما استجاب الأفراد بحرية إلى الصور، لم تكن درجة الدقة

(١٦) دقة الانطباعات Accuracy of impressions

(١٧) الحكم على الانفعالات Judgment of emotions

في عمومها مرضية، لكن اتضح أنه على الأقل، في الحالات الآتية تزيد دقة الانطباعات:

- ١ - إذا أعطيت للمبحوثين قائمة ثابتة من الفئات التي تشمل الفئة الصحيحة .
- ٢ - إذا اجتوت القائمة الثابتة مدى واسعا من الانفعالات (إذ من الصعب التمييز بين السعادة وبين المرح أكثر من التمييز بينه وبين الاكتئاب) .
- ٣ - إذا كان الموقف الذي يوجد فيه الشخص المطلوب الحكم عليه معروفا لدى المبحوثين .

ومن الصعب تحديد النقطة الثالثة، حتى إن كانت أغلب الملامح الانفعالية الظاهرة للوجه مضللة للملاحظ لها، فالملامح المشكلة لقسمات الوجه المبسم تتداخل مع تصنع الابتسام . ويصاحب الكثير من الضحك دموع تمائل دموع الحزن، ويقبل هذا الغموض إذا عرفنا ما إذا كان الشخص في حادث تصادم أو أنه حاصل توا على جائزة في مسابقة .

وفي كل الأحوال، فإن حكم المجرب عما إذا كان جواب المبحوث دقيقا أو غير دقيق يقوم على معلومات عن الظروف التي أخذت الصورة فيها . وبرغم الزيادة في الدقة والتي نتجت عن معرفة الظروف المحيطة بالشخص صاحب الصورة، فهي ليست زيادة كبيرة، وسوف تساعدنا هذه الحقيقة على فهم سبب منطقية افتراض أننا نحدد انفعالاتنا من خلال الظروف التي حدثت فيها .

فعل شاشتر الكثير من ذلك (١٩٦٤)، ورأينا كيف يفترض بيم (١٩٦٧) أن المعرفة بالظروف المؤدية إلى الاستجابات القائمة على الاتجاهات في تجارب (التنافر المعرفي) قد تكون محددا مهما لمعرفة موقف الشخص من هذا الاتجاه .

الأحكام على استجابات الاستبانة

ساد في نهاية الأربعينات اعتقاد بأنه يمكن حل مشكلات محكات التقدير إذا طلب من المبحوثين تحديد توقعاتهم للاستجابات الفعلية للشخص موضع التقدير .

كانت تلك دعوة للحدس، إذ إنه من الصعب بناء حقائق موضوعية حول خبرات انفعالية، لكن في هذه الحالة لا يكون السؤال عن مدى صدق المبحوث أو كذبه ذا أهمية، فالبحث هنا لا يركز على كون الشخص فعليا ذي قيمة، بل يركز على الكيفية التي يرى نفسه عليها في هذه السمة.

ركز تيار البحث في هذه الفترة على الجهود المبذولة في تحديد المحكمين ذوي الدقة في أحكامهم أو غير ذلك، ويبدو كأن التقدم في هذه البحوث يعتمد على اكتشاف الملامح لمفاهيم مثل «التعاطف»، «الحساسية بين الشخصية»، ويبدو من المنطقي في هذا السياق أن بعض الأفراد باعتبارهم ممتازين في أحكامهم على الآخرين، أو بمعنى آخر «لقدرتهم على تقمص شخصية الآخرين»، مثل هؤلاء الناس يكونون أكثر دقة في الحكم على أوصاف الشخص المستهدف لنفسه أكثر ممن ليست لديهم هذه المهارة الشخصية، كانت البحوث النمطية على هذا الاتجاه هي أن نجعل شخصا يصف نفسه على مجموعة من الفقرات ولتكن، على سبيل المثال، من نوع فقرات التمييز الفارقي (لاوجود)، ثم نعطي المبحوثين معلومات عن هذا الشخص ونطلب منهم التنبؤ بإجابات هذا الشخص على استبانة تقدم لهم، وتكون أعلى درجات الدقة في استجاباتهم هي تلك التي تطابق الاستجابات التي سبق للشخص المستهدف الإدلاء بها، وكلما ازداد الفارق بين الاستجابتين قلت الدقة. والمعادلة العامة في تحديد الدقة هي كما يلي:

عدم الدقة أو المسافة بين الاثنين = مج (س - ص)^٢

حيث: س = هي استجابة الشخص المستهدف على فقرة واحدة.

ص = توقع المبحوث لما سيجيب عليه الشخص المستهدف.

ويتم تربيع الفروق على كل فقرة لإلغاء أثر السوالب، ثم يتم جمع مربعات الفروق وعن طريق استخراج الجذر التربيعي لمجموع مربعات الفروق نعود إلى الوحدات الأصلية.

وكلما زادت درجة الفروق، قلت قدرة المبحوث على متابعة الشخص المستهدف وبالتالي ازداد عدم الدقة.

والمهم أن نتذكر هذه الملامح جيداً وذلك لأن البساطة التي تبدو في هذه المعادلة كانت سبباً في تشويه النتائج، وذلك كما رأى كرونباخ.

تحليل كرونباخ

لم يدع كرونباخ (١٩٥٥ - ١٩٥٨) مجالاً للشك في أن هذا الموقف البادي بالبساطة كان محفوفاً بمخاطر الوصول إلى نتائج مضللة.

ومن إحدى طرق الوصول إلى فهم تحليله أن ننظر إلى ماذا تعني الدقة بالنسبة لشخص معين، أو بمعنى آخر الوصول إلى درجة صغيرة للمسافة فيما بينهما، فلقد تركز البحث في الدقة على القدرة في أن تكون دقيقاً في فهم الآخرين. يشير كرونباخ إلى أن ذلك يصبح صحيحاً إذا حصلنا على درجة منخفضة لهذه المسافة، والنتيجة فقط عن القدرة على التمييز الدقيق بين الأنماط المختلفة من الاستجابات للأشخاص المستهدفين على اختلافهم.

غير أن حجم الفرق بين التقديرين يتأثر بعدد العوامل أكثر مما يتأثر بالدقة، ونظراً لأن أي من هذه العوامل الإضافية لا يرتبط مباشرة بمفهومنا عن الآخرين، فإن كرونباخ يستنتج ضرورة الحذر والاهتمام الشديدتين في تصميم الدراسات حتى تصبح ذات قيمة.

يذكر كرونباخ ثلاثة محاذير ذات علاقة بكل من: مجموعة الاستجابات، التفكير النمطي، والإسقاط كما يلي:

١ - قد يكون حجم الفرق دالاً لمجموعة الاستجابات أو لنمط تقدير المستجيب، ففي الحالات المتطرفة، حينها لا يكون لدى الشخص معلومات عن الشخص المستهدف،

يميل المبحوثون الذين تقع توقعاتهم في نقطة متوسطة، للحصول على درجات أقل من المبحوثين الذين تكون توقعاتهم في نقاط متطرفة سلباً أو إيجاباً.

ونظراً لأن النقطة المتوسطة تقلل من المسافة الممكنة القصوى بين الاستجابتين الفعلية والمتوقعة، فإن اختيارها سوف يقلل من حجم المسافة، بصرف النظر عن معرفة الشخص المستهدف، فالمبحوث الذي يتنبأ دائماً بتقدير ٣ على مقياس من خمس نقاط لن يترك أكثر من وزنين على أية فقرة.

٢ - يمكن الحصول على درجة معقولة من الدقة إذا عرفنا الفئة العامة التي ينتمي إليها الشخص المستهدف، فإذا كان طالب جامعة فمن المحتمل أن يقدر نفسه على أعلى نقاط المقياس في كل فقرة بالنظر إلى ذكائه، ومثل هذه المعرفة قد تؤدي إلى الدقة في الأحكام، لكنها دقة قائمة على التفكير النمطي، وهكذا نعلي من شأن شخص معين لا بسبب فهمنا الدقيق له، ولكن بسبب هذا التفكير النمطي.

٣ - تكون المسافة صغيرة إذا تشابهت إجابات الشخص المستهدف مع ما يمكن أن يستجيب به الشخص المبحوث، وهنا فما على المبحوث لدى شعوره بذلك إلا الرجوع إلى ما بذاته باعتبارها توقعات للشخص المستهدف، ويقترح كرونباخ تسمية هذا العملية بالإسقاط، لكن من الصعب تعميم صفة الإسقاطية على أحكام المبحوث على كل الأفراد المستهدفين.

ويذكر كرونباخ تفصيلات لمتطلبات التصميم الضرورية لاستبعاد أثر الاصطناع أو التزييف على الفرق بين التقديرين، ومنها ضرورة ذكر المبحوث لأكثر عدد من التوقعات حول سلوك الشخص المستهدف، وضرورة أن نطلب من المبحوث تقدير ذاته على المقياس نفسه، وأن نطلب من المبحوثين عمل تقديرات لأشخاص نمطين.

الأفكار الجامدة^(١٨)

بعد فهمنا لصعوبات تقدير الدقة، علينا الآن محاولة فهم السبب في أنه ليس لدى أغلب الناس شعور مستقر بدقتهم في الحكم على الآخرين. ففي حين تميل الخبرة إلى تعديل نوع الفئات الناتجة، من المحتمل أن يكون من الصعوبة إجراء أي تغيير كبير في شبكة بنائها، وتبدو هذه المشكلة أكثر حدة حين تكون في علاقة بالأفكار الجامدة.

الأفكار الجامدة هي مجموعة فئات يبني عليها الشخص توقعاته لسلوك الآخرين، وغالبا ما يأخذ بها في أحكامه على المجموعات العرقية أو المجموعات المهنية. والأفكار الجامدة هي التوقعات أو أشكال التنبؤ الناتجة عن المعرفة بأن شخصا ينتمي إلى جماعة اليهود، أو جماعة الايرلنديين، أو أنه من طائفة بائعي السيارات المستعملة.

ومن المفيد معرفة أن الأفكار الجامدة هي أية معتقدات يتقاسمها أصحاب الثقافة الواحدة، ولذلك فهي ذات فائدة في اقتصاديات النشاط النفسي، حيث لا يتوجب على الشخص إذا أراد التعامل مع شخص غريب أن يجمع كافة المعلومات حوله، فمجرد معرفة مهنة هذا الغريب، أو جنسه، أو درجة ذكائه، أو أية معلومة أخرى تضع صاحبها في فئة تصنيفية تجعل الشخص يصل إلى توقعات حول أشكال اهتماماته، ويكون قادرا على تحديد نمط تعامله مع الشخص الغريب.

والتنبؤات بالطبع هي تصورات عن العلاقات المحتملة مع هذا الشخص ومن المتوقع تعديل هذه التوقعات على ضوء المعلومات الإضافية التي نحصل عليها عن هذا الشخص أثناء تعاملنا معه.

وقد يعني ذلك أن انطباعاتنا المبنية على الأفكار الجامدة هي مريحة برغم أخطائها، وحينما نقاوم تغيير أفكارنا النمطية كلما استقبلنا معلومات جديدة عن

شخص غريب، فإن تلك الأفكار تصبح عائقا دون قدرتنا على فهم ما حولنا من أمور.

ولنفترض أن هناك فكرة جامدة حول بائعي السيارات المستعملة، أنهم غير موثوقي الكلمة، قد يكون من المنطقي أن يحمل الشخص هذه الفكرة إذا كان بإزاء شراء سيارة مستعملة، لكن إذا قابلنا شخصا بعينه من هؤلاء، يقدم دليلا على أنه جدير بالثقة، كأن يضحى بنسبة من ربحه، أو أن يعدل في شروط البيع لصالح الزبون، فمن المتصور أن تزيد أحكامنا على هذا الشخص باعتباره موثوقا، أما الفكرة النمطية الثابتة فقد تظل كما هي، وقد تحتاج لأكثر من معلومة حول الاستثناءات التي يقابلها الشخص عن القاعدة قبل تغيير هذه القاعدة.

وليس واضحا حتى الآن في أي الظروف تتغير الأفكار الجامدة، غير أنها بالتأكيد تحتاج لخبرات تعم جمهور الزبائن وليس مجرد خبرة فردية، ولنلاحظ أن الفكرة النمطية عن اليابانيين يبدو أنها تغيرت بسرعة بعد الحرب العالمية الثانية من أن اليابان كانت من أعدائنا إلى أن أصبحت من حلفائنا.

ولأننا نرى في الأفكار الجامدة طريقة عامة في التفكير في الآخرين، فليس من السهولة أن نناقش هذه الأفكار بسبب النقص الواضح في دقتها، ومثل كافة التوقعات الناتجة من الفئات المختلفة، سيكون هناك تباين في درجة دقتها، وعلى المدى البعيد فإن أغلب الأفكار الجامدة تصبح دقيقة في أغلب أحوالها، أما الأفكار الجامدة غير الدقيقة، فشأنها شأن كل التوقعات غير الدقيقة، تنتج عن مشكلتين متداخلتين فيما بينهما، المشكلة الأولى أن التوقعات الأولية قد تكون أساسا لتفسير المعلومات وقد يؤدي ذلك إلى تشويه سلوك الآخر كي تلائم النمط الجامد في أذهاننا.

أما المشكلة الثانية، فهي أن التوقعات في حد ذاتها قد تكون محددا لطبيعة سلوك الآخرين نحونا، فإذا كان الشخص يتوقع أن كل ذوي الشعر الأحمر متقلبي المزاج،

فلن ينتظر أن تأتي الفرصة لإثبات صحة اعتقاده نحو ذوي الشعر الأحمر إنها يجد صاحب الشعر الأحمر نفسه دائما في موقف يدفعه فيه الآخرون لأن يكون متقلب المزاج، وفي هذه الحالة يكون تفسيرهم السلوكي مردودا إلى إحمراء الشعر، في حين يختلف الموقف بالنسبة لأشقر الشعر أو أسوده حيث يفسر مزاجهم المتقلب على أساس أسباب شخصية.

الإسناد السببي^(١٩)

بمعنى عام، تشير عملية الإسناد إلى الجهد الذي يبذله الشخص في فهم الثوابت في بيئته (هايدر ١٩٥٨) وهي في هذا المعنى العام تستخدم في تفسير عملية الإدراك الشخصي بالإضافة إلى أنها تعد أساسا محتملا لنظريات الاتساق التي سبق لنا مناقشتها في الجزء الأول من تغيير الاتجاهات.

ويستخدم تعبير «عملية الإسناد» بمعنى ضيق محدد، ويشير في هذه الحالة إلى عملية البحث عن سبب كاف لسلوك الآخرين أو سلوك الشخص ذاته، وهذا هو المعنى الذي سيبني عليه كل ما سيرد فيما تبقى من هذا الفصل، ونستقي معلوماتنا فيه من أعمال هايدر (١٩٤٤، ١٩٥٨) التي طورها جونز- ديفير (١٩٦٥) وكيلي (١٩٥٧).

الإسناد إلى شخص آخر^(٢٠)

تعتمد دراسة الإسناد على البحث في مصادر أخرى من المعلومات بخلاف ما يصلنا بشكل محدد عن الشخص المستهدف، وخصوصا محاولة التعرف على الظروف المحيطة بسلوكياته. ومن الموضوعات الرئيسية في البحوث تلك التي يحدث فيها هذا الفعل، ويكون التركيز الأساسي في هذا البحث على محاولات البحث في النتائج المترتبة على النظر إلى سلوك الشخص المستهدف باعتباره ناتجا عن عوامل داخلية له أو خارجية عليه.

(١٩) الإسناد السببي Causal attribution

(٢٠) الإسناد لشخص آخر Attribution about another person

من التجارب الأولى التي أجريت لإيضاح أهمية ما يسمى بالبعد الداخلي - الخارجي كانت تلك التي أجراها ثيبو- رايكن (١٩٥٥)، إذ قاما بدراسة لنوع الإسناد الذي يقوم به الشخص المستجيب لدوافع الآخر للخضوع لأوامره، كأحد محددات شعوره بالجاذبية نحو هذا الآخر.

بدأ الباحثان تحليلهما بتصور حالة شخص يطلب شيئاً من شخص آخر، وكان المعتقد أن استجابة الآخر لطلبات الأول تؤدي إلى شعور الأول بانجذاب نحو الآخر أكبر مما لو لم يستجب لطلباته، ذلك لأن الشخص الأول الذي يطلب، يتكون لديه شعور داخلي بأن لديه قدرة على توجيه سلوك الآخر الذي استجاب، بالإضافة إلى القيمة النفعية التي مؤداها الاستجابة لطلباته.

أراد الباحثان التمييز بين الجاذبية الناتجة عن تفسير سلوك الآخر المستجيب للطلبات لأسباب خارجية أو أسباب داخلية، ولهذا فقد احتاج الأمر لأن يطلبوا من كل مبحوث إصدار الأوامر نفسها إلى فردين مختلفين، الأول ذو مكانة اجتماعية عالية والثاني ذو مكانة اجتماعية متدنية.

كانت فروض الباحثين ذات علاقة متبادلة، فالفرض الأول كان أن الإذعان للطلب من جانب شخص عالي المكانة الاجتماعية يؤدي بصاحب الطلب إلى إسناد سلوكه إلى دافع داخلي، حيث إن الشخص المذكور ذو مكانة عالية تسمح له بمقاومة أي ضغط يقع عليه في الموقف التجريبي، والمتوقع أن يكون الخضوع من جانب شخص متدني المكانة موضع إسناد إلى سبب خارجي، أي بسبب علاقات القوة بين الطالب والمطلوب منه.

وكان الفرض الثاني: أن الخضوع الناتج عن عوامل داخلية من المتوقع أن يؤدي إلى بعض الجاذبية أكثر من الخضوع الناتج عن عوامل خارجية، فالشخص الذي يخضع لدوافع داخلية لا يحقق لصاحب الطلب قيمة نفعية فقط مؤداها الاستجابة

لمطالبه، لكنه يضيف إليها إشباعاً مرتبطاً بـ (إدراك المشاعر الإيجابية التلقائية الموجهة نحوه من جانب الآخر)، بالإضافة إلى ذلك يعني الخضوع الناتج عن عوامل داخلية وجود حسن النية التلقائي الذي تكون له فائدة إضافية في افتراض التحكم في الآخر في غياب أي مظاهر للقوة.

وبحقوق الخضوع بسبب عوامل خارجية تلك القيمة النفعية في تحقيق الطلبات، ولكنه يستبعد الشعور بأن الخاضع يشعر بانجذاب نحو صاحب الطلب، وعلى ذلك فلا يمكن لصاحب الطلب أن يحدد هل كان الخضوع بسبب الخوف أو بسبب المحبة.

أجرى ثيو - رايكن دراستين منفصلتين، لكنها متشابهتان في الشكل، ولذلك فنسصف واحدة منها فقط:

يجد الباحث نفسه مع اثنين من المساعدين (يتظاهران بأنهما مبحوثان مثله) يختلفان في مكانتهما الاجتماعية، الأول ذو مكانة عالية وقدم نفسه باعتباره من هيئة التدريس، وقدم الآخر نفسه باعتباره طالباً مبتدئاً.

كان على الباحث أن يقنع الاثنين بأهمية التطوع في حملة الصليب الأحمر للتبرع بالدم، وبعد محاولات متعددة يقتنع الاثنان بما يقوله الباحث، وأكدت النتائج صحة التوقعات لسلوك الباحث في السببية الداخلية - الخارجية على أساس المستوى الاجتماعي الذي ينتمي إليه كلاهما، وكذلك في درجة الجاذبية التي يشعر بها الباحث نحو كليهما، إذ نظر الباحث إلى دافعية المساعد عالي المكانة للاقتناع بحديثه باعتبارها داخلية المصدر، وزادت على ذلك تقديرات التجاذب نحوه، وحدث العكس بالنسبة لمنخفض المكانة.

وقد شهدت فروض ثيو - رايكن (١٩٥٨) توسعات في اتجاهات متعددة، وتنبأ ستريكلاند (١٩٥٨) على سبيل المثال بأن الثقة في الآخر ستزيد إذا كان الاقتناع بوجهة نظره يبدو ناتجاً عن حرية في الاختيار (داخلياً) أكثر منه بسبب علاقة القوة (خارجياً).

كان المبحوثون في تجربة ستريكلاند من ملاحظي العمال، ويرغبون في الحصول على رقم قياسي في الإنتاج من اثنين من العمال، وكان لدى الملاحظين القوة لمعاقبة العمال الذين لا يبذلون أقصى طاقاتهم في العمل، لكن عولجت بالعكس، فقد كان المشرفون قادرين على مشاهدة أحدهما فقط أثناء محاولاته التجريبية العشر الأولى، وفي نهاية هذه المحاولات التجريبية، عرف المبحوثون (الملاحظون) أن كلا العاملين تجاوز الأداء الاعتيادي لهم بدرجة بسيطة، وأن أداءهما كان متساويا.

وعندما أعطى الملاحظون الفرصة لمراقبة كلا العاملين في المجموعة الثانية من المحاولات، كان الملاحظون يتابعون العامل الأول الذي راقبوه في المرة الأولى، بالإضافة إلى أنهم نظروا إلى هذا العامل نفسه باعتباره أقل استحقاقا لثقتهم بالمقارنة بالعامل الذي لم يشاهدوه في المرة الأولى، وبلغت ستريكلاند الانتباه إلى التقارب بين نتائجها وبين ما شاهده في واقع العلاقة بين المشرف - العامل، إذ تتضمن تلك العلاقة (خسارة دائمة للمعلومات) حيث يلاحظ ستريكلاند أن مشاهدة الملاحظ للعامل من خلال جهاز التليفزيون، وإن كانت موسعة، فإن هذا الملاحظ يظل غير عارف بطبيعة مشاعر الإخلاص التي لدى هذا العامل، حتى يدرك أنه كانت لديه الفرصة لأن يكون غير مخلص.

أعاد كروجلانسكي (١٩٧٠) دراسة ستريكلاند في دراسة حديثة له قدم فيها التفسيرات على مدى العجز في إسناد سلوك هؤلاء الآخرين إلى عوامل خارجية.

والشخص الذي يُسند أداؤه إلى أسباب داخلية لا يكسب منها شيئا في جميع الأحوال فقد تنبأت دراسة سكوبلر - ماثيوز (١٩٦٥) التي نعرضها في القراءات في نهاية هذا الفصل بأن الشخص الذي ينظر إليه باعتباره معتمدا على أسباب داخلية سوف تقدم إليه معاونة أقل بالمقارنة بمن ينظر إليه باعتباره معتمدا على أسباب خارجية.

ففي دراستهما كان لدى المبحوثين غالبا قوة مطلقة على «الشريك» المحتاج للمعاونة، وتم التحكم في اعتمادية الشريك باعتبارها داخلية لبعض المبحوثين وخارجية

للبعض الآخر، وكانت كمية الاستجابة لطلب الشريك المعتمد بتقديم المعاونة هي المتغير المعتمد، وكما توقعت الدراسة أعطى الباحثون معاونة أكبر للشريك المعتمد لأسباب خارجية أكبر مما أعطى سواه من المعتمدين على أسباب داخلية.

افترض هوريتز (١٩٦٨) أن نموذج سكوبلر - ماثيوز أعطى الباحثين حرية محدودة في الاختيار فيما يتعلق بقرار المعاونة، وتحت هذه الظروف وحسب نظرية برهم (١٩٦٦) في العناد، قد يعني طلب المعاونة من شريك يعتمد داخليا، تهديدا أكبر لحرية الشخص في التصرف أكثر من طلب المعاونة إذا قدمه شريك معتمد خارجيا، وأن الشخص الذي لديه الحرية الكاملة في معاونة الآخرين لا يتوقع أن يتأثر بموقع الاعتمادية (خارجية - داخلية).

كان لدى الباحثين في تجربة هوريتز الحرية الكاملة في موقف الاختيار فيما يتعلق بمقدار المعاونة المقدمة، وفي ظروف عدم الاختيار تم إجبار الأفراد على إعطاء الحد الأدنى من المعاونة، لكنهم كانوا أحرارا في قرارهم حول إعطاء معاونة في المستقبل.

تم التحكم في ظروف الاختيار - عدم الاختيار بربطها بموقع الاعتماد الداخلي - الخارجي للشريك، وكما كان متوقعا جاءت النتائج مشابهة لنتائج سكوبلر - ماثيوز، ففي ظروف عدم الاختيار أعطى الباحثون للشريك المعتمد خارجيا معاونة أكثر مما أعطوه للشريك المعتمد داخليا. وفي ظروف الاختيار، وعلى عكس ما كان متوقعا، أعطيت المعاونة الأكبر للشريك المعتمد داخليا أكثر من المعتمد خارجيا، كما اتضح أن درجة حرية الشخص القوي في الاختيار كانت متغيرا وسيطا في تأثير اعتمادية الشريك داخليا أو خارجيا.

كان متصل الداخل - الخارج محل الاهتمام أيضا في تحليل جونز - ديفيز (١٩٦٥) للإدراك الاجتماعي الذي صاغه في اصطلاح مختلف إلى حد ما. حلل المؤلفان الظروف المؤثرة في طريقة القائم بالإدراك في الاستنتاج حول سمات الشخص المستهدف

عن طريقة معرفة سلوكه الظاهر، وكان الهدف الأساسي لتحليل جونز - ديفيز هو تحديد الظروف التي تؤدي بالشخص المدرك إلى إسناد سلوك معين إلى استعداد ثابت لدى الشخص المستهدف (داخلي) أو إلى بعض ملامح البيئة (خارجي).

وقد سبق أن عرضنا بعض الأمثلة على أن عملية الرضوخ للطلب حينما يقوم بها شخص لديه القوة الكافية للمعاونة، ينظر إليها باعتبارها مدفوعة داخليا، وأن الرضوخ لمعيار الإنتاج من جانب العامل الذي يراقب بالتلفزيون ترد إلى عوامل خارجية - أي إلى علاقات القوة وليس بالضرورة إلى مشاعر الانتماء التي لدى هذا العامل.

ويؤكد جونز - ديفيز أن المتغيرين الحاسمين اللذين يحددان، عموما، اتجاه عملية الإسناد هما درجة حرية الشخص المستهدف في الاختيار، ودرجة التقبل الاجتماعي لهذا العمل. وكلما ازدادت درجة الحرية وقلت درجة التقبل الاجتماعي للفعل، ازداد تأكيدنا أن ذلك العمل مردود لاستعداد داخلي لدى الشخص المستهدف أكثر من احتمال أن تكون أفعاله نتيجة ظروف خارجية عليه.

وهكذا، فإن زيادة الحرية وانخفاض التقبل الاجتماعي هما مؤشران إلى أسباب داخلية لأن الأول يعني نقصا في الضغوط الموقفية، بينما يعني الثاني حرية في تحديد قيمة السلوك الذي يؤديه.

تم اختبار صحة هذا النمط العام من التفكير في دراسة أجراها جونز - هاريس (١٩٦٧) وركزا فيها على الاستنتاجات حول الآراء الحقيقية للآخرين بدلا من سمات هذا الآخر.

كان التنبؤ بأن هذه الاستنتاجات تختلف حسب الدرجة المدركة للاختيار لدى الشخص الآخر، وحسب التقبل الاجتماعي (أو النمطية) لهذه الآراء، وكان ينظر إلى رأي الآخر باعتباره الرأي الحقيقي إذا كان لديه الحرية في الإدلاء بوجهة نظره، وإذا

كان مضمون آرائه مقبولا اجتماعيا ونمطيا . وتحت هذه الظروف حسب تحليل جونز - ديفيز سيكون شعور الشخص المدرك بدقة الاستنتاجات التي توصل إليها قويا ، فلقد تعلم المبحوثون في دراسة جونز - هاريس أن عليهم أن يصدروا أحكاما على اتجاهات الآخرين على أساس معلومات محدودة عن هؤلاء الأشخاص ، أعطاهم المجرّبون مذكرة صغيرة بها مقالة من ٢٠٠ كلمة حول كاسترو رئيس كوبا وهي مكتوبة ضمن اختبار في العلوم السياسية .

تضمنت هذه المذكرة أيضا استبانة تشمل فقرات تقيس الرأي الحقيقي لكاتب هذه المقالة ، وتلقى بعض المبحوثين مقالات مكتوبة في الاتجاه الشائع (المضاد لكاسترو) بينما قرأ الباقون مقالات مؤيدة لكاسترو .

في كل ظرف من هذه الظروف تم التحكم في درجة الاختيار ، فقبل قراءة المقالة قالوا لبعض المبحوثين إن المقالة كتبت من واقع الحرية الكاملة ، يعني أن الكاتب كتب مقالته باختياره ، في الاتجاه المؤيد أو المعارض ، في حين قالوا للآخرين إن اتجاه المقالة بالتأييد أو المعارضة كان من متطلبات الاختبار الذي يقرأون إجابته .

كانت نتائج هذه الدراسة ودراستين أُخْرَيْنِ أجريتا كتكرار لها متجانسة جدا ، فقد كان إسناد سلوك المبحوثين إلى اتجاهات كامنة خلف السلوك أكثر في ظروف الاختيار منه في ظروف عدم الاختيار . وحتى في ظروف عدم الاختيار نظر المبحوثون إلى الشخص المستهدف باعتبار أن لديه اتجاهات تكمن خلف آرائه . معنى ذلك أن الاتجاه غير السائد اجتماعيا في ظروف عدم الاختيار أدى إلى تغير أكبر نحو إسناد الآراء إلى الداخل في كل من الخلايا الأربع .

وبافتراض أن هذا المضمون لم يكن نمطيا ، فقد قام بعض المبحوثين بتقديره في ظروف الاختيار وافترضوا أن الشخص المستهدف يعبر عن مشاعر حقيقية مضادة لكاسترو ، بينما قام آخرون بتقدير هذا المضمون على أساس أنه يعكس الآراء الحقيقية

المؤيدة لكاسترو، وفي تجربة أجراها جونز - ارشيل - جويتلاس - جرومكت (١٩٧١) تم توسيع وتنويع التجارب السابقة من حيث التصميم والإجراءات وتوصلوا إلى نتائج تفصيلية تؤكد ما سبق من دراسات.

الإسناد إلى الذات^(٢١)

كيف نعرف أن تسمية معينة للانفعال تعني حالة داخلية معينة؟

أجاب شاشتر (١٩٦٤) على هذا السؤال باستنتاج أن الطريقة التي نعبر بها عن حالتنا الداخلية تعتمد على المعارف التي تخلقها ظروفنا الخاصة. واستعرض شاشتر البحوث التي حاولت إقامة الحدود الفسيولوجية بين الحالات الانفعالية المختلفة واستنتج أن الأشخاص قادرون على التمييز بين مختلف الانفعالات التي ليس لها مقابلات في الأنماط المختلفة من الاستجابة للمثيرات الفسيولوجية.

يؤكد شاشتر أن الحديث عن انفعال معين يتضمن إثارة لحالة فسيولوجية مصحوبة بمعارف ملائمة لهذه الإثارة. واستشارة حالة فسيولوجية يفتح مجالا للبدء في البحث عن تسمية أو شرح لهذه الحالة، وتسمح كثير من الظروف التي يحدث فيها السلوك للملاحظ الخارجي باستنتاج الانفعالات التي تثور داخل الشخص المستهدف. ويعني شاشتر بذلك أن الفاعل نفسه يستخدم الموقف في تحديد الانفعالات، وحيث توجد مظاهر ممكنة عديدة يمكن تحديد هذا الانفعال على ضوءها (مثلا «انعكاس القمر على سطح البحيرة» أو «هذه الإنسانية الجذابة والممكن أن تصبح زوجتي»، أو «شيء أكلته») فلقد كان شاشتر مهتما بالكيفية التي يستخدم الشخص فيها شخصا آخر كمصدر للمعارف المفسرة لهذه الحالة النفسية. وعند هذا الحد ذهب شاشتر إلى استخدام تحليل فستنجر (١٩٥٤) لعمليات المقارنة الاجتماعية، إذ لاحظ فستنجر أنه في غياب محك موضوعي كي يحكم الشخص على قدراته أو آرائه، فإنه يتجه إلى الآخرين للتأكد من آرائه أو لتقدير قدراته، وعموما فمن المفيد أن يقوم الشخص

بالمقارنة بين نفسه وبين الآخرين المشابهين له، فالإشباع الذي يحصل عليه الشخص نتيجة راتب متواضع يكون ناتجا جزئيا عن مقارنة هذا الأمر بما يحصل عليه الآخرون، فهو أفضل من البعض وأقل من البعض الآخر، ورأى شاشتر أن الشخص حينما يبحث عن معارف مناسبة حول حالة نفسية تثور في نفسه، فإن معلوماته عن مشاعر الآخرين ستكون محددا للكيفية التي يسمي بها الشخص مشاعره.

اختبرت آراء شاشتر في عدد من الدراسات مثل دراسة شاشتر - سنجر (١٩٦٢)، شاشتر - هويلر (١٩٦٢)، فإذا كانت تسمية حالة انفعالية تتطلب إثارة فسيولوجية بالإضافة إلى معارف مناسبة، يصبح من الممكن تغيير تقدير الذات لهذه الانفعالات سواء بالتحكم غير المباشر في الإثارة الفسيولوجية أو بالتحكم في المعارف المحتمل أن تصاحب الأشخاص الذين تظهر عليهم نفس المظاهر الجسمية للانفعال.

ربطت تجارب شاشتر بين كلا الأسلوبين، التي تظهرها بوضوح التجربة التي أجراها شاشتر وسنجر.

أكدت تجربته هذه - بالإضافة إلى تجارب أخرى في إثارة الغضب والمرح، أكدت على صدق تنبؤاته. إذ أوضحت النتائج وجود تكوين معرفي في تسمية الانفعالات وأن الدلائل التي نستخدمها في التمييز بين الانفعالات الإنسانية الممكن حدوثها موجودة سلفا فيما يحيط بنا من بيئة، وبرغم أن سمات المثير المرتبطة بالإثارة الفسيولوجية غالبا ما تكون الدليل أو المرشد الوحيد المطلوب لتحقيق معرفة ملائمة، فإن حالة الانفعالات المدركة عن الآخرين يمكن أيضا أن تكون أساسا لمثل هذه المعارف المفسرة.

قام فالينز (١٩٦٦) بإجراء دراسة عدل فيها موقف شاشتر، حيث اعتقد أن الإثارة الفسيولوجية الفعلية ليست مكونا ضروريا لتسمية الانفعال، وطالما أن شخصا ما يشعر ذاتيا بتغيير فسيولوجي، فسيكون مدفوعا لعملية إسناد من أجل التوافق مع هذا التغيير. دفع فالينز بمبحوثيه إلى الاعتقاد بأنهم يشعرون بتغيير فسيولوجي (وهو معدل

ضربات القلب) في وجود بعض المثيرات، وبألا يشعروا بتغير فسيولوجي في وجود مثيرات أخرى، وتوقع أن يقوم الباحثون بإسناد التغيرات المدركة إلى المثير الذي ارتبطت به.

ونظرا لأنه استخدم صوراً لفتيات جذابات وغير جذابات لمبجوثيه من الرجال، فقد توقع أن تكون تقديرات المبحوثين لدرجة حبهم لمثير معين أكبر حينما ترتبط بتغير في ضربات القلب أكثر من الصور التي لم ترتبط بمثل هذا التغير.

وإذا كان الوضع يتعلق بمثيرات غير سارة مثل صور لحشرات مثلاً، تعني زيادة ضربات القلب، إن هذا المثير أكثر استجاباً للكراهية، وبالتالي فسيكون ترتيب المبحوثين لها باعتبارها مثيرات أقل جاذبية.

في دراسة أخرى لفالينز - ري (١٩٦٧) استخدم الأسلوب نفسه في إيضاح أن الإدراك الذاتي للخوف الذي تثيره مجموعة من المثيرات المخيفة يمكن تخفيفه إذا كان المثير مرتبطاً بإدراك عدم تغير فسيولوجي، وكان المعدل العالي الذي لوحظ على ضربات القلب لدى بعض المبحوثين لدى مشاهدتهم الثعابين أساساً لاختيارهم كعينة تجريبية، وذلك بغرض التحكم في زيادة الصدمة وللإبقاء على الخوف من الثعابين إذا شاهدوها في الصورة، أما المجموعة الضابطة فقد دُفعت إلى الاعتقاد أن صوت نبض القلب الذي سمعوه ليس إلا ضجيجاً خارجياً لا علاقة له بالقلب.

وبعد تكرار الإجراء نفسه في الجلسة الثانية دخل جميع المبحوثين إلى غرفة بها ثعبان واقربوا منه ولمسوه باعتباره «مسالماً». وظلت المجموعة التجريبية في سماع ضربات قلبها والتي لم تتغير في وجود الثعبان، وعلى ذلك فمن المفترض أن يسندوا إلى أنفسهم إثارة أقل للخوف بالمقارنة بالمجموعة الضابطة التي لم تستمع إلى ضربات قلبها.

ويمكن تفسير عملية «تقليل الحساسية»^(٢٢) التي تجرى للمرضى بالمخاوف العصائية في هذا الإطار التفسيري، فعن طريق التقديم التدريجي للمثير المخيف إلى المريض

بالخوف به، وجعل عملية التفاعل تتم تدريجياً بغير خوف يتغلب هذا المريض على مخاوفه المرضية.

تفترض دراسة فالينز - ري أن المكون الحاسم في مثل هذا الإجراء هو أنه بدأ بمسافة نفسية كافية لعدم إثارة مخاوفه، وعلى ذلك فكل خطوة جديدة لن ينتج عنها أي إثارة فسيولوجية، في هذه الحالة سوف يسند المريض إلى نفسه خوفاً قليلاً، كما سيسند إلى نفسه القدرة على الاقتراب من المثير الذي سبب له الخوف من قبل.

ويجب ملاحظة أن هناك حدوداً بارزة لهذا النوع من التحكم المعرفي في أسماء الانفعالات على ضوء ملابساتها، فحيث تكون تلك الملابس قوية لدرجة أن تبعث الخوف، فلن يكون هناك مجال لتغيير هذه المعارف إلى صورة أخرى، وذلك يؤكد قول نسبت - شاستر (١٩٦٦) إذ يشيران إلى أن «الفكر الشائع هو أنه ليس هنالك قدر من الحجاج قادرة على إقناع شخص يتعرض لإطلاق النار عليه بأن حالته الفسيولوجية ترجع إلى أي شيء بخلاف هذا الموقف».

يفترض التفسير المعرفي في إسناد الانفعال إلى الذات في الأساس أن الأفراد مدفوعون للبحث عن تفسير للتغيرات الحادثة في حالتهم الفسيولوجية، وتشير عبارة «المعارف المناسبة» إلى العملية التي يحاول فيها الشخص إيجاد رابطة سببية بين حالته الوجدانية وبين بعض ملامح البيئة.

سبق لنا مناقشة كيف استخدم بين (١٩٦٧) أفكاراً مشابهة في افتراض أن الشخص يحصل على دليل عن اتجاهاته بمراقبة أفعاله، ويُعدّ الإسناد للاتجاهات دليلاً قوياً على عملية الإسناد التي يجريها الشخص نحو نفسه. ويمكن التوسع في هذا الخط من التفكير حول العمليات الأخرى في الإسناد الذاتي، فقد أجرى سكوبلر - كومير (١٩٧١) دراسة قام فيها المبحوثون بمدح أحد معاوني لإجاباته السديدة وانتقدوا المساعد الآخر بسبب إجاباته الخاطئة.

عادة ما كان هؤلاء المساعدون يخطئون في نصف الأسئلة وينجحون في النصف الآخر. وكما توقع الباحثون أن تقديرات الجاذبية كانت مرتفعة من الناحية الإيجابية بصورة دالة إحصائياً نحو المعاون الذي وجه المدح إلى عمله أكثر من الجاذبية تجاه المعاون الذي وجه النقد إلى عمله، وذلك برغم أن كلا المعاونين كانا يؤديان العمل بدرجة واحدة من الإتقان، وكان العامل الحاسم هو أن القيام بسلوك خشن أو رقيق تجاه المعاون هو الذي ترجم إلى تفضيل أو رفض له.

البعد الداخلي - الخارجي^(٢٣)

نحن مدينون في تركيزنا في هذا الفصل على أهمية البعد الداخلي - الخارجي إلى كيلى (١٩٦٧) وذلك في تحليله الدقيق لعملية الإسناد، حين دافع عن إمكانية حدوث توافؤ بين مختلف الأبحاث في موضوع البعد الداخلي - الخارجي.

سبقت لنا الإشارة إلى أن الموضوع الأساسي في تحليل جونز - ديفيز يمكن التعبير عنه في أنه كلما زادت قوة الضغوط الخارجية على الشخص للتصرف بطريقة معينة قلت تبعاً لها كمية المعلومات التي تبدو في سلوكه أمام أعين الملاحظ له. وأن مدى النظر إلى سلوك الشخص باعتباره «متحرراً» من الضغوط الخارجية مثل الضغوط الاجتماعية أو نقص فرصة الاختيار، تزيد المعلومات التي يحصل عليها الملاحظ عن الشخص فيما يتعلق باستعداده الداخلي.

ويمكن النظر إلى تحليل ييم لأثار التنافر بالطريقة نفسها بالنسبة إلى الشخص الذي يقوم بملاحظة أفعاله هو، فكلما زاد شعوره بالتححرر من الضغوط الخارجية، كان تكون مكافأة أو عقاب، كان سلوكه أكثر تمثيلاً لاتجاهاته الحقيقية. كما يطبق كيلى تحليله أيضاً على موضوعات أخرى مثل موثوقية المصدر.

سبق لنا مناقشة الدليل على أن تأثير المصدر العالي الموثوقية يكون أكبر بالمقارنة بتأثير المصدر المنخفض الموثوقية، ونذكر أن مكونات هذه الموثوقية هي كونه جديرا بالثقة وكونه خبيرا، فالمبحوث الموثوق في رأيه هو ذلك الشخص الذي تتحدد سلوكياته وآراؤه بسمات الموضوع وليس بالظروف الخارجة عن هذا الموضوع.

إن ذلك على عكس النجم السينمائي الذي يظهر في محطات التلفزيون التجارية كي يمتدح منتجات منزلية، فالشخص الجدير بالثقة هو الذي يتمسك برأي معين في المواقف المختلفة بصرف النظر عن الأجر الذي سيحصل عليه مقابل إدلائه بهذا الرأي.

ويمكن النظر إلى الخبرة باعتبارها القدرة على التمييز بين الأمور في البيئة، فاستجابات الخبير للأشياء التي يناقشها تكون دقيقة الأوصاف ولا تحدها الظروف المحيطة غير ذات العلاقة بالموضوع، وعموما فإن الشخص الذي تتحدد أفعاله داخليا، أو ذلك الذي يتصرف بغير النظر إلى الظروف الخارجية تزيد قدرته على الإقناع كمصدر دعاية، إذ يسمح موقفه بإسناد آرائه إلى اتجاهات حقيقية يحملها وبالتالي يزيد من القدرة على إقناع الذات.

استعراض

يمكن أن نفهم الطريقة التي يرى بها الشخص الآخرين والأحداث حوله باعتبارها نتجه نحو تحقيق الاستقرار والنظام والقابلية للتنبؤ بمعطيات البيئة، ويقوم أي ملاحظ بتنظيم الأحداث في نظام للفئات يستخدمها لتصنيف المعلومات ولتحديد العلاقات فيما بين هذه الفئات، ويعني ذلك فروضا يضعها الشخص حول بيئته ويسعى إلى التحقق منها.

ولكي نفهم عملية الإدراك الاجتماعي، فمن المهم دراسة مضمون تلك الفروض، ومدى قابليتها للتغير أو التعديل، ومدى دقتها وانطباقها في استجاباتنا نحو

الآخرين. ورغم أن كلا من هذه الفروض تلمس جانبا من هذه الموضوعات، فإن البحوث في موضوع معين تميل إلى المبالغة في نقطة التركيز التي تسلط عليها الضوء، فالبحوث في الطريقة التي يربط فيها الملاحظون بين الدلائل تركز على مضمون الفروض، وتعطي تركيزا أقل على كيفية تغيرها، وتحاول هذه الدراسات أن تكتشف القواعد الداخلية التي يستخدمها القائم بالإدراك للربط بين الدلائل، والمتغيرات ذات الأهمية في تحديد أو تكوين الانطباعات.

أما البحوث المهمة بمدى دقة فروض الملاحظ، فهي تركز على قدرة القائم بالإدراك على التمييز بين عناصر البيئة الاجتماعية، وعلى التنبؤ بالعلاقات المتبادلة فيما بينها، والسؤال الحرج في هذا النوع من البحوث هو ما مدى نجاح القائم بالإدراك في تتبع الأحداث الخارجية، فالمدرّك الدقيق تكون له القدرة على التنبؤ الدقيق إلا أن صعوبة تحديد المحك السيكلوجي أو الموضوعي التي واجهها هذا النوع من البحوث أعاق هذه الأبحاث.

ولقد ركزت الدراسات حول الإسناد السببي للتعرف على المحدد الموقف الذي يشكل معنى الأحداث، ونتائج ذلك على الفروض التي يكونها الشخص في تحديد استجاباته للآخرين. وكان الموضوع الأساسي في هذا النوع من الأبحاث حول نتائج الإسناد إلى أسباب داخلية أو خارجية، وكانت تلك أيضا طريقة للعبور إلى الأبحاث في إدراك الآخرين وإدراك الذات وذلك من خلال إيضاح أن بعض المتغيرات كالاختيار، يكون لها نتائج مشابهة على إدراك الذات وإدراك الآخرين.

قراءات

تأثير إدراك موضع السببية لاعتمادية الشريك
على استخدام القوة فيما بين الأشخاص^(١)
جون سكوبلر - مارجورى وال ماثيوز

ملخص

تجرى في الوقت الحاضر عدد من الدراسات للظروف المؤثرة على مدى إقدام شخص قوي - حتى ولو كان ذلك على حسابه - على مساعدة شريك معتمد بصورة كلية .

ولقد أجريت هذه الدراسة لاختبار افتراض أن الشخص القوي الذي يدرك أن اعتمادية شريكه ناتجة عن عوامل خارجية، سوف يساعده أكثر مما لو كان يدرك أن اعتمادية شريكه ناتجة عن عوامل داخلية شخصية .

اشترك في الدراسة ٤٨ من الباحثين في دراسة معملية على هذا الافتراض، وقد تم تفسير نتائج هذه الدراسة على أساس الظروف المؤدية لمعيار سلوكي هو المسؤولية الاجتماعية .

(١) مأخوذة من مجلة الشخصية وعلم النفس الاجتماعي، المجلد الثاني صفحات ٦٠٩ - ٦١٢ لسنة ١٩٦٥ (وصلت للمجلة في ٤ مايو ١٩٦٥)، نشرها بناء على تصريح من الجمعية النفسية الأمريكية. انتقاء المؤلفين جامعة شمال كارولينا، هذا البحث مدعوم جزئياً بمنحة من المؤسسة القومية للعلوم، وقام بجمع المادة الباحث الثاني كجزء من رسالة علمية مقدمة إلى جامعة شمال كارولينا.

النص

من الشائع افتراض أن الشخص الذي يمتلك قوة أكبر عن شريكه سوف يستمتع بالعديد من الفوائد الشخصية، ففي الثنائيات يتلقى الشخص الأكثر قوة المديح والتميز عن الآخر، وهو يسيطر على مجرى التفاعل بينهما، وقد قام سكوبلر (١٩٥٩) بتلخيص وتوثيق البحوث (الامبيريقية) لمثل هذه التأثيرات.

كما أن من الشائع افتراض أن احتمال ضمان تحقيق هذه الفوائد يرتبط مباشرة بحجم القوة التي يملكها أحد المشاركين، وفي حالات محدودة إذا كان لدى الشخص (أ) قوة مطلقة على الشخص (ب)، فيمكن لـ (أ) أن يحل كل الصراعات لصالحه إلى أقصى حد، بصرف النظر عن نتائجها على الشريك، إلا أن بروكفيتز-دانيلز (١٩٦٣) افترضوا أن الشخص الذي يكون لديه قوة مطلقة لا يستخدمها بالضرورة، بل ربما يضحى ببعض من مصالحه الشخصية لمعاونة الشريك، ويفترض بروكفيتز-دانيلز أن اعتماد الشريك هو مؤشر لإثارة معيار المسؤولية الاجتماعية لدى الشخص القوي، ويحدد المعيار حدود استغلال القوي لإمكاناته بالصورة التي لا تضر بالشريك، وقد أوضحت الدراسة المذكورة أن الشخص ذا القوة المطلقة سوف يعمل بحماس من أجل الشريك المعتمد اعتمادا كلياً عليه بالمقارنة بسلوكه تجاه شريك آخر يعتمد عليه اعتمادا بسيطا (بروكفيتز-دانيلز ١٩٦٣، ١٩٦٤، بروكفيتز-كلاندرمان-هاريس ١٩٦٤، دانيلز-بروكفيتز ١٩٦٣).

وهناك من الدراسات ما ركز على الظروف التي يتدعم فيها سلوك المعاونة، حيث تزيد فعالية الاعتمادية في الحث على المعاونة من الشخص القوي بزيادة المحبة بين القوي والمعتمد (دانيلز-بروكفيتز ١٩٦٣)، وقد تكون مشاعر المحبة هذه حين يقدم الشخص المعتمد معاونة للشخص القوي قبل الموقف الذي يصبح الأخير فيه صاحب القوة المطلقة (بروكفيتز-دانيلز ١٩٦٤)، أو تزيد هذه المحبة إذا اعتقد أن قوته تتوقف مباشرة على استمرار هذا الشريك المعتمد في علاقته به (بروكفيتز-دانيلز ١٩٦٣)، كما قد تزيد المحبة إذا كان المطلوب منه لا يكلفه الشيء الكثير (سكوبلر-باتيسون ١٩٦٥).

صممنا الدراسة الحالية لاختبار ظرف آخر يؤثر على معاونة القوي للشخص المعتمد، وهو الموضع السببي المدرك لاعتمادية الشريك، فقد كانت الفروق بين السببية الداخلية والسببية الخارجية للاعتمادية موضع تجربة ثيو- راىكن (١٩٥٥)، وكان المتوقع أن الشخص الذي يختار أن يصبح معتمدا (موضع داخلي للسببية) ليس من المحتمل أن يستثير مشاعر المسؤولية الاجتماعية، إذ سوف ينظر اليه باعتباره مسئولا عن مصيره، ويتوقع من الشخص القوي أن يقدم له معاونة بسيطة، وبالعكس من ذلك كان من المتوقع للشخص القوي أن يقدم معاونة كبيرة لشريكه الذي دفعته ظروف خارجة عن إرادته لأن يكون معتمدا (وتلك سمة مميزة لكل التجارب في هذا الموضوع)، حيث يكون من المحتمل أن يثير في الشخص القوي الشعور بضرورة القيام بواجبه إزاء قاعدة المسؤولية الاجتماعية التي تلائم هذه الحالة، فلم تكن اعتماديته باختياره، وعلى ذلك فهو يستحق المساعدة.

وعلى وجه التحديد يكون افتراض هذه الدراسة هو:
أن الشخص الذي يدرك أن اعتماديته شريكه نتيجة لظروف خارجية سوف يعاون أكثر من الشخص الذي يدرك أن اعتماديته شريكه ناتجة عن اختياره الشخصي.

الإجراء

تم اختيار المبحوثين من طلاب مقرر علم النفس العام الذين كانت مشاركتهم في إجراء بحث من متطلبات أعمال السنة لديهم، كان عددهم ٤٨ من الذكور موزعين على مجموعات حجم كل منها أربعة أشخاص، كان كل أربعة يجلسون في كبائن متلاصقة يفصل بين كل واحد منهم والآخر حاجز طوله سبعة أقدام، وكانت الكبائن منتظمة في نصف دائرة بحيث يواجهون جميعا المواجهة نفسها، واحتوت كل كابينة على مجموعة من الساعات متصلة بجهاز تسجيل، وفي مقدمة كل كابينة كانت هناك فتحتان صغيرتان لإرسال واستقبال الرسائل.

الإجراء النموذجي

بعد أن يجلس الأربعة في أماكنهم تبدأ إذاعة التعليمات المسجلة على الشريط، ويسمع المبحوثون أنهم يشاركون في دراسة عن «المشاركة»، وخاصة فيما يتعلق بتنظيمات العمل والقرارات التي يتخذها الشريكان.

ويسمعون أيضا أن اثنين منهم سيكونان مديرين، وسيكون الاثنان الآخران تابعين، (برغم أن كل شخص سيكون في الحقيقة «مديرا»).

ويقوم كل اثنين بالعمل - منفصلين في حل لغز للكلمات المتقاطعة، وكانت تتكون من عمود واحد وصف واحد، وهي صورة مختصرة من ألغاز الكلمات المتقاطعة الشائع استخدامها. كان اللغز المعطى للمدير في الصف الأفقي منه أربعة مربعات يتقاطع معها صف رأسي من ثلاثة مربعات، وكان هناك ثلاثة حروف مكتوبة دائما في المربعات وبذلك لا يبقى إلا ثلاثة مربعات فقط هي المطلوب ملؤها، ويأتي دور المدير أولا، حيث تعطى له أربعة حروف يختار منها ثلاثة، وسوف يحصل على سنت واحد مقابل كل حرف صحيح يضعه في مكانه، وبالطبع قمنا باختبار مدى سهولة الألغاز المستخدمة والتأكد من أن كل شخص قادر على حلها.

بعد ذلك وجهت التعليمات إلى التابعين، وكان عملها هو حل ألغاز للكلمات المتقاطعة شبيهة بما سبق ذكره ولكنها أقصر منها، غير أنه كي يكملها يجب عليه أن يطلب من مديره المساعدة، وكان المتغير المعتمد هنا هو هل ينظر إلى ضرورة طلب المساعدة من مديره على أنه من متطلبات التجربة، أو من الاختيار الشخصي للتابع على نسخة الكربون من الأحرف التي وضعها المدير لنفسه، ولم يكن يسمح لهم إلا بالاستفادة من حرفين فقط في كل محاولة.

كما كان على التابعين أن يطلبوا المعاونة حسب نماذج معدة لذلك (وكانت هذه الطلبات معدة من قبل التجربة وموحدة لجميع المبحوثين).

قبل البدء في أداء المحاولة الأولى تلقى كل مبحوث استمارة لوصف الذات كان من المفروض أنه قد أجيب عليها من جانب الشخص التابع له، وتحتوي هذه الاستمارة على معلومات عامة محايدة عن الشخص التابع وبها ما يتم به التحكم في المتغير المستقل.

هذه الصورة كانت ضرورية لإعطاء المبحوث القوة على الشريك المعتمد، وكذلك للتحكم في ما يتكبد من جهد في مساعدة هذا الشريك، فمن بين ما مجموعه ١٥ محاولة، كانت طلبات ١٢ من التابعين تدور حول أحرف استخدمها الشخص القوي فعلاً في إجاباته، وبذلك ستكون معاونة التابع مؤدية إلى خسارة القوي لبعض المال، وذلك لأنه سيأخذ الأحرف التي استخدمها الشخص القوي وبالتالي لن يكتمل بناء الكلمة لديه.

في ثلاث محاولات كانت الطلبات المقدمة لأحرف لم يستخدمها الشخص القوي، وكان من الضروري للتأكد من سلامة الموقف أن يقوم كل المبحوثين بحل الألغاز حلاً صحيحاً بحيث تكون المعاونة المقدمة للشريك ذات الوزن نفسه لدى جميع المبحوثين.

ولمراجعة هذه الشروط كان على المبحوثين أن يكتبوا مكاسبهم التي يستحقونها على ورقة الإجابة نفسها، وأن يبعثوا بالحلول إلى المجرّب، وبعد مراجعة الحلول تعاد ثانية إلى المبحوث وبها طلب الشخص المعتمد مكتوباً على ورقة، فإذا اقتطع القوي كلماته الصحيحة كي يعطي شريكه الأحرف المطلوبة، يكون عليه مراجعة ما يستحقه من مبلغ ويكتب المبلغ الجديد.

وبعد خمس عشرة محاولة يملأ المبحوثون استبانة تالية للتجربة، يقومون فيه بإبداء رأيهم في المتغير المعتمد، ثم يدلون بتقديراتهم للشريك وللعمل، وتنتهي التجربة بهذا العمل، وبعدها يشرح للمبحوثين هدف التجربة ويعطوا ما يستحقون من مبالغ.

التحكم في المتغير المستقل

تم التحكم في الموضوع المدرك لاعتمادية الشريك من حيث «الاعتمادية الداخلية» (أ.د) أو «الاعتمادية الخارجية» (أ.خ)، وذلك من خلال شريط التسجيل ثم تكرر في استبانة وصف الذات الذي ملأه الشريك، ومرة ثانية تكرر في الرسائل التي تلقاها المبحوثون بعد المحاولة الخامسة.

سمع المبحوثون في الاعتمادية الخارجية (أ.خ) أن تابعيهم لن يستطيعوا أداء الحل المطلوب منهم إلا بطلب الحروف من مديريهم «أي أنه لم يكن هناك اختيار أمام التابعين في هذا الموضوع».

أما التعليقات التي يفهم منها أن التابعين ذوو اعتمادية داخلية فقد كانت أن الاختيار متاح أمام التابعين بين البحث عن الأحرف المطلوبة في صندوق به أكوام من هذه الحروف، أو أن يطلبوها من مدير لهم، وكان عليهم الاختيار قبل البدء في أول محاولة ولا يسمح لهم بتغيير هذا الاختيار.

وتكرر ذلك مرة أخرى حينما رأى المبحوثون (الأقوياء - أو المديرون) إجابات التابعين لهم على استبانة وصف الذات، حيث تسأله آخر فقرة عما يلي «هل اتضحت تعليقات التجربة بالنسبة لك»، في حالة الاعتمادية الخارجية تكون الإجابة: (أعتقد ذلك، إذ أن المجرب قال لي إن الطريقة الوحيدة لأداء العمل هو أن تطلب الحروف التي تنقصك من مدير).

وفي حالة الاعتمادية الداخلية تكون الإجابة: (أعتقد ذلك، إذ أن المجرب قال لي إن أمامي الاختيار بين البحث عن الأحرف الناقصة بين أكوام من الأحرف عشوائية التنظيم، أو أن أبدأ إلى طلبها من مديري).

وأخيرا وبعد المحاولة الخامسة يرسل التابع في ظرف الاعتمادية الخارجية ورقة يقول فيها: (ليس أمامي اختيار، أعطني من فضلك أكبر قدر من الأحرف الممكن إعطاؤها لي).

وفي ظرف الاعتمادية الداخلية كانت الرسالة تقول :
(لقد قررت أن أطلب منك ، من فضلك أعطني أكبر قدر من الأحرف الممكن إعطاؤها لي) ، وبخلاف ذلك عومل الجميع المعاملة نفسها .

النتائج

كان على المبحوث أن يجيب في الفقرة الأولى من الاستبانة بأن يختار أحد ثلاثة اختيارات :

ليس أمام الشريك بديل آخر عن طلب الحروف مني ،
أمام الشريك بديل آخر عن طلب الحروف مني ،
لا شريك أصلا .

وقد أجاب جميع المبحوثين الـ ٤٨ على هذا السؤال الإجابة التي تطابق الظرف التجريبي المفروض أنه موضوع فيه^(٢) .

ويوضح الجدول رقم ١^(٣) متوسطات درجات المساعدة في كل مجموعة من خمس محاولات ، ويمكن ملاحظة أنه في ظرف الاعتمادية الداخلية كانت الدرجات أقل بصورة دالة إحصائيا من ظرف الاعتمادية الخارجية ، أي أن المبحوثين الذين يعتقدون أن شريكهم قد اختار أن يكون معتمدا كانوا أقل في المعاونة من الذين يعتقدون أن شريكهم قد اضطر لطلب هذه المساعدة .

(٢) كان علينا أن نستبعد ثلاثة مبحوثين : الأول أجاب على ظرف تجريبي غير ما كان فيه ، وقال اثنان إنه لم يكن لهما شريك .

(٣) وضعت جميع الاحتمالات على أساس الاختبار الثنائي الطرف ، وكان التباين في أ. د منخفضا بصورة دالة عنه في ظرف أ. خ ، وحينما تم إجراء الاختبارين الإحصائيين للمجتمعين مختلفي التباينات التي اقترحها فينر (١٩٦٢ ص ٣٦ - ٣٩) ظل مستوى الدلالة بدون تغيير في كلا الاختبارين .

جدول ١. متوسط درجات المساعدة في مجموعات المحاولات وقيمة ت للمقارنة بين الظروف التجريبية.

الظرف التجريبي	المحاولات			المجموع
	٥-١	١٠-٦	١٥-١١	
مركز داخلي	٣	١,٢	٨	٢,٣
مركز خارجي	١,١	٣,٣	٢,٧	٧,١
ت	*٢,١٦	**٥,٤٩	**٣,٥٧	*٥,٣٦

* احتمال الخطأ أقل من ٠,٠٥ ** احتمال الخطأ أقل من ٠,٠٠١

وفي كلا الحالين، كانت درجات المساعدة تزيد في مجموعة المحاولات ٦ - ١٠ بالمقارنة بالحالات ١ - ٥.

وقد كان سلوك المعاونة في ظروف الاعتمادية الخارجية أكبر لدى ٢٢ مبحوثاً مقابل مبحوث واحد قال بعكس الاتجاه وآخر قال بمساعدة متساوية.

في ظرف الاعتمادية الداخلية كانت التكرارات ١٦، ٦، ٢ على التوالي، ولدى المقارنة بين المبحوثين الذين زادوا من مساعدتهم بمن بقوا في الدرجة نفسها أو الذين نقصت درجاتهم اتضح تأثير دال وعالٍ في حالات الاعتمادية الخارجية، وتأثير منخفض الدلالة في حالات الاعتمادية الداخلية، وتعكس هذه الزيادة، بغير شك، تأثير الرسالة التي أرسلت لطلب مزيد من المعاونة وذلك بعد المحاولة الخامسة.

وقد أتت لنا الاستبانة التالية على التجربة بمعلومات إضافية تتفق مع الفرض الرئيس، فالمبحوثون في ظرف الاعتمادية الخارجية بالمقارنة بالاعتمادية الداخلية نظروا إلى شركائهم باعتبارهم أقل تنافسية (كا = ٩,٤١، د.ح = ١، مستوى الدلالة = ٠,٠١)، أكثر منطقية (كا = ٥,٣٧، د.ح = ١، مستوى الدلالة = ٠,٠٥) وذوي تأثير أكبر (كا = ٥,٣٣، د.ح = ١، مستوى الدلالة = ٠,٠٥) ولم يختلف الظرفان فيما يتعلق بتقديرات صعوبة العمل أو الاستمتاع بالتجربة.

وقد تضمنت الاستبانة التالية للتجربة أيضا فقرة ذات علاقة بتصورنا عن أن معيار المسؤولية الاجتماعية يظهر بصورة أقل في حالات الاعتمادية الداخلية عن الاعتمادية الخارجية .

كانت هذه الفقرة مفتوحة، طلبت من المبحوث أن يحدد أسباب تصرفاته نحو شريكه، وذلك بافتراض أن ظهور معيار المسؤولية الاجتماعية سوف يدفع بالأفراد إلى شرح سلوكهم بالإشارة إلى الشريك، أما في حالة غياب المعيار فسيكون شرح السلوك عن طريق الإشارة إلى الذات، وقد تم ترميز الإجابات على هذه الفقرة حسب نوع الإشارة إلى الذات أو إلى الشريك، وكانت النتائج متفقة مع تصورنا، إذ كانت إشارات المبحوثين في ظروف الاعتمادية الداخلية أكثر من الإشارة إلى الذات وبصورة دالة إحصائية، وكانت أقل في الإشارة إلى الشريك، هذا بالمقارنة بمبحوثي الاعتمادية الخارجية (كا^٢ = ٢٢، ١٠، د. ح = ١، مستوى الدلالة = ٠١،) .

ويبدو إدراك موضع الاعتمادية للشريك واضحا للدرجة التي يمكن أن ننسب له مدى المعاونة التي يمكن أن يقدمها الشخص للشريك، فإذا كانت النظرة إلى الشريك باعتباره ضحية للظروف فسوف نقدم له المساعدة أكثر مما لو كان معتمدا بإرادته، وقد افترضنا أن التطوع بالاعتماد على الآخر يقلل من فرص شعور الشخص بضرورة تطبيق معيار المسؤولية الاجتماعية، ومن المحتمل أن يكون ذلك التأثير ذا دور كبير على القرارات التي تتخذ في موضوعات مثل تنشئة الأطفال أو السلوك العقابي، فالمجرم الذي ينظر اليه كضحية للظروف يكون أكثر استجابا للعطف وللشعور بضرورة مساعدته، بالمقارنة بذلك الذي ارتكب الجريمة عن طوعية واختيار.

مراجع الدراسة

- Berkowitz, L., & Daniels, Louise R. Responsibility and dependency. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1963, 66, 429-436.
- Berkowitz, L., & Daniels, Louise R. Affecting the salience of the social responsibility norm: Effects of past help on the response to dependency relationships. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1964, 68, 275-281.

- Berkowitz, L., Klanderman, Sharon, & Harris, R. Effects of experimenter awareness and sex of subject and experimenter on reactions to dependency relationships. *Sociometry*, 1964, 27, 327-337.
- Daniels, Louise R., & Berkowitz, L. Liking and response to dependency relationships. *Human Relations*, 1963, 16, 141-148.
- Schopler, J. Interpersonal power. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. Vol. 2. New York: Academic Press, 1965.
- Schopler, J., & Bateson, N. The power of dependence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1965, 2, 247-254.
- Thibaut, J. W., & Riecken, H. W. Some determinants and consequences of the perception of social causality. *Journal of Personality*, 1955, 24, 113-133.
- Winer, B. J. *Statistical principles in experimental design*. New York: McGraw-Hill, 1962.

الفصل التاسع

التجاذب بين الأشخاص^(١)

الحب والكراهة، أو الجاذبية السالبة والجاذبية الموجبة، هما مظاهر مهمة في حياتنا الاجتماعية، وتعني الجاذبية بين الأشخاص العاطفة الموجبة أو السالبة الموجهة نحو شخص أو أكثر، على ذلك فدراسة التجاذب بين الأشخاص هي دراسة للاتجاهات بين هؤلاء الأشخاص، فقد عرفنا الاتجاهات فيما قبل باعتبارها استعدادات لتقييم الموضوعات بالترفض أو عدم التفضيل، وفي حالة التجاذب بين الأشخاص يكون الأشخاص هم ما نقصده بالموضوعات.

وغاية هذا الفصل في عمومته، استعراض الإجابات الممكنة على السؤال الآتي: ما الذي يحدد درجة التجاذب بين شخص وآخر؟. ومن بين طرق الإجابة على هذا السؤال أن نركز على الطريقة التي يشبع بها الأفراد حاجتهم إلى تقدير ذاتهم، وذلك هو ما سنناقشه الآن.

الناس كوسيلة لإشباع حاجة الفرد إلى تقدير ذاته^(٢)

لماذا يسعى الناس لمصاحبة الآخرين؟
من المحتمل أن ذلك السلوك التجمعي يشبع نوعاً من الحاجة إلى التجمع، ومن المحتمل أيضاً أن يكون السلوك التجمعي وسيلة لإشباع حاجة أخرى، فقد نسعى

(١) التجاذب بين الأشخاص Interpersonal attraction

(٢) الحاجة الى تقدير الذات Self evaluative need

للبحث عن شريك للعب معه التنس، ليس بسبب الحاجة إلى التجمع، ولكن لأن الآخر وسيلة لإشباع الحاجة إلى الرياضة وإلى المنافسة وإلى التفوق، فالتفاعل الاجتماعي مليء بالمحددات الوسيطة للسلوك، فالمريض مثلاً قد يبحث عن طبيب ليعالجه من مرضه، وآخر قد يبحث عن محام لأخذ استشارة قانونية. لكن المهم أن نلاحظ أن معظم الآثار المباشرة لمحاولة إشباع هذه الحاجة تكون السلوك التجمعي، وليس بالضرورة التجاذب الشخصي، فلنكتفي بنسب حاجات معينة فقد نجتمع مع لاعب تنس أو طبيب أو محام بغير ضرورة أن تزيد الجاذبية نحو من نتجمع معه. وتعتمد نتائج التجمع - على الأقل جزئياً - من حيث زيادة التجاذب أو المحبة، أو عدم زيادتها، تعتمد على ما إذا كان ذلك التجمع مؤدياً إلى إشباع الحاجات أو إلى عواطف إيجابية، فإذا كان لعب التنس مع شخص معين ناجحاً في إشباع حاجات معينة، وكان بناءً على ذلك خبرة سارة، فسيستج عنه مزيد من التجاذب بين الأشخاص، فمن منظور مذهب اللذة الماضية، يصبح الشخص الآخر مدعماً ثانوياً (والمدعم الثانوي هو الذي كان في الماضي مثيراً محايداً، وأخذ خصائص المكافأة أو التدعيم من خلال ارتباطه بمثير طبيعي مدعم). ومن منظور الاتزان (هايدر ١٩٥٨) يكتسب الآخر إشارة موجبة لأنه كان وسيطاً في تحقيق رغبة الشخص الموجبة في لعب التنس، ويؤدي ذلك إلى ثلاث إشارات موجبة.

والآن ما الحاجات التي يعد السلوك الجمعي وسيلة لإشباعها؟ من المحتمل أن تكون كثيرة جداً، غير أن معظم البحوث ركزت على واحدة منها فقط هي الحاجة لتقدير الذات.

نظرية فستنجر في المقارنة الاجتماعية^(٣)

قبل ابتكاره لنظرية التنافر المعرفي، ابتكر فستنجر (١٩٥٤) نظرية أخرى وهي نظرية المقارنة الاجتماعية، وتنطلق هذه النظرية من فكرة أن للبشر محركاً

نحو تقويم أو تقدير أنفسهم (ولغرض هذا العرض نستخدم كلمتي المحرك^(٤)، والحاجة^(٥) وكأنهما بالمعنى نفسه)، ويظهر هذا المحرك لتقدير الذات بصفة خاصة في دافعية الأفراد لتقدير آرائهم^(٦) وقدراتهم^(٧).

والآن كيف يمكن تقدير الآراء والقدرات؟

في بحث مبكر أقام فستنجر (١٩٥٠) تمييزاً بين الحقيقة المادية والحقيقة الاجتماعية، فالحقيقة المادية تظهر بالملاحظة العيانية، أما الحقيقة الاجتماعية فهي التي تظهر في إجماع الجماعة، فإذا كان هناك من يعتقد أن سطحاً معيناً يمكن أن ينكسر، فيستطيع التحقق من رأيه هذا بتناول مطرقة وطرق هذا السطح بها، وبهذا يتأكد من صدق رأيه بالملاحظة العيانية، ويرى فستنجر أن من الممكن لفرد أن يكذب معلوماته السابقة عن قابلية هذا السطح للكسر إذا كانت تتناقض مع ملاحظاته الواقعية. من ناحية أخرى فلنفترض أن من غير الممكن التحقق من صدق آرائنا عن طريق الملاحظة الواقعية، فالكثير من آرائنا السياسية والدينية... الخ تقع في هذه الفئة، إذا أراد الشخص أن يتأكد من صدق آرائه في هذه الحالة فسيكون من خلال الموافقة الاجتماعية أو إجماع الجماعة.

ويعتمد فستنجر في نظريته في المقارنة الاجتماعية على هذا التمييز بين الحقيقة الملموسة والحقيقة الاجتماعية بقوله (بقدر ما لا يكون متاحاً للبشر وجود وسيلة موضوعية أو غير اجتماعية للتقدير، يقوم الناس بتقدير آرائهم وقدراتهم بمقارنتها النسبية مع آراء وقدرات الآخرين (١٩٥٤ ص ١١٨)).

ولأن الآراء والقدرات لا يمكن تقديرها من خلال الملاحظات الواقعية، فإنها في الغالب تتحول إلى تقدير للقدرة باعتبارها جيدة أو رديئة بالمقارنة بقدرات الآخرين،

(٤) المحرك Drive

(٥) الحاجة Need

(٦) الآراء Opinions

(٧) القدرات Abilities

ويتحول تقدير الرأي إلى صواب أو خطأ على أساس مدى الاتفاق أو عدم الاتفاق مع آراء الآخرين .

وفي مقولة أخرى يقول فستنجر (يقول الميل لمقارنة الشخص لنفسه مع شخص آخر بزيادة الفرق فيما بينهما في القدرة أو الرأي) (ص ١٢٠)، والطالب العادي، كما يرى فستنجر، لا يقدر ذكاه بمقارنته بجماعة من المتخلفين عقليا، كما أن الشخص الذي يعتقد في المساواة بين السود والبيض لا يقارن آراءه بآراء جماعة تؤمن بالفرقة العنصرية بينهم .

تمت صياغة النظرية بعد ذلك في عدد من الافتراضات مثل «التقديرات الذاتية للآراء وللقدرات تكون ثابتة حينما يكون من المتاح إجراء المقارنة مع آراء آخرين يعتبرون قريبين من هذا الشخص في آرائه أو في قدراته (ص ١٢٢)»، و«أن الشخص سيكون أقل جاذبية للمواقف التي يكون فيها الشخص مختلفا جدا عن الآخرين فيها، وذلك إذا قورنت هذه الجاذبية بجاذبيته نحو المواقف التي يكون فيها الآخرون قريبين منه في القدرات والآراء (ص ١٢٣)» .

ونظرا لأن الآخرين المشابهين له يساعدون على الإشباع المستمر للدافع إلى تقدير الذات، ينجذب الأفراد إلى من يشابهونهم .

وقد يؤدي قدر ضئيل من الاختلاف إلى ظهور تأثير الانصياع إلى الجماعة «حينما يوجد التباين في الآراء أو القدرات توجد ميول لتغيير الشخص لموقفه كي يتحرك للتقارب من الآخرين في الجماعة» .

غير أن الاختلاف لا بد أن يكون ضئيلا، «فحينما يوجد اختلاف كبير في الآراء والقدرات، ستوجد ميول لإيقاف عملية المقارنة بين الشخص والجماعة التي يعدها مختلفة عنه كليا» .

وتحدد نظرية المقارنة الاجتماعية الظروف التي يقوم فيها الفرد بمقارنة آرائه وقدراته مع مثيلاتها لدى شخص آخر، فحينما تظهر التباينات يكون من المتوقع ظهور تغير في آراء الشخص، أو إيقاف لعملية المقارنة، ويجب أن يكون واضحاً أن المقارنة الاجتماعية تشمل العناصر نفسها التي تكونت منها نظرية التنافر فيما بعد، إذ تعتمد عملية المقارنة الاجتماعية على معارف الشخص عن نفسه وعن الشخص أو الجماعة الأخرى، وبهذا فهي نظرية للعلاقات بين الأشخاص، أما نظرية التنافر فتقوم على المعارف التي يحملها الشخص عن نفسه، فهي نظرية للعلاقات داخل الشخص، وقد حاولت كلتا الصياغتين تحديد النتائج التي تترتب على عدم التوافق بين نوعين من المعلومات.

بعض البحوث الحديثة عن نظرية المقارنة الاجتماعية

من المؤكد أن نشر فستنجر لنظريته في المقارنة الاجتماعية لم يستحث على إجراء بحوث لتحقيقها، وقد يرجع ذلك إلى أن فستنجر بعد فترة قصيرة انشغل بنظريته في التنافر، غير أن أوضح ما استحث الباحثين على إجراء بحوث على نظرية الموازنة الاجتماعية كان دراسة أجراها شاشتر (١٩٥٩) عن القلق وترتيب الميلاد، وهو الموضوع الذي سنناقشه فيما بعد.

في الآونة الأخيرة أخذ الباحثون منحى جديداً في معالجة نظرية المقارنة الاجتماعية، ومن أمثلة هذا المنحى الجديد دراسة بيرن - ريفز (١٩٦٦) اللذين وجدوا فيها دليلاً قوياً على أهمية الاعتقاد في التشابه وعدم التشابه في إحداث التجاذب، كذلك وجدوا دليلاً موحياً بأهمية التغير التجريبي في المعتقدات على إيجاد تأثير التشابه وعدم التشابه.

توقع بيرن وزميله أن التشابه في المعتقدات سيكون له الأثر الأكبر على الجاذبية حينما لا تكون المعتقدات موضع تغير (فمثلاً التكامل العنصري بين التلاميذ في المدارس الحكومية خطأ)، يكون هناك تأثير وسيط حينما تكون المعتقدات متغيرة في

المستقبل (فمثلا، قدر التكامل في المدارس الجنوبية سيقبل بشدة في السنوات الخمس القادمة)، ويكون هناك تأثير بسيط حينما تتغير المعتقدات في الحاضر (مثلا أن نسبة ضئيلة جدا من المدارس العامة في الولايات المتحدة هي التي تحقق التكامل).

أجريت هذه التجربة على جلستين، في الجلسة الأولى أشار المبحوثون إلى معتقداتهم حول الموضوعات المختلفة واتضح أن بعض المبحوثين لم تكن معتقداته متغيرة، بينما كانت معتقدات البعض متغيرة في المستقبل وكانت معتقدات البعض متغيرة في الحاضر. وبعد مرور عدة أسابيع طلب من المبحوثين أن يشاركوا في دراسة موضوعها الحكم على الآخرين، وكان عليهم فيها فحص استجابات شخص غريب عنهم على أسئلة استبانة المعتقدات، على أن يكون متفقا معهم في النوع (ذكر أنثى) ثم يقومون بالحكم عليه في عدد من الأبعاد: الذكاء، المعرفة بمجريات الأمور الأخلاقية، التكيف، القابلية للتعاطف معه، القابلية لمشاركته العمل، وبعد ناتج جمع قيم الحكمين الأخيرين مقياسا للجاذبية نحو الغريب.

كانت استجابات هذا الشخص الغريب التي فحصها المبحوثون: إما مشابهة تماما لاستجاباتهم على المقياس نفسه، أو أن ثلثيها متشابه، أو نصفها متشابه، أو ثلثها غير متشابه مع استجابات ذلك المبحوث.

أشارت النتائج إلى أن التشابه في المعتقدات غير المتغيرة يصبح له تأثير ملحوظ على التجاذب، لكن الفروق بين النمطين الباقيين كانت عكس التوقعات، فقد كان للتشابه في المعتقدات المتغيرة في الحاضر تأثير أكبر على الجاذبية من التشابه في المعتقدات المتغيرة في المستقبل، ويفسر بيرن وزميله هذه النتائج على أساس قدر الجهد المطلوب للتغيير الفعلي، ففي الاعتقاد المتغير في الحاضر الذي استخدمته التجربة، كان التغيير يحتاج لقدر محدد من الرجوع إلى المراجع والمكتبة. من ناحية أخرى كانت المعتقدات المتغيرة في المستقبل هي تلك التي تحتاج من الشخص أن ينتظر المعلومات التي تحملها له وسائل الإعلام، وهكذا يذهب بيرن وزملاؤه إلى أبعد من الفصل البسيط بين

الحقيقة الاجتماعية والحقيقة الواقعية حين يفترضان متصلا تتنوع درجاته حسب سهولة التحقيق الفعلي للتغير، وكان أصعب درجات هذا المتصل هي تلك المعتقدات التي لا يمكن تغييرها.

أجرى شروجار- جونز (١٩٦٨) تجربة وجدا فيها أن الإيهام بعدم تغيير المعتقدات يكون له تأثير وسيط قوي على الجاذبية أكثر من الإيهام بإمكانية تغيير المعتقدات ففي جماعة من ثلاثة أشخاص لكل منها، أخذ المبحوثون أدوارهم في التنبؤ بما يشعر به شخص متخيل، نحو قيم معينة، ثم إبداء الرأي في تنبؤات زملائهم في الجماعة.

جلس المبحوثون في غرف صغيرة منفصلة عن بعضها، وكانت كل غرفة مجهزة بزُّر وأضواء تسمح لهم بإجراء التقدير، كما تسمح بمعرفة انطباعات الآخرين عن التقديرات التي يدلي بها، وفي حقيقة الأمر تم تزوير الاستجابات عن طريق المجرب، وذلك بغرض جعل المبحوثين يعتقدون أنهم يتلقون تقديرات أغلبها موجبة من أحد الأشخاص، وتقديرات أغلبها سالبة من الشخص الآخر.

في الطرف التجريبي ذي الصدق الاجتماعي العالي قيل للمبحوثين إن التنبؤات المطلوبة ليست اختبارا للقدرة، ولكنها مجرد تقدير للرأي في بعض الموضوعات وليس هنالك إجابة صائبة أو إجابة خاطئة.

أما في الطرف التجريبي ذي الصدق الاجتماعي المنخفض فقد قيل للمبحوثين إن التنبؤات المطلوبة هي اختبار للقدرة، وإنهم سيحصلون على مقياس قدراتهم بعد التجربة، وبهذا الشكل اختلفت هذه التجربة عن تجربة بيرن وزميله في أن المعتقدات نفسها كانت تختبر في جميع الظروف التجريبية.

تم الحصول على النتائج خلال قياس الجاذبية بين الأشخاص، وكانت في الاتجاه المتوقع، إذ أن الأشخاص الذين أعطوا الشخص تقديرات موجبة كانوا أكثر قبولا

وجاذبية من الآخرين الذين أعطوا الشخص تقديرات سالبة، وكان الفرق بين هذين اللذين قاما بالتقدير السلبي، والإيجابي أكبر في الظرف التجريبي ذي الصدق الاجتماعي العالي عنه لدى الصدق المنخفض.

تعديل شاشتر لنظرية المقارنة الاجتماعية

في الصياغة الأصلية لنظرية المقارنة الاجتماعية لفستنجر (١٩٥٤) تحدد مفهوم تقدير الذات في تقدير الآراء والقدرات. وكانت النظرة إلى السلوك التجمعي باعتباره المجال الذي يسمح للفرد بعمل تقديرات لآرائه وقدراته وسط الآخرين، وقد وسع شاشتر (١٩٥٩) من هذه الصياغة كي تشمل تقدير القلق، وعلى ذلك كان السلوك التجمعي وسيلة لتسهيل قيام الفرد بتقدير نواحي قلقه.

بدأ شاشتر بحوثه باختبار فرض بسيط مؤداه أن القلق يؤدي إلى زيادة في الرغبة في التجمع، وكانت تجربته الأولى على طرفين، عالي القلق، ومنخفض القلق، في الظرف العالي القلق قام شخص يلبس معطفا أبيض بإخبار المبحوثين أن قسم الطب النفسي والأعصاب بكلية الطب يجري تجربة على آثار الصدمة الكهربائية المؤلمة، وأن أهمية هذا البحث قد نبعت من العلاج بالصدمة الكهربائية، ومن الحوادث التي تسببها الكهرباء وهكذا، وكانت الغرفة التجريبية مليئة بالأجهزة الكهربائية.

في الظرف التجريبي المنخفض القلق قيل للمبحوثين عن طريق الشخص نفسه الذي يلبس المعطف الأبيض، الذي قدمه المجرب في هذه المرة على اعتبار أن التجربة التي سيجريها على الآثار التي تسببها الصدمة الكهربائية الضعيفة جدا والتي «... لا تزيد عن كونها دغدغة خفيفة لا تسبب خبرة مؤلمة». ولم يكن في الغرفة أجهزة كهربية، وبعد العبارة التمهيدية التي قيلت لكلتا المجموعتين طلب من المبحوثين أن يعملوا شيئين:

الأول: أن يقرروا شعورهم عند المشاركة في تجربة الصدمة،

الثاني: ما إذا كانوا يفضلون الجلوس بمفردهم في غرفة مريحة مع عضو آخر من

المشاركين في التجربة، أو أن يجلس بمفرده في فصل لوحده وذلك حتى إعداد الأجهزة لبدء التجربة، وشرح المجرب لهم أنه في وجود عدد كبير من الناس سيكون من الصعب إجراء التجربة.

كما كان متوقعا، أفاد المبحوثون في الظرف التجريبي العالي القلق أنهم أكثر قلقا من التجربة من المبحوثين في القلق المنخفض، وزيادة على ذلك، أفاد ٦٣٪ من المبحوثين في الظرف التجريبي العالي القلق أنهم رغبوا في الانتظار مع المبحوثين الآخرين مقابل ٣٣٪ من أفراد المجموعة المنخفضة القلق هي التي فضلت ذلك، ويشير ذلك الفرق الدال إلى أن القلق يزيد من الرغبة في التجمع، إلا أنه كما أفاد شاشتر نفسه كانت هذه النتائج غامضة فيما يتعلق بالسبب في زيادة القلق للرغبة في التجمع، وقد حاول شاشتر في مجموعة من التجارب التالية تحديد ذلك التأثير بصورة أدق، وكشفت تلك البحوث أن المبحوثين العاليي القلق فضلوا الانتظار مع مبحوثين في التجربة نفسها عن غيرهم من الطلاب الذين كانوا يجلسون انتظارا لمقابلة مرشديهم، وبالمثل كان المصدر المسبب للقلق في تحديد الرغبة في التجمع، كذلك فضل المبحوثون ذوو القلق العالي أن ينتظروا سويا أكثر من أن ينتظروا بمفردهم حتى حين منعهم المجرب ألا يتكلموا عن التجربة أو حتى يتكلموا على الإطلاق.

ويرى شاشتر أن هناك سببين محتملين يتسقان مع كافة النتائج التي توصل إليها، الأول أن كون الأفراد مع آخرين قد يؤدي إلى بعض الطمأنينة الاجتماعية المؤدية إلى تخفيض القلق، والثاني أن كون الأفراد سويا قد يعطي لهم إطارا للحقيقة الاجتماعية التي يتم لهم من خلالها تحديد وتسمية أو «تقييم» الانفعالات، وقد أشارت تعليقات المبحوثين بعد التجربة إلى بعض الدلائل التي تؤكد أن كلا السببين له نصيب من الصحة.

ويظهر لنا أن مصطلح «تقييم» يستخدم في دراسة شاشتر بمعنى مختلف نوعا عن تطبيقه في مجالات الآراء، والقدرات والانفعالات، فمن المفترض أن يكون التقييم

للرأي على أساس صحيح - غير صحيح ، وتقييم القدرة على أساس عالي القدرة - منخفض القدرة ، وللانفعال على أساس عادي - غير عادي . أما المعنى الثاني الذي قال به شاشتر فهو أن الشخص القلق يفضل أن يكون مع الآخرين للتأكد من الدرجة التي تكون عليها نمطية أو شيوع استجاباتهم الانفعالية ، فكما يقول أحد مبحوثي شاشتر «أعتقد أنه من المحتمل أن يكون للآخرين المشاعر نفسها نحو التجربة التي حدثت لي ، ودفعني ذلك التفكير إلى الرغبة في أن أكون قريباً من شخص آخر» .

كان من النتائج غير المتوقعة لدراسات شاشتر أن اكتشف أن نتائجه كانت تتحدد حسب ترتيب ميلاد المبحوثين في أسرهم ، إذ أن العلاقة بين القلق والتجمع تنشأ منذ الفترة الأولى للولادة (لدى وحيدى أسرهم وأوائل الميلاد) ولكنه لم يجد تلك العلاقة بشكل قوي لدى من لم يكن الأول أو الوحيد في ترتيب أفراد أسرته .

والآن ما تفسير ذلك؟

يتصور شاشتر أن من المحتمل لأوائل الميلاد ووحيديه أن تكون تعبيراتهم عن انفعالاتهم محل الانتباه والتركيز من جهة أمهاتهم ، زيادة على ذلك نجد أن الأطفال التاليين في الترتيب من المحتمل أن يواجهوا في بيئتهم المباشرة منذ طفولتهم خبرات التهديد المولدة للقلق من أخيهما الأكبر ، وعلى ذلك سيتعلم الطفل الأكبر أكثر من غيره من الأخوة كيف يتصرف إزاء القلق بالتجمع مع الآخرين .

قام رايتسمان (١٩٦٠) بتهديد مبحوثيه بالحقن التي تسبب «صدمة الانسولين» ، ثم جعلهم ينتظرون إما فرادى أو مع بعضهم ، وأشارت النتائج إلى أن الانتظار معاً قد أدى إلى تخفيض أكبر للقلق عما يحدث لو انتظر بمفرده بالنسبة لأوائل الميلاد ، ولكن ليس بالنسبة لتأخري الميلاد .

وأفاد لاتانيه (١٩٦٩) أن فتران المعامل لدى اختبارها في مجال دائري تتجمع سوياً بصورة أكبر من المتوقع في وجود الصدمة ، وزيادة على ذلك أظهرت الفتران قلقاً أقل عند

تجمعهم أكثر من انفرادهم (كما تتضح مظاهر القلق في السلوك المتحفز أو تصلب العضلات والملامح)، على ذلك، فهناك عدد من الشواهد على فائدة التجمع أو الاحتشاد في تخفيض القلق.

كما أشرنا من قبل، رأى شاشتر أنه يمكن تفسير الميل للتجمع لدى مبحوثيه بطريقتين: التخفيض المباشر للقلق، وتقييم القلق، وفي الدراسة التي سبق ذكرها لرايتسمان وجدنا عددا من الشواهد المساندة لكلا التفسيرين، فبالإضافة إلى تخفيض القلق لدى أوائل الميلاد، أدى التجمع سويا إلى تخفيض حدة الفوارق بين المبحوثين في درجة القلق وذلك بتأثير الانصياع والممكن أن يظهر في حالة ما إذا كانت عملية المقارنة الاجتماعية ذات وجود فيما بينهم.

صمم دارلي - أرونسون (١٩٦٦) تجربة للمقارنة بين الميل لتخفيض القلق وبين الميل لتقييم القلق، استخدم الباحثان جماعات من ثلاثة، تكونت كل جماعة منها من اثنتين من المساعدات ومبحوثة واحدة، تلقت بعض هذه الجماعات أحد تعليمات شاشتر المؤدية إلى مخاوف عالية أو إلى مخاوف منخفضة من الصدمة الكهربائية، وعقب هذه التعليمات طلبا من المبحوثة تحديد درجة قلقها، ثم تكتب تقريرا عن ذلك القلق، وكانت المبحوثة تسأل أولا، ثم تقوم مساعدة من الاثنتين بتحديد درجة قلقها في درجة واحدة أعلى من المبحوثة، وتقوم الثانية بتحديد درجة قلقها في درجتين أقل من المبحوثة، ثم يطلب من المبحوثة أن تختار بين البقاء بمفردها أو أن تنتظر التجربة مع أي من المساعدات.

تصور الباحثان أن اختيار المبحوثة للأقل قلقلًا من المساعدات، سيكون اختيارا الأكثر اختلافا، وسيكون الدافع لها هو الرغبة في تخفيض القلق، في حين كان الاختيار للمساعدة الأكثر قلقلًا، وهو اختيار للأقل اختلافا سيكون مدفوعا بالرغبة في تقييم الذات.

وأشارت النتائج أن الميل لاختيار المساعدة الأكثر قلقاً والأقل اختلافاً كان أكبر لدى المبحوثات عاليات القلق عما كان لدى المبحوثات منخفضات القلق، وعلى ذلك كانت النتائج تساند التوقع القائم على المقارنة الاجتماعية، ولم يجد دارلي - ارونسون علاقة بين ترتيب الميلاد والرغبة في التجمع.

التشابه^(٨)

التشابه هو المحدد الثاني للتجاذب بين الأشخاص، ويجمع التراث الشعبي بين مقولتين «الطيور على أشكالها تقع»، و«لا محبة إلا بعد عداوة»^(٩)، كما سوف نرى أن الأدلة التي تساند المثل الشعبي الأول أكثر من المثل الشعبي الثاني، وسوف نبحت أولاً في التشابه في غير الاتجاهات ثم يعقبه البحث في التشابه في الاتجاهات.

التشابه في غير الاتجاهات

ليس من العدل بكل تأكيد أن نتوقع ارتباطاً بين الجاذبية بين الأشخاص وبين تشابه شخصين في كل شيء يرد لأذهاننا، إلا أن هناك شواهد على ذلك الارتباط فيما يتعلق بأبعاد عديدة، فمثلاً اتضح ارتباط بين الجاذبية وبين التشابه في الذكاء والتعليم والطول والعمر ودرجة السمع والانتفاء الديني والمكانة السيسومترية وعادات شرب المسكرات والتدخين والصحة العقلية... الخ (بيرشيد - والستر ١٩٦٩).

أما الشخصية عموماً فهناك بعض الشكوك فيما يتعلق بعلاقة التشابه في سماتها بالتجاذب، فقد أشار بعض الباحثين (ايوارد ١٩٦٠ مثلاً) إلى دلائل على وجود ارتباط، في حين أشار آخرون (ميلر - كامبل - تويدت - كونل ١٩٦٦) إلى عدم وجود هذا الارتباط.

(٨) التشابه Similarity

(٩) ترجمة المثاليين بتصرف - المترجم.

لاحظ ريتشاردسون (١٩٣٩) في استعراض قديم لهذا الموضوع أن الارتباطات التي نصل إليها كانت منخفضة بصورة ملحوظة عن الارتباطات بين الجاذبية والاتجاهات وهو الموضوع الذي سناقشه في الفقرة التالية.

وبالإضافة إلى فكرة أن تشابه سمات الشخصية يرتبط بالتجاذب فيما بين أصحاب هذا التشابه، ظهرت فرضيتان إضافيتان، وهما تكاملية الحاجات، والحاجة للكمال، فقد افترض فنش وزملاؤه أن الأفراد ذوي الحاجات المتكاملة سيتجاذبون إلى بعضهم، وعلى ذلك فإن الشخص الخاضع سوف ينجذب للشخص المسيطر، والشخص السادي إلى الشخص المازوخي، والمحتاج لمساعدة إلى الذي يساعد... وهكذا.

درس فنش - كتناس - كتناس (١٩٥٥) أنماط الحاجات بين الأزواج من خلال المقابلات، بحثا عن تأييد لفرض تكاملية الحاجات، إلا أن الإجراء المنهجي لهذه الدراسة وغيرها من الدراسات التي أجراها فنش كان موضع نقد شديد وجهه إليه ثارب (١٩٦٣) وكان مؤداه أن شكوكا كثيرة تحيط بمدى صحة نتائج دراساته، وأكثر من ذلك عجز عدد من الباحثين مثل بانتار هثرنجتون (١٩٦٣) عن إيجاد دليل يساند افتراض تكاملية الحاجات.

غير أن افتراضا متفرعا من الافتراض السابق أثبت صدقه، إذ قام كيرتشوف - ديفيز (١٩٦٢) بدراسة طبقا فيها استبانة على ثنائيات مترابطة ترابطا كبيرا وملحوظا، وكانت هذه الاستبانة لتقدير درجة الإجماع على قيم الأسرة، ودرجة تكاملية الحاجات، كذلك يقرران إلى متى ستستمر علاقتهما سويا، وقد تم تقسيم العينة إلى ثنائيات استمرت صداقتها لأقل من ١٨ شهرا، وثنائيات استمرت صداقتها لـ ١٨ شهرا أو أكثر.

وبعد مرور سبعة أشهر أعيد الاتصال بهذه الثنائيات للمرة الثانية، وطلب منهم تحديد درجة تقدمهما نحو تأسيس علاقة مستمرة، وقد أشارت النتائج إلى أن الإجماع

على قيم الأسرة كان الأساس الوحيد للتنبؤ بمدى التقدم نحو الاستمرار المستقر في العلاقة بالنسبة للثنائيات قصيرة العمر، في حين كانت تكاملية الحاجات هي الأساس الوحيد للتنبؤ باستمرارية العلاقة لدى الثنائيات طويلة العمر (أكثر من ١٨ شهرا).

ويتصور كيرتشوف، ديفيز أن هناك مجموعة من عوامل التنقية تقوم بعملها في اختيار شريك العمر مثل متغيرات المكانة الاجتماعية (الطبقة - الدين . . . الخ) وتعمل هذه العوامل في المراحل المبكرة للعلاقة، أما الإجماع على القيم فهذه تعمل عملها متأخرة، وتكون تكاملية الحاجات فيما بعدهم.

ونظرا لأن معظم ثنائياتهم كانوا من طبقة اجتماعية متشابهة، فقد قام «عامل التنقية»^(١٠) بعمله قبل التقاء هؤلاء الثنائيات.

قام كاتل - نسلرود (١٩٦٧) بتطوير افتراض الحاجة للكمال باعتبار أن الفرد سوف ينجذب إلى الفرد الآخر الذي يمتلك سمات مرغوبة تنقص الشخص الأول.

وعلى ذلك فالشخص الأهوج في سلوكه سوف ينجذب إلى الشخص المتزن اجتماعيا والحاذاق سلوكيا، وقد ظهرت الأدلة على صدق هذا الافتراض من نتائج الدراسات التي طلب فيها من المستجيبين وصف أصدقائهم، إذ وجد تومسون - نيشيمورا (١٩٥٢) أن الأفراد يدركون أن أصدقائهم يقتربون أكثر منهم من الصورة المثالية كما يرونها، ونلاحظ أن الدراسة لم توضح كيف أن الأصدقاء يمتلكون السمات المحبوبة فعلا، لكنها الكيفية التي يدرك بها الناس أصدقائهم.

تشابه المعتقدات - الاتجاهات^(١١)

من الملاحظات القديمة الانتشار أننا ننجذب إلى الآخرين الذين يشاركوننا الاتجاهات والمعتقدات، وكما يلاحظ بيرن (١٩٦٩) في كتاب لأرسطو (ترجم ١٩٣٢،

(١٠) عامل التنقية Filtering factor

(١١) تشابه المعتقدات - الاتجاهات Attitude-belief similarity

ص ص ١٠٣ - ١٠٥) ألفه في القرن الرابع قبل الميلاد حين يقول «وهم أصدقاء هؤلاء الذين ينظرون إلى الأمور بنظرة واحدة فيرون الطيب طيبًا والخبيث خبيثًا، هم أصدقاء من ينتمون إلى الشعب نفسه، ومن هم يعادون القوم أنفسهم، فنحن نحب من يشبهنا ومن يقتفي آثارنا. . . نحن نحب من يرغب فيما نرغب فيه إذا كان ما نرغب فيه يسمح بأن نتشارك فيه سويًا».

وسنستعرض أولاً البحوث غير التجريبية التي تربط بين الجاذبية وبين التشابه في الاتجاهات أو المعتقدات، ثم نستعرض الدراسات التجريبية بعد ذلك.

البحوث غير التجريبية^(١٢)

تتفق البحوث التي درست العلاقة الطبيعية بين الجاذبية وتشابه المعتقدات - الاتجاهات إلى أنها علاقة موجبة، فقد وجد سكولي (١٩٣٦) أن الارتباط بين الزوج - الزوجة في اتجاهاتهم نحو الشيوعية واتجاهاتهم نحو تنظيم النسل كانت ٠.٦١، ٠.٥٨، على التوالي، ووجد الباحث كذلك ارتباطات فيما بين الأزواج على مقياس البورت - فيرنون للقيم (النظرية والاقتصادية والجمالية والسياسية والدينية) قد تراوحت ما بين ٠.٢٣، إلى ٠.٤٥.

ووجد ريتشاردسون أن ثنائيات الأصدقاء (من الراشدين أو ممن هم في سن الجامعة) توضح تشابها أكبر (ارتباطاً أعلى) في استجاباتهم على مقياس البورت - فرنون للقيم أكثر مما تفعل ثنائيات عشوائية (غير مرتبطة من قبل التجربة).

وتقدم بيرن - بلايلوك (١٩٦٣) خطوة أخرى حينما وجد أن الأزواج والزوجات ليس فقط لديهم اتجاهات سياسية متشابهة ولكنهم يبالغون في تقدير درجة التشابه فيما بينهم، فحينما ملأ الأزواج والزوجات استبانات لتقدير اتجاهاتهم واتجاهات الطرف الآخر

(الزوج أو الزوجة) حسب تصورهم، وجد الباحثان أن بينهما تراوحت الارتباطات الحقيقية بين ٣٠، إلى ٤٤، ، وصلت الارتباطات بين آرائهم الفعلية وما يتصورونه عن آراء الطرف الآخر ما بين ٦٩، إلى ٨٩، وهي فروق عالية ودالة.

وتوصل ليفنجر - بريدلوف (١٩٦٦) إلى النتائج نفسها فيما يتعلق بتشابه الاتجاهات في الحياة الأسرية، ووجدا أن الإشباع في الحياة الزوجية يرتبط بصورة دالة مع التشابه المتصور، ولكنه ليس مع التشابه الفعلي.

من أشهر الدراسات غير التجريبية، أو الدراسات الارتباطية تلك التي قام بها نيوكمب (١٩٦١) وذلك على مجمع إسكاني، فقد رتب غرفا مجانية للطلاب لمدة فصل دراسي في أحد الوحدات السكنية مقابل مشاركتهم في التجربة كمبحوثين لعدة ساعات أسبوعيا، وكان من أهم نتائج هذه الدراسة أن الاتفاق السابق على التعارف بين المبحوثين في الاتجاهات وفي ترتيب القيم، كان مصدرا للتنبؤ بالتجاذب فيما بينهم بعد شهور عديدة، ويعني ذلك الترتيب الزمني الملحوظ على الأقل، أن التشابه يؤدي إلى التجاذب أكثر مما يؤدي التجاذب إلى التشابه، أما التابع السببي الأخير فنلاحظه بصورة شائعة في تصرفات الأطفال.

البحوث التجريبية

في البحوث التجريبية على تشابه الاتجاهات - المعتقدات، يقوم المجرّب بالتحكم في درجة التشابه المتصور ثم يقيس تأثير ذلك على التجارب بين الأشخاص، وقد أجرى بيرن وزملاؤه سلسلة متكاملة من هذه الدراسات التجريبية، وفي إحدى تجاربه المبكرة درس عام ١٩٦٢م تأثير عدد من الاتجاهات المتشابهة على التجاذب. أجاب المبحوثون أولا على مقاييس يتكون كل منها من ست نقاط لدرجات التفضيل المختلفة، التي تشير إلى اتجاهاتهم نحو سبعة موضوعات (الزواج قبل التخرج، والتدخين، وعدم التمييز العنصري، وشرب المسكرات، والمال كأهم الأهداف في الحياة، وأساليب التقييم في الجامعة، وتفضيل الحزب الديمقراطي أو الجمهوري).

بعد مرور أسبوعين، قيل للمبحوثين إن مبحوثين آخرين قد أعطوا مقياس الاتجاهات مثلما أعطوا إياها، وأن المجرب مهتم بتحديد مدى قدرة الشخص على الحكم على الآخرين من خلال معرفته بالقليل من اتجاهات هذا الشخص، ثم أعطى كل مبحوث استبانة من المفروض أن يكون قد ملأها شخص آخر، وفي الواقع أن الاستبانات التي قُدمت للمبحوثين كانت مصطنعة الإجابات بحيث تختلف في درجة تشابهها مع اتجاهات المبحوث.

قدم لبعض المبحوثين استبانات تشابه مع استجاباتهم في سبعة مقياس للاتجاهات، وللبعض تشابه في ستة مقياس فقط، وللبعض تشابه في خمسة، أربعة، ثلاثة، اثنين، واحد، وللبعض لا تشابه إطلاقاً.

بعد فحص الاستبانات قام كل مبحوث بملء مقياس للحكم على الأشخاص حيث يشير فيه إلى تخميناته حول ذلك الشخص من حيث الذكاء، والمعرفة بالأحداث الجارية وغيرها.

وأجاب المبحوثون أيضاً على سؤالين حول مدى حبه أو تفضيله لذلك الشخص، ومدى تفضيله للعمل معه كزميل في تجربة قادمة.

استخدم السؤالان الأخيران لتقدير التجاذب، وأشارت النتائج إلى تأثير عالي الدلالة للتشابه في الاتجاهات على التجاذب، وكما يشير بيرن (١٩٦٩) لدى التعرف على ناحية من نواحي التشابه تتكون ناحية من نواحي التجاذب.

في دراسة تالية أوضح بيرن - نيلسون (١٩٦٥) أن التجاذب بين الأشخاص يختلف، لا في عدد الاتجاهات المتشابهة، بل في التناسب بين الاتجاهات المتشابهة. ووجد بيرن - نيلسون أيضاً الدليل على علاقة خطية بين التجاذب وبين التناسب في الاتجاهات المتشابهة ويعني ذلك أنه في كل عنصر من العناصر قدر معين من نسبة تشابه

الاتجاهات يوجد نسبة مساوية لها من التجاذب، وأوضحت دراسات تالية على ذلك أجراها بيرن وزملاؤه (مثلاً: بيرن - كلور ١٩٦٦، بيرن - جريفت ١٩٦٦ أ) أوضحت ثبات وعمومية هذه العلاقة الخطية، فقد أوضح بيرن، جريفت أن العلاقة بين المتغيرين تظهر لدى الأطفال في الصفوف الثامن إلى الثاني عشر، كما تظهر في الصفوف الرابع إلى الثامن.

ونجد من الناحية المنطقية أن الأهمية أو الإثارة المقصودة لموضوع الاتجاه الذي دار حوله الموقف التجريبي هو الذي يؤثر في التجاذب (نلاحظ تقدير أهمية الشيء أو إثارته للاهتمام موضوعين مرتبطين جداً في معانيهما).

غير أن البحث أشار إلى أن الموقف ليس بهذه البساطة، فقد قام كلور - بالدودج (١٩٦٨) بتغيير كل من نسبة الاتجاهات المتشابهة (٢٥ - ، ٥٠ - ، ٧٥ -) ودرجة إثارة موضوع الاتجاه للاهتمام، وقد تحددت درجة إثارة الموضوع لاهتمام الشخص من خلال التقديرات السابقة التي قال بها المبحوث لكل موضوع من موضوعات الاتجاه.

أشارت النتائج إلى التأثير القوي للتشابه، وعدم تأثير إثارة الاهتمام، فقد كانت موضوعات الاتجاه في هذه التجربة إما كلها مثيرة لاهتمامه أو كلها غير مثيرة له.

في التجربة الثانية تلقى كل مبحوث بعض الاستجابات المتشابهة في موضوعات مثيرة للاهتمام وبعضها غير مثير له، أما بعض المبحوثين فكانت الموضوعات المثيرة للاهتمام بعضها متشابه وبعضها غير متشابه، والشيء نفسه كان بالنسبة للموضوعات غير المثيرة للاهتمام.

وأشارت النتائج في هذه المرة إلى أن كلا من التشابه وإثارة الاهتمام كان لهما تأثير على التجاذب، وفي الثلاثة مستويات للتشابه كان التجاذب في الاتفاق حول الموضوعات المثيرة للاهتمام أكبر من الاتفاق حول الموضوعات غير المثيرة للاهتمام.

أربعة تفسيرات نظرية

هناك أربعة تفسيرات نظرية على الأقل لتأثير تشابه المعتقدات - الاتجاهات على التجاذب، وبرغم التداخل فيما بين هذه التفسيرات المختلفة، إلا أنه يمكن التمييز بينها بدرجة واضحة.

أول هذه التفسيرات يقوم على نظرية الاتزان، فكما أشرنا في الفصل الأول أن نظرية الاتزان تعني أنه إذا كان الشخص (ش) يحب (س)، ويدرك أن الآخر (أ) يحب (س) أيضاً، فسوف ينجذب الشخص (ش) إلى (أ).

وكذلك إذا كان الشخص (ش) يكره (س) ويدرك أن الآخر (أ) يكره (س)، فسوف ينجذب (ش) إلى (أ).

وفي كلا الموقفين تسمح الجاذبية الموجبة بحاله من الاتزان حيث يدرك (ش) أن كل العناصر متجانسة، فموقف الاتزان العام على ذلك هو أن اتفاق (س) المتصور مع الآخر (أ) يؤدي إلى تجاذب مع ذلك الآخر (أ).

وتوضح المقالة التي كتبها أرونسون - كوب (١٩٦٨) محاولة استكشاف علاقة نظرية الاتزان بالتجاذب بين الأشخاص، إذ يصبح التركيز هنا على إيضاح كيف أن الاتفاق في العداء لشخص ثالث يؤدي إلى التجاذب بين الشخص والآخر، يمكن تفسيره على ضوء نظرية الاتزان.

أما التفسير الثاني لتأثير التشابه على التجاذب فيقوم على المكافأة المتصورة من التفاعل المستقبلي، فحسب هذه الوجهة ينجذب الشخص إلى من يشبهه لأنه يتوقع أن التفاعل معه في المستقبل سيكون مؤدياً إلى مكافأة، وهذا التفسير محتمل جداً حينما يقوم التشابه بين الاتجاهات على أنشطة معينة مثل لعب التنس مع أنه قد ينطبق على جميع أنواع التشابه في الاتجاهات. ويبدو من صياغة هذا التفسير أن التجاذب يقوم على

مذهب اللذة من حيث إن الأفراد يصبحون مدفوعين لزيادة مكافأتهم في المستقبل، غير أنه يجب ملاحظة أن التفسير البديل والقائم على أساس نظرية الاتزان محتمل أيضاً، فحسب نظرية الاتزان يكون الآخر (أ) المحايد والمفترض أنه سيرتبط ارتباطاً إيجابياً بأنشطة مستقبلية تؤدي لمكافأة (موجبة) سوف يصبح أكثر جاذبية (موجب)، وصياغة التفسير على هذه الطريقة يختلف حسب المنظور العام للاتزان، في التركيز على النشاط المستقبلي، أكثر من التركيز على التأثير البسيط للاتفاق على التجاذب.

التفسير الثالث لتأثير التشابه في الاتجاهات على التجاذب يقوم على نظرية المقارنة الاجتماعية، فحسب تلك النظرية يبحث الناس وينجذبون إلى الآخرين الذين يشبهونهم في المعتقدات والاتجاهات لأن الاتفاق مع هؤلاء الناس يشبع الحاجة لتقدير الذات، أو المحرك لأن يكون رأيه صحيحاً.

يرى بيرن (١٩٦٩) الذي يتفق في الأساس مع هذا التفسير أن التوصل إلى إجماع حول واحد من الموضوعات يؤدي إلى تعاطف موجب يصبح مرتبطاً بالأشخاص المتشابهين معه من خلال سلسلة من الاستجابات الشرطية البسيطة.

على ذلك فالتتابع السببي المفترض يبدأ من التشابه، إلى تخفيض الحاجات، إلى تعاطف موجب، إلى تجاذب بين الأشخاص.

ويمكن النظر إلى تفسير نظرية المقارنة الاجتماعية باعتباره نوعاً من أنواع النظرة القائمة على مذهب اللذة، أو القائمة على منظور المكافأة، فالتشابه يؤدي لمكافأة بسبب تخفيض لمحرك معين، وهو المحرك لتقدير الذات.

وتمثل الدراسة التي سبق لنا عرضها لـ بيرن - نيلسون - ريفرز (١٩٦٦) محاولة لاختبار قابلية نظرية المقارنة الاجتماعية للتطبيق على المشكلة الحالية، إذ كانت تجربة استخدم فيها معتقدات على درجات مختلفة من التنوع كأساس في التحكم التجريبي.

ويفسر بيرن وزملاؤه هذه النتائج باعتبارها تشير إلى أنه كلما كان الجهد المطلوب كبيراً لتغيير معتقد معين، ازداد تأثير الاتفاق الاجتماعي (التشابه) على التجاذب بين الأشخاص.

التفسير الرابع والأخير لتأثير التشابه على التجاذب كان على أساس التقييم الضمني (أرونسون - ورشيل ١٩٦٦، بيرن - جريفت ١٩٦٦ ب) فحسب هذا التفسير حينما يعرف الشخص أنه يشارك شخصاً آخر اتجاهات متشابهة، ينتج تأثير ضمني أن ذلك الشخص الآخر يحبه، ونظراً لأن المحبة متبادلة، ينجذب الشخص إلى الآخر الذي يشبهه، هكذا يكون التسلسل السببي بادئاً من التشابه إلى المحبة الضمنية إلى التجاذب بين الشخصين.

كما أشرنا من قبل إلى أن التفسيرات الأربعة تختلف في التفاصيل لكنها تتداخل إلى حد ما فيما بين حدودها، ولا نستثني من ذلك هذا التفسير الرابع، إذ يمكن اعتباره أيضاً نوعاً مغايراً من أنواع التفسير القائمة على مذهب اللذة، أو على نظرية الاتزان، أو حتى على نظرية المقارنة الاجتماعية، فبالنسبة للتداخل بينه وبين مذهب اللذة، يصبح إدراك أن الشخص المتشابه سوف يحب الشخص يكون مكافأة في ذاتها وينتج عن ذلك تجاذب مع الشخص الآخر الذي يرتبط باللذة.

أما عن التداخل بينه وبين نظرية الاتزان، فإن إدراك أن الآخر (أ) المتشابه مع الشخص (ش) يحب ذلك الشخص (ش)، يؤدي إلى اتساق متبادل في المشاعر الموجبة من (ش) إلى (أ)، وحينما تصبح علاقة التعاطف من (أ) إلى (ش) هي نفسها علاقة التعاطف من (ش) إلى (أ)، يحدث الاتزان في الثنائي.

وبالنسبة لنظرية المقارنة الاجتماعية يؤدي إدراك أن الآخر المتشابه سوف يحب المبحوث، إلى تحفيز المحرك نحو التقدير الموجب للشخص ويؤدي ذلك إلى تجاذب نحو ذلك الآخر.

غير أن حقيقة حدوث التداخل بين التفسيرات النظرية المذكورة لا يجب أن تؤدي إلى إلغاء الفوارق الحقيقية والواضحة بين تلك التفسيرات ، لأن تفسير المكافأة المتوقعة ، وتفسير التقدير الضمني الذي من الممكن إعادة صياغتهما على أساس نظرية الاتزان ، لا يعني أنهما ليستا عمليتين مختلفتين .

التقويم الضمني^(١٣)

استعرضنا إلى الآن إجابتين على السؤال الذي يطرحه هذا الفصل وهو ما الذي يحدد درجة تجاذب شخص إلى آخر؟ وكانت أولى الإجابات على أساس إشباع الحاجة إلى تقييم الذات ، وكانت الإجابة الأخرى على أساس التشابه ، أما المحدد الثالث لدرجة التجاذب بين الأشخاص فهو التقويم الضمني الموجب أو السالب .

إن معرفة أن الآخر (أ) يحب الشخص (ش) سوف تؤدي إلى ميل من (ش) نحو (أ) ، إذا وافق الشخص على هذا التقويم ، كان صورة أخرى من تشابه الاتجاهات .

ويشير بيرشيد - والستر (١٩٦٩) إلى أن النصيحة الذائعة الانتشار لكيفية اكتساب تعاطف الآخرين تقوم على افتراض أن التقويم الضمني الموجب ، أو المحبة الضمنية تستثير دائها المحبة من الطرف الآخر ، ولم يكن ديل كارنيجي (١٩٣٧) هو أول القائلين بذلك ، بل سبقه الفيلسوف هيكاتو في القرن الثاني قبل الميلاد بنفس فكرة الأول حين قال (إذا أردت أن يحبك الناس فأحبهم) .

ويأتي باكان - سيكورد (١٩٥٩) بوحدة من أفضل النماذج الموضحة لتأثير المحبة الضمنية ، فبعد تطبيق اختبار للشخصية على المبحوثين قيل لهم إن من بين عشرة غرباء هناك ثلاثة من المحتمل أن تكون جذابا بالنسبة لهم ، وقيل لكل عضو في الجماعة عن هؤلاء الثلاثة ، وفعليا فقد وقع التحديد لهؤلاء الثلاثة بصورة عشوائية وليس بناء على

أي قاعدة، ولكن مع محدد واحد ألا يكون هناك تبادل في المشاعر المتصورة، ويعني ذلك أنه إذا قيل للشخص (أ) إن (ب) سوف يحبه، لا يحدث العكس بالنسبة للشخص (ب) فيما يتعلق بأن الشخص (أ) سيحبه.

تكونت التجربة من ثلاث مجموعات يتشابه أعضاؤها كل منها في الجنس نفسه، (ذكور - إناث)، وتقابل هؤلاء الأعضاء في عدد من الجلسات على مدى ستة أسابيع، وبعد كل جلسة كان المبحوث يملأ تقديرا سسيومتريا يشير فيه إلى قدر محبته لكل من أعضاء الجماعة الآخرين، وقد أشارت التقديرات بعد الجلسة الأولى وحدها إلى أن المبحوثين قد أحبوا من قيل لهم إنهم يحبونهم، ويتصور باكمآن - سيكورد أن ذلك التأثير قد يستمر بعد الجلسة الأولى إذا كانت الإيماءات بالمحبة متبادلة بين كل اثنين.

ولا شك أنه في العديد من المواقف تؤدي المحبة الضمنية إلى محبة متبادلة، ولا يعني ذلك أن الزيادة في المحبة الضمنية سوف يكون لها دائما التأثير نفسه على الجاذبية، إذ أن هناك ثلاثة شروط، على الأقل، لهذه القاعدة: تأثير التسلسل، وتأثير الدوافع الأخرى، وتأثير عدم الاتفاق. وسوف نناقش كلا منها بالترتيب.

التسلسل^(١٤)

قام ارونسون - ليندر (١٩٦٥م) بتصميم تجربة لاختبار تأثير التسلسل المختلف للتقويم الضمني على التجاذب بين الأفراد، فقد التقت كل مبحوثة بمساعدة للمجرب (باعتبارها مبحوثة مثلها) في سلسلة من المقابلات، وبعد كل مقابلة كان يصل لأسماع المبحوثة محادثة (تم إعدادها على شريط مسجل في غرفة أخرى) بين المجرب وبين هذه المساعدة، وكان مضمون الحديث عبارة عن ملاحظات هذه المساعدة على المبحوثة، وكان التحكم التجريبي الأساسي هنا في ترتيب التقديرات عبر المقابلات السبع، وكانت الظروف التجريبية الأساسية أربعة هي: موجبة - موجبة، وسالبة - موجبة، وسالبة - سالبة، وموجبة - سالبة.

في الظرف التجريبي موجب - موجب كانت تقديرات المساعدة موجبة دائماً عبر المقابلات السبع، والعكس في الظرف التجريبي سالب - سالب، أما في الظرف التجريبي سالب - موجب فكانت التقديرات سالبة في المقابلات الثلاث الأولى، ثم تبدأ في التغير في المقابلة الرابعة وتزايد في إيجابيتها في المقابلات الثلاث الأخيرة.

أما في الظرف التجريبي موجب - سالب فكان ترتيب المعلومات معاكساً للظرف السابق عليه. كان التوقع الأساسي لأرونسون - ليندر أن التجاذب في الظرف التجريبي سالب - موجب سيكون أكثر من الظرف التجريبي موجب موجب، وأقل في الظرف التجريبي موجب - سالب عن الظرف التجريبي سالب - سالب.

ساندت تقديرات الجاذبية التي أجراها المجران في نهاية الجلسة السابقة هذه التوقعات فيما يتعلق بالمقارنة بين الموجب موجب، والسالب موجب، إذ كانت الفروق دالة إحصائية، أما بالنسبة للمقارنات بين السالب سالب، والموجب سالب فلم تكن الفروق بينهما دالة إحصائية.

ثمة طريقة أخرى لتفسير ما توصل إليه أرونسون - ليندر من نتائج على أساس تأثير الترتيب، فلأن التجاذب كان أكبر في ظرف الترتيب السالب - الموجب عنه في ظرف الترتيب الموجب - السالب، توصل أرونسون - ليندر إلى ما أسماه بتأثير الحداثة.

غير أنه من الصحيح أن اصطلاح الحداثة لا يصف بدقة حقيقة أن التجاذب كان أكبر في ترتيب السالب - الموجب من الموجب - الموجب فلم تكن المعلومة الثانية في الترتيب فقط هي الأكثر فاعلية عن المعلومة الأولى، ولكن المعلومة الثانية زاد من فاعليتها أنها كانت معاكسة للمعلومة الأولى.

والآن كيف يمكننا تفسير ذلك النمط من النتائج؟ هناك تفسيران ذكرهما أرونسون - ليندر، على أساس التناقض، والفاعلية، فحسب تفسير التناقض، تظهر

التقديرات الأخيرة في ترتيب سالب - موجب على أنها موجبة أكثر من ترتيب موجب - موجب وذلك يرجع إلى التناقض الإدراكي ، فارتفاع إيجابية التقديرات الأخيرة يؤدي بدوره إلى التجاذب بين الأشخاص .

وحسب تفسير الفاعلية يحاول المبحوث في ظرف سالب - موجب أن يتغلب على الانطباع السلبي الأساسي من خلال قيامه بسلوك أكثر إثارة للاهتمام وبطريقة أكثر ذكاء في الجلسات التالية مع المساعدة، ويؤدي تغير التقديرات من السلب - إلى الإيجاب بالمبحوثة إلى الشعور بالنجاح في مسعاها، أو الشعور بالفاعلية المتزايدة، وقد يؤدي الانفعال المصاحب للفاعلية إلى التعميم على الموقف ككل، مما يؤدي إلى زيادة التجاذب نحو المساعدة.

وتوصل ميتي (١٩٧١ ب) إلى نتائج يفسرها باعتبارها تشير إلى أن التجاذب يزيد في ترتيب التقديرات سالب - موجب أكثر من ترتيب التقديرات موجب - موجب، وذلك لأنه في بعض المواقف يؤدي الترتيب المتغير إلى ظهور الشخص الذي يقول به بمظهر المهتم بالدقة وموضع الثقة، فقد عمل طلاب في الصف الثامن^(١٥) على مدى جلستين إما في الإجابة على اختبار واحد للقدرة، أو على اختبارين، وخلال كل جلسة كان الممتحن (القائم بالتقدير) يقوم بعمل ثلاثة تقديرات، تلقى بعض المبحوثين ثلاثة تقديرات إيجابية في الجلسة الأولى، وثلاثة في الجلسة الثانية (موجب - موجب)، وتلقى آخرون ثلاثة تقديرات سلبية في الجلسة الأولى، وثلاثة إيجابية في الجلسة الثانية (سالب - موجب) وأشارت النتائج إلى أنه حينما كانت التقديرات تعطى على اختبارين مختلفين للقدرة أدى ترتيب التقديرات السالبة ثم الموجبة إلى تجاذب أعلى بصورة دالة بالمقارنة بالتقديرات الموجبة - الموجبة، ويعني ذلك اتفاقاً مع نمط النتائج التي توصل إليها أرونسون - لنذر.

إلا أن ميتي قد وجد أنه حينما يتم العمل في نفس اختبار القدرات على مدى الجلستين، لا تكون الفروق دالة بين ترتيب موجب - موجب، وبين سالب - موجب، والحقيقة أنه وجد أن الكفة كانت تميل لصالح ترتيب موجب - موجب وإن كان فارق التجاذب الناتج عنها بالمقارنة بترتيب سالب - موجب غير دال إحصائياً.

ويرى ميتي أن التغير في التقدير من السالب إلى الموجب كان أكثر منطقية حينما يرتبط بالتغير في القدرة موضع الاختبار، وهكذا زاد في الجماعات التي طبقت اختبارين للقدرة الشعور بالثقة في تقديرات القائم بالتقدير.

الدوافع الخفية^(١٦)

هناك خاصية إضافية لتأثير التقدير الضمني على التجاذب وهي التي تقوم بها الدوافع الخفية.

قام ديكوف (١٩٦١) بدراسة تأثير الدرجات المتغيرة من التقدير الضمني في كل من حالتي الوضوح، والدوافع الخفية على التجاذب، وفي هذه الدراسة قام الباحث بإجراء مقابلات فردية على مبحوثين من الإناث. على أن تقوم ملاحظة بإلقاء أسئلة المقابلة عليها خلف ساتر زجاجي تراها منه دون ظهور، وكانت أسئلة المقابلة مصممة بهدف الكشف عن أكبر قدر من التاريخ الشخصي للفرد، وسلوكياته، وقيمه، ثم اجتمع الاثنان (المبحوثة والملاحظة) وأعطيت المبحوثة عملاً هو معرفة الانطباع الذي تركته في الملاحظة نفسها، ويتم ذلك من خلال ٩٦ محاولة لتخمين ثلاث سمات وصفية ينطبق عليها، وقد تضمنت كل محاولة سمة موجبة، أو محايدة، أو سالبة، وكان التحكم في التقدير الضمني يتم من خلال نمط السمات التي تختارها الملاحظة كأوصاف للمبحوثة، وكانت الملاحظة تختار في الحالة الموجبة كل السمات الموجبة وبصورة دائمة، وفي ظروف مفهوم الذات كانت الملاحظة تختار السمات المطابقة لما استخدمته المبحوثة

في وصف نفسها في الجلسة السابقة وفي الظروف المحايدة كانت الملاحظة تختار السمات المحايدة باستمرار.

كان التقدير الضمني في ظروف تقدير الذات متوسطا بين الظروف المحايدة والظروف الموجبة، وقسمت كل من ظروف التقدير الضمني بدورها حسب السلوك الذي تم به وصف الملاحظ، ففي ظروف الدوافع الخفية كان الوصف الذي قدمت به الملاحظة باعتبارها طالبة في الدراسات العليا في تخصص علم النفس الإكلينيكي يقوم بدور الملاحظة باعتبار ذلك من متطلبات دراستها، على أن تقوم المبحوثة بمعاونتها على إجراء تجربتها ضمن متطلبات دراستها كمقابل للمعاونة الحالية.

أوضح المحرب أن الملاحظة ستكون شاكرا لتعاون المبحوثة، لكن القرار سيكون للأخيرة بطبيعة الحال، أما في ظروف الوضوح فقد قيل للمبحوثات إن الهدف الخاص للتجربة هو اكتشاف (مدى دقة تكوين الناس لانطباعاتهم عن الآخرين) وقد وصفت الملاحظة باعتبارها طالبة في السنة الأولى في علم النفس الإكلينيكي وكانت تشترك في الدراسة كجزء من تدريبها.

ويكشف تقدير تجاذب المبحوثة نحو الملاحظة عن تأثير قوي للتحكم في التقدير الضمني، ففي ظروف الوضوح زادت الجاذبية من حالة المحايدة إلى حالة مفهوم الذات إلى حالة الإيجابية، وفي ظروف الدوافع الخفية زادت الجاذبية من حالة المحايدة إلى حالتي مفهوم الذات والإيجابية (حيث لم تختلف الأخيرتان عن بعضهما) وكان الفارق الوحيد بين الدقة وبين الدوافع الخفية قد ظهر في حالة التقدير الموجب، فقد أدت التقديرات الموجبة في حالة الدوافع الخفية إلى تجاذب أقل من حالة الوضوح وذلك بصورة دالة إحصائيا.

ولم توجد فروق دالة بين ظروف الوضوح وظروف الدوافع الخفية حينما كان التقدير الضمني إما محايدا أو متسقاً مع مفهوم الذات.

وتشير نتائج ديكوف على هذا النحو إلى أن التقدير الضمني الموجب والدائم لن يكون بالفاعلية نفسها التي تظهر إذا أدركت المبحوثة أن مصدر الحب كان بناء على دوافع خفية، وحتى في هذه الحالة لن يكون التقدير الضمني بالضرورة بغير تأثير على الجاذبية، وحتى إذا كانت النظرة إلى التقدير الضمني باعتبارها تملقا ومداهنة، فسيظل من الممكن لها إحداث تأثير على التجاذب بين الأشخاص. (١٧)

ويرى جونز (١٩٦٤) أن المستهدف بالتملق سيكون من غير المحتمل له أن يدرك الدوافع الخفية لمصدر هذا التملق إذا قورن بشخص من خارج الموقف، إذ أن المستهدف بالتملق (تكون لديه رغبة قوية ومغرورة للثقة في كلمات المجاملة التي تقال له)، وأوضحت التجربة التي أجراها جونز - ستايرز - شيفر - هاريس (١٩٦٨) تأييدا لهذه الفروض.

(١٧) تبدو صياغة تجربة ديكوف على هذا النحو غامضة، ولذلك فسأوضح المقصود بها من خلال الرسم والشرح التالي. (المترجم)

التصميم التجريبي لتجربة ديكوف - (شرح المترجم)

درجات التقدير الضمني	موجبة : تختار السمات الموجبة دائما في المحاولات الـ ٩٦	مفهوم الذات : تختار السمات التي تنطبق على مفهوم المبحوث	محايدة : تختار السمات المحايدة
ادراك دوافع	(التقدير الضمني = ٢)	(التقدير الضمني = ١)	(التقدير الضمني = صفر)
دوافع خفية : لها قصد خفي من وراء وصفها للمبحوثة وصفا إيجابيا	تجاذب المبحوثة إلى الملاحظة = ٢	تجاذب المبحوثة إلى الملاحظة = ٢	تجاذب المبحوثة إلى الملاحظة = ١
وضوح : الملاحظة طالبة تشارك في التجربة كجزء من تدريبها، ليس له قصد خفي	التجاذب = ٣	التجاذب = ٢	التجاذب = ١

عدم الاتفاق^(١٨)

للتأثير العام للتقدير الضمني على التجاذب خاصية أخيرة وهي عدم الاتفاق، إذ يحدث دائما أن الآخر إذا امتدح الشخص بسبب ما لديه من فضائل، فإن الشخص يميل دائما إلى الموافقة على أن لديه هذه الفضيلة.

لكن ماذا يحدث إذا لم يوافق الشخص على امتداح الآخر له؟ حسب نظريتي المقارنة الاجتماعية ونظرية الاتزان سيتج عن عدم الاتفاق تجاذب سالب (تنافر)، غير أن كلتا النظريتين تتوقعان أن المديح سوف يؤدي إلى تجاذب موجب، وعلى ذلك فإن موقف عدم الاتفاق مع مديح يوجه للشخص يمثل مشكلة نظرية طريفة، إذ يبدو أن العامل الحاسم في تحديد ما إذا كان عدم الموافقة على المديح يؤدي إلى زيادة أو تقليل التجاذب، هو مدى تأكيد الشخص من منطقية مضمون هذا المديح، فإذا لم يكن الشخص متأكدا أن المدح غير منطقي، يؤدي قبول المدح إلى درجة أكبر من الاتزان مع مفهومه عن ذاته.

فمثلا، إذا كانت هناك فتاة متوسطة الجمال، ويقال لها إنها جذابة القوام، فيؤدي قبولها لهذا الإطار إلى زيادة في العناصر الموجبة على مفهومها الموجب نحو ذاتها، ويؤدي ذلك بدوره إلى زيادة التجاذب نحو من قال لها هذا الإطار.

لكن إذا كانت هذه الفتاة غير متأكدة من عدم انطباق عبارة الإطار عليها، أو أنها عبارة كاذبة، فليس من المحتمل أن تضيف هذه العبارة شيئا إيجابيا إلى مفهومها عن ذاتها، وبالتالي لن تؤدي العبارة إلى زيادة في تجاذب الفتاة نحو من قال لها بهذه العبارة، ويؤدي الإطار أو المدح الذي لا يصدق إلى نقص في التجاذب مع قائلها طالما كان ذلك الإطار أو المدح كذبا، ذلك فيما ترى نظرية الاتزان، ويمكن تفسير نظرية المقارنة الاجتماعية باعتبارها تشابه النظرية السابقة في توقعها القائم على درجة التأكيد

من كذب المديح، فلدى درجة التأكد المنخفض يؤدي ذلك إلى مزيد من التصديق للاعتقاد في قيمة الذات، أما لدى درجة التأكد العالية من كذب المديح، فلا يكون من المحتمل أن يؤدي تلقي المديح إلى تصديق الاعتقاد في قيمة الذات، وعلى ذلك فقد لا يؤدي نقص الإجماع، أو عدم الموافقة على صدق عبارات المديح إلى زيادة في التجاذب.

وفي الحقيقة إن بعض الحالات النادرة فقط هي التي يكون الشخص فيها متأكدا تماما أنه لا يملك سمات موجبة معينة أو أن قدراته واستعداداته قليلة، إذ يبدو أن الناس يتسرعون في تقبل عبارات المديح بصفاتهم ومواهبهم، وعلى الأخص حينما يصدر ذلك المديح من شخص موضع ثقة أو مصدر خبره، أو من مصدر ليس له دوافع خفية وراء عباراته.

سبق لنا شرح تجربة عن تأثير عدم الموافقة، ونذكر فيها أن ديكوف قام بإيجاد تقدير ضمني موجب عن طريق توجيه الملاحظ لانتقاء السمات الإيجابية، هذه السمات التي سبق أن استخدمتها المبحوثة لوصف نفسها في جلسة تجريبية سابقة، كما قد يكون الملاحظ في حالات أخرى قد اختار كل السمات المحايدة، وعلى ذلك فحينما يختار الملاحظ كل السمات الموجبة فإنه لا يكون متفقا في ذلك مع وصف المبحوث لنفسه، ويؤدي عدم الاتفاق المذكور إلى مزيد من المحبة في ظروف الوضوح - أو تلك الظروف التي لا يوصف فيها الملاحظ بأن لديه دوافع خفية، تكون المحبة أكبر من التي تظهر إذا اتفق الملاحظ مع السمات التي سبق للمبحوث أن وصف بها نفسه في جلسة سابقة.

أجرى دويتش - سولومون (١٩٥٩) تجربة أوسع من ذلك على موضوع التقدير الضمني وعدم الاتفاق، فقد قام باختبار جماعة من ثمانية أشخاص يجلس كل منهم في غرفة مستقلة، وقيل للمبحوثين إن الجماعة سوف تنقسم إلى فريقين (أ)، (ب) وتجري بينهما مسابقة، وفعلياً قيل لجميع المبحوثين إنهم أعضاء في الفريق (أ)، وإن هناك مسابقتين فقط ستقوم بينهم وبين الفريق (ب).

وتقوم المسابقتان على متوسط أداء أعضاء الفريق في اختبار «جودشالدت» للأشكال الناقصة، واختبار الكلمات المتداخلة، وبعد الانتهاء من أداء كل اختبار يقال للأفراد إما إن فريقهم فاز أو إنه خسر، وإنه حصل إما على أعلى درجة في كلا الفريقين أو أدنى درجة فيهما.

بهذا الشكل تم التحكم في النجاح أو الإخفاق بالنسبة للفريق، ثم التحكم في النجاح أو الإخفاق بالنسبة للفرد، أما التحكم الثالث فكان في التقدير الذي حصل عليه كل شخص من زملائه في الفريق، إذ طلبوا من المبحوثين الكتابة بصراحة عن مشاعرهم نحو زميلهم في الفريق، وعما إذا كانوا يرغبون في التعاون معه في المستقبل، ويتولى المحرر نقل هذه الرسائل المكتوبة من عضو إلى آخر، وفعليا كان يقوم باستبدال رسالة أخرى بها.

تسلم نصف المبحوثين رسائل تحتوي على تقديرات موجبة، وتسلم النصف الآخر رسائل تقديراتها سالبة، وبعد تلقي الرسائل طلب من المبحوثين كتابة تقديرهم لدرجة تجاذبهم نحو كاتب هذه الرسالة.

أشارت النتائج إلى أن المبحوثين حينما أوهموا أنهم أصحاب أعلى الدرجات في كلا الاختبارين كان الشخص الذي أرسل تقديرا موجبا موضع الحب والتقبل أكثر من الشخص الذي أرسل تقديرا سالبا.

ولكن حينما أوهم المبحوثون بأنهم أصحاب أدنى الدرجات في كلا الاختبارين، كانت درجة التجاذب منهم إلى أصحاب الرسائل ذات التقدير الموجب، وأصحاب الرسائل ذات التقدير السالب تتراوح بين عالية ومتوسطة، ولم يتضح من التجربة أن اختلاف نجاح الجماعة أو إخفاقها يؤدي لاختلاف دال في النتائج.

كان التقدير الضمني في تجربة دويتش وسولومون غير ذي تأثير على التجاذب حينما حصل المبحوثون على أدنى الدرجات في كلا الاختبارين، وبالتالي اختلفوا مع

الرسائل الإيجابية، ولنتذكر أن ديكوف قد وجد أنه في ظروف الوضوح كان إسناد أوصاف إيجابية ليست ذات علاقة بمفهوم الفرد عن ذاته سببا في زيادة التجاذب.

والآن كيف يمكننا تفسير ذلك التناقض في النتائج؟

كان عدم الاتفاق في المحبة الضمنية في تجربة دويتش - سولومون غير ذي تأثير على التجاذب، أما في تجربة ديكوف فقد أدى عدم الاتفاق على المحبة الضمنية إلى زيادة التجاذب، إحدى طرق حل هذا التناقض كان على أساس درجة التأكد، لأن مبحوثي دويتش سولومون تلقوا استجابتين من زملائهم عن أدائهم الرديء، ومن الممكن على الأقل أن يكون المبحوثون أكثر تأثرا بإخفاقهم عما يكون عليه حال مبحوثي ديكوف، فإذا كان الشخص متأكدا من إخفاقه، فلن يكون مستعدا لقبول تقديرات مناقضة لهذا الوضع.

التقارب المكاني^(١٩) والاتصال الاجتماعي^(٢٠)

المحدد الرابع للتجاذب بين الأشخاص هو التقارب المكاني والاتصال الاجتماعي، وربما كانت أشهر الدراسات في علاقة التجاذب بالتقارب المكاني هي تلك التي أجراها فستنجر - شاستر - باك (١٩٥٠)، كانت تلك الدراسة على مجموعين للإسكان الطلابي في معهد ماساشوسيتس التكنولوجي، كان المجمع الأول واسمه غرب البوابة الغربية، عبارة عن دورين يقع في كل دور خمس شقق سكنية، ويأخذ شكلا مستطيلا، وقد وجد الباحثون علاقة مباشرة بين التجاذب وبين المسافة الفعلية بين ساكني الشقق في الدور نفسه، فكلما تقاربت الشقق ازداد احتمال تعبير قاطنيتها عن اعتقادهم بأن جيرانهم أكثر اجتماعية من غيرهم، وباستخدام مسافة السير، ومدى كونه في خط مستقيم أو ملتو كمقياسين للمسافة الفعلية، اتضحت العلاقة نفسها فيما بين الشقق الواقعة في طوابق مختلفة، فكلما قصرت مسافة السير على الأقدام المطلوبة

(١٩) التقارب المكاني Spatial propinquity

(٢٠) الاتصال الاجتماعي Social contact

للوصول من شقة إلى أخرى في طوابق مختلفة ازداد التجاذب بين قاطنيها، وعموماً كان التجاذب بين ساكني الدور نفسه أكبر من التجاذب بين ساكني الأدوار المختلفة، كما أن العلاقة العامة بين المسافة والتجاذب كانت واضحة أيضاً في قيام علاقات التجاذب بين ساكني المباني المختلفة.

كان المجمع السكني الثاني واسمه مجمع البوابة الغربية، مكوناً من مباني كل منها يحتوي على شقتين وتتجمع حول ساحات، وقد وجد الباحثون فستنجر - شاشتر - باك أن التجاذب ينقص بزيادة المسافة الفاصلة بين المباني الواقعة على الضلع نفسه من الساحة، كما أن التجاذب يقل من مباني الساحة نفسها إلى المباني الواقعة على ساحات أخرى ويبلغ أدناه في مجمع الإسكان القريب.

إلا أن فستنجر وزملاءه اكتشفوا بعض الاستثناءات المثيرة للاهتمام لعلاقة المسافة المكانية بالتجاذب، ففي كل ساحة من الساحات الست التي يتكون منها المجمع كان مبنيان لا يواجهان الساحة داخلياً، بل يواجهان الشارع الرئيس، واتضح أن ساكنيهما حصلوا على أقل الاختيارات بالمقارنة بأي من ساكني الشقق التي تطل على إحدى الساحات الداخلية.

وتشير هذه النتائج إلى أن مسافة السير التي يقطعها الشخص ليست هي العامل المؤثر، بقدر ما يكون تكرار مرات الاتصال فيما بين البشر هو العامل الوسيط بين القرب وبين الجاذبية، ودعم هذه النتائج نتيجة أخرى توصل إليها الباحثون من الدراسة الدقيقة لمجمع غرب البوابة الغربية (المجمع الأول) حول الترتيب الفعلي للمباني، فقد كانت السلامة في تلك المباني تمر بالشقق الواقعة في طرف الدور الأول، كما أن صناديق البريد الخاصة بالدور الثاني كانت موضوعة أمام هذه الشقة - ولذلك لم يكن مفاجئاً أن ساكني هذه الشقق في كل مبنى أكثر في العلاقات الاجتماعية مع ساكني الدور الثاني بالمقارنة بعلاقاتهم بجيرانهم في الدور الأول.

وتكشف هذه العوامل عن تأثير التصميمات المعمارية للمباني على شكل العلاقات الاجتماعية بين ساكنيها.

وثمة دراسات عديدة توصلت إلى اتفاق مع ما توصل إليه فستنجر - شاشتر - باك، فقد وجد دويتش - كولنز (١٩٥١) أن الحياة في مجمع سكني متكامل الخدمات ينتج عنها انخفاض في التعصب أو رفض الجماعات الخارجية، ويعني ذلك بلا شك أن زيادة الاتصال تؤدي إلى زيادة التجاذب، إذ كما أشرنا في الفصل الأول أن هايدر (١٩٥٨) تصور أن التفاعل الاجتماعي سيؤدي إلى تكوين علاقات عاطفية موجبة فقط إذا لم يكن الاختلاف كبيراً بين الاتجاهات التي يحملها هؤلاء الأشخاص، وفي هذا المعنى يكون من المهم ملاحظة أن الباحثين في دراسة فستنجر شاشتر باك كانوا من الطلاب المتزوجين المتحقيين بالمعهد التكنولوجي بعد اجتياز شروط صعبة، وكانوا بلا شك ذوي اتجاهات متشابهة، لكن مقدار عدم التشابه الذي كان عليهم التغلب عليه لم يكن معروفاً.

وربما كان أهم متغير في هذا التفاعل هو قوة المعايير أو صعوبة الظروف التي تدفع إلى التعاون (شريف - هارفي - هوايت - هود - شريف ١٩٦٦)، وسنناقش أعمال شريف في هذا الموضوع في الفصل الخامس عشر من هذا الكتاب.

هناك معلومات أخرى عن التقارب المكاني أو الاتصال الاجتماعي تم التوصل إليها من الإحصاء الجنائي القائم على محاضر الشرطة (هوفر ١٩٦٦ مثلاً)، ففي غالبية السرقات كان المجرم إما قريباً أو على معرفة بالمجنّي عليه، وكانت حوالي ثلث جرائم القتل تحدث بين أفراد الأسرة، وعلى الصورة نفسها كانت أحداث العنف لا تقع إلا بين أفراد الأسرة أو المعارف أو الجيران.

من التفسيرات المحتملة أن الحد الأدنى للمسافة الفعلية وللاتصال الاجتماعي الناتج عنها يفتح المجال لتبادل المعلومات التي قد تؤدي إما إلى زيادة أو إلى تناقص

التجاذب، وعموما فإن هناك أدلة أقوى على أن العلاقة الموجبة أكثر من السالبة بين الاتصال الاجتماعي والتجاذب.

الجاذبية الجسمية^(٢١)

الظرف الخامس ذو التأثير الواضح على التجاذب بين الناس هو الجاذبية الجسمية، وربما كان وضوح ذلك التأثير بين الجاذبية الجسمية وبين التجاذب بين الأشخاص هو السبب في تجنب الباحثين لدراسة هذا الموضوع حتى وقت قريب، توصل والستر - أرونسون - ابراهام - روثمان (١٩٦٦) إلى نتائج تشير إلى تلك العلاقة، كان المبحوثون طلابا بجامعة مينسوتا من الذكور والإناث (٣٧٦ ذكرا، ٣٧٦ أنثى) ممن اشتركوا في تذاكر لحضور حفل الرقص مع الكمبيوتر، وكان المفروض أن يدخل الكمبيوتر في مباراة مع الراقصين على ضوء الاستبانات التي أجاب عليها الطلاب عند شرائهم للتذاكر.

وعند شراء المبحوث للتذكرة يقوم أربعة محكمين بتقدير درجة جاذبيته الجسمية على مقياس ثماني نقاط للجاذبية، وقد وُزعت أزواج الراقصين عشوائيا لأداء الرقصات، ولكن باستثناء واحد لهذه العشوائية وهي ألا تكون الفتاة التي يختارونها له أطول منه في القامة.

وأثناء الاستراحة قام المبحوثون جميعاً بالإجابة على استبانة تسأل كل مبحوث عن درجة جاذبية الشخص الآخر - زميل الرقص - له، وما درجة انجذاب زميل الرقص إلى المستجيب، وما درجة الحب الذي يبدو أن زميل الرقص يشعر به نحو المستجيب، وما إذا كان المستجيب يرغب في مقابلة زميل الرقص مرة أخرى، ثم تمت متابعة عدد مرات المقابلات الفعلية بين زملاء الرقص على مدى أربعة إلى ستة شهور وذلك من خلال مقابلات تتبعية.

أشارت إجابات الذكور إلى أنه كلما زادت الجاذبية الجسمية لزميلة الرقص الأنثى ازداد حبه لها ورغبته في استمرار العلاقة بها، كما تزيد محاولاته للقاءها مرة أخرى. وحدث الشيء نفسه في إجابات الإناث، كلما زادت جاذبيته الجسمية ازداد حبه لها ورغبته في لقائه في المستقبل.

كما أشرنا في مناسبة سابقة أن تقدير الجاذبية كان يتحدد على أساس تقديرات أربعة محكمين، إلا أن معاملات الارتباط بين هؤلاء المحكمين لم تكن عالية، إذ تراوحت بين ٤٩، إلى ٥٨، ، وما أثار الدهشة، أن هذه التقديرات غير الثابتة كانت على تلك القدرة في التنبؤ، إذ كان معامل الارتباط بين متوسط تقديرات المحكمين للمبحوثات الإناث ولدى إمكانية تفضيل زملائهن الذكور هن كانت ٤٤، ، وكان الارتباط بين متوسط تقديرات المحكمين لدرجة جاذبية الرجال وبين المتوقع لتجاذب الإناث لهم ٣٦، ٠.

وعند استخدام تقديرات المبحوثين أنفسهم لدرجة الجاذبية الجسمية لزميل الرقص في التنبؤ بدرجة التجاذب الاجتماعي فيما بينها كان معامل الارتباط بين الاثنين ٧٨، للذكور، ٦٩، للإناث، وعلى ذلك نستنتج أن للجاذبية الجسمية تأثيرا كبيرا على ظاهرة التجاذب الاجتماعي.

تتفق النتيجة السابقة في أن إدراك الجاذبية الجسمية ذو علاقة أكبر بعلاقات الحب لدى الذكور مما هي عليه لدى الإناث. تتفق تلك النتيجة مع الافتراض الشائع أن الجاذبية الجسمية هي المحدد الأساسي لانجذاب الرجل إلى المرأة أكثر من انجذاب المرأة للرجل، وقد توصل سترويب - انسكو - تومسون - لايتون (١٩٧١) إلى نتيجة تؤيد ذلك الافتراض، وخصوصا إذا كان الاهتمام مركزا على اختيار العلاقات العاطفية.

اتبعت دراسة سترويب وزملائه إجراء يبرن نفسه في جعل كل مبحث يحكم على شخص غريب عنه على ضوء معلومات قليلة متاحة عنه، إذ قدم للمبحوثين صورا

لأشخاص غرباء عنهم ذوي جاذبية عالية أو متوسطة أو منخفضة، وبالإضافة إلى تحديد رأيهم في مدى الانجذاب إليهم، قام المبحوثون أيضا بتحديد احتمال أن يصبح ذلك الشخص صديقا عاطفيا.

وقد اتضح أن للجاذبية الجسمية تأثيرا دالا على كل من الحب والرغبة في الصداقة العاطفية معه، والأكثر إثارة للاهتمام أن الجاذبية الجسمية كانت ذات تأثير أكبر على الذكر في اختيار صاحبه كصديقة عاطفية أكثر من تأثيرها على مشاعر المحبة لها.

ويرى سترويب وزملاؤه أنه في ظروف مباراة الرقص مع الكمبيوتر في دراسة والستر وزملائه، كانت تقديرات المحبة فيها شبيهة جدا بالاختيار للصداقة العاطفية في الدراسة الأخيرة.

هناك دراسة أخرى ركزت على أهمية الجاذبية الجسمية، أجراها سيغال - أرونسون (١٩٦٩) فقد التقى المبحوثون بسكرتيرة القسم التي أخبرتهم أن قسم علم النفس يقوم بتنفيذ برنامج لدراسة القياس في مادة علم النفس الإكلينيكي، وكان العمل المطلوب من المبحوث هو الإجابة على مقياس كاليفورنيا السيكولوجي، وابتدأ بعد ذلك لدقائق بهدف الاستماع إلى تفسير لاستجاباتهم من جانب طالب في السنة الأولى من الدراسات العليا في علم النفس الإكلينيكي.

شُرح للمبحوثين أن جميع طلاب السنة الأولى من الدراسات العليا في الإكلينيكي مشتركون في هذا البرنامج، وبعد استكمال ملء الاختبار والانتظار لسبع دقائق قامت المساعدة التي المفروض أنها بالنسبة للمبحوثين طالبة دراسات عليا، بتسليم المبحوثين إما تقديرات موجبة (حسن التكيف، ناضج منطقيا، صريح، جاد، مستبصر، لديه إمكانات الإبداع)، أو تقديرات سلبية (ليس عصبيا جدا، غير ناضج قليلا، ضحل، ناقص الاستبصار).

أثناء توزيع التقدير الضمني المذكور اقترن ذلك بنوع آخر من المتغيرات التجريبية وهو مدى جاذبية طالبة الدراسات العليا، إذا كانت هذه الطالبة التي توزع التقديرات في أحد الظروف التجريبية جميلة، وتلبس ثيابا رقيقة، وتضع أدوات تجميل وعطور على جسدها، أما في الطرف الآخر فلم تستعمل المساعدة أدوات تجميل ولم تكن جميلة، ولم يكن شعرها مصففا وكان مربوطا برباط بنفسجي مضحك.

بعد ذلك طلبت سكرتيرة القسم منهم الإجابة على أسئلة استبانة غايتها الحصول على معلومات عن برنامج القياس، وكان من بين أسئلة هذه الاستبانة سؤال للمبحوثين عن مدى جاذبيتهم إلى طالبة الدراسات العليا (المساعدة).

أشارت النتائج إلى أن التجاذب كان أكبر حينما كانت المساعدة جذابة جسميا بالمقارنة بغير الجذابة.

كما أشارت النتائج أيضا إلى أن التقديرات الإيجابية التي حصل عليها الشخص أدت إلى تجاذب أكبر مما لو حصل منها على تقديرات منخفضة.

كانت فروق الفاعلية بين التقديرات الإيجابية والسلبية أكثر تأثيرا عند المساعدة الجذابة، بالمقارنة بتأثيرها عند المساعدة غير الجذابة، فحينما كانت المساعدة جذابة تضخم أثر التقدير الضمني.

من الواضح أن التجاذب الجسدي متغير مهم جدا في زيادة التجاذب بين الأشخاص، غير أن السؤال الآن هو لماذا؟ لماذا يكون للتجاذب الجسمي ذلك التأثير الغالب؟

ينقل بيرشيد - والستر (١٩٦٩) عن بيرجس - وليام - شولتز (١٩٥٣) وصفا لطالبة جامعية تسأل السؤال نفسه: «أظن أن من أهم المشكلات التي نواجهها في

الرجال هنا - شأن أي مكان آخر، وحسبنا أعتقد أن الجمال الجسدي يغلبهم، ففي حين تتجمع الفتيات كالفراشات الجميلات حولهم، وفي حين يوجد العديد من الفتيات الراغبات في الصحبة والحب، وبعد ذلك الزواج والإنجاب، كلهن لا يلفتن نظر الرجال لأنهن لا يبهرن الرجل بمظهرهن، فيرجعن بخيبة الأمل. إنني أرى أن الكثير من الفتيات اللاتي من الممكن أن يكنّ موضع الإعجاب يخجلن من الذهاب إلى أماكن لقاء الشباب بالفتيات، إنني لم أفهم حتى الآن لماذا يعد العديد من الرجال (الذين قد يكونون جذابين شخصياً) أن اللقاء بالفتاة يقلل من مكانتهم سواء في صحبة عاطفية أو في الرقص إذا كانت لا ترتقي لمستوى الجمال الذي يطمحون أن تكون فتاتهم عليه».

إذا افترضنا أن بعض السمات الجسمية هي موضع التقدير العالي يكون من المفهوم حسب نظرية الاتزان لماذا يحاول شخص (+) الاتصال الموجب (+) بشخص آخر جذاب جسمياً (+).

لكن لماذا توضع بعض السمات الجسمية موضع التقدير في المقام الأول؟ وبعبارة أخرى، طالما أن التركيز على السمات الجسمية يعد خروجاً عن المألوف ثقافياً، فلماذا يستمر التركيز على سمات الجسد باعتبارها أكثر جاذبية؟

نحن، في الحقيقة، لا نعرف إجابة على هذا السؤال، لكن يمكننا تصور أن جزءاً من الإجابة عليه يعتمد على فكرة أن المظهر يعكس الجوهر، فلأنه يمكن تحديد الكثير من السمات الجسمية، يسمح ذلك بعمل تقديرات ممیزه بين الآخرين بغير مجهود كبير، على أساس مدى جاذبيتهم أو عدم جاذبيتهم.

وليس من المستغرب أن يكون المحرك الجنسي أو الحاجة الجنسية ذات تأثير كبير بالسمات الجسمية، لكننا إلى اليوم لا نعرف ما هو أساس القوة الكامنة في الجاذبية الجسمية على التجاذب بين الأشخاص، فمازلنا نحترق في أهمية تلك الجاذبية الجسمية شأن طالبة التي نقل عنها بيرجس - وليام - شولتز نواحي حيرتها.

الإحباط والعدوان^(٢٢)

العامل السادس المؤثر في الجاذبية بين الأشخاص هو الإحباط، إذ يؤدي بنا الفكر الشائع فيما حولنا إلى توقع نوع من العلاقة بين الإحباط والجاذبية السالبة مع مصدره، وقد سبق لدولارد - دوب - ميلر - ماورر - سيزر (١٩٣٩) أن أقاموا توقعات على أساس ذلك الفكر الشائع من خلال صياغتهم لافتراض الإحباط - العدوان.

فرض الإحباط - العدوان

يرى دولارد وزملاؤه «أن ظهور السلوك العدواني يُفترض أن يسبقه دائما إحباط، والعكس صحيح، فإن وجود الإحباط يؤدي دائما إلى شكل من أشكال العدوان» (١٩٣٩، ص ١).

يعرّف الإحباط باعتباره (تلك الحالة التي تظهر عند إعاقة تحقيق الهدف) ويعرف العدوان باعتباره (فعلا يكون هدفه إصابة الكائن). وفي مقالة أحدث لأحد مؤلفي الكتاب المذكور يذكر نيل ميلر (١٩٤١) أن الصياغة الأصلية السابق ذكرها كانت (غامضة ومضللة)، فيفترض الجزء الأول من الصياغة أن العدوان يفترض أن يسبقه إحباط دائم، يمكن الدفاع عنه كفرض تقوم على أساسه الدراسات العملية، أما الجزء الثاني من الصياغة فكان من الممكن صياغته على هذا النحو (يؤدي الإحباط إلى إثارة أنماط مختلفة من الاستجابات يكون من بينها الإثارة إلى العدوان) ص ٣٠.

فالإحباط يؤدي إلى عدد من الاستجابات التي تتراوح بين الاستثارة وحتى العدوان، لكن ليس بالضرورة أن يكون ذلك سلوكا عدوانيا فعليا.

ويرى ميلر أن الصياغة الأصلية للنظرية غير متسقة مع الصياغة التالية لدولارد وزملائه (١٩٣٩) في أن العقاب يمكن أن يعوق ظهور السلوك العدواني.

ويفصل دولارد وزملاؤه (١٩٣٩) افتراض الإحباط - العدوان من خلال تحديد أربع مجموعات من العوامل:

- ١ - العوامل المحددة لقوة الاستثارة إلى العدوان .
- ٢ - العوامل ذات العلاقة بإعاقة العدوان .
- ٣ - العوامل المحددة للهدف الذي يوجه اليه العدوان .
- ٤ - العوامل المتعلقة بتخفيض الاستثارة للعدوان .

يرى دولارد وزملاؤه أن قوة الاستثارة إلى العدوان تختلف باختلاف ثلاثة عوامل:

- ١ - قوة الاستثارة إلى الاستجابة المحبطة .
- ٢ - درجة الإعاقة التي تتعرض لها الاستجابة المحبطة .
- ٣ - عدد تسلسلات الاستجابات المحبطة .

إذ تزيد قوة الاستثارة إلى العدوان بزيادة قوة الاستثارة نحو الاستجابة المحبطة، وبزيادة درجة الإعاقة التي واجهتها الاستجابة المحبطة، وبعدد تسلسلات الاستجابات المحبطة .

وتوضح النقطة الأخيرة أن دولارد وزملاءه يعتقدون أن للإحباط نتائج تراكمية، إذ قد يتحمل الشخص سلسلة من الإحباطات حتى تنتهي بانفجار في ثورة غضب قد يكون سببه الظاهر مثيرا لا يستحق ذلك الغضب .

وتوقع العقاب هو المتغير الأساسي المؤدي لكف الاستجابة العدوانية، غير أن توقع العقاب هو فئة كبيرة تشمل ثلاثة فئات فرعية:

- (١) توقع الألم، (٢) توقع جرح أو إيذاء موضوع محبوب، (٣) توقع الإخفاق في تنفيذ السلوك العدواني . ويصبح العامل المحدد لما إذا كانت الاستثارة إلى العدوان ستؤدي أو تمنع، هو ما إذا كان السلوك العدواني سيؤدي إلى نتائج مؤلمة أم لا (مثل العقاب)، أو ما إذا كانت الأفعال العدوانية ستجرح شخصا محبوبا، أو ما إذا كانت الأفعال العدوانية ستنجح في مراميها .

ولم تكن صياغة دولارد وزملائه للنقطة الأخيرة كما ذكرناها، إذ قالوا إن الإخفاق من الممكن توقعه إما بسبب عدم وجود موضوع مناسب للعدوان، أو لوجود صعوبات تعترض أداء العمل العدواني (ص ٣٤).

فإذا نظرنا إلى العوامل المحددة للعدوان نجد أن دولارد وزملاءه يقررون أن «أقوى الاستثارات التي يخلقها الإحباط هي التي نحو الأفعال العدوانية الموجهة ضد الشخص الذي ينظر إليه باعتباره مصدر الإحباط، وتقل درجة الاستثارة إلى العدوان كلما كانت الأفعال العدوانية موجهة بطريقة غير مباشرة» (ص ٣٨).

وفي بعض الأحوال قد يمنع توقع العقاب من توجيه العدوان نحو مصدر الإحباط، إذ يقول دولارد وزملاؤه «كلما زادت درجة الإحباط للأفعال العدوانية المباشرة، ازداد احتمال ظهور الأفعال غير المباشرة للعدوان» (ص ٤٠)، فالمرأة التي يحبطها زوجها من الممكن أن توجه العقاب (أو تزيجته) إلى أولادها، ويتفق دولارد وزملاؤه مع فرويد في أن العدوان المزاح إلى هدف غير هدفه الأصلي من الممكن له أن يصل إلى أقصى درجات الإزاحة وهي العدوان على الذات التي تبلغ أقصى درجاتها في الانتحار.

ويؤكد دولارد وزملاؤه أخيراً أن «ظهور أي من السلوكيات العدوانية من المفترض أن ينخفض من الإثارة نحو العدوان» (ص ٥٠)، وتسمى نظرية التحليل النفسي هذه العملية بالتفريغ، فظهور السلوك المزاح (مثل النقر بالأصبع على المائدة) قد يقلل من الميل للهجوم المباشر على الهدف الأصلي للعدوان، والعكس صحيح.

رأي بركوفيتز

من المهم أن نستعرض وجهة النظر المعاصرة في العلاقة بين الإحباط والعدوان، وذلك بسبب الفترة الطويلة بين وقت صياغة النظرية وبين وقتنا هذا، ويرى بركوفيتز (١٩٦٢، ١٩٦٤، ١٩٦٥، ١٩٦٩) - وهو أنشط الباحثين في مجال التجارب على

العدوانية، أن افتراض الإحباط - العدوان ما زال ناقصا، فيشير بركوفيتز إلى ما يلي:
أولا: العبارة الأساسية (إن السلوك العدواني يفترض أنه مسبوق بوجود إحباط)
غير صحيحة، فقد يتعلم الناس أن يكونوا عدوانيين لمجرد تقليد الآخرين، وفي هذه
الحالة لا يشترط إحباطا سابقا على وجود السلوك العدواني.

ثانيا: يفسر بركوفيتز الإحباط باعتباره إعاقة لتوقع أو أمل في أداء استجابة نحو
الهدف، على ذلك يميز بين الإحباط ومشاعر الحرمان، فإذا ذهب الكائن بغير طعام
وبغير توقع أن يجد طعاما، فإنه يشعر بالحرمان، لا الإحباط.

ويلاحظ بركوفيتز أن ذلك التفسير للإحباط يتفق مع نظرية ديفيز (١٩٦٢) في
الثورة، فيرى ديفيز أن الثورات الأمريكية والفرنسية والروسية وغيرها ظهرت لا بسبب
الحرمان والقسوة بل بسبب إحباط أو إيقاف التغيرات الاقتصادية والاجتماعية المتوقعة
أو المأمول فيها في إطار التحسن التدريجي الذي رافقته هذه التوقعات.

ثالثا: يتفق بركوفيتز مع ميلر (١٩٤١) في أن الإحباط لا يؤدي إلى العدوان، بل
للاستشارة إلى العدوان ضمن عدد من الميول الاستجابية الأخرى.

ويقول بركوفيتز إن الاستشارة إلى العدوان هي رد فعل انفعالي يمكن تسميته
«بالغضب» ولذلك يقول بركوفيتز إن إعاقة استجابة الهدف تؤدي إلى الغضب ضمن
عدد آخر من الاستجابات، والخوف ضمن هذه الاستجابات التي تحدث حينما يدرك
مصدر الإعاقة كشخص قوي.

رابعا: يركز بركوفيتز على أهمية الدلائل البيئية (مثل البندقية) كمحدد لظهور
السلوك العدواني، أو عدم ظهوره كنتيجة لحالة الغضب.

كانت وجهة النظر الأصلية لبركوفيتز هي أن الدلائل الخارجية ضرورية قبل
ظهور العدوان، لكن رأيه الحالي (١٩٦٩) هو أن الدلائل الخارجية تزيد من احتمال

ظهور العدوان، فقد يحتوي الغضب نفسه على دلائل ذاتية كافية لإثارة العدوان حتى في غياب الدلائل الخارجية.

بعض الشواهد البحثية

أوضح البحث بصورة قاطعة أنه في بعض المواقف يمكن للإحباط أن يؤدي للعدوان في كل من الإنسان والحيوان، فقد وجد آزرين هنشون - هيك (١٩٦٦) مثلاً أن الحمامة التي يتم تدريبها على نقر ذراع معين حتى تحصل على الطعام، قد تهاجم حمامة أخرى في القفص إذا لم تحصل على المكافأة المتوقعة بعد أدائها الصحيح لسلوك النقر للذراع.

ونظراً لأن هذا التأثير يحدث في الطيور المعزولة اجتماعياً، فإنه لا يعود إلى خبراتها السابقة في التنافس على الطعام.

وقد وجد مالك - ماكنديس (١٩٦٦) أن الأطفال في عمر الثامنة والتاسعة حينما يُحبط محاولاتهم لإنجاز عمل بسيط زميل مهرج أو ثقيل الدم (وهو في الحقيقة متفق مع المحجب لعمل هذا السلوك) نجد أن الأطفال المحبطين يبذلون محاولات أكثر وأكثر لتعطيل هذا الزميل عندما يبدأ القيام بعمله، كما أوضحوا في المقابلات التالية للتجربة كراهية له أكبر بصورة دالة إحصائية من مشاعر الكراهية التي قد تشعر بها الجماعة الضابطة نحوه.

وهناك مشكلة تلفت نظر الباحثين في هذا المجال، وهي مدى قصدية الإحباط، وكان باستور (١٩٥٢) هو أول من لفت الانتباه إلى حقيقة أن الإحباطات المقصودة تؤدي إلى عدوان أكثر من الإحباطات غير المقصودة، فقد وصف الباحثون استجاباتهم في عدد من المواقف الافتراضية للإحباط، وكانت بعض المواقف المحبطة مقصودة (مثل: إذا كنت تقف في الركن الأيمن من المحطة في انتظار الحافلة وعند وصولها اتجه السائق نحوك قاصداً الاصطدام بك)، بعض الباحثين فكانت الإحباطات غير

المقصودة كالتالي (إذا كنت تقف في الركن الأيمن من المحطة في انتظار الحافلة، ولاحظت أن هذا المكان هو طريق تتخذه الحافلات المعطلة الذاهبة إلى أماكن الإصلاح).

وجد باستور أن الاستجابات العدوانية كانت أكثر حدة في مواقف الإحباط المقصود مما كانت عليه في مواقف الإحباط غير المقصود.

ويمكن تفسير هذه النتائج باعتبارها تشير إلى أنه حينما ينظر إلى الإحباط على أنه غير مقصود، إما أن تنخفض الاستثارة للعدوان أو يزيد الكف للعدوان.

ويأتي بورنستين - ورشيل (١٩٦٢) بتجربة مُنَع فيها طلاب جامعيون ذكور من الوصول إلى قرار جماعي مطلوب في مناقشة لمشكلة معينة، وكان سبب هذا المنع هو زميل لهم أخذ في التساؤل والمقاطعة، كان هذا العضو بالطبع متعاوناً مع المجرب، وكان سبب سلوكه في الظرف التجريبي (عدم القصدية) هو ما يعانيه من صعوبات واضحة في السمع، أما في الظرف التجريبي (القصدية) فلم يمثل العضو دور الصمم.

قسمت الظروف التجريبية إلى ثلاثة فرعية من النبذ، يمثل كل ظرف منها مجموعة مختلفة من المبحوثين، في الظرف العام كان على أعضاء الجماعة أن يعبروا علنياً عن رغبتهم - أو عدم رغبتهم - في استبعاد أي عضو من أعضاء الجماعة في الجلسة القادمة والمقرر عقدها في وقت آخر، أما في ظرف العقاب الخاص فقد كان على عضو الجماعة أن يكتب في سرية عن رغبته في استبعاد أي عضو في الجماعة، ويشرح المجرب إذا كانت الأغلبية قد كتبت في أوراقها عن ضرورة استبعاد أي شخص حصل على درجة منخفضة في القدرة على حضور المؤتمرات.

وفي الطرف الثالث، وهو الطرف الخاص غير العقابي، أشار المبحوثون في سرية إلى ما إذا كان هناك عضو يجب إبعاده إلى جماعة أخرى، وذلك بعد معرفتهم بأن المجرب لا يسمح بأي تعبير عن الرغبة في العقاب.

وبعد هذا التصويت السري أو العلني أجاب المبحوثون على استبانة عبروا فيها عن مشاعرهم نحو المجرب ونحو أنفسهم في ظروف القصدية، كانت نسبة المطالبين باستبعاد مصدر الإحباط - معاون المجرب - ٢٩٪ في المطالبة العلنية، ١٠٠٪ في المطالبة السرية العقابية، ١٠٠٪ في المطالبة السرية غير العقابية.

في ظرف عدم القصدية كانت النسب المثوية للمطالبة باستبعاد هذا المعاون كالاتي: صفر٪ في المطالبة العلنية، ٢٧٪ في المطالبة السرية العقابية، ٥٠٪ في المطالبة السرية غير العقابية، وتتفق هذه النتائج مع نتائج باستور (١٩٥٢) في أن هناك ميلا لنبد الشخص المحبط (المعاون) في ظروف القصدية أكثر منه في ظروف عدم القصدية.

غير أن الرغبة في النبد زادت في كل من حالتي القصدية وعدم القصدية، بالقدر الذي يقل فيه الكف أو الضبط الاجتماعي ضد التعبير عن العدوان. بناء على ذلك يؤدي استبعاد الكف إلى نبد حتى حينما لا يكون مصدر الإحباط قاصدا لعمله، ومن الممكن أن يزيد الكف الاجتماعي الموجه للعدوان نحو مصدر الإحباط غير المقصود عن مثيله الموجه نحو مصدر الإحباط المقصود.

إذا كان ذلك هو الوضع، فماذا يحدث للميول العدوانية التي يستثيرها الإحباط غير المقصود؟

من المحتمل أن يحدث لهذا العدوان إزاحة، فقد وجد برنشتين - ورشيل أنه في الاستبانة الموجهة بعد التجربة، عبر الأفراد عن عدا أكبر نحو أنفسهم ونحو المجرب في ظروف عدم القصدية عما هو عليه الحال في ظروف القصدية، وأن مشاعر العدا

نحو المجرب تقل تدريجياً من ظروف التعبير العلني إلى التعبير السري - العقابي، إلى التعبير السري غير العقابي.

ولم يظهر تأثير مماثل فيما يتعلق بالعدوانية نحو الذات، وباستثناء تلك النتيجة الأخيرة يمكن القول بأن النتائج بتفاصيلها تتفق مع الفرض القائل بأن الإحباط الاجتماعي يؤدي إلى استجابات عدوانية أقل في حالة عدم القصدية بالمقارنة بالإحباط الاجتماعي المقصود.

إذا سلمنا بأن الكف الاجتماعي يؤدي إلى كف الاستجابات العدوانية الموجهة نحو مصدر الإحباط غير المقصود، فهل يكفي هذا كتفسير للفروق بين الإحباطات المقصودة وغير المقصودة كمثيرات للعدوان؟

نلاحظ أن بورنشتين - ورشيل حينها قللا من شأن الكف الاجتماعي الموجه نحو العدوان في ظرف التعبير السري غير العقابي، ظل الإحباط غير المقصود يؤدي إلى عدااء لدى عدد أقل من المبحوثين ٥٠٪ عما هو الحال لدى الإحباط المقصود (١٠٠٪).

ويفترض ذلك، على الأقل، أن عدم القصدية المدرك للإحباط بالإضافة إلى أنه يسبب كفا ضد التعبير عن العدوان، فإنه يقلل، أو لا يتسبب في إثارة نحو العدوان.

ويرى بركوفيتز أن تعريف الإحباط بالصورة المنطقية أو السليمة على أنه غير مقصود، هو في أساسه إدراك لضعف الرابطة بين مصدر الإحباط وبين العدوان، فتقل دلائل أو مظاهر عدوانه، ونتيجة لذلك يصبح الشخص أقل رغبة في إظهار العدوان الظاهر نحو مصدر الإحباط.

وتوضح دراسة بركوفيتز - لوباج (١٩٦٧) نمطا للبحث الذي أوضح فيه بركوفيتز أهمية الدلائل في إيجاد العدوان الناتج عن الإحباط، حيث كانت الدلائل العدوانية في

تجربة بركوفيتز - لوباج عبارة عن بندقية ومسدس موضوعين على المنضدة في الغرفة التجريبية .

الاعتقاد في عدالة العالم^(٢٣)

العامل الأخير المؤثر في التجاذب بين الأشخاص هو اعتقاداتنا في صحة العالم، وقد ناقش ميلفن ليرنر (١٩٦٥ ، ١٩٧٠) فكرة أن الناس يعتقدون في التواءم بين ما يقدمونه من أعمال وما يحصلون عليه من عوائد، يعني ذلك أنهم يعيشون في عالم من العدالة .

ويرى ليرنر أن ذلك الاعتقاد يسود العالم كله وينطبق على الذات كما ينطبق على الآخرين .

على ذلك فسيكون هناك ميل لإسناد الأخطاء والمشكلات إلى ضحية تعاني آلام العذاب، وإسناد الأفعال العظيمة السليمة إلى الناجحين .

ولنفترض من ناحية أخرى أن شخص الضحية المتألمة كان بريئاً بصورة واضحة، ولم يرتكب أي أفعال خاطئة، هذه الحالة تؤدي إلى تهديد الاعتقاد الذي يحمله الشخص في عدالة العالم، ويؤدي به في الطرف المناسب إلى رفض أو كراهية الضحية، فاحتقار الضحية هو عمل ضروري لأن فيه استعادة للاعتقاد في عدالة العالم .

درس ليرنر - سيمونز (١٩٦٦) بعض الظروف المؤثرة على نبذ الضحية البريئة، إذ اعتقداً أن النبذ سيكون كبيراً إذا تأملت الضحية لفترة معينة، ويظل توقع النبذ قائماً لفترة أخرى . أما إذا استطاع المبحوث أن يتدخل بنجاح ويمنع استمرار الضحية في تألمها، فسيستعاد الشعور بالعدالة، ويكون نبذ الضحية لا ضرورة له .

لاختبار فروضهما، قام الباحثان بتصميم تجربتهما على أساس ظرفين تجريبيين، ففي جماعات من المبحوثات الإناث اللاتي تطوعن لأداء تجربة على إدراك الدلائل الانفعالية، شرح لهن أنهم سيقابون تجربة أخرى للتعلم، يتم فيها تعليم المبحوث في ثلاثة ظروف مختلفة، بالصدمة، أو بالمكافأة المالية، أو بغير صدمة ولا مكافأة، وبعد ذلك تم فتح الستارة الحازجة لرؤية تجربة التعلم، وشاهدت المبحوثات عبر حاجز زجاجي للرؤية من جانب واحد «د. ستوارت» صاحبة تجربة التعلم وهي تختبر الأجهزة ومعها عدد من الفنين الذين يجهزون كاميرا تليفزيونية.

أخبرت المبحوثات أن من سبقهن من الملاحظات قد ركزن على لون الجلد في الحكم على الحالة الانفعالية، ولأننا في هذه المرة لا نرغب في هذا كدليل للحكم، فإننا سنعرض عليكم التجربة على شاشة تليفزيون، ثم أسدل الستار مرة أخرى وطلب من المبحوثات مشاهدة الشاشة التليفزيونية. في هذه اللحظة دخلت «الدكتورة ستوارت» إلى غرفة الملاحظة وطلبت من مبحوثتها أن تصاحبها، وفي هذه اللحظة قالت د. ستوارت إنها سوف تمرر مبحوثها الآن في ظروف الصدمة، وقد تابعت كاميرا التليفزيون الدكتورة ستوارت وهي تدخل الغرفة التالية بصحبة الضحية التي أدخلت إلى جهاز الصدمة.

خلال العشر دقائق التالية حاولت الضحية أن تتعلم مقاطع عديمة المعنى بمصاحبة صدمات كهربية مؤلمة، وقد بدأت الضحية في الاستجابة للصددمات بالدهشة والألم، ولم تكن الضحية في واقع الأمر تعاني من صدمة، بل انها كانت تمثل، كما أن ما كان يظهر على الشاشة كان شريطاً تليفزيونياً سبق إعداداه.

وبعد مشاهدة العرض صدرت للمبحوثات تعليمات مختلفة حسب الظرف التجريبي الذي تقسم إليه، فقليل لمبحوثات الظرف التجريبي المتوسط إنهن في منتصف التجربة وسيكون هناك جلسة أخرى بنفس زمن هذه الجلسة، ثم قمن بكتابة تقديرآتهن للضحية (المتعلم).

في ظرف المكافأة، قيل للمبحوثات إن بإمكانهن تقرير نوع التعليم في الجلسة التالية بالتصويت على أي الأنواع هي الأنسب، الصدمة - المكافأة المالية، لا الصدمة ولا المكافأة، وقد صوتت الجماعة فعليا لصالح التعليم بالمكافأة المالية، ولم تجر الجلسة الثانية في كلا الطرفين التجريبيين، إذ انتهت بعد أن طلب من الجماعتين الإدلاء برأيهما حول مدى تجاذبهما مع الضحية.

توقع ليرنر - سيمونز أن الضحية ستكون في نظر المجموعة الأولى (الوسيلة) أقل جاذبية، على أساس أنها ستستمر في تلقي الألم وفي المعاناة في الجلسة التالية، وذلك بالمقارنة بجاذبية المجموعة الثانية لها (مجموعة المكافأة) التي استطاعت المبحوثات فيها التدخل لمنع معاناة الضحية، وقد ساندت النتائج توقعات الباحثين حيث وصل متوسط درجة التجاذب مع الضحية في المجموعة الأولى (نقطة الوسط) (-٢٥, ٧٨)، وهي أقل بصورة دالة إحصائيا عن التجاذب في ظروف المكافأة (-٥, ٠٧).

في طرفين تجريبيين إضافيين قام ليرنر - سيمونز باختبار أكثر صرامة لنظريتهما، ففي أحد الطرفين التجريبيين (الطرف النهائي) قيل للمبحوثين إن التجربة قد انتهت بعد السلسلة الأولى من التعلم باستخدام الصدمة، وطلب منهم تحديد تقديراتهم (للضحية).

في الطرف الثاني (ظرف الاستشهاد)^(٢٤)، بدت الضحية وكأنها لا ترغب في إنهاء التجربة المؤلة لغاية غريبة (غير أنانية)، وهو عدم إعطاء باقي الزميلات المشاركات مثلها في التجربة فرصة أخذ دورهن في التجربة، وحينما ذهبت د. ستيوارت إلى غرفة الملاحظة التي كانت تجلس فيها باقي المشاركات في تجربة التعلم، احتجت الضحية على أن تأخذ إحداهن دورها في تلقي الصدمات المؤلة، وهنا شرحت د. ستيوارت للجميع أن عدم مشاركة الباقيات في التجربة لن يعطينهن أية درجات لأعمال السنة مقابل هذا الاشتراك، لكن القرار يعود لها في الاستمرار أو التوقف في أداء التجربة.

وبعد محاولات للإقناع استمرت لدقائق، وافقت الضحية على ترك مكانها للآخرى. ويشير ليرنر - سيمون إلى أن ثلاثة متخصصين حضروا هذا الموقف اتفقوا على أن الضحية بدا من سلوكها أنها مدفوعة بدوافع غير أنانية - غيرية.

وباستثناء هذا الحوار بين د. ستوارت والضحية، كانت الظروف التجريبية متطابقة بينها وبين (الظرف النهائي) وقد توقع ليرنر - سيمون أن ظرف الشهيد سيتسبب في اهتزاز أكبر لمعتقدات المبحوثات حول عدالة العالم بالموازنة بما يحدث في حالة الظرف النهائي، وذلك لأن الضحية لم تكن بريئة من ذنب ارتكبته فحسب، بل كانت تضحي من أجل غاية غيرية أو غير أنانية، وقد ساندت النتائج توقعات ليرنر - سيمون، إذ كانت متوسطات الجاذبية في ظروف الاستشهاد (-، ٣٤) وهي أقل بصورة دالة إحصائياً عن ظروف (نقطة النهاية) وهي (-، ٨٥، ١٢) ولقد توقع ليرنر - سيمون أيضاً أن متوسط الجاذبية في ظرف نقطة الوسط سيكون أقل منها في ظرف نقطة النهاية، وقام ذلك التوقع على فكرة أن المعاناة المستمرة في (ظرف: نقطة الوسط) ستؤدي إلى اهتزاز أكبر في المعتقدات عن عدالة العالم، وبرغم أن التقديرات قد اختلفت عن الاتجاه المتوقع (٧٨، ٢٥ مقابل ٨٥، ١٢) فلم تكن لتلك الفروق دلالة إحصائية.

وتقدم لنا تجربة ليرنر - سيمونز مثالا طيباً على أن الاعتقاد في عدالة العالم يحدد التجاذب بين الأشخاص، إلا أن هناك تفسيراً محتملاً، على الأقل، لهذه الظاهرة على أساس نظرية الاتزان، ففي (ظرف: نقطة الوسط)، كانت الضحية ستستمر في الارتباط بظروف غير سارة وسلبية، فمن وجهة نظر الاتزان يصبح مفهوماً لماذا تكون الضحية ذات علاقة الوحدة الإيجابية، مع ظروف سلبية تصبح سلبية بدورها. (+ = +).

إلا أن ظرف الاستشهاد في تجربة ليرنر - سيمونز يعد بالنسبة لنا مشكلة إذا حاولنا تفسيره من خلال نظرية الاتزان، فإذا كانت النظرة للضحية على أنه غيري وموجب، فستكون المشكلة النظرية في تفسير التقدير السالب لهذه الضحية في نهاية التجربة، من

ناحية أخرى فربما كانت النظرة للضحية باعتباره شخصاً ينصاع في غباء للضغط في موقف معين، ثم ثبت على هذا الموقف بصورة غير منطقية.

ناقش ليرنر - سيمونز، وليرنر (١٩٧٠) هذا الموضوع دون الوصول إلى حل، إذ كان أفضل ما ساقاه من أدلة على أن سلوك الضحية هو سلوك الاستشهاد كان آراء الأخصائيين النفسيين الثلاثة الذين لاحظوا الموقف.

ويقدم ليرنر - ماتيز (١٩٦٧) دليلاً إضافياً على الاعتقاد في عدالة العالم كوسيط للتجاذب بين الأشخاص، إذ أخبرا ثنائيات من الإناث بأنهن سيشاركن في تجربة للتعلم، بحيث ستلقى واحدة منهن صدمة كهربية إذا أخطأت، أما الأخرى فستستفيد كمجموعة ضابطة أي لا تتلقى صدمة على أخطائها. وقد ملئت غرفة التجريب بمعدات كهربية لإحداث الصدمة الكهربائية ثم تحرك المبحوثون إلى غرفة انتظار فرادي وأخبروا أن المبحوث الذي سوف يتلقى منهم الصدمة سيعرف ذلك من خلال ورقة صغيرة تنزلق إليه في مكانه، مع العلم أن هناك بطاقتين بطاقة مكتوب عليها (صدمة) وأخرى مكتوب عليها (ضابطة).

وكان هناك ظرفان أساسيان: أن يختار أولاً، أو أن يختار زميله أولاً، في الظرف الأول كان المجرّب يدخل الغرفة ومعه صندوق به شريحتان من الورق كلاهما مكتوب عليه (ضابطة) وهكذا حينما يختار المبحوث الورقة يتصور أن حظه كان الأحسن، أما في ظرف اختيار الآخر فقد كان المجرّب يدخل الغرفة ومعه قطعة واحدة من الورق مكتوب عليها (ضابطة) ويشرح أن الزميل الآخر قد اختار أولاً، ويأخذ المبحوث هذه الورقة ويكتشف أن حظه كان الأفضل.

في كلا الظرفين إذن كان المبحوث يشعر أن الآخر هو الذي سيعاني عواقب سوء حظه بتلقي الصدمات المؤلمة، وأخيراً أجاب المبحوثون على أسئلة بعض المقاييس التي كان من بينها تقدير تجاذبهم للمبحوث الآخر وتحديد من المسؤول عن تلقيه الصدمة.

توقع ليرنر - ماثيوز أن المبحوث سوف يسند مسؤولية تلقي الآخر للصدمة إلى الآخر ذاته، وذلك في حالة اختيار الآخر أولاً، وأن يسند المسؤولية إلى نفسه في حالة اختياره هو أولاً، وقد ساندت التقديرات الناتجة صدق التوقعات النظرية السابقة. إذا انتقلنا إلى إسناد المسؤولية، فما النتائج التي ستوقعها على الجاذبية؟

يرى ليرنر أنه حينما تفسر آلام الضحية باعتبارها ناتجة عن سوء تصرفه فيعني ذلك أن الضحية مسئولة عن أقدارها، وحينما لا يكون الأمر ممكناً، يخترع المبحوث سبباً مميّزاً للأفعال السيئة، وعلى ذلك يعد الضحية أقل قيمة أو أقل جاذبية.

وتفيد هذه التنزيلات في مكانة الضحية في استعادة الاعتقاد في عدالة العالم، وقد أشارت النتائج إلى أن الآخر قد عُِدَّ أقل جاذبية في حالة بدء الشخص للاختيار، أكثر مما عُِدَّ في حالة بدء الآخر في الاختيار.

وحينما يعد المبحوث نفسه مسئولاً عن معاناة الآخر، ينظر للشخص الآخر - الضحية - على أنه أقل جاذبية، وتقدم لنا نتائج دراسة ليرنر - ماثيوز سنداً إضافياً للاعتقاد في أن التجاذب بين الأشخاص يتأثر جزئياً بالاعتقاد في عدالة العالم.

استعراض

وضعنا في بداية هذا الفصل سؤالاً حاولنا الإجابة عليه وهو «ما الذي يحدد درجة تجاذب شخص نحو الآخر؟» وقد ناقشنا إجابة هذا السؤال فيما يلي:

- الآخر كوسيلة لإشباع الحاجة إلى تقدير الذات،
- التشابه،
- التقدير الضمني،
- التقارب المكاني والاتصال الاجتماعي،
- الجاذبية الجسمية،
- الإحباط والعدوان،
- الاعتقاد في عدالة العالم.

وجاء كل من هذه الموضوعات بمنظور مختلف - وإن لم يكن بالضرورة متناقضا
عن التجاذب بين الأفراد، وليس لدى علم النفس الاجتماعي تصور متكامل عن ظاهرة
التجاذب، لكن من المؤكد أن الخطوات الأولى على الطريق قد بدأت فعلا.

قراءات

التجاذب كدالة خطية للتناسب في التدعيم الإيجابي^(١)

دون بيرن - دون نيلسون

ملخص

لم تميز البحوث المختلفة التي أجريت على تأثير التشابه مع اتجاهات شخص غريب على التجاذب نحوه، بين عدد الاتجاهات المتشابهة، وبين نسبة التشابه في هذه الاتجاهات. وفي تصميم عاملي 3×4 استخدمنا أربعة مستويات للتناسب وثلاثة مستويات للإعداد، طلبنا من كل من أفراد العينة البالغ عددها ١٦٨ شخصا أن يقرأوا مقياسا للاتجاهات أجاب عليه بشكل زائف شخص غريب، وذلك بهدف تقدير هذا الشخص الغريب على عدد من المتغيرات التي تتضمن التجاذب نحوه، وحسب ما افترضناه، أشار تحليل التباين إلى أن التجاذب بين الأفراد قد تأثر بالتناسب في الاتجاهات المتشابهة بصورة دالة (باحتمال أقل من ٠,٠٠١).

باستخدام النتائج المتوافرة في الدراسة بالإضافة إلى نتائج دراسة أخرى، بلغ إجمالي عدد أفرادهما ٧٩٠ فردا، وجدنا علاقة بين نسبة الاتجاهات المتشابهة والتجاذب وذلك في صورة خطية.

(١) مأخوذة من مجلة الشخصية وعلم النفس الاجتماعي، المجلد الأول صفحات ٦٥٩ - ٦٦٣، عام ١٩٦٥ (وصلت للمجلة في أكتوبر ١٩٦٣) انتاء المؤلفين: جامعة تكساس تم تمويل البحث جزئياً من مكتب القوات الجوية للبحوث العلمية التابع لقيادة بحوث الطيران والتطوير، ويشكر المؤلفون جين جولدبرج، ركس جوليتلي، نانسي جونسون، باتريكابيل، وبثس يونج على مساعدتهم في هذا البحث. نُشر هذا المقال بعد استئذان الجمعية النفسية الأمريكية.

دعمت هذه النتائج ما يتصوره الباحثون في أن تشابه الاتجاهات يشكل تدعياً إيجابياً، كما دعمته نتائج ماكدونالد (١٩٦٢) حول العلاقة الخطية بين التناسب في تقدير درجة الإبداعية وبين تجاذب مبحوثيه نحو القائم بالتقدير، في دراسة على ١٩٢ مبحوثاً.

النص

من النتائج الثابتة أن تجاذب الشخص نحو الغريب هو دالة أو وظيفة للتشابه أو عدم التشابه بين اتجاهات الغريب وقيمه، مع نظيراتها لدى الشخص.

وحيثما يتم التحكم في التشابه بصورة تجريبية، يتضح أن التجاذب يزيد بزيادة التشابه مع هذا الغريب (بيرن ١٩٦١ أ، جونز - دوغرتي ١٩٥٩، شاشتر ١٩٥١، سميث ١٩٥٧).

وكي نصل إلى ما وراء هذه النتائج الامبيريقية بهدف بناء نظرية أساسية في التجاذب، فمن المفيد لنا التوصل إلى تحديد أوضح للمثير الذي يدفع إلى استجابات متباينة للجاذبية، وكذلك للتحديد الأكثر دقة للعلاقة بين هذا المثير وبين التجاذب.

وفي عدد من دراساته اهتم نيوكمب (١٩٥٣، ١٩٥٦، ١٩٥٩، ١٩٦١) بأسس العلاقات بين الأشخاص، ومن بين مبادئ عديدة افترض نيوكمب أن التجاذب بين الأفراد هو نتيجة لمدى الحوار، وكامتداد لهذا التصور افترض بيرن (١٩٦١ أ، ١٩٦٢) أن التجاذب نحو شخص يتحدد من خلال عدد المكافآت بالنسبة إلى عدد العقوبات الصادرة عنه، وقد استخدمت أنواع مختلفة من المكافآت والعقوبات بصورة تجريبية، لكن القدر الأكبر من بحوث التجاذب هو الذي استخدم التشابه أو عدم التشابه في الاتجاهات والآراء والمعتقدات والقيم كمثير لهذا التجاذب.

والمنطق في ذلك هو أنه كي يكون الدافع المتعلم مقبولا، وكى يتم على أساسه تفسير المعلومات الواردة بصورة صحيحة، فلا بد له أن يتدعم بالإجماع على صدقه،

وأن يحبط أو يعاقب بالإجماع على عدم صدقه (دولارد - ميلر ١٩٥٠، فستنجر ١٩٥٠، ١٩٥٤، نيوكمب ١٩٥٣، ١٩٥٦، ١٩٥٩، ١٩٦١).

ولسوء الحظ كانت البحوث على تأثير النسب المختلفة بين الاتجاهات المتشابهة وغير المتشابهة تخطئ بين عدد التدعيمات الإيجابية ونسبة هذه التدعيمات، فعلى سبيل المثال نجد بيرن (١٩٦٢) يغير سبع فقرات للتشابه - عدم التشابه في ثمانية تفاعلات ممكنة وكانت أعلى التأثيرات الدالة على التجاذب نحو الغرباء هي التجاذب إلى من ينسب إليه عدد أو نسبة من الاتجاهات المتشابهة، وقد صممنا الدراسة الحالية لاختبار الافتراض القائل إن التجاذب نحو الغريب هو دالة (نتيجة) لنسبة التدعيمات الإيجابية التي وصلته من هذا الغريب.

الإجراء

باستخدام التشابه - عدم التشابه في الاتجاهات كان التصميم يسمح بالمقارنة بين آثار عدد من التدعيمات الموجبة (١٦، ٨، ٤) مع آثار التناسب في التدعيمات الموجبة (١٠٠، ٦٧، ٥٠، ٣٣)، على التجاذب في تصميم عاملي ٤×٣ كما يوضحه الجدول رقم ١.

جدول ١. عدد الفقرات التي يتم على أساسها تحديد التشابه - عدم التشابه في الاتجاهات مع الغريب

عدد الاتجاهات المتشابهة			نسبة الاتجاهات المتشابهة
١٦	٨	٤	
١٦/١٦	٨/٨	٤/٤	١,٠٠
٨/١٦	٤/٨	٢/٤	,٦٧
١٦/٨	٨/٤	٤/٢	,٥٠
٨/٤	٤/٢	٢/١	,٣٣

ضمت كل خلية ١٤ مبحوثا يتساوون تقريبا في النوع (ذكر - أنثى)، وطلب من المبحوثين قراءة مقياس للاتجاهات من المفروض أن أجاب عليه شخص آخر من نفس

نوعهم (ذكر - أنثى) ثم يطلب منهم بعد ذلك اختيار عدد من الأحكام على ذلك الزميل تشمل تقديرات تكون فيما بينها مقياسا للتجاذب .

كان المبحوثون ١٦٨ من الطلاب المسجلين في مقرر علم النفس العام بجامعة تكساس ، وفي حجرة درسهم أجاب كل طالب على واحد من أشكال مختلفة من مقاييس الاتجاهات (تتراوح في طولها بين ٤ إلى ٤٨ فقرة) . وأشار المبحوثون في إجاباتهم إلى آرائهم في كل موضوع مطروح على متصل للتقدير يتكون من ست نقاط .

وعلى ضوء دراسة استطلاعية على مجموعة من ١٣٨ مبحوثا مختلفا عن المجموعة التجريبية الحالية ، تمت مقارنة كل مقياس حسب أهمية موضوعاته ، هذا بالإضافة استبعاد الفقرات التي حصلت على اتفاق عام على الاستجابة لها بحيث لم يتبق إلا الفقرات التي تؤدي إلى توازن في إعداد الموافقين وإعداد غير الموافقين عليها (حوالي ٥٠٪ لكل منها) ، وكان التحكم الأخير هو محاولة لتجنب الخلط المتوقع في الاستنتاجات بين عدم تشابه الاتجاهات وبين شذوذ الاتجاهات التي يحملها شخص غريب .

غطت فقرات الاتجاهات أنواعا مختلفة من الموضوعات تشمل (الجمعيات والأنشطة الطلابية ، والتكامل وعدم التمييز العنصري ، والخيال العلمي ، وتشريعات الضمان الاجتماعي ، وإعطاء منحة نقدية صغيرة للعمال ، وضرب الأطفال ، وملاجيء الغارات الجوية ، تنسيق الحداثق) .

عند تنفيذ التجربة انتقل المبحوثون إلى غرف خاصة حيث تجمعوا في جماعات صغيرة ، وقيل لهم إن التجربة تدرس دقة إجراء الأحكام على الشخصيات اعتمادا على معلومات محددة عنهم ، ولإجراء ذلك سيوزع على كل منهم مقياس للاتجاهات سبق أن أجاب عليه شخص غريب عنك ، إقرأ الاستبانة بعناية ثم اصدر أحكامك على هذا الغريب .

وبعد ذلك تلقى كل شخص نموذجاً لاستبانة مجاب عليها بصورة مقصودة، حيث كان تشابه الإجابات في ذلك الاستبانة يعتمد على الخلية الموضوع فيها الشخص المستجيب.

تم تقدير الغريب على مقاييس من سبع نقاط لكل منها (بيرن - ونج ١٩٦٢) على أساس ذكائه، ووعيه بالأحداث الجارية، وأخلاقياته، وتوافقه. ثم أجاب المبحوثون على مقاييس للتجاذب (احتمال المحبة للغريب، احتمال الاستمتاع بمشاركة هذا الغريب في عمل مشترك).

في الدراسات السابقة على هذه الدراسة كان تحليل الإجابات على المقاييس الآخرين يتم بصورة مستقلة كمقياس مختلف عن المتغير المعتمد، ويبدو أن التطوير الذي استخدمناه في هذه الدراسة هو الأحسن، وهو الربط بين التقديرات على هذين المقياسين في درجة واحدة للتجاذب حيث يتراوح مدى هذا المقياس بين ٢ إلى ١٤ نقطة، مع العلم أننا استخدمنا تلك الصورة المدججة كمقياس واحد يتكون من فقرتين على عشر عينات مختلفة تضم ما مجموعه ١٠١٠ أشخاص وكان معامل الثبات التصفوي لهذه الصورة المدججة كمقياس للتجاذب ٠,٨٥.

النتائج

يوضح الجدول رقم ٢ المتوسطات والانحرافات المعيارية لدرجات التجاذب، وقد استخدمنا أولاً مقياس هارتلي لتجانس التباينات والمعتمد على نسبة ف القصوى (والكر - ليف ١٩٥٣)، وذلك قبل استخدام تحليل التباين.

وأشارت ف القصوى لـ ١٠,٠٤ إلى ابتعاد دال عن التجانس، وحتى إذا وجد أن عدم التجانس في التباين كان له تأثير مهم على كل من مستوى ألفا، قوة مقياس ف، فقد قمنا بتربيع البيانات للحصول على التجانس المقبول، ولم يتضح فرق في مستويات الدلالة بين التباين القائم على البيانات الخام، والبيانات المحولة إلى مربعات.

جدول ٢. المتوسطات والانحرافات المعيارية لدرجات التجاذب نحو الغرباء على أساس الأعداد المختلفة لتشابه الاتجاهات.

نسبة الاتجاهات المتشابهة	عدد الاتجاهات المتشابهة							
	٤		٨		١٦		المجموع	
	م	ع	م	ع	م	ع	م	ع
١,٠٠	١١,١٤	١,٦٨	١٢,٧٩	١,٠١	١٠,٩٣	٢,٢٨	١١,٦٢	١,٩٣
,٦٧	١٠,٧٩	٢,٦٤	٩,٣٦	٢,٦٤	٩,٥٠	٢,٤٧	٩,٨٨	٢,٦٠
,٥٠	٩,٣٦	٢,٥٢	٩,٥٧	٢,٥٣	٧,٩٣	٣,٢٠	٨,٩٥	٢,٨٦
,٣٣	٨,١٤	٣,٠٢	٦,٦٤	١,٩٩	٦,٥٧	٢,٠٢	٧,١٢	٢,٥٠
المجموع	٩,٨٦	٢,٧٤	٩,٥٩	٣,٠٥	٨,٧٣	٣,٠١		

ويوضح الملخص في جدول ٣ والمبني على القيم الخام أنه نظرا لأن ف الدالة الوحيدة هي التي كانت في نسبة الاتجاهات المتشابهة، فإن ذلك يؤكد صحة الفرض الذي قامت الدراسة لاختباره.

جدول ٣. تحليل تباين درجات التجاذب نحو الغرباء حسب اختلاف الأعداد واختلاف نسبة الاتجاهات المتشابهة.

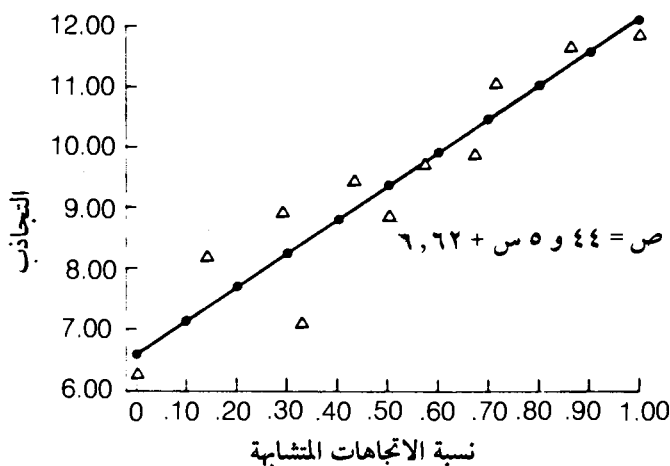
المصدر	د. ح	متوسط المربعات	ف
النسبة (أ)	٣	١٥٨,٧١	*٢٣,٣٤
العدد (ب)	٢	١١,١١	١,٦٣
أ × ب	٦	٨,٤٩	١,٢٥
داخل المجموعات	١٥٦	٦,٨٠	

مناقشة النتائج

تم لنا التأكد من وجود علاقة موجبة بين نسبة الاتجاهات المتشابهة مع الغريب وبين التجاذب مع هذا الغريب.

ويمكن أن نصف طبيعة هذه العلاقة بصورة أكثر تحديدا، إذ نشر الباحث الرئيسي خمس دراسات قبل الدراسة الحالية (بيرن ١٩٦١ أ، ١٩٦١ ب، ١٩٦٢، بيرن - ماكجرو ١٩٦٤، بيرن - ونج ١٩٦٢)^(٢)، بالإضافة إلى هذه الدراسة وأخرى لم تنشر بعد، وفي كل منها كان التجاذب متغيرا معتمدا على متغير مستقل هو نسب مختلفة من تشابه الاتجاهات.

كان مجموع المبحوثين ٧٩٠، وقيم التناسب في درجة التشابه ١١ قيمة، ويشير الرسم البياني لمتوسط درجات الاتجاهات على الإحدى عشرة نقطة إلى علاقة خطية، وقد تم تسوية الدالة الخطية المستقيمة على البيانات بطريقة المربعات الدنيا، وقد كان حل المعادلة الناتجة كالآتي (ص = ٥,٤٤ + ٦,٦٢ س) ويوضح الشكل رقم ١ هذا الرسم.



شكل ١. التجاذب نحو الغريب كدالة خطية لنسبة الاتجاهات المتشابهة

(٢) في اثنتين من الدراسات تم تحديد الغريب باعتباره زنجياً، لكن لغرض الدراسة الحالية استخدمنا الدراسات التي أجريت فقط على أغراب من البيض.

في حين كانت العلاقة الخطية بين نسب الاتجاهات المتشابهة والتجاذب تبدو كأنها ظاهرة معيارية أو أكيدة، فما زلنا نحتاج إلى دلائل تؤيد الافتراض الأكثر تعميمًا وهو أن التجاذب دالة خطية لنسبة التدعيم الموجب، فقد اتضح أن التجاذب يتأثر بالأنماط المختلفة من المكافأة والعقاب، وتشمل تلك الأنماط التقديرات العالية والمنخفضة للإنتاج الإبداعي (ماكدونالد ١٩٦٢) تسهيل أداء الأعمال التجريبية بنجاح (كلامي ١٩٦٠)، سلوك الإهانة والإحباط (وارشيل ١٩٥٨).

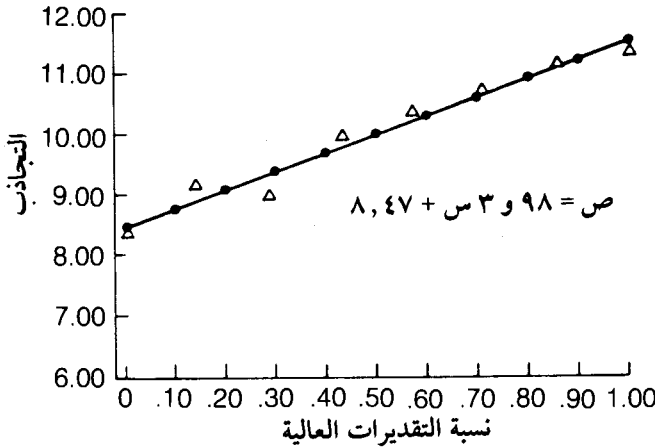
إلا أن تجربة ماكدونالد فقط هي التي قدمت نسب التدعيم الموجب في سلسلة من القيم المتدرجة، فقد طلب من مبحوثين أن يتكروا سبع قصص على مجموعة من البطاقات، وقام أحد المعاونين والمفترض أنه زميل للمبحوث بتقدير هذه القصص على مقياس ذي عشرة نقاط للتقدير من حيث مدى الإبداعية في هذه القصص.

تم تقسيم الـ ١٩٢ مبحثًا إلى ثمانية ظروف تجريبية وهي الممكن إيجادها (القصص السبع تقديرات عالية: ست قصص تقديرات عالية، وواحدة منخفضة.... وهكذا).

وجد أن التجاذب نحو ذلك الزميل الذي قام بإجراء التقدير يزيد بزيادة نسبة التقديرات العالية إلى مجموع التقديرات، وقد سمح لنا ماكدونالد بتحليل نتائجه، وقمنا برسمها في الشكل رقم ٢، ومرة ثانية نجد الدالة الخطية تلائم البيانات: $ص = ٢,٩٨ + ٨,٤٧ س$ ، وعلى ذلك تتضح العلاقة الخطية في دراستين تجريبيتين مختلفتين مع اختلاف الثابت.

ومن المفترض أن تعود التشابهات في الظروف المختلفة للمثيرات إلى العنصر المشترك المتضمن في التدعيمات الموجبة والسالبة.

وعلى ذلك نفترض قانونًا مبدئيًا للتجاذب وهو $س = م ب ر س + ك$ (أو التجاذب نحوس) هو دالة خطية موجبة لنسبة التدعيمات الموجبة التي يتلقاها س.



شكل ٢. التجاذب نحو الغريب كدالة خطية لنسبة التقديرات العالية الإبداعية

ويجب تفسير الاختلافات بين الموقفين على أساس ميل الخط والتقاطع مع المحور ص في دراسات قادمة.

مراجع الدراسة

- Byrne, D. Interpersonal attraction and attitude similarity. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1961, 62, 713-715. (a)
- Byrne, D. Interpersonal attraction as a function of affiliation need and attitude similarity. *Human Relations*, 1961, 3, 283-289. (b)
- Byrne, D. Response to attitude similarity-dissimilarity as a function of affiliation need. *Journal of Personality*, 1962, 30, 164-177.
- Byrne, D., & McGraw, C. Interpersonal attraction toward Negroes. *Human Relations*, 1964, 17, 201-213.
- Byrne, D., & Wong, T. J. Racial prejudice, interpersonal attraction, and assumed dissimilarity of attitudes. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1962, 65, 246-253.
- Dollard, J., & Miller, N. E. *Personality and psychotherapy*. New York: McGraw-Hill, 1950.
- Festinger, L. Informal social communication. *Psychological Review*, 1950, 57, 271-282.
- Festinger, L. A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 1954, 7, 117-140.
- Jones, E. E., & Daugherty, B. N. Political orientation and perceptual effects of an anticipated interaction. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1959, 59, 340-349.

- Kleiner, R. J. The effects of threat reduction upon interpersonal attractiveness. *Journal of Personality*, 1960, 28, 145-155.
- McDonald, R. D. The effect of reward-punishment and affiliation need on interpersonal attraction. Unpublished doctoral dissertation, University of Texas, 1962.
- Newcomb, T. M. An approach to the study of communicative acts. *Psychological Review*, 1953, 60, 393-404.
- Newcomb, T. M. The prediction of interpersonal attraction. *American Psychologist*, 1956, 11, 575-586.
- Newcomb, T. M. Individual systems of orientation. In S. Koch (Ed.), *Psychology: A study of a science*. Vol. 3. *Formulations of the person and the social context*. New York: McGraw-Hill, 1959. Pp. 384-422.
- Newcomb, T. M. *The acquaintance process*. New York: Holt, Rinehart, & Winston, 1961.
- Schachter, S. Deviation, rejection, and communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1951, 46, 190-207.
- Smith, A. J. Similarity of values and its relation to acceptance and the projection of similarity. *Journal of Psychology*, 1957, 43, 251-260.
- Walker, Helen M., & Lev, J. *Statistical inference*. New York: Holt, 1953.
- Worchel, P. Personality factors in the readiness to express aggression. *Journal of Clinical Psychology*, 1958, 4, 355-359.
- Young, R. K., & Veldman, D. J. Heterogeneity and skewness in analysis of variance. *Perceptual and Motor Skills*, 1963, 16, 588.

الفصل العاشر

الانصياع^(١)

من الجليّ أن هناك علاقة وثيقة بين دراسة الانصياع ودراسات تغيير الاتجاهات ومع ذلك فدراسات الانصياع وتغيير الاتجاهات تمثلان نمطين من البحوث شبه المنفصلين عن بعضهما، ولهذا السبب عالجنهما باستقلال في هذا الكتاب، والسؤال الآن ما نواحي الاختلاف بين الانصياع وبين تغيير الاتجاهات؟

هناك ثلاثة اختلافات على الأقل:

الأول: هو أن مجال دراسة تغيير الاتجاهات يشمل كلا من التأثير الاجتماعي وغير الاجتماعي، في حين يشمل مجال الانصياع التأثير الاجتماعي فقط (والمثال على التأثير غير الاجتماعي هو أن الاختيار يتضمن إعادة ترتيب المتغيرات).

الثاني: يقيم مجال تغيير الاتجاهات وزنا كبيرا نسبيا للتغير الوجداني والمعرفي ووزنا أقل نسبيا للتغير السلوكي، في حين يقيم مجال الانصياع وزنا أكبر نسبيا للتغير السلوكي ووزنا أقل للتغير الوجداني والمعرفي هكذا تكون دراسة عدد من الناس الذين يعبرون الطريق أثناء ظهور الضوء الأحمر إذا رأوا بعض المعاونين يعبرون الطريق تعد دراسة للانصياع وليست دراسة تغيير الاتجاهات، وفي مثل هذه الدراسات يكون تغيير السلوك أكثر وضوحا بالمقارنة بالتغير في المعرفة أو الوجدان.

(١) الانصياع Conformity

الثالث: يشمل الانصياع فقط التأثير الاجتماعي الذي يقلل من التنوع في المواقف الأصلية، في حين يختلف في ذلك مجال تغير الاتجاهات، وعلى سبيل المثال لا تهتم دراسات الانصياع بالآثار المعاكسة أو التغير المعاكس لاتجاه التأثير المطلوب.

ولا يجب أن نأخذ الانفصال التاريخي بين دراسات الانصياع وتغير الاتجاهات بمعنى انفصالها الأبدي، ولكن يجب أخذها بمعنى أن المستقبل كفيلاً بإيجاد نوع من التطور النظري الذي يمزج بين هذين النوعين من الدراسات.

وقبل أن نناقش الأفكار النظرية حول الانصياع نستعرض بعضاً من الإجراءات البحثية التي استخدمت لإيضاح وجود الانصياع.

الطرق التجريبية (المواقف) التي توضح الانصياع

أسلوب التسهيل الاجتماعي^(٢)

كان من أولى المشكلات - إن لم تكن أولها - التي جذبت أنظار علماء النفس الاجتماعي التجريبي هي الفروق في أداء الأفراد الذين يعملون على انفراد وفي وجود الآخرين، ويسمى تأثير الجماعة على أداء أفرادها بالتسهيل الاجتماعي.

قام فلويد البورت (١٩٢٠) بدفع مبحثيه في إحدى الدراسات إما لأن يعملوا بمفردهم أو في وجود فردين إلى أربعة أفراد يجلسون حوله على المائدة نفسها، تم تسجيل الاستجابات كافة، ولم يكن هناك أي اتصال لفظي بين أفراد الجماعة فيما يتعلق بالأعمال المختلفة المطلوبة (مثل عمل تداعي حر، أو كتابة الحجب، أو شطب حروف، أو حل مسائل ضرب، أو الحكم على أنواع العطور المختلفة).

تم تفسير النتائج باعتبارها تشير إلى (تأثير اجتماعي وجد أنه يؤدي لتحسين كمية وليس نوعية الأداء العقلي، فمثلاً حينما يعمل الشخص في وجود الآخرين، فإن الحجب

المكتوبة تكون أكثر في كمية الكلمات، لكنها تحمل ضعفا في منطق كتابتها، وكانت التداعيات الحرة المعطاة في وجود الآخرين أكثر عددا، لكنها في الوقت نفسه أقل شخصية وأقل خصوصية.

في دراسة شهيرة على ظاهرة التسهيل الاجتماعي وجد داشيل (١٩٣٠) أن الأفراد الذين لا يوجدون وسط آخرين فعليين، لكنهم يعملون بانتظام مع آخرين في غرف مختلفة، والذين يستجيبون جميعا لأجراس يتم تشغيلها بشكل مركزي، يوضح سلوكهم زيادة في السرعة ونقصا في الدقة (في حل مسائل حسابية على سبيل المثال) أكثر مما يكون عليه الحال لدى الأشخاص الذين يعملون في وجود فعلي مع آخرين)، ويفسر داشيل نتائجها على أساس أنها توضح أن معرفة المرء بأن الآخرين يعملون مثله تخلق «اتجاهات اجتماعية» في داخله.

وفي دراسة أكثر حداثة (هنشي - جلاس ١٩٦٨) ثبت أن ظاهرة التسهيل الاجتماعي قد تكون - جزئيا على الأقل - نتيجة الخوف من تقييم الآخرين، ويعني ذلك أن المشاعر التي يستجيب لها الفرد هي أن هناك آخرين سوف يقيّمون عمله.

واهتمت بحوث التسهيل الاجتماعي بظاهرة الانصياع لأن هذه الدراسات أوضحت كيف يقلل وجود الأفراد من إمكانية الاختلاف عنهم، ولتذكر أن واحدا من نتائج هذا البحث هو انخفاض عدد الاستجابات ذات الطابع الشخصي والزيادة في الاستجابات ذات الطابع الجماعي.

موقف الحركة الذاتية^(٣) لشريف

إذا نظرنا إلى نقطة ضوئية في غرفة مظلمة تماما، يدو لنا أن ذلك الضوء يتحرك ويعرف هذا الأثر المتخيل بظاهرة الحركة الذاتية.

استخدم شريف هذه الظاهرة (١٩٣٥) في دراسة مبكرة على الانصياع، إذ طلب فيها من المبحوثين الحكم على مقدار الحركة لنقطة ضوئية ثابتة، وفي كل محاولة وبمجرد إدراك حركة النقطة الضوئية يقوم المبحوث بإطفاء هذا الضوء وحينما كانت جماعة من المبحوثين تقوم بالملاحظة مجتمعين كان أسرعهم في ملاحظة حركة الضوء هو الذي يقوم بإطفائه، وحينما تختفي النقطة الضوئية يقوم المبحوثون شفها بتحديد تقديرهم لحركة هذه النقطة بالبوصة (اتفق المبحوثون على الوحدة الزمنية التي يقدرّون على أساسها حركة النقطة الضوئية).

وجد شريف أنه حينما يشاهد المبحوثون النقطة الضوئية مع الجماعة يظهر تحول تدريجي نحو الاتفاق على مدى الحركة فيما بينهم، وأكثر من ذلك حينما يتم إجراء التجربة فيما بعد على أفراد المجموعة بشكل فردي، يستمرون في الالتزام بحكم الجماعة الذي استقروا عليه، وحسب رأي شريف صاغت كل مجموعة معيارا فيما بينها لحركة النقطة.

موقف آش

ربما تكون أكثر التجارب فاعلية وتأثيرا في موضوع الانصياع تلك التي أجراها آش (١٩٥٢)، ففي دراسته الأولى على جماعة من ثمانية أفراد كانوا جميعا - عدا واحدا - من معاوني الباحث، وطلب منهم إجراء ١٨ حكما بسيطا وواضحا، في كل محاولة منهم كان العمل عبارة عن مقارنة طول خط معياري بأطوال ثلاثة خطوط لتحديد الخط الذي يتفق في طوله مع الخط المعياري، وفي كل محاولة كان الإعلان عن الأحكام علنيا وبترتيب جلوس أعضاء الجماعة، حيث كان المبحوث التجريبي الوحيد جالسا في نهاية الترتيب.

في ١٢ محاولة من هذه المحاولات أدلى سبعة من المساعدين بإجابة خاطئة، وكانت النتيجة أن ثلث الأفراد التجريبيين أدلوا بأحكام خاطئة مطابقة تماما أو في نفس اتجاه إجابة أغلبية الجماعة، لكن كانت هناك فروق فردية ذات وزن كبير، حيث كان

ربع هؤلاء المبحوثين مستقلين تماما، أو لم يتأثروا بالإثنى عشرة محاولة، في حين أن الثلث تأثر بالأحكام في نصف عدد المحاولات أو أكثر من هذا العدد.

وعلى أساس الملاحظة والمقابلات التالية على التجربة ميز آش بين ثلاثة أنواع من المبحوثين المستقلين، وثلاثة أنواع من المبحوثين المنصاعين، وكانت أنواع المبحوثين المستقلين هي :

- ١ - الذين يدلون باستجاباتهم بثقة واعتزاز بالنفس .
- ٢ - الذين ينسحبون أو لا يفعلون .
- ٣ - الذين يبدون توترا أو شكوكا .

أما أنواع المبحوثين المنصاعين فكانت :

- ١ - الذين يدركون فعليا طول الخط كما أدركته الأغلبية .
- ٢ - الذين لم يدركوا الخط كما أدركته الأغلبية ولكنهم شعروا أن إدراكهم خاطيء .
- ٣ - الذين لم يعانون أي تحريف إدراكي لكن استجابوا بالانصياع حتى لا يبدو أنهم مخالفون للجماعة .

لكن آش يؤكد أن المقابلات لا تصلح كأساس متين لاستنتاج مثل هذه الفئات وبرغم وجهة هذه الافتراضات، لكنها لم تحظ باهتمام الآخرين ممن تعرضوا إلى هذا الموضوع .

وجد آش في بحوث أخرى تالية أن تأثير الانصياع يتضخم في أغلبية من ثلاثة وأن زيادة عدد الجماعة حتى ١٥ لا يؤدي إلى زيادة في التأثير، وحينما تقل الأغلبية إلى اثنين تنخفض نسبة الأحكام الخطأ من ٣٣ إلى ١٣، وحينما تنخفض المعارضة إلى واحد تختفي ظاهرة الانصياع . ويشير آش أيضا إلى أن معاوننا واحدا حينما يستجيب بصورة

خاطئة في مجموعة كبيرة من المبحوثين فإن ذلك يسبب الضحك والسخرية، ويلاحظ آس أن استجابة المبحوثين ستتغير بصورة متطرفة إذا واجهوا شخصا معارضا واحدا.

وأخيرا يشير آس إلى مجموعة من الدراسات التي قام فيها واحد من ثمانية معاونين بالاستجابة الصحيحة في واحدة أو أكثر من المحاولات، ويجلس هذا المعاون دائما في الموضع الرابع، وحينما يخالف المعاون الأغلبية في كل المحاولات، سينخفض قدر الانصياع بصورة حادة إلى ٦٪، وحينما يغير المساعد الجالس في الموضع الرابع رأيه كي يستجيب بالخطأ، بعد أن يستجيب بصورة صحيحة في البداية، فإن قدر الانصياع يزيد إلى ٢٨٪، وعندما يتغير المعاون إلى الاستجابة الصحيحة، بعد أن يستجيب بصورة غير صحيحة أولا، فإن قدر الانصياع ينخفض إلى ٩٪، وتوضح هذه النتائج التأثير القوي الممكن لإحداثه في الجماعة لدى وجود شخص مخالف بينها.

إجراءات كرتشفيلد

قام كرتشفيلد (١٩٥٥) بتعديل إجراءات آس حتى لا يحتاج إلى معاونين، ومؤدى إجرائه أن يجلس خمسة من المبحوثين في غرف مستقلة وأمام كل منهم لوحة مفاتيح وأضواء، وبدلا من إصدار الأحكام اللفظية علنيا يقوم المبحوثون بالضغط على مفتاح معين ويدفع المبحوثون للاعتقاد أن كل لمبة تضاء تشير إلى حكم أحد أفراد الجماعة وهذه الأضواء كانت تضاء فعليا عن طريق المجرّب، بحيث يتحكم في الأحكام الصحيحة أو غير الصحيحة أمام المبحوث. وكان المثير موضع الحكم هو طول بعض الخطوط، ومجموعة أشكال، وإكمال سلاسل الأعداد، وفهم مفردات، وتفضيل شخص لرسم من أنواع معينة.

عرضت هذه المثيرات على شاشة عرض شرائح، وكانت هناك ٢١ شريحة عرض تم على أساسها الإيحاء بالإجماع عليها في اتجاه الأحكام الخاطئة، وفي وسطها كانت تعرض مثيرات كان الإيحاء بالإجماع عليها في اتجاه الحكم الصحيح.

يشير كرتشفيلد إلى أنه في شريحتين فقط من الشرائح الإحدى والعشرين لم يظهر أثر للانصياع للإجماع الخاطيء، في حين أوضحت الاستجابة على باقي الشرائح التسع عشرة انصياعا واضحا وذا دلالة.

كان اهتمام كرتشفيلد بالفروق الفردية، وبذلك أوضح أن الذكاء يرتبط ارتباطا سلبيا بالانصياع، وأن الإناث الجامعيات كان انصياعهن أكثر من الذكور الجامعيين.

في دراسة شهيرة أجراها دويتش - جيرارد (١٩٥٥) وجدا أن الانصياع في مواقف الوجه للوجه مثلما استخدم في دراسة آس يؤدي إلى انصياع أكبر من التعامل مع أشخاص مجهولين مثلما حدث في مواقف كرتشفيلد.

ميز الباحثان بين نوعين من التأثير الاجتماعي المعياري - والمعلوماتي. ويعرفان التأثير الاجتماعي المعياري باعتباره «التأثير من أجل الانصياع إلى التوقعات الإيجابية من جانب الآخرين»، أما التأثير الاجتماعي المعلوماتي فهو «التأثير الهادف إلى قبول معلومات لدى شخص آخر باعتبارها دليلا على حقيقة واقعة» (١٩٥٥).

ويرى دويتش - جيرارد أن مواقف الانصياع وجهها لوجه يكون تأثيرها الاجتماعي المعياري أكبر من تأثير الانصياع للمواقف الغامضة، إذ يوضح الباحثان أن الانصياع في المواقف الغامضة يزيد إذا شعر أفراد الجماعة أنهم يتنافسون مع جماعات أخرى، وفي هذه الحالة فالجماعة التي تعمل أقل قدر من الخطأ ستكسب تذكرا جماعية للذهاب إلى مسرح «البرودوي»، ومن المفترض أن يؤدي التنافس إلى مزيد من المشاعر الجماعية وبالتالي إلى مزيد من التأثير الاجتماعي المعياري.

موقف ميلجرام للانصياع للسلطة^(٤)

تعدّ دراسة ميلجرام (١٩٦٥) إحدى أحدث الدراسات في الانصياع، التي يتضمنها الجزء الخاص بالقراءات في نهاية هذا الفصل، اهتم ميلجرام بعقاب الضحية

(٤) موقف الانصياع للسلطة Conformity to authority situation

كاستجابة لتوجيهات أحد أشكال السلطة، وفي هذه الدراسة كان مصدر التأثير نابعا من السلطة الشرعية لا من الجماعة.

مواقف غير معملية

ثمة دراسات عديدة توضح آثار الانصياع في مواقف غير معملية، والمواقف غير المعملية هي أي ظروف لا يعرف الشخص فيها أنه في تجربة، وسواء أجريت التجربة داخل مبنى أم في الهواء الطلق فليس لنا علاقة بذلك. هناك سلسلة من الدراسات من هذا النوع التي أجريت في الخمسينات في جامعة تكساس، فمثلا درس ليفكوفيتز - بليك - موتون (١٩٥٥) على آثار متغيرين مستقلين على عدم التزام المارة بإشارة المرور «انظر» وكان أحد المتغيرين هو سلوك المعاونين (التزام أو عدم الالتزام بالإشارة) وكان الآخر هو ملابس المعاونين (الذي يشير إلى المكانة العالية أو المنخفضة).

وقد وجد الباحثون دليلا على الانصياع لسلوك المعاونين غير الملتزم بالنظام المروري، وخصوصا عندما يكون هؤلاء المعاونون في لباس يدل على علو المكانة الاجتماعية.

في دراسة أكثر حداثة قام فريدمان - فريزر (١٩٦٦) بدراسة ما يسمونه بأسلوب «مسار جحا»^(٥) ووجدا أن الأفراد الذين سئلوا ثمانية أسئلة بسيطة حول أنواع المنتجات المنزلية التي يستخدمونها، كانوا أكثر استعدادا للموافقة على أن يقوم فريق من خمسة أو ستة رجال بقضاء ساعتين في منزلهم ليقوموا بحصر محتويات المكان من أكواب وملاعق وأدوات منزلية فيما لو قورنوا بمن لم يجب على الأسئلة الثمانية الأولى.

(٥) الكلمة الإنجليزية هي Foot-in-the door وتشير إلى أن شيئا بسيطا يقبله الشخص في البداية يجعله بعد ذلك يقبل أشياء أكبر لم يكن يقبلها لو لم يقبل الشيء البسيط وهي قريبة جدا من قصة «مسار جحا» في الثقافة العربية. (المترجم).

وفي دراسة أخرى وجد الباحثان أن الطلبين، أو أسلوب «مسمار جحا» يزيدان من قبول الشخص أو انصياحه حتى ولو كان من يطلب الطلب الثاني ليس هو من طلب الطلب الأول، وحتى لو كانت الموضوعات أو الطلبات مختلفة بين الحالتين، وعلى ذلك فالأشخاص الذين يطلب منهم أولاً أن يوقعوا على نداء يحث على إصدار تشريع للمحافظة على جمال المدينة، سيكون أكثر استعداداً لطلب شخص آخر له بأن يعلق على منزله لافتة كبيرة تقول «احذر السرعة»، ويفترض فريدمان - فريزر أن الاستجابة للطلب الأول تجعل صاحبها ينظر إلى نفسه باعتباره «من ذلك النوع من الأفراد الذين يعملون هذا الشيء ويوافقون على اقتراحات الغرباء، الذين يأخذون مواقف عملية فيما يعتقدون فيه، والذين يساعدون أصحاب المباديء الحسنة».

كذلك يتصور فريدمان - فريزر أنه حينما يقوم الشخص بالاستجابة إلى طلبين حول موضوعين متشابهين، فسيصبح الانغماس أو التورط في هذا الموضوع عاملاً إضافياً مؤدياً إلى الانصياح.

لماذا يظهر الانصياح؟

أوضح الاستعراض السابق للطرق والمواقف التي يتم فيها دراسة الانصياح أن ذلك الانصياح مظهر أصيل، وواسع الانتشار في التفاعل الاجتماعي، وليس ثمة أدنى شك في ذلك، وعلى هذا فإن السؤال لا يجب أن يكون «هل يظهر الانصياح؟» لكنه يجب أن يكون «لماذا يظهر الانصياح؟».

اتجهت أغلب البحوث إلى السؤال الأول أكثر مما اتجهت إلى السؤال الثاني، غير أن هناك تجارب قليلة العدد حاول أصحابها اختبار فروض أو نظريات حول أسباب حدوث الانصياح، ولا يعني ذلك أنه لم يكن هنالك بحوث أو نظريات حول أسباب حدوثه قبل ذلك، فالحقيقة أن ثمة بحثاً وفيرة من هذا النوع.

وثمة اتجاهان متبايزان في النظر إلى أسباب حدوث الانصياح، أحدهما يوجه النظر إلى أسباب قيام الجماعة بالضغط على أفرادها، والآخر يتجه نحو البحث في

العوامل والظروف أو الدوافع التي تعتمل داخل أفراد الجماعة وتسبب الانصياع، وسوف نتناول كلا الاتجاهين على حده.

لماذا تضغط الجماعة على أفرادها كي ينصاعوا لها

تبدي الجماعة ضغوطا حقيقية على أفرادها كي ينصاعوا، وتم رصد هذه الضغوط في تجربتين إحداهما لشاشتر (١٩٥١)، والأخرى لفريدمان - دوب (١٩٦٨).

في دراسة شاشتر طلب الباحثون من أعضاء منتديات فكرية حديثة التكوين أن يتناقشوا وأن يصلوا إلى إجماع حول الطريقة المثلى لمعالجة حدث جانح، ولأن تتبع تاريخ حالته يشير إلى أن الوقت الوحيد الذي أظهر فيه هذا الحدث تحسنا كان عندما عومل بركة ولطف، فقد أجمع أفراد الجماعة على ضرورة علاج الحدث بالحب والتفاهم بديلا عن العقاب.

وضع شاشتر اثنين من معاونين في كل جماعة، أخذ أحدهم موقفا مشابها لموقف الجماعة، أخذ الآخر موقفا متطرفا في عقاب الحدث، وعقب المناقشة كتب كل عضو في الجماعة رأيه من حيث اللجان التي يمكن ترشيحه لها، ولأن هذه اللجان كانت تختلف من حيث رغبة الأعضاء في الانضمام إليها، فقد عُدَّت آراء المبحوثين نحو الأعضاء مقياسا للتجاذب نحوهم.

أشارت النتائج إلى أن «المساعد المختلف» عن الجماعة كان من المستبعدين من عضوية (لجنة تنفيذية) عالية المستوى، وكان من المطلوبين لعضوية (لجنة توصيل الرسائل والمعاملات) متدنية المستوى، ولم يكن ذلك شأن «المساعد المتفق» مع الجماعة.

وأشارت التقديرات التالية إلى أن أعضاء الجماعة أكثر رغبة في رفض «المساعد المختلف» عن «المساعد المتفق»، كما كشفت أنماط الاتصال في الجماعة عن ميل لتوجيه الحديث نحو «المساعد المختلف» في بداية النقاش، أما قرب اتخاذ القرار فقد أعرضت الجماعة عن الاتصال به نهائيا في ذلك الحين.

وهناك مزيد من الشواهد حول معاملة المنحرفين عن قرار الجماعة، مثل دراسة فريدمان - دوب (١٩٦٨) حيث قامت فيها جماعات من ستة مبحوثين بالإجابة على خمسة مقاييس للشخصية، وكان كل مبحث يجلس في غرفة مستقلة. عقب إكمال الاختبار الأول، تم توزيع الاختبار الثاني، وتم توزيع الاختبار الثالث مع نتائج الاختبار الأول، واستمر ذلك الإجراء حتى الاختبار الخامس، وبعد انتهاء الاختبار الأخير انتظر المبحوثون بغير حوار حتى يمكن تصحيح ذلك الاختبار وإعلامهم بالنتائج، وعند توزيع نتائج الاختبار الخامس وزع على المبحوثين صحيفة بها أسئلة جميع الاختبارات الخمسة. لم يكن الشيء موضع القياس معلوما للمبحوثين، وظهرت نتائج كل مبحث على أساس موضعه من باقي أفراد الجماعة على أحد الأبعاد التي لم يعرف اسمها بالتحديد.

كان موضع العضو غير المنحرف عن الجماعة يقع في وسط هذا البعد، وكانت تلك حالة جميع أفراد الجماعة عدا واحدا، حيث كان ذلك المنحرف يحصل على موضع متطرف في هذا البعد في جميع الاختبارات الخمسة، وهكذا تم إيجاء أفراد الجماعة بأنهم إما منحرفون أو غير منحرفين عن الجماعة، وعقب ذلك قيل للمبحوثات (وكنَّ طالبات في المدارس الثانوية) إن عليهن أن يخترن اثنتين منهن لأداء اختبار للتداعي الحر، إحداهن ستواجه خبرة سارة حيث ستحصل من تؤوليه على ٢,٥ دولار، أما الثانية فقليل عنها إن من تؤدي الاختبار ستواجه خبرة مؤلمة هي صدمة كهربائية متوسطة في حالة وقوعها في خطأ أثناء أدائها الاختبار، وكان على كل عضوة أن ترتب أفراد الجماعة حسب ترشيحها لهن لأداء هذا الاختبار.

أشارت النتائج إلى أن الشخص غير المنحرف يميل إلى اختيار المنحرفين لأداء الأعمال غير السارة وغير المنحرفين للأعمال السارة، والعكس بالنسبة للمنحرفين الذين اختاروا المنحرفين لأداء الأعمال السارة وغير المنحرفين لأداء الأعمال غير السارة.

هناك على الأقل أربعة تفسيرات محتملة لظاهرة ضغوط الجماعة على المنحرفين

عنها:

افتراض الإحباط - العدوان

فيما يرى دولارد وآخرون (١٩٣٩) فإن العدوان الناتج عن الإحباط يمكن إزاحته إلى الأفراد أو العاجزين عن الرد، ونظرا لأن المنحرفين أقلية، فهم أكثر احتمالا لأن يكونوا (كبش الفداء) لهذا العدوان المزاح.

افتراض حركة الجماعة^(٦)

قدم فستنجر (١٩٥٠) أساسا ثانيا لضغوط الجماعة على أفرادها من أجل الالتزام بما تتفق عليه، وهو افتراض الحركة ويعني به فستنجر أن قيام الجماعة بالضغط على أفرادها هو بغرض تسهيل مهمة الجماعة في التحرك لتحقيق أهدافها، إذ أن هناك مواقف عديدة يكون فيها الانحراف المستمر عن الجماعة معيقا لتحقيق أهدافها.

نظرية المقارنة الاجتماعية

الأساس الثالث في الانصياع هو نظرية المقارنة الاجتماعية (فستنجر ١٩٥٠، ١٩٥٤)، وتعني أن أفراد الجماعة يظهرون ضغوطا على غير المنصاعين من أجل المحافظة على الحقيقة الاجتماعية فحسب نظرية المقارنة، فإن الانحراف يهز الثقة في الحقيقة الاجتماعية التي تسمح بمقارنة الأفراد لأرائهم وهكذا تحافظ على بقاء تقدير الذات موجبا.

نظرية الاتزان

الأساس الرابع لضغوط الجماعة على أفرادها من أجل انصياعهم لها، فالانساق أو الاتزان يحدث عند توجيه عواطف سلبية نحو الشخص المختلف أو المنحرف وكذلك يحدث بتوجيه عواطف إيجابية نحو الأفراد المشابهين أو المنصاعين.

ما العوامل أو الظروف أو الدوافع التي تدفع الفرد للانصياع للجماعة؟ هنالك خمس إجابات محتملة على الأقل لهذا السؤال، تنبع الإجابة الأولى من ثلاثة مواقف نظرية (افتراض حركة الجماعة، ونظرية المقارنة، نظرية الاتزان) التي استخدمت في تفسير ضغوط الجماعة على أفرادها.

افتراض حركة الجماعة

يكون عضو الجماعة مدفوعا داخليا للانصياع للجماعة بالقدر الذي يرغب فيه في تحقيق أهداف الجماعة، وبقدر اعتقاده أن انصياعه للجماعة سيسهل تحقيق الجماعة لأهدافها.

نظرية المقارنة الاجتماعية

على الرغم من أن نظرية الموازنة الاجتماعية قد استخدمت في الأساس لشرح كيف تضغط الجماعة على أفرادها كي ينصاعوا لها، فإن لذلك نتائج على الشعور الداخلي للأفراد بضرورة الانصياع للجماعة، فمن خلال هذا الانصياع يمكن للشخص أن يحافظ على الحقيقة الاجتماعية التي تخدمه في التأكد من مدى صدق آرائه، وهكذا يحافظ على تقدير موجب لذاته.

نظرية الاتزان

بقدر شعور الشخص بالتجاذب مع الجماعة يكون مدفوعا للتشابه معها أو الانصياع لها من أجل تحقيق التوازن أو الاتساق.

افتراض الوزن المعرفي^(٧)

قدم كامبل (١٩٦١) ما يمكن تسميته بالوزن المعرفي للانصياع، وحسب رأي كامبل يمكن الحصول على المعرفة من خلال طرق شخصية أو اجتماعية، وتشمل

(٧) افتراض الوزن المعرفي Epistemological weighting hypothesis

الطرق الشخصية المحاولات العشوائية والخطأ، كذلك تشمل الملاحظات المدركة للموضوعات وما بينها من علاقات. أما عن الطرق الاجتماعية فتشمل الملاحظات المدركة لسلوك الآخرين، وكذلك يشمل التدريب اللغوي على الموضوعات والاستجابات الملائمة لهذه الموضوعات، وهذا هو المنطلق في تجارب الانصياع، مثل تجربة آس (١٩٥٢)، فهذه التجارب تعقد المقابلة بين النمط الشخصي والنمط الاجتماعي في اكتساب المعلومات، ويشير كامبل إلى أن الفروق تكمن في الوزن الذي يعطيه الإنسان للنمط الشخصي أو للنمط الاجتماعي في الحصول على معلومة معينة.

من ذلك فإن العامل المحدد لانصياع الأفراد هو الوزن النسبي الذي يعطى للنمط الشخصي أو الاجتماعي في اكتساب المعلومات، ونرى أن افتراض كامبل يلمس في بعض مظاهره حقيقة الانصياع. إذ يرى كامبل أنه لا يمكن تفسير كل مظاهر الانصياع باعتبارها حلاً للصراع بين النمط الشخصي والنمط الاجتماعي، ففي بعض الأحوال قد يظهر الانصياع بسبب المكسب الذي يجنيه الشخص من وراء الانصياع، أو الخسارة التي يحققها من وراء عدم الانصياع، ويشير كامبل إلى دويتش - جيرارد (١٩٥٥) متفقاً معهما في التمييز بين التأثير المعلوماتي والتأثير المعياري الذي سبق لنا شرحه، فالتأثير الاجتماعي المعياري هو «التأثير الهادف إلى إحداث الانصياع للتوقعات الإيجابية من شخص آخر»، أما التأثير الاجتماعي المعلوماتي فهو «التأثير الهادف إلى قبول الشخص لمعلومات من شخص آخر كدليل على حقيقة معينة». وبالطبع فإن فرض الوزن المعرفي يهتم بالتأثير المعلوماتي.

تناول آلن (١٩٦٥) التمييز بين التأثير الاجتماعي المعياري والمعلوماتي من منطلق مختلف نوعاً، إذ يصنف الانصياع إلى أربعة أنواع:

- أ - انصياع علني وموافقة ذاتية.
- ب - انصياع علني ومعارضة ذاتية.
- ج - عدم انصياع علني وموافقة ذاتية.
- د - عدم انصياع علني ومعارضة ذاتية.

ويقول آلن إن «التأثير المعلوماتي سيكون أكثر احتمالا في أن يؤدي إلى انصياع علني مع تغير ذاتي أكثر مما يفعله التأثير المعياري»، وبالعكس يؤدي النقص في تأثير المعلومات - في غياب تأثير أي عوامل أخرى إلى عدم انصياع علني وموافقة ذاتية، وعلى ذلك يكون افتراض كامبل المعرفي مهتما في الأساس بالمواقف التي يكون فيها السلوك العلني والقبول الذاتي متوافقين (كما في الحالتين أ، د) أكثر من الحالات غير المتوافقة (كما في الحالتين ب، ج).

الفرض القائم على مذهب اللذة^(٨)

ينصاع الشخص حسب مذهب اللذة من أجل تجنب الاتهام، أو الرفض، أو الانتقاد، وكي يحقق القبول والموافقة والاحترام، حظي هذا الافتراض بإقبال كبير على ضوء الشواهد التي تحيط بنا، ففي كثير من الأحوال يؤدي الانصياع إلى تحقيق الفوائد وتجنب المشكلات وتعد تجارب شاشتر (١٩٥١)، وفريدمان - دوب (١٩٦٨) بخصوص كيفية معاملة المنحرفين مثالا على صحة هذا المبدأ.

قام ثيو - كيلى (١٩٥٩) بتعديل الفرض القائم على مذهب اللذة وأسماء نظرية التبادل في الجماعات الاجتماعية، والتي سناقشها تفصيلا في الفصل الحادي عشر حيث نستعرض هذه النظرية كمحاولة للوصول إلى تصور نظري عن المعايير الاجتماعية.

أما الآن فسنكتفي بالإشارة إلى أن ثيو - كيلى حللا الانصياع على أساس تطبيق جزاءات سلبية (عقوبة)، وجزاءات إيجابية (مكافأة) فلكي يستخدم شخص جزاء سلبيا للتحكم في سلوك شخص آخر فيجب إيضاح هذا السلوك، وتؤدي الجزاءات السلبية في أغلبها إلى الانصياع العلني وأدنى درجات القبول الذاتي، أما استخدام الجزاءات الإيجابية فلا يحتاج لإيضاح، إذ أن المكافأة تقدم للشخص حينما يقدم ذلك الشخص دليلا على انصياعه لمصدر التأثير، والجزاءات الإيجابية تكون دائما أكثر احتمالا من الجزاءات السلبية في تحقيق القبول الذاتي لضغوط الجماعة.

استعراض

استعرضنا أربعة تفسيرات مختلفة لأسباب قيام الجماعة بتوجيه ضغوط على أعضائها (وهي الإحباط - العدوان، حركة الجماعة، نظرية الموازنة الاجتماعية ونظرية الاتزان).

كما استعرضنا خمسة تفسيرات للعوامل أو الظروف أو الدوافع الداخلية التي تدفع الفرد للانصياع وهي (حركة الجماعة - نظرية الموازنة الاجتماعية ونظرية الاتزان وافترض الوزن المعرفي ومذهب اللذة).

وتمثل هذه النظريات أغلب التفسيرات السائدة، وذلك لأن البحوث قد اتجهت إلى البرهان على وجود الانصياع بدلا من تفسير كيفية ظهوره، ولذلك فلسنا في وضع يسمح لنا بتفضيل أحد هذه التفسيرات باعتباره أكثرها قدرة على التفسير.

قراءات

بعض شروط الطاعة وعدم الطاعة للسلطة^(١)ستانلي ميلجرام^(٢)

كثيرا ما كان الموقف الذي يأمر فيه أحد أحدا آخر بإيذاء شخص ثالث موضوعا ذا أهمية في العلاقات الإنسانية، وأوضح ما يظهر فيه هذا الموقف قصة سيدنا إبراهيم الذي أمره الله أن يذبح ولده.

لذلك فليس من قبيل الصدفة أن يلجأ الفيلسوف كيركجارد إلى هذه القصة كنموذج على اتجاهه الفكري نحو ذلك الموقف باعتباره يشكل جوهر الخبرات الإنسانية.

(١) من مجلة العلاقات الإنسانية - مجلد ١٨ ، صفحات ٥٧ - ٧٦ لسنة ١٩٦٥ ، ولقد أجرى ستانلي ميلجرام تجارب عبر حضارية في معهد البحوث الاجتماعية في أوصلو، ومختبر علم النفس الاجتماعي بجامعة السوربون في الفترة ما بين ١٩٥٧ - ١٩٥٩ . قضى ميلجرام عاما في معهد الدراسات المتقدمة في برنستون وحصل على شهادة الدكتوراه في علم النفس الاجتماعي من جامعة هارفارد عام ١٩٦٠ ، وقد أكمل تجاربه التي يعرضها هنا حينما كان أستاذا مساعدا لعلم النفس بجامعة ييل . وفيما بعد التحق بمعهد العلاقات الاجتماعية في هارفارد حيث قام بتدريس علم النفس الاجتماعي التجريبي ، حصلت الدراسة الحالية على جائزة علم النفس الاجتماعي من الجمعية الأمريكية باعتبارها تقدما في مجال العلم وذلك عام ١٩٦٤ .

الطاعة Obedience ، عدم الطاعة Disobedience

(٢) أجريت هذه الدراسة بمعاونة منحتين مقدمتين من مؤسسة العلوم القومية - أما إجراء الدراسة الاستطلاعية في عام ١٩٦٠ فقد تم بتمويل من صندوق هيجن لتمويل البحوث التابع لجامعة ييل . ويسدي المؤلف شعوره بالعرفان للسادة جون ويليامز ، جيمس ماكدوناه ، أميل المز ، جيمس ميلر ، تاكينو موراتا وستيفن ستاير على معاونتهم لي كمساعدين أكاديميين ، كذلك أقدم شكري لزوجتي ساشا التي قدمت العديد من المساعدات ، أخيرا فلأنني مدين بجزيل الشكر للعديد من الأفراد في نيويورك وبرجيبورت والذين اشتركوا كمبحوثين في هذه الدراسات .

تؤلف الحرب أيضا نموذجا لنفس الموقف الثلاثي الذي تقوم فيه السلطة بإصدار أوامرها للأفراد بتدمير العدو، وربما كان ذلك شأن كافة أنواع العداوات ذات الطبيعة المنظمة، التي نلمح فيها هذا الثلاثي المكون من سلطة ومنفذ وضحية^(٣)، كان ذلك التحليل أساس الإجراء الذي اتبعته جامعة ييل وتم فيه دراسة التعبيرات الخاصة عن الصراع بالطرق التجريبية.

يمكن تحديد مشكلتنا في أبسط صورها على النحو التالي: إذا طلب (س) من (ص) أن يؤذي (ع)، ففي أي الظروف سينفذ (ص) طلب (س) وفي أي الظروف سيرفض تنفيذ طلبه.

بعبارة أكثر تحديدا ولأغراض الدراسات التجريبية يصبح السؤال هو: إذا طلب المجرب من أحد المبحوثين أن يؤذي شخصا، ففي أي الظروف سيطيع المبحوث كلام المجرب وفي أي الظروف سيرفض طاعته - ولا تشكل الصياغة على هذا النحو تبسيطا زائدا للأنواع المختلفة من الأسئلة الواقعية الممكن أن تتفرع عن مثل هذا السؤال.

غاية هذا البحث دراسة السلوك في موقف عنيف ذي نتائج بالغة الأثر على المشاركين فيه، لأننا لا يمكننا تجريبيا تبسيط القوى السيكلوجية والصراعات العملية المرتبطة بمثل هذه المواقف في حياتنا العملية.

يفرض علينا هذا الاتجاه في البحث ضرورة العمل على توفير ضمانات لحماية الكرامة والاعتبار للمشاركين في التجربة، وذلك بالتأكد من رغبتهم الكاملة في المشاركة

(٣) لناخذ على سبيل المثال تحليل ج. ب. سكوت للحرب في استعراضه للسلوك العدواني، يقول (بينما يمكن وصف سلوك المستولين عن الحرب باعتباره تحسيدا للسلوك العدواني، فإن سلوك الأغلبية المندرجة في عجلة الحرب لا يفسر كذلك، وإنما يفسر على أساس أنهم مجرد أفراد في مجتمع منظم، فمثلا في بداية الحرب العالمية الأولى، بعد أن تم اغتيال أحد أفراد الأسرة المالكة النمساوية في سرايفو بعدة أيام، تحركت جماعات الجيوش الأوربية من دولة للهجوم على أخرى، ليس بسبب الغضب لاغتيال هذا الأمير، ولكن لأنهم متدربون على طاعة الأوامر (أعدنا تنظيم كلام سكوت (١٩٥٨) فصل العدوان ص ١٠٣).

أو الاستمرار في التجربة بعد انقضاء كل مرحلة، وكذلك بالتأكد من عودتهم إلى حالتهم الطبيعية بعد انتهاء التجربة، ولهذا الغرض أعدنا برنامجاً تأهلياً يمر به المبحوث بعد التجربة^(٤).

تعريف المصطلحات

إذا اتبع (ص) أوامر (س) فسنقول إنه أطاع (س)، وإذا لم يفعل ذلك نقول إنه لم يطع (س)، فمصطلحا (يطيع) و(لا يطيع) يستخدمان هنا للإشارة إلى السلوك الظاهر فقط للمبحوث، ولعلاقة لهما بالدافعية أو حالة التهيؤ أو النزوع دون الفعل^(٥).

(٤) تضمن البرنامج التأهيلي مناقشة موسعة مع المجرّب، وكذلك مقابلة ودية بينه وبين الضحية، وهدف هذا الإجراء إلى التأكيد للمبحوث على أن الضحية لم يقع التجريب عليها بالفعل، وقد أرسلنا للمبحوثين بعد انتهاء التجربة تقريراً كاملاً عن أهداف التجربة والنتائج التي توصلت إليها. كما قدمنا للمبحوثين استبياناً لتحديد رأيهم في التجربة كانت نتائجه مرضية، حيث أشار ٨٣,٧٪ من المبحوثين إلى أنهم سعداء بالمشاركة في التجربة، ١, ١٥٪ أن مشاعرهم نحو التجربة حيادية، ٣, ١٪ إلى أنهم يأسفون لمشاركتهم في هذه التجربة. كما أشارت أغلبية المبحوثين إلى رغبتها في المشاركة في التجربة مرة أخرى إذا طلب منهم ذلك.

(٥) الطاعة أو عدم الطاعة ليسا فقط المصطلحين الممكن استخدامهما في وصف سلوك (ص)، فقد نقول إن (ص) يتعاون مع (س)، أو ينصاع لتعليماته، ويعني التعاون Cooperation أن (س)، و(ص) يتفقان على أهداف معينة ويعرفان بالعلاقة بين سلوكهما وتحقيق هذه الأهداف (غير أن الإجراء التجريبي وخصوصاً تعليمات المجرّب تستبعد هذا المعنى). كما يعني التعاون تساوي المكانة بين المتعاونين وتجاهل عامل الاختلاف في سلوكيات السيطرة - الخضوع Dominance-subordination، ولكن في التجربة تم التأكيد على علاقة السيطرة - الخضوع المذكورة. ويستخدم الانصياع Conformity في سياق آخر من علم النفس الاجتماعي حيث يشير إلى تقليد الأحكام والأفعال الصادرة من الآخرين بغير أن يطلب منه الآخرون ذلك، هذا بالإضافة إلى أن الدراسة الحالية بها مصدران للضغوط الاجتماعية، الضغوط من المجرّب الذي يصدر الأوامر، والضغوط من الضحية الذي يطلب إيقاف ما يقع عليه من عقاب، إنه رجاء من رجل عادي (الضحية) ضد السلطة (المجرّب) مما يعني صراعاً.

كما أنه في مرحلة معينة يطلب الضحية أن يخلى سبيله، بينما يصمم المجرّب على استمرار المبحوث في توجيه العقوبة، فأي فعل يمكن تفسيره باعتباره انصياعاً، ربما يكون انصياعاً لرغبة رفيقه (الضحية) أو لرغبة المجرّب، فالانصياع في اتجاه معين يعني عدم الانصياع في الاتجاه الآخر، على ذلك فلا مجال لاعتبار ما يحدث في التجربة انصياعاً.

لتأكيد ما نقول، فإن الاستخدام اليومي لكلمة طاعة ليس خاليا من التعقيد، فالطاعة تشير إلى فعل في مواقف بالغة الاتساع، وهي تعكس دوافع متباينة داخل هذه المواقف. فطاعة الطفل تختلف عن طاعة الجندي، كذلك يختلف الزواج في دوافعه من الحب، للنسب، إلى الوفاء بعهد الزواج.

لكن العلاقة السلوكية المتسقة بين كل هذه الاستخدامات واحدة: وهي سلوك الطاعة، أي شخص يقبل ما يؤمر به، فإذا قام (ص) بتنفيذ التوجيهات الصادرة إليه من (س)، فإنه يطيع (س).

كما يعني المصطلح أيضا أن نوعا من السيطرة والخضوع، أو عاملا للترتيب الهرمي يشكل جزءا من الموقف الذي يحدث فيه التبادل بين (س)، (ص).

نطلق على الشخص الذي يطيع التعليمات التجريبية (الشخص المطيع)، وعلى الشخص الذي يتوقف في أي مرحلة من التجربة عن طاعة التعليمات (الشخص غير المطيع)، ونعيد الإشارة إلى أن المصطلحات المذكورة تعني فقط أداء الشخص في التجربة ولا تعني استعدادا عاما في شخصيته للطاعة أو لرفض السلطة.

مجتمع البحث

كان المبحوثون في الظروف التجريبية كافة من الذكور الراشدين الذين يقيمون في منطقة نيوهيفن وبردج بورت، تتراوح أعمارهم بين ٢٠ إلى ٥٠ عاما، أما المهن فهي متنوعة جدا. ويتضمن كل ظرف تجريبي مما يرد في هذا التقرير أربعين مبحثا مختلفا، لكل ظرف تجريبي، كما راعينا التوازن في أعمار هذه المجموعات وأنماط المهن التي يزاوونها.

كان التركيب المهني لكل مجموعة تجريبية على النحو التالي: عمال، مهرة وغير مهرة ٤٠٪، أعمال إدارية، أعمال تجارية، رجال أعمال ٤٠٪، مهن تخصصية ٢٠٪،

وتم توزيع هذه المهن على الفئات العمرية الثلاث (مبحوثون في سن العشرينات، الثلاثينات، الأربعينات).

الإجراء التجريبي العام^(٦)

كان تركيز هذه الدراسة على مقدار الصدمة الكهربائية التي يرغب المبحوث توجيهها إلى شخص آخر حينما يأمره المجرّب بذلك، وبصورة تدريجية.

كان توجيه الصدمة يتم في سياق تجربة للتعليم، وعلى وجه التحديد فإنها كانت دراسة لأثر العقاب على التذكر.

بعيدا عن المجرّب يؤدي شخصان هذه الحالة التجريبية (أحدهما هو المبحوث والآخر هو الضحية فيما بعد)، وعند دخول كل مبحوث إلى موقع المختبر يدفع له ٤,٥ دولارات ثم يبدأ المجرّب حديثا عاما معه مخبرا إياه عن معرفة العلماء المحدودة بتأثير العقاب على التذكر، ويخبرهما بعد ذلك أن واحدا من الاثنين سيقوم بدور المدرس والثاني سيقوم بدور المعلم.

تجرى عملية القرعة أمامهما لتحديد كلا الدورين، لكن فعليا تكون ورقتا القرعة مكتوبا عليها اسم الشخص (المبحوث الحقيقي) ليقوم بدور المعلم، أما معاون المجرّب فيقوم بدور المتعلم.

يؤخذ المتعلم إلى غرفة مجاورة ويربط في «كرسي كهربائي»، ويقال للمبحوث إن مهمته هي تعليم الآخر قائمة من المتدايعات الثنائية ثم اختباره، وعقابه إذا أخطأ في الاختبار.

(٦) اتبع نفس الإجراءات التي نذكرها هنا الباحث باس (١٩٦١) حيث استخدم مولد صدمات، ضحية، مهمة التعليم في دراسة العدوان وليس الطاعة، كما أنه لم يستخدم الإجراءات الأخرى المتبعة في هذه التجربة مثل نقطة التوقف، وعموما تعد دراسته مكملة في نتائجها للدراسة الحالية.

يأخذ العقاب شكل صدمة كهربية تعطى للمتعلم عن طريق جهاز مولد للصدمة يتحكم فيه المبحوث القائم بدور المعلم. أما المعلم فيطلب منه زيادة قوة الصدمة الكهربائية درجة بدرجة كلما أخطأ المبحوث، وحسب الخطة الموضوعية يخطيء المتعلم أخطاء عديدة، وعلى المدرس أن يعطيه صدمات أكثر عنفا حتى يصل إلى أقوى صدمة يمكن للجهاز توليدها.

تعامل الزيادة في مستوى الصدمة بتصميم متزايد من المتعلم على ضرورة إيقاف التجربة بسبب شعوره المتزايد بالضيق، لكن المجرب يأمر المدرس بالاستمرار في إعطاء الصدمات بهدف تعليم المتعلم ويأمره بتجاهل اعتراضات المتعلم، على هذا يشعر المبحوث (المدرس) بضرورة حل الصراع بين متطلبين غير متوافقين للمجال الاجتماعي، فقد يستمر في اتباع تعليمات المجرب بزيادة الصدمة الكهربائية للمتعلم، أو يرفض اتباع الأوامر ويأخذ جانب المتعلم، على ذلك فلا يكون تأثير السلطة مطلقا، بل تجاهه ضغوط من الشخص المتعلم.

قبل استعراض النتائج يجب علينا أن نأخذ في الاعتبار بعض النقاط الفنية، فقد صممنا جهازا يماثل أجهزة إعطاء الصدمات الكهربائية عليه ثلاثون درجة من درجات قوة الصدمة الكهربائية تتراوح بين ١٥ فولتا إلى ٤٥٠ فولتا. وتعمل كل درجة منها بمفتاح مستقل، وتأخذ لوحة مفاتيح التشغيل شكلا أفقيا.

قبل بدء التجربة يجرب المدرس إحدى هذه الصدمات ومقدارها ٤٥ فولتا لتجريب فعالية الجهاز، أما المفاتيح فيوضع على ذوات الصدمة المنخفضة تعليمات كالتالي (صدمة خفيفة) ثم تتدرج التعليمات حتى تصل إلى أقصاها يكتب فيها (خطر: صدمة عنيفة).

كانت استجابات الضحية مرتبة ومسجلة على شريط صوتي، وكانت كل صيغة اعتراض متوافقة مع مستوى معين من الصدمات، فبعد مستوى ٧٥ فولتا يبدأ المتعلم

في الأنين، وعند مستوى ١٥٠ فولتا يطلب إخلاء سبيله، وعند ١٨٠ فولتا يصرخ ولا يعود يطبق آلام الصدمة، وعند ٣٠٠ فولت يرفض إعطاء أي إجابات على اختبار التذكر مصمما على أنه لم يعد له علاقة بالتجربة ويجب فك قيوده.

حينما يتوقف الضحية عن الاستجابة يطلب المجرب من المدرس اعتبار عدم الإجابة على الأسئلة بمثابة الإجابة الخاطئة وعليه عقابه عليها، ويدعم المجرب هذا السلوك بقوله للمبحوث (ليس أمامك اختيار، يجب الاستمرار حتى نهاية التجربة) ويصدر ذلك القول حينما يرغب المدرس في إيقاف التجربة.

وتصل التجربة إلى نهايتها إذا رفض المبحوث (المدرس) زيادة مستوى الصدمة الكهربائية أكثر من الحد الذي وصل إليه.

تصل التجربة إلى قيمة كمية قوامها أقصى مستوى للصدمة يمكن أن يصل إليه المبحوث، على ذلك فقد تتراوح الدرجات التي يحصل عليها المبحوث ما بين صفر حينما يرفض تقديم أي عقاب للمبحوث، إلى ٣٠ وهو الشخص الذي يعطي أعلى مستوى صدمة ممكنة في الجهاز.

يعطينا الموقف التجريبي إطارا لدراسة استجابات المبحوث تجاه الصراع الأساسي في التجربة، هذا الصراع بين طلبات المجرب بالاستمرار في إعطاء الصدمات وطلب المتعلم إيقاف التجربة والذي يتزايد بزيادة الصدمة.

ويكمن صلب التجربة في التنوع المنهجي للعوامل المتصور تأثيرها على درجة الطاعة لأوامر المجرب، كذلك لمعرفة تحت أي الظروف يكون الخضوع للسلطة ممكنا، وتحت أي الظروف يقوم الشخص برفض السلطة.

الدراسات الاستطلاعية

أجريت الدراسات الاستطلاعية في شتاء ١٩٦٠م، وقد اختلفت هذه الدراسات عن التجارب العادية في بعض التفاصيل: فالضحية كان موضوعا خلف

زجاج فضي وكان الضوء متوازنا للدرجة التي يرى فيها المبحوث ضحيته بصورة غامضة (مليجرام ١٩٦١).

وبرغم أن هذه الدراسات كانت في أساسها دراسات كيفية^(٧)، لكنها أنارت لنا الطريق إلى بعض الاعتبارات التجريبية الواجب الاهتمام بها، فلم نكن نضع استجابة الضحية في الاعتبار، على أساس أن التعليمات المكتوبة فوق الزر كافية (خطر: صدمة قوية)، لكن ثبت أن ذلك يقلل من قدرتنا على قياس الميل للطاعة، حيث اتجه أغلب المبحوثين إلى الانتقال من مستوى للصدمة إلى الأعلى منه بغير اعتبار لهذه التعليمات طالما لم يسمعوا اعتراضات من الضحية، وهكذا كان علينا إدخال صوت الضحية لتقوية مقاومة المبحوث للتعليمات ولإيجاد الفروق الفردية في توزيع درجاتهم.

لم تكن فائدة الدراسة الاستطلاعية مقصورة على تحسين الإجراء التجريبي، بل إنها أفادتنا في التوصل إلى أن استجابة المبحوث للسلطة تكون أعلى وأبعد عما تصورنا، كما أفادتنا في التعرف على أهمية استجابة الضحية في التحكم في سلوك المبحوث.

استفدنا أيضا من هذه التجربة الاستطلاعية في معرفة أن المبحوثين يميلون إلى الإشاحة بوجوههم حتى لا يروا الضحية وهو يتألم، ويعني ذلك أن الضحية تتحكم بصورة ما في سلوك المبحوث.

إذا وجد المبحوث عند طاعته للمجرب أن من الضروري تجنب النظر إلى الضحية، فهل من الممكن حدوث عكس ذلك؟ وهل تقل طاعة المبحوث للمجرب كلما اقترب من الضحية؟ للإجابة على هذين السؤالين أجرينا مجموعة تجاربنا الأولى: **قرب أو بعد الضحية**

تكونت هذه السلسلة من أربعة ظروف تجريبية، في كل ظرف كان الضحية يقترب (سيكلوجيا) من المبحوث الذي يعطيه الصدمة.

في الظرف التجريبي الأول (الاستجابة البعيدة) كان الضحية يوضع في غرفة أخرى بحيث لا يسمعه أو يراه المبحوث، حتى يصل إلى مستوى ٣٠٠ فولت فيسمع دقات على الحائط، أما عند ٣١٥ فولتا فتتوقف استجاباته.

في الظرف التجريبي الثاني (استجابات صوتية) كانت التجربة مثل الظرف الأول ولكن مع تقديم صوت الاحتجاج من الضحية، فالضحية كان في غرفة أخرى ولكن صرخاته وصياحه كان يسمع بوضوح عن طريق الباب الذي كان مواربا فيها بين الغرفتين، وكذلك خلال جدران المختبر^(٨).

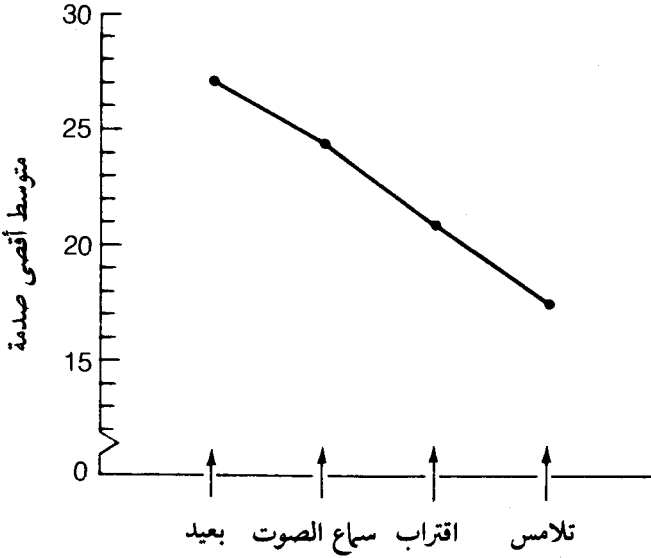
كان الظرف التجريبي الثالث (القرب) شبيها بالظرف الثاني عدا أن الضحية كان في نفس الغرفة التي بها المبحوث وعلى مسافة ١,٥ قدم منه، على ذلك يصبح مرثيا ومسموعا في الوقت نفسه.

الظرف الرابع والأخير كان (القرب لدرجة التلامس) وكان شبيها بالظرف الثالث فيما عدا أن الضحية يأخذ الصدمة إذا وضع يده على لوحة معدنية أمام المبحوث، وحينما

(٨) من الصعب أن نذكر على الورق ما كان يدور فعلا من صرخات واعتراضات، ولكن بصفة عامة كانت صرخات الضحية كما يلي: حتى قوة ٧٥ فولتا كان الضحية يبدي عدم ارتياح، وبعد هذا المستوى يبدأ في الأنين البسيط، وتظل هذه الاستجابة حتى قوة ١٠٥ فولتات. عند مستوى ١٢٠ فولتا يصبح الضحية قائلا للمجرب إن الصدمة بدأت تؤلني، ثم تبدأ تأوهات الألم عند مستوى ١٣٥ فولتا، عند مستوى ١٥٠ فولتا يصرخ الضحية: أيها المجرب أخرجني من هنا، لقد صرفت النظر عن الاشتراك في التجربة، وأرفض الاستمرار فيها. تستمر الصرخات على هذا النحو حتى يصل المستوى إلى ١٨٠ فولتا فيصرخ الضحية (لا أستطيع تحمل كل هذا الألم)، وعند مستوى ٢٧٠ فولتا يتوقف عن الكلام وتتحول استجاباته إلى صرخات مذعورة مع تكرار نداءاته بالخروج من هذا المكان، عند مستوى ٣٠٠ فولت يعلن الضحية أنه لن يجيب على أسئلة الاختبار بعد ذلك، وعند مستوى ٣١٥ فولتا يؤكد بعد إطلاق صرخة ألم أنه ليس مشاركا في التجربة وعليهم أن يدعوه وشأنه ثم لا يرد على الأسئلة بل يصدر أنينا وحسرة ألم، ويستمر هذا إلى المستوى الأخير ٤٥٠ فولتا. وبالطبع يتوقف الغالبية قبل بلوغ هذا المستوى. وهناك من الدلائل ما يؤكد لنا أن المبحوث يصدق أن صرخات الضحية حقيقية مثل ارتفاع درجة التوتر ودرجة الألم المتصورة والتي أجاب بها المبحوثون، نلاحظ أيضا أننا دفعنا المبحوثين إلى إعلان قوة الصدمة قبل إعطائها.

تصل الصدمة إلى مستوى ١٥٠ فولتاً يرفض الضحية وضع يده على (لوحة الصدمة) وهنا يأمر المجرب المبحوث أن يحاول إجباره على وضع يده على هذه اللوحة، وتعني هذه الاستجابة أن يكون المبحوث والضحية في اتصال مباشر سوياً.

كان المبحوثون أربعين في كل ظرف تحريبي، وكشفت النتائج أن متوسط الطاعة ينخفض بزيادة اقتراب المبحوث من الضحية، ويوضح الشكل رقم ١ متوسط أقصى صدمة توقف عندها المبحوثون في الظروف الأربعة.



الظروف التجريبية الأربع - تزايد التقارب

شكل ١. متوسط أقصى صدمة في تجارب التقارب

أشارت النتائج على أساس نسبة الطاعة - إلى عدم الطاعة إلى أن ٣٤٪ من المبحوثين رفضوا طاعة المجرب في حالات البعد عن الضحية، ٣٧, ٥٪ في حالة السماع الصوتي، ٦٠٪ في حالة التقارب، ٧٠٪ في حالة التقارب باللمس.

السؤال الآن كيف نفسر ذلك الاختلاف؟ يبدو أول تفسير أمامنا هو أن الضحية كلما تقترب من المبحوث يكون أكثر شعورا بقسوة ما يعانیه، ويصبح سلوكه استجابة لهذا الشعور، يبدو هذا منطقيا ولكن ما لدينا من نتائج لا تؤيد ذلك التفسير، فلم تكن هناك فروق منتظمة في مستوى الألم المتصور فيما بين الظروف الأربعة (مثل كمية الألم التي واجهها الضحية وعبر عنها المبحوث على مقياس من ١٤ نقطة). ولكن من السهل أن نتصور عددا من الميكانيزمات البديلة.

الدلالات العاطفية

في ظرف الضحية البعيدة، وإلى حد ما في ظرف سماع صوت الضحية، يكون لمعاناة الضحية خاصية التجريد، إذ يكون المبحوث واعيا ولكن بطريقة تصورية أن تصرفاته تؤدي إلى إيلاام الشخص الآخر، إنها حقائق مفهومة ولكنها ليست محسوسة وجدانيا، وتلك ظاهرة تشيع فيما بيننا، فرجال القاذفات يعلمون أن قنابلهم تسبب الدمار والمعاناة، لكنها معرفة وليست شعورا بالكوارث أو الدمار.

هناك ملاحظات شبيهة بذلك في أوقات الحروب، فمن الممكن للدلائل البصرية المرتبطة بمعاناة الضحية أن تستثير استجابات عاطفية لدى المبحوث، وأن تزوده بمعلومات أكثر اكتمالا عن خبرة الضحية، أو قد تكون الاستجابات الوجدانية في ذاتها مؤلة ولها طبيعة دافعية تؤدي بالمبحوث إلى تجنب الموقف المثير، وعلى ذلك فإن قلة الطاعة ستفسر على ضوء الدلالات العاطفية التي تدعم درجة بعد أخرى في الظروف التجريبية الأربعة.

الإنكار وتضييق المجال المعرفي

يسمح «ظرف: الضحية البعيد» بتضييق المجال المعرفي للمبحوث، للدرجة التي يستبعد فيها الضحية من هذا المجال، فلا يعود المبحوث يهتم بها إذا كان سلوكه في الضغط على الزر ذا علاقة بالنواحي الأخلاقية، طالما لم يعد يرتبط بمعاناة الضحية، وحينها يكون الضحية قريبا، يصبح من الصعب استبعاده، طالما كان تحت ناظره.

في «ظرف: الضحية البعيدة» يعرف المبحوث استجابات هذه الضحية ووجوده بعد توجيه الصدمة، وخصوصاً أن هذه الاستجابات غير مستمرة، أما في «ظرف التقارب»، فيقدم اندماجه في المجال البصري المباشر عنصراً دائماً التأثير في المبحوث، ولا يمكن في هذه الحالة استخدام ميكانيزم الإنكار، فكما يقول أحد المبحوثين في ظرف الضحية البعيدة: من المضحك أن تبدأ فعلاً في نسيان وجود الشخص الآخر الجالس خارج الغرفة، برغم إمكانك سماعه، فلمدة طويلة كان تركيزي الوحيد في الضغط على الزر وقراءة التعليمات.

المجالات المتبادلة

إذا كان المبحوث في القرب من الضحية يصبح في موقف أفضل يسمح له بملاحظة الضحية، فإن العكس صحيح، فأفعال المبحوث تصبح في هذه اللحظة تحت تأثير أفعال الضحية، صحيح أن من السهل إيذاء شخص غير قادر على رؤية سلوكياتنا أكثر مما نستطيع إيذاء شخص يرانا ونراه، فأفعال الضحية الموجهة ضد المبحوث يمكن أن تصيب الأخير بالختجل أو الذنب الذي يفيد في قلة تطرف أفعاله.

وتشير تعبيرات عديدة في اللغة التي نستخدمها إلى مشاعر الراحة أو الإحباط التي قد تظهر في مواقف المواجهة المباشرة، فدائماً نقول إن من السهل أن ننقد الشخص (خلف ظهره) عن (مهاجمة الشخص وجهاً لوجه)، فإذا كنا نكذب على شخص يكون من الصعب أن (نرفع أعيننا في وجهه)، ويكون سلوكنا في هذه الحالة (لا نعرف كيف نداري وجوهنا من الناس)، أو نقول إننا (مخرجون)، وتفيد هذه السلوكيات في تخفيض مشاعر عدم الراحة التي تصيبنا.

كذلك نسأل ما الهدف من تغطية وجه المحكوم عليهم بالإعدام رمياً بالرصاص؟ من أهداف هذا الإجراء أن يكون الموقف أقل ضغطاً على المحكوم عليه، لكن ذلك يقلل من ناحية أخرى من الضغوط التي يشعر بها القائم بالتنفيذ، وموجز القول إنه في ظروف القرب من الضحية قد يشعر المبحوث أنه أصبح أكثر سيطرة على مجال وعيها،

لكنه في الوقت نفسه يكون أكثر حرجا وأكثر وعيا بذاته وأكثر تقييدا لسلوكه العقابي نحوها.

الوحدة الظاهرية للسلوك

في ظرف «الضحية البعيدة» يصبح من الصعب على المبحوث تكوين شعور بالتلاقي بين أفعاله وبين نتائج هذه الأفعال على الضحية، فهناك انفصال فيزيقي وبصري بين أفعاله وبين نتائج هذه الأفعال، فالمبحوث يضغط على زرّ في غرفة، ومن غرفة أخرى تصدر الاحتجاجات والصرخات التي يسمعاها من بعيد، الحدثان مرتبطان ولكن ينقصهما الشعور بالوحدة الظاهرية، حيث ينقسم بناء السلوك (إنني أولم شخصا) بسبب الترتيب المكاني وبطريقة تماثل اختفاء ظاهرة فاي^(٩) حينما توزع الأضواء التي تطفأ وتضاء بصورة متباعدة بما لا يؤدي للشعور بوحدة الحركة فيما بينهما، فاكتماب الشعور بالوحدة يتحقق في ظروف التقارب، مثلما يقترب الضحية من مصدر الفعل المسبب للألم.

التكوين المبدئي للجماعة

وضع الضحية في غرفة أخرى لا يبعده فقط عن المبحوث، لكنه يؤدي إلى التقارب بين المجرب والمبحوث، وهكذا تتكون فيما بينهما جماعة مبدئية الملامح، وتبتعد الضحية من حدودها، فالحائظ بين الضحية والآخرين يحرمه من مشاعر الود التي تقوم بين المجرب والمبحوث، مما يؤدي في النهاية لأن يكون الضحية بعيدا عن هذه الجماعة ماديا ونفسيا.

يسهل اقتراب الضحية من المبحوث فرصة تحالفهما سويا ضد المجرب، فلا يعود المبحوث مضطرا لمواجهة المجرب بمفرده، فلديه حليف يشترك للتعاون معه في الثورة

(٩) ظاهرة فاي Phi phenomena وتعني شعور المشاهد بوحدة الحركة بين مجموعة من الأضواء التي تطفأ وتضاء بتنظيم معين، ونجد مثلا عليها في الإعلانات الضوئية التي توحى للناظر إليها أنها «أسهم تتحرك» مثلا.

على المجرب، وبذلك يؤدي تغيير العلاقات المكانية إلى تغيير في العلاقات الإنسانية تختلف باختلاف الظروف التجريبية الأربعة.

الاستعدادات المكتسبة للسلوك

يلاحظ عموماً أن فئران التجارب نادراً ما تتصارع مع زملائها، ويفسر سكوت (١٩٥٨) ذلك على أساس الكف السلبي^(١٠) قائلاً إن الفأر يتعلم ألا يفعل شيئاً من خلال تعويده على ذلك، ويمكن تسمية هذه الظاهرة بالكف السلبي، ولهذا المبدأ أهمية كبيرة في تعليم الفرد أن يكون مسالماً، لأنه يعني أنه قادر على تعلم ألا يقاتل طالما وضعناه في ظروف عدم القتال لمدة طويلة.

بالطريقة نفسها يمكننا ألا نتعلم إيذاء الآخرين إذا لم نؤددهم قبل ذلك في حياتنا اليومية، ويظهر هذا التعلم في علاقات التقارب مع الآخرين، وقد لا ينطبق هذا على الموقف الذي يكون الشخص فيه بعيداً عنا، ومن الممكن أيضاً أن يكون العدوان ضد الآخرين البعيدين ناتجاً عن الرغبة في الانتقام منهم لبعدهم.

هكذا يتعلم الكائن أن من ضرورات السلامة أن يكون عدوانياً تجاه الغرباء أو البعيدين عنه، وأقل ضرراً ودفاعية حينما يكون الآخرون في متناول اليد والأبصار.

من خلال نمط المكافآت والعقوبات يكتسب الشخص استعداداً لتجنب العدوان على جيرانه، هذا الاستعداد الذي لا يتسع لإيذاء الآخرين البعيدين، وقد يكون ذلك تفسيراً لنتائج القرب - البعد من الضحية.

لم يحظ عامل القرب بالنصيب الذي يستحقه من الاهتمام في البحوث النفسية، فلو لم يكن لنا أعناق^(١١) لكان من السهل أن نفهم هذا التجاهل، لكن لنا عنق نحرك

(١٠) الكف (الكبت) السلبي Passive inhibition

(١١) ليس له عنق (يتصل بالجسم مباشرة) Sessile

به رؤوسنا فننظر إلى ما حولنا، وتتغير علاقاتنا المكانية من موقف إلى آخر، كما أن حقيقة أننا قريبون أو بعيدون تؤثر بقوة على العمليات النفسية التي تكمن خلف سلوكنا نحو الآخرين، ففي الموقف الحالي وكلما يقترب الضحية من المبحوث الذي يؤمر بإيذائه، يزداد عدد الذين يتوقفون عن طاعة المجرّب تبعا لهذا القرب، فالوجود الملموس والعياني للضحية يؤدي دورا في مواجهة قوة المجرّب وظهور عدم الطاعة.

القرب من السلطة

إذا كانت العلاقة المكانية بين المبحوث والضحية ذات علاقة بدرجة الطاعة، أفلا تؤدي العلاقة بين المبحوث والمجرّب دورا أيضا؟

ثمة أسباب تدعونا لتأكيد ذلك الدور، فالمبحوث يهتم أساسا بالمجرّب أكثر من الضحية، وجاء إلى المختبر لاتباع تعليمات هذا المجرّب.

في سلسلة من التجارب قمنا بتغيير المسافة المكانية والوجود للمجرّب، ففي أحد الظروف التجريبية جلس المجرّب على بعد بضعة أقدام من المبحوث، وفي الطرف الثاني ترك المجرّب الغرفة بعد إلقاء التعليمات الأساسية ثم أعطاه أوامره بالهاتف بعد ذلك، وفي الطرف الثالث لم تحدث مقابلة مع المجرّب، بل أعطى تعليماته على شريط تسجيل عند دخول المبحوث للمختبر.

لاحظنا في هذه التجارب أن الطاعة تقل بحدة بعد مغادرة المجرّب للمختبر، وأن عدد المبحوثين الذين أطاعوا المجرّب كان في الطرف الأول (وجود المجرّب) ثلاثة أضعاف الطرف الثاني (إعطاء الأوامر بالهاتف) - أي ٢٦ مبحوثا مقابل ٩ مبحوثين فقط في الطرف الثاني وكانت $7, 14$ الصدفة أقل من $1, 001$ ، ويعني ذلك أن المبحوثين يبدون قادرين على اتخاذ موقف أكثر تشددا من المجرّب حينما لا يواجهونه وجها لوجه، كما أن قوة سلطانه على المبحوثين تقل في هذه الحالة^(١٢)، بل انه في غياب

(١٢) أدى الطرف الثالث أيضا إلى طاعة أقل بصورة دالة إحصائية عن الطرف الأول، لكن تحوط هذا الطرف الثالث صعوبات فنية تحتاج لمناقشة موسعة.

المجرب ظهر سلوك غريب من جانب المبحوثين، فبرغم استمرارهم الظاهري في أداء التجربة، اتجه العديد منهم إلى إعطاء الضحية صدمات أضعف مما أمرهم به المجرب ولم يخبروا المجرب بهذا الاختلاف (لم يعرف المبحوثون أننا كنا نسجل قوة الصدمة التي يعطونها فعليا من خلال جهاز تسجيل خاص مما أعطانا مقياسا موضوعيا لهذا السلوك)، وكان لهذا السلوك معنى مهم، وهو أن هؤلاء المبحوثين وجدوا من السهل عليهم أن يحلوا الصراع بهذا السلوك عن أن يخالفوا السلطة بطريقة مباشرة.

في ظرف تجريبي آخر، وبعد أن كان المجرب يعطي تعليماته بالهاتف وعندما يبدي بعض المبحوثين تذمرهم أو رفضهم طاعة التعليمات يعود للظهور في مواجهة المبحوث، فيعود المبحوث إلى طاعته مرة أخرى.

التوترات

لا تكشف الدرجات النهائية للمبحوث عن سماته في الأداء، وقد يكون من المفيد أن نتوقف عن استعراضنا للعلاقات الكمية كي نبدي ملاحظتنا على نمط استجابة المبحوث للموقف.

قد يتصور البعض أن المبحوث يتوقف ببساطة عن تنفيذ التعليمات، لكن ذلك بعيد عن الواقع، فلقد ظهرت استجابات توتر قوية وانفعالات عنيفة لدى عدد لا بأس به من المبحوثين، فلقد ظهر عليهم العرق، والارتعاش، والتلعثم، وعض الشفاة، والزجاجة، كلما ازداد ضغط الموقف عليهم، وفيما يلي نذكر مثالا على أحد المبحوثين الذين رفضوا التعليمات وأوقفوا التجربة:

(هل يتألم، هل آذيته، حسنا لا أريد أن أكون مسئولاً عما يحدث له، لا يمكنني الاستمرار أكثر من ذلك، لا أعلم هل هو بخير أم أصابه مكروه، أعني ربما يكون مريضا بالقلب والتجربة مضرة بحياته، لست راضيا عما أفعله، إنه يطلب النجدة، من الواضح أنه في مشكلة حقيقية، (ثم يرفض استكمال التجربة).

وفيما يلي وصف لسلوك مبحوث مطيع بدأ التجربة هادئاً لكن تزايد توتره بعد بدء التجربة، وعند الوصول إلى قوة صدمة مقدارها ١٥٠ فولتا بدأ في توجيه الحديث للمجرب بنبرات ناثرة:

عند ١٥٠ فولتا: هل تريدني الاستمرار؟

١٦٥ فولتا: هذا الشخص يصبح، يبدو أنه سيصاب بأزمة قلبية - هل تريدني أن أستمّر؟

١٨٠ فولتا: لا يستطيع تحمل كل هذا، لن أتسبب في قتل هذا الرجل، أسمع صياحه؟ إنني أرفض تحمل المسؤولية، إنه يموت، هل تتحمل أنت المسؤولية؟ (يقبل المجرب المسؤولية).

١٩٥ فولتا: هل تسمعه يصرخ، اسمع بنفسك (هنا يقول المجرب إن تعليمات التجربة أن تستمر)، ويقول المبحوث أنا أعلم ذلك ولكنه لم يكن يعلم كم هي مؤلة.

٢١٠ فولتات: أعطائها بدون تعليق

٢٢٥ فولتا: أعطائها بدون تعليق

٢٤٠ فولتا: غير معقول، هل تعني أنني سأستمر في إعطاء الشخص هذه الصدمات حتى نهاية العلامات اعذرني لن أقتل هذا الرجل، لن أعطيه ٢٤٠ فولتا (يقول المجرب: تعليمات التجربة أن تستمر) أنا أعلم ذلك ولكن ماذا عن الرجل الذي يصرخ هناك).

وعلى الرغم من اعتراضاته الناثرة التي صاحبت أدائه، فقد اتبع التعليمات ووصل لأعلى مستوى يسمح به الجهاز، لقد أدى هذا المبحوث دور الفصل بين الكلمة والسلوك، فعلى الرغم من أنه قرر على المستوى اللفظي ألا يستمر، فقد استمرت أفعاله في اتجاه ما يأمر به المجرب.

هذا المبحوث لا يوافق على إعطاء الصدمة للضحية، ولكنه لم يكن قادراً على إنكار استجابة تحرره من سلطة المجرب، ولا يستطيع العديد من المبحوثين أن يجدوا

المعادلة اللفظية الخاصة التي تمكنهم من رفض الدور الذي أمرهم المجرب به . وربما يعود ذلك إلى ثقافتنا^(١٣) لا تقدم نماذج كافية لعدم الطاعة .

هناك دليل محير على التوتر يظهر في نوبات من الضحك العصبي ، ففي الظروف التجريبية الأربعة الأولى أظهر ٧١ مبحثاً من مجموع المبحثين البالغ عددهم ١٦٠ ضحكاً عصبياً وابتسامات تدل على التوتر، وقد أوضح بعضهم في المقابلات التالية على التجريب أن ضحكهم لم يكن دليلاً على السادية^(١٤) أو على استمتاعهم بإيذاء الضحية .

كما طلب من المبحثين بعد التجربة إيضاح مدى مشاعرهم بالتوتر والعصبية على مقياس من ١٤ نقطة تتراوح بين (لم أكن متوتراً ولا عصبياً بالمرة) إلى (كنت متوتراً وعصبياً جداً) .

كما نعلم أن مقاييس التقدير الذاتي من هذا النوع لا تكون دقيقة، بقدر ما تعطي دلالات مبدئية على الاستجابة الانفعالية، وفي هذه الحدود تراوحت استجابات الأفراد على جميع نقاط المقياس ولكن الغالبية تركزت في المركز وما بعده من نقاط (انظر الشكل رقم ٢) . كذلك أوضحت النتائج أن الأشخاص المطيعين للسلطة كانوا أكثر توتراً ممن رفضوا الطاعة .

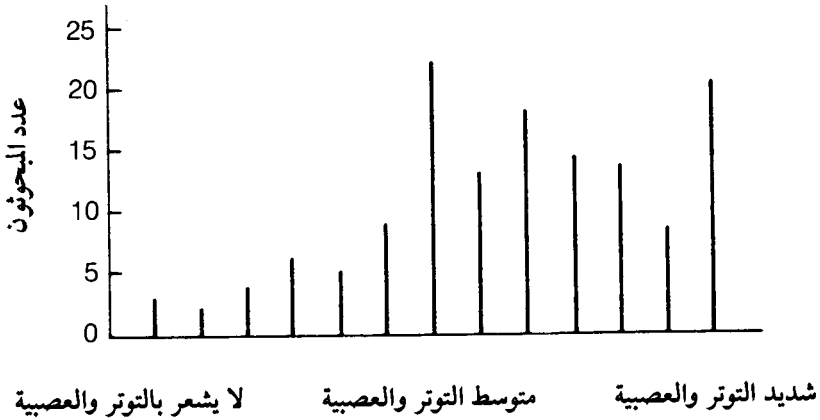
كيف يمكننا تفسير حالة التوتر؟ يمكن تفسيرها أولاً بالإشارة إلى وجود الصراع، فإذا كان هناك ميل إلى طاعة السلطة، فهل سيكون ذلك هو القوة النفسية الوحيدة المؤثرة في الموقف، لو كان الأمر كذلك لأكمل كافة المبحثين التجربة بغير توتر .

فالتوتر ينشأ عن وجود ميلين متناقضين للاستجابة (ميلر ١٩٤٤)، فإذا كان الاهتمام بالتعاطف مع الضحية هو القوة الوحيدة فسوف يرفض المبحثون أوامر المجرب ببساطة .

(١٣) يقصد الثقافة الأمريكية . (المترجم)

(١٤) السادية هي الاستمتاع بتعذيب الآخرين . (المترجم)

$$ن = ١٣٧$$



مستويات التوتر والعصبية التي عبر عنها المبحوثون

شكل ٢. يوضح مستوى التوتر والعصبية، الذي قال به المبحوثون (العدد ١٣٧) وكانوا جميعا في تجارب القرب المكاني التي ذكرت من قبل، وكانت التعليقات إليهم (تذكر في أي نقطة التجربة حينما شعرت بأقصى درجات التوتر والعصبية، ثم أوضح كيف شعرت وذلك بوضع علامة* على النقطة التي توضح وجهة نظرك.

بدلا عن ذلك وجدنا سلوكا للطاعة وسلوكا لعدم الطاعة وكلاهما كان مصحوبا بتوتر عال، وينشأ الصراع هنا بين الاستعداد المتأصل في النفس لعدم إيذاء الآخرين، وبين الميل الضاغظ لطاعة الآخرين الذين في موضع السلطة، وسرعان ما يقع المبحوث في مشكلة ذات طابع دينامي عميق، ويظهر التوتر العالي في كل من النوازع المتعارضة.

والتوتر علاوة على ما سبق هو حالة منفرة لا يقدر الشخص على الهروب منها بعد الطاعة، ويحاول الشخص في هذه الحالة أن يقوم ببعض الأفعال التي تسمح له بتجنب تلك الحالة غير السارة، هكذا يفيد التوتر كمحرك يؤدي إلى السلوك الهروبي، لكن في الموقف الحالي وحتى في حالة كون التوتر في أقصاه لا يستطيع العديد من المبحوثين أداء الاستجابة التي توصلهم للشعور بالراحة، فإن ما يوجد هو ميل أو دافع أو كف منافس

وهو الذي يدفع إلى عدم الطاعة، ويجب أن تكون قوة هذا العامل المحبط أقوى من مجرد الشعور بالتوتر، بحيث تؤدي إلى استبعاد الفعل الذي سيظهر، فكل دليل على ارتفاع التوتر هو دليل على قوة القوى التي تحافظ على بقاء الشخص في الموقف.

أخيرا فقد نأخذ التوتر كدليل على واقعية المواقف بالنسبة للمبحوثين، فالمبحوث الطبيعي لا يعرق ولا يرتجف إلا إذا كانت تعتمل في نفسه مشاعر عميقة متضاربة.

انتهاء مصدر السلطة

ألا يمكننا افتراض أن فعالية أوامر المجرب قد يعتمد على المؤسسة الأكبر التي ينتمي إليها، لقد أجريت هذه التجارب في جامعة ييل وهي مؤسسة ينظر إليها الناس باحترام ورهبة.

حينما أجرينا المقابلات بعد التجربة أدلى العديد من المبحوثين برأيهم في أن إشراف الجامعة على هذه التجربة زودهم بالثقة وبالشعور بالكفاية، والبعد عن المصلحة الشخصية، وقد قالت الغالبية منهم أنه لولا أن التجربة في الجامعة لما أقدموا على إعطاء الصدمة للمتعلم.

يبدو لنا انتهاء مصدر السلطة عاملا مهما في تفسير النتائج التي حصلنا عليها، هذا فضلا عن ضرورة اعتباره عاملا مهما في أي نظرية شاملة لتفسير سلوك الطاعة لدى البشر، ولننظر مثلا إلى مدى الارتباط بين طاعتنا لأوامر الأفراد، والمؤسسة أو المكان الذي يصدر فيه هذا الأمر، فنحن نسلم رقابنا لشخص يمسك في يده نصلا حادا في دكان الحلأ، لكننا لا نطيع نفس الأمر في دكان بيع الأحذية، ففي المكان الأخير نطيع أوامر الموظف بخلع أحذيتنا، لكننا لا نطيع نفس الأوامر إذا صدرت لنا في أحد البنوك.

وربما يطيع المبحوثون الأوامر في مختبر بإحدى الجامعات الكبيرة، لكنهم لا يطيعون الأوامر نفسها عند صدورها في مكان آخر، لذلك يجب أن يسأل الشخص عن علاقة الطاعة بتصور الشخص المطيع للمجال الذي صدر فيه هذا الأمر.

كي نتأكد من تصورنا الأخير قمنا بنقل أجهزتنا إلى أحد المراكز التجارية وسط مدينة بريدج بورت وقمنا بتكرار تجاربنا بدون الإيحاء بأي رابطة تربطنا بالجامعة.

قمنا بدعوة المبحوثين إلى التجربة عن طريق البريد وهو الإجراء نفسه الذي اتبعناه في جامعة ييل، مع بعض التغييرات المناسبة، والهادفة إلى طمس أي علاقة بين التجربة والجامعة، وكما في التجربة السابقة دفعنا للمبحوثين ٤,٥٠ دولارات نظير حضورهم الجلسة التجريبية، كما حرصنا على توحيد خصائص العينة بما يتعادل مع عينة الجامعة.

كانت غاية وجودنا في بريدج بورت هو تأكيد الانفصال عن جامعة ييل، وكنا نأجحين تماما، أجريت التجربة في أحد الأدوار السفلية في المبنى، وكان المكان مكونا من ثلاثة غرف في المنطقة التجارية بالمدينة، وكان فرش المكان غير مرتب برغم نظافته، كما كان مظهره مقبولا نوعا، وحينما يسأل المبحوثون عن وظائف الباحثين، يقال لهم إننا مجرد شركة خاصة لإجراء البحوث في مجال الصناعة، وقد عبر بعض المبحوثين عن شكوكهم في دوافع المجرئين من التجربة.

لم يحدث انخفاض ملحوظ في درجة التوتر بين مبحوثي بريدج بورت، أما تقدير المبحوثين لدرجة الألم التي شعر بها الضحية فكانت مرتفعة عن تجربة الجامعة وإن لم يكن ارتفاعا دالا إحصائيا.

يشير عدم تحقيق الطاعة الكاملة للمجرب إلى أن هذه الطاعة ترتبط بخلفية السلطة من حيث انتهاؤها للجامعة.

كانت نسبة الطاعة في تجربة بريدج بورت منخفضة عن نظيرتها في نتائج تجربة الجامعة ولكنه لم يصل لمستوى الدلالة الإحصائية (٤٨٪) لتجربة بريدج بورت مقابل ٦٥٪ لتجربة الجامعة وصلت للحد الأقصى من الصدمة الكهربائية).

والآن كيف يمكن تفسير هذه النتيجة؟ من الممكن النظر إلى التعليمات التي يصدرها شخص ينتمي إلى مؤسسة - أيا كان نوعها - باعتبارها مشروعة حتى لو كانت تؤدي إلى أضرار محتملة للآخرين، وبصرف النظر عن مكانها (في حي تجاري أو جامعة) فإن كونها «مؤسسة» يجعل أوامرها مقبولة، ولنا في ذلك أمثلة تؤيد وجهة نظرنا، فالناس يضعون أموالهم في البنوك بصرف النظر عن مظهرها الخارجي، وبصرف النظر عن إجراءات الأمن التي يوفرها ذلك البنك، وبالطريقة نفسها ينظر المبحوثون إلى أي مختبر باعتباره يضم العناصر الأساسية للمختبرات شأن نظرائه.

قد يكون من المفيد دراسة أداء الأفراد في أنواع أخرى من السياق أبعد مما حدث في تجربة بريدج بورت حيث يختفي الطابع المؤسسي للتجربة تماما ويظهر المجرب وحيدا بغير انتهاء، إذ من الممكن في هذه الحالة أن تختفي الطاعة نهائيا، الأمر الذي لم يحدث في تجربة بريدج بورت حيث أطاع نصفهم أوامر المجرب بصورة كاملة.

تجارب تالية

نعرض فيما يلي عددا من التجارب التالية التي أجريت في جامعة ييل، إذ نلاحظ في حياتنا اليومية أن قدرا كبيرا من الطاعة أو عدم الطاعة يظهر في علاقته بالجماعات. ولدينا من الأسباب ما يدعونا للشعور بأن للجماعات تأثيرا على الاستجابة للسلطة، وقد سعت تجاربنا إلى بحث هذه التأثيرات.

في كل الحالات كان هناك مبحوث واحد في جلسة تجريبية لمدة ساعة، يتصرف هذا المبحوث وسط جماعة من الناس لا يعرف أحدا منهم وهم في الوقت نفسه من مساعدي الباحث.

في إحدى التجارب (جماعة تؤدي إلى عدم الطاعة) قام إثنان من المساعدين بالإضراب عن استكمال التجربة في منتصف إجراءاتها، وحينما حدث ذلك مال ٩٠٪ من المبحوثين إلى اتباعهم.

في ظرف آخر اتبع المساعدون تعليمات المجرب بحرفيتها، وزاد ذلك من تأثير المجرب ولكن بصورة غير قوية.

في تجربة ثالثة لم يقم المبحوث بتوجيه الصدمة، إنما ترك ذلك لأحد المساعدين بينما قام المبحوث بدور التوجيه للمساعد، وقد رغبتنا في معرفة كيف يستجيب المبحوث - للمعلم - إذا كان جزءا من الموقف دون توجيه فعلي للصدمة، في هذا الموقف لم يوقف التجربة سوى ثلاثة مبحوثين فقط من أربعين.

في التجربة الجماعية الأخيرة قرر المبحوثون أنفسهم تحديد مستوى الصدمة الكهربائية الذي سوف يستخدمونه، وفي هذا الإجراء اقترح اثنان من المساعدين مستويات للصدمة الكهربائية أعلى كثيرا من المستويات المقبولة، ولكن بعض المبحوثين صمموا على تقديم مستوى أدنى من المعيار الجماعي برغم ضغوط الجماعة.

هناك مجموعة من التجارب استخدمت النساء كمبحوثات مع مجموعة من سلوكيات السلطة مثل السلطة المزدوجة، السلطة غير العقابية، السلطة المتناقضة، وقد اهتمت التجربة الأخيرة بالعلاقات الشخصية بين الضحية والمبحوث، لكننا سننصفها في موضع آخر.

لا حاجة بنا إلى القول إننا بحاجة إلى بحوث مستقبلية تأخذ منحى متعددة، فما نوع استجابة الضحية التي تكون ذات تأثير على عدم الطاعة من جانب المبحوث؟

ربما كانت المقاومة السلبية أكثر من الاحتجاج العنيف، فإذا كان الأمر كذلك فما الظروف الخاصة بالسلطة التي تؤدي إلى الطاعة أو عدم الطاعة من جانب المبحوث، وما تأثير عدم وضوح شخصية المجرب، أو التخفي وراء قناع على سلوك المبحوث؟ ما الظروف المؤدية لإدراك المبحوث لمسئوليته عن أفعاله؟

كل من هذه الأسئلة قد يكون موضوع بحث ضخم في ذاته، وسيكون له دور يسهم به في الإجراء التجريبي الذي وصفناه هنا.

مستويات الطاعة وعدم الطاعة

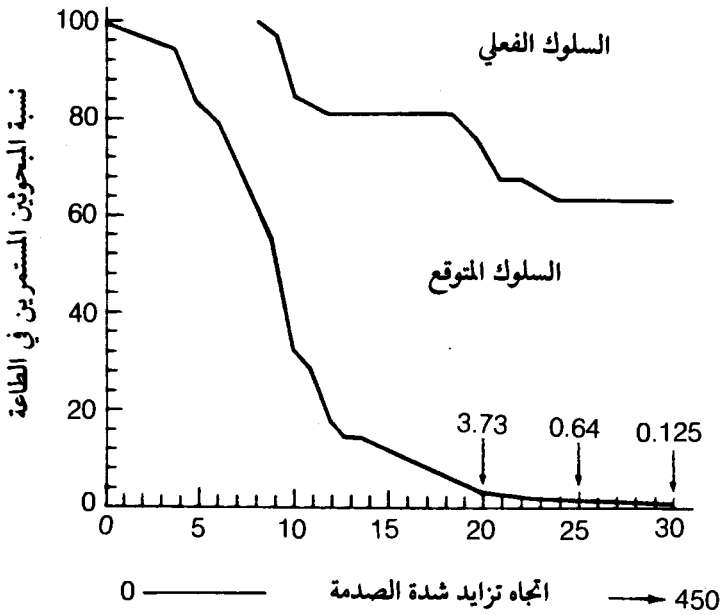
هناك نتيجة عامة تستحق الاهتمام، وهي المستوى العالي من الطاعة والذي ظهر في الموقف التجريبي، وهي الميل الدائم للمبحوثين إلى الاعتراض الحاد على إعطاء الصدمة الكهربائية للرجل الذي يعترض على ذلك في مواجهتهم، كما قال الآخرون إن ذلك نوع من الغباء والجنون، لكن الكثير منهم نفذوا التعليمات بينما يعترضون عليها، بدرجة تتجاوز توقعات المجرب وزملائه، ففي حين كانت توقعات المجرب ألا يتجاوز المبحوثون مستوى الصدمات المسمى (صدمة قوية) وجدنا بالممارسة أن المبحوثين كانوا مستعدين لتوجيه أقوى الصدمات المتاحة حينها أمرهم المجرب بذلك.

كانت التجربة لدى بعض المبحوثين فرصة للتفريغ عن العدوان، ولدى الآخرين أظهرت التجربة مدى استعدادهم الكبير للطاعة المغروسة فيهم، حيث حرصوا على أداء ما يطلب منهم بصرف النظر عن آثار ذلك على الآخرين، لكن لم يكن ذلك كل الموضوع، فإلى حد ما يصبح الشخص منغمسا في الموقف بما لا يسمح له بالخروج عليه.

قمنا بصياغة هذا الاختلاف بين النتائج التجريبية والتوقعات النظرية، وذلك بوصف الموقف التجريبي بتفاصيله العيانية لمجموعة من الأفراد ذوي الكفاءة، ثم سألناهم أن يتوقعوا أداء مئة من الأفراد الافتراضيين.

وقد زدنا هؤلاء المحكمين برسم لجهاز توليد الصدمة وسجلنا توقعاتهم قبل إخبارهم بالنتائج الواقعية، واتفق المحكمون على توقع قدر من الطاعة أقل من قدر الطاعة الذي ظهر في أداء المبحوثين فعليا.

يقارن الشكل رقم ٣ توقعات أربعين طبيبا نفسيا من إحدى كليات الطب مع الأداء الفعلي للمبحوثين في التجربة، وقد تنبأ الأطباء أن أغلب المبحوثين لن يتجاوزوا مستوى صدمة (١٥٠ فولتا، حيث يبدأ الضحية في هذا المستوى في طلب إيقاف التجربة).



شكل ٣. السلوك المتوقع والفعلي عند سماع الصوت

كما تنبأ المحكمون بأن المستوى العشرين للصدمة (٣٠٠ فولت، حينما يرفض الضحية أن يجيب على أسئلة أكثر من ذلك)، توقع المحكمون أن ٣,٧٣٪ من المبحوثين سوف يظلون مطيعين، وأن قلة لا تزيد على واحد من عشرة في المائة هم الذين سيستمرون إلى النهاية.

غير أن الرسم يشير إلى اختلاف كبير عن هذه التوقعات، حيث أطاع ٦٢٪ من المبحوثين أوامر المجرب حتى آخر المدى، ويعني هذا أن هناك تناقضا كبيرا بين التوقعات والواقع.

السؤال الآن لماذا كانت تقديرات المحكمين أقل من مستوى الطاعة؟ من الممكن حدوث ذلك لأن توقعاتهم كانت على أساس تصور غير كامل لمحددات السلوك الإنساني، هذا التصور الذي يركز على الدوافع بغير النظر إلى الإطار المحيط بها، وقد يكون هذا الاتجاه كافياً جداً لعلاج الخدوش السطحية للشعور كما يكشف عنها الطبيب النفسي، غير أنه بمجرد النظر إلى السلوك في إطاره الأوسع، نجد لزوماً علينا الانتباه للمواقف التي يتم فيها التعبير عن الدوافع، فالموقف له ضغوط قوية على الأفراد، فقد يعوق أو يدفع هؤلاء الأفراد، كما أنه في بعض الظروف لا تحدد طبيعة الفرد خصائص سلوكه، بقدر ما يحدد الموقف الذي يوجد فيه.

يتصور الكثير ممن لا يعرفون الكثير عن التجربة أن ما يدفع الأفراد للوصول إلى نهاية قوة الصدمة هو ميولهم السادية، ولا يمكن أن يكون هناك ما هو أكثر سذاجة من التعميم على البشر، إنه مثل القول إن الشخص الذي يلقي به في مجرى نهر سريع الجريان يكون بالضرورة سباحاً ماهراً، محتوى الموقف على ذلك لا بد أن يؤخذ في الاعتبار، فالفرد عند دخوله إلى المختبر يصبح جزءاً من موقف الاختبار، ويتحدد سلوكه بقوة الدفع الذاتي لهذا الموقف، وعلى ذلك تكون مشكلة المبحوث هي كيفية التخلص من الموقف الذي يتحرك برمته في اتجاه غير مرغوب.

توضح حقيقة أن من الصعوبة بمكان التخلص من الموقف، توضح القوى التي تدفع بالشخص للاستمرار في البقاء أمام جهاز الصدمات، فهل نفهم هذه الضغوط باعتبارها مجرد دوافع شخصية تنبع عن ديناميات الشخصية، أم يمكن النظر إليها كتأثيرات اجتماعية وضغوط تنشأ من المجال الموقفى.

أشعر أن الفهم الأكمل لسلوك المبحوث يحتاج للنظر إلى هذه القوى من كلا الاعتبارين، إذ يكون للفرد استعدادات استجابية نحو السلطة، ونحو العدوان، وفي الوقت نفسه يصبح متأثراً بالبناء الاجتماعي الذي يشكل حقيقة موضوعية في ذلك الموقف.

حسب اتجاه نظرية الشخصية يمكن أن نسأل، ما الميكانزمات الشخصية التي تمكن الشخص من إسقاط المسؤولية على مصدر السلطة؟ وما الدوافع الكامنة خلف سلوك الطاعة أو عدم الطاعة؟

لم تسع التجارب الحالية إلى التعرف على الدوافع الكامنة خلف سلوك الطاعة من جانب البحوث، وبدلاً من ذلك قامت الدراسة بفحص المتغيرات الموقفية المسؤولة عن فرض الطاعة، لقد حاولنا في مكان آخر أن نستكشف بعضاً من الخصائص البنائية للموقف التجريبي التي تؤدي إلى الطاعة الزائدة، ولا نجد ما يدعونا لتكرار كتابته هنا (انظر ميلجرام ١٩٦٣).

تمثل التنويعات التجريبية في محاولتنا لاستكشاف هذا البناء التي نمت من خلال التغيير المنهجي لذلك البناء وملاحظة نتائجه على السلوك، ويتضح لنا أن بعض المواقف تؤدي إلى طاعة أكبر لأوامر المجرّب أكثر من غيرها من المواقف، ولا يعني ذلك بالضرورة أن هذا الأمر يعود إلى زيادة أو انخفاض قوة أي دافع بالتحديد، وعلى وجه العموم فإننا نرى أن علم النفس الاجتماعي يحتاج إلى نظرية شاملة في المواقف المحددة للسلوك، والتي تضم اللغة المستخدمة في المواقف المختلفة، كما تضم تصنيفاً لهذه المواقف ثم تشير إلى الطريقة التي تتحول بها خصائص الموقف إلى قوى سيكلوجية مؤثرة في الفرد^(١٤).

تعليق إضافي

في دراستنا لسلوك الطاعة قمنا بإجراء مقابلات فردية على ما يقرب من ألف شخص، وتوصلنا من هذه المقابلات إلى العديد من الاستنتاجات حول المتغيرات المؤثرة في الطاعة أو عدم الطاعة للسلطة، وقد سبق لنا مناقشة بعضها باختصار في الفقرات السابقة، أما التقارير الأكثر تفصيلاً فستظهر قريباً إن شاء الله.

(١٤) أشكر الأستاذ الدكتور هاوارد ليفتثال من جامعة ييل على إعادة صياغته لهذه الفقرة.

أود الآن أن أذكر بعض الأفكار العمومية التي لم استنتجها من التجارب السابقة لكنني أجد لزاما عليّ الخوض فيها.

دفعني إلى صياغة هذه الأفكار التأملية ملاحظتي للمبحوثين في استجاباتهم لضغوط السلطة، لقد أدى تأكيد منها إلى تغيير غير محبب في تفكيري، ولكن نظرا لأنني تأكدت منها فإنني أرى أن هذه الأفكار ستكون مقبولة حتى ممن لم يملوا مثلي بالتجارب نفسها.

بناء على أساس ضرورة قبول النظم السائدة، يصبح الشخص الجيد هو المطيع لأوامر السلطة، وتصبح أي محاولة للإصلاح نوعا من العصيان والتشدد. والأشخاص الذين نعددهم ذوي إحساس بالمسؤولية وذوي شخصيات رقيقة، هم الذين يسرون حسب الأوامر المرعية، والذين يقيدون تفكيرهم ويقبلون بغير تفكير تعليمات المجرب بأداء سلوكيات قاسية.

السؤال الآن ما هي حدود هذه الطاعة؟

بحثنا عن أكثر من نقطة لوضع الحدود عليها: مثل صراخ الضحية - ولكن ذلك لم يكن كافيا، أو أن يشكو الضحية من أزمة قلبية - ولكن استمر المبحوثون في إعطاء الصدمة كما يؤمرون، أن يرجو إيقاف التجربة ويمتنع عن الإجابة عما يوجه إليه من أسئلة - ولكن استمر المبحوثون في إعطائه الصدمة، وأن يقوم المبحوث بمحاولة لوضع يد الضحية عنوة على مكان الصدمة في ظرف «القرب حتى التلامس» - لكن استمر المبحوثون في الإجراء نفسه وكان قرابة ربع المبحوثين قد استمروا في إعطاء الصدمات حتى نهايتها.

هذه النتائج التي شاهدها وأحسست بوطأتها تحيرني شخصيا، إذ تؤكد أن الطبيعة الإنسانية - أو بمعنى أكثر تحديدا الطابع القومي للمجتمع الديمقراطي الأمريكي - لا يستطيع حماية أبنائه من الوحشية واللاإنسانية في معرض مجارة السلطة

الحاقدة^(١٥). إذ أن نسبة لا بأس بها من الناس تعمل ما يقال لها بصرف النظر عن محتوى ما تفعله وبغير قيود من الضمير، يحدث ذلك طالما أتت الأوامر من سلطة شرعية.

إذا كان المجرب في هذه الدراسة غير ذي أهمية اجتماعية كبيرة ويستطيع بنجاح أن يأمر راشدا في الخمسين من عمره أن يستمر في توجيه الصدمة الكهربائية، وينفذ هذا الراشد الأمر برغم اعتراضاته، نستطيع هنا فقط أن نتصور ما يمكن لأي حكومة، بما تملكه من سلطة شرعية، ومكانة عالية، أن تأمر به مواطنيها من أداء أفعال وحشية غير إنسانية.

هناك بالطبع سؤال بالغ الأهمية حول إمكانية نشوء مثل هذه المؤسسات السياسية الحاقدة في المجتمع الأمريكي.

لا تقدم الدراسة الحالية جديدا في هذا الموضوع، ولكن هناك مقالة عنوانها (أخطار الطاعة) يقول فيها مؤلفها هارولد لاسكي ما يلي:

(تعني المدنية قبل كل شيء عدم الرغبة في الوقوع في مشكلات غير ضرورية: وفي حدود هذا التعريف فإن البعض منا ممن يقبلون أوامر السلطة بغير تمحيص، لا يمكن اعتبارهم متمدينين، فمصلحنا إذا أردنا أن نعيش حياتنا هي ألا نقبل ما يتعارض مع خبراتنا الأصيلة، لمجرد أنها تنبع من تقاليد أو نواهي السلطة، في هذه الحالة قد نكون مخطئين في حق السلطة، لكن تعبيرنا الحر عن أنفسنا لا يتحقق بالطريق الصحيح، إلا إذا كانت المسلمات التي علينا قبولها من الآخرين تتفق مع المسلمات التي نشعر بها شخصيا، ذلك يفسر لماذا كانت الحرية في أي دولة هي دائما موضع شك دائم في وجود سلطة تصمم على فرض قوانينها).

مراجع الدراسة

- Buss, A. H. *The psychology of aggression*. New York: Wiley, 1961.
- Kierkegaard, S. *Fear and trembling*. English edition. Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 1941.
- Laski, H. J. The dangers of obedience. *Harper's Monthly Magazine*, 1929, 159, June, 1-10.
- Milgram, S. Dynamics of obedience: experiments in social psychology. Mimeographed report, *National Science Foundation*, 1961, January 25.
- Milgram, S. Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal & Social Psychology*, 1963, 67, 371-8.
- Milgram, S. Issues in the study of obedience: a reply to Baumrind. *American Psychology*, 1964, 19, 848-52.
- Miller, N. E. Experimental studies of conflict. In J. McV. Hunt (Ed.), *Personality and the behavior disorders*. New York: Ronald Press, 1944.
- Scott, J. P. *Aggression*. Chicago, Illinois: University of Chicago Press, 1958.

الفصل الحادي عشر

تكوين المعيار ونظرية التبادل

ما هو المعيار^(١)

رغم اعتقادنا أن التأثير الاجتماعي ينبع دائما من فرد أو جماعة، فقد ينبع التأثير نفسه من معيار تبتدعه الجماعة، ويكون الخضوع للمعيار هو نموذج للانصياع، لكن ما هو المعيار؟

يشير المعيار، كمصطلح، إلى مجموعة من التوقعات^(٢) التي يحملها أعضاء الجماعة، هذه التوقعات تتعلق بالسلوكيات الواجب على الفرد اتباعها. وبصورة أشمل، فقد يكون من المستحسن أن يمتد ذلك التعريف ليصبح مجموعة التوقعات حول الكيفية التي يجب على الفرد من خلالها أن يشعر، ويعتقد، ويتصرف، غير أن المعيار، في صورته الشائعة، يركز على السلوك بطريقة أكثر من تركيزه على المشاعر والمعتقدات.

يرى شريف (١٩٣٥) أن جماعات المبحوثين في تجربته عن الحركة الذاتية قد طورت معايير حول عدد البوصات التي يمكن للنقطة المضاءة أن تتحركها، وقد قام جاكوب كامبل (١٩٦١) بعمل دراسة تتبعية على موقف الحركة الذاتية، ففي جماعات يتراوح كل منها بين ٢ و٤ أشخاص قام المساعدون بإبداء توقعات عالية للوصول إلى إجماع

(١) المعيار Norm

(٢) التوقعات Expectations

على ١٥,٥ بوصة، (في حين كانت التقديرات العادية ٨,٣ بوصة)، وتم تغيير كل من الأفراد المعاونين والمبحوثين، بأفراد اعتياديين جدد، في مجموعات من المحاولات يبلغ عددها في كل مجموعة ٣٠ محاولة، وكان معدل البقاء في المجموعات للأفراد الاعتياديين من اثنين إلى أربع مجموعات من المحاولات، وقد وجد جاكوب كامبل أن التقاليد المفتعلة عن مدى الحركة الذاتية تبقى بين ٤ و٥ تغييرات للأفراد (أجيال من الأفراد) حتى بعد استبدال المعاون الأخير بشخص اعتيادي، وقد حدث في الجيل السادس (التغيير السادس) أن انخفضت التقديرات إلى ٨,٣ بوصات.

وكما سبق لنا القول فإن للمعيار خاصية الإلجبار^(٣) أو الوجوب^(٤)، وقد يكون ذلك هو تفسير الإجماع حول مدى الحركة الذاتية، لكن لا طريقة للتأكد من ذلك، إذ قد يكون الأفراد قد انصاعوا للمعيار لأسباب تختلف عن الشعور بالإلجبار على ذلك، ولا نستطيع القول بأن الإجماع هو نتيجة المعيار إلا إذا صحبه عنصر الإلجبار، وهنا فقط نسميه بالمعيار حسب تعريفنا السابق ذكره.

نظرية ثيو - كيلى في التبادل الاجتماعي^(٥)

الغاية الرئيسة مما تبقى من هذا الفصل هو عرض أحد أقوى الاتجاهات النظرية حول السلوك الشخصي وتكوين المعايير، ونقصد به نظرية ثيو - كيلى (١٩٥٩) عن التبادل الاجتماعي في الجماعات الاجتماعية.

إذا أعطى الزبون البائع نقودا وأعطاه الأخير ما يطلبه من بضائع فإننا نسمي ذلك بالتبادل، ولأن الزبون مفترض فيه أنه يطلب بضائع، والبائع مفترض فيه أن يأخذ نقودا، فبمعنى عام نقول إنه حدث تبادل للمكافأة. ويرى ثيو - كيلى أن كل التفاعلات الاجتماعية تشمل تبادلا صريحا أو ضمنيا للمكافأة أو للتكاليف.

(٣) خاصية الإلجبار Obligatory

(٤) خاصية الوجوب Ought quality

(٥) نظرية التبادل الاجتماعي Social exchange theory

المكافآت^(٦)، التكاليف^(٧)، والنواتج^(٨)

يشير ثييو - كيلى للمكافأة باعتبارها حالة السعادة، والرضاء والإشباع التي يستمتع بها الشخص.

أما عن التكاليف فيشير المؤلفان إلى العوامل التي تؤثر في منع فعالية سلسلة من الأفعال أو تحجيمها.

وتعد التكاليف عالية (حينما يحتاج أداؤها إلى جهد بدني أو ذهني كبير، أو حين حدوث مضايقات أو توتر يصاحب الأداء، أو حينما يواجه الشخص قوى متصارعة، أو استجابات متنافرة من أي نوع).

يفترض ثييو - كيلى أن المكافآت من جميع الأنواع يمكن قياسها على متصل واحد حسب كمية المكافأة، كذلك فالتكاليف من جميع الأنواع يمكن قياسها على متصل واحد هو كمية التكاليف. ولغرض ما، يمكن معاملة المتصلين بطريقة منفصلة، غير أنه كثيرا ما أشار ثييو - كيلى إليهما باعتبارهما يقفان على متصل واحد يتراوح بين درجات الفائدة التي يحصل عليها الشخص، حيث تمثل القيم المرتفعة في هذا المتصل مكافأة عالية وتكلفة منخفضة، والقيم المنخفضة مكافأة منخفضة وتكلفة عالية. والنواتج بناء على ذلك هي المصطلح العام الذي يطلق على المكافآت التي يحصل عليها الشخص والتكاليف التي يؤديها.

مستويات المقارنة^(٩)

ليست للنواتج قيم مطلقة، لكن الحكم عليها يقوم على قواعد، إحداها مستوى المقارنة، أما القاعدة الأخرى فهي مستوى مقارنة المتغيرات.

(٦) المكافآت Rewards

(٧) التكاليف Costs

(٨) النواتج Outcomes

(٩) مستويات المقارنة Comparison levels

ومستوى المقارنة هو «القاعدة التي يقوم الأعضاء على أساسها بتقييم جاذبية العلاقة أو مدى إشباعها له»، ويمكن النظر إلى مستوى المقارنة باعتباره نقطة محايدة على متصل لدرجات الفائدة، بحيث تتحدد النواتج التي فوق مستوى المقارنة بالنواتج التي يتوقعها الشخص أو يسمع بها، مع اعتبارات مثل درجة التأكد أو حداثة المعلومات.

تشكل النواتج التي سبق للشخص أن حصل عليها في الماضي، توقعات هذا الشخص لنتائج مشابهة يحصل عليها في المستقبل، فإذا كانت هذه النواتج على سبيل المثال منخفضة جدا، فسيكون مستوى المقارنة لدى الشخص منخفضا، ومدى النواتج التي يراها سارة سيتسع لأدنى درجاته. وبالإضافة إلى الخبرات المباشرة يصل الناس إلى توقعات من خلال السماع عما حصل عليه الآخرون، ويطلق فستنجر على هذه العملية اسم المقارنة الاجتماعية (١٩٥٤).

وإذا كان مستوى المقارنة لدى العازب فيما يتعلق بدرجة جاذبية الفتاة التي يقترن بها معتمدا على ما يشاهده في التلفزيون من ملكات الجمال وممثلات السينما اللاتي يظهرن في إعلانات التلفزيون التجاري، فسيكون مستوى المقارنة لديه عاليا، فإذا تصور نفسه برفقة فتاة ذات جاذبية متوسطة فسوف تكون في نظره تحت مستوى المقارنة وبالتالي غير جذابة.

ومستوى مقارنة البدائل^(١٠) يشبه مستوى المقارنة وينظر إليه باعتباره نقطة مرجعية على متصل النواتج، وعند التمييز بين مستوى المقارنة وبين مستوى مقارنة البدائل، نجد أن الأخيرة تلخص الجودة النوعية للنواتج الممكنة لأفضل البدائل في علاقته بالبدل القائم، ويختلف مستوى مقارنة البدائل في العادة لدى كل نوع من العلاقات التي يندمج فيها الشخص، وذلك لأن القيمة المتوقعة لأفضل صديق تال سوف تختلف عن القيمة المتوقعة لأفضل منافس في لعبة التنس.

تشمل قيمة مستوى مقارنة البدائل أيضا القيمة التي يضعها الشخص لانفراده بنفسه أو لعزلته، فمستوى مقارنة البدائل (هو المستوى الذي يستخدمه الشخص في تقرير ما إذا كان عليه الاستمرار أو ترك العلاقة) ص ٢١ .

وفي اعتقاد ثيو - كيلى أن قرار الشخص بإيقاف العلاقة لا يعتمد فقط على قلة النواتج العائدة إليه من هذه العلاقة، إذ سيعتمد القرار على مقارنة النواتج في العلاقة القائمة بالنواتج التي يتوقعها الشخص من أفضل علاقة قادمة في إمكانه أن يعملها مع بديل للشخص في العلاقة الحالية، فالمرأة، على سبيل المثال، قد تكون غير راضية تماما في علاقتها الزوجية، لكنها لا تحاول حتى طلب الطلاق لاعتقادها أن النواتج التي تتوقع الحصول عليها إذا تزوجت من شخص آخر قد تكون أقل مما تحصل عليه الآن. في هذه الحالة نقول إن النواتج التي تحصل عليها هذه المرأة أدنى من مستوى المقارنة، لكنها أعلى من مستوى مقارنة البدائل.

مصفوفة التفاعلات والنواتج^(١١)

كان استخدام نظرية ثيو - كيلى للمصفوفات في تمثيل الأنماط المختلفة من التفاعلات والنواتج من الأمور التي جعلها متميزة، ويوضح الجدول ١١ - ١ نمودجا لمصفوفة لجماعة مكونة من شخصين، أو ثنائي، يرمز لأحد أعضائها بالرمز أ وللآخر بالرمز ب.

تمثل إمكانيات الحركة للشخص (أ) بـ (أ١، أ٢، أ٣) وهكذا، كما تمثل إمكانيات الحركة للشخص (ب)، بـ (ب١، ب٢، ب٣) وهكذا، وتمثل إمكانيات حركة الشخص (أ) في أعمدة المصفوفة، في حين تمثل إمكانيات حركة الشخص (ب) في صفوف هذه المصفوفة. وعلى هذا تمثل الخلية العلوية اليسرى في المصفوفة التفاعل الذي تكون فيه استجابة (أ) هي أ١، واستجابة (ب) هي ب١، وتشمل كل خلية في المصفوفة رقمين، بحيث تمثل أي خلية تقع تحت الخلايا القطرية ارتفاعا للنواتج التي

جدول ١١ - ١. مصفوفة التفاعلات والنواتج
(مأخوذة من ثيبو - كيلى ١٩٥٩ جدول ٢-٢ ص ١٥)

امكانيات (أ)

	أ١	أ٢	أ٣	أ٤
ب١	٩	٣	٤	٤
ب٢	١	٧	٧	٤
ب٣				
ب٤				

يحصل عليها الشخص ب، وتمثل الخلايا التي تقع فوق الخلايا العلوية اليسرى تكون نواتج (أ) هي ٩، ونواتج (ب) هي ٤.

في الثنائي النموذجي تكون إمكانيات (أ) في الاستجابة واسعة جداً شأن (ب) تماماً، ولكن لغرض تبسيط الأمور يحدد ثيبو - كيلى أغلب مناقشاتهما النظرية في موقف بسيط لـ (أ) فيه استجابتان ولـ (ب) نفس العدد من الاستجابات.

القوة^(١٢)

يرى ثيبو - كيلى أن (أ) له قوة على (ب) للدرجة التي يمكن له أن يؤثر في نوعية النواتج التي يحصل عليها ب، وهناك نوعان من القوة، قوة التحكم في المصير^(١٣)، وقوة

(١٢) القوة Power

(١٣) التحكم في المصير Fate control

التحكم في السلوك^(١٤)، وتوضح قوة التحكم في المصير في المصفوفة رقم ١ من جدول (١١ - ٢)، أما قوة التحكم في السلوك فتوضحها المصفوفة رقم ٢ من جدول (١١ - ٢)، وفي كلتا المصفوفتين يمكن لـ (أ) تخفيض نواتج ب من خمس نقاط إلى صفر، فمثلا في مصفوفة التحكم في المصير يمكن لـ (أ) تخفيض نواتج (ب) من خلال تغيير استجابته من أ ٢ إلى أ ١ وذلك بصرف النظر عما يختاره (ب)، لكن ليس ذلك موضوعنا، ففي مصفوفة التحكم في السلوك يستطيع (ب) أن يؤثر في نوعية النواتج التي يحصل عليها، ولكي يمكن لـ (أ) أن يخفض نواتج (ب)، فعليه أن يختار الاستجابة أ ١ حينها يختار (ب) ب ١، وأ ٢ عندما يختار (ب) ب ٢، ويحتاج ذلك من (أ) أن يعرف ما هي استجابة (ب).

جدول ١١ - ٢. نمطان للقوة

٢		١	
التحكم في السلوك		التحكم في المصير	
أ ٢	أ ١	أ ٢	أ ١
ب ١	صفر	ب ١	صفر
ب ٢	صفر	ب ٢	صفر

في كل من المصفوفتين في جدول (١١ - ٢) تخلو الأركان العلوية من الخلايا، ولكن لاستكمال وصف الموقف يجب أن تكون نواتج (أ) ممثلة في هذه الخلايا، ذلك ما هو واضح في الجدول (١١ - ٣)، ففيه نرى أنه إذا كان (أ) يمارس تحكمه في مصير

جدول ١١ - ٣. قوة عالية على التحكم واستخدام ضئيل لها

إمكانات (أ)

٦	٥	ب ١
٦	٥	ب ٢

ب ١

ب ٢

إمكانات (ب)

لـ (ب)، فسوف يقلل من الناتج الذي سيحصل هو عليه، وفي هذه الحالة يكون لـ (أ) قوة تحكم فعلية كبيرة ولكن ما يمكن استخدامه منها قليل.

أنماط الاعتمادية^(١٥)

هناك بطبيعة الحال عدد كبير من الأنماط المختلفة للاعتمادية، ويعرض الجدول ١١-٤ اثنين من أهم هذه الأنماط.

تمثل المصفوفة ١ ما يمكن الإشارة إليه باعتباره النواتج المرتبطة^(١٦)، أما المصفوفة ٢ فتمثل ما يشار إليه باعتباره النواتج غير المرتبطة^(١٧).

وفي المصفوفة رقم ١ تكون الخلايا التي يمكن لـ (أ) مضاعفة نواتجها هي تلك الخلايا التي يمكن لـ (ب) أيضا مضاعفة نواتجها، فهامد تعاون (أ)، (ب) في التوفيق بين استجاباتهما (أ ٢ مع ب ١، أ ١ مع ب ٢) تتحقق الفائدة المتبادلة، وهذه النواتج المرتبطة هي التي تقلل من استخدام القوة.

(١٥) أنماط الاعتمادية Patterns of interdependence

(١٦) النواتج المرتبطة Correspondent outcomes

(١٧) النواتج غير المرتبطة Non correspondent outcomes

جدول ١١ - ٤ . نمطان للاعتدائية
(مأخوذ من ثيو - كيلى ١٩٥٩ جدول ٧ - ٦ ص ١٠٩)

٢		١	
نواتج غير مترابطة		نواتج مترابطة	
إمكانات (أ)		إمكانات (أ)	
٢أ	١أ	٢أ	١أ
صفر	٥	٥	صفر
٥	صفر	٥	صفر
صفر	٥	٥	صفر
٥	صفر	٥	صفر
١ب		١ب	
إمكانات (ب)		إمكانات (ب)	
٢ب		٢ب	

في المصفوفة رقم ٢ ليست هنالك خلايا يمكن فيها لكل من أ، ب مضاعفة نواتجها، فهنا تكون النواتج غير مترابطة وفي هذه الحالة يظهر الصراع ويجب على الشائى إيجاد معايير مثل أن يكون لكل واحد منهم دوره في تحقيق أعلى النواتج، أو أن توقف العلاقة نهائيا.

افتراض مذهب اللذة

أوضح ثيو - كيلى بما لا يدع مجالا للشك أن نظريتهما اجتماعية وليست فردية الاتجاه، فهما لا يهتمان بسمات الأفراد بل بالتفاعل بينهم. وكما أوضح الاستعراض السابق كان موقف ثيو - كيلى الأساسي مركزا على أنماط الاعتمادية القائمة في الشائيات، وفي الجماعات الأكبر.

غير أن الافتراض السيكلوجي الأساسي حول الفرد قائم في نظريتهما فعلا ولكن بطريقة ضمنية، ويظهر ذلك الافتراض في تصور النظرية عن الأفراد باعتبارهم

مدفوعين لمضاعفة نواتجهم وتقليل تكاليفهم، وإذا كانت المكافآت تعني تأثيرا سارا، وتعني التكاليف تأثيرا غير سار، فإن الافتراض السيكلوجي الذي نعينه هو مذهب اللذة.

كثيرا ما افترض السيكلوجيون مذهب اللذة بصورة ضمنية (ليفين ١٩٣٥)، غير أن على الطالب المبتدئ ألا يسارع إلى الفهم الخاطيء لما نقوله بحيث يعمم على أفعال البشر كافة، فكما أن ذلك لم يكن في ذهن ثيغو - كيلى، فإن كثيرا من الفلاسفة سبق أن أوضحوا منذ بعيد الزمان أن مذهب اللذة إذا فهم على أن الأفراد دائما يتجهون إلى الإشباع المباشر والحالي فإنه، بهذا المعنى، مذهب غير صحيح.

أشرنا في الفصل الثاني إلى أن هناك ثلاثة أنواع من اللذة، اللذة الحاضرة، واللذة المستقبلية، واللذة الماضية.

وتعني اللذة الحاضرة حرص الإنسان على تحقيق اللذة الحالية والمباشرة وتقليل الآثار المؤلمة، أما اللذة المستقبلية فهي وجهة نظر ترى أن الإنسان يسعى إلى مضاعفة مكاسبه على المدى البعيد والتقليل من خسائره على المدى نفسه، وتميل هذه الرؤيا إلى التركيز على التخطيط والمنطقية في سلوك الإنسان.

واللذة الماضية هي وجهة نظر ترى أن الإنسان يكرر الاستجابات التي سبق لها في الماضي مضاعفة مكاسبه وتقليل خسائره، وهو ذلك النوع من اللذة غير المنطقية والتي اهتم بها علم النفس في بعض الأحيان خصوصا في نظرية المثير الاستجابة، فحسب هذه النظرية حينما ينتج عن الاستجابة لمثير معين مكافأة، يكون التقديم التالي لهذا المثير مؤديا إلى الاستجابة السابقة نفسها حتى في غياب المكافأة، على الأقل، حتى تنطفيء الاستجابة.

بالرغم من عدم استخدام ثيغو - كيلى للمصطلحات السابق ذكرها، فإنه يبدو أن مبدأهما في اللذة ذو طبيعة مستقبلية مع تركيز يسير جدا على اللذة الماضية.

فقد أشار ثيبو- كيلى بإشارات عابرة إلى بعض العادات المتعلمة غير الملائمة التي تقوم على أساس خبرات سابقة، غير أن تركيزهما الأساسي كان على النتائج الحالية والمستقبلية (في أحد الموضوعات يشير إلى التخطيط الدقيق للنواتج المستقبلية باعتبارها «لذة غرضية») (١٩٥٩، ص ٢٩).

وتوضح بعض الأبحاث ما يسمى بمواقف الحد الاجتماعي الأدنى ذلك التركيز الثنائي على لذة المستقبل والحاضر.

مواقف الحد الاجتماعي الأدنى^(١٨): حالة إيضاحية

أجرى سيدوسكي - وايكوف - تايجوري (١٩٥٦) بحثاً على ما يشار إليه بمواقف الحد الاجتماعي الأدنى، ويوضح هذا البحث كيفية تطبيق نظرية التبادل وكذلك المشكلات الفلسفية التي تعترض هذا التطبيق.

في هذه الدراسة قام سيدوسكي وزملاؤه باختبار المبحوثين ثنائياً، ولكن في غرفتين مختلفتين، وفي الحقيقة لم يكن كل مبحث يعرف أن المبحث الآخر يجلس في الغرفة المقابلة له، وكانت كل غرفة تحتوي على اثنين من الأزارير الكهربائية، إذا ضغط المبحث في الغرفة ذات الرقم ١ على الزر الأيمن يقوم عداد في الغرفة الثانية بعد رقم واحد، وإذا ضغط المبحث على الزر الأيسر في الغرفة ذات الرقم ١، يتلقى المبحث في الغرفة الثانية صدمة كهربية.

ويحدث الشيء نفسه في الغرفة الثانية، حيث جهزت باثنين من الأزارير المؤثرة بالعد أو بالصدمة الكهربائية على المبحث في الغرفة رقم ١.

استخدم في هذه التجربة مستويان للصدمة، ضعيف (١١٠٪ من العتبة المطلقة)، وقوي (٢٠٠٪ من العتبة المطلقة)، وتم اختبار نصف المبحوثين على الصدمة

الضعيفة ونصفهم على الصدمة القوية، كما تلقى كل منهم نقاطا حينما كان المبحوث يضغط على الزر الصحيح.

أشارت النتائج إلى أنه في جماعة «النقاط والصدمة القوية» أدت الجماعة ضغوطات على الزر الصحيح الذي يؤدي إلى زيادة النقاط على العداد أكثر بصورة دالة من الضغوطات غير الصحيحة أو تلك الضغوطات التي تؤدي للصدمة الكهربائية.

غير أن هذه النتائج لم تكن صادقة على جماعة «النقاط والصدمة الضعيفة»، ويعني هذا أن جماعة النقاط والصدمة القوية قد تعلمت، لكن جماعة النقاط والصدمة الضعيفة لم تتعلم، فلماذا تعلمت الجماعة الأولى؟

هناك احتمال يرد للذهن مباشرة وهو أن الصدمة الضعيفة لم تكن بالقوة التي تدفع بالمبحوثين على التعلم، إلا أن ذلك الافتراض لا يتسق عموما مع نتائج الدراسات التالية.

أجرى سيدوسكي (١٩٥٧) تجربة أخرى على ثلاثة أنواع من النتائج: النقاط فقط، والصدمة القوية فقط، والنقاط والصدمة القوية. في حالة النقاط فقط تلقى كل شريك من المبحوث نقاطا حينما يضغط على زر بعينه، في حين لا يتلقى شيئا إذا ضغط على الزر الآخر. وفي حالة الصدمة القوية يتلقى شريك كل مبحوث صدمة حينما يضغط المبحوث على زر معين، ولا يتلقى شيئا حينما يضغط على الزر الآخر. وقسم كل ظرف من الظروف الثلاثة بدوره إلى ظرفين فرعيين، معرفة المبحوثين وعدم معرفة المبحوثين، في الظرف الفرعي الأول - معرفة المبحوثين - يقال للمبحوثين إن النقاط أو الصدمات أو النقاط والصدمة التي يتلقونها يتحكم فيها المبحوث الآخر، أما في ظرف عدم المعرفة، فلا يخبر المبحوثون بمن يتحكم في ما يتلقونه.

اتفقت النتائج مع توقعات سيدوسكي، إذ لم يؤد الاختلاف في تعريف المبحوثين أو عدم تعريفهم إلى فروق في النتائج النهائية، إلا أن هناك دليلا مهما على التعلم ظهر

فقط في ظرفي النقاط فقط ، والنقاط والصدمة القوية ، ولكنه لم يظهر في الصدمة القوية بدون نقاط .

يقدم سيدوسكي تفسيرين محتملين لعدم التعلم في الظرف الأخير - الصدمة القوية فقط ، التفسير الأول هو أن حدا أدنى من نسبة الاستجابات قد يكون ضروريا قبل التعلم ، وهي التي يمكن أن تظهر في التكرار الكلي لضغوط المبحوث على الزر ، الذي كان منخفضا في ظرف الصدمة القوية فقط .

أما التفسير الثاني فكان أن تلقي الصدمات وعدم تلقي النقاط قد يكون ذا تأثير تدعيمي سلبي .

أوضحت التجربة الثانية المذكورة وكان تلقي النقاط هو العامل الحاسم في عملية التعلم ، إلا أن التجربة السابقة عليها التي أجراها سيدوسكي وزملاؤه (١٩٥٦) بدا وكأن وجود الصدمة القوية هو العامل الحاسم في التعلم ، حيث كان الجمع بين الصدمة الضعيفة والنقاط غير ذي نتيجة في التعليم ، غير أنه يبقى من المثير للفضول معرفة كيف أن الصدمة الضعيفة مع النقاط لا تسبب التعلم .

أوضحت التجربتان السابقتان جوانب القوة والضعف في الاتجاه القائم على مذهب اللذة ، ويبدو تفسير زيادة النواتج على ضوء مذهب اللذة هو أقوى التفسيرات للتغير في الاستجابة الذي ظهر حينما استخدم المجرب الصدمة القوية والنقاط كدوافع ، أوحينما استخدم المجرب النقاط فقط كدافع ، لكن لماذا لم يحدث التعلم حينما استخدمت الصدمة القوية فقط كدافع ؟

لا يبدو الإخفاق في تحقيق أحد التوقعات سببا في اهتزاز الثقة بالنظرية ، وخصوصا في ظل تفسيرات عديدة محتمل حدوثها من وجهة نظر مذهب اللذة التي تفسر على أساسها النتائج .

إذا ترجمنا التفسير الثاني الذي قال به سيدوسكي إلى المصطلحات التي يستخدمها أصحاب مذهب اللذة، نجد أن تلقي الصدمة وعدم تلقي النقاط قد يكونا دوافع غير سارة، وذلك ممكن على الأقل، حتى لو أخفقت الصدمة الضعيفة والنقاط في تحقيق التعلم، في حين تنجح النقاط فقط، والنقاط والصدمة القوية في تحقيق التعلم، وقد يرى المؤيد لمذهب اللذة أن يستمر على موقفه من التأييد، كلما زاد علمه بمجريات الأمور في موقف الصدمة الضعيفة مع نقاط، فسوف ينظر إلى سلوك المبحوث على أساس أنه يحاول أن يزيد من العائد أو النواتج، وسواء كان هذا التفسير صحيحاً أو غير صحيح، فذلك موضوع آخر.

وليست نقطة الضعف في موقف القائلين بمذهب اللذة في تطوره الحديث قائمة على عدم القدرة على تفسير السلوك، بل لأنها تخفق في تحديد أنواع السلوك التي إذا ظهرت فستكون مخالفة للنظرية. وإلى أن يتم تحديد هذه السلوكيات، فلن يمكن اختبار هذه النظرية بصورة كاملة، أي ذلك الاختبار الذي يمكن الباحثين من تحديد كفاية، أو صحة، أو مدى صدق أي موقف نظري.

أجرى كيلى - ثيو - رادلوف - ماندي (١٩٦٢) تجربتين تاليتين لما سبق من تجارب على الحد الاجتماعي الأدنى، ويفسر كيلى وزملاؤه مواقف الحد الاجتماعي الأدنى باعتبارها تلك المواقف التي يكون فيها التحكم في الآخر متبادلاً، ومن خلال تغيير الاستجابات يستطيع المبحوث أن يغير من النواتج أو المكاسب التي يحصل الآخر عليها، فحسب رأي ثيو كيلى (١٩٥٩)، وكيلى وزملاؤه (١٩٦٢) تزيد النواتج في مواقف الحد الاجتماعي الأدنى حينما يميل المبحوث إلى اتباع طريقة بقاء المنتصر وخروج المغلوب، من حيث تتابع استجاباته، إذ يكرر الشخص الإبقاء على استجابة معينة عندما تنتج هذه الاستجابة فوائد إيجابية، ويغير استجابة أخرى إذا كانت النواتج من ورائها سلبية.

كان أول أهداف التجربة الأولى لكيلى وزملائه هو إيضاح أن الأشخاص العارفين سيكون أدائهم أفضل من غير العارفين، وكان ذلك على عكس فروض سيدوسكي (١٩٥٧) ونتائجه.

اعترض كيلى وزملاؤه على تحيز سيدوسكي لفكرة المثير- الاستجابة، التي مؤداها أن السلوك يتم التحكم فيه آليا بالمكافأة والعقاب، وذلك بغض النظر عن وساطة النشاط المعرفي أو الفهم.

أخبر سيدوسكي نصف مبحوثيه أن الصدمات والنقاط تصدر من المبحوث الآخر، أما كيلى وزملاؤه فحاولوا هذا بطريقة أكثر دقة من خلال تعريف الشخص بطبيعة الموقف، فمثلا يقومون بشرح أن كل مبحوث له استجابتان، وأن كل استجابة تؤثر على ما يحصل عليه الآخر من نقاط، وأن عليهم الحصول على أكبر عدد ممكن من النقاط.

كذلك كان بإمكان المبحوث تحريك الزر لأحد الاتجاهين أو بعيدا عنه أو بقربه، ثم يعيده إلى مكانه العادي، وأن حركة الزر إلى أحد الأجناب تؤدي لإكساب المبحوث الآخر + ١٠ نقاط - وذلك حينما يضيء أمام المبحوث القائم بالتحريك ضوء أخضر، فإذا قام بتحريك الزر إلى الجهة الأخرى يضيء الضوء الأحمر ويأخذ المبحوث الآخر - ١٠ نقاط.

أشارت النتائج إلى أن التعلم الهادف إلى زيادة العائد لا يحدث، وأن التأثير كان ملحوظا لدى المجموعة الواعية بالتجربة بالموازنة بالمجموعة الأخرى غير الواعية، (١٩) وكشفت الأسئلة التالية على التجربة أن المبحوثين في الشائيات الناجحة تصوروا أن استجابات شركائهم في التجربة ستكون ثابتة إذا تلقوا نواتج موجبة، وستكون متغيرة إذا تلقوا نواتج سلبية.

حسبما يرى كيلى وزملاؤه، فلكي يكتشف المبحوث أفضل طريقة للتأثير على الشخص الآخر، يكون عليه مؤقتا أن يتوقف عن البحث في أفضل وسائل زيادة

(١٩) قد تعود هذه النتيجة لحقيقة أن الأشخاص العارفين بالتجربة قد طلب منهم بشكل واضح ضرورة

زيادة نصيبهم من النقاط. !

مكاسبه، وأن يتجه نحو استجلاب المعلومات، بحيث تكون (سعادته فيما سيقوله عنه شريكه، وليس ما يفضلُه شخصياً).

توضح هذه العبارة لكيلى وزملائه التغير من اللذة الحاضرة إلى اللذة المستقبلية، وعلى هذه الأسس كان نجاح الثنائي يعني أن المبحوثين الذين قاموا بتأجيل اللذة في الحاضر من أجل الحصول على معلومات ستسهل زيادة النواتج في المستقبل، وكى تزيد اللذة في المستقبل فمن الضروري استخدام العقل والتخطيط، ويتسق افتراض إمكان تكوين نظرة مستقبلية للبشر مع تأكيد كيلى وزملائه على أهمية كون الإنسان على معرفة جيدة بطبيعة الموقف.

يقدم لنا التأكيد على أهمية الفهم والمنطقية، تفسيراً آخر ممكناً للسبب في أن الأفراد قد لا يتصرفون دائماً من أجل زيادة مردودهم أو نواتجهم، فالإخفاق في زيادة المردود أو العائد قد يرجع إلى عدم القدرة على اختيار الاستجابة الملائمة. والحقيقة أن كيلى وزملاءه قالوا بهذا الافتراض كتفسير لبعض النتائج التي توصلوا إليها في تجربتهم الثانية.

في التجربة الثانية درس كيلى وزملاءه ثنائيات (جماعات من شخصين) ورباعيات (جماعات من أربعة أشخاص) وقد اتبع التسلسل في الاعتيادية في الرباعيات نمطاً دائرياً، بمعنى أن يحدد (أ) مردود (ب)، و(ب) يحدد مردود (ج)، و(ج) يحدد مردود (د)، و(د) يحدد مردود (أ). ولم يعرف المبحوثون طبيعة التأثير وكانت طريقة التقدير هي + نقطة، أو - نقطة.

أشارت النتائج إلى أن التعلم حتى الوصول إلى الحد الأقصى للمردود أو النواتج يحدث فقط في الثنائيات، أما في الرباعيات فلم تزد مردوداتهم، ويفسر كيلى وزملاءه هذا الإخفاق في التوصل لزيادة المردود لأقصى حد بزيادة حجم الجماعة، على أساس أن يزيد احتمال أن بعض أعضاء الجماعة لن يتبعوا قاعدة بقاء الفائز وخروج المهزوم وعلى ذلك فسينقلون الارتباك عبر دائرة التأثير.

ومرة أخرى نقول إن الإخفاق في التنبؤ القائم على مذهب اللذة لا يؤدي إلى رفض هذا المبدأ إذ يعود عدم زيادة مردود الرباعيات إلى احتمال قوي في وجود شخصين على الأقل من بينهم لا يأتي بالاستجابات الضرورية الكافية لاستمرار التفاعل.

ورغم أن ثيسو - كيلى (١٩٥٩) لم يفعل ذلك بوضوح، لكن احتمال تطبيق مذهب اللذة الماضية يعطي مرونة أكثر في التنبؤ بالمستقبل، وعلى ذلك فيستطيع الباحث التغيير في ثلاثة أنماط من اللذة في سلوك المبحوثين، وإذا لم يكن المبحوث يستجيب بهدف زيادة مردوده الحالي، فمن المحتمل أن يسعى لترتيب الأمور بحيث تزيد مردوداته المستقبلية، فإذا لم تزد مردوداته المستقبلية، فمن المحتمل أن يكون المبحوث قد حسب حساباته بطريقة خاطئة، أما إذا لم يخفق الشخص في زيادة مردوده الحالي في محاولة لزيادة مردوده المستقبلي، فربما كان ذلك بسبب تكراره الجامد للاستجابات التي كان لها مردود في الماضي، والنقص في المباديء المفسرة لوقت انطباق مذهب اللذة الحاضرة، أو المستقبلية، أو الماضية على السلوك من أهم نتائج الطبيعة الهلامية لمذهب اللذة.

وعلى القاريء أن يكون واعيا بأن مناقشتنا الحالية لاستحالة اختبار مذهب اللذة كما هي في صياغتها الحالية، تتفق تماما مع مناقشتنا لهذا المذهب في الفصل الثاني، الذي كان اهتمامنا فيه بمذهب اللذة في تغيير الاتجاهات، لا في نظرية التبادل أو في العمليات بين الشخصين، غير أننا وبغير قصد وصلنا إلى الاستنتاجات نفسها.

استنتجنا آنذاك أنه رغم من أن الاتجاه القائم على مذهب اللذة يوجه انتباهنا إلى المشكلات المهمة نفسها، لكن لا يجب الاعتقاد بأن هذا الاتجاه هو نظرية قابلة للاختبار، وذلك أولا لأنه ليس من الواضح متى نعد ظرفا معيناً يؤدي إلى المكافأة، ومتى نعد الظرف نفسه غير مؤد لمكافأة (ولنتذكر عدم التأكد من الظروف التي تكون فيها كلمة «ممتاز» مسببة لمكافأة في سياق التدعيم اللفظي للاتجاهات)، وثانياً لأنه ليس من الواضح ما المتغيرات التي تحدد التغير من اللذة الماضية إلى الحاضرة إلى المستقبلية.

تعني العبارة السابقة أن من المستحيل إيجاد نظرية لمذهب اللذة قابلة للاختبار، وفي محاولة أكثر حداثة ركز كيلى - ثيبو (١٩٦٩) على أنه حينما تقع النواتج الحالية تحت مستوى مقارنة البدائل المتاحة أمام الفرد، فسوف يكون الفرد اتجاها لاستجلاب المعلومات من أجل الحصول على أفضل النواتج، ويعني ذلك أن الفرد سوف يغير من مذهب اللذة الحاضرة إلى مذهب اللذة المستقبلية، وهناك حاجة لمثل هذه الفروض النظرية من أجل التوصل إلى نظرية قابلة للاختبار.

من أهم المشكلات التي تبرز أن نظرية التبادل ذات علاقة كبيرة بعملية تكوين المعايير هي ما سوف نستعرضه في الفقرة التالية.

تكوين المعيار

استخدم ثيبو - كيلى العلاقات التي يمثلها الجدول ١١ - ٥ في إيضاح نوع الموقف الممكن أن يؤدي إلى نمو المعيار، فالزوجة تفضل الرقص ولكن مع زوجها فقط، والزوج يفضل الذهاب إلى السينما ولكن مع زوجته فحسب.

جدول ١١ - ٥ . العلاقة المؤدية إلى معيار للتفاعل
(مأخوذة من ثيبو - كيلى ١٩٥٩ ص ١٢٧)

الزوجة

	الرقص	السينما
الزوجة	٥ ١	١ ١
الزوج	١ ١	١ ٥

نظرا لأن الزوج والزوجة لا يمكنهما زيادة نواتجهما (مردودهما) بالطريقة نفسها، فقد يهدد كل منهما الآخر بإمكانية عدم اصطحابه للمكان الذي يحبه، غير أن مثل هذا الاستخدام للقوة الشخصية لن يزيد من المردود الذي يحصل عليه كل منهما، فالإمكانية الوحيدة لزيادة المردود لكل منهما هي باستخدام أحدهما لقاعدة متفق عليها في كيفية تغيير وجهتهما من الذهاب إلى السينما إلى الذهاب إلى المرقص.

من الممكن مثلا أن تكون القاعدة للزوجين هي الذهاب للسينما في يوم الاثنين وللرقص في يوم الجمعة، وبعد أن يلتزم الاثنان بهذه القاعدة لبعض الوقت تأخذ هذه القاعدة شكل التزام أخلاقي فيما بينهما، فالشيء الذي نعتاده يكون هو الصحيح.

غير أن ثيو - كيلى لم يكونا متأكدين تماما من كيفية حدوث هذا التحول، لكنها يتصوران أن (من المحتمل صحة الأسس التي تقوم عليها فكرة أن الانصياع للقواعد والاتفاقات هو سلوك يبرهن على أنه يؤدي إلى عائد أو مردود، وذلك في علاقات سابقة قام فيها شخص خارجي بإعطاء مردود أو مكافأة على الانصياع)، وذلك مثل الأب الذي يكافئ أولاده حينما ينصاعون للقواعد.

في الجدول السابق ١١ - ٥ لكل من عضوي الثنائي القوة نفسها، فماذا يحدث حينما لا يكون لكل منهما القوة نفسها؟

من الواضح أن تكوين المعيار يكون لصالح الشخص الضعيف الذي يحميه من سيطرة القوي، لكن ما الذي يدفع بالقوي إلى الموافقة على المعيار الذي يحد من سطوته؟

هناك سببان لذلك فيما يرى ثيو - كيلى، الأول أن الشخص عالي القوة قد لا يرغب في ممارسة قوته في أي وقت وبأي طريقة، وذلك لأن مثل هذا السلوك قد يقلل من مردودات الشخص الضعيف حتى تصبح أقل من مستوى مقارنة البدائل، وبذلك تدفعه إلى ترك الجماعة.

السبب الثاني أنه إذا كان المعيار يحدد السلوك القويم لكل من عضوية الجماعة، فقد يتخفف القوي من ضرورات مراقبة الشخص الضعيف. هناك سبب ثالث لم يذكره ثيبو - كيلى وهو أن من غير المحتمل أن يستمر شخص على قوته نفسها في جميع مواقف العلاقات الشخصية، والمعايير التي تنطبق على العلاقات الشخصية من الممكن أن تكون ذات فائدة على المدى البعيد حتى للشخص القوي الذي تحد من قوته في بعض المواقف التي تمر بها جماعة معينة.

يرى ثيبو - كيلى أن المعايير تظهر وتستمر في البقاء لأن لها قيمة وظيفية في زيادة النواتج لجميع أفراد الجماعة. ويبدو أن هذا الموقف النظري يساند المتحفظين، أو بمعنى آخر يساند وجهة النظر القائلة بضرورة عدم تغيير أو تعديل السلوكيات القائمة في التفاعل بين الناس.

ويشير ذلك سؤالاً حول ما إذا كانت لكل المعايير قيمة وظيفية للجماعة، لنعد الآن إلى المثال الذي ضربه ثيبو - كيلى عن الزوج والزوجة في الجدول ١١ - ٥، لفترض أن المعيار السلوكي قد أصبح ملزماً بدقة للدرجة التي يظل فيها حتى ولو تقاربت وجهتها نظر الزوجين وأصبح الرقص بالنسبة للزوجة مؤلماً بسبب آلام في قدمها، إذا استمر المعيار في هذا الموقف، فيعني ذلك حسب رأي ثيبو - كيلى أن النواتج سوف تظل كبيرة، ربما لأن استمرار الخضوع للمعيار يؤكد للزوجين استمرارهما على الوفاء والإخلاص، وهذا ممكن على الأقل.

وقد يمثل استمرار خضوع الزوجين للمعيار نوعاً من (الفجوة الحضارية)، والتي تتميز بأن النواتج لا تكون كبيرة في الوقت الحالي، حتى ولو كانت كبيرة في الماضي.

كان من الممكن لـ ثيبو - كيلى اللجوء للتفسير بالفجوة الحضارية في مواضع كثيرة من صياغاتها، لو كانا يضعان لمذهب اللذة أهمية أثناء تلك الصياغة.

ثمة قدر كبير من البحوث على تطوير القواعد المعمول بها في مواقف المساومة^(٢٠)، ولأن هذه القواعد هي معايير وإن لم تكن في قالب رسمي تماماً، فبحوث المساومة ذات علاقة بالعملية العامة لتكوين المعايير، وتمثل المقالة التي نعرضها لثيو- فوشو (١٩٦٥) نموذجاً ممتازاً لبحوث المساومة، إذ يوضح الباحثان أن المساومة تؤدي في الغالب إلى تعاقد حينما يكون هناك عدم ارتباط في النواتج (أو صراع في المصالح)^(٢١) مع وجود مستوى عال من مقارنة البدائل.

(٢٠) مواقف المساومة Bargaining situations

(٢١) صراع المصالح Conflict of interests

قراءات

ظهور المعايير التعاقدية في مواقف التفاوض تحت نوعين من الضغوط^(١)
جون نيبو، كلود فوشو

هناك من يرى أن الأنساق البيولوجية والاجتماعية تستجيب للضغوط بميكانيزمات تكيفية مختلفة، حيث تؤدي هذه الميكانيزمات غالبا إلى حماية النسق من الانهيار أو التعطل. وقد عبر عن هذا الرأي وأوضحه برتا لانفي (١٩٥١) وسيلي (١٩٥٠)، وميلر (١٩٥٥) الذين أوضحوا العلاقة الخاصة بين هذا الرأي وبين الأنساق الاجتماعية.

وبالرغم من أن هذا المفهوم يبدو مهما في تصورنا عن ظاهرة الجماعة، فإن فائدته في التنبؤ بالسلوك الاجتماعي محدودة جدا، وسيظل صدق ذلك الرأي غير مؤكد ما دامت لم تظهر تحليلات نظرية وتجريبية مفصلة عن العملية التي بمقتضاها تستجيب الجماعة للأنماط المختلفة من الضغوط.

سوف نفترض في الفقرات التالية أنه حينما يحدث اختلاف بين قوة أعضاء الجماعة، وحينما يكون لأعضائها تاريخ سابق في الاعتماد المتبادل، واتفق واضح في

(١) مأخوذة من مجلة علم النفس الاجتماعي التجريبي - المجلد الأول - صفحات ١٠٢-٨٩ سنة ١٩٦٥، انتهاء الباحثين: نيبو جامعة شمال كارولينا، فوشو المركز القومي للبحوث العلمية بباريس. وقد عمل هذا البحث حينما كان نيبو في منحة خاصة مقدمة من الخدمات الصحية العامة للولايات المتحدة إلى جامعة السوربون. وكان كلا الباحثين آنذاك يتبعان مختبر علم النفس الاجتماعي في كلية الآداب والعلوم الإنسانية بجامعة باريس. وهذا البحث أيضا هو جزء من برنامج بحوث تنظيم الجماعات الذي تشرف عليه جامعة شمال كارولينا، كما أسهم في تمويل البحث مكتب البحوث التابع للبحرية الأمريكية، ويشكر الباحثان السيد م. ودواس للمعاونة الكبيرة التي قدمها لهما في إجراء هذه الدراسة.

الاهتمامات، يؤدي التهديد الداخلي أو الخارجي لبقاء الجماعة إلى ظروف مناسبة لظهور المعايير، هذه المعايير التي تقلل من احتمال تحقق هذا التهديد.

حتى هذه اللحظة يبدو تحليلنا بسيطا قدر الإمكان، فلنفترض أن ثنائيا من عضوين لديهما اهتمامات ومصالح متبادلة الاعتماد، ولأحد العضوين قوة نفوذ أكبر على العضو الآخر.

هذا الموقف مفضل جدا لبقاء الثنائي، إذ تشير الدرجة العالية من الاعتماد المتبادل بين النواتج إلى أن كل عضو يعتمد اعتمادا كبيرا على الآخر للحصول على نواتج موجبة، والعلاقات التي يحملها كل منهما مع الأفراد خارج هذا الثنائي أقل جاذبية، كما أن الدافعية لتكوين علاقات نفور متبادل ستكون في أدناها - في هذه الحالة لا يحتاج الثنائي إلى تقنين لعلاقتها سويا.

وتعني الاهتمامات المشتركة بين الأعضاء - في هذا الموقف المبسط - أنه لا توجد مشكلة حقيقية في مشاركة النواتج، والتي كانت ثمرة جهود هذا الثنائي.

ويوضح ثيبو - كيل (١٩٥٩، الفصل الثاني) أن نواتج الأعضاء حينما تكون كاملة الارتباط، فلن يستطيع العضو الأقوى نفوذا اتخاذ أي إجراء يهدف إلى زيادة نواتجه الشخصية على حساب الآخر، فهو من ناحية لن يستطيع مساعدة نفسه بغير مساعدة الآخرين، ومن ناحية أخرى لن يستطيع أن يضر بالآخر بغير الإضرار بنفسه. وفي موقف كهذا لن تكون هناك حاجة إلى تكوين معايير تحكم التشارك في النواتج أو تحمي الضعيف من ابتزاز القوي.

يوحي وصف مثل هذا الانسجام والاعتماد المتبادل بوجود نمطين من الضغوط الممكن أن تهدد بقاء الثنائي^(٢).

(٢) من الممكن بطبيعة الحال أن ترتفع درجة كلا العاملين لأقصى درجاتهما، وفي هذه الحالة تتفكك الجماعة، ومن المفترض فيما يلي من أفكار أن مستوى الضغوط برغم أنه قد يكون مرتفعا إلا أنه لا يستمر كذلك لفترة طويلة.

١ - صراع المصالح

ينشأ هذا الضغط الداخلي حينما تظهر أي عوامل تقلل من الارتباط بين نواتج الأعضاء مما يجعلها ترتبط بصورة سلبية، وكلما زاد الصراع بين المصالح زادت درجة «القوة الممكن استخدامها» من جانب القوي نحو الضعيف، وهنا فاحتمال أن تستخدم هذه القوة ضد مصالح الطرف الأضعف ستكون تهديدا واقعا لا محالة.

ولكي يحمي الشخص الضعيف نفسه من احتمالات تخفيض نصيبه في النواتج، فمن المتوقع له أن يدعو الآخر إلى تكوين معيار «للمساواة» و«العدالة».

٢ - حدوث متغيرات جديدة خارج الجماعة

تظهر هذه الضغوط الخارجية حينما تظهر نواتج من الممكن للأعضاء تحقيقها خارج الجماعة. وتصبح أقوى جذبا من النواتج التي يحصل عليها الأعضاء داخل الجماعة.

يصبح هذا الضغط الخارجي مهددا للاعتماد المتبادل بين أعضاء الجماعة، وحينما يكون ذلك البديل الخارجي متاحا لكلا الطرفين في الجماعة، يحدث صراع المصالح، ويؤدي ذلك بالشخص القوي إلى الموازنة بين البقاء في الجماعة والخروج عنها على ضوء نصيبه المحتمل من كلا الاختيارين، أما الشخص الضعيف، فإن احتمال الخروج عن جماعته يكون أقوى، ويصبح هذا الفعل المحتمل تهديدا فعليا للشخص القوي في الجماعة.

في هذه الحالة، وكي يحافظ القوي على بقاء الجماعة التي له الدور الأكبر فيها، فمن المتوقع أن يدعو إلى معايير «الولاء»^(٣) و«الروح الجماعية»^(٤)، غير أن تحقيق مثل

(٣) الولاء Loyalty

(٤) الروح الجماعية Group spirit

هذه المعايير لن يتأتى بمجرد الدعوة إليها، فالشخص الضعيف لن يستجيب لمعايير تمنعه من ترك الجماعة إلا إذا كانت هذه المعايير تحقق له قدرا أكبر من النواتج مما هو الحال في عدم وجودها.

والآن كيف لهذا التوازن أن يحدث، هناك حل واحد يفرض نفسه : حينما تكون كل من الضغوط الخارجية والداخلية عالية، يشعر كل عضو بالتهديد بأن يؤدي الآخر السلوك المفضل لديه، وبهذا يدعو الطرفان إلى إيجاد قاعدة للتعامل - معيار - يحول دون حدوث مثل هذا السلوك المهدد.

هكذا يظهر نمط من (الاعتماد المتبادل) يتوازن فيه قبول كلا العضوين لدعوة الآخر - مع تخفيض درجة التهديد الممكن صدورها من ذلك الآخر، فعن العضو الأضعف، يتوازن قبوله لعدم ترك الجماعة، مع ضمان ألا يقوم العضو القوي باستغلال قوته في الحصول على نواتج أفضل.

ويمكن وضع المحاجاة السابقة في صورة أخرى، فنقول، إنه في حالة ارتفاع درجة كلا النوعين من الضغوط (الداخلية، والخارجية) يكون كلا العضوين مدفوعا لإيجاد معيار للجماعة، يزود هذا المعيار العضو الضعيف بقوة مقابلة لما يملكه القوي، تكمن هذه القوة في وجود البديل الجذاب من خارج الجماعة.

فإذا كانت أفكارنا صحيحة، فإن نوعين من التهديدات المتبادلة الاعتماد هما اللذان يؤديان إلى وجود قاعدة أو معيار للسلوك تجسد ميكانزمات التكيف التي تساعد الجماعة في المحافظة على بقائها.

تصميم التجربة

للتأكد مما سبق من صياغات نظرية، قمنا بتصميم تجربة يتواجه فيها مبحثان في موقف مساومة، في هذا الموقف يمكننا التحكم التجريبي في جاذبية البديل

الخارجي ، كذلك في درجة التحكم في صراع المصالح ، وفي وقت محدد أثناء التجربة تتاح الفرصة للمبحوثين لتنظيم مساوماتهم بطريقة معيارية وذلك عن طريق تكوين تعاقدات ، وكان المتغير المعتمد الرئيسي في التجربة هو تكرار ، وسهات التعاقدات التي جرت بينها .

إجراء تمهيدي

في بداية كل جلسة تجريبية يتم تحديد أحد عضوي الثنائي بطريقة عشوائية ليكون صاحب القوة الأكبر ويسمى (ش) أما الآخر الأقل قوة فيسمى (س) ، ويظل كل عضو على حاله حتى نهاية التجربة .

جلس المبحوثان في كل ثنائي على مائدة متواجهين ، وكانت فيما بينهما شاشة تظهر عليها لعبة الورق ، وترفع هذه الشاشة إلى مستوى النظر لدى كلا اللاعبين .

كانت التعليقات للثنائي أن يلعب كل منهما مع شخص في نفس قوته - أي لن يلعبا سويا (مثال ذلك كل (ش) في مباراة مع بعضهم البعض ، أو كل (س) في مباراة مع بعضهم البعض) .

لتسهيل فهم التجربة على المبحوثين ، وكذلك لتدريب المبحوثين على مواقف المساومة ولإيجاد الأساس الضروري للاعتيادية المتبادلة والتجانس ، كلفت الثنائيات بعمل واحد بسيط ، يتكون من المساومة لكسب النقاط ، ويلخص الشكل رقم ١ هذه اللعبة .

كان الإجراء المطلوب في اللعبة كما يلي : من خلال الحوار المفتوح يصل المبحوثان إلى اتفاق مبدئي على سلوكهما المشترك ، فإذا وصل المبحوثان إلى هذا الاتفاق يقوم (ش) بتسجيل ذلك في نموذج مطبوع خصيصا لهذا الغرض .

ش

	ب	أ	
	١٠	٣٠	
(البديل الخارجي = ١)	٣	٣٠	ج
	٢٥	٣	س
	٢٥	١٠	د

شكل ١. مصفوفة تلخص المباراة التي لعبها المبحوثون في المرحلة التمهيدية من التجربة

بعد ذلك يقوم كل مبحوث بتسجيل قراره الفعلي بصورة سرية حول ما سوف يلعبه فعلا، ولم يكن أي مبحوث مرغما على احترام الاتفاق المبدئي الذي سبق التوصل إليه. وكانت الازدواجية ممكنة في هذه اللعبة، وحينما يتوصل الشخص إلى قرار فعلي يقوم بالإعلان عنه أمام الجميع ويقوم (ش) بتسجيله، ويتكرر هذا الإجراء ثلاث مرات على المصفوفة نفسها.

أثناء المباراة يكون لكل مبحوث ثلاثة اختيارات عليه اختيار واحد منها، فقد يختار اثنين من بين الاختيارات المتاحة في الصفوف أو الأعمدة، أو قد يلعب البديل الخارجي.

إذا لعب كلا المبحوثين بالبداية الخارجية، يتلقى كلاهما نقطة واحدة، لكن إذا اختار أحدهما بديلا خارجيا بينما اختار الآخر عمودا أو صفا من المصفوفة، يتلقى الأول نقطة واحدة ويحصل الثاني على صفر.

هكذا تصبح الاختيارات معتمدة على بعضها البعض، فالنواتج التي يحصل عليها كلا المبحوثين مستقلة من حيث السلوكيات المؤدية إليها، وكذلك فكل منهما يشكل تهديدا للآخر.

تعكس النواتج التي يحصل عليها المبحوثون من اللعب بالأعمدة والصفوف الاعتماد المتبادل بين المبحوثين، فيمكن لكل اللاعبين أن يحصل على أقصى ناتج ممكن (٣٠ درجة)، وفي هذه الحالة يجب على (ش) أن يختار الجانب (أ) وعلى (س) أن يختار الجانب (ج)، فإذا اختار (ش) العمود (ب) واختار (س) العمود (د) فسيحصل كلاهما على ٢٥ نقطة.

في الخليتين الباقيتين من المصفوفة (أد، ب ج) تعتمد النواتج التي يحصل عليها اللاعبان على مدى القوة التي يمارسها (ش) على (س)، وتذكر من الفقرة السابقة أن القوة الممكن استخدامها من جانب (ش) تعتمد بصورة مباشرة على درجة الصراع بين المصالح (نواتج غير مترابطة) القائمة في الموقف المتبادل الاعتماد بين أفراد الجماعة.

في هذه الحالة يمكن استخدام القوة فقط حينما تختلف النواتج التي يحصل عليها الأفراد نتيجة عملهما المشترك. ويؤدي ذلك إلى التحديد الإجرائي للتجربة وإلى التحكم التجريبي.

في التجربة الفعلية، قيل لـ (ش) إنه في حالة اختلاف النواتج المحتمل أن يحصل عليها كلا العضوين، فإن له أن يختار لنفسه أي عدد من النقاط ابتداء من أصغر قيمتين وحتى أكبر هذه القيم، تاركا الباقي لـ (س).

على هذا فإذا وقع الاختيار على ب ج أو أ د، يكون لـ (ش) القوة للحصول على أية نقطة بين ٣ - ١٠ نقاط، فإذا أخذ (ش) ٨ نقاط مثلا فسيحصل (س) على ٥ نقاط، هذه هي قواعد اللعبة، أما نتائج اختيار متغير خارج المصفوفة ومعنى وطريقة استخدام القوة فكانت ثابتة في جميع الظروف التجريبية.

لنلاحظ أنه في المصفوفة الأولية كانت الحلول التي يختارها المبحوثون في غالبيتها متجانسة (أ، ج) وهذه الحلول تؤدي إلى ثلاثين نقطة في كل محاولة. وأن الحلول التصارعية (والممكن إظهار القوة فيها) تكون غير جذابة نسبيا، وأن البدائل الخارجية تؤدي إلى نقطة واحدة) منخفضة جدا وهنا يتدعم الاعتماد المتبادل بين أعضاء الثنائي بقوة.

المعالجة التجريبية

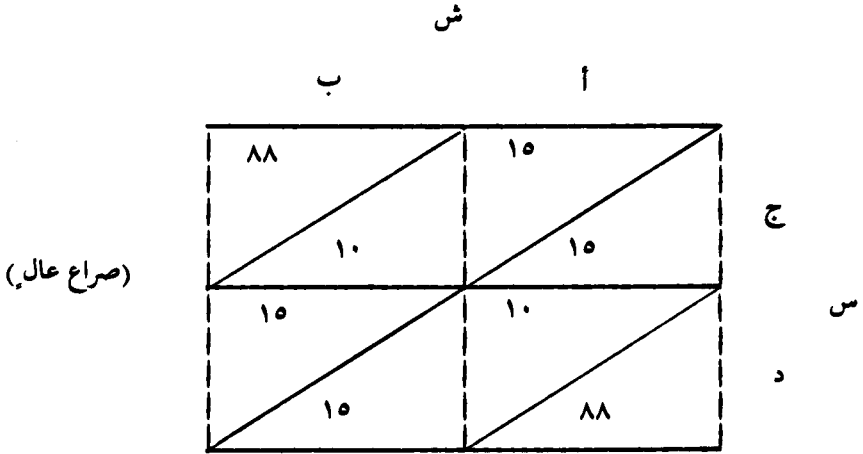
بعد المحاولات الثلاث في المرحلة التمهيديّة، بدأت التجربة على أسس سليمة، وبدأت المعالجة التجريبية.

تضمنت المعالجة التجريبية تغيير كل من مستوى المتغير الخارجي ودرجة صراع المصالح في الموقف الثنائي، ويوضح الشكل رقم ٢ السمات الأساسية لكل من الظروف التجريبية الأربعة، في الشكل ٢ هنالك مصفوفتان، تمثلان صراعا عاليا ومنخفضا في المصالح وما يرتبط بهما من متغيرات خارجية، ويدمج متغيري الصراع العالي والمنخفض تنتج لدينا أربعة ظروف: صراع عال - بدائل عالية (ع.ع)، صراع عال - بدائل منخفضة (ع.خ)، صراع منخفض - بدائل عالية (خ.ع)، صراع منخفض - بدائل منخفضة (خ.خ).

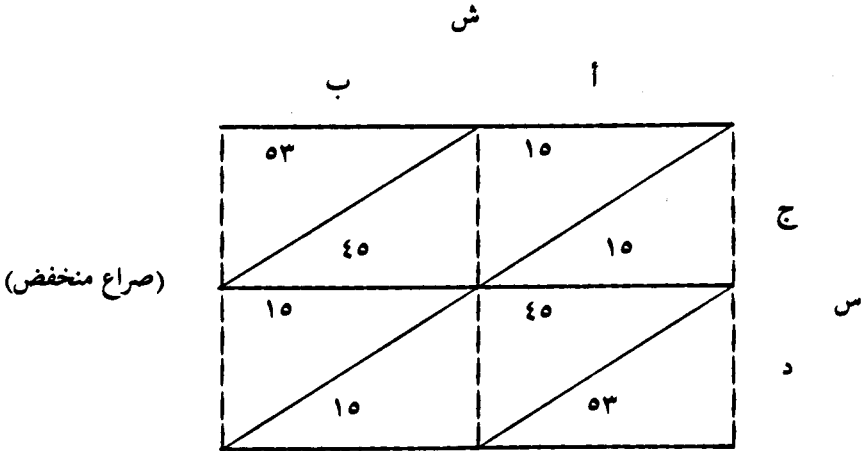
ولنلاحظ على وجه العموم أن النقاط موضع المساومة في المصفوفات التجريبية أعلى من مقابلاتها في المصفوفة التمهيديّة، وأن الخلايا التي لها أعلى مجموع من النقاط لا تمثل الحلول المتناغمة بين الطرفين.

نلاحظ أيضا أن الفرق الوحيد بين المصفوفات ذات الصراع العالي والمنخفض يكمن في درجة التباعد بين القيم العليا والدنيا في كل الخلايا الرئيسية القطرية^(٥)، أما

(٥) الخلية القطرية Diagonal cell



البديل المرتفع = ٣٥
 البديل المنخفض = ١٠



شكل ٢.

في باقي الأجزاء وحتى في عدد النقاط المتاحة فإن الخلايا متطابقة في كلتا المصفوفتين،
 حينما يكون مستوى المتغير الخارجي عاليا (٢٥) فإنه يصبح منافسا للاختيارات داخل
 المصفوفة، أما حينما يكون مستوى المتغير منخفضا (١٠) فإنه لا يصبح منافسا
 للاختيارات داخل المصفوفة.

من الواضح أن الظرف التجريبي (ع.ع) كان يهدف إلى إيجاد ضغوط عالية من كلا المصدرين الخارجي والداخلي، أما الظرف التجريبي (ع.خ)، (خ.ع) فكان الهدف منها إيجاد درجات متداخلة من الضغوط، وأن الظرف (خ.خ) يحقق ضغوطا منخفضة من كلا النوعين.

استخدمت الثنائيات في كل معالجة تجريبية نفس المصفوفة مع التغييرات المطلوبة فيها، وكانت الخطوات التجريبية كما يلي:

١ - لعب ثلاث محاولات على المصفوفة الجديدة، ثم البديل تعقبه استبانة قصيرة.

٢ - لعب ثلاث محاولات إضافية بالمصفوفة والبدايل نفسها.

٣ - وأخير إتاحة الفرصة لتكوين اتفاق تعاقدى يحكم المحاولات الثلاث الأخيرة على المصفوفة نفسها والبديل نفسه^(٦).

قياس المتغير المعتمد

بالإضافة إلى الاتفاق المبدي، والاختيارات الفعلية في مواقف المساومة، والنواتج التي حصل عليها (ش)، (س) في كل محاولة، كان قياس المتغير المعتمد في التجربة يتم بتطبيق استبانة، وكذلك بتحليل القرار التعاقدى^(٧).

طلبت الاستبانة التي تقدم بعد أول ثلاث محاولات في التجربة من كل مبحوث الإشارة إلى درجة تركيزه أو قلقه من مدى العدالة أو المساواة في تقسيم النقاط، وكذلك عن مدى القلق من احتمال أن يختار الشريك البديل الخارجي، وكان إبداء الرأي يتم بالإشارة على نقطة من مقياس له مئة نقطة.

(٦) تم تطبيق استبانة نهائية أيضا، وقد عرضناها في موضع آخر (انظر فوشو، ثيو ١٩٦٤م).

(٧) القرار التعاقدى Contractual decision

بعد أن يقوم كل مبحوث بالإدلاء برأيه في سرية، يتم تبادل الاستبانه بين الشريكين، وكان لهذا الإجراء هدفان: الأول هو استثارة الاتصال اللفظي بين الشركاء بخصوص المتغيرات التي يتم إدخالها في التجربة، أما الهدف الثاني فهو الحصول على بيانات عن مدى جدية المبحوثين في الإدلاء بآرائهم من خلال مناقشتهم مع الآخرين حولها.

بعد المحاولة السادسة في المصفوفات التجريبية تم تقديم الإجراء الهادف إلى تكوين تعاقد، ويشير الحرف (ت) إلى أن العقد كان تلقائيا تماما وأنها لا يحتاجان إلى تكوينه إلا إذا رغب المبحوثون في ذلك، وفي كل من المحاولات الثلاث التي تتلو ذلك، على المبحوث أن يسجل ما يلي:

- (١) هل يرغب في إيجاد تعاقد أم لا يرغب؟
- (٢) هل يرغب في تحديد نوع العقوبات التي توقع على مخالف العقد وشدتها أم لا؟

كان أمام المبحوثين ثلاثة أنواع من العقوبات التي على كل منهم اختيار أحدها، وذلك كما يلي:

- ١ - قاعدة البديل الخارجي (ب)
- ممنوع اختيار بديل خارجي في هذه المحاولة مادام الاتفاق المبدئي على أن تقتصر الاختيارات على بدائل المصفوفة.

- ٢ - قاعدة التوزيع - ت
- عند الوصول إلى اتفاق مبدئي عن توزيع النقاط وتقسيمها بين الشركاء، فممنوع تغيير هذا الاتفاق أثناء المباراة الفعلية.

- ٣ - قاعدة الأعمدة والصفوف (ع . ص)
- إذا توصل الطرفان إلى تحديد أي الأعمدة أو الصفوف يلعب كل منهما - فممنوع تغيير هذه الأعمدة أو الصفوف أثناء اللعب الفعلي.

الواضح أن أول قاعدتين تستهدفان منع أنواع السلوك التي نتوقع نظريا أن تهدد اللاعبين بصورة متباينة (ونقصد بذلك درجة القلق من مصدري التهديد، وتم قياس ذلك القلق باستخدام استبانة مختصرة).

تم وضع القاعدة الثالثة التي تدور حول نوع السلوك، باعتبارها متغيرا ثالثا من المحتمل أن تدفع إلى تكوين أنواع من التعاقدات أكثر من القاعدتين السابقتين.

كانت العقوبات^(٨) المحتمل تطبيقها على المبحوثين عبارة عن تعويضات^(٩)، وغرامات^(١٠)، وتشير الأولى إلى التعويضات (بالنقاط) التي يدفعها الخارج على الاتفاق لصالح الشريك الآخر، أما الغرامات فتشير إلى عدد النقاط التي يدفعها الخارج على الاتفاق للمجرب جزاءً له على عدم الالتزام.

ويستطيع المبحوث عند كتابة تفضيله الشخصي في الاتفاق أن يكتب أي عدد من النقاط (بين صفر إلى ١٠٠ نقطة) يرغب في أن تكون على سبيل التعويض أو على سبيل الغرامة.

بعد تسجيل التفضيلات الفردية، قام المبحوثون بمناقشة الموضوع وتقرير ما إذا كانت هناك ضرورة لتكوين هذا التعاقد فيما بينها، وفي حالة إقرار التعاقد فهل هناك ضرورة لتقرير الغرامات والتعويضات.

سمح للمبحوثين أن يُضمّنوا في تعاقداتهم قاعدة أو أكثر من القواعد الثلاث المتاحة. وكذلك تقريراً واحداً أو أكثر من نوعي الجزاء المعروضة عليهم. تكرر الإجراء لثلاث مرات، وقام المجرب بتدعيم أنواع السلوك الخاضع للمعيار والمكافأة عليه.

(٨) عقوبة Sanction

(٩) تعويض Indemnity

(١٠) غرامة Fine

المبحوثون والتطبيق: كان المبحوثون ستة عشر من الصبية من كلا الجنسين يكونان ثمانية ثنائيات في القياس القبلي، وتم الإجراء التجريبي بصورة منفصلة على كل ثنائي، وتم تسجيل كل الإجراءات على شريط صوتي.

في التجربة الأصلية كان عدد المبحوثين مئة من الأولاد في سن الرابعة عشرة من اثنتين من المدارس الحكومية بمدينة باريس.

بعد استبعاد اثنين من الثنائيات من الدراسة لعدم التزامهما بالتعليمات بقي لدينا ٤٨ ثنائيا تم تقسيمهم على أربعة ظروف تجريبية بمعدل ١٢ ثنائيا لكل ظرف تجريبي. في كل ظرف تجريبي كان الاثنا عشر ثنائيا يتوزعون إلى ستة ثنائيات من كل مدرسة وقد جلست الثنائيات الستة من كل مدرسة على مائدة واحدة كبيرة لإجراء التجربة عليهم في الوقت نفسه.

النتائج

نستعرض نتائجنا عبر ثلاثة أجزاء، الأول هو استعراض المواقف الفعلية التي واجهها المبحوثون، والثاني إدراك المبحوثين لهذا الموقف، وأخيرا عملية تكوين التعاقدات وسمات العقود المبرمة.

مواقف المساومة

هناك مظهران رئيسان للموقف الذي يجد المبحوثون فيه أنفسهم، ويمكن تلخيصهما بالإشارة إلى الفرق بين الشريكين في عدد النقاط التي يكسبها كل منهم في المساومة الفعلية، وكذلك إلى مدى تكرار المواقف التي اختار فيها المبحوث بديلا خارجيا.

كي نقدم بيانات عن النقاط التي يكسبها كل من الشريكين، لنفترض أنه أتيحت ست محاولات قبل إتاحة الفرصة لتكوين العقد (هذا بخلاف المحاولات

التمهيدية على المصفوفة التدريبية التي تم استبعادها بطبيعة الحال نظرا لأننا لم نكن قد بدأنا الإجراءات التجريبية بالفعل).

لم توضح مجموع النقاط التي يكسبها أفراد الثنائي خلال مواقف المساومة دلالة بين متوسطاتها في الظروف التجريبية الأربعة، فقد كانت الثنائيات في المعالجات التجريبية المختلفة ناجحة جميعا في مجموع النقاط التي حققتها.

من ناحية أخرى لم تكن المعالجات المختلفة متشابهة فيما يتعلق بنصيب كل من الشخص القوي والضعيف، ويوضح الجدول رقم ١ الفروق بين المتوسطات في النقاط التي حصل عليها كل من (ش) (الشخص القوي)، و(س) (الأخر) في المحاولات الست السابقة على اللقاءات المباشرة.

جدول ١. متوسط الفروق بين ش، س في النقاط التي حصلوا عليها في ستة محاولات سابقة لمرحلة التقاعد.

مستويات البديل الخارجي		صراع المصالح
منخفض	عالي	
٧٠,٩٦	٦١,٦٢	عالي متوسط (أ)
٩٧,٩٠	٦٢,٤٠	انحراف معياري
٣,٢٥	٢,٧٩	منخفض متوسط
٤٨,٧٣	١٦,٧١	منخفض انحراف معياري

رغم أن التباينات بين كل ظرف وآخر كانت غير متجانسة، فمن الواضح أن التشارك في النقاط المتقاربة كان أكثر الحلول شيوعا في حالات صراع المصالح المنخفض الدرجة بالمقارنة بالحالات المرتفعة الدرجة (كانت قيمة ف للمقارنة بين حالات الصراع المنخفض والمرتفع = ١٢,٢٤ باستخدام أسلوب تحليل التباين دالة بمستوى ٠,٠٠١).

من النتائج ذات العلاقة الوثيقة بما سبق أنه في ظروف صراع المصالح العالي كان هناك ثمانية ثنائيات لم يلتزم الشخص القوي (ش) فيها باحترام ما اتفق عليه بخصوص المشاركة في النقاط وذلك في ١٩ محاولة لكل منهم، ولكن حين كان صراع المصالح منخفضا، ظهر عدم الالتزام في خمس محاولات فقط وكانت محصورة في ثنائي واحد.

على ذلك ففي ظروف صراع المصالح العالي يتجاوز نصيب الشخص القوي (ش) زميله الآخر بصورة واسعة، ويكون تخفيض هذا الفارق الكبير من مشكلات (س) الرئيسة.

المظهر الثاني لموقف المساومة الذي نلخصه هنا هو اختيار البديل الخارجي، تشير ملاحظتنا المتكررة إلى أن المبحوث كثيرا ما يهدد باختيار البديل الخارجي بغير تنفيذ فعلي لهذا التهديد، ونظرا لأننا لم نسجل هذه التهديدات، (فيما عدا التهديدات في القياس القبلي)، فإن البيانات التي نقدمها تشير فقط إلى الحالات الفعلية للاختيار الخارجي.

يوضح الجدول رقم ٢ الثنائيات التي اختار أحدهما البديل الخارجي، كما يوضح عدد الثنائيات التي كان فيها الشخص القوي (ش) الوحيد أو أول من اختار بديلا خارجيا، وكذلك عدد الثنائيات التي كان الشخص الضعيف (س) الوحيد أو الأول الذي اختار البديل الخارجي، أما تعبير في الوقت نفسه فيشير إلى أن كلا العضوين اختار البديل الخارجي في الوقت نفسه.

نلاحظ في الجدول رقم ٢ أن ١٤ ثنائيا (أي بنسبة ٥٨٪ من الثنائيات) في ظروف البديل العالي ظهرت فيها على الأقل حالة واحدة اختارت البديل الخارجي، هذا في مقابل ٤ ثنائيات (أي بنسبة ١٧٪ من الثنائيات) في ظروف البديل المنخفض هي التي أقدمت على هذا الاختيار، وكانت قيمة χ^2 ٧,٢٠ وتعني أن الفرق بين البديل العالي والبديل المنخفض دال إحصائيا عند مستوى ٠,٠١.

جدول ٢. العدد الإجمالي للثنائيات في المعالجات المختلفة التي اختار واحد أو كل أعضائها البديل الخارجي، مع تحديد ترتيب أدائهم لهذا العمل.

مستويات البديل الخارجي		صراع المصالح
منخفض	عالي	
صفر	صفر	ش في البداية
٣	٥	س في البداية
صفر	٤	في الوقت نفسه عالي
٣	٩	المجموع
صفر	١	ش في البداية
١	٢	س في البداية منخفض
صفر	٢	في الوقت نفسه
١	٥	المجموع

نلاحظ أيضا أن المبادأة باختيار البديل الخارجي كانت في يد الشخص الأضعف (س) بصورة عامة، إذ يوضح الجدول أنه في ١١ ثنائيا كان الشخص (س) هو الوحيد أو أول من أقدم على البديل الخارجي، مقابل ثنائي واحد حدث فيه العكس، هنا يصبح منع (س) من اختيار بديل خارجي أهم مشكلة أمام (ش).

إدراك الشركاء للموقف

على الرغم مما يبدو واضحا من أن الشركاء نظريا وعمليا سيقعون في المشكلات التي سبق لنا تحديدها، فقد يبدو من المهم تقدير درجة إدراك الشركاء فعليا لهذه المشكلات، وما معناها بالنسبة لهم.

نذكر أنه بعد أول مجموعة من ثلاث محاولات في المصفوفات التجريبية، وجعنا استبانة قصيرة كان من أحد أهدافها إثارة الحديث بين الشركاء عن مفاهيم عدالة توزيع النقاط، وانتفاء الثنائي، كما كان من أهدافها أيضا أن نحصل على معلومات عن درجة اهتمام الشركاء لهاتين المشكلتين في هذه المرحلة.

وتؤدي بنا تصوراتنا النظرية إلى توقع أن الشخص (ش) سيكون أكثر اهتماما في ظرف البديل العالي عنه في ظرف البديل المنخفض بخصوص اختيار شريكه لهذا البديل الخارجي، وأن الضعيف (س) سيكون أكثر اهتماما بعدالة توزيع النقاط في ظروف الصراع العالي أكثر من ظروف الصراع المنخفض.

بالنسبة للتوقع النظري الأول، فبالرغم من أن القوي (ش) لديه في الواقع درجة أكبر من الاهتمام حينما يكون البديل مرتفعا عما إذا كان منخفضا، فإن الفروق لم تصل إلى مستوى مقبول من الدلالة الإحصائية (كانت المتوسطات ٣٠, ٣٧, ٥٨, ٢٦) بالترتيب).

تأكد التوقع الثاني بوضوح، فقد كان اهتمام (س) بعدالة التوزيع أكبر حينما كان صراع المصالح عاليا، بالمقارنة بالصراع المنخفض في المصالح، وكانت المتوسطات ٣٤, ٣٣ و ٧١, ٢٥ وكانت قيمة $F = ٤, ٤٢$ بمستوى دلالة ٠, ٠٥.

تم إجراء تحليل يشبه ما سبق عرضه إلى حد ما للمقارنة بين أداء المبحوثين في الأنواع المختلفة من القواعد التي اختاروها في تعاقداتهم، ولنتذكر أنه في بداية كل ثلاث محاولات من التي سمح فيها بتنفيذ التعاقد كان لكل مبحوث الفرصة لتسجيل تفضيلاته بصورة شخصية عن المظاهر المختلفة من التعاقدات التي يمكن التفاوض حولها مع الشريك.

يمكن أن نتوقع بناء على تصوراتنا النظرية أنه في كل الظروف سوف تكون تفضيلات القوي (ش) أكثر من تفضيلات الضعيف (س) فيما يتعلق بالقاعدة التي تمنع اختيار البديل الخارجي، وأن تفضيلات الضعيف (س) ستكون أكثر من تفضيلات القوي (ش) للمساعدة التي تمنع الخروج على أي اتفاق يتم التوصل إليه بخصوص التشارك في النقاط بين الشركاء.

أكدت نتائج الدراسة كلا التوقعين بصورة قوية، ففي كل من الظروف الأربعة، كان تكرار تفضيلات القوي (ش) لقاعدة الحيلولة من اختيار البديل الخارجي أكثر من تكرار تفضيلات الشخص الضعيف لهذه القاعدة. وبلغت الفروق فيما بين التكرارين مستوى دلالة ٠,٠١ (إلا في ظروف البديل العالي - البديل المنخفض الذي لم يصل الفرق إلى مستوى الدلالة الإحصائية).

نجد بالشكل نفسه أن الشخص الضعيف (س) كان تكرار تفضيله للقاعدة التي تمنع الخروج على اتفاق التشارك في النقاط أعلى من تكرارات شريكه القوي، ووصل الفرق فيما بينها إلى مستوى دلالة ٠,٠١ (لكن وللمرة الثانية لم تصل هذه الفروق إلى مستوى الدلالة المقبول حينها كان صراع المصالح عاليا بالمقارنة بصراع المصالح المنخفض).

التعاقد

خلال عرضنا التالي للنتائج سوف نعني بمصطلح تعاقد (الاتفاقات المكتوبة التي تحدد قاعدة واحدة على الأقل وتشمل عقابا على انتهاكها وذلك في صورة تعويض، ونظرا لعدم لجوء المتعاقدين إلى الغرامة كعقاب، فلن نضمنها في هذه المناقشة).

إذا رجعنا إلى المقاييس المتنوعة التي تعكس تكرارات النشاط الخاضع للتعاقد في الظروف التجريبية الأربعة وشدته، نجد أن جدول ٣ يلخص نتائج هذه القياسات، ويبين الظروف التجريبية ع. ع تفوقا واضحا في كل القياسات الخمسة.

كونت الشائيات في ظرف ع. ع تعاقدات يبلغ متوسطها ٢,٧٥ (والحد الأقصى لهذه التعاقدات هو ٣). ذلك في مقابل متوسطات أقل من اثنين في الظروف التجريبية الثلاثة الأخرى.

وكانت نتيجة تحليل التباين للتفاعل بين المتغيرين (ف = ٥,٥١) وهي دالة عند مستوى ٠,٠٥.

جدول ٣. تكرار وشدة النشاط التعاقدي في المعالجات المختلفة

مستويات البديل الخارجي		صراع المصالح
منخفض	عالي	
١,٣٣	٢,٧٥	متوسط عدد التعاقدات
٦	١٢	عدد الشائيات التي أجرت تعاقدًا أو أكثر
٢	٩	عدد الشائيات التي نصت في تعاقداتها على منع اختيار البديل الخارجي، وكذلك نصت على تقسيم النقاط.
٢٦,٣٩	٦٥,٥٦	متوسط الغرامات
١٧٥,-	٣١٥,٨٣	معامل الكمية والشدة
١,٩٢	١,٦٧	متوسط عدد التعاقدات
٨	٩	عدد الشائيات التي أجرت تعاقدًا أو أكثر
٣	٢	عدد الشائيات التي نصت في تعاقداتها على منع اختيار البديل الخارجي، وكذلك نصت على تقسيم النقاط.
٤٢,٢٢	٣٥,٨٣	متوسط الغرامات
١٨٤,١٧	١٩٤,١٧	معامل الكمية والشدة

وبالطريقة نفسها توصلت كل ثنائيات الظرف التجريبي ع. ع وعددها ١٢ ثنائيا إلى تكوين تعاقد واحد على الأقل، في حين لم يفعل أكثر من ٦٤٪ من الشائيات في باقي الظروف ذلك، وكانت الفروق بين الظرف ع. ع، وباقي الظروف دالا إذ بلغت قيمة $\chi^2 = ٤,٢٥$ بمستوى دلالة ٠,٠٥.

يكشف تكرار الثنائيات التي اختارت القاعدتين معا عن النمط نفسه من النتائج، فمن بين ثنائيات الظرف التجريبي ع.ع اختار ٧٥٪ منهم القاعدتين معا، مقابل ١٩٪ من ثنائيات باقي الظروف التجريبية التي اختارت قاعدتين، وقد كانت قيمة كا فيما بين التكرارين ١٣، ١٠ بمستوى دلالة أعلى من ٠,٠١.

يشكل متوسط التعويض الذي تنص عليه القواعد التي اتفق عليها الثنائيات اتجاها مائلا فيما يتعلق بسيادة الظرف التجريبي ع.ع عما سواه من الظروف، فقد كانت نسبة ف للتفاعل بين المتغيرين باستخدام تحليل التباين ٩٣، ٤ وهي دالة عند مستوى ٠,٠٥.

أخيرا تم التوصل إلى معادلة لتقدير مقدار السلوك التعاقدية وشدته بضرب عدد القواعد $\times$ قيمة التعويضات الواجب دفعها لمن يخالف هذه القواعد. وكانت الرسوم البيانية الناتجة عن نواتج هذه المعادلة لكل ثنائي مختلفة بصورة واضحة من ظرف تجريبي إلى آخر، ولم نحاول استخدام تحليل التباين لهذا السبب، وإنما استخدمنا اختبار مان-وايتني للتمييز بين الظرف التجريبي ع.ع وباقي الظروف (مجتمعة) وكانت النتيجة دالة عند مستوى ٠,٠٢.

هناك كلمة نقولها عن فاعلية التعاقدات من منظور العوائد المشتركة للثنائي، ومن منظور تقسيم النقاط بين الشركاء:

لإجراء مقارنات نسبية، يجب أن ننظر إلى العائد المشترك الذي توصلت إليه الثنائيات في المحاولات الست السابقة لإجراء التعاقد.

كان متوسط العائد المشترك في هذه المحاولات الست أعلى قليلا عند الـ ٣٥ ثنائيا الذين كونوا بعد ذلك تعاقدات بالمقارنة بالـ ١٣ ثنائيا الذين لم يكونوا تعاقدات.

من بين الشائيات التي كونت تعاقدات حقق ٥٧٪ منهم أقصى عائد مشترك ممكن (٩٨ نقطة) في كل من المحاولات الست، في حين حقق ٣١٪ فقط من الشائيات التي لم تكون تعاقدات هذا المستوى من العائد.

رغم هذا المستوى العالي - ولو أنه غير دال إحصائيا - فإن ٨٦٪ من الشائيات التي توصلت إلى تعاقدات احتفظت أو زادت من مستوى عوائدهم المشتركة في المحاولات الثلاث التي تمت بعد التعاقد، بينما حدث ذلك في ٧٨٪ فقط من الشائيات التي لم تتفق على تعاقد.

هناك اختبار أكثر حسما لفاعلية التعاقدات في تقليل الخسائر في النقاط من جانب كلا الطرفين، فإذا قارنا الخسائر في النقاط التي أصابت الشركاء في المحاولات الست السابقة على التعاقد، بالمحاولات الثلاث الحادثة أثناء التعاقد، لأصبحت فاعلية التعاقدات واضحة.

لم يحدث تقليل للخسائر في أي من الشائيات الثلاثة عشر الذين لم يتفقوا على قاعدة تعاقدية، وذلك فيما بين المحاولات السابقة واللاحقة على تكوين التعاقد، في الوقت نفسه الذي قلت فيه الخسائر فيما بين الشركاء بين المحاولات السابقة والمحاولات اللاحقة على التعاقد في خمسة عشر من الشائيات التعاقدية (منهم ثمانية يقعون في الطرف التجريبي ع.ع)، وكانت قيمة $t = 23, 6$ وهي دالة بمستوى ٠,٠٢.

مناقشة واستنتاجات

رغم أن تأثير المواجهة بين الباحثين في الدراسة الحالية كان المساومة على نقاط في إطار مباراة على مصفوفة، فلم يكن تركيزنا على جزئيات السلوك الصادر أثناء المباراة بقدر تركيزنا على موقف اللعب كوسيلة لدراسة كيفية نشوء الاتفاقات التعاقدية.

كان هدف الدراسة هو البحث في علاقة مكونات العقد بالضغوط الخارجية - الداخلية على جماعات يختلف أعضاؤها في قوتهم، ويبدو أننا حققنا هذا الهدف، غير

أن هناك جانبين في عملية لعب المباراة في التجربة الحالية يحتاجان إلى تعليق، الأول هو استخدام القوة في عملية المساومة، فلعل القاريء قد لاحظ أن المصفوفات التي استخدمت في هذا البحث سببت تبادل الاعتماد بين اللاعبين وذلك لأنه ليس لأحد منهم أن يحصل على نصيب كبير بغير معاونة الآخر، فالتحكم التجريبي في البديل الخارجي يضع حدودا للعائد على ذلك، فالشركاء يصبحون اعتماديين بصورة متساوية بعضهما على بعض من أجل الحصول على أي ناتج أعلى من النواتج التي يحصل عليها أحدهما باختيار بديل خارجي .

قد يبدو صعبا علينا تحديد أين تقع قوة الشخص القوي (ش)، تبدو الإجابة عن هذا السؤال في أن كلا الشريكين يقبلان اختيار المجرب لأحد الشريكين باعتبار أنه الأقوى، وقد وجد المجرب في غالبية الأحوال أن الشخص القوي يسعى غالبا للحصول على النصيب الأكبر من إنتاج الجماعة .

وعلى كل حال، فإذا كان على الشخص القوي (ش) أن ينجح في التنافس مع أشخاص آخرين، فعليه ألا يجرب استخدام أقصى إمكاناته، وذلك لأن طموحه في التأثير في الموقف، الذي نتج عن إمكانية حصوله على أولوية استخدام القوة، ذلك الطموح الذي يدفع بالشخص القوي (ش) إلى اختيار الحلول المتبادلة، في حين تدفع الشخص الضعيف (س) إلى ترك هذه الحلول .

من الواضح أيضا أن كلا الشريكين يشعران على ضوء خبرتهما السابقة في جماعات أخرى أن العضو القوي ستكون له قوة أكبر يمكنه استخدامها في حالة زيادة صراع المصالح، وكان هدف التحكم التجريبي في قوة الشخص القوي (ش) هو ضمان هذه العلاقة بين القوة الممكن استخدامها وزيادة صراع المصالح، ولقد تأكدت لنا هذه الضمانات في القياس السابق على الإجراء التجريبي من خلال مراجعة تعليقات المبحوثين .

التعليق الثاني هو عن عملية لعب المباراة، وذلك فيما يتعلق بشدة أنشطة المساومة ومدى استغراق المبحوثين فيها، لا شك أن الشدة والاستغراق كانا في أقصى درجاتهما في الظرف التجريبي ع.ع وأنها كانتا في أدناها في الظرف التجريبي خ.خ (نقولها بدرجة أقل من الثقة).

رغم أننا لم نهتم بتوقيت جلسات المساومة، لكن من المهم ملاحظة أن ترتيب الوقت المستغرق لإنهاء التجربة كان من الأكبر إلى الأصغر كما يلي: ع.ع، ع.خ، خ.خ.

هناك كلمة عن الظرف التجريبي خ.خ، ففيما ترى النظريات الكبرى عن ظاهرة التماسك^(١١)، أن هذا الظرف التجريبي هو الأنسب في إيجاد التماسك بين عضوي الثنائي، حيث تكون الضغوط الخارجية في أدناها أو بمعنى آخر تكون الجاذبية نحو الخارج في أدناها، فيصبح الدافع للبقاء في الجماعة قويا.

كذلك فالضغوط الداخلية حين تكون في أدناها تعنى أن جاذبية الجماعة لن تنقص، وذلك لاستبعاد احتمال حدوث صراع في المصالح بين الأعضاء.

من الممكن جدا أن تكون مثل هذه الثنائيات في أقصى فاعليتها من حيث الإلجبار على الانصياع لأنه معيار توجده الجماعة، ولكن لا توحى نتائج الدراسة الحالية بأن الثنائيات في هذا الظرف التجريبي لم تواجه إغراءات لترك جماعتهما على الأقل في وجود المعايير التي استخدمت في هذه الدراسة.

مراجع الدراسة

- Bertalanffy, L. von. Theoretical models in biology and psychology. *Journal of Personality*, 1951, 20, 24-38.
- Faucheux, C., and Thibaut, J. L'approche clinique et experimentale de la genèse des normes contractuelles dans différentes conditions de conflit et de menace. *Bulletin C.E.R.P., Paris*, 1964, 13, 225-243.
- Miller, J. G. Toward a general theory for the behavioral sciences. *American Psychology*, 1955, 10, 513-531.
- Seyle, H. The physiology and pathology of exposure to stress: a treatise based on the concepts of the general-adaptation syndrome and the diseases of adaptation. Montreal: Acta, 1950.
- Thibaut, J., and Kelley, H. *The social psychology of groups*. New York: Wiley, 1959.

الجزء الثالث

الجماعات الصغيرة

- المتغيرات السابقة على التفاعل في الجماعة
- العمليات الجماعية - البناء
- تطرف الجماعات
- العلاقات بين الجماعات : رفض الجماعات الخارجية

يعدّ تراث البحث في مجال الجماعات الصغيرة^(١) واسعا وآخذا في الاتساع، ولقد قام رافين (١٩٦٩) بإجراء حصر للدراسات التي أجريت في الجماعات الصغيرة فوصل إلى ٥١٥٦ بحثا حتى ذلك العام، في حين احتوى الحصر الذي أجراه عام ١٩٥٩ على ١٣١٤ فقط.

ويواجه استعراضنا للجماعات الصغيرة صعوبتين رئيسيتين، الأولى هي تعريف مجال الجماعات الصغيرة، أما الثانية فهي تحديد التنظيمات التي ينطبق عليها هذا التعريف. وسوف نغطي الموضوع الأول من خلال بحثنا في العناصر المشتركة في التعاريف، أما الموضوع الثاني فقد تم حله من خلال الاختيار العشوائي لتنظيم ينطبق عليه التعريف برغم استبعاده لعناصر ذات أهمية في تنظيمات أخرى.

تعريف الجماعات الصغيرة

يمكن تحديد مجال الجماعات الصغيرة من خلال توافر الحد الأدنى من الظروف الآتية: على الأقل يجب أن يكون هناك شخصان أو أكثر، في تفاعل مشترك، من أجل تحقيق بعض الأهداف، وفي العادة يتشارك الأعضاء في بعض القيم المهمة، ويتفقون على بعض المعايير، التي تؤثر في سلوكهم أثناء تفاعلهم معا.

وعلى ذلك فالجماعات هي تجمعات من البشر المجتمعين لتحقيق بعض الأهداف والعارفين بأهمية الاعتماد المتبادل في تحقيق أهدافهم، وبمعنى أكثر تحديدا،

(١) الجماعات الصغيرة Small Group

فستكون مناقشتنا منصبة على الجماعات الصغيرة للدرجة التي يكونون فيها متجمعين في مكان واحد ومندمجين في تفاعل وجها لوجه .

مشكلات التنظيم^(٢)

يؤكد جيرارد وميلر (١٩٦٧) أن «مشكلات تنظيم البحوث في (ديناميات) الجماعة ما زالت غير قابلة للحل» .

هناك أربع سمات متداخلة للبحث في (ديناميات) الجماعة هي التي أسهمت في مشكلة صعوبة التنظيم :

الأولى : أن دراسة التفاعل تعني أننا نلاحظ أن الشخص ليس مستجيبا فقط للآخرين حوله وإنما مثير بالنسبة لهم أيضا، على ذلك يصبح اتجاه التأثير لأي فعل نلاحظه غامضا بالمقارنة بالدراسات التي تقوم على دراسة استجابات الأفراد لمثيرات ثابتة .

الثانية : أن مشكلة التفسير تزداد في حداثتها بسبب الاهتمام بالنتائج بعد مرور وقت على التجربة، فخلال هذه الفترة يظهر عدد من العوامل الممكنة وتكون ذات تأثير على بعض الأفعال .

الثالثة : هو أن دراسة التفاعل تضم أبعادا تستخدم باعتبارها متغيرات مستقلة في بعض الدراسات ومتغيرات معتمدة في دراسات أخرى .

الرابعة : لا تولى دراسة (ديناميات) الجماعة اهتماما بالمتغير المعتمد موضع الدراسة، وعلى ذلك لا تصبح لنتائج التجربة علاقة ضرورية بنتائج التجارب الأخرى وبالرغم من عدد الدراسات الكبير في هذا المجال، فإن عدد الدراسات التي تتفق في

دراسة موضوع واحد قليل نسبيا، وهناك عدد من الموضوعات المهمة في هذا المجال، ورصيد ضخم من المعارف الدقيقة، ونحاول من خلال الموضوعات التي نغطيها في هذا الجزء أن نقدم أساسا لفهم الجماعات الصغيرة كما نحاول أن نؤدي دورا في لفت النظر إلى دراسات مستقبلية أكثر تقدما.

خطة العمل

سيتم تنظيم العمل في هذا الجزء من الكتاب على أساس تتابع الأحداث التي تظهر خلال اجتماعات الجماعة، ويبدأ بالمتغيرات السابقة على التفاعل مثل حجم الجماعة والقيم السابقة على حدوث أي تفاعل بين هؤلاء الأفراد، ثم نتحرك إلى تنظيم الجماعة أو العوامل الداخلية مثل القيادة.

وفي كلتا الحالتين يقوم تصنيف الموضوعات والبحوث المتصلة بها على المتغيرات الذاتية أو السابقة على التفاعل باعتبار ذلك عاملا مهما، وسوف نؤجل مناقشة قرارات الجماعة والعلاقات فيما بين أفرادها إلى آخر فصلين، وسوف نركز تنظيم هذه الفصول على النتائج النهائية لتفاعل الجماعة أكثر من تركيزنا على مجموعة معينة من العوامل المستقلة (المؤثرة في هذا التفاعل).

وسنقتصر في عرضنا على الدراسات المهمة بكيفية عمل الجماعات، وذلك أحد الاتجاهات العامة التي يهتم بها الباحثون، لكن هناك بعض الباحثين الذين درسوا الجماعات الصغيرة باعتبارها مجالا للملاحظة المشكلات بين الأشخاص، وبهذا المعنى فبعض المعلومات التي عرضناها في الجزء السابق يمكن أن نضيفها ببساطة إلى هذا الجزء، وذلك لأن البحث في الجماعات الصغيرة يمكن تناوله باعتباره مصدرا لنتائج يمكن تعميمها على باقي التنظيمات الأخرى في المجتمع، وهذا الاتجاه غالبا ما يرتبط بعلم الاجتماع، أخيرا فقد قام بعض الباحثين بدراسة الجماعات على أساس جماعات التأثير باعتبارها أحد مكونات البيئة، كما يدرسون التغيرات التي حدثت فيها، وهذا الاتجاه في البحث هو امتداد لموضوعات سبق لنا مناقشتها، ومثل هذه الدراسات لن تكون موضع اهتمامنا.

تميز ضروري

لكل جماعة أهداف، وفي حين قد تختلف هذه الأهداف على أساس مدى الوضوح والأهمية، والمحتوى، فلأعضاء بعض الأهداف من تجمعهم في الجماعة. والجماعات التي يمكن البحث فيها هي تلك الجماعات التي يتجمع أفرادها معا لإنجاز عمل واضح، وكما لاحظ شاشتر (١٩٥٩) يمكن للناس أن يكونوا وسائط لإنجاز أهداف الآخرين، كما يمكن أن يكونوا أهدافا لبعضهم البعض، ويمكن لأهداف الجماعة أن تشمل ليس فقط تحقيق عمل خاص، ولكن أيضا تكون مجرد الاستمتاع بوجود الآخرين.

والنتائج النهائي لتفاعل أفراد الجماعة مكونان، إنجاز الأعمال والإشباع في الوجود مع الجماعة.

عند النظر إلى جماعات العمل أو جماعات حل المشكلات يمكننا إجراء تمييز مبدئي صحيح ولكنه مفيد، ويشمل ذلك مدى التحكم الذي تحدته ضرورات إنجاز الأعمال في سلوك الأفراد مقابل مدى التحكم الذي تحدته عمليات التفاعل فيما بينهم على هذا السلوك.

ولهذا التمييز أشكال مختلفة، إذ يميز هومانز (١٩٥٠) بين الأنساق «الخارجية» و«الداخلية»، حيث تشير الأولى إلى المتطلبات البيئية التي يجب على الجماعة تحقيقها للمحافظة على وظيفتها، ويشمل ذلك حلا لمشكلات مثل مشكلات أداء الأعمال، وتعديل البيئة المادية، وتحديد العلاقات مع الجماعات الأخرى.

أما النسق الداخلي، فيعني البيئة التي يخلقها أفراد الجماعة لأنفسهم، ويشمل الملامح الخاصة للجماعة مثل المشاعر التي يكنها كل فرد للآخر، وطريقة تقسيمهم للعمل وأنماط تفاعلهم.

ويميز بايلز (١٩٥٠) بالطريقة نفسها بين نشاط العمل ونشاط الحفاظ على الجماعة، ويضيف أن تنظيم الجماعة المثالي لحل المشكلات المرتبطة بأنشطة العمل، يكون غير ملائم لحل المشكلات المتعلقة بأوجه نشاط الحفاظ على بقائها، وبالعكس لا يكون تنظيم الجماعة النموذجي لحل المشكلات المتعلقة بالحفاظ على بقاء الجماعة ملائماً لحل المشكلات المتعلقة بنشاط العمل.

كما يستخدم كولينز - جويتسكوف (١٩٦٤) التمييز بين أوجه نشاط أداء العمل وأوجه نشاط الحفاظ على بقائها وذلك، لترتيب الافتراضات المختلفة حول الجماعات الصغيرة.

الفصل الثاني عشر

المتغيرات السابقة على التفاعل في الجماعة^(١)

تشير المتغيرات السابقة على التفاعل عموماً إلى الأبعاد الشائعة الظهور قبل بدء لقاءات الجماعة، التي من الممكن أن تؤثر على ما يحدث في التفاعل الجماعي التالي لها، ويعتبر ترتيب الجلسة^(٢)، حجم الجماعة^(٣)، وتكوين الجماعة^(٤)، ثلاثة أمثلة لهذه المتغيرات.

ترتيب الجلسة

ليست فكرة أن المسافة المكانية بين الأفراد تؤثر على تفاعلهم جديدة على القاريء، ففي الفصل التاسع استعرضنا تأثير التقارب المكاني على التجاذب.

رغم عدم اهتمام الدراسات بعلاقة المسافة الفيزيائية بين أفراد الجماعة بالتجاذب، فقد أجريت دراسات تأثير العوامل المكانية بطريقتين، إحداها النظر فيما إذا كان موضع الأفراد من جلسة الجماعة يؤثر في قدر مشاركتهم في الجماعة، والثانية من خلال الربط بين تنظيم الجلسة وبين اتجاه الحوار. فتنظيم الجلسة هو دراسة للعمليات الجماعية أكثر من دراسة كيفية تحقيق الجماعة لأهدافها.

(١) المتغيرات السابقة على التفاعل Preinteraction variables

(٢) ترتيب الجلسة Seating arrangement

(٣) حجم الجماعة Group size

(٤) تكوين الجماعة Group composition

المشاركة والتأثير^(٥)

عادة ما يكون قائد الجماعة في مكان يسمح له بالتأثير في مجرى الأحداث بالجماعة، فرئيس البرلمان في الجلسة، أو المدرس في الفصل يجلس عادة في مواجهة الجماعة، والمقاعد الأمامية يحتلها أصحاب التأثير الأكبر حينها يكون الناس جالسين في صفوف، ولأن هناك العديد من أشكال تنظيم الجلسات، فمن الأفضل أن نقول بأن القائد يكون موقعه في أفضل مواقع التأثير سواء كان هذا الموقع في الأمام أو في غير ذلك من الاتجاهات. وفي جماعات المناقشة، حيث لا تكون هناك جهود مبذولة لتنظيم موقع الرئيس يبقى تأثيره قائما، فعلى سبيل المثال قام ستروديك - هوك (١٩٦١) بإعادة تحليل بيانات تم جمعها في دراسة تجريبية لمخلفين، لتقدير تأثير مواقع الجلوس، وكان الباحثون يجلسون حول مائدة مستطيلة لمناقشة الشهود في المحاكمة للوصول إلى قرار اتهام. وكان الجالسون في الطرف أو الأركان هم أكثر الناس فاعلية في الحوار وتم تقديرهم باعتبار أن لهم تأثيرا أكبر من الجالسين على جانب المائدة.

هناك عمليتان مختلفتان ولكنها متكاملتان، من المحتمل تأثيرهما في هذه النتائج، الأولى: هي مدى تأثير الوجود المكاني على فعالية صاحبه، والثانية: مدى نجاح الأفراد المشتاقين للنقاش والتفاعل في احتلال هذه الأماكن، ويمكن قياس ذلك بالتوزيع العشوائي للأفراد على الأماكن ثم قياس قدر المشاركة أو التأثير.

تعدّ دراسة هاول - بيكر (١٩٦٢) نموذجا للدراسات البسيطة نسبيا والمتمركزة حول هذه النقطة، فقد أجلس جماعات من خمسة مبحوثين بصورة عشوائية حول مائدة مستطيلة، وطلب منهم تكوين عبارات من أحرف متفرقة، كان مبحوثان على أحد جانبي المائدة، وثلاثة على الجانب الآخر، وكان التنبؤ بأن الشخصين على أحد الجوانب سيكونان قياديين أكثر من الثلاثة على الجانب الآخر، وتأكد ذلك الافتراض، ومنه استنتج هارول - بيكر أن ظهور القيادة يعتمد على شبكة الاتصال، برغم أنها لم يقدمنا بيانات حول هذه النقطة.

ثمة تنوع إضافي للعلاقة العملية بين فاعلية المركز وبين القيادة، قدمها وارد (١٩٦٨) حيث وزع جماعات من خمسة أفراد عشوائيا في دائرة تتكون من ثمانية كراسي، وكان ثلاثة مبحوثين يجلسون على كرسي في أحد الجوانب بينما جلس الاثنان الباقيان على الجانب الآخر، وكان المبحوثان الأخيران منفصلين عن بعضهما البعض بكراسي خالية، وكذلك كانا منفصلان عن الثلاثة الآخرين، واتضح أن الكرسيين اللذين شغلها المبحوثان كانا أكثر تأثيرا على أساس إمكانية رؤيتهما بسهولة من جانب الآخرين.

فبعد قراءة تاريخ حالة مرضية انشغلت كل جماعة في حوار لمدة ٣٠ دقيقة، وعلى الرغم من أن الشخصين في المقعدين المؤثرين كان ترتيبهما أعلى في درجة التوجيه، والأفكار، والمحبة من الثلاثة الآخرين، فلم تكن الفروق دالة إحصائيا، فقد قلّت حدة التأثير بسبب سوء الحظ، وذلك لأنه في حوالي نصف المجموعات كان بعض المبحوثين يعرف بعضا قبل أداء التجربة، أما في المجموعات التي كانت تحتوي فقط على أفراد لم يتعارفوا من قبل فكان معدل المشاركة لأصحاب المقعدين المؤثرين عاليا أكثر منه لدى الأفراد الثلاثة، وكان التأثير دالا ولكن بصورة غير كبيرة وتؤكد ذلك (الميكنازم) الوسيط الذي افترضه هاول - بيكر في هذه الدراسة، وذلك لأن تنظيم الجلسة قد أثر على مجرى الاتصالات.

يعود الفضل إلى شتاينر (١٩٥٠) في استخدام تنظيم الجلسة باعتباره متغيرا مستقلا، فبينما كان يلاحظ مجموعات تدريبية، لاحظ أن العضو إذا أراد الحوار مع آخر فإنه يغير مكانه كي يواجه هذا العضو، وافترض من ذلك أن الاتصال من المحتمل أن يوجه نحو الأشخاص الجالسين متواجهين أكثر مما يوجه نحو الأشخاص الجالسين إلى جوار الشخص، وكان يرى أن التأثير المتوقع يحدث من خلال وسيط هو زيادة التأثير التعبيري والجسمي بين الأفراد الجالسين متواجهين.

وقام شتاينر بملاحظة الشخص الذي يقوم بالتعقيب على كلام شخص آخر، في جماعتين مختلفتين، وفي حين لم تكن النتائج منسجمة كلياً، فلقد تم التحقق من

الافتراض، إذ أن أعضاء الجماعة كانوا يميلون إلى التحدث مباشرة بعد أن يتحدث الشخص المواجه لهم.

وهناك بعض المحددات لنوع تنظيم الجلسة، ففي الاستعراض الرائع الذي قام به سومر (١٩٦٧) للبحوث المتعلقة بالواقع المكاني للجماعة يقدم تحذيرا مهما وخصوصا عند تصميم التجارب في البيئة الطبيعية، فرغم اعتمادنا على العشوائية فيها يلاحظ سومر (أنه يجب إدراك أن هذه الظروف مصطنعة تماما في المجتمع الذي يحدد مكان الشخص حسب مكانته الاجتماعية)، وبذلك فالتحكم التجريبي الذي يغير بشدة من التوقعات عن حقوق المكانة الاجتماعية في اتخاذ مواضع معينة لن يكون محتملا في نظر الأفراد الاعتياديين.

المسافات المعيارية^(٦)

كانت الملاحظات التي أبداه هول (١٩٥٩) من أكثرها إبداعا في مجال ملاحظة أثر المسافة المكانية على التفاعل، وعلى الرغم من أن هذه الملاحظات قد أدت إلى استخدام المسافة كمتغير معتمد، فسوف نناقشها باختصار بسبب قابلية نتائجها للتعميم.

في محاولة لتقدير السبب في أن سفر بعض الناس إلى بلاد تختلف ثقافيا عن بلادهم يؤدي بهم للشعور بالقلق، أو ما يسمى بالصدمة الحضارية، لاحظ هول إمكانية أن تكون لكل ثقافة معايير ضمنية تحكم مظاهر التفاعل. من تلك المعايير الضمنية كانت المسافة المكانية المتوقعة بين أي شخصين في التفاعل، ويرى هول أن المسافة المعيارية بين الأفراد المتجاورين في الثقافة بالولايات المتحدة أطول من مثلتها في أمريكا الجنوبية، فإذا سافر أحد المواطنين من الولايات المتحدة إلى أمريكا الجنوبية، فسيؤدي تفاعله إلى قلق ناتج عن اختلاف التوقعات حول المسافة المعيارية المفترضة بين

(٦) المسافات المعيارية Normative distances

اثنين يتحاوران، فكلما حاول التراجع للخلف كي يحقق المسافة التي يرتهاح لها في الحوار، يشعر الآخرون بعدم الراحة في الحوار ويتقدمون لتقليل المسافة - أي لإعادة المسافة المعيارية إلى ما تعودوا عليه.

ومع ذلك فليس هنالك مسافة واحدة يمكن أن تلائم جميع المواقف في الثقافة الواحدة، إذ تعتمد على الظروف وعلاقات الدور التي تربط بين المتفاعلين، فالمسافة بين الفردين المتعارفين مثلاً ستكون أقصر من المسافة بين الفردين الغريبين أحدهما عن الآخر.

ولقد أثارت أفكار هول اتجاهات عديدة من أوجه النشاط البحثية، إذ أوضح لوت - سومرز (١٩٦٧) أن مكانة الأفراد المتفاعلين هي أحد محددات المسافة بينهما، وحينما يطلب منهم اختيار مقاعدهم فسيجلس الشخص بعيداً عن هو عالي المكانة أكثر مما يبتعد عن الذين يتساوون معه في المكانة أو يقلون عنه.

حجم الجماعة

يعبر القول الشائع «إن اثنين يؤلفان صحبه، أما ثلاثة فيؤلفون زحاماً»، عن حكمة الشعوب في رؤيتها لأثر حجم الجماعة على تماسكها، وعلى الرغم من اهتمام بعض الأبحاث بحجم الجماعة بالمتغيرات المعتمدة مثل إشباع الأفراد أو العمليات الجماعية، فقد كان التركيز الرئيس فيها على أداء الأعمال.

أداء الأعمال^(٧)

على الرغم من حجج باركنسون القوية (١٩٥٧) حول العلاقة السلبية الأكيدة بين حجم المنظمة وإنتاجيتها (لأن الناس فيها يوجهون أعمالهم للآخرين) فيبدو من الصحيح الاعتقاد أن عدد الأعضاء في جماعة لحل المشكلات عندما يزيد، تزيد

إنتاجيتها، ومن التجارب المبكرة في أثر حجم الجماعة على إنتاجيتها دراسة جيب (١٩٥١) والذي اختار جماعات تتراوح أعدادها بين ١ إلى ٩٦ عضواً، وطلب من كل منها أن تحدد أكبر عدد من الحلول لثلاثة أنواع من المشكلات، أحدها على سبيل المثال كانت عن كيفية تحسين سياسة العلاقات العامة في الجامعة، ووجد أنه كلما زاد حجم الجماعة زاد عدد الأفكار التي تقدمها، لكن إلى حد معين حيث إن الزيادة في عدد الأعضاء بعد حد معين لا تؤدي إلى زيادة في الأفكار التي تقدمها، ويستنتج جيب أن أداء الجماعة يزداد سوءاً بزيادة عدد أفرادها على حد معين.

قارن تايلور - فاوست (١٩٥٢) أداء الأفراد في جماعات من شخصين ومن أربعة أشخاص في مباراة لحل أسئلة (٢٠ سؤالاً) وكانت هذه الأسئلة نوعاً مشهوراً من الألعاب يقوم على أن يفكر شخص في شيء، ولا يكشف إلا عن تصنيفه له كحيوان أو نبات أو معدن، ويجب على الشخص المشارك أن يحدد هذا الشيء بتوجيه أسئلة يجاب عنها بـ (نعم)، (لا).

سمح الباحثان لكل جماعة بتوجيه أسئلة لا تزيد على ٣٠ سؤالاً وكان المقياس الرئيس لحسن الأداء هو عدد الأسئلة التي استخدمت للوصول إلى حل اللغز وإجمالي الوقت المستغرق في هذا الحل. استخدمت الجماعة المكونة من أربعة أفراد أسئلة أقل من الجماعة ذات الشخصين أو الأفراد، لكن الجماعة المكونة من أربعة أفراد احتاجت لوقت أطول، ولم تحسّن خبرة الجماعة من أداء أفرادها حل المشكلات نفسها حينها تم اختبارهم فردياً.

تصنيف الأعمال^(٨)

كي نفهم الظروف التي تصبح فيها العلاقة موجبة بين زيادة حجم الجماعة وزيادة أدائها يبدو من الضروري أن نورد بعض التحديدات المبدئية لسمات العمل.

من الأهمية بمكان أن نذكر تصنيف الأعمال في القسم المخصص للجماعة، وذلك لأهمية فهم كيف تتحدد سمات العمل بما يحدث في الجماعة على وجه العموم، والحق أن إيجاد تصنيف ذي كفاءة للأعمال يعدّ من أكثر الموضوعات احتياجا للحل، وحتى الآن ليس هنالك تصنيف يحظى بالقبول عموما، لكن هناك بعض الخطوات التي اتخذت لإنجاز ذلك التصنيف، فمثلا حاول شو (١٩٦٣) أن يعزل الأبعاد المادية للأعمال المختلفة وقيسها، كما أجرى روبي - لانزتا (١٩٥٨) تحليلا شاملا لسمات الأعمال المطلوبة من الجماعات، وفيما بعد ذلك استخدم روبي (١٩٦٨) إطارا مركبا لتحليل أداء الوظائف.

أما تفسير أثر حجم الجماعة الذي قال به شتاينر (١٩٦٦) فقام فيه بتفصيل الأنماط المختلفة لحل المشكلات، وتوصل لكيفية التمييز بين الأعمال. وبدأ شتاينر تحليله بملاحظة أن إنتاجية الجماعة تحددها ثلاث فئات من المتغيرات: متطلبات العمل، والإمكانات، والعمليات الجماعية. وتتحدد احتمالات إنتاجية الجماعة بمدى التلاؤم بين المصادر ومتطلبات العمل. ويمكن تحديد مستوى أي جماعة من خلال المعرفة بالمهارات المطلوبة لعمل معين ومستوى المهارات التي يمتلكها أفراد الجماعة. وفيما يرى شتاينر فإن إمكانية الجماعة في الإنتاج أكبر دائما من الإنتاجية المتحققة بالفعل، وإذا اندمجت الجماعة في عمل، وجب عليها أن تجمع مصادرها وتضع خططها وتتكامل في جهودها.

وتعدّ الجهود المبذولة في العمليات الجماعية، بالإضافة إلى النقص في الدافعية أسبابا لتقليل الإنتاجية الممكنة بحيث لا يتحقق منها فعليا إلا أقل من ذلك.

ولأن الإنتاجية الممكنة تتحدد بمدى تزويد الأفراد لجماعتهم بما يملكونه من إمكانات، يستخدم شتاينر بعض المبادئ اليسيرة في نظرية العينات لتحديد أثر زيادة الحجم على الإمكانات المتاحة للجماعة، ويتم هذا التحليل من خلال تصنيف الأنواع المختلفة من احتياجات العمل، بافتراض أنه يمكن تحديد المهارات المطلوبة له.

وأبسط المواقف هي «الأعمال التي يمكن الجمع فيها بين استجابات أفراد الجماعة» مثل شد الحبل أو أية مشكلة ذهنية تزيد كفاءة الحل الناتج بزيادة الاقتراحات المطروحة، تكون الاستجابات فيها قابلة للجمع، ويؤلف الأداء الممكن للجماعة علاقة خطية مع حجمها، فالجماعة المكونة من أربعة أفراد ستؤدي عملها أداءً أفضل من أداء الجماعة المكونة من فردين.

غير أن الأداء الفعلي للجماعات لا يبدو أنه وظيفة خطية مع حجم الجماعات، وذلك بسبب المفقود في الطاقة، ففي حالة شد الحبل ستكون مشكلات التكامل الاجتماعي سبب هذا الفقد. أما المشكلات الذهنية فسيكون من المحتمل أن يظهر المفقود في الدافعية، وما دام المفقود في العمليات أو في الدافعية لم يتجاوز المردود المتحقق نتيجة إضافة أعضاء جدد، فسيظل حجم الجماعة مؤدياً إلى الأداء الأعلى حتى لو لم تكن العلاقة خطية.

وهناك بعض الأعمال (أو القواعد المفروضة على الجماعة لأداء عمل معين) تحتاج لأن يستجيب عضو واحد نيابة عن الجماعة، وتعدّ هذه متطلبات الفردية في العمل، وهنا تتحدد إمكانية أداء الجماعة لإنتاجيتها على ضوء قدرة أكثر أفرادها كفاءة. ويشير شتاينر إلى أنه بزيادة حجم الجماعة تزيد كفاءة أقدر الأفراد بالتالي، ونتوقع على ذلك علاقة موجبة بين الحجم والأداء، وخصوصاً في الأعمال التي تتضمن تغذية راجعة أو تصحيحاً، مثل أسئلة «ايوركا»^(٩) التي يمكن لأفراد الجماعة أن يحدسوا إجاباتها الصحيحة، أو الأعمال التي تكون القدرات المطلوبة فيها موجودة بسهولة لدى أفراد الجماعة، وتحديد أفضل شخص يمكنه شد الحبل في المواقف التي تحتاج شخصاً واحداً لأداء هذا العمل، يكون هذا التحديد أسهل من الحصول على أفضل شخص لديه مهارات لغوية بين أفراد الجماعة.

وهناك أعمال أخرى (أو قواعد مفروضة لأدائها) تحتاج لأن تكون لجميع الأفراد قدرة على الإجابة الصحيحة، أو أن الذي يحدد قدرة الجماعة على الإنتاج هو حد أدنى من أداء أعضائها، ويمكن اعتبار أن ذلك العمل يحتاج إلى متطلبات الوحدة في العمل مثلما يكون الناتج الإجمالي لخط إنتاج في مصنع لتجميع المنتجات محددًا بأقل العمال أداء في هذا الخط، كذلك يدخل فيها فريق تسلق للجبال وهو المثال الذي استخدمه شتاينر حيث لا يمكن التحرك بسرعة أكبر من سرعة أقل أعضاء هذا الفريق، في هذا المثال سيؤدي زيادة حجم الجماعة إلى احتمال وجود أعضاء أقل كفاءة عن الفريق الصغير وبالتالي ستؤدي زيادة العدد إلى علاقة عكسية مع الإنتاجية.

كذلك إذا زاد أفراد جماعة خط التجميع في المصنع فسيعني ذلك ضعفا في الإنتاجية بسبب طول الزمن المستغرق، وحينما لا يكون التكامل في هذا العمل أساسيا، فقد تعتمد القدرة الإنتاجية على قدرة العضو الثاني أو الثالث من حيث الكفاءة، ويعني ذلك أننا نتحدث عن نماذج يتجاوز فيها حجم الجماعة عدد الوظائف المطلوب أدائها كأن تلجأ جماعة تسلق الجبال المكونة من خمسة أفراد إلى ضم عضوين آخرين لإنجاز المرحلة النهائية، ولأن كفاءة هذا الشخص الثاني أو الثالث في الجماعة ستزيد بزيادة عدد أفراد الجماعة فإن الحجم والأداء سيكونان في علاقة موجبة.

يتوقع شتاينر أن تزيد العناصر المتوقعة للكفاءة - مثل الكفاءة الإنتاجية كنتيجة معاكسة لزيادة حجم الجماعة.

وأخيرا يناقش شتاينر تلك الأعمال الممكن تقسيمها إلى أعمال جزئية، وهذا التقسيم هو أكثر مبررات استخدامات الجماعة في العمل، وذلك لأن الجماعة يمكنها أن تنجح في الأعمال التي لا يستطيع كل فرد فيها أن يؤديها على حدة، كأن لا يمتلك جميع المهارات اللازمة لأدائه. وتوضح مباراة «العشرين سؤالاً» هذا النوع من الأعمال، إذ يكون من السهل تصور أنه بزيادة أفراد الجماعة يزيد الأفراد ذوو المهارات المتنوعة، وتزيد الإنتاجية تبعاً لذلك بزيادة العدد، وزيادة العدد تؤدي إلى زيادة في الإنتاجية إلا

في حالة ظهور المشكلات التنظيمية، أو في حالة نقص الدافعية، وتظهر المشكلات التنظيمية حينما تحقق الجماعة في تحديد أو في الاستفادة من الأعضاء ذوي الكفاءة في أداء الأعمال.

العمليات الجماعية^(١٠)

منذ قرن من الزمان ذكر عالم الاجتماع سميل (في كتاب أعيد طبعه ١٩٦٦) عددا من الملاحظات الثابتة حول الفروق بين الثنائيات والثلاثيات، فالثلاثي مثلا لا يمكنه تحقيق الانسجام في الحالة المزاجية بالسهولة التي تحدث في الثنائي، من ناحية أخرى لاحظ سميل أن الصراع في الثلاثي بين عضوين فيه يمكن حسمه من خلال الشخص الثالث، في حين يجب على أعضاء الثنائي أن يحلوا صراعاتهم بأنفسهم، بالإضافة إلى ذلك رأى سميل أن الحد الأدنى للجماعة هو الثلاثي، لكن يمكنه البقاء بعد فقدان واحد من هذا الثلاثي، ونتائج ممارسة القوة هي أكثر حدة في الثنائي منها في الثلاثي.

رغم أن البحوث الحالية لا تبدو أنها تأثرت بملاحظات سميل، لكنها اتفقت في كثير من التفاصيل. فقد لوحظ أن الجماعة المكونة من اثنين تكون لها عمليات متميزة حتى إن بايلز - بورجاتا (١٩٥٥) صنفا نوع الأفعال الحادثة بين الأشخاص في الجماعات حسب اختلاف حجمها من اثنين إلى سبعة أعضاء، ويتم تحويل تكرار ظهور كل نوع من الأفعال إلى نسبة بقسمتها على مجموع الأفعال الملاحظة في الجماعة.

وتبين الجماعة المكونة من فردين عددا من الملامح الواضحة، فمثلا تظهر تعبيرات أقل نسبيا عن العداء، لكنها أكثر نسبيا في التوتر، وتوضح ملاحظة الثنائي (الجماعة المكونة من اثنين) نشاطا أقل بالمقارنة بالجماعات الأكبر.

وتشير دراسة أوديل (١٩٦٨) التي نذكرها في القراءات، إلى تنوع لهذه النتائج حول العداء والتوتر والنشاط. وكذلك كان أوديل من قلائل الباحثين الذين أدخلوا زمن

المناقشة كمتغير يرتبط بعدد أفراد الجماعة، فبدلاً من استخدام وقت محدد يجب على الجماعات مهما اختلفت أحجامها أن تؤدي فيه العمل، إذ كان الوقت الذي أتاحه لكل جماعة هو حاصل ضرب تسع دقائق $\times$ عدد أفراد الجماعة.

وبصفة عامة كلما ازداد حجم الجماعة ازداد عدد العمليات الجماعية الناتجة، فزيادة حجم الجماعة تحدث زيادة رياضية في عدد العلاقات المحتمل قيامها أو بقائها، ففي مدة محددة يكون هناك وقت أقل لممارسة العلاقات بين الأفراد كما يكون هناك وقت أقل لممارسة الأنشطة.

وبالطريقة نفسها كلما ازداد حجم الجماعة قلت فرص الأفراد في الحديث، وبرغم أن العدد الكلي من الأفراد الذين يتحدثون لمرة واحدة على الأقل يزيد بزيادة الحجم، يقل متوسط الزمن المتاح لكل فرد للجماعة في الكلام.

وإذا أخذنا في اعتبارنا ما قيل من قبل عن تنظيم الجماعات، اتضح أن الجماعة المكونة من عدد أكبر تشغل بتحديد المسافات بين الأعضاء، وتعتمد الفروق الدقيقة على التنظيمات الفيزيائية للجلسة، لكن من المحتمل أن يكون الأعضاء في الجماعات الأكبر أكثر قرباً في المسافة إلى من يجلسون إلى جوارهم، وأكثر بعداً في المسافة عن الأعضاء البعيدين عنهم بالمقارنة بالجماعات الصغيرة العدد، وكل هذه النتائج يمكن أن تفسر استنتاجات توماس - فنك (١٩٦٣) من استعراضها لدراسات سابقة عن الجماعات ومنها أن مشاعر التقارب والإشباع مع الجماعة تقل بزيادة حجم الجماعة، ويزيد تقسيم العمل وتنظيمه بالإضافة إلى تكوين الجماعات الفرعية بزيادة حجم الجماعة.

حجم الجماعة والمساحة^(١١)

استخدمت جميع دراسات (ديناميات) الجماعة مساحات كافية لتفاعل الجماعة حسب حجمها، فإذا أراد أحد الباحثين أن يستخدم مساحة ثابتة بحيث تكون صغيرة

جدا عما لا يكفي للسماح بتحقيق المسافة المعيارية بين الأشخاص، فستكون دراسته في مجال دراسة الحشود لا الجماعات.

لم تجر دراسات كثيرة على هذا الموضوع، رغم النتائج المثيرة التي توصلت لها البحوث على الحيوانات، فقد قام كاهون (١٩٦٢) بإجراء سلسلة من التجارب على الفئران «البينو»، وقام بزيادة عددها إلى ضعف العدد المتصور أنه أنسب الأعداد لهذه المساحة، وفي كل التجارب أدت ضغوط زيادة العدد إلى أعراض سلوكية مرضية لهذه الفئران، فقد لوحظ اختلاف في أنماط السلوكيات الاعتيادية لكل منهم مثل أنماط تناول الطعام والأنشطة الجسمية، وكانت النتائج أكثر وضوحا على إناث الفئران خصوصا في تأثيرها على الحمل الطبيعي وفي القدرة على رعاية الصغار، ذلك بالإضافة إلى زيادة نسبة الوفيات، ولاحظ الباحث أن آثار الازدحام لا تؤثر بالدرجة نفسها على جميع الفئران، إذ حافظ الذكور الأقوياء على مساحة كبيرة خاصة بهم كان ممنوعا على الآخرين الاقتراب منها بخلاف عدد من الإناث شاركن فيها، وهذه الحيوانات لم تتأثر كثيرا بالزحام، أما الآخرون الذين عاشوا في مساحة صغيرة لا تتناسب مع أعدادهم، فقد أظهروا دلائل على سلوكيات مرضية.

كانت نتائج بعض التجارب بالغة الغرابة، إذ سمى الباحث الموقف الناتج عن هذه التجارب بـ (الاستغراق السلوكي)، ويعتقد كاهون أن الأساس العام لظهور الاستغراق السلوكي هو استخدام نوع من الطعام يحتاج من الفأر أن يستمر في مضغه عدة دقائق، وهكذا يصبح الطعام مرتبطا بوجود الآخرين، ونتج عن ذلك أن ظهر لدى الحيوانات تفضيل لوجود الآخرين، وزادت هذه التفضيلات من الرغبة في التزاحم حول أطباق الطعام.

وفي حين كانت لنتائج كاهون فائدة في توجيه النظر إلى ظاهرة التزاحم، فإنها لم توضح العوامل المؤدية لظهور الآثار السلبية للزحام، ولا إلى أي مدى يمكن تطبيق نتائجها على السلوك في الجماعات الإنسانية.

قام فريدمان - كليفانسكي - ارليخ (١٩٧١) بدراسة آثار الزحام^(١٢) على أداء الأعمال، وبدأت دراستهما باستعراض الدراسات السابقة على آثار الزحام على الجماعات ومنها دراسات كاهون، ودراسات هول، ثم افترضا افتراضا بسيطا يوجه بحوثهم وهو أن التزاحم السكاني^(١٣) - شأن أي مثير قوي آخر - حينما يصل إلى مستوى معين من الشدة يؤدي إلى ضغوط. ويشكل التزاحم الذي هو زيادة في العدد المستوى المضاغط من المثير الذي من المتوقع أن يؤدي إلى تقليل الأداء وخصوصا في الأعمال المعقدة وفي الأعمال التي تحتاج إلى تعلم معارف جديدة.

رغب الباحثان في دراسة الآثار (الخالصة) للزحام - مع استبعاد أو ضبط العوامل الأخرى التي ترتبط غالبا بالتزاحم، واتضح أن التزاحم يؤدي إلى تقليل أداء العمل إذا لم تكن هناك مساحة كافية تسمح بإنجاز كل فرد لعمله، واستطاع الباحثان استبعاد أثر العوامل المرتبطة غالبا بالزحام مثل الضوضاء التي تعرقل سماع التعليمات أو ارتفاع درجة الحرارة الناتج عنه.

أجرى الباحثان ثلاث تجارب، كان الإجراء الأساسي هو تطبيق اختبار على جماعات من تسعة أشخاص لكل منها غرفة ضيقة جدا، واختبار جماعة أخرى من العدد نفسه ولكن في غرفة واسعة، ولما كان من الصعب تحديد المستوى الدقيق لزيادة العدد حتى تعد زحاما فقد قام الباحثون بتغيير درجات الزحام من خلال تغيير حجم الحجرة التي يجلس فيها الأفراد، وكانت الغرفة الصغيرة هي التي لا يمكنها استيعاب أي كرسي إضافي، وكان المبحوثون جالسين في مواجهة الحائط، أما الغرفة الكبيرة ففيها مساحة إضافية واسعة. وببدو هذا الإجراء ملائما إذا وضعنا في اعتبارنا استبعاد العوامل المصاحبة للزحام واستخدمت الدراسة أنواعا مختلفة من الأعمال، وخصوصا تلك التي تحتاج لإجابات فردية وبلغ عدد جلسات العمل أربع ساعات موزعة على ثلاثة أيام

(١٢) الزحام Crowding

(١٣) التزاحم السكاني Population density

متتالية، ولم يتضح أن للزحام أثرا على حل المشكلات في أي من الأعمال المطلوب منهم أداؤها فرديا. وبرغم أن النتائج السلبية يكون من الصعب تفسيرها، لكن بات واضحا على الأقل أن الزحام في حد ذاته لا يتدخل في حل المشكلات، ويتصور الباحثون أن الآثار الضارة للزحام تظهر في التفاعل بين البشر، بسبب تأثيرها على قدرة الجماعة على تنظيم نفسها وتطوير معيارها.

ملاحظة حول حجم الجماعة وتدخل عابري السبيل^(١٤)

قام لاتانيه - دارلي (١٩٧٠) بدراسة العلاقة بين حجم الجماعة واحتمال أن يتدخل عابرو السبيل للنجدة المطلوبة، وعابرو السبيل هم الأفراد الذين يتصادف أن يشهدوا إنسانا يحتاج إلى معونة أو نجدة. ولأن عابري السبيل لا يعرف بعضهم بعضا، ولا يعرفون الضحية الطالبة للنجدة، بالإضافة إلى عدم وجود غايات أو روابط مشتركة تحكم تفاعلهم فإنهم يكونون حشدا من البشر وليس جماعات، غير أننا سنستعرض هذه الدراسة لأنها استخدمت الحجم كمتغير مستقل.

كان التوقع العام الموجه لهذه الدراسة هو أن احتمال تدخل عابر السبيل لطالب النجدة يقل بزيادة عدد عابري السبيل الذين يكون وسطهم. واختبار هذا الفرض كان من الضروري تحديد أنواع النجدة التي تطلب غالبا من عابري السبيل سواء كانوا في جماعات صغيرة أو كبيرة.

دعا دارلي - لاتانيه عددا من الأفراد للمشاركة في التجربة التي قيل عنها إنها (تجربة لمناقشة المشكلات الشخصية في مجال الحياة الجامعية). ولتجنب الإحراج وللمحافظة على سرية الشخصيات المشاركة في الحوار، جلس كل شخص في غرفة منفردا، وتم إجراء المناقشة من خلال استخدام جهاز للاتصال الهاتفي المشترك (انتركوم)، وقيل للمبحوثين أيضا إن المجرب لن يستمع إلى ما يدور من حوار بينهم، وذلك لاستبعاد أي أثر للكبت.

سمع المبحوثون أثناء الحوار صوتا عاليا (يشبه الصوت في الحالات الصرعية) وكان الصوت مسجلا على شريط، ولأن من المفروض أن المجرّب لا يعرف ما يدور بينهم في الحوار كان قياس المتغير المعتمد يقوم على سرعة كل شخص في إبلاغ المجرّب بأن أحد زملاء المناقشة أصيب بحالة صرعية. وتم التحكم في عدد الأشخاص في الجماعة بحيث شعر بعضهم أنهم بمفردهم مع الضحية، والبعض الآخر شعر بأنهم مع الضحية بمشاركة شخص واحد آخر، أو شخصين أو ثلاثة، وهكذا.

وبحساب متوسط السرعة في إبلاغ المجرّب بالحالة الطارئة تأكدت توقعات الباحثين من التجربة، حيث اتضح أن سرعة إبلاغ المجرّب تزيد مع قلة عدد المبحوثين وتقل مع زيادتهم، ففي الجماعات التي تصور المبحوثون فيها أنهم بمفردهم مع الضحية قام ٨٥٪ منهم بإبلاغ المجرّب في خلال أقل من ٥٥ ثانية، مقابل الجماعات التي تصور فيها المبحوثون أنهم مع أربعة أشخاص لم يبلغ المجرّب في خلال المدة الزمنية نفسها (٥٥ ثانية) أكثر من ٣١٪.

وفي فترة مقدارها أربع دقائق كان جميع الأفراد الذين يظنون أنهم بمفردهم مع الضحية قد أسرعوا بإبلاغ المجرّب، في حين لم يبلغ إلا ٦٢٪ من المجموعات ذات الأفراد الأربعة.

وكانت نتائج المجموعة التي كان يظن فيها المبحوثون أنهم برفقة شخص آخر مع الضحية متوسطة بين الحالتين السابقتين وإن اقتربت من المجموعة التي يظن فيها المبحوثون أنهم بمفردهم.

كانت نتائج تجربة (النوبة الصرعية) مشابهة لغيرها من التجارب التي يتصاعد فيها دخان مفاجيء في الغرفة أثناء قيام المبحوثين بملء استبانة، أو تسقط المجرّب على الأرض في الغرفة المجاورة لغرفة المبحوثين. تشابهت هذه التجارب في أنه بزيادة عدد الأفراد يقل تدخل كل فرد فيهم في الاستجابة لطلب النجدة كما تقل رغبة قيامه بالنجدة.

ويفترض لاتانيه - دارلي أن زيادة حجم الجماعة يؤدي إلى توزيع المسؤولية الفردية التي يشعر بها أي فرد بمفرده مع الضحية على عدد أفراد الجماعة، كما تؤدي إلى توزيع مشاعر اللوم للذات على عدد أفراد الجماعة.

وهناك بعض الأفراد الأكثر استعدادا للتدخل في طلب النجدة من غيرهم، ولم يكن واضحا لماذا يسارع واحد من الخمسة في جماعة تجريبية إلى النجدة، والأكثر من ذلك يلاحظ أن عابري السبيل يميلون إلى التقليل من أهمية النجدة المطلوبة، فإذا رأوا عراقا في الطريق، فقد يكون مزاحا بين أصدقاء، أو خلافات عائلية لا يجب التدخل فيها. وقد يسهل قيام الشخص بتحريف طلب النجدة وجود آخرين سلبيين، إذ تؤكد هذه السلبية للشخص أن قيامه بالنجدة غير مهم. وافترض لاتانيه - دارلي أن سلوك عدم الاستجابة لطلب النجدة لا يرجع إلى سمات في الشخصية مثل البلادة أو عدم الانفعالية، بقدر ما تكون استجابة لسلوك الآخرين الذين يلاحظون الموقف بدون حراك.

تكوين الجماعة^(١٥)

من المهم في مواقف عديدة أن تعرف كيف تختار أعضاء الجماعة، وذلك لتأليف الجماعة المثالية، فما نوع الأفراد الواجب وضعهم في جماعة معينة بحيث تؤدي إلى الانسجام بين الأعضاء، وفي الوقت نفسه تؤدي إلى أقصى قدر من الإنتاجية، مثل هذا السؤال يدور بغير شك في ذهن سيدة إذا أرادت تنظيم حفل عشاء، أو في ذهن المعالج عند اختيار مرضاه في جماعات العلاج الجماعي، ولدى المسئول عن اختيار طاقم سفينة فضاء، أو أي شخص لديه الفرصة لاختيار أفراد جماعة منتقاة.

هناك صفات للأعضاء من الواضح أن لها دورا في التنبؤ بأداء الجماعة وعملياتها، مثل القدرات، والاتجاهات، والسمات، وأنماط التفاعل، ويبدو واضحا أن البحث في

تكوين الجماعة يجمع في ثناياه بين خبرات علماء الشخصية وعلماء النفس الاجتماعي في رقعة تمثل قمة التكامل بين هذين المجالين المتمايزين .

لا ترقى البحوث الحالية إلى مثل هذه التصورات المثالية، ويبدو أن الصعوبة الرئيسة تكمن في نقص المفاهيم النظرية التي تحدد مدى تأثير صفات الشخص على العمليات الجماعية، وعلى الأداء النهائي للجماعة .

يتصور ماكجراث - آلتمان (١٩٦٦) أن النسيج النظري لدراسات تكوين الجماعة هو: (غالباً ما يزيد قليلاً على السمات المتناقضة مثل «الطيور على أشكالها تقع»، «لا محبة إلا بعد عداوة») وهذه الأمثلة قد وجهت البحوث إلى التركيز على العلاقة بين التشابه والتجاذب .

وهناك صعوبة أخرى قد تنشأ من احتمال ألا تكون الصفات الشخصية في علاقة غير بسيطة بالمتغيرات المعتمدة، فزيادة قدر السمات مثل التسلطية أو السيطرة لن تقلل دائماً من الانسجام بين الأعضاء أو من إنتاجية الجماعة، لكن من المحتمل أن تتأثر بعوامل موقفية، فقد أوضحت دراسات عديدة، على سبيل المثال، أن وجود بناء واضح للجماعة يخفف من تأثير الأعضاء في الجماعة الذي يتضح في أقوى صورة كلما قل وضوح بناء الجماعة .

القدرة والتكيف^(١٦)

حاول أغلب بحوث تكوين الجماعة تحديد كيف يؤثر اختلاف أنماط السمات بين أعضاء الجماعات في أداء الأعمال، وقد استنتج هلش (١٩٦٤) في استعراض لهذه الدراسات أن هناك نوعين فقط من سمات الأعضاء كان لهما تأثير مستمر على الأداء، الجماعات التي تتكون من أعضاء لديهم قدرات أفضل من غيرهم، والجماعات التي لدى

أعضائها تكيف أفضل، هذان النوعان من السمات كلما ازداد مقدارهما في جماعة معينة ازدادت إنتاجيتها عما سواهما ويكمن تفسير آثار حجم الجماعة على أدائها باعتبار أن جماعة عالية القدرات تكون كذلك باعتبارها مكونة من الأعضاء الذين لديهم قدرات عالية على أداء العمل، ويأخذ هذا التفسير في اعتباره العلاقة الإيجابية بين درجة الأعضاء في التكيف وأداء العمل، فإذا كان التكيف والكفاءة في الأداء يرتبطان بعلاقة موجبة، يظهر لنا الاحتمال الثاني الذي لا يتناقض مع الاحتمال الأول وهو أن الأشخاص الذين لهم درجة تكيف عالية يستطيعون تكوين بناء واضح للجماعة، مما يحتمل معه إمكانية استخدام الموارد والإمكانات المتاحة استخداماً أفضل.

وتوضح الدراسة التي أجراها جونسون - تروسييفيا (١٩٦٧) التأثير المتوقع لتكوين الجماعة والنتائج عن قدرات الأعضاء في أداء العمل. فقد بدأ الباحثان تجربتهما بمبحوثين يعملان بصورة فردية، يحييان عن مسألة ماير في تجارة الحصان^(١٧).

ثم طلب من المبحوثين أن يحلوا المسألة مرة ثانية إما فردياً أو بصحبة شخص آخر، وبلاستفادة من النتائج الأولية لكل مبحث تم تكوين أربعة أنواع من الثنائيات، ثنائيات تتكون من أشخاص كانت إجاباتهم الأولى صحيحة، وثنائيات كان فيها شخص واحد إجابته صحيحة، وثنائيات أعطى كلاهما إجابة خاطئة متشابهة، وثنائيات أعطى كلاهما إجابة خاطئة ولكن غير متشابهة في هذا الخطأ، وسمح لكل زوج بـ ١٥ دقيقة للاتفاق على إجابة واحدة، وكما كان متوقعاً في مرحلة واحدة، في العمل المترابط أدت الثنائيات الصحيحة قبل التجربة عملها بشكل أفضل من

(١٧) مسألة ماير لتجارة الحصان التي استخدمت في الدراسة التي نذكرها الآن سبق استخدامها في دراسة أجراها هوفمان - ماير (١٩٦١)، وقد استخدمت فيما بعد في عدد كبير من الدراسات كعمل جماعي، والمسألة تبدو بسيطة ظاهرياً وهي (اشترى رجل حصاناً بمبلغ ٦٠ دولاراً، وباعه بـ ٧٠ دولاراً، ثم عاد فاشتره بـ ٨٠ دولاراً وباعه بـ ٩٠ دولاراً، فكم من المكسب حصل عليه من تجارة الحصان؟)، الإجابة الصحيحة هي عشرون دولاراً، أما الإجابة الشائعة فهي إما عشرة أو ثلاثون دولاراً.

الثنائيات التي كانت خاطئة في إجاباتها، كما كانت الثنائيات ذات الإجابات الخاطئة المختلفة في البداية، ضعيفة الأداء شأن الثنائيات ذات الإجابات الخاطئة المتفقة.

ولا يمكن تفسير الإجابات الصحيحة التي أدل بها النوع السابق من الثنائيات على أساس الفروق بين العضوين في درجة التأكد من صحة إجاباتها التي أدلوا بها في الأساس، فلدى الثنائي الذي كانت إجابة عضويه صحيحة في الأساس تكون الإجابة المشتركة غالبا صحيحة عن الإجابة الممكن أن تتفق فيها الأنواع الأخرى من الثنائيات.

ويميل الذكور إلى تفضيل مسألة تجارة الحصان، إذ أوضح هوفمان - ماير (١٩٦١) ذلك في دراسة تكونت الجماعات فيها على أساس الجنس، وتم تكوين جماعات من أربعة أفراد لكل منها، وطلب منهم حل المسألة فرديا وبغير مناقشة سابقة للحل، وكانت بعض الجماعات مكونة من ذكور فقط، والبعض الآخر من إناث فقط، والبعض الثالث من اثنين من الذكور واثنين من الإناث.

وبعد حوار لمدة ثماني دقائق تم اختبار كل شخص بمفرده مرة ثانية، ووجدت الدراسة أن الأعضاء في جماعات الذكور الذين كانت نسبة الإجابات الصحيحة بينهم ٥٢,٣٪ في الاختبار القبلي، كان نفس الأعضاء الذكور أصحاب النسبة الأكبر من الإجابات الصحيحة في المرة الثانية (٨٥,٦٪) بالمقارنة بأعضاء جماعات الفتيات (٤٩,٦٪).

أما الجماعات المختلطة بين الذكور والإناث، فقد كانت نسبة الإجابات الصحيحة بين الذكور فيها ٨٣,٣٪ ولدى الإناث ٨٠,٣٪ بعد المناقشة، وتقاربت هاتان النسبتان مع أداء جماعات الذكور.

ولقد رأى صاحبا التجربة أن الزيادة في أداء الفتيات في الجماعات المختلطة كانت نتيجة مشتركة للاحتمال الأكبر في التعرض للحل الصحيح، وللانصياع للإجابات التي تفضلها الأغلبية.

كذلك وجد المجران فروقا ذات دلالة منخفضة بين النسب المثوية للإجابات الصحيحة قبل التجربة بين الفتيات في الجماعات المختلطة وفي الجماعات المقتصرة على الفتيات، إذ حصل العدد الأكبر من فتيات المجموعات المختلطة على الإجابات الصحيحة، وذلك مثال على أن تكوين الجماعة يؤثر في الدافعية، وفي الغالب يكون ذلك التأثير عائدا إلى أن الجماعات المختلطة تزيد من الدافعية عما لو ووزنت بالجماعات المكونة من نساء فقط التي تسبب انخفاضا في الدافعية.

التجانس^(١٨) مقابل التمايز^(١٩)

هناك تنبؤات حول أثر تكوين الجماعة على أداء الأعمال قامت على أساس الجماعات التي تتكون من أعضاء لديهم نفس الاتجاهات أو التوجهات بالمقارنة بالجماعات التي يختلف أفرادها في هذه الأبعاد.

أجرى شوتز (١٩٦٦) دراسة من هذا النوع باستخدام اختبار التوجهات بين الأشخاص^(٢٠) الذي قام بتصميمه، وفيما يرى أن البناء المستقر للجماعة المكونة من خمسة أشخاص يحتاج إلى أن يكون بين قائد الجماعة والرجل الثاني فيها (أكثر الأعضاء مساندة له) يحتاج لأن يكون لهما توجهات بين شخصية متشابهة. على أساس هذا المعنى فإنه يعرف الجماعة العالية الكفاية باعتبارها «الجماعة التي يتشارك فيها باقي أعضائها مع الفردين الرئيسيين فيها في التوجهات مشتركة»، بعبارة أخرى فالجماعة في هذه الحالة تكون متجانسة من حيث التوجهات المشتركة لأعضائها.

أما الجماعة غير ذات الكفاية فهي تلك التي يكون لأفرادها توجهات معاكسة لتوجهات أهم عضوين فيها، ومن المتوقع أن يشكل الأعضاء الذين لديهم التوجهات

(١٨) التجانس Homogeneity

(١٩) التمايز Heterogeneity

(٢٠) اختبار التوجهات بين الأشخاص Test of interpersonal orientations

نفسها جماعات فرعية لكن ستكون الجماعات الفرعية في عداء وكرهية لبعضها بعضا. وعلى ذلك فتنخفض كفاءة الجماعة، استخدمت الدراسة مقياس للتوجه الشخصي نحو (الفردية) التي تشمل اتجاهات الأفراد نحو تبادل المشاعر مع الآخرين، ويسمى الأفراد الذين يحصلون على درجات على أحد طرفي البعد الذي يقيسه المقياس (زائدي الفردية)، أما الذين يحصلون على درجات على الطرف الآخر فيسمون (قليلي الفردية).

في الدراسة قام الباحثان بتكوين نوعين من الجماعات، في النوع الأول كان جميع الأفراد متجانسين على أساس كونهم زائدي الفردية، أما في النوع الثاني فكانوا جميعا قليلي الفردية، ولقد تم تكوين الجماعات غير ذات الكفاءة على أساس أن الأفراد الرئيسيين في الجماعة كانوا (زائدي الفردية) وفي النوع الثاني كان الأشخاص المركزيين قليلي الفردية.

كانت المجموعات أربعا تتكون كل منها من خمسة أفراد وتشكل واحدا من الأنماط الثلاثة لتكوين الجماعة، والتقت كل جماعة أربع عشرة مرة على مدى ستة أسابيع، وتم ترتيبهم على أساس تنوع الأعمال المطلوبة منهم، وقد تم جمع الدرجات التي يحصل عليها أفراد الجماعة في الأعمال الممكن تقديرها بصورة موضوعية بحيث يكون المجموع مقياسا لإنتاجية الجماعة، وعلى هذه الدرجة الكلية لم تختلف الجماعات ذات الكفاءة عن بعضها، لكن إنتاجيتها كانت أفضل من الجماعات غير ذات الكفاءة بصورة دالة إحصائية.

ولم يختلف توجه الأعضاء في درجة تأثيره على طريقة الأداء، لكن درجة التجانس في هذه التوجهات أثرت في الإنتاجية.

والملاحظ أن كل نماذج التجانس بين الأعضاء لم تكن ذات تأثير على إنتاجية الجماعة، فمن الواضح أن التجانس في عدم الكفاءة سيحقق أدنى درجات الإنتاجية،

كما أن هناك الكثير من الصفات الأخرى للأعضاء والتي لا علاقة له بالقدرة على أداء الأعمال.

والآن ما الذي يمكن قوله عن نتائج التجانس على هذه الأبعاد، إذا عدنا بالذاكرة إلى مناقشة تأثير حجم الجماعة، يمكننا تصور الإجابة عن هذا السؤال، إذ أن آثار التجانس ستعتمد على نتائج العمليات الجماعية وعلى دافعية الأفراد، وجهود الجماعة في أداء أعمالها في الجماعات ذات الكفاءة، من المفترض ألا تأتي بنتيجة مثمرة بسبب العداء بين الجماعات الفرعية، وبالتالي فإن الجماعات المتجانسة في سمة الأنانية، ونظيرتها المتجانسة في سمة (الغيرية) سوف تتساوى في كفاءتها على أداء العمل.

كما أن تكوين الجماعة القائم على أبعاد أخرى، من الممكن تحديد الصفات التي يؤثر التجانس فيها على العمليات الجماعية وعلى دافعية الأفراد.

وتوضح الدراسة التي سنعرضها الآن كيف يؤدي التجانس في نسبة مشاركة الأفراد إلى إنتاجية مختلفة للعمل، وإلى درجات مختلفة من الإشباع، كما تبدو هذه النتائج وكأنها تتأثر بالفروق في العمليات وفي الدافعية.

استخدم كنستون (١٩٦٠) نسبة المشاركة في الحوار بالفصل لتكوين الجماعات، فبعد توصله إلى مقياس ثابت لتقدير أداء ٣١ طالبا من طلاب الدراسات العليا في مقرر الصحة العامة، قام كنستون بتكوين أربع جماعات، وذلك حسب الترتيب التنازلي لمقدار المشاركة التي تم تقديرها للعضو، ولقد تم تسمية هذه الجماعات كما يلي: متحدثة جدا، متحدثة، صامتة، صامتة جدا.

وكجزء من أعمال السنة لهذا المقرر كان على هذه الجماعات أن تجتمع لثلاثة لقاءات لكتابة رأيهم في مذكرة الصحة العامة التي تدرس لهم، وحكم إثنان من الخبراء على كفاءة التقارير التي كتبوها، وبعد اللقاء الأخير قام الأفراد بتقدير مشاعرهم نحو

جماعتهم ونحو إنتاجيتها، وكانت النتائج مفاجئة، فقد قام أفراد الجماعات المتحدثة جدا والمتحدثة بالاتفاق في تقدير جماعتهم بصورة أفضل مما حدث لدى أفراد الجماعات الصامتة جدا، والصامتة.

غير أن النتائج كانت على النقيض تماما في تقدير الأفراد لإنتاجية جماعتهم، إذ حكم كلا الخبرين على الجماعات الصامتة جدا باعتبارها أدت أفضل أداء أو إنتاجية، وعلى الجماعة الصامتة باعتبارها الثانية في أفضل أداء، غير أنها اختلفا فقط في تقدير الجماعتين المتحدثة جدا، والمتحدثة في المرتبة الثالثة أو الرابعة.

وهناك العديد من العوامل الممكن تدخلها في تحسين أداء الجماعات الصامتة، فالدراسة لم تكن مضبوطة بالدرجة التي تكفي لتحديد العوامل المهمة الممكن تدخلها، حيث كان تركيز كنستون على الفروق في العمليات بين الجماعات المتطرفة، فالأشخاص المتجانسون وذوو الأداء العالي يبدو أنهم انشغلوا بالتنافس على منصب القيادة، وتجاهلوا باقي الأدوار المطلوبة لأداء العمل، وكان الوقت المستغرق لتكوين بناء واضح للجماعة كبيرا جدا مما أثر على الوقت المتاح للأداء، أما الجماعات الصامتة جدا فكان لها مشكلاتها وذلك في عملية التفاعل، لكن مشكلاتها الأخرى كانت ناتجة عن عدم الرغبة في المشاركة، وبلغت المشكلة قممها عند بداية اللقاء الأول، الذي استغرقه الأفراد في صمت تام مدة ١٥ دقيقة، وكان الشخص الذي كسر هذا الصمت هو الذي عدّه الآخرون قائدا لهم.

أتاح هذا النوع من العمليات، أو بمعنى أصح نقص العمليات، الفرصة لإنجاز العمل. وعلى ضوء هذه النتائج يبدو من المقبول أن ننظر إلى الأشخاص الصامتين باعتبارهم من النوع العالي الإنتاجية على حساب استمتاعهم بالعلاقات الشخصية. ومن الممكن من جهة أخرى أن يكون عدم الإشباع في الجماعة مؤديا إلى استمرار أداء الأفراد لعملهم حتى خارج الوقت المحدد لإنجازه.

وثمة علاقة مختلفة بين التجانس وأداء العمل توصل إليها توكمان (١٩٦٧) الذي قام بتكوين جماعات من ثلاثة أشخاص على أساس درجاتهم في مستوى التفكير التجريدي ودرجة السيطرة، وقد تم التحكم في التجانس حسب الدرجات الثلاث: التجانس الكامل والتجانس المتوسط وعدم التجانس. وعملت كل جماعة في عمل واحد مركب، وعمل واحد غير مركب، واتضح أن الجماعات ذات التجانس المتوسط كانت أسوأ الجماعات في الإنتاجية عن الجماعتين الأخريين بصورة دالة إحصائية على العمل المركب، وكشفت تقديرات الملاحظين للعمليات الجماعية أنه في الجماعات المتوسطة كان التمايز في الأدوار بين الأعضاء أقل بالموازنة بالجماعات المتجانسة أو غير المتجانسة.

وتشير نتائج الدراسات إلى أن فاعلية تكوين الجماعة تتأثر ببنائها، وأن الجماعات التي تتكون بطريقة تمكن أفرادها من تشكيل بناء للجماعة تؤدي أداء أفضل في الأعمال التي تحتاج إلى تنظيم للأعضاء المركبة. كما توضح دراسة توكمان أيضا كيف يتفاعل تكوين الجماعة مع خصائص العمل. وسوف نناقش ذلك في الفقرة التالية.

التفاعل بين تكوين الجماعة وسمات العمل

تعدّ دراسة ديفيز (١٩٦٩) مثالا ممتازا على كيفية التفاعل بين سمات الفرد وملامح العمل، وبرغم أن الدراسة استهدفت في الأساس تقويم نماذج حل المشكلات بالإضافة إلى التفاعل بين العضو والعمل، فإن النتائج ذات العلاقة بالموضوع الأخير فقط هي التي سنلخصها.

أعطى الباحث للمبحوثين الفرصة لتحديد تفضيلاتهم بين العمل فرديا وبين العمل مع الآخرين في (مسائل للتحدي العقلي) وقد تم توزيع نصف العدد عشوائيا على الظرف الذي اختاروه، في حين وزع النصف الآخر على الظرف التجريبي الذي لم يختاروه.

تكونت جماعات من ثلاثة أشخاص تضم أعضاء يفضلون العمل في جماعة وآخرين يفضلون العمل فرديا، وعملت كل جماعة في نوعين من الأعمال، وكانت إحدى المشكلات المطلوب حلها (وهي خمسة أسئلة حسابية بسيطة) يمكن ببساطة تقسيمها على أعضاء الجماعة، في حين كانت المشكلات الأخرى (استنباط الأعداد) عملا يحتاج لعمل جماعي واحد.

رغم أن الأعضاء بدأوا العمل تلقائيا في حل الألغاز، إلا أن المشكلة لم يمكن تقسيمها إلى جزئيات مستقلة، وقد تم قياس الأداء من خلال صحة الحل وسرعة أدائه. وبالنسبة لسرعة الحل، ارتبطت النتائج بتكوين الجماعة، وبالتالي بالتفاعل بين تكوينها ونوعية العمل، فالجماعات التي تكونت من أعضاء يفضلون العمل جماعيا عملت أفضل في الأعمال التي تسمح بتقسيم العمل إلى جزئيات متفاعلة، أما الجماعات المكونة من أعضاء يفضلون العمل فرديا فقد كانت أفضل في الأعمال التي لم يكن ممكنا تقسيمها إلى أجزاء، وقد اتضح أن هذا التأثير غير مرتبط بمعامل الارتباط بين تفضيل الأفراد وبين قدرتهم على أداء أعمالهم.

ولقد أثرت التفضيلات على العمليات الجماعية كما تقاس بكمية المشاركة، فالجماعات المكونة من أفراد يفضلون العمل الجماعي كان متوسط نسبة مشاركات أعضائها أكبر بصورة دالة إحصائية عن الجماعات التي رغب أعضاؤها في العمل فرديا.

استعراض

تشير المتغيرات السابقة للتفاعل إلى العوامل التي توجد قبل أي تفاعل جماعي، وناقشنا ثلاثة نماذج لهذه العوامل مثل تنظيم الجلسة، حجم الجماعة، تكوين الجماعة.

ويمكن تلخيص استعراضنا لتنظيم الجلسة باعتبارها تبين العلاقة الموجبة بين مقعد الصدارة وبين إدراك السمات القيادية لصاحب هذا المقعد وكذلك بالقدر الأكبر من توجيه الحوار بين الجالسين في مقاعد متواجهة أكثر مما يحدث بين شاغلي المقاعد المتجاورة.

وتبدو هذه الآثار بالغة الوضوح حينما لا تكون هناك معرفة سابقة بين الأفراد أو حينما لا تكون هناك فروق واضحة بين الأفراد في أداء الأعمال.

ومن المحتمل أن تؤدي هذه الآثار دورا أكثر فاعلية في المراحل الأولى لتكوين الجماعة مما تلعبه بعد هذا التكوين.

ويعتمد تسهيل حجم الجماعة لأداء أفرادها أو عرقلته لهذا الأداء على العلاقات المتبادلة بين مهارات الأعضاء ومتطلبات العمل والعمليات الجماعية.

ويمكن تقدير مستوى المهارات التي لدى الأفراد في الجماعات ذات الأحجام المختلفة من واقع المبادئ البسيطة لسحب العينات، وحينما ترتبط هذه التقديرات بمعرفة متطلبات العمل وبتقديرات العمليات الجماعية الناتجة، يمكن التنبؤ بآثار حجم الجماعة على أدائها لأعمالها.

وعموما فكلما ازداد حجم الجماعة، قلّت مشاعر الإشباع والتقارب، في حين تزيد مشاعر التنظيم وتكوين الجماعات الفرعية.

إن أي سمة يمكن التمييز بين الأعضاء على أساسها تصلح كأساس لتحديد تكوين الجماعة، ويستخدم المحتوى الخاص لهذه السمة في تكوين الجماعات كمحدد لتجانسها أو تمايزها عليه، وكذلك لتحديد مدى تسهيل أو إعاقه هذا التكوين لأداء الجماعة لإنتاجيتها.

ومن المفترض أن تكون آثار العمليات الجماعية محددا مهما للتنبؤ بنتائج الأنواع المختلفة من مكونات الجماعة.

قراءات حجم الجماعة والتفاعل الانفعالي^(١) جيرى أوديل

ملخص

تم ترميز المناقشات التي دارت في عشر مجموعات من كل حجم من الأحجام عضوين إلى خمسة أعضاء، وتم ذلك الترميز حسب فئات بايلز، وليري، وقد أجري تحليل لهذه الدرجات حسب حجم الجماعات، ونتج من المقارنة بين الجماعة الثنائية وغيرها من الجماعات ذات الحجم الأكبر أن كانت جميع الفروق دالة إحصائياً، وكانت النتيجة الرئيسة هي أن جماعة الثنائي لم يظهر فيها إلا ما يعادل ثلاثة أرباع عدد التفاعلات في الجماعات الأخرى.

وقد عبرت جماعات الثنائيات عن عداة أقل نسبياً وتوتر أكثر نسبياً عن الجماعات ذات الأحجام الأكبر.

وتتفق هاتان النتيجةتان مع دراسة سابقة، لكنها تبدو مقبولة أكثر في الدراسة الحالية لأن:

- أ (تم استخدام عينة كبيرة،
- ب (تم تحليل المادة الخام بالإضافة إلى تحليل النسب المئوية،
- ج (تم تجنب التشويه الذي تسببه ضغوط الوقت على القائمين بالترميز،

(١) مأخوذة من مجلة الشخصية وعلم النفس الاجتماعي، المجلد الثامن، صفحات ٧٥-٧٨، عام ١٩٦٨ (وصلت للمجلة في ٢٦ فبراير ١٩٦٧) انتهاء المؤلف: جامعة شرق ميتشجان كجزء من متطلبات درجة الدكتوراه، نشرها بعد استئذان الجمعية النفسية الأمريكية. Group size and emotional interaction

د) زاد وقت المناقشة بزيادة حجم الجماعة، بحيث تزيد كمية البيانات الواردة بزيادة حجم الجماعة.

النص

رغم أن حجم الجماعة من أقل السمات غموضا وأكثرها دقة وتحديدا وقابلية للقياس، إلا أن العديد من الدراسات في (ديناميات) الجماعة لم تهتم بإيضاح تأثير عامل حجم الجماعة على مجريات الأمور.

الحقيقة إن حجم الجماعة دائما ما يظهر في الدراسات ولكن بعد إجرائها - أي في مرحلة التفسير وذلك لأنها ببساطة سمة واضحة ومتاحة.

ولقد لاحظ توماس - فنك (١٩٦٣) أن تلك الدراسات غير المنهجية تتسبب دائما في خلط تأثيرات حجم الجماعة بباقي المتغيرات الداخلة في التجربة، والأكثر من ذلك أن الدراسات القليلة التي أجريت على حجم الجماعة قد ركزت انتباهها على العمليات الجماعية، واهتم أغلبها فقط بآثار هذا الحجم.

غير أن هناك استثناء ملحوظا لهذه القاعدة، وهي دراسة بايلز - بورجاتا (١٩٥٥) التي لاحظا فيها جماعات يتراوح عدد أفرادها بين اثنين وسبعة أعضاء حسب نظام تحليل عملية التفاعل لبایلز (١٩٥١).

وجد في هذه الدراسة أنه بزيادة حجم الجماعة تحدث زيادات دالة في إظهار الارتياح أو التخفيف من القلق، وكذلك إعطاء الاقتراحات. ويؤدي انخفاض الأعداد إلى التعبير عن القلق، والموافقة، والمعارضة، وطلب الرأي.

كانت الشائيات مختلفة أيضا في النواحي الآتية التي كانت فريدة فيها: كان للشائيات معدل عال جدا في إظهار التوتر، ومعدل منخفض جدا في إظهار العداء،

وطلب الشرح، وطلب الرأي. وباختصار كانت الثنائيات أكبر تقييدا في تفاعلهم، وذلك على عكس المعتقدات الشائعة. وبالنظر إلى الأهمية الممكنة لهذه النتائج فمن المدهش إلى حد ما أن أحدا لم يحاول أن يجري دراسة تتبعية، وهذا هو هدف الدراسة الحالية.

في محاولة لتفسير هذا التقييد في الثنائي، افترض سلاتر (١٩٥٨) أن الجماعات الثنائية التجريبية إذا طلب منها الاستمرار في العمل، فإنها لا تتحمل الأفعال (مثل العداء من أي نوع) التي يمكن في الجماعات الأكبر تحملها، ويؤدي ذلك إلى الكف الذي يظهر في الثنائي، ولقد أقام سلاتر «معادلة للكف» على أساس درجات بايلز وأوضح أنها تتناقص بزيادة العدد.

لسوء الحظ ثمة أوجه قصور في دراسة بايلز - بورجاتا (١٩٥٥)، إذ لم يدرس سوى أربع جماعات من كل حجم، وتم تحليل البيانات بعد تحويلها إلى نسب مئوية مما أدى إلى تقييد البيانات وإلغاء التباينات فيما بينها نتيجة تحويلها إلى نسب مطلقة.

بقي وقت المناقشة ثابتا خلال الجلسات برغم الفروق في حجم الجماعات الأمر الذي أدى إلى أن أصبح مصدر المعلومات متغيرا متدخلا، وأخيرا فمن الممكن أن تكون الفروق التي وجدت في جماعة الثنائيات مصطنعة حيث إنها نتجت عن ضغوط قلة الوقت على القائمين بالملاحظة وفق نظام بايلز للجماعات الصغيرة.

كما توضح الدراسة الحالية أن مدى التفاعل يكون أكثر بطئا كلما قل حجم الجماعة، ولذلك كان لدى الملاحظين في جماعة الثنائيات الوقت الكافي للتفكير في الفئات التي يضعونها، فإذا كان عليهم محاولة وضع فئات لشيء مثل القلق وهو شأن يحتاج وقتا للتأمل، فربما نجد هذه الفئة تظهر في الثنائيات أكثر من غيرها حيث لا يكون للوقت ضغوط على الملاحظين في هذه الجماعات الصغيرة، وفي الجماعة الكبيرة أيضا حيث يحدث التفاعل بشكل أسرع يكون من المحتمل تركيز الانتباه على الأحداث الكبيرة الموجهة للنظر على حساب الانتباه إلى فئات مثل تبادل المعلومات بين الأعضاء.

تم تصميم الدراسة الحالية لتصحيح نواحي النقص التي لاحظناها في الدراسة السابقة، وكذلك لتوسيع مجال دراسة بايلز-بورجاتا، ونلاحظ أنه ربما كانت أكثر نتائج دراستها أهمية هي التي ظهرت في الفئات الانفعالية (١٠، ١١، ١٢) غير أن هذه الفئات التي ابتكرها بايلز لا تحدد بدقة مفهوم الانفعال، وبالتالي قررنا أن نضع فئات المناقشة حسب نظام آخر للفئات على أمل أن يتيح لنا هذا المجال للتركيز على التفاعل الانفعالي على وجه التحديد، وكان نظام الفئات الذي اخترناه هو نظام ليري (١٩٥٧) الذي يسمح بوضع فئات للتفاعل في ١٦ فئة يمكن القول عنها إنها فئات انفعالية.

الإجراء

تكونت عشر جماعات لكل حجم من أحجام الجماعة من اثنين إلى خمسة وذلك من المرضى الذكور (غير المصابين بأي مرض نفسي) المترددين على مستشفى ديربورن، وكانت أعمار جميع الباحثين بين ٣٠ و٦٥ عاماً، وتم تسجيل المناقشات على شريط، وكانت المناقشات تدور في غرفة المؤتمرات بالمستشفى، حيث يتحدث كل واحد في ميكروفون أمامه.

اتصل بالميكروفون مجمع أصوات وهي آلة كهربية تقوم بالربط بين الأصوات وتشير إلى كمية الأصوات التي صدرت عن الجماعة خلال المناقشة. وقد وزعت بطاقة تعليمات تحدد ضرورة عدم اختيار رئيس للجلسة، وتصف المشكلة المطلوب مناقشتها في سبل تخفيض حوادث السيارات.

كي نتأكد من زيادة المدة بزيادة حجم الجماعة، حددت تسع دقائق لكل مشترك في الجماعة، حيث كانت مدة المناقشة في الجماعة الثنائية ١٨ دقيقة، وفي الجماعة الثلاثية ٢٧ دقيقة وهكذا.

قام الملاحظون باستخدام الشريط المسجل في تحديد الفئات بالضبط كما استخدمها بايلز وليري (انظر فريدمان ١٩٥٠) وكما ذكرت في كتيبات الإرشادات لهذه الفئات.

كان الشريط مصدرا أوليا للمعلومات، ولكن استخدامها أدى إلى تجنب ضغوط الوقت على القائمين بالملاحظة، وكان كاتب هذه الدراسة هو رئيس فريق الملاحظين في الدراسة.

قام ملاحظ آخر بإعادة ترميز الأحداث لـ ١٦ جلسة مرة بطريقة بايلز وأخرى بطريقة ليري، وكانت نسبة الاتفاق مع الملاحظ الأول ٨٢٪، وطبق اختبار كا^٢ حسبما اقترح بايلز وكانت النتائج مرضية، لدى كل من الاثنتي عشرة فئة لبایلز، ولدى جميع الفئات عدا اثنتين من ثلاث عشرة في فئات ليري.

نظرا لأن وقت المناقشة قد اختلف حسب حجم الجماعة، كان علينا تعديل البيانات لإمكانية مقارنتها، وأجرينا ذلك بقسمة درجات كل جماعة على حجمها، وكان متوسط الدرجات الناتجة مقاسا بـ ٩ دقائق من التفاعل في كل جماعة.

تم تحليل البيانات في صورتها الخام في كل فئة على حدة من خلال حجم الجماعة باستخدام برنامج للحاسب الآلي لإيجاد تحليل التباين وكانت درجة ف التي تصل دلالتها إلى ٠٥، هي ٢،٨٦.

النتائج

قياس قدر التفاعل

أبسط مقياس يمكن دراسته هو القدر الكلي للتفاعل في كل جماعة، ويوضح الجدول رقم ١ نتائج هذا القياس، ويبدو من النظرة الأولى لهذا الجدول أن أكثر النتائج أهمية هي على وجه التحديد أن جماعة الثنائي قد حصلت على أقل قدر من التفاعل عن الجماعات في باقي الأحجام، فمن بين ١٢ مقارنة باستخدام اختبارات بين الثنائي وبين غيره من الجماعات المختلفة في الحجم كان هناك عشر مقارنات دالة. ومن الواضح أنه لم يمكن ملاحظة هذا التأثير من قبل، ومن الواضح أيضا أنه لم يكن ليتضح في دراسة لم تتبع منهجنا في زيادة التفاعل بزيادة حجم الجماعة، حيث يمكن للمرء أن يقول إن

جماعة الشائني ليس لديها موضوعات كافية لطرحها في الوقت المتاح لمناقشتها، في حين يكون لدى الجماعة المكونة من خمسة أشخاص من الموضوعات ما يكفي ويزيد.

جدول ١. نتائج متوسطات قدر التفاعل بين الجماعات.

المتغير	جماعات عددها ٢	جماعات عددها ٣	جماعات عددها ٤	جماعات عددها ٥	قيمة ف ومستوى الدلالة
عدد صفحات الملاحظات	٤,٨٠	٢,٣٧	٦,-	٥,٨٨	**١٢,٣٥٠
إجمالي وحدات بايلز	١٧٥,٦٠	٢٣٩,٧٠	٢٣٤,-	٢٣٧,٥٠	**١٤,٧٠٥
إجمالي وحدات ليري	٦٦,١٥	٩٤,٤٣	٩٥,١٠	٨٦,٢٢	**٥,٧٨٣
وحدات مجمع الأصوات	٧٧,٨٣	١٤٤,٢٧	١٤٩,٢٠	١٤٠,١٨	*٣,٢٥٣

** احتمال الخطأ أقل من ٠,٠١

* احتمال الخطأ أقل من ٠,٠٥

الشيء نفسه لم يكن من الممكن ملاحظة ذلك التأثير في دراسة اكتفت باستخدام النسب المئوية.

تحليل التفاعل باستخدام فئات بايلز وليري

يوضح جدول رقم ٢ نتائج استخدام نظام الفئات لبيلز، ويوضح أن نسبة ف كانت دالة في الفئات ٢، ٥، ٦، ١٠، ١١، ١٢، وقد تم حساب درجة ت وإن لم تكن موجودة في الجدول، للجماعات في هذه الفئات، واتضح أن ١٤ قيمة دالة لـ (ت) من ١٧ قيمة دالة لـ (ت) كانت لدى الموازنة بين الشائيات وغيرها من الجماعات، الأمر الذي يساند فرض الدراسة عن «تفرد الشائني».

وقد كان سلوك الضحك والنكات الذي تحدده الفئة الثانية قليلا جدا في الشائني عن غيره، وفعليا لم يكن هناك أي ضحك أو نكات في هذا النوع من الجماعات، وكذلك كانت الفئتان ١٠ و ١٢ الخاصتان بالعداء داخل الجماعة أقل ظهورا في الشائني.

جدول ٢. متوسط عدد الوحدات حسب فئات بايلنز مصنفا حسب حجم الجماعة.

الوحدات	جماعات عددها ٢	جماعات عددها ٣	جماعات عددها ٤	جماعات عددها ٥	قيمة ف ومستوى الدلالة
١. إظهار التماسك	١,١	١,٠٢	١,١٠	٢,٠٦	٠,٥٧٤
٢. التخفف من القلق	٠,٦٥	١,٦٧	٨,٠٥	٦,٤٢	**٦,٥٠٤
٣. الموافقة	٢٦,٩٠	٣٠,٦٧	٢٥,٤٠	٢٣,٨٢	٠,٨٤٢
٤. إعطاء اقتراحات	٠,٦٥	١,٠٧	٠,٧٢	١,٤٢	١,٢٠٢
٥. إعطاء آراء	٨٢,٤٠	١١٩,٨٠	٩٢,٥٥	١٠٦,٠٤	**٦,٨٢٣
٦. إعطاء معلومات	٤٧,٦٥	٥٩,٢٧	٨٢,٢٥	٧٢,٧٦	**٥,٩٢١
٧. طلب معلومات	٢,٧	٤,٥٧	٦,١٢	٥,٤٠	**٣,٥٥٧
٨. طلب آراء	١,٣٥	٣,٣٧	١,٦٠	٣,٢٨	٢,٣٢٣
٩. طلب اقتراحات	٠,٢٠	٠,١٣	٠,٠٢	٠,٢٠	١,٢٩٩
١٠. المعارضة	٢,١٠	٧,٤٧	٧,٣٠	٦,٥٢	**٧,٠٢٦
١١. إظهار التوتر	٨,٧٥	٦,٦٠	٤,٨٥	٥,٠٢	**٦,٠٠٢
١٢. إظهار العداء	١,١٥	٣,٨٠	٤,٠٠	٥,٧٨	**٥,٤٤١

** احتمال الصدفة أقل من ٠,٠١

* احتمال الصدفة أقل من ٠,٠٥

وأخيرا اتضح أن الفئة ١١ (إظهار التوتر) تقل كلما يزيد حجم الجماعة، وقد كانت الفئة الحادية عشرة في الدراسة كلها هي التي كشفت عن مثل هذا الميل، وعلى وجه العموم يبدو الشئ أقل مرحا وأكثر تعبيرا عن العداء وأكثر إظهارا للتوتر بالمقارنة بالجماعات الأخرى.

ولن نقدم بالتفصيل نتائج الدراسة باستخدام نظام ليري للفئات، وذلك لأن التحليل العاملي قد بين أنها تسهم بالقليل في إكمال النواقص البسيطة في نظام بايلنز، إلا أن درجات فئات ليري إذا حللناها بشكل مستقل عن نتائج بايلنز تقدم دليلا قويا على صدق نظام بايلنز للفئات، فمثلا كانت الفئة (ب) في نظام ليري (يعارض -

يختلف) مرتبطة بالفئة ١٠ لبایلز (يعارض) بمعامل ارتباط قدره ٨٥ ، ، وبمعامل ارتباط قدره ٣٩ ، مع فئة بايلز رقم ١٢ (إظهار العداء) مما يوضح التطابق بين نظامي الفئات في النواحي العدوانية .

كما ترتبط فئة ليري (ل - التعاون) مع فئة بايلز الثالثة (الاتفاق) بمعامل قدره ٨٧ ، ، ووجدت نتائج مشابهة في باقي الفئات .

مناقشة النتائج

من المحير ملاحظة أن أغلب النتائج المهمة في هذه الدراسة هو ميل الشائي لإظهار قدر قليل من التفاعل عن الجماعات الأكبر حجماً، ومن المحير أن لم تظهر هذه النتائج في دراسة أخرى من قبل ، إلا أن الدراسات السابقة للدراسة الحالية لم تصمم في الحقيقة بطريقة تكشف عن هذا الميل .

وبهذه المناسبة يجب أن نذكر وجود بعض المخاطر الكامنة في الإجراء الذي اتبعناه بزيادة وقت المناقشة حسب حجم الجماعة، ففي أي ظاهرة من الممكن أن تكون ذات علاقة ببداية الحوار مثل فترة الصمت الأولى، وعامل إذكاء الحماس للمناقشة، وغيرها من العوامل، إذ يبدو أن هذه العوامل تصبح أقوى في الجماعات كلما صغر حجمها. وللتأكد من هذا الاحتمال تم تحليل بيانات الـ ١٨ دقيقة الأولى للتفاعل في جميع الجماعات وهي الفترة التي اتفقت فيها جميع الجماعات في زمن تفاعلها، وبرغم حقيقة أن هذا التحليل قلل البيانات إلى النصف، فقد كانت النتائج قريبة جداً من النتائج التي اعتمدت في زمنها على حجم الجماعة، إذ تفاعل الشائي بصورة أكثر بطئاً من الجماعات الأكبر، ولوحظت الآثار نفسها التي وجدت في التحليل الأساسي في سبع فئات للملاحظة حسب نظام بايلز لوحظ منها خمس دالة بين الشائي وغيرها من الجماعات في الشائي عشرة دقيقة الأولى .

وقد نشعر بالتأكد الكامل من أن تأثير الحماس برغم وجوده بدرجة ما، لكنه لم يكن المسئول الأول عن نتائج هذه الدراسة .

وثمة علاقات كثيرة تربط بين نتائج الدراسة الحالية ودراسة بايلز - بورجاتا (١٩٥٥) مثل إظهار التخفف من القلق (فئة ٢) عدم الموافقة (فئة ١٠ عند بايلز وفئة ب عند ليري) وإظهار العداء (فئة ١٢ لبايلز، وفئة ف عند ليري) وكلها زادت بزيادة حجم الجماعة.

في الوقت نفسه كانت نتائج الدراسة السابقة والتي أوضحت إظهار القلق في الفئة ١١ لبايلز كانت تزيد كلما نقص حجم الجماعة، واتضح ذلك فعلا في دراستنا.

ومن الجدير بالذكر أن أغلب النتائج التي ذكرت في الدراسة الحالية كانت دالة حينما أجريت المقارنة بين الثنائي وغيره من الجماعات الأكبر، غير أن حساب معادلة سلاتر (معادلة الكف) في دراستنا قد أوصلنا إلى نتائج:

الجماعة الثنائية ٩٠، ، جماعة الثلاثي ٧٦، ، الجماعة الرباعية ٦٥، ، الجماعة الخماسية ٦٤، ٠.

وهكذا فرغم أن نتائجنا تؤكد بقوة أن الثنائي يختلف ويتفرد عن باقي الجماعات الأكبر، إلا أن هناك بعض الدلائل على أن الكف الذي يميز الثنائي، يتشارك فيه مع الثلاثي وباقي الجماعات ولكن بدرجات أقل.

مراجع الدراسة

- Bales, R. F. *Interaction process analysis*. Reading, Massachusetts: Addison-Wesley, 1951.
- Bales, R. F., & Borgatta, E. F. Size of group as a factor in the interaction profile. In A. P. Hare, E. F. Borgatta, & R. F. Bales (Eds.), *Small groups: Studies in social interaction*. New York: Knopf, 1955. Pp. 396-413.
- Freedman, M. The social dimension of personality: Concepts and quantification methods. Unpublished doctoral dissertation, University of California, Berkeley, 1950.
- Leary, T. *The interpersonal diagnosis of personality*. New York: Ronald Press, 1957.
- Slater, P. E. Contrasting correlates of group size. *Sociometry*, 1958, 21, 129-139.
- Thomas, E. J., & Fink, C. F. Effects of group size. *Psychological Bulletin*, 1963, 60, 371-384.

الفصل الثالث عشر

العمليات الجماعية^(١) - البناء^(٢)

لكي تستطيع الجماعة تحقيق غاياتها، يجب على أعضائها أن يتفاعلوا معا. هذه التفاعلات ونوعيتها تؤلف ما نسميه بالعمليات الجماعية.

وبناء الجماعة من المفاهيم الرئيسة المستخدمة في تجريد هذه العمليات، وهو يشكل نقطة تركيزنا في هذا الفصل.

إذا طبقنا مصطلح (بناء) على الجماعات فإننا نشير إلى العلاقات بين عناصر الجماعة، وقد تكون هذه العناصر إما أعضاء الجماعة الفعليين، أو تجريدات مثل المراكز والأدوار التي لا يكون مهما أن نعرف من يحتلها في معرض تحليلنا لهذه التجريدات.

يشير مصطلح (علاقات) إلى الأبعاد المختلفة التي تربط بين هذه العناصر، ومنها (علاقات التأثير)، على سبيل المثال، وتعكس الخرائط التنظيمية المعروفة للأجهزة الإدارية الكبرى ذلك التنظيم الهرمي للعمل والتي تزداد فيها قوة تأثير الوحدات بارتفاع مكانتها في هذا البناء.

تعد القيادة والمكانة والقوة أبعادا لهذا التأثير، وقد يقوم بناء الجماعة أيضا على أبعاد أخرى، فوجهة الأعضاء في المشاركة مع الجماعة تحدد شبكات الاتصال، ونمط

(١) العمليات الجماعية Group processes

(٢) البناء Structure

التجاذب بين الأعضاء يحدد بناء التجاذب. ونوع البناء الذي نكتشفه من خلال أحد الأبعاد السابق ذكرها يتشابه في الغالب مع النوع الذي يكشفه بُعد آخر، لكنهما ليسا بالضرورة متطابقين.

اهتم بعض الباحثين في هذا المجال بـإيضاح تأثير نوع من الأبنية على نوع آخر منها، وعلى سبيل المثال، أياً كان تقدير أفراد الجماعة للقادة الذين هم بطبيعتهم أكثر تأثيراً في الجماعة، أعلى في بناء شبكة الاتصال من الأعضاء غير القياديين؟ بهذا المعنى يكون البحث معنياً بمشكلات الجماعة الداخلية أو مشكلات الصيانة، لكن هناك بحوثاً أخرى تعرضت لإنتاجية الجماعة ومشاعر الإشباع فيها.

وسوف نناقش أبنية الجماعة القائمة على المكانة، والقيادة، ومعدل المشاركة، وشبكات الاتصال.

المكانة^(٣)

تعريف

في أية جماعة يكون بعض الأعضاء أعلى تقديراً من الآخرين، وبعضهم متوسطي التقدير ويكون الآخرون قليلي التقدير.

يشير مصطلح (مكانة) إلى ترتيب أعضاء الجماعات على واحدة أو مجموعة من الصفات التي تقدرها الجماعة، وهو يصف بناء غير متوازن حيث يكون الشخص (أ) أعلى من (ب)، و (ب) يجب أن يكون أقل من (أ).

تحدد المكانة الاجتماعية في ثقافتنا - الأمريكية - بموقع الشخص من تأثير مركب يتكون من تعليمه ومهنته وانتمائه الأسري وثروته. أما الصفات الخاصة التي تحدد

مكانة شخص معين فيمكن أن تختلف خصوصاً في جماعات التفاعل وجهاً لوجه، وتعتمد كذلك على نوعية الجماعة. وفي هذا الصدد يمكننا أن نجد عدداً من الصفات المحددة لارتفاع مكانة الشخص مثل: مهارات حل الألباز أو المسائل، والقوة العضلية، والكفاءة الاجتماعية، وطول مدة العضوية.

الصفات المكتسبة^(٤) والمفروضة^(٥)

تختلف الصفات في تقدير الجماعة لها حسب المضمون، وعلى أساس القدر الذي يمتلكه العضو من هذه الصفات.

ومن المهم أن نميز بين الصفات الممكن اكتسابها عن الصفات الموروثة للشخص، فحسب تحليل بارسونز (١٩٥١) لتوقعات الدور، فالصفات المكتسبة هي تلك الصفات التي يتحدد موقع الشخص منها حسب محك الأداء، في حين تشير الصفات الموروثة إلى تلك الصفات الثابتة لدى الشخص مثل: الجنس والخلفية الاجتماعية للأسرة.

ولا يرى براون (١٩٦٥) أن ذلك التمييز يوضح بجلاء بعض فئات هذه السمات مثل السن، الذي لا يكون أداء ولا سمات موروثة ثابتة، ويوصي بتعريف الصفات الموروثة باعتبارها تلك التي لا تحتاج لمعايير الأداء وبذلك حل الغموض بطريقة طريفة ووضع السن بين السمات الموروثة.

خلال اللقاءات المبدئية لجماعات تكونت من أفراد لم يكن بعضهم يعرف بعضاً من قبل، تم الاعتماد على التفاعل الاجتماعي للأعضاء في تحديد ترتيب للمكانات، وبمجرد تبلور بناء المكانات اتضحت نتيجتان واضحتان للجماعة، ففي المقام الأول

(٤) مكتسب Achieved

(٥) مفروض Ascribed

اتضح أن أعضاء الجماعة سيحصلون على موافقة عامة حول صفات معينة تحدد المكانات، برغم أن تلك الحاجة لم تتضح في أقوالهم بما فيه الكفاية.

وفي المقام الثاني نجد أن الجماعة ستوافق على موقف أي عضو حسب هذه الصفات، فبرغم أن هذه الحاجة ليست غريبة، فمن المحتمل أن يقوم بناء المكانات بصورة أسرع إذا كان مبنيا على صفات موروثة مما يكون على صفات مكتسبة، وذلك لأن تحديد الصفات الموروثة يحتاج لجهد أقل من نظيرتها المكتسبة.

بصفة رئيسة استخدمت البحوث «التفضيل» كمحك للمكانات، فالصفات موضع التقدير غالبا ما ينظر إليها باعتبارها ذات علاقة بمعاونة الجماعة في الحصول على نتائج ممتازة.

لم تحظ العملية المؤدية إلى تكوين بناء المكانات باهتمام واسع بين الدارسين، برغم مناداة بايلز - سلاتر (١٩٥٥) بأن قدرة الجماعة على أداء عملها تظل مشلولة حتى تصل هذه الجماعة إلى إجماع حول مكانات الأفراد فيها.

التغير في المكانات

بعد تكوين بناء المكانات، لا يظل ترتيب أي عضو في الجماعة ثابتا على حاله، إذ من الممكن أن يحدث تغير للمكانات في الأحوال التالية:

١ - إذا قدم العضو دليلا على تغير مقدار السمة التي يملكها وتحددت على أساسها مكانته.

٢ - إذا أعيد تحديد السمات التي تكون موضع تقدير الجماعة.

وإذا قامت المكانات على سمات موروثة، فلا يبدو أن النوع الأول من التغيرات محتمل الحدوث، أما السمات المكتسبة فإنها تسمح بحدوث تغيرات في المكانة بتغير الأداء، وقد قامت بعض البحوث بدراسة تأثير ثبات السمات على أفعال الشخص في

الجماعة، فنجد مثلاً بركوفيتز - ماكاولي (١٩٦١) ينظران إلى عدم ثبات المكانة كمصدر لإثارة دافعية أفراد الجماعة، وتوقعاً أن الأفراد مرتفعي المكانة على أسس غير مضمونة بالمقارنة بهؤلاء المرتفعي المكانة على أسس ثابتة ومضمونة، سيكونون أكثر انصياعاً وأكثر رغبة في الاحتفاظ بهذه المكانة العالية، كما تكون دافعتهم للجماعة أقوى، وقد تأكدت تنبؤاتهم بصفة عامة.

المكانة والنفوذ^(٦)

بمجرد نشوء بناء المكانات تحدث نتائج كثيرة في الجماعة لهذا الحدث، وعموماً فإن بناء المكانات يشكل أساساً لتقليل صراعات المصالح والاهتمامات بشأن الأبنية الأخرى في الجماعة (كبناء القوة وبناء القيادة).

فالأعلى مكانة يكونون أكثر نفوذاً، ويميل المتصارعون في مصالحهم أو اهتماماتهم إلى حل صراعاتهم حياً في أصحاب هذه المكانة.

ويمكن توضيح هذه النقطة في البحوث على الأنواع المختلفة من الكائنات، حيث يمكن تحديد المكانة في جماعة الحيوان على أساس أولوية الطعام والجنس.

يلاحظ براون (١٩٦٥) في مناقشته لمفهوم واين ادوارد عن (ميكانزمات) التوازن أن الصراعات على الطعام، أو على الجنس يتم حلها من خلال تمثيل رمزي للصفة التي تم تحديد المكانات على أساسها، فالحيوان الذي لديه الصفة أكثر من غيره يكون هو الفائز، وتتبع هذه السلوكيات أغلب الأنواع وذلك من أجل الاتفاق على الصفة المحددة للمكانة، سواء أكانت هذه بإظهار مدى إحمرار الصدر، أم بعلو صوت الصراخ، أم القدرة على ملء الفراغ الصدري بأكبر قدر من الهواء.

من السهل اختبار قوة العلاقة بين هذه الصفات وبين القدرة على القتال الفعلي عند الحاجة، ولكن هذه السلوكيات تعد وسيلة لحفظ النوع وذلك بتمثيل الصراع على المستوى الرمزي .

وحتى حين يحدث قتال فعلي، فمن الواضح أنه لا يستمر طويلا، وكثيرا ما يتوقف قبل أن يصاب المهزوم بجراح خطيرة، فمثلا يورد لنا جوهل (١٩٥٦) مقولة إنه في المجموعات حديثة التكوين من الدجاج، يتم إيجاد ترتيب لعلاقات السيادة، من خلال سلسلة من الصراعات الفردية، وبمجرد اتضاح قوة أحد المتخاصمين تظهر إشارات مثل رفع المنتصر رأسه لأعلى، وخفض المهزوم رأسه إلى أسفل، وتلك الإشارات تعد كافية لإظهار السيطرة والخضوع وبالتالي يقل تكرار مثل هذه الصراعات بعد ذلك .

اتضح في الجماعات الإنسانية أن الأفراد ذوي المكانة العالية لدى مقارنتهم بمن دونهم في المكانة يكونون أكثر نفوذا وأكثر اندماجا وإشباعا في الجماعة .

في تلخيصهم للبحوث في المكانة لا يرى ماكجراث - التهان (١٩٦٦) علاقة نظرية ضرورية بين المكانة والتأثير، أو بين المكانة والاندماج، إلا أنها وجدا أن العنصر الدائم في هذه البحوث هو أن أصحاب المكانة العالية يكون لهم تأثير أكبر، ولديهم اندماج بالجماعة أكثر .

ويعني الباحثان (إن ذلك يعني أن المكانة لا ترتبط بالقوة فقط، بل أنها ترتبط باندماج الشخص في الجماعة ودافعيته نحو تحقيقها غاياتها) .

كانت العلاقة بين مكانة الشخص في المجتمع الأوسع وبين قدر التأثير في جماعة المناقشة، محل بحث أجراه ستروديك - جيمس - هاوكنز (١٩٥٨) فقد تصور الباحثون أن موقف المحلفين (في نظام المحاكم الأمريكية) يقترب جدا من موقف جماعات المناقشة

في المختبر، وذلك لأن جماعة المحلفين تشمل أعضاء لم يسبق لهم التعارف، واجتمعوا لفترة قصيرة كي يصلوا إلى قرار، وبرغم صعوبة استخدام محلفين حقيقيين في محاكمة حقيقية، فقد تمت محاكاة جميع الإجراءات السابقة للمحاكمة، وتم اختيار أفراد ممن يصلحون لترشيحهم كمحلفين.

كانت الجماعة من ١٢ محلفا استمعوا إلى شريط مسجلة عليه المحاكمة، وأمرهم (القاضي) بانتخاب رئيس لهم وبمناقشة القضية المعروضة حتى يصلوا إلى إجماع على الحكم.

تم تحديد أربعة مستويات من المكانات (صاحب مؤسسة، وكاتب، وعامل، ومؤهل) وذلك باعتبارها مهنة الأشخاص أو مهنة أزواج السيدات المشاركات.

وتم تمثيل شخص من كل فئة في كل جماعة محلفين، وفي سلوك مثل انتخاب الرئيس أو الارتباط بين الرأي المبدئي أو الإجماع، أو متوسط الأصوات التي حصل عليها الشخص باعتباره (محلفا متعاوناً) اتضح أن الأعضاء ذوي المكانة العالية كانوا أكثر تأثراً من ذوي المكانة المنخفضة.

أكد باس (١٩٦٥) النتائج نفسها في دراسة له على المديرين والملاحظين المشتركين في مؤتمر للتدريب، حيث اتضح أن المكانة في الشركة ترتبط ارتباطاً موجباً بالتأثير في جماعات المناقشة.

تعتمد نتائج العلاقة الموجبة بين المكانة والتأثير على إنتاجية الجماعة، على ما إذا كان لدى الأعضاء ذوي المكانة المرتفعة القدرات المطلوبة لتنظيم وأداء العمل بالصورة المثلى. فالعلاقة بين المكانة والتأثير ستصبح عالية بقدر الارتباط بين السمة المحددة للمكانة وبين القدرة المطلوبة لأداء العمل، كما ستكون سلبية إذا كانت العلاقة بين السمة المحددة للمكانة والقدرات المطلوبة للعمل مرتبطة بصورة سلبية، وتعد العلاقة

بين المكانة والتأثير التي أوضحها ستروديك وزملاؤه نتيجة لمدى الارتباط بين السمة المحددة للمكانة في المجتمع الأوسع مع القدرات المطلوبة لأداء المحكمين.

بين هؤلاء الباحثون بجلاء أن دراستهم لم تفسر كيف يحدث التمييز بين المكانات، لكنهم يفترضونها باعتبارها نتيجة، ويقال عن وجود الفروق في المكانة (أنها تظهر جزئياً لأن المتطلبات المتنوعة للتفكير والتأمل في عمل المحلفين ترتبط بالخبرات المتنوعة التي تحددها المكانة في المجتمع الأوسع) ويعني ذلك أن عمل المحلفين، بل بالأحرى مدى صدق الأحكام التي تصدر منهم يجب أن يكون موضع المناقشة.

المكانة وبناء الاتصالات (٧)

تعرضت الدراسات أيضاً لتأثير المكانة على بناء الاتصالات، فقد أوضح ثيبو (١٩٥٠) وكيلي (١٩٥١) أن الأعضاء المنخفضي المكانة والذين تكون إمكانية تحسين مكانتهم معدومة حسب قواعد التجربة، يميلون إلى توجيه اتصالاتهم نحو الأعضاء ذوي المكانة المرتفعة في الجماعة، ويعد هذا الاتجاه نحو المراكز العالية في الاتصالات من جانب الأعضاء المنخفضي المكانة نوعاً من حركة الخضوع.

وثمة تفسير مختلف لهذا التأثير أورده هورويتز - زاندر - هيموفيتش (١٩٥٣) إذ نظروا إلى سلوك الأعضاء ذوي المكانة المنخفضة باعتباره سلوكاً دفاعياً عن الذات، لأن الأعضاء وذوي المكانة العالية تكون لديهم القوة لمعاونة أو إعاقة الأعضاء ذوي المكانة المنخفضة الذين يشعرون بعدم الراحة، وبتقييد حريتهم في الاتصال، بالمقارنة بالأعضاء ذوي المكانة العالية، ومن المفترض أيضاً أن الأعضاء ذوي المكانة المنخفضة تكون لديهم حاجة لأن يتقبلهم ذوو المكانة المرتفعة، وعندما يتحدث ذوو المكانة المنخفضة فسيوجهون حديثهم إلى ذوي المكانة العالية أكثر من توجيهه لمشابهيهم من ذوي المكانة المنخفضة.

على ذلك يمكننا فهم سلوك المنخفضي المكانة على أساس أنه جهد لتخفيض حالة عدم الشعور بالراحة في وجود الأعضاء ذوي المكانة العالية .

استخدمت دراسة هورويتز وزملائه ٤٢ شخصا تمت دعوتهم لحضور مؤتمر لمدة يوم واحد، وكان المشاركون جميعا ممن يعملون في حقل الصحة النفسية، وكان نصفهم ذوي مكانة عالية والنصف الآخر ذوي مكانة منخفضة في مجال بحث المؤتمر.

خلال اليوم كان كل من الحاضرين يتحرك بين أربع جماعات مختلفة، وأوضحت النتائج أن العلاقة السابقة بين المكانة وبين الاتصال صحيحة، إذ وجه منخفضو المكانة حوارهم نحو ذوي المكانة العالية، بالإضافة لذلك أورد ذوو المكانة العالية تعليقات أكثر من دونهم، ووجهوا حديثهم إلى ذوي المكانة العالية أكثر من توجيهه لمنخفضيها.

اتضح أيضا أن المشاركين مالوا إلى تخفيض تصوراتهم عن مدى حب الآخرين لهم، ولكن كان هذا التخفيض أقل حدة من جانب قليلي المكانة في تقديرهم لحب ذوي المكانة العالية لهم.

يرى الباحثون أن النتيجة الأخيرة تؤيد افتراضاتهم حول أن منخفضي المكانة تكون لديهم حاجة دفاعية إلى رؤية ذوي المكانة العالية وهم يتقبلونهم، كما أشار الباحثون أيضا إلى أن التفسير الدفاعي هذا ليس بالضرورة متناقضا مع تفسير حركة الجماعة.

ثمة مظهر يختلف عما سبق أن عرضناه للتفاعل بين الأعضاء ذوي المكانة العالية وذوي المكانة المنخفضة. فقد أجرى الكاير وآخرون (١٩٦٨) دراسة (وهي المتضمنة بتفاصيلها في قراءات هذا الفصل) حاول فيها الإجابة عن سؤال عن مدى تأثير المكانة في مضمون الاتصال بين الأشخاص، وأوضحت النتائج أن الأفراد ذوي المكانة العالية يبادئون بمعلومات أفضل بمعنى أن تلك المعلومات تسهم في حل المشكلة التي تناقشها

الجماعة، ولأن كلا من الأعضاء ذوو المكانة العالية وذوي المكانة المنخفضة لديهم قدرة متكافئة على أداء العمل، فإن تأثير المكانة لا بد أن يتم من خلال التفاعل بين هؤلاء وأولئك. وبرغم عدم إيضاح الدراسة لما إذا كانت النتائج بسبب أن ذوي المكانة المرتفعة أكثر إيجابية في توجيه الأسئلة التوضيحية من ذوي المكانة المنخفضة، فإن الدراسة المذكورة تمثل اتجاهها ذا مستقبل في بحث ميكانزمات العوامل الوسيطة في تأثير الأفراد ذوي المكانة العالية على نسبة إسهامهم في تفاعل الجماعة.

نتائج الفروق في المكانة بين أعضاء الجماعة

ثمة فوائد يجنيها الأفراد المختلفون في الجماعة والناجمة عن وجود الفوارق في المكانة التي سبق ذكرها.

أولاً: نجد الأفراد ذوي المكانة العالية يحصلون على نتائج أفضل - فلديهم نفوذ أقوى، وسيطرة أفضل على موارد الجماعة، وهم يستمتعون بحقوقهم المتميزة.

ثانياً: جميع الأعضاء يستفيدون من تجنب الصراعات المدمرة بين الأعضاء (إذ يتضمن البناء المقبول للجماعة أساساً لحل الصراعات في الاهتمامات بين الأعضاء، والحلول الناتجة عن هذا البناء في الغالب تكون في صالح ذوي المكانة العالية).

ثالثاً: إذا كانت السمة التي تتحدد المكانة على أساسها ترتبط ارتباطاً موجباً مع العمل المطلوب ومع القدرات التي تحتاجها الجماعة في جمع شملها، فسوف تحقق الجماعة، ككل، فائدة عظيمة تتمثل في زيادة قدرتها على الإنتاج.

رابعاً: يحقق الأفراد ذوو المكانة المنخفضة مكاسب من وجودهم في وسط مستقر ويمكن توقع أحداثه.

خامساً: تضمن الفروق في المكانة أن الأعضاء المنخفضي المكانة يكون لديهم مصدر للقوة، فلأن المكانة تتأكد من خلال اتفاق الأعضاء على السمة التي تشكل

أساساً لهذه المكانة، كما تحدد المستوى الذي يملكه الأعضاء في هذه السمة، فإن الأعضاء غير ذوي المكانة العالية يكون لديهم مصدر للقوة على أولئك العالين، بحيث يبدو أن حصول الشخص على مكانة مرتفعة في الجماعة لا يتم إلا من خلال هؤلاء الضعفاء.

القيادة

القيادة والرئاسة

لا يوجد اتفاق حول تعريف يحظى برضاء عام لهذه الكلمة، وتشمل أغلب التعاريف فكرة أن القائد هو ذلك العضو من أعضاء الجماعة القادر على ممارسة أقوى الضغوط عليها. ولا شك أنه من المفيد التفرقة بين القيادة^(٨) وبين الرئاسة^(٩) أو السيطرة^(١٠) على أساس مصدر قوة كل منهما كما قال جيب (١٩٦٩).

تنبع قوة القائد من منحها إياه من جانب باقي أعضاء الجماعة، وبمعنى آخر تكون قوة شرعية، أما نماذج الرئاسة أو السيطرة فتعني أنها تستمد قوتها من قوة خارجية (أي من خارج الجماعة)، ويستمر هذا التأثير من خلال نسق منظم، وحين يفرض المدرس قوته على الطلاب، أو يفرضها رئيس مؤسسة على مرؤوسيه، فإن هذين النموذجين يسميان رؤساء ولا يسمون قادة، غير أن تلك التفرقة لا تبدو شائعة في الممارسة العملية لدراسات القيادة، إذ أن مجال البحث في القيادة أو الرئاسة يبدأ حينما يحدد أعضاء الجماعة قائدا لهم.

الفروق بين القادة وغير القادة

منذ بداية هذا القرن حتى الأربعينات منه كان الموضوع الرئيس في بحوث القيادة مركّزاً على السمات الشخصية التي تميز القادة عن غيرهم، فقد أجرى ترمان

(٨) القيادة Leadership

(٩) الرئاسة Headship

(١٠) السيطرة Dominance

(أعيد طبع كتابه عام ١٩٥٥) في عام ١٩٠٤ على سبيل المثال دراسة على القادة بين الأطفال في سن المدرسة. أوضحت هذه الدراسة أن القادة هم أكبر سناً وأطول قامته من غيرهم، واستمرت الدراسات التي تلتها في اكتشاف سمات كالذكاء وأبعاد الشخصية والاتجاهات.

كما يمكن أن نتوقع، هنالك أبعاداً قليلة تميز القادة عن غيرهم في أنواع الجماعات كافة، وكان البعد الفردي الوحيد الذي اكتشفه مان (١٩٥٩) في استعراضه لدراسات سابقة هو مقدار الذكاء، إذ يميل القادة لأن يكونوا أكثر ذكاءً من دونهم من غير القياديين. غير أن تلك العلاقة لم تكن قوية، ففي جميع الدراسات التي استعرضها مان كان وسيط معاملات الارتباط ٠,٢٥، وكان أعلاها ٠,٥٠.

وفيما بعد الذكاء جاءت عوامل أخرى مثل السمات الجسمية أو سمات الشخصية التي لم تكن مرتبطة بالقيادة في جميع المواقف المتنوعة.

ومن الواضح أن نوعية الأشخاص الذين يصبحون قادة، أو يستمرون قياديين تحددها غايات الجماعة وظروفها وتكوينها، فمن المعتقد مثلاً أن تفوق القائد في أي سمة عن سواه، لا يجب أن يكون كبيراً جداً. وتصدق هذه القاعدة حتى على سمة الذكاء، وهي سمة من المعروف أن زيادتها تعني زيادة كفاءة الجماعة. ويعلق جيب على هذا التمايز في اختيار القادة قائلاً (تفترض هذه الشواهد أن كل زيادة في الذكاء تعني أحكاماً أكثر تعقلاً، لكن الحشود تفضل أن يحكمها الأفراد الأكثر قابلية للفهم مهما كانوا أقل عقلانية).

سمات القيادة وأفعال القادة

فتح البحث في سمات الشخصية المميزة بين القادة وغيرهم مجالين للاهتمام، وقد اختلف المجالان على أساس السؤال العام الذي يوجه البحث فيهما، يسأل أحد المجالين عما إذا كانت الفروق بين سمات القادة ذات تأثير على عمليات الجماعة

وإنتاجيتها، وبذلك يستمر هذا المجال البحثي في التركيز على سمات القائد، غير أن المقارنة التي تعقدها هذه الدراسات كانت بين القادة بعضهم البعض، لا بين القادة وغيرهم.

والسؤال الموجه ضمن هذا الاتجاه البحثي هو (هل يختلف القادة الأكفاء عن القادة غير الأكفاء؟).

كان كيرت ليفين وتلاميذه أول من اهتم بهذا السؤال في دراستين له أجراها في نهاية الثلاثينات من هذا القرن، وحاولت هاتان الدراستان التمييز بين نمطين للقيادة، الديمقراطية والأوتوقراطي، وليس لنمط القيادة سمات ثابتة ولكنها تجريدات أكثر عمومية لأنماط التعامل بين الأشخاص.

لهاتين الدراستين أهمية تاريخية، لأنها تعدّان بداية للتجريب في مجال ديناميات الجماعة، بالإضافة إلى أن نتائجها ذات علاقة كبيرة في الوقت الحالي، وسنلخص فيما بعد ذلك دراسة أجراها هويت - ليبيت (١٩٦٨) على نفس مثال الدراسات المذكورة.

أما الاتجاه الثاني فإنه يسأل ما إذا كان ممكنا التوصل إلى طرق ذات دلالة في تحديد فئات السلوك الذي يظهر خلال تفاعل الجماعة، وتفتح هذه الفئات مرة ثانية مجال البحث في الفروق بين القادة وغيرهم، ولكن على أساس أفعال معينة تصدر خلال لقاءات الجماعة، وهذه الفئات أهمية أكبر حين تستخدم كأساس لتحديد الأفعال المسهلة لتحقيق الغايات التي يمكن من خلالها التأكد مما إذا كان أداء هذه الأفعال صادرا من شخص واحد أو أكثر.

يمكن تحديد القائد أو القادة من خلال نوع الأفعال التي ظهرت، أو مدى تكرارها. وسنناقش البحوث ذات العلاقة بكلا الاتجاهين فيما يلي.

تأثير سياسات القيادة

القائد الديمقراطي^(١١)، الأوتوقراطي^(١٢)، وغير المتدخل في الجماعة^(١٣) كما سبق أن ذكرنا كان البحث الذي وصفه هوايت - ليبيت (١٩٦٨) أول دراسة تجريبية في الجماعات، وتم إيجاد أنماط مختلفة للقيادة من خلال التحكم في نمط الأفعال التي يؤديها القائد.

في الدراسة الأولى استخدم نمطان فقط، هما الديمقراطي والأوتوقراطي، ثم أضيف النمط الثالث (غير المتدخل) في التجربة الثانية.

قام القائد الأوتوقراطي بتحديد كل السياسات وإملاء جميع خطوات العمل الساجبة في حينها وكذلك بتحديد رفيق العمل لكل عضو، هذا بالإضافة إلى اتباع الأحكام الذاتية في توجيهه للمدح أو النقد.

أما القائد الديمقراطي فقد رجع في تحديد سياساته إلى مناقشات الجماعة وقرارها، واستخدم قرارات الجماعة في الربط بين خطوات العمل وبين غايات الجماعة، وسمح باختيار رفاق العمل، كما أعطى انتقادات موضوعية.

كان جلياً أن التمييز الرئيس بين هذين النمطين من القادة على أساس أن القائد الأوتوقراطي يتحكم في عملية اتخاذ القرار الجماعي أكثر مما يفعله القائد الديمقراطي.

تحدد القائد «غير المتدخل» أساساً باعتباره ذلك الشخص غير المندمج الذي يبذل أقل جهد في الجماعة، وتم تقديم هذه النماذج في صورة متطرفة جداً وذلك مما

(١١) ديموقراطي Democratic

(١٢) أوتوقراطي Autocratic

(١٣) يترجمها أغلب الباحثين بالقائد الفوضوي، ولكن المقابل الإنجليزي هو Laizer-faire ولذا فضلت ترجمتها في هذا السياق بـ (غير المتدخل). (الترجم)

يعكس رأي ليفين في ضرورة بدء برنامج للبحوث بأقوى ظروف تجريبية ممكنة، وكان لهذه الظروف من التأثير على الجماعة ما حدا بالمؤلفين لأن يعتبروا المجربين قد خلقوا (أجواء اجتماعية)^(١٤) مختلفة.

في الدراسة الثانية التي هي أشمل، تم تدريب أربعة من المجربين الراشدين لأداء واحد من نماذج القيادة الثلاثة، ثم قابل كل منهم جماعة من خمسة أعضاء في العاشرة من العمر، تم اختيارهم للانضمام إلى بعض الجماعات الترفيهية التي تنظم ممارسة الهوايات بعد وقت الدراسة.

التقت كل الجماعات في المكان نفسه وأدت أوجه النشاط نفسها، وبعد ستة أسابيع قام القادة بتغيير الجماعات وتغيير أنماط القيادة، وتم ترتيب هذا الأمر بما يجعل كل جماعة تواجه الأنماط الثلاثة للقيادة بثلاثة قادة راشدين وتم تسجيل وقائع الاجتماعات من خلال الملاحظين.

قام هوايت - ليببت بتنظيم نتائج كلتا التجربتين بما يتيح عددا من التعميمات، فقد لاحظا مثلا أن الجماعات ذات القائد غير المتدخل (الحرية) قد اختلفت عن الجماعات الديمقراطية، وبمقارنتها بالجماعات الديمقراطية كانت الجماعات ذات القائد غير المتدخل (الحرية) أقل تنظيما وأقل كفاءة وأقل إشباعا للأعضاء، أما أكثر النتائج أهمية فكانت بمقارنة الجماعات الديمقراطية والأوتوقراطية بالجماعات الحرية، ففي الجماعات الأوتوقراطية كان الاعتماد الأكبر على القائد، ولم يتضح ذلك فقط في تكرار الأفعال التي تم تصنيفها في فئة (الاعتماد على القائد) ولكنها اتضحت أيضا في النقص الكبير في العمل عند مغادرة القائد للغرفة، كذلك زادت الأفعال العدائية والعدوانية بالمقارنة بالجماعات الأخرى.

كانت الجماعات الديمقراطية أكثر تماسكا وأكثر إشباعا من الناحية الشخصية، وبالرغم من أن قدر العمل الذي أنجزته الجماعة الديمقراطية كان أقل إلى حد ما بالمقارنة بالجماعة الأوتوقراطية، إلا أن الجماعات الأوتوقراطية استغرقت وقتا طويلا في (الاندماج في العمل) وكانت إنتاجيتهم أقل كفاءة، ويمكن أن نتصور نتائج هذين النمطين من القيادة باعتبارهما وسيطين لحشد القوى «الذاتية»^(١٥) أو «المفروضة»^(١٦) حسب تسمية ليفين.

يميز هذان المصطلحان بين دوافع الاندماج في العمل، إذ تنشأ القوى الذاتية من داخل الفرد، وتنشأ القوى المفروضة من ظروف خارجة. (ويعدّ تمييز ليفين المذكور نموذجا مبكرا لما وصفناه في الفصل الثامن بالبعد الداخلي - الخارجي).

يعدّ النمط الديمقراطي الذي يستمد قوته ذاتيا، أكثر إشباعا في العلاقات الشخصية، ويؤدي إلى اعتماد أقل على القائد، وبالتالي يؤدي إلى تماسك أكبر ودافعية أقوى للعمل عن النمط الأوتوقراطي.

كان للتجارب على أنماط القيادة آثار كبيرة في المجالات البحثية والتطبيقية، إذ أشاعت هذه التجارب روح الأمل بين عدد من باحثي علم النفس الاجتماعي في أن إنتاجية الجماعة يمكن دائما زيادتها من خلال تدريب القادة على أن تكون أفعالهم أكثر ديمقراطية، وحتى بافترض أن الجماعة الديمقراطية هي الأكثر تفوقا، فإن ذلك الأمل يظل مبالغا في تفاؤله لأن العلاقة بين نمط القيادة وإنتاجية الجماعة يتأثر بعوامل كثيرة، وسوف نتقل إلى عرض النموذج التالي للقيادة الذي يحاول الربط بين اثنين من هذه العوامل المتداخلة.

(١٥) القوى الذاتية Own forces

(١٦) القوى المفروضة Induced forces

مفهوم فيدلر عن الش. ت. ق (١٧)

يمثل البحث الذي قدمه فيدلر (١٩٦٦) نموذجه في التنبؤ بالكيفية التي يتم بها التفاعل بين سمات القيادة وبين ظروف الجماعة وسمات العمل في تحديد إنتاجية الجماعة، ولكي نفهم رأيه بوضوح نجد لزاما علينا استعراض أبحاثه في الموضوع.

لاحظنا في الفصل التاسع من هذا الكتاب العلاقة القوية بين التشابه بين الأشخاص والتجاذب فيما بينهم، وجد فيدلر - وارنجتون - بليسدل (١٩٥٢) هذه العلاقة بين أعضاء جماعات الأصدقاء، فالأفراد الذين طلب منهم اختيار أكثر الأعضاء، وأقلهم تفضيلا، ثم طلب منهم بعد ذلك تقدير اختياراتهم بالإضافة إلى تقدير أنفسهم على عدد من العادات الوصفية، رأى المبحوثون أنفسهم باعتبار أنهم أكثر تشابها مع الأفراد الذين كانوا أكثر تفضيلا بالنسبة لهم، وذلك بالموازنة بتقديراتهم للأعضاء غير المفضلين، ولم تكن دقة الأوصاف هي موضوع الاهتمام، بل كان أساس اهتمام الدراسة أن الأفراد يفترضون أنهم أكثر تشابها مع أولئك الذين يحبونهم عن لا يحبونهم.

أجرى فيدلر عدة دراسات لتحديد ما إذا كان إدراك التشابه بين أفراد الجماعة مرتبطا بفاعلية العمل، وقد كان العامل الحاسم في هذا البحث هو تصور القائد لدرجة التشابه بينه وبين باقي أعضاء الجماعة.

الآن كيف يمكن قياس التشابه المتصور؟ من الممكن الحصول على تقدير القائد لذاته وعلى تقديراته لأفضل ولأقل أفراد الجماعة تفضيلا لديه على نفس فقرات تقدير الذات التي سبق توجيهها له.

بناء على ذلك نستطيع التوصل إلى درجة التباعد بين تقدير الذات وبين تقدير المجموعتين الآخرين.

(١٧) التشابه (ش) المفترض (ت) بين المجموعتين المتناقضتين (ق)

نظرا لأن تقدير الذات وتقدير الأشخاص المفضلين له يرتبطان ارتباطا عاليا، فإن معادلة التشابه النهائية قد لا تتأثر بمجرد قياس الفروق بين تقديرات القائد لنفسه ولأفضل وأقل أعضاء الجماعة تفضيلا له، ولذلك فقد قام فيدلر بإجراء جديد، مؤداه أن يطلب من القادة تحديد تقديراتهم لأفضل وأقل الأشخاص بالنسبة لهذا القائد، وكان هذا الإجراء هو توجيه عشرين سؤالاً لتكون كل منها من صفتين متناقضتين (محبوب - مكروه) (صديق - غير صديق) وبينهما ست نقاط يحدد المبحوث تقديره للأفراد الآخرين على إحداها.

ويمكن تحديد المسافة المفترضة بين القائد وبين أفضل أفراد الجماعة (ف)، وبينه وبين أقل أفراد الجماعة (ق) باستخدام المعادلة التالية:

$$\text{المسافة} = \sqrt{\text{مجم (س ف - ص ق)}}$$

حيث إن: س ف هي تقدير أفضل الأفراد على فقرة واحدة، وص ق هي تقدير أقل الأفراد تفضيلا على الفقرة نفسها، ويتم تربيع الفروق ثم جمع الناتج لجميع الفقرات، وكلما زادت الدرجة الناتجة عن هذه المعادلة، زادت درجة الاختلاف بين المجموعتين. وأسمى فيدلر معادلته هذه (ش. ت. ق.) ومعناها التشابه المتصور بين المجموعتين المتناقضتين.

نلاحظ في هذه المعادلة أن الدرجة العالية للتشابه المدرك (ش. ت. ق.) تظهر في الدرجة المنخفضة للمسافة، في حين أن الدرجة المنخفضة للتشابه المدرك تظهر في الدرجة العالية للمسافة.

رغم أن طريقة فيدلر تبدو بسيطة جدا، فقد كانت موضع انتقاد من منطلقات الانتقادات نفسها التي نوقشت في الفصل التاسع حول مدى دقة الانطباعات.

رأى كرونباخ (١٩٥٨) أنه في تقدير الأفراد ذوي التفضيل العالي (ف) تكون الفروق بسيطة جدا فيما بينهم، وذلك لأن تقدير هؤلاء الأفراد يكون إيجابيا بفعل

القوالب الجامدة في الإدراك، بحيث ترجع الفروق في الـ (ش. ت. ق.) أساساً إلى درجة عدم التفضيل المقدرة للأفراد المنخفضي التفضيل (ق)، فإذا كانت التقديرات للأفراد المنخفضي التفضيل (ق) موجبة، فستكون شبيهة وغير مختلفة عن الأفراد ذوي التفضيل العالي (ف) وستكون نتيجة المعادلة صغيرة.

وكلما ازدادت التقديرات السلبية في الاتجاه السلبي، ازداد بالدرجة نفسها الفرق بينهما وبين الأفراد الأعلى تفضيلاً.

على ذلك يفضل كرونباخ الاعتماد على تقدير درجة الأفراد غير المفضلين باعتبارها ذات درجة الـ (ش. ت. ق.)، بمعنى أن زيادة (ق) تساوي زيادة التشابه المدرك بين المجموعتين، ونقص (ق) يساوي نقصاً في التشابه المدرك بين المجموعتين.

أبحاث فيدلر المبكرة

لتقدير العلاقة بين درجة القائد (ش. ت. ق.) وبين إنتاجية العمل للجماعة هذا القائد، احتاج فيدلر إلى دراسة لجماعات تقوم بأعمال متشابهة في ظروفها، بحيث يمكن إجراء قياس موضوعي لأدائها لأعمالها. وجد فيدلر في مجموعة دراسات استفادت من جماعات فعلية قائمة (١٩٦٠) أن درجة القائد (ش. ت. ق.) وإنتاجية الجماعة التي يقودها ترتبط ارتباطاً سالباً، ونظراً لأن فيدلر استخرج معامل الارتباط بين درجات إنتاجية الجماعة (حيث كانت الدرجة ١ تعني أنها لأعلى الجماعات في الإنتاجية) فإن الارتباطات السالبة تعني أن القادة الذين حصلوا على أدنى درجة في الـ (ش. ت. ق.) كانوا أكثر فاعلية عن القادة ذوي الدرجة (ش. ت. ق.) العالية.

وكلما انخفضت درجة الـ (ش. ت. ق.) التي تعني انخفاض درجة التشابه المتصور بين الأفراد ذوي التفضيل العالي والأفراد المنخفضي التفضيل، يرتفع أداء الجماعة في أعمالها. وقد ظهرت هذه العلاقة في دراسته لفرق كرة السلة بالمدارس الثانوية

التي لها قائد غير رسمي ، هذا بالإضافة إلى الجماعات التي لها تنظيم رسمي مثل أطقم قاذفات القنابل، ومجموعات العمال في مصانع الصلب، غير أن نتائج دراساته على الجماعات الرسمية كانت متناقضة إلى حد ما، مما كان يحتاج من الباحث لافتراضات جديدة، لكنها عموماً كانت متسقة، في أن الجماعات التي يكون القائد فيها ذا درجة منخفضة في الـ (ش. ت. ق.) تؤدي عملها بصورة أفضل من الجماعات التي يكون القائد فيها ذا درجة أعلى في الـ (ش. ت. ق.).

معنى الـ ش. ت. ق.

يرى فيدلر أن الـ (ش. ت. ق.) هو اختبار لمجموعة استجابات، وبالتالي فهي مستقلة عن الفقرات المستخدمة في إظهار هذه الاستجابات، حتى إنه يمكن سؤال المبحوثين عن تقديراتهم للأفراد المنخفضين والمرتفعين في درجة التفضيل لهم بغير تحديد لجماعة معينة بالذات، فالـ (ش. ت. ق.) تعكس تصور الفرد عن العلاقات مع الآخرين وعلى الأخص المسافة النفسية التي يفضل الاحتفاظ بها عن الآخرين في الجماعة.

وينظر فيدلر إلى الأشخاص المرتفعي درجة الـ (ش. ت. ق.) باعتبارهم يفضلون العلاقات الحميمة والقريبة من الذات، في حين يفضل الأشخاص المنخفضون في درجة الـ (ش. ت. ق.) العلاقات المتباعدة والرسمية مع الآخرين.

يفترض فيدلر أن فاعلية القادة الذين يفضلون العلاقات المتباعدة مع الآخرين قد تتأثر بقدرتهم على ضبط وتنظيم أفراد الجماعة، أما القادة الذين لديهم درجة (ش. ت. ق.) عالية فهم من جهة أخرى يصبحون مندمجين جداً في الجماعة، ومعتمدين على التفاعل مع الآخرين في الجماعة في تحديد كيفية أداء العمل.

لهذه الأسباب فمن المتوقع وجود ارتباط سالب بين الـ (ش. ت. ق.) وبين إنتاجية في الجماعات التي تعمل بطريقة منظمة ولها أهداف محددة، لكن ليس حتماً أن

يكون هذا الارتباط السالب في الجماعات التي تعمل في جو (متسامح) أو ذات التوجه العلاجي .

رغم أن التفسيرات التي أوردها فيدلر لنتائجه كانت تعتمد على نمط القيادة وعلى العمليات العلاجية المرتبطة بنوعي القيادة، فمن المدهش أن عدد الأبحاث على هذا الموضوع كان قليلا جدا، ومن نماذج هذه الدراسات تلك التي أجراها سامبل - ويلسون (١٩٦٥) وفيها قام طلاب مقرر علم النفس التجريبي بتكوين جماعات من أربعة أفراد وذلك بعد قيامهم بالإجابة عن مقياس (ف)، (ق) لتقدير أكثر وأقل زملائهم من حيث الصداقة، وتم تعيين قائد لكل جماعة بحيث كان نصف قادة المجموعات ذوي درجات عالية في الـ (ش. ت. ق.) أو (+ ف) مقابل نصف الجماعات الآخر الذي عين له قادة من ذوي الدرجة المنخفضة في الـ (ش. ت. ق.) أو (- ق.) .

تم قياس أداء العمل من خلال نوعية الجلسات التجريبية التي ينجزها كلا النوعين من الجماعات، ومن بين الجلسات التجريبية كان المطلوب من الجماعة التركيز على اختصار الوقت المطلوب لأداء عمل معين بالاستعانة بالأجهزة المتوفرة بالمختبر، وفي حين لم يختلف نوعا الجماعات في أدائهم العمل التجريبي في الوقت الاعتيادي لكن تحت ظروف ضغط الوقت ظهر اختلاف بين النوعين في اتجاه تأكيد مفاهيم فيدلر، ففي المحاولات تحت ظروف ضغط الوقت كان أداء الجماعات التي تحت قيادة قائد لديه درجة منخفضة من الـ (ش. ت. ق.) أفضل من أداء الجماعات تحت قيادة قائد لديه درجة مرتفعة في الـ (ش. ت. ق.) .

استطاع سامبسون - ويلسون من خلال ملاحظة سلوك القادة باستخدام فئات الملاحظة إيضاح أن الفرق كان عائدا للفرق في سلوكيات القادة من حيث أوجه نشاطهم في صيانة تماسك الجماعة خلال مراحل استكمال العمل .

كان أفضل أداء للقادة ذوي الدرجة المنخفضة في الـ (ش. ت. ق.) مرتبطا بمعدل عال من النشاط في العمل خلال مرحلة التخطيط، ثم تبع ذلك زيادة في العبارات التشجيعية والمساندة الإيجابية لأفراد الجماعة أثناء إنجازهم العمل .

أما نمط السلوكيات الذي اتبعه القادة ذوو الدرجة العالية في (ش. ت. ق.) فقد كان بالعكس تماما، إذ ظهرت منهم عبارات التشجيع أثناء التخطيط للعمل ثم زاد أدأؤهم الفعلي فقط عندما بدأ تنفيذ الخطة، ولو كان القادة ذوو الدرجة العالية في ال (ش. ت. ق.) مهتمين في حقيقة الأمر بإيجاد علاقات صداقة قوية مع أعضاء جماعتهم أكثر من اهتمامهم بإيجاد مثل تلك العلاقات مع ذوي الدرجة المنخفضة فإن ذلك يقودنا إلى التصور التالي.

إن القائد ذا الدرجة العالية في ال (ش. ت. ق.) يستجيب بصورة إيجابية لأعضاء جماعته على حساب العمل، في حين تتحدد الاستجابة الإيجابية للقائد ذي الدرجة المنخفضة في ال (ش. ت. ق.) على أساس أداء عضو الجماعة لعمله، ولا يمكن الجزم بأسباب ورود النتائج على هذا النحو المتمايز في ظروف الشدة أو الضغط فقط، إلا أن تكون الضغوط الإضافية التي تظهر في ظروف الشدة قد حولت الجلسة التجريبية الأسبوعية الاعتيادية في نظر الأعضاء من موقف اجتماعي الاهتمام إلى موقف إنتاجي الطابع.

النموذج الحالي لفيدلر

أقام فيدلر نموذجا للاتساق، من أجل التوصل الدقيق إلى تحديد الظروف التي يكون فيها القادة المختلفون في (ش. ت. ق.) أكثر إنتاجية، وبين فيدلر موقفه الحالي في أن الارتباط بين درجة القائد في ال (ش. ت. ق.) وبين إنتاجية الجماعة سيعتمد على مجموعة من ثلاثة متغيرات:

١ - إيجابية العلاقة بين القائد والأعضاء.

٢ - درجة التنظيم القائم للعمل.

٣ - مقدار القوة التي في يد القائد.

ومن خلال تحديد قيمتين لكل بعد من هذه الأبعاد الثلاثة، يتكون لنا ثمانية تفاعلات أو خلايا.

خلال ترتيب الأبعاد الثلاثة حسب النظام السابق ذكره، تشكل هذه الخلايا الثماني بعدا واحدا وهو (تفضيل القائد)، وعلى وجه العموم يتصور فيدلر أن الارتباطات الموجبة بين الـ (ق) وهي تقديرات القائد لأقل الأعضاء تفضيلا وبين فاعلية قيام الجماعة بعملها سوف تتحقق في الدرجات المتوسطة من التفضيل نحو القائد، فإذا تطرف هذا التفضيل نحو الارتفاع أو الانخفاض في تفضيل القائد، فسيؤدي ذلك إلى ارتباطات سلبية بين النجاح في العمل ودرجة (ق) وتعني درجة تقدير القائد للأعضاء الأقل تفضيلا، وتتفق هذه التصورات مع العلاقات التي وجدها في البحوث السابقة له.

كان الجزء الأول في المقالة التي نشرها فيدلر (١٩٦٦) يصف البحث الذي أجراه على متطوعين من البحرية البلجيكية، وكانت هذه الدراسة ترمي إلى تحديد ما إذا كان تكوين الجماعة على أساس التجانس أو على أساس التمايز هو المؤثر على النجاح في العمل، وما إذا كان القادة المدربون ذوو القوة الكبيرة سيحققون أداء أفضل في جماعاتهم بالموازنة بالقادة غير المدربين وغير ذوي القوة.

ولم يجد فيدلر أي دليل على صحة افتراضاته، غير أن مستوى ذكاء أفراد الجماعة اتضح أنه عامل مهم في جميع الأعمال، وكذلك كان التجانس في اللغة مهماً في عمل واحد فقط يتضمن اتصالاً لفظياً مع الآخرين.

يبدو نموذج الاتساق ممتازا كخطوة أولى نحو تكوين نموذج قادر على إيجاد التنبؤ الدقيق حول أنماط القيادة ومدى تأثيرها حسب الظروف المختلفة للعمل.

كما أن نتائج البحوث التالية تؤدي بغير شك إلى تعديلات على هذا النموذج أو في الحقيقة قد تؤدي إلى تغيرات حادة في الأبعاد التي يظهر أنها تؤثر في فاعلية أنماط القيادة، غير أنه من المحتمل أن تأخذ النماذج المستقبلية نفس الشكل العام لنموذج فيدلر.

فئات سلوكيات القادة

كانت الدراسة التي أجراها كارتر - هايشورن - شريف - لانزتا (١٩٥١) في جامعة روشستر هي أول دراسة حاولت التمييز بين سلوكيات القادة وسلوكيات الأعضاء، كما كانت أكثر الدراسات اتساعاً في هذا المجال.

ينظر إلى هذه الدراسة أيضاً باعتبارها اكتشفت الفروق بين القادة المعيّنين والقادة الذين ظهروا نتيجة لتفاعل الجماعة، هذا بالإضافة إلى محاولة اكتشاف أية فروق قد تكون عائدة إلى واحد من ثلاثة أنواع من الأعمال.

تم تكوين جماعات عدد كل منها أربعة أشخاص، وعملت كل جماعة منها تحت مراقبة دقيقة من اثنين من الملاحظين مختفيين خلف مرآة ذات جانب واحد. وقد تم تعيين القائد في نصف هذه الجماعات عن طريق المجرب، أما في النصف الآخر فلم يتم تعيين القائد.

تم ترميز السلوكيات الملاحظة حسب ٣٥ من فئات الملاحظة، وأدت المقارنة بين الفروق في سلوك القائد - الأعضاء في الجماعات ذات القائد المعين والقائد غير المعين إلى عدد كبير من المقارنات.

واتضح من الدراسة أن هناك نوعين فقط من الأفعال التي ترتبط بالقادة بصرف النظر عن نوعية العمل. هذان النوعان هما (تشخيص الموقف وإعطاء التفسيرات) و(إعطاء معلومات عن كيفية إنجاز العمل).

هناك أفعال أخرى أوضحت الفروق الخاصة لكل واحد من هذه الأعمال، فلدى مناقشة العمل، يصبح القائد غالباً (موافقاً ومشجعاً) أكثر من غيره من أفراد الجماعة، وأخيراً كان القادة غير المعيّنين أكثر إيجابية من القادة المعيّنين.

يتصور الباحثون أن النشاط الزائد للقادة غير المعينين هو نتيجة حاجتهم إلى تدعيم الأساس في اختيارهم كقادة دون غيرهم من المتنافسين، ذلك مقابل الأساس المضمون الذي يشعر به القائد المعين في جماعة.

كان بايلز (١٩٥٠) في هذه الفترة نفسها أيضا يقوم بتطوير نظام للفئات يصلح لأعضاء الجماعة، ولم يكن اهتمامه منصبا على القيادة، فلقد أراد بايلز أن يصل لمجموعة من الفئات غير المتداخلة، والقادرة على استيعاب كل السلوكيات التي تظهر خلال اجتماعات الجماعة. وبعد عدد من المحاولات الاستطلاعية استقر على اثني عشرة فئة من فئات (تحليل عملية التفاعل) التي ابتكرها.

كانت هذه الفئات متناسقة مع نظريته للتوازن في وظيفية الجماعة التي يعني بها في الأساس نوع التنظيم في الجماعة والمطلوب لتحقيق الحد الأقصى من إنتاجية الجماعة، الذي هو بدوره على النقيض من ذلك الجهد المطلوب لتحقيق تماسك الجماعة.

غير أن على الجماعة كي تحقق إنتاجيتها بنجاح أن تخلق بناء للمكانات وتنوع الأدوار وتقسيم العمل، وعلى ذلك فسيحقق بعض الأفراد نتائج أفضل من الآخرين، هذه النتيجة تؤثر على قوة الجماعة التي يمكن تحقيق حدها الأعلى من خلال تقليل الفوارق بين الأعضاء.

إذا زادت حدة التناقضات بين الأعضاء نتيجة ضروريات العمل، توقفت الجماعة عن الإنتاج وتحولت إلى حل مشكلات بقاء الجماعة واستمراريتها وذلك بتقليل حدة الفوارق بين الأعضاء، ذلك بدوره سيؤثر على كفاءة العمل وتعود الدائرة إلى سابق عهدها.

يحتاج كل من تحقيق غايات الإنتاج وتحقيق غايات تماسك الجماعة إلى بناء يخالف الآخر، ومن وجهة نظر بايلز تتحرك الجماعة فيما بين إعطاء الأولوية لأحد الأبنية دون الآخر، ثم العكس.

تشير نصف فئات بايلز التي أوردتها في تحليله لعملية التفاعل إلى أوجه نشاط العمل ومثال ذلك فئة إعطاء الرأي، أما النصف الآخر لهذه الفئات فتشير إلى السلوكيات الهادفة للمحافظة على تماسك الجماعة مثل إظهار التماسك.

ويصبح عضو الجماعة صاحب أعلى معدل لأوجه نشاط العمل قائدا لهذا العمل، واكتشف بايلز - سلاتر (١٩٥٥) أن قائد العمل لم يكن دائما أكثر الأشخاص تفضيلا من الآخرين، أما أكثر الأعضاء تفضيلا من الآخرين فهو أكثر الأعضاء في سلوكياته الساعية إلى المحافظة على بقاء الجماعة.

بناء على ذلك كان من المنطقي التسليم بوجود نوعين من القادة (قادة العمل وقادة المحافظة على الجماعة) ولكل منهما وظيفة في الجماعة لخدمة العمل أو التآزر الجماعي.

يخلق قائد العمل الإحباط والتوتر من خلال الضغط على زملائه للاستمرار في العمل، ومن المفترض أن تكون وظيفة قائد الصيانة أو القائد النفسي الاجتماعي هي مؤازرة قائد العمل بالإضافة إلى المحافظة على تماسك الجماعة من خلال التدعيمات المعنوية.

ونظرا لاختلاف المهارات المطلوبة لكلا النوعين فمن المعتقد أن يكون في الجماعة دوران يحتاجان لشخصين ليؤدي كلا منهما.

تساءل عدد من المؤلفين حول مدى صحة التعميم الذي أطلقه بايلز، فقد رأى فربا (١٩٦١) أن الفصل الحاد بين قائد الإنتاج وقائد الصيانة أو التماسك لا يحدث إلا في الجماعات التي تكون شرعية دور القائد فيها موضع تساؤل، والجماعات في المختبر التي هي المصدر الأساسي لمعلومات بايلز تعد واحدة من الجماعات التي تكون شرعية القائد فيها موضع تساؤل بين الأعضاء، فالمبحوثون من طلاب الكليات الجامعية يتشابهون في نواح عديدة، وعلى ذلك فلا أساس واضحاً يتفق فيه الأعضاء على اختيار

قائد من بينهم، وبغير هذا الأساس يصبح باقي الأعضاء معارضين، وبالتالي يحتاج التوتر الناشيء إلى قائد للصيانة كي يخفض حدته.

ومن ناحية أخرى إذا كانت هناك أسباب لشرعية القيادة فلن يحدث هذا التمييز وما زال المجال محتاجا لبحث يختبر هذا الفرض، وإن توصل بروك (١٩٦٧) إلى نتائج ارتباطية تساند أفكاره.

في كتاب حديث أصدره بايلز (١٩٧٠) يقدم المؤلف تعديلات لفئات ملاحظته كما يقدم محكات للتصحيح (صفحات ١٠٠-١٣٥، ٤٧١-٤٩١) وتسجيل الأحاديث برؤية جديدة، تم فيها توسيع فئات ملاحظته كي تتضمن تقديرا لسمات شخصية الأعضاء، كما ركز في دراسته الجديدة على إيجاد التكامل بين أنماط الشخصية والعمليات الجماعية المختلفة في الجماعة.

رغم أن اهتمام بايلز الدراسي لا يضعه في مصاف الباحثين في القيادة، فيجب أن نذكر أنه قد ابتدع بعدا جديدا يحدد البناء، فأنماط الشخصية التي قال بها تعطي دليلا على القيمة الموجهة لسلوك الشخص في مشاركته في الجماعة.

يفترض بايلز أن (كل شخص يمكن النظر اليه باعتباره راغبا في المحافظة على حركته، وفي الحقيقة هي محافظة على حركة كل أعضاء الجماعة بقدر الإمكان، من خلال القيمة الموجهة لسلوكه، فقد يرغب من الآخرين أن يدركوا، ويشعروا، ويسألوا، ويقدروا مثلما يفعل هو) (ص ٣٦).

ومن خلال هذه الرؤية ينشأ بناء الجماعة بين الأعضاء الذين تتشابه القيمة الموجهة لديهم، الذين يستطيعون المعاونة في تحقيق هذا الاتجاه لباقي أفراد الجماعة.

كلمة أخيرة في القيادة

هناك أنماط قليلة من السلوكيات التي تميز بين القادة وغير القادة على أساس حساب تكرار ظهور تلك الأنماط السلوكية المختلفة.

وما زال من المحتمل أن تكون الأفعال التي تخص القادة أكثر أهمية ودقة في تحديد الأفعال الجماعية للجماعة، فمثلا بالنسبة للفعل المصنف في فئة «إعطاء اقتراحات» من الممكن أن تكون له نتائج مختلفة تمام الاختلاف حينها تصدر عن شخص غير القائد بالمقارنة بصدورها من القائد.

وإذا أوجدنا نظاما لتحديد أهمية الأفعال، فستظهر الفروق بين القادة وغير القادة بصورة أكثر دقة، فقد يكون تأثير القائد قائما على واحد من الأسس المختلفة للقوة، فيكون مثلا أكثر أفراد الجماعة علما، أو قدرة، أو أكثرهم من حيث تفضيل باقي الأفراد له، أو لديه مهارات للتعامل مع الآخرين.

وتبدو الحاجة ماسة لتحديد هذه الأسس من أجل تحقيق فهم أكبر لكيفية إسهام القادة أو أي أعضاء آخرين في الجماعة.

رغم عدم وجود مجموعة محددة من السمات التي ترد للقائد دون سواه والتي تضمن في وجود قائد يمتلكها أفضل أداء، ووظيفية للجماعة، وليس معنى ذلك القول إنه تحت ظروف معينة تكون بعض سمات القيادة أو أفعالها بغير فائدة على الإطلاق، فمن المحتمل أن تزيد الجماعة كفاءتها وتجانسها ويكون القائد المطلوب على أساس ضرورة التعامل مع عملية تحقيق الجماعة لغاياتها بالإضافة إلى طبيعة عملية التفاعل في الجماعة.

المشاركة (١٨)

خلال اليوم الاعتيادي يخصص البشر وقتا طويلا للاتصال مع الآخرين، فنحن نتحدث إلى الناس ونخاطبهم هاتفيا، ونكاتبهم بريديا... وهكذا، وليس من العجب أن ننظر إلى عملية الاتصال باعتبارها جوهر التفاعل الاجتماعي، فلا جماعة

تقدر على أداء وظيفتها بدون اتصال بين أفرادها، ولكي تقوم الجماعة بأي عمل فيجب أن تكون قادرة على تبادل المعلومات وتقويم الأفكار والربط بين أوجه نشاط الأعضاء، وفي العادة يتحقق الاتصال بين أفراد الجماعة بالتخاطب مع الآخرين، فالاتصال اللفظي هو أكثر أنماط الاتصال ملائمة، برغم أنه يمكننا تصور بعض الظروف التي يكون فيها الاتصال المكتوب هو الأكثر ملائمة، ويلجأ المجربون الذين يرغبون في تضيق نظام الاتصال المباشر إلى أن تكون الاتصالات بالوسائل هي المفروضة على المبحوثين في تجاربهم.

المشاركة والقيادة

إذا لاحظنا عددا من الجماعات، فمن المدهش ملاحظة كيف تكون المشاركة بين الأعضاء غير متساوية، ونتذكر في هذا الصدد كنوتسون (١٩٦٠) الذي استخدم هذه الظاهرة في تكوين الجماعات، فبعض الأفراد يتكلمون كثيرا وبعضهم يتكلمون أحيانا والبعض نادر الكلام، ومعرفة مقدار الكلام الذي يقوله كل منهم بغير النظر إلى مضمونه يعطينا مؤشرا مهما على بناء الجماعة، فمثلا قام باس (١٩٤٩) بتكوين جماعات من عشرة أشخاص في الفصل، وكانت تقديرات الأعضاء في القيادة ومقدار المشاركة تشير إلى معامل ارتباط عال جدا ٠,٩٣، فيما بينها. وباستخدام أفراد لم يعرف بعضهم بعضا من قبل وعلى جماعات من ثلاثة أفراد لكل جماعة، قام كريشت - لودهال - هير (١٩٥٩) بدراسة هذه العلاقة، فقامت جماعتان بمناقشة إحدى مشكلات العلاقات الإنسانية خلال عشرين دقيقة، ثم طلب منهم اختيار أحدهم كممثل عنهم لمقابلة ممثل عن الجماعة الأخرى ومناقشة الموضوع معا، بالمقارنة بين من اختير كممثل ومن لم يتم اختياره.

اتضح أن الأول أصبح أكثر كلاما (٨,٤٤٪ مقابل ٦,٢٧٪) كما أشار المجربون أيضا إلى ما ينتج عن ذلك من تكرار ظهور التعليقات ذات العلاقة بالعمل (إعطاء اقتراحات، وطلب آراء، والتكامل مع الآخرين).

أعطى الممثلون تعليقات أكثر ارتباطا بالعمل عن غيرهم من الأعضاء، كانت نتائج دراسة باس (١٩٤٩) أعلى النتائج من حيث العلاقة بين المشاركة والقيادة، ووجد المجرب أن معدل المشاركة يرتبط دائما بالتأثير في البناء، ومن السهل على الشخص التفكير في الظروف التي يمكن أن تزيد أو تقلل من حجم معامل الارتباط، فمثلا الجماعة التي يقودها شخص يصمم على الديمقراطية توضح ارتباطا مرتفعا بالمقارنة بالجماعة ذات القائد المتسلط.

التأثير في معدلات المشاركة

إذا افترضنا علاقة موجبة بين معدل المشاركة والتأثير في البناء، فهل يؤدي تغيير معدل المشاركة من جانب شخص معين إلى تغيير في التأثير المدرك لذلك الشخص؟

كان ذلك سؤالاً دفع بالعديد من التجارب التي أجراها بافيلاس - هاسترون جروس وكايت (١٩٦٥) واتبع في كل تجربة نفس الخطوات، فقد وضعوا ضوءين أحمر وأخضر أمام كل مبحوث في الجماعة على أن يكون معزولا عن الآخرين، وقام المجرب بالتحكم في الضوء، وتمثل إضاءة الضوء الأخضر تدعياً إيجابياً، وكان الضوء الأخضر يضاء مشيراً إلى أن المبحوث أفاد في المناقشة، أما إضاءة اللون الأحمر فكان يمثل تدعياً سلبياً، يشير إلى أن المبحوث، قد أحبط أداء الجماعة.

كانت المناقشة مقسمة إلى ثلاثة أقسام وتركز التدعيم فقط على الجزء الثاني، وكان الشخص المستهدف بالتدعيم في الجزء الثاني هو الذي كان ترتيبه الثالث من حيث كمية مشاركته خلال الجزء الأول من المناقشات.

خلال الجزء الثاني أعطي المبحوث المستهدف تدعياً إيجابياً دائماً على أي كلام يقول في حين أعطي تدعياً سلبياً على صمته.

في حين كان الشخص الذي كانت مشاركته في الجزء الأول أكبر من المستهدف يعطي تدعياً سلبياً على كلامه وتدعياً إيجابياً على صمته.

زاد قدر مشاركة الشخص المستهدف زيادة دالة في الجزء الثاني عن الجزء الأول حينما تم تدعيم كلامه إيجابيا، واستمرت مشاركته في الازدياد في الجزء الثالث، الذي لم يكن فيه تدعيم.

صحبت الزيادة في المشاركة زيادة في نسبة مكانة الشخص المدركة كقيادي، واتضح أنه من الضروري أن نقرن التدعيم الإيجابي للشخص المستهدف بالتدعيم السلبي للشخص الذي كان عالي المشاركة للحصول على زيادة دالة في معدل مشاركة الشخص المستهدف.

أجرى أواكسي سلسلة من الدراسات على نفس إجراءات التدعيم وتكررت لديه نفس نتائج هاستروف وزملاؤه (زذب - أواكسي ١٩٦٧).

الآن ما هي الحدود التي يظهر فيها تأثير التدعيم، بالإضافة إلى الحاجة لتدعيم سلبي للأفراد الذين كانوا أصلا عاليي المشاركة، أشار هاسترون وزملاؤه إلى أن التأثير قد يكون محدودا في الأعمال التي تكون فيها قدرات الشخص متعادلة مع الآخرين، فإذا كانت آراء الأشخاص متعادلة فلن تعكس الفروق في المشاركة اختلاف درجة كفاءة الأداء.

يمكن لتغيير معدل الأداء أن تبرز أفكار وآراء على نفس كفاءة أفكار الآخرين السابقين في ارتفاع معدلات مشاركتهم، وما زال السؤال هل سيظهر تأثير التدعيم إذا كان توزيع المشاركة منذ البداية قائما على الكفاءة في أداء العمل، ما زال هذا السؤال موضع محاولات للإجابة عنه، فقد أجرى هاستروف - كاي - جروس - ولف (١٩٦٥) تجربة تفترض أن الزيادة في مكانة القيادة المتصورة تعتمد على زيادة مشاركة الشخص المستهدف حيث ينظر إلى هذه المشاركة باعتبارها محددة بعوامل داخلية وليست بعوامل خارجية فرضها المجرّب.

شبكات الاتصال^(١٩)

تفترض عملية الاتصال في حدها الأدنى شخصا واحدا (مصدر يرسل رسالة إلى شخص آخر «المتلقي»).

وترسل الرسالة عبر قناة أو اتصال يربط بين الشخصين، فإذا لم تكن قناة الاتصال تستخدم إلا من خلال المصدر المرسل للرسائل إلى المستقبل فإنها تسمى قناة ذات اتجاه واحد، تلك نلمسها في ظروف الاستماع للمذيع أو مشاهدة التلفاز.

أما القناة ثنائية الاتجاه بين شخصين فإنها تسمح للمستقبل بإرسال رسالة إلى المصدر السابق، وما البرامج الإذاعية التي تقوم على تلقي مكالمات المستمعين إلا تحويلا لهذه القناة أحادية الاتجاه إلى قناة اتصال ثنائية الاتجاه بالنسبة للمستمع الذي ينجح في اتصاله، ويتحدد بناء الاتصال القائم في الجماعة من خلال قنوات الاتصال التي تربط بين أعضائها.

تجربة ليفيت

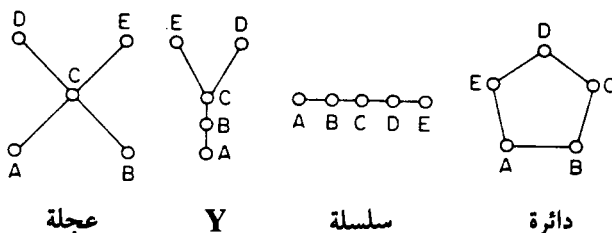
بدأت الدراسات التجريبية على شبكات الاتصال بمقالتين كتبهما بافيلاس (١٩٤٨، ١٩٥٠) ثم بتجربة أجراها تلميذه ليفيت (١٩٥١).

وسع بافيلاس من تحليل ليفين للتمايز بين الأبنية المعرفية بحيث شمل أبنية الاتصال التي تربط بين الأشخاص.

وكانت تجربة ليفيت هي أساس كثير من الدراسات في هذا المجال، وكان السؤال العام الموجه لهذه الدراسة هو أيؤثر بناء معين للاتصال على كفاءة العمل وإشباع الأفراد؟.

كان البعد المميز لهذه الشبكات الذي استأثر بأغلب الاهتمام هو درجة المركزية، ورغم أن التحديدات الفنية لكلمة مركزية قد اختلفت، إلا أن عناصرها الأساسية ظلت هي الدرجة التي يكون فيها عضوان في الشبكة غير مرتبطين بالدرجة نفسها مع الأعضاء في المراكز الأخرى، ويوضح الشكل رقم ١٣-١ الشبكات التي درسها ليفيت، وهي تقدم من أكثرها مركزية (العجلة)^(٢٠) إلى أقلها مركزية (الدائرة)^(٢١)، ولا تشمل الشبكات الأربع بطبيعة الحال كل ما هو ممكن من أنماط لتنظيم الاتصال بين جماعات من خمسة أشخاص.

كانت المهمة التي استخدمها ليفيت هي حل لغز «معرفة الرمز المشترك»، فمن مجموعة من ستة رموز مختلفة أعطى لكل عضو في الجماعة بطاقة عليها خمسة رموز، ونظمت البطاقات على أساس أن لكل شخص مجموعة مختلفة من الرموز وذلك بخلاف رمز واحد مشترك في البطاقات، وكانت المسألة هي تحديد أي من الرموز هو المشترك بينها، ونظرا للفصل بين أفراد الجماعة عن طريق عوازل، فلم يكن مسموحا بالاتصال بين الأعضاء إلا من خلال تمرير رسائل للعضو الآخر الممكن إعطاؤه هذه الرسائل، وتنتهي الجماعة عملها في حالة التوصل إلى الرمز المختلف فيما بينهما، وتوزع بعد ذلك بطاقات جديدة للمحاولة التالية، وقد استمر هذا الإجراء لخمس عشرة محاولة.



شكل ١٣ - ١. شبكات الاتصال الأربع التي درسها ليفيت

(٢٠) العجلة Wheel

(٢١) الدائرة Circle

تحصل الجماعة على الدرجة القصوى للكفاءة في حل المشكلة إذا وصلت إلى الحل الصحيح في أقصر وقت ممكن وباستخدام أقل قدر ممكن من الرسائل، ثم وزع المجرب على المبحوثين استبانة لقياس الرضاء الشخصي عن الجماعة، ولقياس إدراك المبحوث للملامح الأشخاص الآخرين.

كانت نتائج ليفيت واضحة في عمومها، إذ كانت الشبكات المركزية أكثر كفاءة من الشبكات غير المركزية في قلة الوقت المطلوب، وفي قلة عدد المحاولات الخاطئة، إلا أن إشباع العضو في وجوده في شبكة مركزية على النقيض تماما، إذ أنتجت الشبكات الأقل مركزية معدلات إشباع أعلى من الشبكات المركزية. كما أوضحت النتائج أنه في الشبكات المركزية، يصبح الشخص المركزي أكثر إشباعا من الشخص الطرفي. بالإضافة إلى أنه في الشبكات المركزية، ظهر بناء الجماعة بوضوح أكبر كما أدى إلى إجماع أكبر حول شخص القائد، في حين كان الإجماع في الجماعة غير المركزية أقل حول بناء أو مكان القائد.

البحوث التالية وأهمية المشكلة

بمجرد اتضاح كيف يمكن استخدام شبكات الاتصال كمتغير مستقل، ظهر العديد من التجارب حول هذا الموضوع، وكلما ازداد عدد هذه التجارب يزداد التناقض بين نتائجها وتقوى حدة النقد الموجه إليها، فالطريقة التي اتبعتها ليفيت تبدو بسيطة في مظهرها لكنها كانت تحتوي على موضوعات بالغة التعقيد.

لم تكن هذه الموضوعات مقتصرة فقط على كيفية تحديد أفضل أبعاد المتغير المستقل التي تتوزع عليها الشبكات المختلفة، لكن كانت تطرح أيضا أسئلة عن التعقيدات التي يخلقها حجم الجماعة، والاختلاف في المعلومات التي لدى الأشخاص حول المسألة المطلوب منهم حلها، والفروق في العمل أو طبيعة الألفاظ ذاتها. على سبيل المثال، فبرغم أن نتائج أداء العمل الذي استخدم تكرر في بعض التجارب إلا أن هذه التجارب الأخرى توصلت إلى عكس نتائجه، فالشبكات غير المركزية كانت أكثر كفاءة عن المركزية.

افتراض شو (١٩٦٤) بعد استعراض التجارب في هذا الموضوع إمكانية الربط بين النتائج المتباينة حول كفاءة الجماعة، إذا أخذنا في اعتبارنا درجة تعقيد العمل، ففي الأعمال البسيطة مثل لغز ليفيت لتحديد الرمز المشترك، تؤدي الشبكات المركزية عملها بشكل أفضل، أما في الأعمال المعقدة أو الغامضة، فتصبح الشبكات غير المركزية أفضل في الأداء، ذلك تعميم منطقي يوضح مرة أخرى أهمية أبعاد العمل في فهم سلوكيات الجماعة.

سمات عملية التفاعل

السؤال الآن ما هي السمات الحرجة للعمليات المؤدية إلى فروق في كفاءة العمل؟ هناك إجابات عديدة عن هذا السؤال، فقد رأى شو (١٩٦٤) أن الفروق في الأداء وفي الإشباع تظهر من خلال سمتين من سمات المواضيع في الشبكة: الإشباع^(٢٢) والاستقلالية^(٢٣).

يؤدي الموضوع في الشبكة إلى الشعور بالإشباع من خلال زيادة المعلومات الواردة للشخص أو من خلال طلب معلومات من ذلك الشخص، وبالإشارة إلى الشكل (١٣-١) نجد أن الموضوع ج في الشكل المذكور (العجلة) يشابه موضع مراقب الطيران في المطارات، يكون صاحب هذا الموضوع أكثر قابلية للإشباع من الأربعة الموجودين في الأطراف.

تشير استقلالية الموقع إلى الحرية التي يسمح بها هذا الموقع لصاحبه في اتخاذ القرار، ونجد الشبكات غير المركزية تتكون من مواقع عالية الاستقلالية في مقابل المراكز الطرفية من الشبكات المركزية والتي تصبح ذات استقلالية منخفضة.

(٢٢) معدلات المشاركة Participation rates

(٢٣) الاستقلالية Independence

من المعتقد أن المواقع المنخفضة الاستقلالية تكون محببة لرغبات أصحابها في الاستقلالية وحرية الحركة، ونتيجة لذلك فإن (انخفاض درجة الاستقلالية لا يقلل فقط من إمكانية الحركة - وهي هنا الأداء الفردي في الجماعة) ولكنه يقلل أيضا من رغبة الشخص في الأداء على الحد الأمثل من وجهة نظره) ص ١٢٥ .

وتتقدم الشبكات غير المركزية درجة عالية من التلقائية لأعضائها الذين يرغبون في الأداء المتحمس لإنجاز العمل، وفي المشكلات البسيطة تبدو مظاهر التلقائية في أن يدلي كل شخص بحلول متنوعة وجديدة، ويدعو لكفاءة في العمل، في حين أنه في المشكلات المعقدة تسهم مظاهر التلقائية في دعم كفاءة العمل .

وتحتوي الشبكات المركزية على مراكز طرفية تكون فيها إمكانية القيام التلقائي بأداء السلوك قليلة جدا، ولا يعبأ الأفراد الطرفيون بمدى قبولهم للحلول التي يفرضها الأفراد المركزيون وذلك في الأعمال البسيطة، أما في الأعمال المعقدة التي من المفترض أن تزيد فيها رغبة أفراد الجماعة في التلقائية، فمن المحتمل إحباط تلك الرغبة عند الأفراد الطرفيين، ونتيجة لذلك لا يتحمسون للحلول التي يقترحها المركزيون، مما يؤثر على كفاءة الجماعة في أداء العمل .

من المحتمل أيضا في الأعمال المعقدة أن تزيد من التشبع فيما بعد نقطة حرجية حينما يقوم شاغل المكانة المركزية بتحليل ومعالجة المعلومات بكفاءة .

يعطي كولينز - رافين (١٩٦٩) تفسيراً أكثر بساطة للملامح عملية التفاعل يضع في حسابه الفروق في الأداء بين المراكز المختلفة في شبكة الاتصال، إذ يفترض أن أداء الأعمال البسيطة هي (حلول واضحة ورتبية وفرصة الخطأ فيها ضئيلة نسبياً إذا توافرت كل المعلومات أمام شخص معين (ص ٤٨)، وفي هذه الحالة تصبح الشبكة المركزية أكثر التنظيمات ملائمة لتجميع كافة المعلومات لدى شخص واحد .

ويعتقد جويتزكو - سيمون (١٩٥٥) أن شبكات الاتصال في أساسها لا تحد من الكفاءة، بل إنها تؤثر في قدرة أعضاء الجماعة على تنظيم أنفسهم.

مثلاً أوضح ليفيت (١٩٥١)، وجد جويتزكو - سيمون أن الجماعات غير المركزية^(٢٤) تنتظم ببطء أكثر من الجماعات المركزية، فالشبكة ذات الشكل الدائري لم توفق في الوصول إلى التنظيم الأمثل حتى في المحاولة الأخيرة (رقم ٢٠).

ركز مولدر (١٩٦٠) على أهمية التنظيم الفعلي من خلال الجماعة باعتبارها محددًا للكفاءة، فمن خلال حساب عدد الحلول التي أرسلت فعلياً من كل موضع في الجماعة توصل مولدر إلى معادلة للمركزية بالنسبة لكل موضع، وترتبط المركزية التي يكتسبها الشخص، كما تقاس بمعادلته المذكورة، بسرعة التوصل إلى حلول، كما ظهر له أن البناء المكتسب أصبح يبدو أكثر فاعلية من البناء الفعلي، وأن كفاءة حل المشكلات أصبحت في نظر الدارسين تتحدد بالسرعة التي يمكن للشبكة خلالها الوصول إلى بناء مركزي مستقر.

توضح الدراسة التي أجراها بورجس (١٩٦٨) أن الفروق في كفاءة حل المشكلات بين شبكة العجلة وشبكة الدائرة تختفي إذا زاد عدد المحاولات وكوفيء الأعضاء على حلولهم الصحيحة.

في حين كان عدد المحاولات المسموح في التجارب السابقة له من ١٥ - ٦٠ محاولة. طلب بورجس من الجماعات أن تصل إلى نحو ٩٠٠ - ١١٠٠ محاولة وذلك في عدد من الجلسات.

وفي كل جماعة كان أربعة أفراد ينتظمون في شكل عجلة أو دائرة ويطلب منهم حل مشكلة «الرمز المشترك بينهم» وذلك بعد تطويرها وجعلها أكثر ميكانيكية.

ظلت الجماعات تعمل وتحاول حتى تثبت على حل معين لا يتغير، وهذه الحالة يسميها بورجس (حالة الاستقرار) وبعد ذلك يتحولون إلى النمط الثاني من التجربة.

استغرق الوصول إلى حالة الاستقرار في جميع الجماعات خمسمائة محاولة، وبعد أن عملت الجماعات في عدد من الجلسات أدخل بورجس عقابا خفيفا على الأخطاء، وتدعيا إيجابيا لمن يتوصل إلى الحلول الصحيحة، وقد كانت العجلة أسرع كثيرا عن الدائرة في المحاولات الأولى، أي قبل إدخال المكافأة والعقاب، وبمجرد وصول الجماعات إلى حالة الاستقرار لم يكن هناك فرق بين نوعي الشبكتين.

في التجربة الثانية استخدم الباحث التدعيم الإيجابي منذ البداية، واتضح أن شبكة الاتصال التي على شكل عجلة كانت الأسرع في الوصول إلى التنظيم الأفضل للعمل، لكن بعد حالة الاستقرار لم يتضح فارق بين النوعين.

تفيدنا دراسات بيرجس في التأكيد على أهمية المكافأة كطريق لحفز أعضاء الجماعة على الأداء الأمثل، وهي تتفق في ذلك مع دراسات شو، أو مع نشوء حالة التنظيم المستقر غير المفروض من الخارج حسب دراسات مولدر.

ومن الواضح أن لدراسات أنماط الاتصال أهمية كبيرة في تحديد إنتاجية الجماعات ومدى إشباع هذه الجماعات لأفرادها، وقد أثارت دراسات بافيلاس وليفيت الكثير من الآراء والأبحاث حول شبكات الاتصال، غير أن التصور النظري للعلاقة بين هذه الشبكات وبين المتغيرات السابقة على تكوين الجماعة لم يتحقق بعد بصورة مرضية.

استعراض

يشير بناء الجماعة إلى العلاقات بين عناصر (الأعضاء أو الأدوار) في الجماعة. وتعدّ الملامح البنائية محددًا مهمًا لإتمام عمليتنا التفاعل وإنجاز العمل، وتقوم أبنية الجماعات على المكافآت، والقيادة، ومعدلات التفاعل، وشبكات الاتصال، وقد ناقشنا كلا منها في هذا الفصل.

ورغم أن الفروق في المكانة قد تنشأ في كل الجماعات، فإن السمات الخاصة المحددة للمكانة قد تختلف بينها، فلبناء المكانة وظائف عامة لكل من الجماعة وأعضائها منفردين، إذ يفيد بناء الجماعة في تقليل صراع المصالح والاهتمامات بين أعضاء الجماعة، وبمقارنة الأفراد ذوي المكانة العالية بنظرائهم ذوي المكانة المنخفضة، نجد أن أصحاب المكانات العالية يستمتعون بعدد من المميزات مثل القدرة على الضغط أو التأثير في الآخرين، والحصول على معلومات أفضل وأكثر بالمقارنة بالآخرين.

أما الأفراد المنخفضو المكانة فإنهم يحققون بيئة مستقرة يمكن التنبؤ بمتغيراتها، وكذلك يحصلون على الشعور بالقوة من خلال قدرتهم على دفع الأفراد المرتفعي المكانة للوقوف ضد أعضاء آخرين.

يتحدد مفهوم القائد باعتباره ذلك العضو القادر على إظهار أكبر قدر من التأثير على باقي الأعضاء، وقد كانت الدراسات الأولى على القيادة منصبة على اكتشاف السمات الشخصية المميزة بين القادة وغيرهم من الأعضاء.

وباستثناء الذكاء والتوافق، لم يتضح وجود أية سمات أخرى تميز بشكل عام بين القادة وغيرهم.

انقسم السؤال عن سمات القادة إلى اتجاهين، الأول يحاول أن يكتشف ما إذا كانت السمات المختلفة للقادة مثل الأنماط الديمقراطية والأوتوقراطية تؤثر في العمليات الجماعية والإنتاجية، وقاد هذا الاتجاه إلى جهود للتمييز بين القادة المؤثرين وغيرهم من غير المؤثرين.

وبحلول الاتجاه الثاني أن يتوصل إلى طرق ذات دلالة لتصنيف سلوكيات أعضاء الجماعة في فئات. وكانت هذه الأنماط التصنيفية قادرة على البحث في الفروق بين القادة وغير القادة على أساس نوع أو درجة تكرار الأعمال التي تؤدي خلال المقابلات.

ويتحدد معدل المشاركة على ضوء قدر الحديث الذي يدلي به كل شخص، في حين يتحدد مفهوم شبكات الاتصال على أساس نمط قنوات الاتصال التي تربط بين أفراد الجماعة.

ويرتبط مقدار المشاركة ارتباطاً موجباً بالتأثير المدرك، إذ يميل أفراد الجماعة إلى النظر إلى من يتحدث أكثر باعتباره أكثر تأثيراً.

اتضح من الدراسات أن معدل المشاركة يؤدي إلى تغيير معدل التأثير. وبرغم الأنواع المختلفة من أبنية الاتصال التي يمكن تصورها، فقد ركزت البحوث على بحث الفروق بين الشبكات المركزية والشبكات غير المركزية، وتميل الأولى إلى أن تكون أكثر كفاءة في إنجاز الأعمال البسيطة، في حين تميل الشبكات غير المركزية إلى أن تكون أكثر كفاءة في الأعمال المعقدة، ويزيد مدى إشباع الأعضاء في الشبكات غير المركزية. وتختلف الفروق بين النوعين باستمرار التدريب على نوع معين من الشبكات.

قراءات

تبادل المعلومات ودقة التواصل اللفظي

في ظروف القوة الاجتماعية^(١)

أ. الكاير، م. كولم، ج. كاسوان، ل. لوف

ملخص

اهتمت هذه الدراسة بمفهوم الاتصال، وتأثير المكانة الاجتماعية على عملية الاتصال، تم تكوين ثنائيات من ذوي المكانة العالية وذوي المكانة المنخفضة في ظروف الإرسال والاستقبال، يقوم المرسل بوصف بعض الرسوم التخطيطية للمستقبل الذي يكون محجوبا عن الرؤية، ويحاول أن يختار واحدا من الرسوم التي وصفت له وعددها ١٦ رسما.

كما كان متوقعا فقد حصل المستقبل العالي المكانة على معلومات أفضل وسأل عن المزيد من الأسئلة الإيضاحية بالموازنة بالشخص المنخفض المكانة. ونتيجة لذلك كانت اختيارات المبحوثين العاليي المكانة أكثر دقة عن المنخفضي المكانة حينما كانت الفروق في المكانة واضحة.

(١) من مجلة الشخصية وعلم النفس الاجتماعي، المجلد التاسع صفحات ٣٠١-٣٠٨ (وصلت المجلد ٢٦ يونية ١٩٦٧، نشرها بإذن من الجمعية النفسية الأمريكية. انتهاء المؤلفين: جامعة كاليفورنيا - لوس انجليس. تم تمويل هذه الدراسة بمنحة مقدمة من إدارة خدمات الصحة العامة التابعة للحكومة الفيدرالية، التحليلات الإحصائية تمت في خدمات الحاسب الآلي للعلوم الصحية التابع لجامعة كاليفورنيا - لوس انجليس، ويدين المؤلفون بالشكر للمعاونة التي قدمها جودي كلوزا في برمجة وتحليل البيانات.

أشارت النتائج إلى أن الفروق في المكانة تؤثر في نمط المعلومات الذي يكشف عنه المرسل بالإضافة إلى مستوى النشاط الذي يصدره المستقبل، وقد تفاعل كلا المتغيرين في تحديد هذه الدقة.

النص

اتسمت السنوات القليلة الماضية باهتمام كبير بدراسة عملية الاتصال، غير أن هذا المصطلح يبدو أنه استخدم بمعان متعددة، إذ يستخدم مصطلح (الاتصال) أحيانا عندما ندرس تأثير اللغة ومعاني الكلمات (براون ١٩٦٥)، كرتش - كرتشفيلد - والاش ١٩٦٢، اوزجود - سوسي - تاننبوم (١٩٥٧).

كما يستخدم ذلك المصطلح للإشارة إلى دراسة عمليات معالجة المعلومات (هيس - شيمبان - جاكسون ١٩٦٥، كاجان ١٩٦٤، كاهان - موريس - سيجل ١٩٦٣).

وكان التركيز في كلا الاستخدامين للمصطلح على المتغيرات المعرفية داخل الأفراد.

من منظور أكثر ارتباطا بالعلاقات بين الأفراد قام باحثون كثيرون بدراسة الأفراد في مواقف الاتصال وجهها لوجه، غير أن هناك مشكلة كبيرة في هذا الاتجاه، تنبع من صعوبة تحديد من يتصل بمن؟.

إذا كان الموقف طبيعيا، فالتفاعل سيكون حرا، يميل فيه الناس إلى تبادل أدوار المرسل والمستمع حتى يبدو من الصعب علينا تحديد الباديء بكل رسالة اتصالية أولا، كما أن من الصعب علينا أكثر وأكثر أن نحدد هل الشخص الآخر استمع إليها بالفعل أم لا؟ (هالي ١٩٦٢، ١٩٦٤).

على ضوء المشكلة الأخيرة وجدنا ضرورة التوصل إلى مفهوم للاتصال بين الأشخاص يكون أكثر تحديدا وإجرائية، بالشكل الذي يمكننا به الحديث عن الاتصال باعتباره عملية تبادل للمعلومات يبدأ فيها أحد الأشخاص بإرسال وحدة معينة من المعلومات، ويتلقاها الآخر (كرتش وآخرون ١٩٦٢، لونجبوه ١٩٦٢).

يؤكد هذا المنحى في فهم عملية الاتصال على أن هناك أدوارا واضحة لتحديد، دور المرسل، ودور المستقبل، كذلك تركز الإشارة إلى عمليات التبادل الاجتماعي للرسائل الاتصالية على العلاقة المتبادلة بين المرسل والمستقبل.

حينما نرى الاتصال كعملية لتبادل المعلومات، يظهر لنا متغير آخر من المفترض أن يكون ذا نتائج مباشرة على التفاعل بين المرسل والمستقبل، إذ لاحظ العديد من الباحثين الذين حاولوا ضبط عملية الإرسال - الاستقبال تأثيرا للقوة الاجتماعية على كمية واتجاه انسياب المعلومات، ويتفق أغلب هؤلاء الباحثين في أن المعلومات تتجه من أسفل إلى أعلى أي من الشخص الأدنى إلى الشخص الأعلى في المكانة الاجتماعية (باك - فستنجر - هيموفيتش - كيلى - ثيبو ١٩٥٠، ثيبو ١٩٥٠) كما وجد هورويتز - زاندر - هيموفيتش (١٩٦٠) أنه حينما يمكن للأشخاص أن يتفاعلوا في حرية مع أشخاص أدنى، أو أعلى، أو نظراء لهم في المكانة الاجتماعية، يميل الشخص الأدنى إلى توجيه حديثه إلى الأعلى، وذلك أكثر مما يوجه الحديث إلى شخص في مكانته الاجتماعية أدنى ← أعلى < أدنى ← أدنى).

في الوقت نفسه يميل الشخص العالي المكانة إلى الحديث مع شخص عالي المكانة مثله أكثر مما يتحدث إلى شخص أقل في المكانة (عالي ← عالي < عالي ← منخفض).

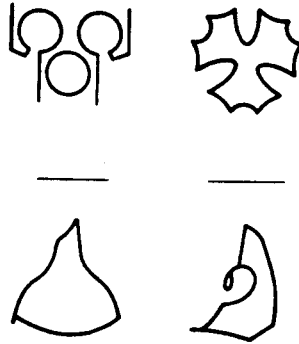
هناك بعض الأسئلة حول الكيفية التي استطاع بها هؤلاء الباحثون ضبط الموقف التجريبي بما يمكنهم من الحكم بدقة على سلوك المستقبل إذا كان عالي المكانة، باعتبار

أن ذلك الموقف هو المحدد لانسياب المعلومات (كوهن ١٩٥٨)، فمثلا وجد كيلى (١٩٥١) دلائل على أن الاتصال يتجه إلى أسفل، ويوضح كيلى أن المستقبل العالى المكانة يصبح أكثر استعدادا لتوجيه الانتقاد إلى التعليمات التي توجه له من مرسل منخفض المكانة، في حين لا يميل الشخص المنخفض المكانة لانتقاد السلوك الصادر من المرسل إذا كان عالى المكانة.

في الموقف الطبيعي يمكن للمرء أن يتوقع مثل هذا السلوك من جانب المستقبل العالى المكانة وذلك لاستجلاب مزيد من المعلومات من المرسل.

يعدّ كلا المفهومين القوة الاجتماعية، والاتصال، على درجة من الأهمية تستحق اهتمامنا، فإذا كانت العلاقة بينهما قوية كما توحى بذلك نتائج الدراسات السابقة، يصبح من الضروري إجراء الدراسة لتأكيد هذه العلاقة كي نستكشف الصلة بين المفهومين. تم إجراء تعديلات على النموذج الذي سبق أن اتبعه كراوس فينهايمر (١٩٦٦) لاستخدامه في هذه الدراسة.

يحتاج هذا الإجراء إلى وصف لفظي لرسم محايدة إلى حد كبير، (انظر شكل رقم ١) يقوم به المرسل إلى المستقبل.



شكل ١. رسوم محايدة.

يجلس المستمع أو المستقبل في مكان محجوب عن المرسل، وأمامه صور لـ ١٢ رسماً عليه أن يحدد أيّاً منها الذي وصفه المرسل، وذلك من خلال الوصف الأولي، ثم من خلال الأسئلة التي يوجهها إلى المرسل لاستجلاب مزيد من المعلومات.

من مميزات هذا العمل في دراسة الاتصال اللفظي أن الرسوم تفيد كمعلومات محايدة تصلح للنقل، إذ من المهم أن يكون الموضوع الذي يدور حوله الاتصال ذا طبيعة محايدة، ويشير لونغجوه (١٩٦٢) إلى أن غالبية الاتصالات بين الأشخاص تتكون من مضمون محايد، واقعي أو موجه نحو العمل، وكذلك يتوافر في هذا العمل قدر كبير من الوضوح بين أدوار المرسل - المستقبل، وأخيراً يمكن التوصل إلى محك لدى دقة الاتصال من خلال عدد الاختيارات الصحيحة التي يستطيع المستقبل التوصل إليها من بين ١٦ بديلاً.

يتفق هذا الأسلوب إجرائياً مع مفهوم الاتصال باعتباره عملية تبادل للمعلومات كما سبق شرحه، غير أن هذا الأسلوب محدود في أنه ينطبق فقط على النمط اللفظي للاتصال.

كي يشمل إجرائنا متغيرات القوة الاجتماعية تم تحديد أعضاء الجماعات ذوي المبادرة العالية باعتبارهم ذوي المكانة الاجتماعية العالية، أما الأعضاء ذوو المكانة المنخفضة فكانوا من الأفراد الذين ثبت في المقابلات التمهيديّة أنهم غير متميزين كأعضاء في الجماعة.

وبناء على ذلك كان الأعضاء في مراكز تحدد لهم أوجه نشاطهم، وأدوارهم وواجباتهم ومدى قوتهم بالمقارنة بالآخرين - وقد عبر الأعضاء مرتفعي المكانة عن رضائهم وشعورهم بالإشباع بالمقارنة بنظرائهم منخفضي المكانة. وكانت هذه الفروق هي بالضبط ما استخدمها كيل (١٩٥١ ص ٣٩) في التمييز بين المبحوثين ذوي المكانة العالية وذوي المكانة المنخفضة في تجاربه.

قد يبدو أن دراستنا على جماعات مدرسية تقلل من فاعلية دراسة القوة الاجتماعية، غير أن الجماعات المدرسية تتمتع بعدد من أوجه التشابه مع أغلب الجماعات المنظمة التي سنناقشها في فقرة لاحقة من هذه الدراسة.

في الوقت الذي توضح الدراسات التي حددناها من قبل أن القوة الاجتماعية قد تؤثر بشدة في الاتجاه الذي تنساب فيه المعلومات، نجد أن الناس يميلون إلى تجنب التعرف على الفروق القائمة في مكاناتهم، فلدى الشخص المنخفض المكانة يفيد تجنبه للتعرف على الفروق بينه وبين الآخرين إلى حماية احترامه لذاته (هورويتز وآخرون ١٩٦٠).

وقد يتجنب الشخص العالي المكانة التعرف على هذه الفروق كوسيلة لإخفاء مميزات نواحي تفوقه في بناء القوة (ثيو - كيلى ١٩٥٩)، ولأنه يبدو أن آثار القوة الاجتماعية على الاتصال تصل إلى ذروتها في حالة الوضوح الكامل لنواحي التشابه والاختلاف في المكانة بين الأعضاء. فقد راعينا ذلك الموضوع في دراستنا الحالية.

يبدو أن نتائج الدراسات السابقة متسقة في عمومها بالقدر الذي يوحي لنا بثلاثة فروض على الأقل نحددها فيما يلي:

- ١ - ينتج عن الميل لانسياب المعلومات من أدنى إلى أعلى، قدر أكبر من المعلومات التي ترسل إلى الشخص المستقبل العالي المكانة في الجماعات المدرسية.
- ٢ - الشخص المستقبل العالي المكانة سينتج فرصة أكبر لتوجيه المعلومات الصادرة من الشخص المنخفض المكانة وجعلها أكثر تحديدا وفائدة، وبالعكس يكون الشخص المستقبل المنخفض المكانة أكثر حرجا في توجيه الأسئلة أو مقاطعة حديث المرسل العالي المكانة.

- ٣ - تعتمد دقة الاتصال على المعلومات الواردة في كل من رسالة المرسل والإجابات عن الأسئلة الإيضاحية من جانب المرسل، ونظرا لتوقع أن الشخص العالي المكانة ستكون المعلومات الموجهة له أكثر، وسيقوم بمقاطعة المرسل المنخفض المكانة

لاستيضاح مزيد من المعلومات منه ، فسيكون قدر المعلومات التي يحصلها كبيرا بالموازنة بقدر المعلومات التي يحصلها الشخص الأقل مكانة ، الأمر الذي يجعل الفروق فيما بين الاثنين في دقة الأحكام أعلى بصورة دالة إحصائيا لصالح الشخص الأعلى ، مما يؤكد فكرة انسياب المعلومات إلى الأعلى مكانة .

الطريقة

المبحوثون

كان عدد المبحوثين عشرين من الطالبات اللاتي كن عضوات في جماعات النشاط النسائي المدرسي ، وعشرين من المرشحات للانتخابات لهذه الجماعات .

تم إجراء التجربة في ثنائيات ، وكان هناك أربعة ظروف تجريبية في كل منها خمسة ثنائيات . كانت هناك جماعتان تتكون عضواتهما من المكانة نفسها ، ومجموعة تتكون من خمسة ثنائيات كلا العضوين منخفض المكانة (من راغبات الانضمام لجماعة النشاط) وبالمثل كان هناك عشرة ثنائيات في ظروف اختلاف المكانات ، في خمسة ثنائيات مختلطة المكانات لعبت العضوة المنخفضة المكانة دور المرسل ، أما في الخمسة الأخرى فقد لعبت العضوة العالية المكانة هذا الدور ، وكان توزيع الأفراد على الأدوار والثنائيات عشوائيا .

الجهاز والإجراءات

كان العمل الأساسي هو التوصل للوصف الدقيق للرسوم الغريبة موضع التجربة من خلال الحوار بين المرسل والمستقبل ، ويعرض الشكل رقم ١ نموذجا لهذه الرسوم .

يرجع اختيار هذه الرسوم أساسا لكرامس - فينهايمر (١٩٦٦) من بين مجموعة أوسع من مثل هذه الرسوم ، واتضح لهذين الباحثين أن هذه الرسوم الخمسة عشر كانت أكثرها إثارة للاهتمام بين المبحوثين وعموما كانت هذه خمسة عشر رسما غريبة ، تستثير اتفاقا بين أي مجموعة على مفهوم محدد لها .

تم اختيار رسم إضافي لأغراض الدراسة الحالية باستخدام نفس محك اختيار الرسوم الخمسة عشر المذكورة بما جعل مجموع الرسوم ستة عشر.

وضع كل رسم على أربعة جوانب لمكعب صغير، أما الجانبان الباقيان من هذا المكعب فقد لونا باللونين الأحمر والأصفر وكانت هذه المكعبات مثقوبة من الجانب الأحمر إلى الجانب الأصفر المقابل له بحيث يمكن وضع هذه المكعبات في ربطة واحدة.

طلب من المبحوثات أن يشتركن في تجربة تهتم بالطريقة التي تعمل بها الفتيات في جماعات أوجه النشاط المدرسية، ووعدنا المبحوثات بإرسال تقرير عن نتائج هذه الدراسة كحافز لهن على إجراء العمل.

كانت تلك هي التعليمات التمهيدية الوحيدة للمبحوثات، وكان إجراء الاختبارات على الطالبات ثابتا في جميع مجموعات التجربة، حيث اختبر كل ثنائي انفراديا في غرفة بمبنى جماعات النشاط، حيث كان في هذه الغرفة مائدة وضعت على منتصفها ستارة تحجب رؤية كل مبحوثة للأخرى.

شاركت كل المبحوثات في ثلاثة رسوم إضافية للتأكد من أنهن فهمن التعليمات والإجراءات، وكان لدى المرسلات جهاز يوضع فيه ثمانية مكعبات بطريقة عشوائية، بما يسمح لهذه المرسلات بجذب رسم واحد في كل مرة، والمفروض على المستقبلة أن تضغط على جرس للتعبير عن رغبتها في توجيه سؤال إلى المرسلات حول الرسم الذي أمامها.

وأمام المستقبلة المجموعة الكاملة المكونة من ١٦ رسما، وتقوم باختيار واحد منها هو الذي تتصور أنه أمام المرسلات، الذي دارت أسئلتها حول أوصافه. وعند الانتقال إلى رسم جديد لا تعرف المرسلات أو المستقبلة بما إذا كان تخمينها صحيحا أم خاطئا.

كان الزمن المسموح به لتوجيه الأسئلة عن كل رسم هو ٣٠ ثانية، فإذا سارعت المستقبلة بتحديد الرسم المقصود قبل انقضاء الزمن المسموح، طلب منها المجرب أن

تنتقل إلى رسم جديد، وقام بتسجيل التفاعل اللفظي للعشرين ثنائيا كي يتم تحليله فيما بعد.

التعليقات الهادفة إلى تأكيد المكانات

شعر المجربون أن اختلاف المكانات بين الثنائيات لم يكن واضحا في تفاعلهم بصفة عامة، وقد يرجع ذلك إلى أسباب عديدة سنناقشها فيما بعد، لكن كي نؤكد على اختلاف المكانات أضيفت تعليقات خاصة لجميع المجموعات بعد أدائهن لمجموعة الرسوم الثمانية الأولى، وكانت التعليقات في الظرف التجريبي (عال - عالي المكانة) كما يلي:

العضوة (يذكر اسمها): ستقومين الآن بدور المستقبلية، وأما العضوة الأخرى (يذكر اسمها): فستقومين الآن بدور المرسلة، وكما ذكرنا من قبل، فهذه دراسة تهدف لمعرفة كيف تعمل عضوات جماعات النشاط المدرسي بعضهن مع بعض، أنا متأكد من علمكن بجميع خطوات التجربة.

كانت التعليقات إلى المبحوثات في مجموعة (مرشحة^(٢) - مرشحة) هي التعليقات السابقة نفسها باستثناء استبدال كلمة (مرشحة) بكلمة (عضوة).

أما التعليقات للثنائي المكون من مكانات مختلطة فكانت على النحو التالي:

العضوة (يذكر اسمها): ستقومين بدور المستقبلية، المرشحة (يذكر اسمها): ستقومين بدور المرسلة، وكما ذكرت من قبل فإن هذه دراسة ترمي إلى معرفة كيف يعمل الناس في جماعات النشاط معا. وأنا متأكد أنكن تعرفن ماذا يعني كون الشخص عضوا في جماعة النشاط، كما أنكن تعرفن ماذا يعني كون الشخص مرشحا لدخول هذه الجماعة.

(٢) المرشحة (تحت الاختبار) Pledge

الإجراء المتبع بعد تأكيد المكانات

كان الإجراء المتبع بعد تأكيد المكانات شأن الإجراء الذي سبق اتباعه في المحاولات الثماني السابقة له، إذ أعطى للمرسل الرسوم الثمانية الباقية من التجربة بطريقة عشوائية، وظلت أمام المستقبل الرسوم الستة عشر.

النتائج

دقة الاتصالات في مواقف العمل الأصلية

اعتبر عدد الرسوم الصحيحة الذي تتوصل اليه المستقبل، مقياساً لدقة الاتصالات، وقد تم حساب المتوسط والانحراف المعياري لدرجة الدقة قبل وبعد التعليمات التي أوضحت تأثير المكانات، ويوضح الجدول رقم ١ تحليل التباين (مكانة عالية - منخفضة للمرسل) (مكانة عالية - منخفضة للمستقبل)، (وضوح - عدم وضوح المكانات).

جدول ١. الدقة في ثنائيات المكانات قبل التعليمات في العمل الأصلي وبعدها (أ)

ثنائيات المكانة		الدقة	
المرسلة	المستقبلة	المتوسطة	الانحراف المعياري
		قبل التعليمات	بعد التعليمات
عال	عال	٥,٦	٦,٨
منخفض	عال	٦,-	٦,٦
عال	منخفض	٦,٤	٤,٢
منخفض	منخفض	٦,٦	٥,٨
		١,١٤	١,٦٧
		١,٦٧	١,١٠

يوضح الجدول أن التفاعل دال إحصائياً بين مكانة المرسل، وضوح المكانات (أي قبل وبعد التعليمات) (قيمة $F = ٦,١٣$ ، د. ح = $٣٢/١$ ، احتمال الخطأ أقل من $٠,٠٢٥$).

لم يصل أي من التأثيرات بخلاف ما سبق إلى مستوى الدلالة الإحصائية، ففي الطرف التجريبي قبل وضوح المكانات، مالت المستقبلية المنخفضة المكانة إلى أن تكون أكثر دقة في الاستيضاح عن المستقبلية العالية المكانة، وذلك برغم عدم وصول أي من المجموعات إلى مستوى الدلالة الإحصائية لدى المقارنة الفردية فيما بينهم.

كما هو متوقع يوضح الجدول رقم ١ أن تأثير التفاعل كان راجعا إلى الدقة العالية للمستقبلات العاليات المكانة بالمقارنة بمنخفضاتها في حالة وضوح المكانات (بعد التعليمات).

تؤيد هذه النتيجة الفرض الرئيس للدراسة عن نتائج عملية الاتصال، ففي ظروف ما بعد التعليمات (وضوح المكانات) كانت أهم النتائج هي انخفاض دقة المستقبلية المنخفضة المكانة حينما كانت المرسله عالية المكانة، وأوضحت المقارنات الخاصة بين الجماعات في هذا الطرف التجريبي أن الدقة في الجماعات العالية - المنخفضة كانت ضعيفة بصورة دالة إحصائية عن الجماعات المنخفضة - العالية (ف = ٥,٧٦، د. ح = ٨/١، احتمال الخطأ أقل من ٠,٠٥).

وأظهرت مقارنة الجماعة العالية - العالية نتائج على النحو التالي (ف = ١١,٦٦، د. ح = ٨/١، احتمال الخطأ أقل من ٠,٠١).

المقاييس الموضوعية لتبادل المعلومات

من المقاييس الموضوعية لقياس كمية المعلومات التي يرسلها شخص إلى آخر هي أن نحسب عدد الكلمات التي قالها المرسل، وبينما كان هناك ميل من جانب المرسل العالي المكانة لأن يتكلم أكثر في كل من ظريفي ما قبل وضوح المكانات - وما بعد وضوح المكانات بالموازنة بالمرسله المنخفضة المكانة، فلم تصل هذه الفروق إلى مستوى الدلالة الإحصائية.

تشير خبرة المؤلفين بالعمل التجريبي إلى أن المرسلات كانت تميل إلى استخدام نمطين شائعين من المفاهيم في العمل، أحدهما استخدام عبارات مرجعية^(٣) تتكون من أسماء لجملادات أو أحياء (كراوس - فينهايمر ١٩٦٦).

طلبنا من محكّمين تقدير هذه المفاهيم المرجعية، وتوصل القائمون بالتقدير إلى اتفاق على ٩٢٪ من هذه المفاهيم المرجعية، وإذا تكرر أحد هذه المفاهيم المرجعية حُسِبَ مرة واحدة لكل رسم من الرسوم.

يوضح الجدول رقم ٢ متوسط عدد المفاهيم المرجعية المستخدمة في الرسائل الأولية للمرسلة، وقد استخدمت طريقة تحليل التباين الثلاثي الاتجاه، بالطريقة نفسها التي تم استخدامها في تقدير دقة البيانات، واتضح أن أكثر المفاهيم المرجعية تكراراً هي تلك التي تم إرسالها إلى المستقبلية العالية المكانة، غير أن النتائج لم تصل إلى مستوى دلالة ٠,٢٥ فقط.

جدول ٢. متوسط نمط المفاهيم المرسلة وعدد تدخلات المستقبلية لدى ثنائيات المكانات وقبل إيضاح المكانات وبعدها (أ).

ثنائيات المكانات		المتوسط					
المرسلة	المستقبلية	المفاهيم المرجعية		المفاهيم الهندسية		تدخل المستقبلية	
		قبل	بعد	قبل	بعد	قبل	بعد
عالية	عالية	٩,٤	١٠,٢	٤,-	٥,٢	٥,٤	٤,٤
منخفضة	عالية	١٠,٤	٨,٦	٣,٨	٤,٢	٥,-	٦,٢
عالية	منخفضة	٩,٢	٧,٢	٤,-	٧,٢	٣,٨	٢,٦
منخفضة	منخفضة	٨,٦	٧,٦	٣,٤	٤,٤	٦,-	٥,٢

(أ) المتوسط محسوب على أساس أن العدد (ن) هو ٨.

(٣) عبارة مرجعية Referent phrase

كانت الفئة الثانية من المفاهيم الهندسية الوصفية^(٤)، وهي تلك التي تتكون من عبارات تشير إلى خطوط - دوائر - منحنيات - تعداد نقاط وهكذا يتم حساب مثل هذه العبارات لمرة واحدة فقط في كل رسم - أي أن تكرار استخدامها في الرسم نفسه لا يحسب.

وقد اتفق على صحة تقديرات هذه العبارات اثنان من المحكمين ونسبة اتفاق مقدارها ٨٦٪.

ويوضح تحليل التباين للنتائج الواردة في الجدول رقم ٢ دلالة إحصائية لظروف وضوح المكانات ($5 = 7,51$ ، د. ح = $32/1$ ، احتمال الخطأ أقل من $0,01$). كذلك يوضح التحليل دلالة إحصائية لمتغير مكانة المرسل (ف = $4,72$ ، د. ح = $32/1$ ، احتمال الخطأ أقل من $0,05$).

يوضح الجدول رقم ٢ أن تأثير المكانة يرجع إلى أن المبحوثات العاليات المكانة أرسلن وحدات هندسية في رسائلهن أكثر عددا من المرسلات المنخفضات المكانة، وقد كانت قيمة معامل الارتباط بطريقة بيرسون - $0,51$ ، بمستوى خطأ أقل من $0,05$ ، فيما بين الدقة ومتوسط عدد الأوصاف الهندسية وذلك في ظرف ما بعد اتضاح المكانة، الأمر الذي يوضح أن هذه المفاهيم لم تكن ذات فائدة وأن من الممكن لها أن تسبب إرباكا يؤثر على أحكام المستقبلية على هذه الرسوم (انظر جدول ٣).

نظرا لأن المستقبلية كانت حرة في توجيه الأسئلة، يصبح بإمكانها زيادة إيضاح المعلومات الآتية من المرسل بصورة جلية من خلال التدخل بتوجيه الأسئلة.

ويوضح الجدول رقم ٢ أنه - كما كان متوقعا - زاد معدل تدخل المستقبلية العالية المكانة بتوجيه الأسئلة عن معدل تدخل المستقبلية المنخفضة المكانة في الثنائيات ذات المكانات المختلطة.

(٤) المفهوم الهندسي الوصفي Geometric - descriptive concept

جدول ٣. الارتباطات بين سلوك أداء الدور وبين الدقة (أ).

٤	٣	٢	١	
قبل إيضاح المعلومات				
٠,٣١	٠,٠٣-	٠,٢٠-	-	الدقة (١)
*٠,٣٩-	*٠,٧٠	-		المرجعة (٢)
بعد إيضاح المعلومات				
٠,٣١	-	*٠,٥٩-	*٠,٥١-	الهندسة (٣)
-	*٠,٦١-	٠,٣٥-	*٠,٣٧	التدخل (٤)

(أ) ن = ٢٠ ؛ * الاحتمال أقل من ٠,٠٥

وتوصلنا المقارنات الخاصة بين المكانات المنخفضة - المرتفعة، بالموازنة بالمكانات المرتفعة - المنخفضة إلى نتائج دالة (ف = ٤٨,٦، د.ح = ٨/١، احتمال الخطأ أقل من ٠,٠٥). ولم تصل الموازنات الأخرى إلى مستوى الدلالة الإحصائية.

كانت قيمة معامل ارتباط بيرسون ٣٥,٣ (د.ح = ٣٨,٣، احتمال الخطأ أقل من ٠,٠٥) بين الدقة وعدد مرات التدخل بتوجيه الأسئلة، وذلك في كل من ظريفي قبل وبعد إيضاح المكنات. ويشير ذلك إلى أن الأسئلة التي توجهها المستقبل كانت مفيدة لها في تحديد الرسوم الصحيحة.

القيمة النوعية لرسالة المرسل

تؤيد الدقة التي تميزت بها المبحوثات تأكيد توقعاتنا لنتائج عملية الاتصال في ظروف القوة الاجتماعية، غير أن المقاييس الموضوعية لرسالة المرسل لا تعكس بدقة درجة انسياب المعلومات المفترض أنها توجه نحو المستقبل العالية المكنة.

لتحديد ما إذا كانت الرسالة المرسل نحو المستقبل عالية المكنة كانت أفضل نوعاً من الرسائل التي وجهت إلى المستقبل المنخفضة المكنة، قمنا بإجراء دراسة

تكميلية استخدمنا فيها عشرين من الطالبات الجدد والقدامى كمبحوثات، ولم يكن على دراية بالتجربة الأساسية.

تقابلت المبحوثات كجماعة، وكانت التعليقات الموجهة إليهن أن يتفقن على تحديد الرسم الذي يسمعن أوصافه على شريط تسجيل تم إعداده من واقع رسائل المرسلات في التجربة الأصلية.

تمت في التجربة الإضافية إذاعة الرسائل التي وجهتها كل مرسله من المرسلات العشرين على أول رسمين من الرسومات التي دارت حولها التجربة الأصلية (في ظرف وضوح المكانات) وحُذف تدخل المستقبل من هذه الرسائل، وبالتالي كان مجموع الرسائل التي استمعت إليها مبحوثات التجربة الإضافية أربعين رسالة.

أذيعت الرسائل الأربعون في ترتيب عشوائي، وأثناء إذاعة الرسائل كان لدى كل مبحوثة كتيب مكون من أربعين صفحة على كل منها نص الرسالة التي تذاع عليهن، وكذلك كان مع الستة عشر رسماً التي دارت حولها التجربة الأصلية.

والمطلوب أن تتابع كل مبحوثة ما يذاع على الشريط بقراءة نصه المكتوب، ولا تبدأ إذاعة الرسالة التالية إلا بعد أن تقلب المبحوثات الصفحة، وكانت المهلة المتاحة لهن قبل الانتقال للرسالة التالية ثلاثين ثانية (كالمدة الأصلية تماماً) لتحديد الرسم المقصود به الرسالة قبل الانتقال إلى الرسم الجديد، وهكذا أذيعت الرسائل الأربعين.

قمنا أيضاً باستخدام الإجراء التالي بهدف جعل العمل في التجربة الإضافية مشابهاً للعمل في التجربة الأصلية قدر الإمكان، فطلبنا من المبحوثات في التجربة الإضافية أن يشتركن في تحديد ثلاثة رسوم إضافية بينما يستمعن إلى رسائل أعددها خصيصاً لهذه التجربة، وذلك للتأكد من أنهم فهمن التجربة قبل بدئها، كذلك قلنا لهن إن الشخص (المرسله) الذي يسمعن صوته على الشريط كان يصف الرسم الذي

كان موضوعا على مكعب، الأمر الذي قد يجعله يراه في أكثر من وضع، كما عرضنا عليهم بعض هذه المكعبات، وبناء على ذلك فقد علمناهم كيف يقلبن الرسم الذي أمامهم كي يتصورن الوصف الذي تتحدث عنه المرسلات.

كان من الضروري أيضا ألا تكون الرسوم الستة عشر بنفس ترتيبها - العشوائي - لدى كل المبحوثات في التجربة الإضافية، ولذلك قمنا بعمل خمسة ترتيبات مختلفة للرسوم ووزعناها على المبحوثات بطريقة عشوائية، وكما سبق أن فعلنا في التجربة الأصلية، لم نذكر للمبحوثات ما إذا كانت اختياراتهن صحيحة أم غير صحيحة.

كي نتوصل إلى مدى كفاية المعلومات التي وجهتها المرسلات الأصلية حتى تختار المبحوثات الإضافيات الرسوم المقصودة، أعطيت المبحوثات الإضافيات أربع درجات للدقة في اختيار الرسوم نتيجة الاستماع لعشر رسائل موجهة من:

أ - مرسلات عالية إلى مستقبلات عالية.

ب) من مرسلات منخفضة إلى مستقبلات عالية.

ج) من مرسلات عالية إلى مستقبلات منخفضة.

د) من مرسلات منخفضة إلى مستقبلات منخفضة، واستخدمت هذه الدرجات الأربع في إجراء تحليل للتباين المتعدد (لند كوست ١٩٥٦).

يوضح الجدولان ٤ و ٥ أن هناك فرقا دالا في دقة اختيار الرسوم الصحيحة من جانب المبحوثات في التجربة الإضافية الذي يرجع إلى الرسائل التي استمعن إليها حسب المواقف المختلفة من جانب المرسلات إلى المستقبلات في التجربة الأصلية (ف = ٥,٦، د. ح = ٥٧/٣، احتمال الخطأ أقل من ٠,٠١).

تم إجراء المقارنة (إدوارد ١٩٦٠) بهدف اختبار الفرض القائل إن المبحوثة المحايدة (مبحوثات التجربة الإضافية) تصبح أكثر دقة في الاختبار إذا استمعت للمعلومات الموجهة إلى مستقبلات عالية المكانة بالمقارنة بالمعلومات الموجهة للمستقبلات المنخفضات المكانة.

جدول ٤ . دقة المبحوثات المحايدات عند اعتمادهن على المعلومات الواردة في التجربة الأصلية (أ).

ثنائيات المكانة		الدقة لدى المحايدات
المرسلة	المستقبلية	المتوسط
عالية	عالية	٧,٠٥
منخفضة	عالية	٨,٣٥
عالية	منخفضة	٦,٨٠
منخفضة	منخفضة	٦,٢٠

(أ) متوسط عدد الاختيارات الصحيحة يقسم على أساس أن العدد هو ١٠ محاولات ممكنة.

جدول ٥ . تحليل التباين لمدى دقة المبحوثات المحايدات (أ)

المصدر	د . ح	متوسط المربعات	ف
الثنائي	٣	١٦,٤٣	٥,٦١ *
س	١٩	٢,٣٨	٠,٨١
الخطأ	٥٧	٢,٩٣	

(أ) يعني مصطلح (خطأ) التفاعل في متوسط المربعات بين الثنائيات $\times$ المبحوثات حسبما استخدمه لند كوست (١٩٥٦).

* الاحتمال أقل من ٠,٠١

اتضح صحة هذا الفرض حيث أشارت المتوسطات التي يوضحها الجدول رقم ٤ إلى أن (متوسط الدقة عند سماع الرسائل الموجهة إلى المستقبلية العالية المكانة = ٧,٧٠، أما المستقبلية المنخفضة المكانة فكان متوسط الدقة ٦,٥٠، ت = ٢,١١، د. ح = ٥٧، احتمال الخطأ ٠,٠٥).

أما المقارنة الثانية فكانت بين مكانة المرسلة، واتضح عدم وجود فارق دال بين الحالتين (متوسط الدقة لدى الاستماع لرسالة موجهة من : مرسله عالية المكانة ٦,٩٣، مرسله منخفضة المكانة = ٧,٢٨).

هكذا يتضح لنا أن الميل الرئيس نحو الدقة كان لدى المبحوثات المحايدات (التجربة الإضافية) مماثلاً لمبحوثات التجربة الأصلية، الأمر الذي يشكل تدعيماً إضافياً للفرض القائل إن المعلومات تنساب نحو الشخص الأعلى مكانة في ترتيب المكانات.

مناقشة

تساند النتائج في عمومها الفرض القائل إن القوة الاجتماعية، واعتبارات أداء الدور ترتبطان بطريقة تجعل المعلومات تنساب نحو ذوي القوة الاجتماعية العالية. وبصورة أكثر تحديداً نقول إن المستقبلية العالية المكانة تصبح أكثر فاعلية في استيضاح وتحديد المعلومات حينما تكون واردة من مرسلة منخفضة المكانة.

يرتبط أداء الدور المذكور من جانب المستقبلية بدقة الاتصالات وعلى العكس، فقد ظهر انخفاض ملحوظ في عدد الأسئلة والتدخلات من جانب المستقبلية المنخفضة المكانة حين تكون المرسلة عالية المكانة.

في الوقت نفسه كانت هناك زيادة كبيرة في عدد الأوصاف الهندسية التي أرسلتها المرسلة العالية المكانة إلى المستقبلية المنخفضة المكانة، واتضح أن كلا السلوكين (الأوصاف الهندسية، وقلة التدخل بالأسئلة) أدى إلى عدم الدقة في تحديد الرسم المقصود.

لهذا الفرق الذي لاحظناه في سلوك أداء الدور والراجع إلى الفرق في المكانة أهمية كبيرة في ذاته، وذلك بسبب عدم الاهتمام الواضح من جانب الباحثين بالسلوك الظاهر للشخص المستقبل في دراسات الاتصال، فمثلاً تؤدي نتائج مثل هذه الدراسات إلى أن يعتقد الشخص أن المعلومات «تنساب بطبيعتها نحو الشخص العالي المكانة» دون الاهتمام بسلوك ذلك الشخص المستقبل من حيث طلبه للإيضاحات، تصرفه كخبير، إعطائه مكافآت للمرسل، أو استخدام قوته في ضمان انسياب أكبر قدر من المعلومات إليه (كوهن ١٩٥٨، ريفين ١٩٦٥).

كانت دراسة كيلى (١٩٥١) وكوهن استثناء من حكمنا السابق ذكره على دراسات الاتصال، ولكن حتى في هذه الدراسات الاستثنائية لم تحظ اعتبارات سلوكيات المستقبل إلا باهتمام يتصف بالثبات، إذ لم تنظر إلى الاتصال باعتباره عملية ديناميكية يتم فيها «تبادل الكرة بين اللاعبين في لعبة الحوار (كرتش وآخرون ١٩٦٢ ص ٢٨٨)».

يلاحظ أن نتائجنا الحالية لم نتوصل إليها من خلال إجراءات تجريبية جعلت العلاقات بين المبحوثات ذات طابع رسمي.

وعلى أساس الدراسات السابقة توقع الباحثون حدوث مثل هذه النتيجة، فحتى في الجماعات الرسمية جدا، نجد درجة من التفاعلات غير الرسمية، تشبع حاجات لدى الأفراد لا يمكن إشباعها خلال العلاقات الرسمية (آرجيز ١٩٥٧، كرتش وزملاؤه ١٩٦٢)، ويبدو أن ما فعلناه في الدراسة الحالية يشابه ما تصوره كارتر-نيو كمب (١٩٥٨) أنه (يذكر) المبحوثات بالنقطة المرجعية التي تحدد البناء الرسمي لجماعات النشاط.

أدت تعليماتنا الرامية إلى إيضاح المكانات أيضا إلى تغيرات في نمط المعلومات المتبادلة، فقد زاد عدد الأوصاف الهندسية في جميع المقارنات الأربع، ويتصور المجربون أن السبب في هذه الزيادة هو العدد المحدود المتاح من المفاهيم المرجعية والتي يمكن للمبحوثة أن تطبقها على مثل هذه الرسوم، وإذا تعرض المرسل لضغوط لزيادة المعلومات التي يرسلها فسوف يستنفد المصطلحات المرجعية المتاحة له، وفي مثل هذه الظروف يمكن للمرسل ببساطة أن يصف التفاصيل العيانية المتاحة للمثير المعروض أمامه أكثر مما يحاول أن يوحد مفاهيم مرجعية أكثر تعمقا.

فمن المتوقع - على ذلك - أن أي ضغوط لزيادة كمية المعلومات، تؤدي إلى الوصف التفصيلي من جانب المرسل. وفي الوضع الحالي حدث أن كانت الرسوم ذات أشكال هندسية بطبيعتها حيث تضمنت دوائر وخطوطا وعددا من النقاط وهكذا.

وبناء على ذلك فقد يعود سبب الزيادة العامة في الأوصاف الهندسية بعد إيضاح المكانات، إلى الضغوط التي زادت على المرسلات لزيادة المعلومات.

قد تعود زيادة التفاصيل من جانب المرسلات العالية المكانة إلى شعورها بالواجب إزاء المستقبل المنخفضة المكانة، بضرورة مساعدتها، وبضرورة أن تكون هي العضوة النشيطة في هذا الثنائي. وذلك حين لا توجه إليها المستقبل المنخفضة المكانة أسئلة كثيرة.

وأخيرا أشارت هذه الدراسة إلى أن الأفراد المنخفضي المكانة يرسلون معلومات أكثر كفاءة لمرتفعي المكانة، إلا أنه في مواقف عديدة تحتاج إلى تناقل للمعلومات يصبح العالي المكانة فيها هو المباديء بالمعلومات، شأن المعلم تجاه تلاميذه، والمدير نحو موظفيه، والطبيب نحو مرضاه، وربما يحدث ذلك في الأسرة أيضا.

نفترض نتائج الدراسة الحالية أن دقة الاتصالات في مثل هذه التفاعلات قد تقل إذا لم تكن الظروف مشجعة للمستقبل المنخفض المكانة لأن يسأل ويستوضح ما يريد العالي المكانة إيصاله إليه.

كما أن هناك خطرا إضافيا من أن تؤدي هذه الظروف إلى تشجيع المرسل العالي المكانة على الدخول في تفاصيل ومصطلحات قد تشتت ذهن المستقبل المنخفض المكانة.

ورغم أن عينة الدراسة، والعمل التجريبي لا يمثلان جميع أنواع الاتصالات في ظروف الأنواع المختلفة من القوة الاجتماعية، فإن نتائجها تؤكد على أهمية هذا العامل في عملية الاتصال.

مراجع الدراسة

- Argyris, C. *Personality and organization*. New York: Harper & Row, 1957.
- Back, K., Festinger, L., Hymovitch, B., Kelley, H. H., Schachter, S., & Thibaut, J. The methodology of studying rumor transmission. *Human Relations*, 1950, 3, 307-312.
- Brown, R. *Social psychology*. New York: Free Press of Glencoe, 1965.
- Charters, W. W., & Newcomb, T. M. Some attitudinal effects of experimentally increased salience of a membership group. In E. E. Maccoby, T. M. Newcomb, & E. L. Hartley (Eds.), *Readings in social psychology*. (3rd ed.) New York: Holt, Rinehart & Winston, 1958.
- Cohen, A. R. Upward communication in experimentally created hierarchies. *Human Relations*, 1958, 11, 41-53.
- Edwards, A. *Experimental design in psychological research*. New York: Holt, Rinehart & Winston, 1960.
- Haley, J. Family experiments: A new type of experimentation. *Family Process*, 1962, 1, 265-293.
- Haley, J. Research on family patterns: An instrument of measurement. *Family Process*, 1964, 3, 41-65.
- Hess, R. D., Shipman, V., & Jackson, D. Early experience and the socialization of cognitive modes in children. *Child Development*, 1965, 36, 869-886.
- Hurwitz, J. I., Zander, A. F., & Hymovitch, B. Some effects of power on the relations among group members. In D. Cartwright & A. Zander (Eds.), *Group dynamics*. (2nd ed.) New York: Harper & Row, 1960.
- Kagan, J., Morris, H. A., & Sigel, I. E. Psychological significance of styles of conceptualization. *Monographs of the Society for Research in Child Development*, 1963, 28(2).
- Kagan, J. Information processing in the child: Significance of analysis and reflective attitudes. *Psychological Monographs*, 1964, 78(1, Whole No. 578).
- Kelley, H. H. Communication in experimentally created hierarchies. *Human Relations*, 1951, 4, 39-56.
- Krauss, R. M., & Weinheimer, S. Concurrent feedback, confirmation, and the encoding of referents in verbal communication. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, 4, 343-346.
- Krech, D., Crutchfield, R. S., & Ballachey, E. L. *Individual in society*. New York: McGraw-Hill, 1962.
- Lindquist, E. F. *Design and analysis of experiments in psychology and education*. Boston, Massachusetts: Houghton Mifflin, 1956.
- Longabaugh, R. A category system for coding interpersonal behavior as social exchange. *Sociometry*, 1962, 25, 319-344.
- Osgood, C. E., Suci, G. J., & Tannenbaum, P. H. *The measurement of meaning*. Urbana, Illinois: University of Illinois Press, 1957.
- Raven, B. Social influence and power. In I. D. Steiner & M. Fishbein (Eds.), *Readings in contemporary and social psychology*. New York: Holt, Rinehart & Winston, 1965.
- Thibaut, J. An experimental study of the cohesiveness of underprivileged groups. *Human Relations*, 1950, 3, 251-278.
- Thibaut, J. W., & Kelley, H. H. *The social psychology of groups*. New York: Wiley, 1959.

الفصل الرابع عشر

تطرف الجماعات^(١)

يتطلب اتخاذ الجماعة لقرارها نوعا من حل الصراع بين آراء أعضائها، وخصوصا في تلك الجماعات التي تتبع مبدأ الإجماع في اتخاذ قراراتها.

ويستعرض الفصل الحالي البحوث التي درست العلاقة بين الرأي الفردي الأصلي للأعضاء والرأي الذي توصلت إليه الجماعة.

بدأ هذا النوع من البحوث من واقع الاهتمام بمناقشات الجماعة وبالقرارات التي تتضمن المخاطرة، وقد امتدت اهتماماته إلى محاولة فهم محددات الوصول إلى نقطة الإجماع ونتائج عملية اتخاذ القرار على آراء الأفراد فيما بعد اتخاذ القرار.

التغيرات نحو المخاطرة^(٢)

لفترض أننا طلبنا إلى ستة من المبحوثين (كل على حدة) أن يقرأ عن موقف افتراضي حول شخص اسمه السيد (أ)، هذا السيد الذي واجه موقفا كان عليه الاختيار فيه بين أداء أحد فعلين مختلفين، إذ يمكنه البقاء في مركزه الحالي، وهو مركز مضمون، كما يستطيع قبول عمل أكثر جاذبية في شركة جديدة غير مضمونة المستقبل، وإذا ثبت أن الاحتمال التالي سيكون ناجحا فإن العائد سيكون خيرا من الأول.

(١) تطرف الجماعات Extremity shifts

(٢) التغير نحو المخاطرة Risky shifts

وكان على المبحوثين الستة أن يقرروا ما يعدونه أقل احتمالات النجاح التي يقبلون على أساسها الشركة الجديدة قبل أن ينصحوا السيد (أ) بتغيير وظيفته.

سيختلف المبحوثون في درجة المخاطرة، فسوف يوصي البعض بقبول العمل الجديد إذا كانت احتمالات نجاحه كبيرة جدا، والبعض سيقبل هذا العمل مع احتمالات نجاح متوسطة، ويبقى البعض الآخر الذي يوصي بقبول العمل الجديد حتى ولو كانت فرصة نجاح الشركة محدودة.

يعكس الحد الأدنى لاحتمال النجاح الذي يقبل الفرد على أساسه المخاطرة، درجة المخاطرة لديه، فإذا طلبنا من الأشخاص الستة أن يتناقشوا معا حتى يصلوا إلى إجماع حول درجة المخاطرة، يتضح أنهم قد أجمعوا على درجة مخاطرة أكثر تطرفا عن متوسط درجات المخاطرة الفردية لكل منهم. هنا نقول إن الجماعة قد تغيرت نحو تفضيل مخاطرة أكبر من أفرادها.

كثيرا ما تحدث هذه التغيرات نحو المخاطرة، وقد ارتبط البحث في هذه الظاهرة بأبحاث ميشيل والاش، وناثان كوجان على أزمة الاختيار، وكانت أداتهم في ذلك هي استبانة أزمة الاختيار^(٣) في قياس درجة المخاطرة.

وضع والاش - كوجان (١٩٥٩) هذه الاستبانة لقياس الفروق الفردية في درجة المخاطرة، وعرضنا لهذا الإجراء في الفقرة السابقة مباشرة.

ومن التقارير السابقة لميل الجماعة لاتخاذ مخاطرة أكثر من أفرادها تلك التي كتبها والاش - كوجان - بيم (١٩٦٢) الذين أوضحوا أيضا أن المخاطرة التي تصل إليها الجماعة تؤثر على قرارات أفراد الجماعة بعد اتخاذ القرار.

أما إذا تميزت قرارات الجماعة بالتحفظ فإننا نتوقع تغيرا نحو مخاطرة أقل، وإذا كان تأثير الجماعة منصبا فقط على فرض انصياع الأفراد لها، فنتوقع أن يكون قرار الجماعة مساويا لمتوسط الآراء الفردية في الجماعة قبل النقاش، فاختيار وجهة نظر متوسطة في النقاش، هو من الحلول الشائعة في جماعة، إذ تقلل هذه من التغيرات المتطرفة في الجماعة، وتتجنب مواجهة مشكلة المعارضة للرأي الجماعي.

يرى والاش وزملاؤه أن التغير نحو المخاطرة الأكبر إن وجد في جماعة فإن تفسيره يكمن في عملية جماعية تسمى (توزيع المسؤولية)، إذ أن وعي أعضاء الجماعة بأن القرار قد اتخذ بصورة جماعية يقلل من شعورهم جميعا بالمسؤولية الفردية عن نتائج هذا القرار.

قام الباحثون أنفسهم والاش - كوجان - بيم (١٩٦٤) بتعديل هذا التفسير بتوجيه النظر إلى أنه كلما زادت درجة المخاطرة في القرار زاد احتمال الإخفاق، بذلك فإن مبدأ توزيع المسؤولية، يؤثر في دفع الجماعة لمزيد من التطرف لأنه ليس هنالك شخص واحد يمكن أن يوجه إليه اللوم إذا ساءت أحوال الجماعة بسبب هذا القرار.

تفسيرات للتغير نحو المخاطرة

يختلف قليل من الناس حول وجود تغير أكبر نحو المخاطرة في حالة المناقشة الجماعية، غير أن القدر الأكبر من الاختلاف كان حول تفسير هذه الظاهرة، ولم يكن تفسير والاش كوجان حسب مبدأ توزيع المسؤولية^(٤) أكثر التفسيرات شيوعا. وسنناقش في الفقرة التالية البحوث التي قامت على أساس أفضل التفسيرات قبولا للتغير نحو المخاطرة.

التأثير المنفرد للعمل وللمبحوثين

أجلا أو عاجلا، تتعرض البحوث القائمة على أساس معين، للاختبار والفحص على أساس مختلف، وذلك للتوصل إلى حدود تعميم نتائج هذه البحوث، أو التعرف على أنسب مجالات تطبيقها.

والتغير نحو المخاطرة نموذج واضح لهذه العملية، وذلك لأن هناك العديد من الأسباب التي تدعونا لتصور ظهور التغير نحو المخاطرة بسبب اقتصارنا في التجريب على الطلاب الجامعيين، وبسبب استخدام استبانة أزمة الاختيار.

تحتاج فقرات استبانة أزمة الاختيار من المبحوثين أن يؤدوا دورا، فعليهم توجيه النصح إلى شخص متخيل، لن يعبا بهذه النصيحة، ونتائج هذا القرار ليست معروفة، وأكثر من ذلك أن الموضوع لا علاقة له بأعضاء الجماعة، فإذا كانت هذه الشروط ضرورية لإيجاد التغير نحو المخاطرة، فلن تكون هناك ضرورة للبحث في تفسيرات أخرى كتوزيع المسؤولية مثلا.

السؤال الآن هل يشترط حدوث التغير نحو المخاطرة إذا احتاج العمل إلى قرارات ذات نتائج معروفة ولها علاقة بأعضاء الجماعة؟

أوضح والاش وزملاؤه (١٩٦٤) أن التغيرات نحو المخاطرة تظهر تحت هذه الظروف، فقد قدم للطلاب عددا من الأسئلة التي كتبها على السبورة، واختلفت هذه الفقرات في مستوى صعوبتها، ورمت الأسئلة إلى تقدير مدى تفضيل المخاطرة، وكلما زادت صعوبة الفقرة زاد المبلغ الذي يكسبه الشخص إذا حل هذه المسألة حلا صحيحا. تضمنت التجربة موضوعات متنوعة، وكانت النتائج الرئيسة لها هي أن متوسط تفضيل المخاطرة كان أقل من قرار الجماعة بالدخول فيها. لسوء الحظ كانت النتائج صحيحة في جماعات الذكور دون جماعات الإناث، فقد اتضح أن الإناث كن أكثر اهتماما بالآثار العاطفية لقرارهن بالاعتبارات المادية، وقد تمكن بيم - والاش - كوجان (١٩٦٥) من إيجاد تحول نحو مزيد من المخاطرة بين الأفراد الذكور في ظروف تجريبية مختلفة.

كان مؤدى التجربة الجديدة أنه يمكن الحصول على قدر أكبر من المال كلما كان الاختيار لظروف تجريبية أكثر إيلاما لمن يدخلها، ولم تكن التغيرات نحو المخاطرة محدودة فقط باستخدام استبانة أزمة الاختيار.

يمكن الاعتراض بأن طلاب الجامعة يحبون المخاطرة في ذاتها، كما أنهم ليسوا مطالبين بالدفاع عن البدائل الأكثر محافظة أمام الناس، كما أنه يمكن زيادة التركيز على الحجج التي يأتي بها الطلاب في مضمون حوارهم والخاصة بتفضيل المخاطرة، وعلى ذلك فإن التجريب على مبحوثين من غير هذه الفئات التي يزيد حبها للمخاطرة قد لا يؤدي إلى أي تغيرات نحو المخاطرة.

غير أن التجارب أوضحت تغيرات نحو المخاطرة تحدث في جماعات من أنواع مختلفة من المبحوثين، فمثلا قام ماركيز (١٩٦٢) بتكرار تجربة التغير نحو المخاطرة على مبحوثين من الموظفين المتوسطي التعليم، وعلى طلاب في السنة الأولى من كلية الدراسات العليا في الإدارة الصناعية، كذلك ظهرت النتائج نفسها على جماعات في المجال العلاجي النفسي، قام سيجل - زاجونك (١٩٦٧) بتكوين هذه الجماعات من أخصائي اجتماعي وأخصائي نفسي وطبيب نفسي.

رغم أن طلاب الجامعة الذكور هم أكثر من يستخدمون في إجراء التجارب، إلا أن التغير نحو المخاطرة لا يرتبط بهذه الفئة بالذات، كما أن هذا التأثير يظهر في جماعات الإناث ولكن ليس بالانتظام نفسه كما في جماعات الذكور.

البحوث القائمة على تفسير «توزيع المسؤولية»

خير طريقة لتفسير الظاهرة على أساس فكرة توزيع المسؤولية هي تجربة يتم فيها التحكم في درجة توزيع المسؤولية، والإجراء النموذجي في هذا الشأن هو أن يطلب من الجماعة أن تناقش المشكلة حتى تصل إلى إجماع تحت أقصى درجات التوزيع في أحد الظروف التجريبية في حين يكون الطرف الآخر هو المناقشة تحت أدنى درجات التوزيع.

لكن كيف يتحقق ذلك؟ لا يبدو أن هناك طريقة جاهزة للتحكم في درجة توزيع المسؤولية، ذلك لأنه يقترن بطبيعة المناقشات والحوار في الجماعة. كان ماركيز (١٩٦٢)

يرى أنه يمكن التحكم في توزيع المسؤولية من خلال إيجاد ظرف تجريبي يكون فيه لكل جماعة قائد معين، ويقوم هذا القائد بعد مناقشة المشكلة مع جماعته باتخاذ القرار على مسؤوليته الفردية، وقامت التجربة على تكوين جماعات من خمسة أفراد لكل جماعة، وتم تعيين قائد لهذه الجماعة وهو الذي كان تفضيله للمخاطرة بدرجة متوسطة.

وأوضحت نتائج المقارنة بين درجة التفضيل للمخاطرة قبل وبعد التجربة لكل من القادة وباقي الجماعة، تغيرا دالا نحو مزيد من المخاطرة، ولوحظ أن القائد الذي اتخذ القرار على مسؤوليته قد تغير موقفه إلى مزيد من المخاطرة بدرجة التغير نفسها في الأعضاء الآخرين.

وجد ماركيز التغيرات نفسها في دراسة أخرى اتبع فيها الإجراء النموذجي للتجربة، وتلقى هذه النتائج بعض الشكوك حول صحة تفسير توزيع المسؤولية، غير أن هذه النتائج من ناحية أخرى لا يمكن اعتبارها تعديلا أو تصحيحا للتفسير المذكور.

أجرى والاش - كوجان (١٩٦٥) دراسة ترمي إلى تحليل مكونات الإجراء النموذجي والممكن أن تكون مهمة في إحداث التغيرات نحو المخاطرة.

تمت الإجابة عن السؤال حول ما إذا كانت متطلبات المناقشة أو الإجماع هي المحدد الأول للتغيرات، من خلال النتائج المؤيدة لأهمية المناقشة، إذ اتضح أن الجماعات التي طلب فيها مناقشة الموضوع دون أن يطلب منها الوصول إلى إجماع حول رأي معين، قد تحولت إلى مزيد من المخاطرة، أما في ظروف الإجماع فقط، أي تلك الجماعات التي يوحى فيها إلى الشخص أنه وسط إجماع، فقد كان تأثيرها متوسطا من حيث درجة المخاطرة.

من المعتقد أن المناقشة في ذاتها تكفي لتوليد الشعور بتوزيع المسؤولية التي أصبحت الآن ترتبط بتفسير جديد هو (الروابط الشخصية ذات الطابع الانفعالي) التي تحدث تلقائيا في علاقات الوجه للوجه.

أدت العوامل السابقة على ظهور التفسير القائم على توزيع المسؤولية إلى ظهور هذا التفسير، وذلك بإثباتها أن باقي التفسيرات كانت خاطئة، فقد تقول على سبيل المثال إن التغير يحدث إذا كان الأعضاء المؤثرون في الجماعة هم الأكثر ميلا للمخاطرة، وقد لاحظنا ذلك في الفصل السابق أيضا في الارتباط بين قدر المشاركة والتأثير القيادي لأصحاب هذه المشاركات .

ربما كان أكثر أعضاء الجماعة من حيث الميل للمخاطرة هم الذين يستخدمون في التأثير على باقي الأعضاء الأقل ميلا للمخاطرة، إذ وجد والاش وزملاؤه (١٩٦٢) بالإضافة إلى ماركيز (١٩٦٢) ارتباطا موجبا ودالا بين زيادة الميل الفردي للمخاطرة وبين قدر المشاركة والتأثير في الجماعة .

غير أن الارتباط لم يكن كافيا لاعتباره المحدد الوحيد للتغير في الجماعة، كما أنه في كلتا الدراستين كان يشار إلى أن هذه الارتباطات لا تكشف عن علاقات السببية فيما بين المتغيرين، إذ قد يكون الأفراد الميالون إلى المخاطرة أكثر تأثرا عن سواهم، أو بافتراض أن توزيع المسؤولية يؤدي إلى التغير نحو المخاطرة فإن الأفراد الأكثر ميلا للمخاطرة من الأصل قد يكونوا في نظر باقي أفراد الجماعة أكثر أعضائها تأثيرا وفاعلية، وفي النهاية فقد وجهوا النظر إلى الموقف الذي ستتحرك إليه الجماعة في المستقبل .

اعتقد والاش - كوجان - بيرت (١٩٦٨) أنهم توصلوا إلى سبب الارتباط، وذلك بإجراء دراسة طلبوا فيها من جماعات سبق تحديد درجة الميل للمخاطرة بين أفرادها من قبل، أن يناقشوا فقرات ليس لها علاقة بالمخاطرة، وكانت كل من الجماعات مكونة من خمسة أفراد، كما كان أعضاؤها من الجنس نفسه، وضمن الباحثون تحقيق الحد الأقصى من الاختلاف فيما يتعلق بتفضيل المخاطرة . وقد تحددت درجة تفضيل المخاطرة لدى الشخص في هذه الدراسة شأن غيرها من الدراسات باعتبارها مجموع استجاباته على جميع فقرات المخاطرة ..

لم يتضح وجود علاقة بين درجة التفضيل الأصلية للمخاطرة وبين الدرجة على ثلاثة من مقاييس القدرة على الإقناع لدى جماعات الذكور، في حين ارتبطت الدرجات الثلاث مع درجة المخاطرة لدى جماعات الإناث وإن لم تصل إلى مستوى الدلالة الإحصائية.

ربما أدى الارتباط العالي بين القدرة الإقناعية وبين الدرجة العالية للمخاطرة لدى الإناث إلى تغير نحو المخاطرة في جماعات الإناث، غير أن ذلك لم يكن عليه الحال في جماعات الذكور.

اعتقد هويت - ستونر (١٩٦٨) أنه من خلال تكوين جماعات متجانسة في درجة تفضيل المخاطرة يمكن تفضيل أي أثر للقيادة على درجة المخاطرة، واتضح من هذه الدراسة أن الجماعات المتجانسة تغيرت تغيرا يعادل ما سبق الحصول عليه في دراسات أخرى.

لا يمكننا تفسير التغير نحو المخاطرة بمجرد افتراض أن للأشخاص المغامرين ضغوط أقوى على الجماعة، إلا أن الشخص المرتفع في درجة المخاطرة لا يحصل على أقصى درجات التطرف في جميع فقرات المقاييس، وإذا تمسكنا بحرفية وجهة النظر القائلة إن القيادة موقفية الطابع، تظل الإمكانية قائمة لدى الأفراد المتطرفين في المخاطرة في أن يكونوا أكثر الأفراد تأثيرا وفعالية.

من المتوقع لأكثر الأفراد تأثيرا في الجماعة أن يستمر كذلك في جميع الفقرات طالما استمر في اتخاذ أكثر المواقف تطرفا في المخاطرة، إذ لا تكشف الارتباطات بين الحكم على الأفراد من حيث قدرتهم على التأثير في المناقشات، وبين الدرجة الكلية لتفضيل المخاطرة عن الاختلافات الدقيقة في درجة المخاطرة من فقرة إلى أخرى.

افتراض القيمة لروجر براون^(٥)

يعدّ افتراض براون (١٩٦٥) أكثر التفسيرات وضوحاً للتغير نحو المخاطرة حتى الآن، وقد أدى ذلك الافتراض إلى إجراء عدد من الدراسات في معهد ماساشوستس التكنولوجي، (وذكر هذه التجارب ستونر- نوردوي - هينز في مرجع لـ (براون ١٩٦٥).

تصور براون أن التغير يجب أن يقوم على أعمال تؤدي إلى إظهار مخاطرة متوسطة باعتبارها قيمة ثقافية.

وكانت فقرات استبانة أزمة الاختيار نماذج من هذه الأعمال، وللهولة الأولى يواجه الباحثون بفقرة معينة أثناء توجيه الاستبانة فردياً إليهم، وسيختارون بين الاختيارات المختلفة للمخاطرة، وترتبط هذه الاختيارات بقيمة المخاطرة. وكما لاحظنا أن استجابات الأفراد على أي فقرة تختلف عن استجاباتهم على الفقرات الأخرى. والآن أليس من التناقض في أقوالنا لو افترضنا أن جميع الأفراد يختارون الاستجابة على أساس القيمة الثقافية لهذا الاختيار، وذلك حينما يكون من المعروف أن درجات للمخاطرة سوف تختلف؟

هذا التناقض سوف يزول إذا افترضنا أن قبول القيمة لا يفسر في معناه الضيق الذي يعني أنه ليس ثمة سوى اختيار واحد ضمن الاختيارات المعروضة الأخرى يعكس هذه القيمة، والشخص الذي يعتقد بأن الدرجة المتوسطة للمخاطرة هي أفضل الاختيارات قبولاً، ليس من الضروري له أن يميز الفرق بين ثلاث درجات أو سبع من عشر، على أساس أن ما بينها يعدّ متوسطاً في درجة المخاطرة.

فيما يرى براون أن الناس يعتقدون أن موقفهم يمثل تماماً القيمة التي يرغبون في التعبير عنها.

(٥) افتراض القيمة Value hypothesis

إذا طبقنا هذه الفكرة على موضوع القيمة الثقافية للمخاطرة، فذلك يعني أن الباحثين سيرون استجاباتهم في العادة باعتبارها أكثر في درجة المخاطرة من الشخص العادي بين أقرانهم.

الوظيفة الرئيسة للمناقشة الجماعية هي تزويد الأفراد بمعلومات عن الإطار المرجعي المناسب في استخدامه لمقارنة الاستجابات الفردية الذي يجسد المخاطرة المناسبة، وعلى ذلك فهي فرصة للمقارنة الاجتماعية تزودهم بها المناقشة في الجماعة، فالمعلومات التي يعرفها الشخص عن اختيارات الآخرين تشكل الأساس في إجراء عملية المقارنة الاجتماعية، كما أنها الأساس في تكوين الإطار المرجعي، وهذه المعلومات فاعلية كبيرة على الأفراد الذين اختاروا في البداية أقل المواقف من حيث المخاطرة، إذ سيدركون أن مواقفهم ليست بهذه المخاطرة كما كانوا يعتقدون، وأن قدر المخاطرة المقبول هو الذي يعكس موقفهم في الاختيار التالي للمناقشة الذي يكون أعلى درجة من اختيارهم الأولي.

يفترض براون أيضا أن وجود القيمة الثقافية للمخاطرة قد تؤدي بالأفراد إلى المغالاة في الحجج التي يأتون بها في صالح مزيد من المخاطرة، وبدلا من أن تتوزع الحجج بالتساوي بين مؤيدي المخاطرة ومعارضيه، يظهر عدد أكبر من الحجج المؤيدة للمخاطرة، وذلك لأن الحجج المؤيدة للقيمة الاجتماعية تصبح أسهل من الحجج المعارضة لها، وفي الأعمال التي تحتاج لمخاطرة من السهل إسداء الحجج حول الفائدة العظيمة من المكافأة التي تنتج عنها (وذلك مثل الفوائد التي يجنيها السيد (أ) من عمله الجديد). وكذلك قد تظهر حجج تقلل من أضرار المخاطرة مثل عدم توقع الضرر إذا أخفق العمل الجديد، وبالطبع يؤدي قبول الحجج في كلا الطرفين إلى مزيد من تفضيل المخاطرة.

صاغ براون أفكاره قبل أن ينشر والاش - كوجان دراستهما التي اتضح أنها تضعف من حججه، إذ نتذكر أن والاش - كوجان وجدا أن إجماع الجماعة بغير نقاش

لم يؤد إلى تغيير يذكر، حتى إذا كان المحدد الرئيس للتغير هو ظهور إطار مرجعي واقعي عن مدى تفضيلات الآخرين للمخاطرة في كل فقرة، فإن هذا الإجراء المصطنع الذي استخدم في فرض الإجماع كان يجب أن يحقق متطلبات التجربة، أي أنه يجب من خلال الإجراء المصطنع للإجماع أن يكون كل شخص عارفا بالتفصيل لمواقف الآخرين من المخاطرة.

الآن كيف يمكن حل هذه المشكلة؟ أورد تيجر - برويت (١٩٦٧) إجابة عن هذه المشكلة، إذ اعتقدا أن التنبؤ بالقيمة قد يكون عاملا متضمنا في دراسة والاش - كوجان، وذلك بسبب الألفاظ المتضمنة في التعليمات في ظروف الإجماع، واعتمد الباحثان في آرائهما على عبارة تقول للمبحوثين في ظروف الإجماع إن إجاباتهم يجب أن تتكون مما تعتقد أن الجماعة ستوافق عليه ومما تعتقد أن الجماعة يجب أن توافق عليه.

يرى الباحثان تيجر - برويت أن أكثر التفضيلات وضوحا والتي يمكن للجماعة أن تتفق عليها هي متوسط تفضيلات الأعضاء، وعلى ذلك فإن تأثير التوسط الذي توصل إليه والاش - كوجان يصبح متوقعا.

قام تيجر - برويت باختبار هذه الفكرة من خلال خلق حالة لتبادل المعلومات يتم فيها استبعاد أي ضغط على الجماعة من أجل الوصول إلى إجماع، فقد طلبا من المبحوثين أن يقارنوا ما لاحظوه على اختياراتهم الشخصية على كل فقرة وذلك بالمرور على الجماعة بترتيب أفرادها ومعرفة اختياراتهم، وتكرر هذا النوع من العمل الجماعي لثلاث محاولات، وقد تم تشجيع المبحوثين على تغيير قراراتهم إذا أرادوا، لكن لم يطلب منهم الوصول إلى إجماع.

تم تشجيع المبحوثين كما يلي (ضع في اعتبارك دائما أن قرارك يجب أن تتخذه على ضوء قرار الآخرين) وأوضحت المقارنات بين هذا النوع من تبادل المعلومات والظرف الضابط تغيرا دالا نحو المخاطرة في الظرف التجريبي الذي فيه تبادل للمعلومات.

لم يكن مدى التغير كبيرا كما في ظرف المناقشة حيث شجعت الجماعة على الوصول إلى إجماع، ولكن مع عدم الإجبار على ذلك.

أوضح تيجر وبرويت فيما بعد أن مدى التغير في الفقرات المختلفة يرتبط إيجابيا مع متوسط تفضيلات الشخص للمغامرة على جميع الفقرات، ويعني ذلك أنه كلما زاد تفضيل الجماعة للمغامرة على فقرة معينة زاد التغير، وإذا كان متوسط تفضيلات الجماعة الأصلية يعدّ دليلا على القيمة الموضوعية للمخاطرة لهذه الفقرة، تكون هذه الارتباطات الموجبة تأييدا لافتراضات براون.

أخيرا فقد قام تيجر وبرويت بتغيير حجم الجماعة، ووجدا أن التغير يحدث في الجماعات المكونة من أربعة أو خمسة أشخاص، لا في جماعات من ثلاثة أشخاص. واتفقت هذه النتائج مع كل من تفسير توزيع المسؤولية أو مع تفسير القيمة.

ربما لا تكون الجماعة المكونة من ثلاثة أشخاص كبيرة بالدرجة التي تسمح بظهور توزيع للمسؤولية، ومن ناحية أخرى ربما تكون الجماعات ذات الثلاثة أشخاص صغيرة للدرجة التي لا تسمح بتكوين إطار مرجعي واضح أو لتوليد مناقشات كافية.

ساندت نتائج تيجر - برويت جانبا واحدا من تفسير القيم، فمجرد المعرفة بدرجة تفضيل الفرد الأساسية يكون كافيا لإيجاد هذه التغيرات، كذلك فإن تفسير القيمة يحدد أيضا أن الأفراد يرون أنفسهم على سبيل الخطأ باعتبارهم أكثر مخاطرة من زملائهم، وقد تأكد تفسير القيمة أيضا من خلال عدد من الدراسات التي أجراها ميشيل والاش في دراسات يندر حدوثها في العلوم الاجتماعية حينما تصدر عن أصحاب تفسير الانتشار دراسات تؤيد الافتراض المعارض وهو افتراض القيمة.

استخدم والاش - ونج (١٩٦٨) نموذجا سبق لبراون (١٩٦٥) أن استخدمه من قبل وطلب الباحثان من عدد من الطلاب الجدد في جامعة دوك ملء استبانة أزمة

الاختيار خلال الصيف وقبل وصولهم إلى الجامعة، وبعد تسجيل استجاباتهم على هذه الفقرات طلب من كل واحد أن يقوم بمراجعة إجاباته عن كل فقرة على أساس (ماذا تعتقد أن باقي زملائك سوف يجيبون على كل فقرة)؟ وحسب افتراض القيمة، لم يحكم المبحوثون على أنفسهم باعتبارهم أكثر مخاطرة على كل فقرة عن متوسط زملائهم، لكن مدى التقدير الزائد لدرجة المخاطرة لديهم ارتبط بصورة موجبة مع مدى التغيرات التي حدثت نتيجة الحوار في الجماعة.

توصل ليفنجر - شنيدر (١٩٦٩) إلى النتائج نفسها، حيث وضع مبحوثوهم ثلاثة تقديرات على كل فقرة في فقرات استبانة أزمة الاختيار، أولها تفضيلهم لدرجة المخاطرة، وثانيها متوسط مجموعتهم في درجة المخاطرة، وثالثها الاستجابة التي يعجبون بمن يقول بها.

كانت الفقرات التي حدثت إزاءها تغيرات نحو المخاطرة هي نفسها الفقرات التي رأى المبحوثون عليها أنفسهم أنهم أكثر مخاطرة من زملائهم، وكذلك كانت الفقرات التي كانت الإجابة التي يعجبون بها أكثر مخاطرة من إجاباتهم. وتدفعنا نتائج تلك الدراسة إلى التمييز بين افتراضاتنا حول الفقرات التي تجسد قيمة المخاطرة.

هناك تأكيد آخر لهذه النتائج أتى به ستونر (١٩٦٨) الذي طلب من المبحوثين أن يخمنوا ما هو متوسط استجابة ٢٠٠ شخص، وبعد إضافة فقرات جديدة تهدف إلى إزالة شكوك المبحوثين، حقق ستونر تغيرات نحو المخاطرة وأخرى نحو المحافظة.

من أمثلة الفقرات الجديدة التي أدت بالمبحوثين إلى التحول نحو الحذر ما يلخصه ستونر على النحو التالي (يجب على كل زوجين الاختيار بين استمرار الأم في الحمل مع الصعوبات التي تواجهها فيه مما قد يعرض حياتها للخطر، أو الإجهاض).

كانت التغيرات نحو المخاطرة مركزة في الفقرات التي يعدّ الأفراد أنفسهم فيها أكثر مخاطرة من الآخرين، أما التغيرات نحو مزيد من الحذر، فقد كانت في أربع

فقرات من بين ست تحمل قيما تدعو للحذر، والتي أعدّ المبحوثون أنفسهم فيها حذرين نوعا.

سواء ظهر التغير نحو المخاطرة أو نحو الحذر في فقرة معينة، فمن الواضح إمكانية التنبؤ به من خلال موضعه من متوسط تفضيلات المخاطرة التي يدلي بها الشخص في اختياراته الأولى (متوسط العينة كلها). فإذا كان هذا المتوسط في اتجاه المخاطرة فستكون التغيرات المتوقعة نحو مزيد منها، وإذا كان الاتجاه نحو الحذر فسيكون التغير المتوقع نحو مزيد منه.

ساندت دراسة فيدمار (١٩٧٠) فرض القيمة، وفي هذه الدراسة تكونت جماعات على أساس تفضيلات الأعضاء للمخاطرة (وهي مجموع استجاباتهم على فقرات استبانة أزمة الاختيار).

قسمت العينة الكلية إلى ثلاثة: الثلث الأول عالي المخاطرة، والثلث الثاني متوسط، والثلث الثالث منخفض المخاطرة.

بالإضافة إلى هذه الجماعات المتجانسة من حيث درجة المخاطرة التي تكون كل منها من خمسة أفراد، تم إيجاد ظرف آخر للتمايز وهو تكوين جماعات من اثنين عاليي المخاطرة، وواحد متوسط المخاطرة واثنين منخفضي المخاطرة، وأوضحت الجماعات المتجانسة تغيرات أكبر نحو المخاطرة وإن لم يكن مدى التغير مختلفا بصورة دالة بين ظروف التجانس الثلاثة. أما في الجماعات المتمايزة، فكما هو متوقع على ضوء افتراض القيمة، أوضح تغيرا نحو المخاطرة، وكان هذا التغير أكبر بصورة دالة إحصائيا عن الجماعات المتجانسة.

في الجماعات المتمايزة، بالطبع، يعرف الأفراد الأقل مخاطرة أن استجاباتهم كانت أكثر الاستجابات اختلافا عن استجابات أغلب الأعضاء وهم المخاطرون، وسيكون

من المتوقع من الأفراد الأقل في المخاطرة أن يتغيروا تغيراً أكبر في الجماعات المتجانسة منها في الجماعات المتمايزة، والظرف الرئيس لحدوث التغير هو وجود أعمال أو ظروف تستثير القيمة الثقافية الإيجابية للمخاطرة بين أفراد الجماعة.

إذا حدثت مثل هذه الظروف، فسيغير العضو الذي يعرف أنه أقل الأعضاء في درجة المخاطرة اختياراته في اتجاه المزيد من المخاطرة، وذلك بهدف المحافظة على قيمة المخاطرة التي اعتقد أنه لم يحافظ عليها على سبيل الخطأ في اختياره الأول.

وبالإضافة إلى ذلك، فمن المحتمل أيضاً أن تكون هذه الظروف مؤدية في المستقبل إلى عدد كبير من الحجج المؤيدة للمخاطرة الشديدة، مما يحرك متوسط المخاطرة في الجماعة نحو مزيد منها.

من المتوقع أن تتحدد التغيرات نحو مزيد من الحذر على ضوء الظروف المؤدية إلى قيمة الحذر، التي يرى الفرد نفسه عليها أكثر حذراً من متوسط درجة الحذر في الجماعة.

رغم أنه لم يوجد - حتى الآن - شخص حدد محكاً يمكن على أساسه التمييز بين الفقرات المؤدية إلى استنتاج قيمة المخاطرة، والفقرات المؤدية إلى استنتاج قيمة الحذر، فإن اتجاه متوسط استجابات المبحوثين يبدو دليلاً مستقراً على نوع القيمة التي تستثيرها كل فقرة من فقرات هذه الاستبانة.

تفسيرات إضافية

يبدو من المضلل أن نترك هذا الموضوع بغير الإشارة إلى افتراضات أخرى حوله، فقد اعتقد باتيسون (١٩٦٦) أن مجرد التعود على المشكلات قد يكون كافياً لإحداث تغيرات نحو المخاطرة، ويضرب لذلك مثلاً طلب من المبحوثين فيه أن يقرأوا عبارات استبانة أزمة الاختيار وأن يضعوا الحجج المؤيدة والمعارضة لكلا الاختيارين (المخاطرة والحذر) وحدثت تغيرات بين هؤلاء المبحوثين الذين تعودوا على الفقرات، وتشابه

التغيرات التي حدثت بين المبحوثين الذين اشتركوا فعلا في حوار حول الموضوع ، وقد توصل فلاندرز - تستلويت (١٩٦٧) إلى نتائج مشابهة .

من ناحية أخرى لم يستطع الباحثون تيجر - برويت - جان - هالاند (١٩٧٠) ولا رول - ايفانز (١٩٧١) تكرار هذا الأسلوب الذي أدى إلى تغيير بسبب التعود ، وعلى ذلك فلم يكن واضحا متى يؤدي التعود إلى إحداث تغير نحو المخاطرة ومتى لا يؤدي إلى إحداثه .

هناك توسعة جديدة لفرض القيمة أجراه جيلسون - ريسكند (١٩٧٠) فقد بدأ الباحثان بالفرض الاعتيادي القائل بأن مناقشة الجماعة تتيح الفرصة للمقارنة الاجتماعية ، وركز الباحثان على أن المقارنة تصبح أهم بين القدرات مما هو بين الآراء ، ذلك لأنه في المواقف الفعلية يكون الناس الأكثر قدرة على عمل الشيء ، هم أكثر الناس إقداما ومخاطرة من غير القادرين ، وينتج عن ذلك أن (. . .) الناس يقيمون استنتاجاتهم عن قدرات الآخرين من خلال مستوى المخاطرة الذي اختاروه) ص ٣٧٦ .

بناء على ذلك تصبح المناقشات في الجماعة أو التعرف على مواقف الآخرين طريقة لمعرفة قدرات هؤلاء الناس على فعل الشيء ، ولأن المقارنة بين القدرات يفترض أنها تتضمن الرغبة في أن يرى الشخص ذاته أفضل من المتوسط في الجماعة ، فإن أعضاء الجماعة الذين كانوا يفضلون في الأساس قدرا أقل من المخاطرة سوف يتغيرون نحو قبول المزيد من المخاطرة ، ويتغير هؤلاء الأعضاء لا ليعبروا عن قيمة أكبر للمخاطرة ، ولكن للإبقاء على قدراتهم في مستوى مقبول من الجميع .

اختبر جيلسون - ريسكند هذه الفكرة في عدد من الدراسات ، فمثلا تم تحديد أربعة أنماط للإجابة تختلف في متوسط المخاطرة فيها ، وتم تسجيل هذه الأنماط الأربعة في كتيبات لاستبانة أزمة الاختيار .

استخدمت هذه الكتيبات كمثير لأداء مهمة تكوين الانطباعات، وطلب من المبحوثين الذين تصوروا أن شخصا قد سبق له الإجابة على أسئلة هذه الكتيبات: تحديد السمات التي يمكن استنتاجها من استجابات ذلك الشخص، وكما كان متوقعا، كان إدراك المبحوثين لسمات الشخص المتميز بالمخاطرة العالية على أساس أنه مبتكر، وذكي، أكثر من الشخص المتوهم الذي كانت استجاباته منخفضة على هذه الاستبانة.

في الاتجاه نفسه حينما طلب الباحثون من جماعة أخرى أن تقوم بالاستجابة على استبانة أزمة الاختيار باعتبارها تمثل دور شخص عالي القدرة مرة، ومنخفض القدرة مرة أخرى، كان متوسط المخاطرة لاستجابات هذه الجماعة عندما مثلت دور الشخص عالي القدرة أعلى من متوسط المخاطرة لاستجابات هذه الجماعة عند أداء دور الشخص المنخفض القدرة.

في دراسة ثالثة طلب الباحثان من عدد من المبحوثين أن يتخيلوا أنفسهم وأن يتخيلوا الشخص المتوسط في جماعتهم في المواقف التي ترد في فقرات استبانة أزمة الاختيار، وأن يقوموا بتقدير إمكانية تحقيق البديل المتميز بالمخاطرة بنجاح.

وكانت تقديرات المبحوثين لأنفسهم ولدى إمكانية نجاحهم أعلى من تقديراتهم لنجاح الزميل المتوسط في جماعتهم.

استخدمت نتائج الدراسة الأخيرة في إعادة تفسير نتائج الدراسات التي أوضحت أن الناس يرون أنفسهم باعتبارهم أكثر مخاطرة عن زملائهم، فمثل هذه الأخطاء في الإدراك قد تقوم على أساس إسناد قدرة أكبر من جانب الشخص إلى ذاته، بالمقارنة بمتوسط الزملاء في هذه الجماعة، ذلك احتمال أكبر من احتمال الاعتقاد بأن موقف الشخص من المخاطرة يمثل الموقف النموذجي الذي تحدده القيمة الثقافية لدرجة المخاطرة.

يرى جيلسون - ريسكند أن عدم التغير نحو المخاطرة أو التغير نحو الحذر يظهر في الفقرات التي لا يتحدد النجاح في المخاطرة فيها بقدرة الشخص الذاتية، أو حينما تكون السمة المطلوبة للنجاح في المخاطرة غير ذات علاقة بالقدرة.

لنعد إلى الزوجين اللذين عليهما أن يختاروا بين الاستمرار في الحمل للزوجة مع أن حملها يواجه متاعب يمكن أن تؤدي بحياتها، هذه فقرة تستثير تغيراً نحو الحذر، إذ أن ناتج اتخاذ هذا القرار لا يعتمد على قدراتها، لكنه يعتمد على وجهة نظر الطبيب المعالج، وبرغم أن هؤلاء الباحثين لم يبينوا مدى النجاح في كتابة فقرات تقوم على وجهة نظرهما، فإن افتراض المقارنة بين القدرات يزودنا بدليل هام في التنبؤ باتجاه المخاطرة.

يعتقد كلارك - ويلمز (١٩٦٩) إمكانية حدوث التغير من خلال طبيعة التعليمات، نذكر أن التعليمات المعيارية لاستبانة أزمة الاختيار هي أن نطلب من الباحثين أن يختاروا (أدنى إمكانية تعدّها مقبولة) وقبل تحديد البديل الذي يحقق أفضل النتائج في حالة النجاح في الاختيار - فإن عبارة (أدنى إمكانية) تعدّ مفتاح المناقشة التي تدار حول الاتجاه نحو المخاطرة.

ابتكر كلارك - ويلمز ثلاثة ظروف تجريبية مهمة هي التي استخدمت في البحث السابق، في الظرف الأول (المناقشة) قام الباحثون بمناقشة كل فقرة من فقرات الاستبانة لمدة خمس دقائق، وفي الظرف الثاني (تبادل المعارف) أخذ الاقتراع على رأيهم ثلاث مرات، وفي الظرف الضابط اكتفوا بملء استبانة أزمة الاختيار مرتين.

استخدم نوعان من التعليمات في كل ظرف تجريبي، فبالإضافة إلى التعليمات الموحدة، وجهت إلى الباحثين مجموعة (محايدة) من التعليمات، كلها تشير إلى استبعاد الإجابات المتطرفة، ثم يطلب من الباحثين أن يضعوا علامة على البديل الذي يعدونه مقبولا، وكما حدث في التجربة السابقة، أدت التعليمات العادية إلى تغير في المناقشة وإلى تبادل للمعلومات، ولكن ذلك لم يحدث في المجموعة الضابطة.

لم تؤدِ التعليمات المحايدة إلى تغيير تحت أي ظرف، ولم يكن نقص التغير راجعا إلى أن التعليمات المحايدة تخلق تغيرا في استجابات الشخص الأولية، إذ لم تختلف هذه الاستجابات الأولية فيما بين نوعي المعلومات، وكان من المعتقد أن تعليمات المخاطرة تؤدي إلى توجيه للعملية في اتجاه المخاطرة إلى حد ما، في حين تغفل التعليمات المحايدة ذلك ص ٢١٧).

ولأن التعليمات المحايدة لا تؤثر في التقديرات الأولية، فيجب أن تتجاوب مع المناقشة أو مع تبادل المعلومات.

يحتاج تعميم هذا التأثير إلى تمحيص، فالتغير في اتجاه الحذر قد ظهر أيضا مع التعليمات الاعتيادية، وفي هذه الحالة قد لا تكون التعليمات الاعتيادية أحادية الاتجاه، بقدر ما يكون تأثيرها مجرد زيادة حساسية أعضاء الجماعة للوصول إلى مواقف أكثر تطرفا، كما أنها تسهل تعديل الاستجابات.

برغم أن التعليمات قد تكون على هذه الدرجة من الأهمية إلا أننا لا نستطيع أن نؤكد تأثيرها على التغيرات نحو المخاطرة التي لم تستخدم في تعليماتها عبارة (الحد الأدنى المحتمل).

قد يتوافق افتراض جيلسون - ريسكند (١٩٧٠) حول مقارنة القدرات مع هذه النتائج، فقد افترض هذان الباحثان أن استبعاد عبارة (الحد الأدنى المحتمل) تخفق أيضا في فرض تغيير لأنها تستبعد إمكانية المقارنة بين القدرات.

لم تظهر بعد الطريقة الأكيدة لتفسير التغير نحو المخاطرة (أو الحذر) ولكن زيادة النشاط البحثي في هذه النقطة يعني أن دليلا جديدا آخذا في التكون، ومن الضروري القول - كما يقال دائما في مجلة الشخصية وعلم النفس الاجتماعي التي يشرف عليها دين برويت، إنها خصصت عددا خاصا لبحوث المخاطرة تحت الطبع وسوف تيسر قراءة

الفصل الحالي استيعاب مادته، كذلك يمكن للقاريء أن يتوسع في موضوع بحث المخاطرة في المقالات الاستعراضية مثل مقالة كيلى - ثيبو (١٩٦٩) والعرض الموسع والتحليل الذي نشره ديون - بارون - ميلر (١٩٧٠).

استقطاب الاتجاهات^(٦) خلال المناقشة الجماعية

من الأوجه الحديثة لدراسة التغير نحو التطرف هو أن تفضيلات الأفراد للمخاطرة تصبح أكثر تطرفا بسبب المناقشة الجماعية.

استعرضنا عددا من الدراسات في فصل الانصياع (الفصل العاشر) والتي توضح بجلاء أن إجماع الجماعة يفرض تغييرا في الاستجابات في اتجاه متوسط أحكام الجماعة في صورتها الأولى.

وإلى الحد الذي تدرك عليه الجماعة باعتبارها متوسطة التأثير، تمثل نتائج التغير نحو المخاطرة تناقضا مع فكرة الانصياع، مثلما حدث في التغيرات نحو الحذر، وفي كلتا الحالتين كان متوسط تفضيل المخاطرة بين الأعضاء أكثر تطرفا أو أكثر استقطابا بعد المناقشة مما كان عليه قبلها.

يفترض مسكوفيشي - زافالوني (١٩٦٩) إمكانية امتداد الاستقطاب الناتج عن الجماعة إلى موضوع الاتجاهات كما يحدث في موضوع تفضيل المخاطرة، وقد أدى بهما تحليلهما لتجارب التغير نحو المخاطرة إلى افتراض أن العملية الأساسية في هذا التغير هي الالتزام^(٧).

يبدو أنها يعينان بالالتزام زيادة الاندماج في الدفاع عن موقف معين من اتجاه أو اعتقاد، وزيادة الوعي بالمظاهر المرتبطة بهذا الموقف.

(٦) استقطاب الاتجاهات Polarization of attitudes

(٧) الالتزام (التعهد) Commitment

يمكن زيادة تورط أي شخص بإثارته للدخول في نقاش ذي علاقة بنفسه أو بأن نطلب منه أن يحلل موقفه من موضوع معين، وهذا الرأي يأخذ في حسبانته نتائج تجارب المخاطرة التي أدت إلى تغيرات بعد المناقشة أو بعد التعود على فقرات الاستبانة .

يرى الباحثان أن تأثير الجماعة المؤدي إلى الوسطية في الآراء إنما يرجع إلى نقص تورط الأفراد في هذه الجماعة، إذا كان للعمل علاقة ضعيفة أو لا علاقة له بالغالبية من الأعضاء في الجماعة، أو إذا شعر أعضاء الجماعة باندماج بسيط في أي موقف معين على سبيل المثال .

لتقدير ما إذا كانت مناقشات الجماعة تؤدي إلى استقطاب في الاتجاهات طلب مسكوفيشي - زافالوني من جماعات مكونة من خمسة أشخاص في كل منها، الوصول إلى إجماع حول الرأي في كل فقرة من فقرات مقياس للاتجاهات .

كما يحدث في إجراءات دراسات المخاطرة، أجاب الأفراد في البدء عن كل الفقرات فرديا ثم ناقشوا كل فقرة حتى الوصول إلى إجماع فيما بينهم، وبعد ذلك قاموا بتقدير الفقرات فرديا للمرة الثانية .

كان المبحوثون من الطلاب الفرنسيين بالسنة النهائية بإحدى المدارس الثانوية، وقد تم إعداد مقياسين للاتجاهات على نمط مقياس ليكرت التي تقيس الاتجاهات نحو الجنرال ديغول (١٢ فقرة) ونحو الأمريكان (١١ فقرة) . وكانت كل فقرة من فقرات ليكرت عبارة عن موضوع للاتجاه أو للشيء المراد قياسه، وقام المبحوثون بالإجابة عن كل فقرة بوضع درجة موافقتهم عليها على مقياس يتراوح بين ٣- ، ٣+ .

تعني الموافقة على فقرة موجبة نحو موضوع الاتجاه، أو المعارضة لفقرة سالبة نحو الموضوع تعني تفضيلا لهذا الموضوع .

كذلك تشير عدم الموافقة على فقرة موجبة نحو موضوع أو الموافقة على فقرة سالبة نحو الموضوع نفسه، تعني الاثنان عدم تفضيل هذا الموضوع. وتتكون درجة الفرد على الاتجاه من مجموع تقديرات التفضيل وعدم التفضيل.

كان العمل الثالث يرمي إلى فرض تورط أقل من النوعين السابقين، وقد استخدمت فقرات مقياس الاتجاه نحو الجنرال دييجول، ولكن مع تعديل المضمون بحيث يطابق مقياس ثرستون، ومؤدى ذلك أن يطلب من المبحوثين الحكم على مضمون كل فقرة على أساس درجة التفضيل - عدم التفضيل للجنرال دييجول وذلك بوضع تقديره على كل فقرة حسب متدرج من ست فئات يتراوح بين أشد عدم التفضيل إلى أشد التفضيل.

لم يطلب من المبحوثين تحديد آرائهم في كل فقرة كما حدث في الإجراءين السابقين، بل طلب منهم الحكم على وزن كل فقرة بالنسبة لهذا المقياس، وقد كان توقع اتجاه الاستقطاب على أساس متوسط القيمة التي تحصل عليها كل فقرة من حيث وزنها القياسي لموضوع القياس.

كانت المتوسطات في مدى التفضيل (+) تعني توقعاً لتغيرات نحو التفضيل، في حين كانت المتوسطات في مدى عدم التفضيل (-) تنبأ بتغير في اتجاه معاكس.

وقبل عرض النتائج نجد من الضروري أن نناقش كيف تنبأ مسكوفيشي باتجاه الاستقطاب على مقاييس الاتجاهات.

تم استخراج متوسط التفضيلات لكل شخص على جميع الفقرات (نحو دييجول ونحو الأمريكان)، وهذه الدرجات سوف تتراوح بين +٣ (إذا كانت جميع الاستجابات في منتهى التفضيل) إلى -٣ (إذا كانت جميع الاستجابات في منتهى عدم التفضيل).

ويمكن استخراج متوسط الدرجة على الفقرة بقسمة جميع التقديرات التي حصلت هذه الفقرة عليها على عدد الأفراد وذلك للحصول على متوسط الاتجاه لدى الأفراد في العينة، ويشير متوسط درجة الأفراد الأولية على الفقرة إلى الاتجاه الأولي للتفضيل (+) أو عدم التفضيل (-).

تحدد إشارة المتوسط الناتج، اتجاه التوقع للتغيرات القادمة، فإذا كان الاتجاه الأولي نحو التفضيل يكون التنبؤ بالاستقطاب في الاتجاه الموجب أي في اتجاه التفضيل^(٨).

بناء على ذلك فإن متوسط أداء العمل (وهو تحديد الاتجاهات) يتم حسابه أولاً على أساس الفقرات التي يجب عليها كل شخص، وثانياً على أساس كل فقرة يجب عنها جميع الأشخاص، من ناحية أخرى فقد تم حساب متوسط الأحكام الصادرة من المبحوثين على أساس أحكام الأفراد على كل فقرة.

أكدت هذه الدراسة تنبؤات مسكوفيشي - زافالوني حول تأثير القطبية، ففي كل من عمل الاتجاهات وعمل الأحكام، أوضح إجماع الجماعة والتقديرات التالية للمناقشة مزيداً من الزيادة في دلائل عديدة على التطرف، بالمقارنة بمتوسطات الأحكام السابقة لها.

(٨) يتشابه استخدام متوسط الأفراد قبل المناقشة في التنبؤ باتجاه التغير، مع التنبؤ بها إذا كانت فقرة المخاطرة سوف تؤدي إلى تغير نحو المخاطرة أو الحذر. وستوضح الفقرات المظهرة للمخاطرة تغيرات نحو المخاطرة، في حين توضح التغيرات المظهرة للحذر تغيراً نحو الحذر. وتكمن الصعوبة الرئيسية في كل هذه الإجراءات في تحديد نقطة الحياد والتي تفصل بين الاتجاهات المحبذة وبين الاتجاهات غير المحبذة، بمعنى آخر تلك التي تفصل بين الحذر والمخاطرة. وسواء كان توزيع الاستجابات على فقرة واحدة، أو كان مجموع الاستجابات على جميع الفقرات هو المستخدم، فإنها على أي الأحوال طريقة مبسطة في تحديد نقطة محايدة فعلية، والمتوسط صفر أو ٥ على ١٠ يصلحان كنقطتي حياد في مقياس للاتجاهات أو للمخاطرة على التوالي، لكن هاتين النقطتين ليستا هما نقطتي الحياد بشكل مطلق.

كان المبحوثون قبل التجربة ذوي اتجاه مفضل نوعا ما نحو الجنرال ديجول، وأصبح هذا الاتجاه أكثر تفضيلا.

كما أن المبحوثين الذين كانوا في الأساس غير مفضلين نوعا ما للأمريكيين أصبحوا أكثر في درجة عدم تفضيلهم لهم.

على مهمة الأحكام، كانت الفقرات التي حكم عليها المبحوثون في البداية باعتبارها غير مفضلة لديجول (مثل أن ديجول عجوز لدرجة يصعب عليه حكم فرنسا) حكم المبحوثون على هذه العبارة فيما بعد المناقشة باعتبارها أكثر في عدم التفضيل عن ذي قبل، والعكس بالعكس من حيث الحكم على الفقرات المفضلة للجنرال ديجول التي زاد الحكم عليها في درجة تفضيلها لهذا الشخص.

أخيرا فكما كان متوقعا كان الاستقطاب في فقرات الجنرال ديجول في مهمة الاتجاهات أكثر منه في مهمة الحكم^(٩).

يعتقد مسكوفيشي - زافالوني أن زيادة القطبية تتم من خلال التورط، ويفترض أن ثلاث نتائج لهذا التورط يمكنها أن تؤدي للقطبية، فيمكن لعملية التورط أن تؤدي إلى زيادة في كم الاندماج العاطفي وفي معنى المثير، وفي تأكيد المبحوثين من صحة آرائهم ومواقفهم.

قد يكون بين هذه النتائج الثلاث علاقات متبادلة، لكن يمكن البرهنة على أن أيا منها له تأثير على عملية الاستقطاب.

(٩) يقصد بمهمة الحكم: تكليف المجموعة التجريبية بعمل وهو إصدار الحكم على فقرات مقياس الاتجاهات. ويقصد بمهمة الاتجاهات: تكليف المجموعة التجريبية بعمل وهو الإجابة عن فقرات مقياس الاتجاهات. (المترجم)

يحظى التفسير بالتورط بقدر كبير من التعاطف، فهو يشكل امتدادا لعناصر ظاهرة تحدثنا عنها وهي توزيع المسؤولية، غير أن هناك عددا من الاعتبارات التي تدعونا للتحذر إزاء نتائج الدراسة الحالية، فهذه الدراسة لا تبرهن بشكل قاطع على أثر التورط، فنظرا لعدم وجود جماعة ضابطة، لم يكن بالمستطاع تحديد قدر التغير في الاتجاهات أو في الأحكام الذي قد ينتج عن مجرد التطبيق للمرة الثانية.

الأكثر من ذلك فلم يبرهن الباحثان على المعلومة التي أتيا بها، وهي عن أن مهمة الاتجاهات تؤدي إلى تورط أكبر من مهمة الحكم.

نضيف أيضا أن توسعة افتراض القيمة قد ينطبق على نتائج الاستقطاب، فمن الممكن للأشخاص الذين يعتقدون في صحة مواقفهم من الاتجاهات أن يكونوا أكثر تطرفا في التمسك بأحكام القيمة المحددة في ثقافتهم من زملائهم ذوي المواقف المتوسطة في هذا الاتجاه.

لا يقتصر هذا الخطأ في التفسير على موضوعات المخاطرة وحدها، لكنه قد يكون عاما على جميع الموضوعات الخاصة بالاتجاهات أو، على الأقل، على الموضوعات التي تكون فيها فرصة المقارنة الاجتماعية محدودة، أما عن الاستقطاب الأقل فيما يتعلق بمهمة الحكم على سبيل المثال، فيمكن تفسيره بافتراض أن مهمة الحكم لا تستثير الأحكام الثقافية بالقوة الكافية.

كرر مايرز- بيشوب (١٩٧٠) تأثير الاستقطاب الذي ذكره من قبل مسكوفيشي - زافالوني، وذلك في دراسة استخدم فيها مقياسا للاتجاهات العنصرية، كانت العينة من طلاب السنة النهائية بالمدارس الثانوية، ومن المفترض أن تضم ذكورا وإناثا، وكان أساس تكوين الجماعات فيها مدى التجانس بين الأفراد في مستوى التعصب، وذلك لأن كل أفراد الفصل الواحد كانوا يقسمون إلى جماعات في الوقت نفسه، وقد تراوح حجم الجماعة بين ٤ و ٧ أفراد.

استخدم الإجراء التجريبي الاعتيادي بإجراء مناقشة لمدة دقيقتين حول كل فقرة من فقرات المقياس وعددها ثمان، أما الجماعة الضابطة فناقشت فقرتين من فقرات استبانة أزمة الاختيار ثم أعادت تقدير آرائها على فقرات مقياس التعصب.

تغيرت اتجاهات الطلاب في الجماعة الأقل تعصبا نحو مزيد من تقليل التعصب، في حين تغيرت اتجاهات الطلاب في الجماعات ذات التعصب الأعلى والمتوسط نحو زيادة التعصب.

تغيرت الاتجاهات في الجماعات الضابطة سواء العالية أو المنخفضة في تعصبها نحو المتوسط، وكانت هذه التغيرات في اتجاه معاكس للقبطية التي ظهرت في الجماعات التجريبية.

تسمى التغيرات في المجموعات الضابطة في الاتجاه الأقل تطرفا، (بالانحدار نحو المتوسط)^(١٠)، كما تفترض هذه التغيرات أن نتائج مسكوفيشي - زافالوني ستكون أكثر دلالة إذا قورنت بنتائج مجموعة ضابطة في تجربتهم.

تعني نتائج دراسة مايرز - بيشوب أن متوسط درجات أفراد العينة قبل الإجراء التجريبي لا يصلح للتنبؤ باتجاه الاستقطاب، فالدرجة المتوسطة لكل المبحوثين في التجربة قد تكون في وضع محايد، ولكن الجماعات التجريبية المنخفضة والمرفوعة تغيرتا في اتجاهين متعاكسين.

كما لا يمكن التنبؤ بالتغير في الاتجاهات المتعاكسة بمجرد معرفة متوسط واحد للعينة جميعها، إنما يمكن فعل ذلك فقط لمتوسط مجموعة متجانسة.

هناك طريقة أخرى للوصول إلى تأكيد هذه النتيجة ، وذلك بالمقارنة بين نتائج مايرز- بيشوب وبين نتائج تجربة فيدمار والتي سبق لنا مناقشتها .

وجد فيدمار تغيرا نحو مخاطرة أكبر على فقرات استبانة أزمة الاختيار في جماعات متشابهة التكوين وهي تجمع بين عاليي المخاطرة ، ومتوسطيها ، ومنخفضيها ، ومن المفترض أن نتنبأ على ضوء مضمون فقرات المخاطرة أكثر من تنبؤنا على ضوء تكوين الجماعة بالتغير نحو المخاطرة ، ففي فقرات الاتجاهات وحسب نتائج مايرز- بيشوب ، كان تكوين الجماعة لا مضمون الفقرات هو مصدر التنبؤ باتجاه التغير ، هذا الاتجاه في التفكير يحتاج إلى توسعة افتراض القيمة السابق ذكره وفيما يتعلق بموضوعات الاتجاه قد يؤدي عدم فهم طبيعة التطرف في موقف شخص معين إلى التطبيق على نماذج أخرى من المقارنات بينه وبين رفاقه في الموقف نفسه .

قام دواس (١٩٦٩) وهوزميل موسكوفيشي بدراسة موسعة لظاهرة الاستقطاب ، ورأى أن في وجود جماعة أخرى متنافسة سوف يتضمن الموقف قدرا من الاستقطاب الذي تفرضه مناقشات الجماعة ، وذلك لزيادة الوضوح في تحديد موقف الشخص من جماعته ، وتوقع أن يكون الموقف من فقرات الاتجاهات في المنافسة بين جماعتين ، مشابها لتوقعات مسكوفيشي - زافالوني .

يعني ذلك أنه في الفقرات التي تشعر فيها الجماعة بالتفوق على جماعة منافسة لها تصبح هناك زيادة متوقعة في تفضيل أفراد الجماعة لها ، وحيث تشعر الجماعة في بعض الفقرات بالقصور إزاء الجماعة المنافسة لها ، يصبح من المتوقع زيادة في التقدير السلبي للذات ، وهكذا كان التركيز في التجربة على متوسطات الأفراد في كل فقرة .

توقع دواس أيضا أن زيادة الاستقطاب في وجود جماعة منافسة قد يؤدي بأعضاء الجماعة إلى تقبل المتطرفين فيها (أي أعضاء الجماعة الذين يأخذون موقفا متطرفا في اتجاه الاستقطاب) أكثر مما يحدث في غياب الجماعات المتنافسة .

كان المبحوثون في تجربة دواس من الطلاب الفرنسيين في مدرسة للعمارة، ممن كان لهم تاريخ طويل في التنافس مع طلاب مدرسة أخرى للعمارة أكثر شهرة.

قام دواس ببناء مقياس من عشر فقرات للاتجاهات حول نوعية التدريب التخصصي في المدرسة الخاصة للعمارة.

أجاب الأفراد عن هذه الفقرات فرديا ثم قسموا إلى جماعات من أربعة أفراد في كل منها وطلب منهم مناقشة كل فقرة حتى يصلوا إلى إجماع، وبعد ذلك قاموا بإعادة تقدير الفقرات، ثم طبق استبانة تالية للتجربة، كان هذا التقدير أحد ظروف التجربة. أما الظروف الآخر فقد صُمم لإيجاد الوعي بوجود جماعات متنافسة. وقد طلب من المبحوثين أيضا وضع علامات عما يعتقد الطالب أن طلاب الجماعة المنافسة سوف يضعونها على هذه الفقرات، وتم تسجيل هذه الاستجابات في كل وقت يجاب فيه عن فقرات مقياس الاتجاهات.

قام الباحث بملاحظة عشر جماعات في كل من الطرفين التجريبيين، وكان متوسط التغير في كلا الطرفين في اتجاه الاستقطاب الأكثر، غير أنه في جماعات التنافس حدث استقطاب أكبر عن الجماعات غير المتنافسة.

هناك دليل آخر على الاستقطاب يؤكد هذه النتائج، وهو وجهة التغير، فكما سبق لنا مناقشته، كان الاتجاه مركزا في نقطة على المقياس تقترب من متوسط استجابات الأفراد لهذه الفقرة، وقد شعر المبحوثون بعدم التفضيل لثاني فقرات حول مدرستهم، وكانت تقديراتهم التالية على المناقشة أكثر سلبية على هذه الفقرات، غير أنها أصبحت أكثر إيجابية على الفقرتين الأخريين.

كانت الاستجابات نحو أكثر الأعضاء تطرفا مختلفة أيضا بين ظرفي التجريب، فقد أدى الوعي بوجود جماعات منافسة إلى تقبل عالٍ بشكل دال إحصائيا للأفراد

المتطرفين، وتبدو هذه النتائج جديدة بالاهتمام، إذ تفترض أن المتطرفين سيكونون أكثر تأثيراً في جماعتهم عند ظهور جماعة منافسة.

تبدو نتائج دواس على النقيض من نتائج الدراسات التي سنعرضها في الفصل القادم، إذ توضح هذه الدراسة أن الوعي بوجود جماعات متنافسة يؤدي إلى الاستقطاب حتى لو كانت هذه النتائج تؤدي إلى اتجاه سلبي أكثر نحو جماعة ذلك الشخص ذاته، وقد أوضحت النتائج العامة لهذه الدراسات زيادة في الاتجاهات الإيجابية من الشخص نحو جماعته في وجود جماعة منافسة.

قد يكون سبب زيادة الإيجابية أن موضوع الاتجاهات الوحيد الذي تمت دراسته كانت حول موضوعات للاتجاهات نحو الجماعة، التي كان للمبحوثين إزاءها مواقف إيجابية من جماعتهم، ومن الممكن أيضاً أن تكون إجراءات دواس التي تضمنت أن يطلب من المبحوثين تحديد ما يظنون أن يجيب به أفراد الجماعة الأخرى المنافسة، إذ قد لا يكون ذلك مشابهاً لموقف آخر يوجد فيه أفراد الجماعة الأخرى فعلاً أمام المستجيبين.

بعد توسيع ظاهرة التغير نحو المخاطرة إلى الاستقطاب في الاتجاهات، خطا واعدة لبحوث مستقبلية، فهو لن يسهم فقط في فهم العمليات المؤثرة على قرارات الجماعة، لكنه أيضاً ذو علاقة بموضوعات مختلفة مثل تغيير الاتجاهات والتأثير في الآخرين، كما يمكن النظر إلى نتائجه باعتبارها تؤدي إلى تطبيقات لم تكن نتوقعها من تراث البحث في دراسات الانصياع، فتأثير المناقشة الجماعية لا يكون في اتجاه الحلول الوسطية بين الآراء التي سبق الإدلاء بها، بل تجاه زيادة الاستقطاب في الاتجاهات الأصلية، ولزيادة التأكيد نقول إن الضغوط نحو الانصياع هي جزء من العملية الجماعية، لكن يمكن تفسير اتجاه النتائج المتوقع في ضوء تأثير الاستقطاب.

استعراض

ظهر الاهتمام بالتغيرات الجماعية نحو التطرف والناقجة عن المناقشة الجماعية من خلال الأبحاث التي أجريت على ظاهرة (التغير نحو التطرف) فحينما يوزع الأفراد على

جماعات ويطلب منهم مناقشة مشكلات المخاطرة حتى الوصول إلى إجماع، يكون كل من موقف المخاطرة الذي يصل إليه الإجماع، والموقف الفردي التالي للنقاش أكثر في درجة المخاطرة من متوسط استجابات المخاطرة التي قال بها الأفراد قبل الإجراء التجريبي .

توضح التغيرات نحو المخاطرة أنها تعتمد على جماعات المناقشة أو على تبادل المعلومات حول المواقف السابقة للمناقشة أكثر من مجرد الرغبة في الوصول إلى إجماع .

افترض السواد الأعظم من البحوث المبكرة أن مناقشة أي موضوع يرتبط بالمخاطرة سوف يؤدي إلى تغير نحوها، كما ظهرت تفسيرات لـ (ميكانيزمات) الوصول إلى هذا الموقف مثل توزيع المسؤولية أو التعود على الموضوع .

أوضحت البحوث التالية إمكان حدوث تغير نحو الحذر، وسواء أكان التغير نحو المخاطرة أم الحذر، فيبدو أنه يعتمد على مضمون وطبيعة المخاطرة موضع الحوار .

من التفسيرات العديدة التي ظهرت لتفسير ظاهرة التغير نحو المخاطرة ذلك التفسير الذي انتشر حول افتراض القيمة، وحسب هذا الافتراض تظهر التغيرات في الأعمال التي تستثير قيما مشتركة ثقافيا حول الدرجة المناسبة للمخاطرة أو للحذر، وسوف يقوم الأعضاء الذين يعدون استجاباتهم تمثل الحد الأدنى المطلوب للقيمة الاجتماعية للمخاطرة بتغيير مواقفهم الأصلية إلى مواقف أكثر اقترابا من هذه القيمة، وينظر إلى وظيفة الجماعة في هذه الحالة على أنها تقدم معلومات تصحيحية لأعضاء المذكورين . وقد تؤدي المناقشة أيضا إلى عدد غير متوازن من الحجج المساندة للاتجاه الذي له قيمة اجتماعية .

ويبدو في الوقت الحالي، أن التغير نحو التطرف قد يظهر حينما تقوم الجماعات بمناقشة موضوع للاتجاهات، وتوضح مثل هذه التغيرات نحو التطرف في موضوعات عديدة ومختلفة من موضوعات الاتجاهات، وقد افترض أن التغير نحو التطرف يظهر حينما يتورط أعضاء الجماعة في الموضوعات التي دار الحوار حولها .

قراءات

دور المعلومات والمناقشات والإجماع في اتجاه الجماعة نحو المخاطرة^(١) م. والاش و ن. كوجان

إذا تناقش أعضاء الجماعة ووصلوا الى إجماع حول درجة المخاطرة التي يوافقون على إقرارها، فإن درجة المخاطرة التي يتفقون عليها تكون أكبر من متوسط الدرجة الفردية التي يحددها أفراد الجماعة لأنفسهم في المخاطرة قبل النقاش.

يؤيد هذا الافتراض عدد من التجارب الحديثة التي أثبتت ذلك مثل دراسات بيم - والاش - كوجان (١٩٦٥)، والاش - كوجان - بيم (١٩٦٢) والاش - كوجان - بيم (١٩٦٤)، ودارت هذه التجارب على قرارات اتخذتها الجماعة في موضوعات شتى، بعضها افتراضي يتضمن المخاطرة بالمكسب أو الخسارة المادية، أو المخاطرة بالإخفاق في المجال الثقافي أو مجال الألم الجسمي.

نشأ اهتمامنا بظاهرة التغير الذي تتخذه الجماعة نحو درجة أكبر من المخاطرة مما يشيع من توقعات حول بديلين لقرار الجماعة الأول يفترض أن قرار الجماعة يميل الى أن يكون وسطا بين آراء الأفراد، والثاني يفترض أن قرار الجماعة يميل نحو المزيد من المحافظة.

(١) مأخوذة من مجلة علم النفس الاجتماعي التجريبي - المجلد الأول صفحات ١٩-١٩٦٥ - انتهاء الباحثين: والاش: جامعة دوك، كوجان: خدمات القياس التربوي. أجرى هذا البحث بمنحة مقدمة من قسم العلوم الاجتماعية بمؤسسة العلوم القومية. ويدين الباحثان بالشكر إلى روجر بيرت وجان جرينوالد لمعاونتهما كمساعدتي باحثين، كذلك نشكر ادوارد جونز على مراجعته المفيدة لأجزاء كثيرة من هذه الدراسة، كذلك نشكر ديفيد روزنهام ولورنس ستریکلر على ملاحظاتها النقدية.

تأيد الفرض الخاص بميل قرار الجماعة نحو متوسط الآراء في الدراسات التجريبية التي حاول فيها أعضاء متطرفون أن يفرضوا آراءهم بصورة متطرفة على قرار الجماعة (انظر مثلاً كارتر-رايت - زاندر «١٩٦٠» ص ص ١٦٥ ، ٣٤١)، أما الفرض الثاني القائل بميل الجماعة نحو المحافظة فيبدو منطقي الحدوث على ضوء الفكرة القائلة إن عملية اتخاذ القرار عن طريق لجان تؤدي إلى الخوف من ظهور هذه اللجان بمظهر غير متحملي المسؤولية إذا أصدرت توصيات يشوبها التطرف (هوايت ١٩٥٦).

على العكس من كلا الافتراضين السابقين فنحن نفترض أن مناقشات الجماعة وتوصلها إلى الإجماع يحمل فعلياً طابع المخاطرة التي يتمنى أعضاء هذه الجماعة الإقدام عليه.

وقد توجد علاقة بين السلوك الذي يبدو منطقياً في ظاهره في سلوك الجماعات الصغيرة التي نكوها في المختبر، وبين أنواع الحشود والجمهير التي ترتبط في أذهاننا بالأفعال المتطرفة والعنيفة.

يتضمن حديثنا حول هذه العلاقة بين نوعي التجمعين (الجماعات الصغيرة، والحشود - الجماهير) إمكانية اتفاقهما في (ميكانزم) معين وهو توزيع المسؤولية^(٢)، التي تنشأ عن الاندماج الكامل والاستغراق في عملية اتخاذ القرار، هذه العوامل التي قد تؤدي جزئياً إلى تخفف كل عضو في الجماعة أو الحشد من احتمال إخفاق هذا القرار.

السؤال الآن: ما دواعي توصلنا إلى هذا التفسير؟

تأتي أسباب افتراضنا هذا بصورة مباشرة من نتائج نوعين من الدراسات التجريبية، الأول: أنه في حين تؤدي المسؤولية عن الآخرين إلى مزيد من التحفظ في القرارات، فإن ظهور المسؤولية نفسها عن الآخرين في موقف يحدث فيه نقاش هادف

(٢) توزيع (انتشار) المسؤولية Diffusion of responsibility

للولوصول إلى إجماع مع هؤلاء الآخرين، يؤدي إلى تغير قوي نحو المخاطرة (بيم وآخرون ١٩٦٥، والاش وآخرون ١٩٦٤).

الثاني: بينما تؤدي المناقشة الجماعية إلى تغير نحو المخاطرة حينما يكون كل عضو مسؤولاً عن نفسه فقط، يؤدي نفس نوع المناقشة إلى تغير ربما يكون أقوى نحو المخاطرة إذا أصبح كل عضو في الجماعة مسؤولاً عن الآخرين مثلما هو مسئول عن نفسه (والاش وآخرون ١٩٦٤)، ويؤدي طول فترة النقاش وتلك المسؤولية الإضافية، بخلاف ما هو متصور إلى اتخاذ موقف أكثر تطرفاً للمخاطرة.

ثمة أدلة غير مباشرة ظهرت من تفسيرات أخرى محتملة الحدوث وإن كانت غير متكاملة، وقد أجريت تجارب لإثبات صحة هذه التفسيرات نعرضها على النحو التالي:

أ - أن الجماعة تتجه نحو مزيد من التطرف لأن أعضائها قادرون على دمج معلوماتهم وعملياتهم المعرفية للتوصل إلى أفضل الاحتمالات المرغوبة التي يتخذون حولها قراراتهم. ولقد أجريت دراستان للتأكد من هذا الاحتمال، أجرى إحداها والاش وآخرون ١٩٦٤. وتم فيها وضع البدائل المختلفة المطلوب من الجماعة أن تتفق على إحداها، وكانت البدائل على درجة متساوية من القيمة أو الفائدة.

في الدراسة الأخرى (أجراها بيم وآخرون ١٩٦٥) وضع أمام الجماعة بدائل ليختاروا من بينها بحيث يكون أكثرها من حيث درجة المخاطرة أقلها من حيث القيمة أو الفائدة.

في كلتا الحالتين كان تأثير المناقشة الجماعية هو الإجماع على درجة أعلى للمخاطرة، ففي الدراسة الأولى التي كانت المخاطرة فيها متساوية في القيمة مع غيرها من البدائل، لم يكن قرار الجماعة بالمخاطرة يستند على أسس منطقية أو عقلانية. أما في الدراسة الثانية التي كان القرار بالمخاطرة أقل في القيمة من باقي البدائل فكان اختيار الجماعة لهذا القرار يمثل درجة أقل في المنطقية أو العقلانية بالمقارنة بغيرها من البدائل.

ب - يُعدُّ اتخاذ القرار بالمخاطرة أكثر قبولا من الناحية الاجتماعية من اتخاذ قرار متحفظ، وهنا تكون الرغبة في الشهرة أساسا لمطالبة أصحابها لجماعتهم بمخاطرة أكبر من غيرهم من الأعضاء.

أوضحنا أننا نتوقع حينما يعلن الأفراد قراراتهم بالمخاطرة أمام الجماعة، تميل هذه القرارات إلى الوسطية عند مناقشتها جماعيا في حين نتوقع أن تؤدي المناقشة الجماعية بالجماعة إلى قرار أكثر تحفظا مما أورده هؤلاء الأفراد من اقتراحات متحفظة (بيم وآخرون ١٩٦٥).

في كلتا الحالتين فإن الرغبة في الشهرة عامل مهم منشط لمناقشات الجماعة، وفيها معا لا يؤدي ذلك إلى قرار جماعي بالمخاطرة.

ج - معرفة أن الجماعة سوف تسير في النهاية حسب اقتراح أحد أعضائها، وأن الجماعة لن تكون عنيفة في انتقاده إذا وصلت إلى مردودات سلبية بسبب اتباعها لقراره هذا، يؤدي بالأفراد إلى اقتراح قرارات أكثر في المخاطرة، أما حينما تضع الجماعة في اعتبارها احتمال حدوث هذا السلوك قبل البدء في المناقشة فإنه يؤدي بها إلى النظر لاقتراحات أعضائها بمزيد من التحفظ (بيم وآخرون ١٩٦٥).

د - أن الأفراد الذين يتخذون مواقف المخاطرة يكون نفوذهم أقوى في الجماعة، وفي حين تحتاج هذه الملاحظة إلى تمحيص أكبر (انظر ماركيوز ١٩٦٢، والاش وآخرون ١٩٦٢) فإن الملاحظات الكيفية توحي بأن هذا الاحتمال لا يمكن أن يكون تفسيرا كاملا على الأقل لظاهرة التغير نحو المخاطرة. ففي دراسة حديثة أجراها بيم وآخرون (١٩٦٥) ظهر التغير نحو المخاطرة حتى من أفراد كانوا يعدّون متحفّظين في عمومهم، ولم يكن بين أفراد هذه الجماعة من انفرد بالدعوة لقرار المخاطرة.

التجربة الحالية

توصلنا في محاولة فهم ظاهرة التغير نحو المخاطرة إلى افتراض هذه الدراسة وهو أن تفسير حدوثها يكمن في عملية توزيع المسؤولية، لكن بأي الطرق تسير هذه العملية؟.

في جميع البحوث التي سبق إجراؤها كانت المناقشة الجماعية الرامية للوصول إلى إجماع هي الإجراء التجريبي الأساسي لإيجاد ظاهرة التغير نحو المخاطرة. وقد وجدنا أثناء فحصنا المتأني لمناقشات الجماعة أن لهذه الظاهرة ثلاثة مكونات يمكن تبينها: صياغات لمعلومات عن أحكام الآخرين، مناقشات الجماعة، والإجماع. وسؤالنا الآن هل يمكن فصل هذه المكونات لدراسة تأثيرها في الظاهرة موضع الدراسة؟

قد يكون من المفيد أن نصبح أكثر تحديدا بالتركيز على عنصر واحد منها، ولهذا الغرض علينا أن نبدأ بفهم كيف يعمل (ميكانزم) توزيع المسؤولية.

دعنا الآن نفصل الحديث عن المكونات الثلاثة التي سبق لنا ذكرها حالا، في مناقشات الجماعة تصبح المعلومات متاحة للفرد عن مستوى المخاطرة الذي يفضلها أفراد الجماعة الآخرون، هذه المعرفة تسمح له بإجراء مقارنات بين أحكامهم وأحكامه الأساسية في موضوع المخاطرة.

قد يفيد تقديم المعلومات عن مستوى المخاطرة الذي يفضلها باقي أفراد الجماعة في تعريف الفرد بأن هناك من لديه الرغبة في قبول مستويات أكبر من المخاطرة عما لديه شخصيا، نتيجة لذلك يميل الشخص إلى تفضيل درجة أكبر من المخاطرة عما كانت لديه من قبل.

على ضوء هذا التفسير ينشأ تأثير الجماعة بما يتضمنه من توزيع للمسؤولية الشخصية، من خلال بناء إطار مرجعي لمستويات المخاطرة التي يفضلها الآخرون، والعنصر السببي الفعال في هذا الموقف هو المقارنة بين القرار الفردي للشخص والقرارات التي يصدرها باقي أفراد الجماعة.

إذا كان ذلك صحيحا، فلن يكون لمناقشات الجماعة ولا لقرارها تأثير على هذه الظاهرة، بقدر ما يشكلان وسائل لتزويد كل عضو بالمعلومات التي تسمح له بالمقارنة بين قراراته وقرارات زملائه.

من ناحية أخرى، قد يكون العنصر السببي لهذه الظاهرة هو مناقشة الجماعة ذاتها، فحقيقة أن مثل هذا التفاعل اللفظي يفيد كوسيلة لنشر المعلومات عن الآخرين قد تكون واقعة، وقد يكون توزيع المسؤولية هو محور النقاش في الجماعة أو على الأقل من أهم محاورها في علاقات الوجه للوجه التي يسودها سلوكيات الأخذ والعطاء في المشاعر والانفعالات، وقد يكون الاندماج العاطفي بين أفراد الجماعة هو الشرط السابق لظهور توزيع المسؤولية في الجماعة، فالتواصل ذو الدلالة السيكلوجية مع الآخرين قد يحتاج لمثل هذه المناقشة، وتوزيع المسؤولية بين شخص وآخر لا يصبح ممكناً إلا في وجود تواصل من هذا النوع.

أخيراً ما دور الإجماع في هذه العملية؟ عندما نطلب من الجماعة أن تصل إلى إجماع فيما يتعلق بدرجة المخاطرة، فإن هذا الطلب يؤثر في نوع الاندماج الذي يكون عليه أعضاء الجماعة، فسؤالنا الأفراد أن يصلوا إلى إجماع قد يؤدي إلى مشاعر بالاندماج في الجماعة كوحدة وقد يشكل هذا الشعور بالوحدة عاملاً ذا علاقة بالتغير نحو المخاطرة، أو قد يكون على الأقل عاملاً مهماً في إحداث هذه الظاهرة.

يعني ذلك أن توزيع المسؤولية قد يصبح غاية تتحقق من خلال تغيير اهتمامات الأفراد بحيث يركزون في اقتراحاتهم على الأمور التي ترفع عنهم عبء المسؤولية الفردية وتجعلها على الشروع بين الأعضاء كجماعة.

كما أن الرغبة في الوصول إلى إجماع قد تصبح عاملاً يسهم في زيادة درجة الاندماج لدى الأفراد في عملية صنع القرار، وتعود هذه الدرجة بدورها إلى درجة اعتماد الجماعة على أحكامه في اتخاذ قراراتها.

حللنا إجمالاً الموقف الذي تدور فيه المناقشة الجماعية الرامية إلى إجماع على قرار معين على ضوء ثلاثة عناصر: المعلومات عن القرارات الفردية للآخرين، والتفاعل الاجتماعي اللفظي، والإجماع كهدف. وكانت غايتنا من الدراسة الحالية هي دراسة

الفاعلية النسبية التي تسهم بها هذه العناصر الثلاثة في إحداث تغير الجماعة نحو المخاطرة.

الآن ما أنواع المعالجات التجريبية الممكن اتباعها لتحقيق غاية الدراسة، هناك ثلاثة ظروف تجريبية لا بد أن تمر بها الدراسة، الأول هو المناقشة والإجماع (ق.ج)، وكان الموقف النموذجي الذي سبق لنا إيجاده لفحص هذا الظرف التجريبي في دراسات أخرى سابقة على النحو التالي: موضوعات يمكن المخاطرة فيها، تتم مناقشتها في الجماعة وتصل إلى إجماع حول القرار بدرجة معينة للمخاطرة.

كان الظرف الثاني هو إننا نحتاج لدراسة الإجماع بغير مناقشة (ج). في هذه الحالة نحتاج إلى تنظيم لموقف يطلب فيه من أعضاء الجماعة الوصول إلى اتفاق في قراراتهم حول موضوعات المخاطرة، غير أن أعضاء الجماعة لن يمكنهم أن يتناقشوا كي يصلوا إلى اتفاق، كما يجب أن تظهر الاقتراحات التي ترد إلى ذهن العضو بصورة علنية تسمح للآخرين بالاستجابة لها، وعلى ذلك فإن عامل الخصوصية أو الشخصية لن يكون قادرا على التمييز بين (ج)، و(ق.ج).

أخيرا فمن الضروري أن ندرس تأثير المناقشة بغير اتفاق (ق)، في هذا الظرف يجب أن نسمح بحدوث العمليات المؤدية للتفاعل الجماعي، ولكن بغير أن نطلب منهم الوصول إلى اتفاق (إجماع).

في كل من الظروف السابقة سيكون على أعضاء الجماعة أن يتخذوا قرارات فردية تخص كلا منهم سواء قبل المناقشة أو بعدها و/ أو الوصول إلى اتفاق.

في ظرف المناقشة بغير اتفاق، ستكون القرارات الفردية لأعضاء الجماعة أساسا لكل البيانات التي ستعتمد عليها في تقدير تأثير المعالجة التجريبية، أما في الظرفين الآخرين فسنكون قادرين على دراسة القرار الإجماعي للجماعة بالإضافة إلى القرارات

الفردية، وفي جميع هذه الظروف سيتم قياس التغير من خلال آراء أو قرارات الأفراد قبل كل معالجة تجريبية.

لننظر الآن إلى النتائج التجريبية المحتملة وكيف ستفيد في الإجابة عن الأسئلة التي وضعناها، أوضحت نتائج دراساتنا السابقة أن التغير نحو مزيد من المخاطرة متوقع بوضوح في ظرف (ق.ج) وذلك في كل من قرار الجماعة وقرارات الأفراد التالية على الإجماع فماذا عن الطرفين الآخرين؟

إذا أدى كل من (ج) و(ق) إلى تغير نحو المخاطرة فسيقيم ذلك الدليل على أن المعلومات عن قرارات الآخرين تكفي لإيجاد هذه الظاهرة، وذلك لأن مثل هذه المعلومات ستتوافر في كل من الظروف التجريبية الثلاثة، في حين لا تتوافر المناقشة أو الإجماع في الظروف الثلاثة كلها.

إذا أدى الظرف التجريبي (ق) أو (ج) إلى تغير نحو المخاطرة بدرجة أقل، فسيعني ذلك أن الإجماع والمناقشة يؤديان إلى إسهامات إضافية في التأثير، أما إذا لم يؤد أي منهما إلى تغير نحو المخاطرة، فسيقيم ذلك الدليل على أن كلا من المناقشة والإجماع أساسيان في إيجاد هذه الظاهرة، ويجب أن يتشارك الاتفاق والإجماع في إيجاد هذا التأثير.

لنفترض من ناحية أخرى أن الظرف (ج) يؤدي بمفرده إلى التغير بينما لا يؤدي الظرف (ق) إلى ذلك التغير، فسيعني ذلك أن الضغوط نحو الوصول إلى اتفاق يشكل العامل الضروري والكافي لإيجاد الظاهرة.

أخيرا فقد نكتشف أن التغير نحو المخاطرة يظهر فقط في الظرف (ق) لكنه لا يظهر في الظرف (ج) وستعني هذه النتيجة أن عنصري المناقشة والإجماع أساسيان في إيجاد هذه الظاهرة.

أجرينا التجربة التالية للاختيار بين البدائل السابق ذكرها.

الطريقة

العينة

شارك ما مجموعه ٣٦٠ طالبا جامعييا في الدراسة منهم ١٨٠ ذكورا ومثلهم من الإناث.

كان الطلاب الذكور من جامعة دوك، أما الإناث فكن من كلية دوجلاس^(٣)، تم توزيع هؤلاء الأفراد عشوائيا على جماعات من خمسة أعضاء، ووزعت هذه الجماعات بدورها عشوائيا إلى الظروف التجريبية الثلاثة.

هكذا نتج لدينا ٧٢ جماعة من خمسة أفراد لكل منها، وكان عدد جماعات الإناث ١٢ مجموعة، وجماعات الذكور ١٢ مجموعة في كل ظرف تجريبي.

أعطي المبحوثون درجات أو مكافآت نظير مشاركتهم في هذه التجربة تحسب لهم في مقرر المدخل إلى علم النفس، وعمل مع جماعات البنات مجربة أنثى، بينما عمل مع جماعات الذكور مجرب من نوعهم.

قياس المخاطرة

تم قياس الميل نحو المخاطرة أو الحذر عن طريق أداة وصفت للمبحوثين باعتبارها (مقياسا للرأي) وهذه الأداة تم استخدامها من قبل في دراسات سابقة (انظر كوجان - والاش ١٩٦١، ١٩٦٤، والاش - كوجان ١٩٥٩، ١٩٦١، والاش وآخرين ١٩٦٢).

(٣) نقدم الشكر للسيد دونالدج - فورجيز وإلى قسم علم النفس بكلية دوجلاس لتسهيلهم مهمة جمع البيانات في هذه المؤسسة.

كانت التعليقات التي يقرؤها كل مبحوث على النحو التالي :
في الصفحات التالية ستجد مجموعة من المواقف المحتمل أن تتعرض لها في حياتك اليومية .

يواجه الشخص الرئيس في هذا الموقف مشكلة الاختيار بين بديلين لسلوكيات ،
يمكن أن نطلق عليهما البديل (س) ، والبديل (ص) .

البديل (س) أكثر قبولا وجاذبية من البديل (ص) ، ولكن احتمال تحقيقه أو الحصول عليه أقل من احتمالات تحقيق أو الحصول على البديل (ص) .

سيطلب منك عند كل موقف أن تشير إلى الحد الأدنى لاحتمالات النجاح الذي ترى ضرورة توافره للبديل (س) قبل أن تقرر التوصية بقبوله باعتباره جذابا أو مرغوبا فيه .

المطلوب منك قراءة كل موقف بعناية قبل أن تصدر حكمك ، وحاول أن تضع نفسك مكان الشخص الرئيس في كل موقف ، مع العلم بأننا نعرض عليك اثني عشر موقفا المطلوب منك مراجعتها جميعا وعدم ترك الإجابة عن أي منها .

يعرض على المبحوث اثنا عشر موقفا يغطي محتواها مدى واسعا من أنواع المخاطرة ، يمتد من المخاطرة بفقدان المكانة إلى المخاطرة بالخسارة وحتى المخاطرة بفقدان الحياة .

ونعرض فيما يلي نموذجا للموقف السابع من المواقف التي قدمت للمبحوثين :
السيد (ج) لاعب شطرنج ممتاز ، يشترك في دوري الشطرنج الوطني ، وقد جاءت القرعة أن يلعب مع أفضل لاعب شطرنج في الولايات المتحدة كمنافس له في المباريات الأولى من الدوري ، أما عن السيد (ج) فلم يكن أداءه في مباريات الدوري السابقة جيدا في نظر من شاهدوه .

أثناء اللعب سنحت للسيد (ج) فرصة القيام بمناورة خادعة لمنافسه، إذا نجحت فسيكسب نصرا سريعا عليه، أما إذا أخفقت فالحسارة أكيدة له.

تصور أنك في وضع يسألك السيد (ج) فيه النصيحة - فبماذا تشير عليه؟ فيما يلي عدد من العبارات التي تمثل كل منها أحد احتمالات نجاح الخطة التي يفكر فيها السيد (ج)، والمطلوب أن تقرأ هذه الاحتمالات جيدا، ثم تضع إشارة على الحد الأدنى لاحتمالات النجاح الذي ترى ضرورة تحقيقه قبل أن تشير عليه بتنفيذ خطته:

- _____ فرصة نجاح الخطة واحد إلى عشرة.
- _____ فرصة نجاح الخطة ثلاثة إلى عشرة.
- _____ فرصة نجاح الخطة ٥ إلى عشرة.
- _____ فرصة نجاح الخطة ٧ إلى عشرة.
- _____ فرصة نجاح الخطة ٩ إلى عشرة.
- _____ ضع علامة هنا إذا كنت تعتقد أن السيد (ج) لا يجب أن ينفذ خطته المغامرة مهما كانت احتمالات نجاحها.

تضمنت باقي المواقف الأحد عشر موضوعات مثل مهندس ميكانيكي أمامه أن يختار بين عمله الحالي ذي الراتب المتواضع وعمل جديد براتب أكبر، ولكن عنصر الأمان فيه أقل، رجل مريض بالقلب عليه أن يختار بين تغيير نمط حياته وسلوكياته للتكيف مع مرضه، أو أن يجري عملية خطيرة للقلب يعود بعدها كما كان أو لا يعود، كابتن فريق لكرة القدم عليه أن يختار خطة دفاعية يحقق فيها عددا متواضعا من الأهداف، أو خطة هجومية قد تحقق له نصرا ساحقا، شخص أمامه طريقان لاستثمار أمواله، أحد الطريقتين مضمون ولكنه قليل العائد، والطريق الآخر غير مضمون ولكن كبير العائد. باحث فيزيائي عليه أن يختار بين العمل في بحث صعب يحتاج لوقت طويل مع احتمال إخفاقه في النهاية، أو العمل في بحث سهل التحقيق وسهل الوصول فيه إلى نتائج، لكن موضوع البحث نفسه قليل الأهمية، ويجد القاريء النص الكامل لهذه المواقف في دراسة كوجان والاش (١٩٦٤).

الدرجة النهائية التي يحصل عليها المبحوث تنتج عن جمع الدرجة التي تشير إلى مستوى المخاطرة الذي اختاره في المواقف الاثني عشر، فإذا اختار العبارة الأخيرة (رفض المخاطرة نهائيا) أخذ عشر درجات، على ذلك فقد تتراوح درجات المبحوث بين ١٢ و ١٢٠، حيث تعكس الدرجات المرتفعة زيادة المحافظة، وكى نوازن بين ترتيب العبارات بما يزيل أثر ميل المبحوثين المحتمل للاختيار حسب ترتيب ذهني معين فقد قمنا بترتيب العبارات ذات الأرقام الفردية بترتيب تصاعدي في درجة المخاطرة، أما العبارات ذات الأرقام الزوجية فقد رتبناها تنازليا في درجة المخاطرة.

تزودنا دراساتنا السابقة بالإضافة إلى الدراسة الحالية بمعلومات عن صدق وثبات الأداة المذكورة، وقد تراوحت معاملات الثبات بطريقة سبيرمان - براون بين ٥٣، إلى ٨٠، في العينات المختلفة (كوجان - والاش ١٩٦٤، والاش - كوجان ١٩٦١) هذا بالإضافة إلى أن معاملات الارتباط بين درجات التطبيق وإعادة التطبيق باستخدام معامل ارتباط بيرسون كانت ٧٨، ٠، ٨٢، ٠ بفاصل زمني قدره أسبوع واحد بين التطبيقين، وكذلك بين التطبيقين تحت ظروف التعليقات المشجعة على التغير (والاش وآخرون ١٩٦٢).

أما عن الصدق فقد اتضحت العلاقة بين الأنواع المختلفة لسلوك المخاطرة (كوجان - والاش ١٩٦٤، وبين الأنواع الأخرى من النتائج ذات العلاقة بالمخاطرة (كوجان - والاش ١٩٦١، والاش - كوجان ١٩٦١)، هذا بالإضافة إلى أن ظاهرة التغير نحو المخاطرة قد حدثت في المواقف التي افترضنا حدوثها فيها، وقد ظهرت أيضا في كافة الظروف الفعلية للمخاطرة (بيم وآخرون ١٩٦٥، والاش وآخرون ١٩٦٤) وعموما فلدينا ثقة كبيرة في صدق الإجراء الحالي للدراسة في قياس درجة المخاطرة.

القرارات المبدئية للأفراد

يجلس كل خمسة مبحوثين في غرفة التجريب حسب الجدول الزمني السابق إعداده، ويكون جلوسهم على مائدة كبيرة يتوزعون على مقاعدها بغير تحديد لنظام هذا التوزيع.

يطلب المجرب منهم قراءة التعليقات والبدء بالاطلاع على الفقرات، وقبل الإجابة الفعلية يلقي المجرب تعليقات محددة مسبقا ومخططا لإلقائها شفهيًا، نعرض لأجزاء من هذه التعليقات على النحو التالي:

هناك نقطتان أحب أن أوجه انتباهكم إليهما، قد تبدو النقطتان واضحتين للوهلة الأولى ولكن من السهولة نسيانها عند الانشغال في الإجابة عن بعض المواقف.

أول نقطة هي أن البديل (س) - وهو البديل الأكثر في درجة المخاطرة من المفترض دائما أن يكون أكثر قبولا من البديل الآمن، إذا نجحت المخاطرة.

النقطة الثانية هي معنى الاختيار، نحن نطلب منك أن تضع إشارة على أحد الاختيارات، ليس لك أن تقر ما إذا كانت هذه الاختيارات سوف تتحقق أولا تتحقق في مواقف الحياة الفعلية، فما تشير إليه من اختيارات هو الحد الأدنى من احتمالات النجاح الذي تقبله وتنصح به الشخص الرئيس في الموقف. . ضع في اعتبارك أنه ليس هنالك وقت مخصص للإجابة، لذلك تمهّل، وتابع المواقف الاثني عشر باهتمام، وقد يحتاج الأمر منك لأن تعود لموقف سابق لتغير رأيك فهذا مسموح به.

تم الحصول على قرارات المبحوثين في الاثني عشر موقفا، في كل الظروف التجريبية، واعتبرنا هذه البيانات أساسا لتقدير درجة التغير نحو المخاطرة الناتجة عن المعالجة التجريبية، وبعد هذا القياس المبدئي لمستويات المخاطرة وكان موحدًا حول الجميع، اختلفت الإجراءات المتبعة مع المبحوثين باختلاف الطرف التجريبي الذي صنفوا عليه.

المعالجة التجريبية

المناقشة والإجماع: بعد جمع استجابات الأفراد قام المجرب بتوزيع كتيبات جديدة عليهم ثم قال لهم:

أمامكم كتيب مثل الذي سبق لكم الإجابة عنه، وكانت الغاية من الإجراء السابق هي التعرف على الاختبار وأخذ فكرة عن المواقف التي يتضمنها، وأن نأخذ فكرة عن كيفية إجراء التجربة ذاتها.

أما التجربة التي نهتم بها فستبدأ الآن، على الجماعة أن تناقش كل موقف من المواقف بالترتيب، وأن تصل إلى موقف موحد منها وبالمناسبة فهناك فرق بالطبع بين الموقف الموحد وتصويت الأغلبية.

في هذه الحالة لا يمكن الرجوع إلى موقف سابق لتغيير الرأي فيه، حيث إن عليك الانتقال مع جماعتك إلى موقف جديد.

إذا وصلت الجماعة إلى قرار فعليكم تسجيله في الاستبانة التي أمامك، بحيث يكون لديك تسجيل كامل لقرارات الجماعة.

لن أشارككم في المناقشة لكنني سأكون بجانبكم بحيث أجيب عن الأسئلة الخاصة بإجراءات الدراسة، وربما استمعت إلى جزء من حواركم ولكن القرار النهائي هو لجماعتكم فقط.

بعد أن تصل الجماعة إلى إجماع حول جميع المواقف، يطلب المجرب منهم أن يعودوا للإجابة عن الاستبانة بطريقة فردية على النحو التالي:

الآن عليكم أداء عمل فردي جديد، عليكم قراءة المواقف مرة أخرى وأن تشيروا إلى رأيكم الشخصي الحالي في كل منها مع إرفاقه بكلمة (شخصي).

قد تشعرون في بعض الأحيان أن قرار الجماعة هو أفضل القرارات الممكنة، وفي هذه الحالة ستضعون كلمة (شخصي) إلى جوار الإشارة التي وضعتموها لتحديد قرار الجماعة أمام العبارة نفسها، في بعض الأحيان ترون الاختلاف مع قرار الجماعة فتضعون كلمة (شخصي) أمام البديل الذي ترونه.

يمكن إجراء المقارنات في الظرف الحالي بين متوسط القرارات الفردية الأولية والقرارات التي اتفق عليها، هذا بالإضافة إلى المقارنة بين المتوسط الأول وقرارات الأفراد التالية للإجماع، ويمكن أيضا تقدير أي تغير من قرار الجماعة إلى قرارات الأفراد بعد الإجماع.

الإجماع بغير مناقشة: عند جمع كراسات الأسئلة التي تم فيها تحديد آراء الأفراد المبدئية، قام المحرب بتوزيع نسخ جديدة من الاستبانة، كما أعطاهم أيضا أعدادا من البطاقات التي على الأفراد أن يكتبوا فيها أسماءهم، رقم الفقرة، رقم الاقتراع، ورأيهم، ثم يذهب المحرب إلى السبورة ويرسم عليها تخطيطا للمائدة ولتوزيع المقاعد، وأسماء أعضاء الجماعة مستخدميا هذه المقاعد، بهذه الطريقة تكون هوية كل مبحوث معروفة للجميع، بعد ذلك تقال لهم التعليقات التالية.

سأطلب منكم الوصول إلى إجماع حول الموقف الأول وهو المتعلق بمهندس الكهرباء، وأحب أن تصلوا جميعا إلى اتفاق حول مستوى المخاطرة الذي تنصحونه به، وأحب أن تتوصلوا إلى إجماع على النحو التالي: أن يكتب كل منكم على قطعة الورق الأولى القرار الذي تتصورون أن الجماعة ستتفق عليه، وحينما تكتبون ذلك سوف أجمع الأوراق وأسجل هذه القرارات على السبورة أمام أصحابها، فإذا كنتم جميعكم قد توصلتم إلى القرار نفسه فسيكون العمل في هذه الفقرة قد انتهى، أما إذا لم يحدث ذلك فسوف أطلب منكم مرة ثانية كتابة الأوراق بالطريقة الأولى ونستمر هكذا حتى تصل الجماعة إلى إجماع.

ليس مسموحا لكم أن يتحدث بعضكم مع بعض عن هذه المواقف، فأنا أريد لكل جولة من الاقتراع أن تكون بطريقة شخصية ولا تتبادلوا الحوار حولها، وهذا هو السبب في أنني طلبت منكم أن تكتبوا ما تقررونه كل مرة على ورقة جديدة، بهذه الطريقة أؤكد أنكم تستجيبون في كل مرة إلى التخطيط الذي على السبورة ليس إلا.

أخيرا لتذكر أن التوصيات التي تقترحون على الجماعة أن تتخذ قرارها على ضوءها يجب أن تتفق عليه، وبالمناسبة أريدكم أن تلاحظوا أنه ليس مسموحا بالتشبث بالرأي أو الثبات على موقف لا تتخلون عنه، وذلك لأن آراءكم يجب أن تأخذ في اعتبارها ما هو ممكن أمام الجماعة كي تتفق عليه، وكما ذكرت آنفا فسوف نعيد جولات الاقتراع حتى نصل إلى إجماع.

برغم عدم السماح بالمناقشة، إلا أن توصيات كل عضو في الجماعة كانت تعلن أمام الجميع، وبعد الوصول إلى إجماع في كل المواقف تم الحصول على تقديرات الأعضاء التالية على الإجماع بالإجراءات نفسها التي حدثت في الظرف السابق (ش.ج)، ويمكن إجراء المقارنات التي ذكرناها في الظرف السابق على البيانات الناتجة من هذا الظرف التجريبي.

المناقشة بغير إجماع: بعد ملء الاستبانة الأولى، قام المحرب بتوزيع نسخ جديدة من الاستبانة وقال للمبحوثين: الاستبانة التي بين أيديكم الآن هي الاستبانة نفسها التي سبق لكم الإجابة عنها، وكان قصدنا من التطبيق السابق هو تعويدكم على الاستبانة وطريقة الإجابة عنها قبل بدء التجربة.

ما نهتم به في هذه التجربة هو أن نجعلكم تناقشون كلا من المواقف كجماعة ونرمي من ذلك إلى إعداد برنامج للتدريب على العلاقات الإنسانية على ضوء الحوار الذي يدور في الجماعات، يعني ذلك أننا نريد خلق مواقف يميل الناس إلى التباين في آرائهم نحوها، ونحن نريد أن نعرف ما إذا كانت المواقف التي حددناها قادرة على إيجاد هذا التباين في الآراء أم لا، على ذلك فستحدد مناقشتكم كيف تؤثر المواقف موضع النقاش في تحقيق غاياتنا.

لديكم خمس دقائق لمناقشة كل موقف، ولن أشارككم الحوار برغم أنني سأكون معكم للإجابة عن أي سؤال لكم حول الإجراءات، حسنا لنبدأ الآن.

يدور الحوار لمدة خمس دقائق تقريبا حول كل موقف، بينما يأخذ المجرب جانبا من الغرفة متظاهرا أنه يدون ملاحظاته حول مجرى النقاش، ثم يتدخل في النقاش قائلا:

حسنا، كانت تلك مناقشة جيدة، حيث ظهرت وجهات نظر مختلفة، ولعل هذه المناقشة أوضحت للبعض منكم نقاطا كانت غائبة عنه حين ملأ الاستبانة الأولى، والآن أحب أن أعرف هل أثرت المناقشة على آرائكم بشكل أو بآخر أم لم تؤثر.

حينما تضع قرارك الآن يجب عليك ألا تشعر بالرابطة بين إجاباتك الحالية وما سبق لك الإجابة به في المرة الأولى، فلسنا مهتمين بما أجبت عنه في المرة الأولى بقدر اهتمامنا برأيك الآن.

ليس عليك حرج أن تكتب ما سبق لك أن أجبت به في المرة الأولى، ولكن عليك أن تجيب عن موقف الاستبانة على ضوء المناقشة التي تمت حالا.

يطلب المجرب بعد ذلك من المبحوثين أن يناقشوا الموقف التالي في الاستبانة، وبعد مرور فترة الدقائق الخمس يعود فيطلب منهم أن يجيبوا عن هذا الموقف في الاستبانة بالشكل السابق ذكره.

في هذا الظرف التجريبي نستطيع الموازنة بين متوسط القرارات الفردية الأصلية، وبين متوسط قراراتهم بعد المناقشة.

النتائج ومناقشتها

إمكانية المقارنة بين الميل للمخاطرة قبل الإجراء التجريبي قبل فحص آثار المعالجة التجريبية على التغير في درجة المخاطرة، من الضروري التأكد أن توزيعنا العشوائي للعينة على الظروف التجريبية الثلاثة كان سليما، ويتم ذلك بالمقارنة بين درجات الميل للمخاطرة في الظروف الثلاثة.

يوضح الجدول رقم ١ نتائج الستين شخصا من كل جنس في كل ظرف، والتي تبين متوسط مستوى المخاطرة للقرارات الفردية الأولية والانحراف المعياري لكل منها، ويتضح أن متوسط مستويات المخاطرة الأولية في الظروف الثلاثة داخل كل جنس متشابه جدا، ويعني ذلك أن المبحوثين موزعون توزيعا عشوائيا على الظروف الثلاثة في كل جنس.

جدول ١. المتوسطات والانحرافات المعيارية لمستويات المخاطرة الأولية لدى المبحوثين في كل ظرف تجريبي (ن = ٦٠ لكل جنس في كل ظرف)

الظرف	ذكور		إناث	
	م	ع	م	ع
مناقشة وإجماع	٦٧,٧٠	١٢,٥٦	٦٣,٦٠	١٢,٢٣
إجماع بغير مناقشة	٦٨,٤٣	١١,٩٩	٦٣,٤٥	١٢,٤٤
مناقشة بغير إجماع	٦٦,٥٥	١٠,٤٢	٦٢,٩٠	١٢,٢٥

المخاطرة كدالة للمعالجة التجريبية

يوضح الجدول رقم ٢ النتائج الرئيسة للدراسة، حيث كان اهتمامنا الرئيس هو تقدير التغير في المخاطرة والنتائج عن الظروف التجريبية الثلاثة.

أوضح الاختبار الإحصائي عدم صحة الفرض الصفري بعدم وجود تغير دال نتيجة المناقشة الجماعية، فإذا نظرنا إلى طبيعة المقياس المستخدم، سنجد أن المقياس المسمى (قبل - الإجماع) في جدول رقم ٢ يتضمن متوسطات الدرجات المجموعة على المواقف الخمسة مطروحا منها درجات المخاطرة للجماعات في الفقرات الاثنتي عشرة، إذا كان الرقم صغيرا عن الأول، يكون الفرق موجبا، ويمثل تغيرا نحو مخاطرة أكبر، ويتم إيجاد فرق الدرجة في كل من الجماعات الاثنتي عشرة في كل ظرف تجريبي، ويسجل متوسط درجات هذه الفروق الاثنتي عشرة في العمود (ف)، ويتم اختبار درجة اختلافه عن الصفر باستخدام اختبارات للعينة الواحدة (والكر- ليف ١٩٥٣ ص ص ١٥١ - ١٥٣).

جدول ٢. التغيرات في درجة المخاطرة لكل ظرف تجريبي

الظرف		ذكور		إناث	
ف	الخطأ المعياري	ت	دلالة الفرق (*)	ف	الخطأ المعياري
دلالة الفرق					
١. مناقشة وإجماع					
(أ) قبل - إجماع	٣,٨٥	١,١٣	٣,٤٠	٠,٠٠٥	٦,١٧
(ب) قبل - بعد	٣,١٧	١,٠٣	٣,٠٧	٠,٠٠١	٤,٢٠
(ج) إجماع - بعد	٠,٦٨	٠,٥٢	١,٣٠	غيردال	٢, -
٢. إجماع بغير مناقشة					
(أ) قبل - إجماع	١,١٣	١,٢٧	٠,٨٩	غيردال	١,٥٠
(ب) قبل - بعد	٠,٠٨	٠,٨٠	٠,١٠	غيردال	١,٠٧
٣. مناقشة بغير إجماع					
(أ) قبل - بعد	٣,٠٥	٠,٦٨	٤,٤٩	٠,٠٠١	٦,٦٣

(*) تم استخدام مستوى الدلالة أحادي الطرف في الصفوف (أ)، (ب) لأن الاتجاه كان متوقعًا، أما في باقي الموازنات فاستخدم فيها مستوى الدلالة الثنائي الطرف.

المقياس المسمى (قبل - بعد) في الجدول رقم ٢ تكون من متوسط الجماعة في الدرجات الفردية المبدئية للمخاطرة مطروحا منها متوسط الجماعة نفسها في درجات أفرادها بعد الإجراء التجريبي، ويعكس الفرق الموجب درجة أعلى للمخاطرة، وتم إجراء المعالجة السابقة نفسها لكل واحدة من الجماعات الاثنتي عشرة في كل ظرف تجريبي، كذلك تم حساب متوسط درجات هذه الفروق الاثنتي عشرة في عمود اسمه (ف) وتم اختبار دلالة الفرق بينها وبين الفرض الصفري.

أخيرا فالمقياس المسمى (إجماع - بعد) يتكون من القرارات الإجماعية للجماعة تم جمعها في الفقرات الاثنتي عشرة مطروحا منها متوسط الجماعة نفسها في الدرجات الخمس للمخاطرة الفردية بعد الإجماع.

حيث إن المقياسين السابقين يشملان المقارنة بالمستوى المبدئي للمخاطرة الفردية فإن المقياس الحالي يأخذ الإجماع كأساس ويبحث فيما إذا كان القرار التالي على الإجماع يختلف عن قرارات الجماعة، ويشير التغير الموجب إلى تغير نحو المخاطرة، ويستخرج الفرق الذي وضعناه آنفاً من كل من الجماعات الاثنتي عشرة في كل ظرف تجريبي، وتستخرج دلالة الفرق بين (ف) كمتوسطات للفرق عن الصفر بالصورة السابق ذكرها.

نستعرض الآن نتائج التغير نحو المخاطرة، وأول ما نستعرضه هو ظرف المناقشة والإجماع. يشير الجدول رقم ٢ إلى أن التغير الدال نحو المخاطرة ظهر لدى كل من الذكور والإناث، بالإضافة إلى أن التغير نحو المخاطرة يظهر في المقارنة بين قرارات الإجماع بكل من التقديرات الأولية (انظر الصف ١ أ)، والتقديرات التالية على هذا الإجماع (انظر الصف ١ ب).

تحدد هذه النتائج ملامح الظاهرة الأساسية بقدر ما تعتبر تكراراً لنتائجنا السابقة (والاش وآخرون ١٩٦٢).

عند النظر إلى العلاقة بين قرارات الإجماع والقرارات الفردية التالية على الإجماع نجد أن الفروق بينها غير دالة عند الذكور ودالة بصورة معكوسة عند الإناث أي تشير إلى تغير نحو المحافظة (معكوس المخاطرة). انظر الصف (ج). إلا أن علينا مراعاة أنه برغم هذا الانعكاس الأخير، فإن تلك القرارات الفردية التالية على الإجماع كانت أكثر مخاطرة من القرارات الأولية وبصورة دالة إحصائية وذلك عند الإناث شأن الذكور.

هكذا وجدنا تغيراً دالاً نحو المخاطرة في كل من إجماع الجماعة وقرارات الأفراد فيما بعد الإجماع، ومن الصحيح القول إن هذه التغيرات يمكن ردها بمزيد من الثقة إلى بعض مظاهر الخبرة الجماعية أكثر مما نردها إلى مجرد تأثير تكرار تطبيق الاستبانة عدة مرات.

استخدمنا في عملنا السابق (والاش وآخرون ١٩٦٢) ظرفا ضابطا تم فيه توجيه الاستبانة نفسها إلى العينة بعد مرور أسبوع من التجربة، وكان مضمون التعليقات تشجيعهم على مراجعة قراراتهم المبدئية أكثر من محاولة تذكر هذه القرارات وإعادة تسجيلها، ولم يحدث أي تغير في الظروف الثلاثة في كلا الجنسين.

بسبب تأكيد توقعاتنا لحدوث تغير نحو المخاطرة في ظرف المناقشة - حتى - الإجماع، نستطيع الآن استعراض تفاصيل هذا التأثير، نلاحظ من الصفوف ٢ (أ)، ٢ (ب) في الجدول رقم ٢ أن الإجماع بغير مناقشة لا يؤدي إلى فروق منتظمة لدى الذكور أو الإناث في أي اتجاه سواء محافظا أو مخاطرا، إذ كان القرار الإجماعي للجماعة قريبا جدا من متوسط الدرجات المبدئية للأفراد (الصف ٢ (أ))، كذلك كانت القرارات الفردية التالية على الإجماع مشابهة تماما للقرارات الفردية الأولية للأفراد أنفسهم (الصف ٢ (ب))، وعموما كان فرض الإجماع بغير مناقشة جماعية يؤدي بوضوح إلى تأثير نوع من التسوية أو التوسطية والذي يقلل من قدر التنازلات التي يضطر لإجرائها أي عضو من أعضاء الجماعة.

برغم أن الإجماع بغير مناقشة قد أدى إلى أثر التسوية أو الوسطية، فقد يكون من المهم أن نبحث عما إذا كانت أي علاقة توجد بين درجة الصعوبة التي توصلت بها الجماعة إلى قراراتها بغير مناقشة، وبين درجة المخاطرة أو المحافظة التي اتسمت بها قراراتها.

هناك مقياس مباشر للصعوبة كان متاحا لنا وهو: عدد جولات الاقتراع التي احتاجتها الجماعة كي تجمع على اتفاق - على ذلك فقد درسنا العلاقة بين هذا العدد وبين درجة واتجاه التغير في هذه الجماعة عن متوسط أفرادها في المخاطرة قبل التجريب (مقياس قبل - الإجماع).

بالنسبة للذكور لم تكن هناك علاقة بين عدد جولات الاقتراع، وتغير السلوك، وبالنسبة للإناث لم تكن هناك علاقة قوية، بقدر ما كان هناك ميل يمكن التعرف عليه

في هذه العلاقة نحو الالتواء، فالجماعة التي واجهت صعوبة في التوصل إلى قرارها الجماعي بغير مناقشة كانت تميل لإظهار تغير أكثر قوة في كل من اتجاهي المخاطرة أو المحافظة، ولكن في العموم كان الاستنتاج الأوضح هو أن هنالك علاقة بسيطة بين درجة الصعوبة في الوصول إلى إجماع بغير مناقشة وبين طبيعة الإجماع الذي تتوصل إليه هذه الجماعة.

والآن ماذا عن تأثير المناقشة الجماعية في ذاتها؟

يوضح الصف ٣ (أ) في الجدول رقم ٢ أن ظرف المناقشة بغير إجماع يؤدي إلى تغير نحو المخاطرة لكلا الجنسين، ويؤدي مقياس (قبل - بعد) إلى درجة مشابهة من درجات التغير الأكبر نحو المغامرة في الطرفين (ش.ج)، (ش) وفي كلا الجنسين.

وهكذا في حين أن الإجماع بغير مناقشة يؤدي إلى تأثير الوسطية، تؤدي المناقشة بغير إجماع إلى تغير نحو المخاطرة، وكانت الدرجة الأخيرة مشابهة لدرجة التغير في حالة المناقشة الرامية إلى إجماع، ولنتجه الآن إلى مزيد من تحليل البيانات قبل استعراض دلالات النتائج.

المقارنة المباشرة بين ثنائيات المعالجات التجريبية

قمنا حتى الآن باستعراض نتائج التغير في كل ظرف تجريبي على حدة وذلك بمقارنة التغير في كل حالة بالفرض الصفري للتغير، في هذا الجزء سنذهب إلى ما هو أبعد من ذلك باستخدام أنواع من التقديرات الإحصائية المباشرة لدرجة التغير الحادث في أحد الظروف بنظيرتها في ظرف آخر.

نتوقع على ضوء النتائج التي عرضناها في الجزء السابق أنه في الجماعات في كل جنس، يؤدي الظرف التجريبي (ش.ج) إلى تغير أكبر نحو المخاطرة بالمقارنة بالظرف (ج)، وأن الطرفين (ش.ج)، (ش) لن يختلفا بصورة دالة في درجة التغير نحو المخاطرة.

باستخدام اختبار (ت) لقياس الفرق بين عينتين، يمكننا أن نقارن داخل كل جنس بين الاثنتي عشرة جامعة في أحد الظروف التجريبية واثنيتي عشرة جامعة أخرى في ظرف تجريبي آخر في الدرجات الناتجة عن مقياس واحد، ويعرض الجدولان ٣، ٤ نتيجة هذه المقارنات للذكور في الجدول ٣ وللإناث في الجدول ٤.

جدول ٣. مقارنة التغيرات في المخاطرة بين كل طرفين في جامعات الذكور (ن = ١٢ جامعة لكل ظرف)

المقارنة	م	ع	م	ع	ت	الدلالة (أ)
(ش. ج) × ج:						
قبل - إجماع	٣,٨٥	٣,٩٣	١,١٣-	٤,٤٠	٢,٩٣	٠,٠١
قبل - بعد	٣,١٧	٣,٥٨	٠,٠٨-	٢,٩٦	٢,٤٦	٠,٠٥
(ش. ج) × (ج):						
قبل - بعد	٠,٠٨-	٢,٩٦	٢,٠٥	٢,٣٥	٢,٨٧	٠,٠١
(ش. ج) × (ش):						
قبل - بعد	٣,١٧	٣,٥٨	٣,٠٥	٢,٣٥	٠,٠٢	غيردال

(أ) كل مستويات الدلالة حسبت على أساس ثنائي الطرف

جدول ٤. المقارنة في التغير نحو المخاطرة بين كل طرفين في جامعات الإناث (ن = ١٢ جامعة لكل ظرف).

المقارنة	م	ع	م	ع	ت	الدلالة
(ش. ج) × ج:						
قبل - إجماع	٦,١٧	٤,٢٤	١,٥٠	٣,٤٠	٢,٨٥	٠,٠١
قبل - بعد	٤,٢٠	٨,٥٩	١,٠٧	٥,٩٩	٢,٢٢	٠,٠٥
(ش. ج) × (ج):						
قبل - بعد	١,٠٧	٥,٩٩	٣,٦٣	١٠,٦٥	٣,٣٨	٠,٠١
(ش. ج) × (ش):						
قبل - بعد	٤,٢٠	٨,٥٩	٣,٦٣	١٠,٦٥	١,٣٢	غيردال

(أ) حسبت كل مستويات الدلالة على أساس ثنائي الطرف

يمكن مقارنة الظرفين (ش.ج)، (ج) بمقياسين، وذلك لأنه يمكن إيجاد درجة الإجماع ودرجة المخاطرة الفردية بعد الإجماع في كافة الظروف التجريبية.

كان الفرق دالا بين الظروف في درجة التغير كما تقاس بالفرق في درجة (قبل - إجماع) (الصف ١ في الجدولين ٣، ٤)، كذلك كان الفرق دالا بين هذه الظروف كما تقاس بنتائج طرح درجتي (قبل - بعد) (الصف ٢ في الجدولين ٣، ٤)، وفي كل من هذين المقياسين يؤدي الظرف (ش.ج) إلى تغير نحو المخاطرة أكبر من الظرف (ج) في كل من جماعتي الذكور والإناث.

أما لدى المقارنة بين الظرفين (ش)، (ج) فسوف نستخدم مقياسا يعطينا شيئا مشتركا بين الظرفين، وهو درجة (قبل - بعد).

يمكن ملاحظة أن الظرف (ش) يؤدي إلى تغير أقوى نحو المخاطرة بالمقارنة بالظرف (ج) في كلا الجنسين (الصف ٣ في الجدولين ٣، ٤).

أخيرا يوازن الصف ٤ في الجدولين ٣، ٤ بين الظرفين (ش.ج)، (ش)، وذلك باستخدام مقياس مشترك بينهما هو درجة (قبل - بعد)، وتشير الفروق البسيطة غير الدالة إلى أن التغير نحو المخاطرة كان واحدا في ظرفي (ش.ج)، (ش).

التغيرات داخل الجماعة الناتجة عن المعالجة التجريبية

كان لدينا اهتمام بتأثير المعالجة التجريبية على اختلاف مستويات درجات المخاطرة بين أعضاء الجماعة، ففي كل ظرف نستطيع البحث عما إذا كان النمط الخاص لخبرة الجماعة يؤثر في درجة الاختلاف بين الأفراد في الاستعداد للمخاطرة - المحافظة.

كوسيلة لقياس ذلك سنستخدم الفرق كدرجة لمقارنة التنوع في مستويات المخاطرة الفردية لدى الأعضاء الخمسة في الجماعة قبل المعالجة التجريبية وبعدها.

يعرض جدول رقم ٥ لهذه النتائج ، في كل جماعة من كل نوع (جنس) من كل ظرف تجريبي يتم طرح مدى الدرجات الخمس للأفراد في المخاطرة بعد الإجراء التجريبي ، من مدى الدرجات الخمس للمخاطرة الأولية .

جدول ٥ . التغيرات في درجة المخاطرة لكل ظرف تجريبي

الظرف	ذكور			إناث		
	ف	الخطأ المعياري	ت	دلالة الفرق ^(١)	ف	الخطأ المعياري
١ . مناقشة وإجماع						
قبل - بعد	١٢,٣٣	٢,٢٧	٥,٤٢	٠,٠٠١	٩,٠٨	٢,٣٠
٢ . إجماع بغير مناقشة						
قبل - بعد	٣,٢٥	٢,١٢	١,٥٣	غير دال	٥,٥٠	٢,٢٢
٣ . مناقشة بغير إجماع						
قبل - بعد	٩,١٧	٢,١٤	٤,٢٩	٠,٠١	١٠,٦٧	٢,٣٠

(أ) جميع مستويات الدلالة محسوبة على أساس ثنائي الطرف .

ويشير الفرق الموجب بين نوعي المدى إلى أن الاختلاف في الدرجات يضيق ويسمى متوسط الفروق في الدرجات الاثنتي عشرة التي حصلنا عليها من الجماعات كل ظرف تجريبي ، وفي كل جنس (ف) في الجدول رقم ٥ ، وقد تم اختبار اختلافه عن الفرض الصفري باستخدام اختبار (ت) للعينة الواحدة ، عندما نسأل مثلاً عما إذا كان التغير الناتج في اختلاف الدرجات داخل المجموعة يختلف عن الفرض الصفري القائل بعدم وجود تغير في هذا الاختلاف .

لدى خمس من المقارنات الست الواردة في جدول ٥ اتضح لنا أن هناك انخفاضاً دالاً في اختلاف الدرجات داخل الجماعات بعد المعالجة التجريبية ، إذ أوضحت

الجماعات في كل جنس وفي ظرفي المناقشة (مع إجماع أو بغير إجماع) انخفاضاً قوياً في هذا الاختلاف (جدول ٥ الصفوف ١ ، ٣) .

لنتذكر أن هذه الجماعات أيضاً هي التي أظهرت تغيرات دالة نحو مخاطرة أكبر، أما الطرف (إجماع بغير مناقشة) فقد أدى إلى انخفاض دال في درجة الاختلاف لدى الإناث (جدول ٥ صف ٢) ولكن كان بدرجة أقل عن الطرفين (ش.ج) ، (ش) ، أما الذكور في ظرف (ج) فلم يظهروا أي تأثير.

يشير ذلك إلى أن هناك ميلاً قوياً نحو التقليل من حدة الاختلافات بين الأفراد في درجة المخاطرة في كل من الطرفين (ش.ج) ، (ش) ، مع فرق ضئيل بين هذين الطرفين في درجة التقليل الحادث .

يعني ذلك أن المناقشة سواء مع الإجماع أو بدونه تؤدي إلى عمليات موجهة نحو الآراء المختلفة كثيراً عن الخط العام للحوار، وتنطبق هذه النتيجة حتى ولو كان القياس البعدي قد تم بصورة علنية أو خاصة .

نعلم أيضاً أن التأثير لا يوجه بنفس القوة نحو الخارجين على الخط العام بمزيد من المخاطرة أو بمزيد من المحافظة، فالأفراد الذين كانوا في آرائهم الفردية متحفظين كان تغيرهم أوسع مدى من الذين كانوا في آرائهم الفردية مخاطرين، وقد يكون من المهم أن نذكر أن تخفيض درجة الاختلاف في الآراء كان واضحاً في الطرف (ش) بالإضافة إلى الطرف (ش.ج) حتى ولو كانت التعليقات في الطرف (ش) تحض على الاختلاف بين الآراء .

استنتاجات

تؤدي بنا نتائج هذه الدراسة إلى أن مصدر التحول نحو المخاطرة في الجماعة ينبع من المناقشة الجماعية الهادفة إلى إجماع .

وتؤدي بنا الدلائل إلى استنتاج أن المناقشة الجماعية هي الطرف الضروري الكافي المؤدي إلى التغير نحو المخاطرة من بين ثلاثة ظروف سبق لنا استعراضها وهي المعلومات عن آراء الآخرين، المناقشة الجماعية والإجماع.

فالمعلومات المعطاة عن آراء الآخرين وأحكامهم لا تكفي لإيجاد التغير نحو المخاطرة، وعامل الإجماع بدوره ليس كافيا ولا حتى ضروريا.

خلاصة الأمر أننا تعلمنا أن ظاهرة التحول نحو المخاطرة تبدو أنها تنبع من خبرة الحوار الجماعي في ذاتها.

الآن ما هي التطبيقات الممكنة التوصل إليها من هذا الاستنتاج؟ يبدو أن المواجهة اللفظية المباشرة توفر إمكانية ظهور الاعتماد العاطفي المتبادل والذي يؤدي بالأفراد إلى الشعور بالارتباط إلى حد ما بمصير واحد. ويبدو أن هذا الشعور بالترابط يعتمد لدرجة قوية على عنصر النقاش، وبدرجة ضئيلة على عنصر الإجماع، فالإجماع فقط عاجز عن إيجاد تغيرات جماعية نحو المخاطرة، كما أنه يضيف القليل جدا إلى فاعلية المناقشة في إيجاد هذا التغير.

ولنضع في اعتبارنا أيضا أن مدى الاختلاف بين الأفراد في مستويات المخاطرة يتعرض لانخفاض حاد في الطرف التجريبي (ش) بالإضافة إلى الطرف التجريبي (ش.ج)، على ذلك فإن عملية التفاعل الجماعي تحمل في طياتها تأثيرا قويا على الأفراد للوصول إلى إجماع.

وقد تؤدي المناقشة في ذاتها إلى عملية التأثير بين أفراد حتى في عدم وجود شرط الإجماع، بل وحتى لو كنا نشجع الاختلاف في الآراء، على ذلك يبدو أن نشوء التغير نحو المخاطرة يقوم على الروابط العاطفية بين أعضاء الجماعة وعلى محاولات التأثير التي تحدث في المناقشات وجها لوجه.

كان للإجماع تأثير بسيط إذا سبقه مناقشة كاملة العناصر، ولكنه من ناحية أخرى يبدو وكأنه نتيجة طبيعية للمناقشة، لكن لماذا يؤدي الإجماع إلى أي قرار بخلاف الوسطية؟

هنا يظهر مفهوم توزيع المسؤولية كتفسير أقرب احتمالاً، إذ تشير التجربة الحالية إلى التفاعل الاجتماعي كعنصر بنائي فعال في معاونتنا على فهم كيف يعمل مبدأ توزيع المسؤولية، فالمناقشة تؤدي إلى روابط عاطفية تمكن الأفراد من تقليل الشعور باللوم في حالة إخفاق القرار بالمخاطرة.

ملخص

ما العناصر الموقفية الممكن أن تؤثر على إقدام الجماعة على المخاطرة بالمقارنة بما سبقها من قرارات فردية؟

كانت العناصر الثلاثة التي درسناها هي إعطاء معلومات عن مستويات المخاطرة التي يفضلها الزملاء، مع ما ينتج عن ذلك من موازنات بين الأحكام، والمناقشة الجماعية بما يصاحبها من اندماج عاطفي، والإجماع وما يصاحبه من مسؤولية عن الجماعة.

كان عدد الأفراد في هذه الدراسة ٣٦٠ مبحوثاً من الطلاب الجامعيين، ينقسمون حسب النوع إلى ١٨٠ من الذكور و١٨٠ من الإناث، ويتوزعون عشوائياً داخل الجماعات النوعية على الظروف التجريبية الثلاثة، كانت كل جماعة تتكون من خمسة أشخاص، وبالترتيب قام أفراد جماعات الطرف الأول بالوصول إلى إجماع حول درجة المخاطرة من خلال المناقشة والإجماع، ومن خلال تحقيق الإجماع بغير مناقشة أو من خلال المناقشة بغير إجماع أدت المناقشة إلى تغير ملموس نحو مزيد من المخاطرة، بينما أدى الإجماع بغير مناقشة إلى تأثير الوسطية وهنا يصبح وجود المناقشة الجماعية ضرورياً وكافياً لإيجاد التغير نحو المخاطرة.

مراجع الدراسة

- Bem, D. J., Wallach, M. A., & Kogan, N. Group decisionmaking under risk of aversive consequences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1965, 1, 453-460.
- Cartwright, D., & Zander, A. (Eds.) *Group dynamics*. (2nd ed.) Evanston, Illinois: Row, Peterson, 1960.
- Kogan, N., & Wallach, M. A. The effect of anxiety on relations between subjective age and caution in an older sample. In P. H. Hoch & J. Zubin (Eds.), *Psychopathology of aging*. New York: Grune and Stratton, 1961. Pp. 123-135.
- Kogan, N., & Wallach, M. A. *Risk taking: A study in cognition and personality*. New York: Holt, 1964.
- Marquis, D. G. Individual responsibility and group decisions involving risk. *Industrial Management Review*, 1962, 3, 8-23.
- Walker, Helen M., & Lev, J. *Statistical inference*. New York: Holt, 1953.
- Wallach, M. A., & Kogan, N. Sex differences and judgment processes. *Journal of Personality*, 1959, 27, 555-564.
- Wallach, M. A., & Kogan, N. Aspects of judgment and decision making: Interrelationships and changes with age. *Behavior Science*, 1961, 6, 23-36.
- Wallach, M. A., Kogan, N., & Bem, D. J. Group influence on individual risk taking. *Journal of Abnormal & Social Psychology*, 1962, 65, 75-86.
- Wallach, M. A., Kogan, N., & Bem, D. J. Diffusion of responsibility and level of risk taking in groups. *Journal of Abnormal & Social Psychology*, 1964, 68, 263-274.
- Whyte, W. H., Jr. *The organization man*. New York: Simon and Schuster, 1956.

الفصل الخامس عشر

العلاقات بين الجماعات^(١): رفض الجماعات الخارجية^(٢)

إنها سمة شائعة في البشر. وربما كانت مخيبة للآمال أن يزيد استمتاع الشخص بعضوية جماعة معينة (داخل الجماعة)، حينما تظهر جماعة أخرى (جماعة خارجية) تكون في علاقة تنافس أو عدااء مع الجماعة الأولى، إذ يؤدي وجود «العدو المشترك» إلى توقع عدد من النتائج، فيزيد تقدير الأشخاص لما تؤديه جماعتهم، ويزيد الحب لأعضائها ويزيد الرفض لأعضاء الجماعة الخارجية.

سنناقش باختصار البحوث على تقدير أداء الفرد لجماعته قبل الانتقال إلى مناقشة تفصيلية لثلاث نظريات لتفسير رفض الجماعات الخارجية، ونظرا لإمكانية التطبيق على المشكلات الاجتماعية المعاصرة، فسوف نناقش في النظريتين الأخيرتين بعض الجماعات التي لا يشترط بالضرورة تفاعل بين أعضائها، لكنها مجرد أعضاء يتشاركون في سمات مشتركة مثل عضوية الجامعة أو جماعات الأقلية.

المبالغة في تقدير أداء الجماعة

تأتي الدلائل على ظاهرة المبالغة في تقدير أداء الجماعة من مصادر عديدة، فعلى سبيل المثال قام شريف - هارفي - هوايت - هود - شريف (١٩٦١) في دراسة - سنناقشها تفصيلا فيما بعد - بملاحظة ظاهرة المبالغة في جماعات الأطفال في معسكر

(١) العلاقات بين الجماعات Intergroup relationships

(٢) رفض الجماعات الخارجية Outgroup rejection

صيفي، كما استخدم بليك - موتون (١٩٦١) أسس التدريب على العلاقات الإنسانية في دراسة ظاهرة المبالغة، في هذه الدراسة تكونت مجموعات من الراشدين للتنافس في وضع حلول لمشكلات العلاقات بين الجماعات، وكان تقويم المبحوث الخارجي لأداء جماعته بالمقارنة بتقديراته لأداء الجماعات الأخرى المتنافسة دائما أكثر تفضيلا.

هناك أربع عمليات على الأقل قد تكون مسئولة عن هذه المبالغة، فقد افترض فيرجسون - كيلي (١٩٦٤) ما يلي:

١ - قد يؤدي الاشتراك في عمل جماعي بأعضاء الجماعة إلى رؤية الكثير من نواحيها الإيجابية بالمقارنة بمن لم يشترك في العمل.

٢ - التقدير الإيجابي من الشخص لجماعته يرتبط إيجابيا بما تنتجه الجماعة من عمل، وحسب نظرية الاتزان يؤدي الموقف الإيجابي من الجماعة إلى موقف إيجابي من إنتاجها.

٣ - التقديرات المرتفعة للعمل التي يقدمها أفراد الجماعة قد يتصورون أن لها أثرا إغرائيا على المحكمين (المجربين) بين الجماعات بحيث يحكمون بأن جماعتهم هي الفائزة في المناقشة.

٤ - يمكن للأعضاء أن ينظروا إلى إنتاجهم بموضوعية، لكنهم يظلون على تقديراتهم المرتفعة لأدائهم ظنا منهم أنهم يجب عمل ذلك للمحافظة على تآزر^(٣) الجماعة أمام الجماعات الأخرى.

أجرى فيرجسون - كيلي دراسة لإقامة الدليل على أهمية تفسيرات الاندماج^(٤) والاتزان^(٥) في عمل تجريبي يقلل من احتمالات تأثر الاستجابات بالدعاية أو بإظهار التماسك.

(٣) تآزر Solidarity

(٤) الاندماج Involvement

(٥) الاتزان Balance

قام الباحثان بوضع جماعتين في طرفي غرفة واحدة، واختارا لكل جماعة اسمائهم قيل أن كلتا الجماعتين مكلفتين بأداء الأعمال الثلاثة نفسها، كانت هذه الأعمال تصميم بناء من المكعبات، تصميم مجموعة سكنية لمائة من أرباب المعاشات، وكتابة قصة خيالية^(٦) حول موضوعات معاصرة.

حاولت تعليمات التجربة تجنب أي تأثير يؤدي إلى المنافسة داخل الجماعات، رغم أن مجرد وجود جماعة أخرى يثير مشاعر المنافسة، ولأن هذه الجماعات كانت مؤقتة وكان تقدير أدائها فرديا، لوحظت محاولات المبحوثين لاستخدام تقديرات العمل لأغراض الدعاية للجماعة أو لزيادة التأذر بين أعضائها. وقد كانت هناك محاولة للتحكم في التفسيرين الثالث والرابع للمبالغة في أداء الجماعة، فقبل التجربة تم اختيار عضو من كل جماعة كمحكم، لتقدير عمل الجماعتين، وهكذا يكون العضوان غير مشاركين في العمل، في حين شارك الباقيون في هذا العمل، وبعد إكمال العمل قام جميع المبحوثين بتقدير نوعية الإنتاج لكلتا الجماعتين، وكانت النتائج متسقة تماما مع الدلائل المختلفة للمبالغة.

للحصول على حكم عام تمت مقارنة تقديرات كل شخص لأداء جماعته بتقديرات الشخص نفسه لأداء الجماعة الأخرى، ومن هذه النتائج اتضح أن ٥٥٪ يؤيدون أداء جماعتهم، ٢٣٪ يرون أن أداءها متساوٍ مع أداء الجماعة الأخرى، و٢٢٪ فضلوا أداء المجموعة الأخرى.

نظرا لأن تقديرات الأفراد تأخذ في حساباتها بشكل غير مباشر الخصائص الموضوعية للإنتاج الفعلي، فقد تم إيجاد وسيلة أكثر حساسية من ذلك، فعندما كانت إحدى الجماعات تقدم إنتاجا واضح التدني بالنسبة للجماعة الأخرى، تظل المبالغة قائمة كما تظهر في التقليل من الفارق في الجودة بين إنتاجها وإنتاج الجماعة الأخرى،

بهذه الطريقة يكون قدر المبالغة أكثر من قدر المبالغة في الطريقة الأولى، وفي كلتا الطريقتين، لم يختلف المشاركون عن غير المشاركين، وعلى ذلك فإن المشاركة الفعلية في إنتاج الجماعة ليس لها تأثير ذي دلالة، وتدعونا هذه النتائج - حسب نظرية الاتزان - إلى القول بأن جاذبية العضو نحو الجماعة هي الأساس في هذه المبالغة.

يدعم تفسير التوازن نتائج قياس التجاذب في الجماعة والتي حصل الباحثون عليها قبل بدء العمل مباشرة، فالأفراد الذين كانوا يفضلون الجماعة في الأساس مالوا إلى المبالغة، أكثر من الأفراد الذين كانوا أقل جاذبية، وبرغم أن الرغبة في الدعاية وإظهار التماسك قد تتحقق بالمبالغة في بعض الجماعات، فمن الواضح أن العلاقة الموجبة مع الجماعة في حد ذاتها كافية لتكون أساساً للمبالغة في تقدير إنتاجها.

نظريات رفض الجماعة الخارجية

بالإضافة إلى المبالغة في تقدير إنتاج الفرد لجماعته يؤدي التنافس مع جماعات أخرى لزيادة التجاذب في الجماعة والرفض للجماعة الخارجية، ونظراً لأن هاتين العمليتين تميلان إلى الظهور التلقائي، فسوف نركز على رفض الجماعة الخارجية، وفي هذا الصدد ظهرت نظريات متعددة لتفسير هذه الظاهرة، من أهمها نظرية الصراع الواقعي^(٧)، نظرية كبش الفداء^(٨)، ونظرية الاختلاف العقائدي^(٩).

تضع تجربة رابي - هورويتز (١٩٦٩) الأساس للنظر في كل من هذه النظريات، حيث يوضح رابي - هورويتز الحد الأدنى للظروف الكافية لرفض الجماعات الخارجية، إذ لا يحدث ذلك حينما يتم تقسيم أشخاص لم يسبق لهم التعارف إلى جماعتين يعطى لكل منهما اسم الجماعة، غير أنه حتى في عدم توقع التفاعل بين أعضاء الجماعة، يؤدي

(٧) نظرية الصراع الجماعي الواقعي Realistic-group-conflict theory

(٨) نظرية كبش الفداء Scape goat theory

(٩) نظرية الاختلاف العقائدي Belief dissimilarity theory

تقرير مكافأة مقابل أفضل إنتاج لإحدى الجماعات إلى إيجاد هذا التأثير على أعضاء كلا الجماعتين .

نظرية الصراع الجماعي الواقعي

يعدد دونالد كامبل (١٩٦٥) سلسلة من الافتراضات التي استمدتها في الأساس من دراسات علم الاجتماع (مثل دراسة كوزر ١٩٥٦) بالإضافة إلى كتابات عدد من الباحثين في النفس الاجتماعي مثل شريف (١٩٥١ ، ١٩٥٣) ، هذه الافتراضات التي أقام عليها نظريته التي يسميها نظرية الصراع الجماعي الواقعي .

يقول الفرض الأول إن «الصراع الواقعي بين مصالح الجماعات يؤدي إلى صراع بينها» (١٩٦٥ - ص ٢٧٨) ، ويستخدم كامبل اصطلاح (واقعي) للتركيز على افتراضه النظري القائل «صراع الجماعات منطقي بمعنى أن الجماعات لديها أهداف متصارعة وهي في منافسة على المصادر النادرة» (ص ٢٨٧) ، ويهدف كامبل إلى التمييز بين الصراعات الواقعية ، والصراعات التي تنشأ حين تؤدي المشكلات الفردية أو المشكلات بين الجماعة الواحدة إلى إزاحة العدوان إلى الخارج . (وسوف نتعرض لهذه الأمور في نظرية كبش الفداء في التعصب) .

وينشأ الصراع الواقعي بين مصالح الجماعات بسبب التنافس على الأشياء النادرة كالوظائف أو ملكية الأراضي أو القوة السياسية ، ومن الافتراضات الأخرى التي قال بها كامبل : «التهديد الواقعي يسبب وحدة صفوف الجماعة» ، «التهديد الواقعي يؤدي إلى وعي متزايد بهوية الجماعة» ، «التهديد الواقعي يؤدي إلى عقاب ونبذ المخالفين» .

حسب أهداف الكتاب الحالي ، فإن أهم فرضيتين من فرضيات كامبل هما : «أن التهديد الواقعي يسبب العداء نحو مصدر التهديد» ، و«أن التهديد الواقعي يزيد من العنصرية» .

الموقف العام الذي يتخذه كامبل بناء على ما تقدم أن التهديد الحقيقي يؤدي إلى المبالغة في تقدير جماعة الشخص وإلى عدااء من هو خارج الجماعة والتقليل من شأنه .

كما يرى كامبل أن ملاحظة: «أن التهديد من خارج الجماعة للجماعة يزيد من العدااء الفردي تجاه الجماعة الخارجية وإلى الولاء الفردي للجماعة هي أحد أهم الملاحظات المتفق عليها في العلوم الاجتماعية في تراث البحث الوصفي غير التجريبي .

ومن أهم الأمثلة التي نلاحظها تأثير الهجوم الياباني في بيرل هاربر على تقوية الروح الجماعية في صفوف الأمريكيين وزيادة العدااء نحو غيرهم ، وهناك أمثلة أقل عنفا مثل التنافس في كرة القدم والذي يحدث بين المدرس أو بين الكليات .

كان أهم البحوث التجريبية على نظرية الصراع الجماعي الواقعي هو الذي أجراه شريف وزملاؤه (شريف ١٩٥١ ، شريف - شريف ١٩٥٣ ، شريف - هارفي - هوايت - هود - شريف ١٩٦١) .

كانت التجربة على أطفال في معسكر ، في كل ثلاث تجارب مستقلة كان شريف قادرا على استخدام التنافس كمولد ناجح للعداء بين الجماعات وللتقبل داخل الجماعة .

أجريت التجربة الأولى في كونيكتيكت ، والثانية في نيويورك ، والثالثة في روبركيف بأوكلاهوما ، وكان أهم هذه التجارب الثلاث وأشهرها هي الأخيرة ، التي أجريت في روبر كيف ، وربما كان أساس نجاحها راجعا إلى ذلك الإجراء الناجح في تخفيض العدااء ، وعموما سوف نصف تلك التجربة تفصيلا .

كان المبحوثون ٢٢ من الصبية الذين تقع أعمارهم في حدود الثانية عشرة ، وهم من أبناء الطبقة المتوسطة ومن المسيحيين البروتستانت .

تم اختيار الباحثين بعد فحص سجلاتهم الدراسية ومقابلة معلمهم الذين أكدوا للباحثين أن هؤلاء أسوياء وحسنو التكيف .

كان هذا الإجراء وسيلة للتأكد من أن رفض الجماعات الخارجية لم يكن راجعا إلى عدم سوائهم النفسي (وقد حصل الباحثون أيضا على تقارير من أولياء أمور الأولاد).

مرت التجربة بثلاث مراحل مضبوطة تجريبيا :

- ١ - تكوين الجماعات
- ٢ - تكوين الصراع والعداء بين الجماعات
- ٣ - التعاون بين الجماعات وتخفيض الصراع

في المرحلة الأولى قُسم المشاركون إلى مجموعتين، وصلت كل مجموعة بمفردها، وأقامت في خيام على مسافة بعيدة من الجماعة الأخرى، وخلال مدة هذه المرحلة والبالغة أسبوعا، اندمج أفراد كل جماعة في أوجه نشاط جذابة متنوعة، من التي تحتاج إلى اعتماد متبادل بين الأولاد كي يحققوا هدفا مشتركا.

تضمنت أوجه النشاط بالتخييم خارج المعسكر في الغابات، والطبخ والتنظيف، وتحسين مكان السباحة، ونقل زورق على عربة إلى الماء.

لأن فريق البحث كان عليه ألا يبادىء أو ينفذ أي عمل، كان على الأولاد أن يتآزرُوا بجهودهم في كل من اللعب والعمل، وخلال هذه الفترة قام فريق البحث بإجراء ملاحظات وتقديرات وإجراء مقابلات غير رسمية.

يشير شريف إلى أنه في داخل كل جماعة تطور ترتيب هرمي للمكانات، والأدوار في الأعمال المختلفة (مثل الطبخ)، وتطوير معايير للسلوك، وابتكار أسماء جديدة

لأعضاء الجماعة، وحتى أساء للجماعات، حيث أسمت المجموعة الأولى نفسها بالمجموعة «الخشنة»^(١٠)، والأخرى بمجموعة «الصقور»^(١١).

ابتكرت المجموعة الأولى الخشنة معيارا واضحا للخشونة، وهو ألا يعالجوا جروحهم وخدوشهم، ولا يظهرون إلا الحد الأدنى من التألم إذا جرحوا.

أما الصقور فقد طوروا معيارا للطيبة بمعناها التقليدي (مثل عدم السباب أو أن يكونوا مؤذيين).

في المرحلة الثانية، أصبحت الفروق بين المجموعتين أكثر وضوحا، وقبل دخول المسابقة بين المجموعتين قام الصقور بأداء الصلاة بينما انشغل الخشنون بالسباب والشجار.

كان هدف المرحلة الثانية هو خلق عداا بين الجماعتين من خلال التنافس وحسب ذلك أخبرت كلتا الجماعتين بوجود الجماعة الأخرى التي ستبارى معها لمدة أربعة أيام، وتكونت المباراة من سلسلة من مباريات البيسبول، القدم، مسابقة نصب الخيام، شد الحبل.

هذا بالإضافة إلى أن أعضاء لجنة الدراسة قاموا - بشكل منفصل - بالحكم على الجماعة على أساس نظافة الخيام - حسن أداء الأغاني - والوقت المبذول في تنفيذ الألعاب المختلفة.

تم جمع الدرجات التي تحصل عليها الجماعة من المسابقات وتقديرات المحكمين، وكانت نتائج الفوز في المسابقة ميدالية وأربع سكاكين حادة، هذا بالإضافة إلى هدايا تذكارية، كلها تقدم في احتفال عام.

(١٠) الخشنون Rattlers

(١١) الصقور Eagles

في اليوم الأول انتصر الخشنون على الصقور في لعبة شد الحبل، وبعد مغادرة المنتصرين الملعب قام الصقور بحرق جزء من شعار الجماعة المنتصرة، وعندما اكتشف الخشنون ذلك في اليوم التالي تناولوا شعار الصقور وكتبوا عليه عبارات السباب والقذف، وتحولت الأيام التالية إلى مواجهات بالأيدي وغارات ليلية من جانب كل فريق ضد الآخر.

قرر الصقور اتخاذ أسلوب يكفل لهم النجاح في شد الحبل، فقبل المباراة قام الصقور بحفر أماكن لتثبيت كعوبهم أثناء شد الحبل في حين انشغل الخشنون في ترديد العبارات الحماسية، وعند بدء المباراة وجد الخشنون أنفسهم ينجذبون نحو الخط الأوسط، ولكنهم لم يعبروه، حتى انتهت المباراة بالتعادل، وكان مما أراح الخشنين أنهم اتهموا الصقور باتباع طرق غير شريفة في النصر.

في اليوم التالي لهذه المباراة أجريت مقابلات فردية مع الصبية لمعرفة تقديرهم للوقت الذي ستستغرقه المباراة التالية بعد أن قام الخشنون أيضا بحفر حفر للكيد لهم، وكان تقدير الصقور لوقت المباراة من ٢٠ - ٤٥ دقيقة، في حين كانت تقديرات الخشنين من ساعة إلى ثلاث ساعات ونصف، وكان الوقت الفعلي لانقضاء المباراة ٤٨ دقيقة.

لتسهيل العداء الخارجي والتقبل الداخلي طلب من الأفراد تقدير زملائهم على أساس الشخصية (شجاع - خشن - يتقول على أصحابه - مغرور - حقير)، وكانت التقديرات داخل الجماعة ١٠٠٪ مفضلة للأفراد في داخل جماعة الخشنين و ٩٤,٣٪ مفضلين للأفراد في داخل جماعة الصقور.

كانت تقديرات الأفراد في الجماعة الخارجية ٥٣٪ غير مفضلة للخشنين من جانب الصقور، و ٧٦,٩٪ غير مفضلة للصقور من جانب الخشنين، ودارت التعليقات حول المسافة البعيدة التي تفصل بين الجماعتين والتي بلورها أفراد الجماعتين في عدم رغبتهم في الاتصال أو رؤية الجماعة الأخرى.

كان تغيير ترتيب الأمكنة من النتائج المهمة للصراع بين الجماعات، فقد تغيرت قيادة الصقور فعليا ب بروز الشخص الذي كان أكثر تشددا وقدرة على المواجهة في الصراع، وهناك بعض الأعضاء الذين انخفضت مكاناتهم في جماعة الخشنيين. لأنهم كانوا يستأسدون على من هم أضعف منهم، هؤلاء الضعفاء هم الذين أصبحوا أبطالا عند مواجهتهم لجماعة الصقور، ومن الواضح أن أساس السمة المحددة للمكانة والقيادة قد تتغير نتيجة تغير ظروف الجماعة.

في المرحلة الثالثة من التجربة حاول شريف وزملاؤه (١٩٦١) تخفيض العداء الناتج عن الصراع، فكيف حدث ذلك؟ رغم أن المؤتمرات التي عقدت بين القادة كانت حلا جزئيا للخلافات، إلا أن شريف - وشريف (١٩٦٩) أشارا إلى أنهما لم يحاولا استخدام هذا الأسلوب في تجربة «روبرز كيف»، وذلك بسبب بعض الخبرات السلبية لذلك في التجربة الأولى (تجربة كونيكتيكت)، ففي هذه التجربة ذهب عضو من قادة إحدى الجماعات إلى معسكر الجماعة الثانية بمبادرة منه طالبا المباحثات حول إقامة علاقات أفضل، غير أن التحية التي قدمها له أفراد الجماعة الثانية كانت قذفه بالتفاح الأخضر والقاؤه في الحمام والسخرية منه. (شريف - شريف ١٩٦٩ ص ٢٥٥).

بعد عودته إلى معسكره لامته الجماعة على جهوده لتحقيق السلام بالرغم من ارتفاع مكانته، ويرى شريف وشريف أنه إذا لم تكن معايير الجماعة قد بدأت فعلا في التغير، فليس لقادة الجماعة الحرية للدخول في مفاوضات.

في تجربة «روبرز كيف» حاول المجرب في البداية استخدام أسلوب (مجرد الاتصال) وكان مجموع مواقف الاتصال سبعة مواقف، وشملت هذه المواقف المشاركة في تجربة سوبا، حضور عرض سينمائي سوبا وتناول الطعام سوبا، وأثناء هذه الاتصالات كان الانفصال دائما موجودا في المقاعد، وكذلك استمر تبادل الإهانات بين المجموعتين، وكانت أسوأ الاحتكاكات هي معارك النفايات، والتي أُلقيت فيها نفايات الطعام من جماعة على الجماعة الأخرى.

عند مغادرة الصالة في الاتصال السابع بعد الغداء، صرخ الصقور بأنهم سيعاودون الهجوم بعد العشاء، وفي رأي الملاحظين لم تؤد الاتصالات إلى تخفيض العداء بين الجماعات.

أما الإجراء الذي كان ناجحاً في تخفيض العداء فكان ما أسماه شريف وزملاؤه (بالأهداف العليا) وتعني الأهداف الممكن تحقيقها من خلال التعاون بين الجماعات، وحسب هذا الإجراء قام المجربون بابتكار ألعاب لا يمكن حلها إلا بتعاون الجماعتين، وكانت المشكلة الأولى هي انسداد مواسير المياه في المعسكر، وقد نظم الأولاد أنفسهم في جماعات صغيرة لبحث المشكلة، واتجهوا جميعاً إلى خزان المياه حيث اكتشفوا أن المحبس كان مغلقاً ومغطى ببعض الطين، وقد تصور الجميع أنه عمل تخريبي، وبعد بعض العمل وبمساعدة المجربين تم حل مشكلة المياه وحصل الأولاد العطشى على غايتهم الصعبة وهي شرب المياه.

كانت المشكلة الثانية هي قصور الإمكانيات المادية للمعسكر عن تأجير فيلم يرغب الصبية في مشاهدته وهو (جزيرة الكنز) وبعد المناقشة قرر الصبية الإسهام بشيء من مالهم لاستئجار الفيلم.

ظهرت المشكلة الثالثة عندما تعطلت السيارة التي كانت تأتي للمعسكر بالتموين على بعد خطوات من بابه، وكان الحبل الذي استخدم قبل ذلك في اللعب وإثارة التنافس ملقى بجوار السيارة، وبعد أن حاول الأولاد دفع السيارة دون جدوى اقترح أحدهم أن يلعبوا مع السيارة لعبة شد الحبل، وقد حظي الاقتراح بتشجيع كبير، ويتعاون جميع الأولاد في المعسكر أمكن تحريك السيارة.

رأى شريف أن هذه الأحداث التعاونية لم تنجح بصورة كاملة في تخفيض العداء بين الجماعتين، لكن كان لهذه الجهود نتائج ملموسة، ومع استمرار إيجاد الحلول لبعض مشكلات التمييز بين الجماعتين تحطمت هذه الفوارق وصارت العلاقات سلمية بين الجماعات.

كانت المشكلات الإضافية بعد ذلك تشمل المشاركة في نصب الخيام، وفي دفع السيارة دائمة الأعطال، وفي نهاية مواقف المشكلات التي واجهتها الجماعتان اندمج الجميع في حوار مشترك وأغان مشتركة، وتحول أفراد جماعة الخشنيين الذين كانوا مكروهين في نظر الصقور، إلى أولاد طيبين حسب آخر تقديرات لهم في نظر الصقور، حتى إن الجميع فضلوا الذهاب إلى منازلهم في حافلات مشتركة بدلا من حافلات منفردة لكل مجموعة، وكذلك قررت الجماعة الفائزة قسمة الجائزة على أفراد الجماعتين حتى يشعر الجميع بالسعادة.

اتضح لشريف أن إجراءاته الخاص باستخدام أهداف كبرى يهم الجميع تحقيقها لإجراء ناجح، وكان ذلك الإجراء توسعة لإجراءات إحداث الصراع بين الجماعات والتي أدت في الأساس إلى العداء، فلقد كان الهدف الأكبر في مواقف الصراع لكل جماعة أن تهزم الجماعة الأخرى، أما في المرحلتين الثانية والثالثة فقد تم فيها تحويل الأهداف الفردية لتصبح أهدافا جماعية.

يبدو أن تجربة روبرز كيف والتجربتين السابقتين عليها تكشفان عن شيء بالغ الانتشار في التفاعل الاجتماعي، إذ تساند هذه التجارب الثلاث نظرية الصراع الجماعي الواقعي في تأكيدها أن الصراع الجماعي الواقعي يؤدي إلى رفض الجماعات الخارجية وزيادة تقبل الجماعة الداخلية، غير أنه يجب توجيه الاهتمام إلى البحث عن السبب في أن للصراع الفعلي هذا التأثير.

يناقش كامبل في بحثه الذي سبق لنا عرضه ذلك الموضوع باعتبار أنه يوجد على الأقل بعض التأثير من جانب الصراع الفعلي الذي يمكن تفسيره من خلال افتراضاته حول الحاجات الموروثة لاستمرار بقاء الجماعة، إذ يبدأ كامبل دراسته المعنونة «العنصرية ودوافع الغيرية الأخرى»، يبدأ بالقول إن الصراع المؤدي لزيادة الاتجاه العنصري (أو زيادة تقدير جماعته) يسير متآنيا مع سلوك التضحية بالذات من أجل الجماعة، ويقول كامبل إن مثل هذا السلوك لا يمكن التنبؤ به على أساس مذهب اللذة

والألم الحسي الذي يسود نظريات علم النفس الحديثة (نظريات التعلم والتحليل النفسي ونظرية التبادل)، إذ يصف كامبل هذا الافتراض باعتباره الإشارة إلى أن كل الأنشطة الإنسانية موجهة إلى استجلاب اللذة من مصادر الحواس، ومناطق الإثارة الأخرى (مثل الطعام، والجنس، وتجنب الألم)، ومن ذلك الافتراض يرى أصحاب نظرية التبادل أن عمليات الجماعة وبناءها هي مجرد نتائج للاهتمام المركّز حول الذات، بمعنى آخر أن يسأل كل عضو في الجماعة نفسه وما نصيبه من هذا النشاط الجماعي؟

كيف يمكن تفسير سلوك التضحية بالذات من أجل الجماعة؟، يرى كامبل أن الحالات الانفعالية والدافعية القائمة على أساس فسيولوجي عند الإنسان تعكس علاقة سابقة أو (ارتباطات مكانية) بين ذلك الإنسان وبين بيئته، والكائنات التي يحدث فيها بعض التغيرات التكوينية التكيفية تعيش وتتكاثر بطريقة تختلف عن غيرها من الكائنات.

وتقوم هذه التغيرات التكيفية لتحقيق متطلبات خاصة للبيئة المحيطة، وعلى ذلك فإن لنظام الدوافع صدقا ضمنا باعتبار أن هذه الدوافع تعكس ارتباطات بيئية تاريخية أو علاقات الكائن - البيئة، فمثلا تؤدي بنا دراسة قيمة استمرارية اللغة إلى التوصل إلى التغيرات الكيفية في قدرة الجينات (المورثات) على اكتساب اللغة، هذا بالرغم من أن الإنسان لا يرث لغة بعينها.

ويقوم الفرض الرئيس لكامل على أن (أي تغيرات تزيد قدرة الإنسان على التوحد بالجماعة وعلى العداء لمن خارجها وعلى الولاء العنصري المؤدي إلى التضحية بالذات، كل هذه التغيرات لها قيمة من حيث إنها وسيلة لحفظ النوع).

ويؤكد كامبل على أن تصورات التي يعرضها تحالف الاتجاه الذي ينحوه أغلب علماء النفس الاجتماعي المعاصرين من تحيز لتأثير البيئة، ويدافع كامبل عن موقفه بعرض حجة مثيرة للاهتمام، وهي أن «القيمة العظيمة لكون الإنسان اجتماعيا في حفظ النوع، تجعل للدوافع الاجتماعية الموروثة أهمية الدوافع نفسها المركزة حول الذات.

يرى كامبل أن للإنسان دوافع موروثة نحو الأنانية ونحو الغيرية . وبالرغم من قوة حججه، إلا أننا نرى أنه خلط بين فكرتين منفصلتين، الأولى ما إذا كان هناك أساس وراثي لسلوك التضحية من أجل الآخرين يؤدي إلى حفظ الجماعة، أما الثانية فتتعلق بما إذا كان الإشباع القائم على مذهب اللذة - الألم قد يكون أساسا لمثل هذا السلوك الغيري، ولنأخذ سلوك الأم على سبيل المثال، من الواضح أنه لا ينبع من حاجة الأم الشخصية للبقاء، وهو يساعد على حفظ بقاء الجماعة، فسؤالنا الأول هو هل نعد ذلك السلوك وراثيا أم لا نعهده كذلك، أما سؤالنا الثاني فهو عما إذا كان تحقيق مذهب اللذة أساسا لسلوك الأم في التضحية من أجل أبنائها.

ليس من الصحيح أن الأم لا تحصل على إشباع من سلوكها الغيري، فليس في أقوال ثيبو- كيل (١٩٥٩) لنظريتهما في التبادل ما ينص على أن حصول الفرد على إشباع أو مردود، يتعارض مع مصالح الجماعة، كما أنه إذا كانت هناك حاجات تساعد على حفظ الجماعة فسواء كانت موروثة أو متعلمة يكون في إشباعها تحقيقا للذة، وكما أشرنا في الفصل الثاني من هذا الكتاب إلى أن الصعوبة الأساسية التي نواجهها في النظريات القائمة على مذهب اللذة، ليست في عدم انطباقها على أنواع معينة من السلوكيات، بل على العكس لأنها تنطبق على جميع أنواع السلوك التي من غير الممكن اختبارها.

من الممكن الرد على ما فات بالقول إن سلوك التضحية الذي يفعله الشهداء يؤدي حقا إلى إشباع، أو أن الفرد يتوقع الثواب في الآخرة، أو أن ذلك الشهيد يخشى من عواقب عدم التضحية كالاستهزاء أو العقاب أو الاتهام بالجن، أو أن الفرد كان في استشهاده يطيع الأوامر التي سبق له طاعتها وحصل على مكافأة.

يرى كامبل أيضا أن نظرية الاتساق المعرفي لا يمكن أن تفسر سلوك التضحية بالذات، وهو في هذه النقطة مخطيء، إذ يشير التطبيق المباشر لنظرية الاتزان إلى أنه بقدر ما يكون تقدير الفرد لجماعته إيجابيا، يكون تقديره للسلوكيات الغيرية التي يقوم بها الأفراد طالما نظر إليها باعتبارها مفيدة للجماعة.

من الصحيح أيضا أن يقع الشخص في صراع إذا كانت السلوكيات الغيرية ذات ضرر عليه، أو إذا وصلت سلوكيات الغيرية إلى التضحية بالذات، ففي هذه الحالة يكون التقدير النهائي للسلوكيات الغيرية معتمدا نظريا على العلاقة النسبية بين الذات والجماعة، وكلما زاد التقدير النسبي للجماعة بالنسبة للذات، يزيد تقدير الفرد لسلوكه الغيري، ولهذا السبب كان كامبل على حق في ربطه بين الغيرية والعنصرية.

نظرية كبش الفداء

قول قديم نسمعه حينما «يزيح شخص همومه» وإحباطاته على شخص ضعيف أو كبش فداء، ويأتي تعبير كبش الفداء من الطقوس اليهودية التي يزجون فيها آثامهم بطريقة رمزية على كبش، ثم يلقون به إلى البراري المقفرة.

في الوقت الحالي تعد نظرية كبش الفداء المفسرة لعداء أعضاء الجماعة نحو عضو معين جزءا من فروض الإحباط والعدوان التي استعرضناها في الفصل التاسع، فحسب رأي دولارد - دوب - ميلر - فاو - سيرز (١٩٣٩) يؤدي منع أوجه النشاط الموجهة نحو غاية إلى إحباط، يؤدي بدوره إلى عدوان.

الأكثر من ذلك «فأقوى مظهر للإحباط هو السلوك العدواني الموجه إلى موضوع ينظر إليه باعتباره سببا للإحباط، وتأخذ مظاهر الإحباط في الضعف بزيادة الأفعال العدوانية غير المباشرة».

غير أنه في بعض الأحيان يحول توقع العقاب دون توجيه العدوان نحو مصدره الأصلي، إذ قد يبدو المصدر الأصلي قويا لدرجة لا يمكن بها مواجهته، وفي هذه الحالة يزاح العدوان إلى الموضوعات أو الأشخاص غير القادرين أو ضعيفي القدرة على رد هذا العدوان.

في هذا السياق يصبح الشخص الضعيف كبشا للفداء، ونظرا لأن أعضاء جماعات الأقلية هم دائما في مواقع الضعف فيمكن اختيارهم دائما ككبش فداء، ولا

يكون كبش الفداء هدفا واقعا للعداء بمعنى أن العدوان عليه لا يفيد في تحقيق الأهداف التي سبق إحباطها.

ثمة بعض الدلائل التي تساند نظرية كبش الفداء، فقد سبق أن قام بتلهاهيم - جانوفيتز (١٩٤٩) بإجراء مقابلات مع جنود سبق لهم الاشتراك في الحرب العالمية الثانية، ووجد الباحثان علاقة مثيرة للاهتمام بين الحراك الاجتماعي وبين الاتجاهات العدائية نحو السامية، ونحو الزوج، وقد سبق للباحثين جمع معلومات عن هؤلاء الجنود السابقين، وتم تصنيفهم حسب حراكهم الاجتماعي إلى: فئة ذات حراك اجتماعي إلى أعلى، وفئة ذات حراك اجتماعي إلى أسفل، وفئة لم تواجه خبرة الحراك الاجتماعي، وذلك فيما يتعلق بوظائفهم المدنية قبل الحرب وبعدها.

وجد بتلهاهيم - جانوفيتز أن نسبة المعادين للسامية - وللزوج قد اختلفت بين هذه الفئات الثلاث، إذ كانت فئة المتحركين اجتماعيا إلى الأدنى تضم أكبر نسبة من أصحاب الاتجاهات السالبة نحو السامية والزوج.

وعلى أساس افتراض أن تدني المرتبة الاجتماعية للوظيفة يسبب إحباطا لأصحابه، تتفق نتائج هذه الدراسة مع نظرية كبش الفداء فيما يتعلق بزيادة رفض الجماعات الخارجية.

لم تكن نتائج البحوث التجريبية المبكرة على هذه المشكلة متفقة، إذ وجد بعض الباحثين دلائل على أن الإحباط يزيد من رفض جماعات الأقلية، ولكن البعض الآخر لم يجد مثل هذه الدلائل، فقد كانت أولى الدراسات التجريبية في الموضوع هي دراسة ميلر - بوجلسكي (١٩٤٨) تم فيها قياس اتجاهات الشباب من مرتادي أحد المعسكرات الترفيهية، وكانت أعمارهم تتراوح ما بين ١٨ - ٢٠ عاما، قبل خبرة الإحباط وبعدها.

قام الباحثان بقياس اتجاهات المجموعة الأولى نحو المكسيكيين (قياس قبلي فقط) ونحو اليابانيين (قياس بعدي فقط)، أما في المجموعة الثانية فحدث العكس، أي القياس البعدي للاتجاهات نحو المكسيكيين والقياس القبلي للاتجاهات نحو اليابانيين.

كانت طريقة الباحثين في قياس الاتجاهات تتم بسرعة من خلال قيام المبحوثين بإبداء آرائهم في قائمة من عشرين سمة تصف المكسيكي أو الياباني الاعتيادي، وكانت عشر من هذه السمات محبة (مثل: صديق - ذكي - نظيف) والعشر الأخرى كانت مكروهة (ظالم - أناني - قذر).

كانت ظروف الإحباط من نوعين، الأول أنهم أخذوا سلسلة من الاختبارات الصعبة التي أخفقوا جميعا في حلها، أما الثاني فاستغرق الاختبار فيه ساعتين مما حال بينهم وبين حضور حفل ساهر يحدث مرة واحدة كل أسبوع.

عقب خبرة الإحباط وجد ميلر - بوجلسكي نقصا دالا في عدد السمات المحبة وزيادة بسيطة غير دالة في عدد السمات غير المحبة التي توصف بها جماعتا الأقلية.

بالرغم مما شاب هذه الدراسة من نواحي الغموض، لكنها كانت مرجعا لكثير من البحوث والمقالات يستدلون بها على أثر الإحباط على رفض الجماعات الخارجية.

لم يستطع ستاجنر - كونجدون (١٩٥٥) تكرار نتائج تجربة ميلر - بوجلسكي على عينة من طلاب الجامعة، فقد قاموا بتطبيق أربعة اختبارات للقدرات، وضعت بحيث لا ينجح أحد فيها بإحدى المجموعات وبحيث ينجح الجميع في مجموعة ثانية، غير أن الإخفاق لم يؤد إلى تغيير في الصفات التي يصفون بها المجموعات الخارجية عنهم.

الآن كيف ننظر إلى عدم استطاعة الباحثين في التجربة الجديدة إيجاد أي إزاحة للعدوان؟ ربما لم يكن أفراد المجموعة التجريبية غاضبين لإخفاقهم في اختبار القدرات،

غير أن ستاجنر - كونجدون وجدا أن أفراد المجموعة كانوا في منتهى الغضب كما ظهر من سلوكهم اللفظي وحركاتهم العصبية وانصباب العرق منهم .

من ناحية أخرى أفاد الباحثان أن طريقتيهما في إحداث الإحباط بدت أقل تحكما في المبحوثين بالمقارنة بما فعله ميلر - بوجلسكي ، فقد أدرك المبحوثون في المجموعة الأولى أن استمرار الاختبارات يؤدي إلى منعهم من حضور الحفلة الأسبوعية ، وهذا أمكن إثارة الميل العدواني بشكل أكثر قوة .

سبق أن شرحنا في الفصل التاسع الدلائل المشيرة إلى أن الإحباط المقصود يؤدي إلى عدوان أكبر من الإحباط غير المقصود ، وبالتالي يصبح هناك تفسير ثان محتمل لاختلاف النتائج ، فيقول ستاجنر - كونجدون أن مبحوثيهم ربما أراحوا العدوان ليس تجاه جماعة خارجية ولكن تجاه أنفسهم ، مثل هذه الإزاحات ربما تأخذ شكلا من أشكال انتقاد الذات ، وهذا ما حدث أن قاله الباحثان عما لاحظاه من أن مبحوثيهم مالوا إلى انتقاد أنفسهم .

أشرنا في الفصل التاسع إلى أن دولارد وزملاءه (١٩٣٩) لاحظوا هذا السلوك في عقاب الذات باعتباره أحد أشكال الإزاحة ، وإذا وصل هذا السلوك إلى ذروته فقد يؤدي بصاحبه إلى الانتحار ، وتوضح تلك الحالات بجلء تأييدا لنظرية كبش الفداء ، فهذه النظرية لا تخصص جماعة أو فردا أو موضوعا يشترط إزاحة العدوان إليه ، لكن في أي الأحوال يتم اختيار الذات بديلا عن الجماعة أو العكس ، وإذا تم اختيار جماعة لإزاحة العدوان عليها ، فأى جماعة تكون؟ من المفترض أن يكون هدف إزاحة العدوان واضحا للشخص ، وأن يكون عاجزا نسبيا عن الدفاع عن نفسه ، غير أن ذلك يفتح مجالا لاحتمالات كثيرة ، ربما كان على الشخص المحيط أن يوجد المبررات الكافية لاختياره هذا .

وجد كامن - لانديز - شايت (١٩٥٩) أن الإحباط يزيد من رفض الزنوج دون غيرهم من جماعات الأقلية ، فلقد تم القياس القبلي والبعدي للاتجاهات المختلفة التي

يحملها بعض الطلاب الجامعيين، وفيما بين القياسين أخفق هؤلاء في حل ألغاز كانت في حقيقتها غير ممكنة للحل في الوقت المحدد للتجربة، وأثناء قيام الطلاب بحل هذه الألغاز ظهر المجربون بمظهر الخشونة، وعدم المعاونة، وعدم القناعة بقدرة هؤلاء الطلاب على حل المشكلات، وكما سبقت الإشارة إلى أن الإحباط يزيد من نبذ الزنوج، إلا أنه لم يحدث تغير في درجة العداء للأقليات أو في درجة الولاء للجماعة، ويبدو أن هذه التجربة قد بينت حدوث إزاحة للعدوان بالرغم عدم وضوح سبب الاقتصاد على الزنوج بالذات كمصدر لإزاحة العدوان دون سواهم من جماعات الأقلية، أيضا لم يكن من الواضح لماذا لم يستجب مبحوثو كامن وزملائه مثلما استجاب مبحوثو ستاجنر - كونجدون بإزاحة العدوان نحو الذات.

يعطينا البحث السابق الدليل على أن الإحباط قد يؤدي إلى إزاحة العدوان، كذلك يوضح أن نظرية كبش الفداء غير قادرة في ذاتها على تحديد نوعية الهدف الذي يزاح إليه العدوان، وقد حاول البحث الذي سنعرضه الآن أن يجيب على هذه المشكلات، أو على الأقل يعتبر بداية لحلها، فقد توصل وايس - فاين (١٩٥٦) إلى نتائج تشير إلى ضرورة إيجاد نوع من المبررات كشرط في تحديد هدف الإزاحة، فلقد كان لديهما متغيران مستقلان، وجود أو غياب الإحباط، أما المتغير الثاني فكان التعرض، أو عدم التعرض لمقالة تدعو إلى توقيع عقوبات صارمة على الأحداث المنحرفين.

تم التحكم في الإحباط بإعطاء المبحوثين اختبارا للقدرة، إما أن يكون الاختبار صعبا جدا بحيث يؤدي للشعور بالإحباط، أو سهلا نوعا ما بحيث يؤدي للنجاح، وزاد على ذلك في الموقف الإحباطي أن وجه المجرب ملاحظات تخلو من المجاملة على أداء المبحوثين. أما في الموقف غير الإحباطي فقد وجه ملاحظات بها بمجاملة.

تم تقديم المقالة الداعية للتشدد في عقاب الأحداث الجانحين إلى نصف المجموعة باعتبارها استمرارا لاختبار القدرات، وكان على المبحوثين قراءة وتقويم

المقالة على أساس مدى عدالتها، ومدى دعائيتها، وأخيرا يطلب منهم أن يحدّدوا مدى موافقتهم على وجهة النظر التي تتضمنها المقالة.

أما النصف الآخر من المبحوثين فلم يقرأ المقالة التي تبرر عقاب الجانحين.

تم القياس البعدي بعد أسبوعين من الإجراء التجريبي، وأوضحت النتائج أن أعلى درجات التشدد في عقاب الأحداث الجانحين ظهرت في الجماعة التي تعرضت للإحباط وللمقالة المبررة لضرورة عقاب الأحداث الجانحين، بالمقارنة باتجاهات التشدد لدى المجموعة التي أحبطت فقط، أو التي قرأت المقالة فقط.

هناك تفسير آخر محتمل لهذه النتائج وهو أن الإحباط يزيد من القابلية للتأثر بالدعاية، غير أن مجموعة دراسات مشابهة للدراسة السابق ذكرها، عدا المقالة كانت تدافع عن السياسة الخارجية للولايات المتحدة لم تصل لنفس نتائج الدراسة السابقة، وهكذا لا يتأكد صدق الافتراض القائل إن الإحباط يزيد من الاتفاق مع أية رسالة دعائية، إذ يجب أن تتعرض هذه الرسالة الدعائية للمبررات الدعائية للعقاب أو لتوجيه العدوان نحو هدف معين.

أجرى بركوفيتز - جرين (١٩٦٢) دراسة تجريبية ركزا فيها على مشكلة التعرف على محددات الهدف الذي يزاح إليه العدوان. وقدم المجربان في هذه التجربة أدلة تتفق مع الفرض القائل إن العدوان الناتج عن إحباط يوجه إلى هدف مكروه أكثر من هدف محايد.

من هذا المنظور كان أحد محددات هدف الإزاحة هو درجة الكراهية نحو ذلك الهدف، ويفسر - بركوفيتز جرين نتائجهما باعتبارها تؤيد الرأي القائل بأن ملامح المثير تلعب دورا مهما في تحويل الإحباط إلى عدوان أو عدا، وقد سبق لنا مناقشة موقف بركوفيتز حول أهمية الدلائل في الفصل التاسع.

عموما فنحن نشعر أن نظرية كبش الفداء ذات فائدة في تفسير وجود العداء نحو الجماعة الخارجية، غير أن المشكلة الأهم في تحديد هدف الإزاحة قد بدأ الاهتمام بها الآن.

نظرية الاختلاف العقائدي

قام روكيش - سميث - ايفانز (١٩٦٠) بتطوير نظرية عن رفض الجماعة الخارجية، وذلك على أساس اختلاف المعتقدات.

على هذا الموقف النظري يظهر رفض أعضاء الجماعة الخارجيين ليس لأنهم ينتمون إلى فئات عنصرية أو عرقية، ولكن بسبب الاختلاف في المعتقدات، هي إذن نظرية تردنا إلى أن اختلاف المعتقدات يؤدي إلى اتجاهات سلبية متبادلة.

يرى روكيش وزملاؤه (١٩٦٠) «طالما نتحدث عن عمليات نفسية، تكون المعتقدات هي أهم الانتهاآت العنصرية أو العرقية في تحديد التمييز الاجتماعي ص ١٣٥».

يستبعد روكيش وزملاؤه في معرض تركيزه على العمليات النفسية بوضوح تلك المظاهر المنظمة لرفض الآخرين مثل المعايير المضادة للزواج من أعضاء الجماعات الخارجية.

يمكن اعتبار نظرية اختلاف المعتقدات تطبيقا خاصا للمفكرة الشائعة في أن التجاذب بين الأشخاص يزيد نتيجة التشابه، وعلى الأخص تشابه الاتجاهات، (ويمكننا في هذا السياق النظر إلى العقائد والاتجاهات باعتبارهما شيئا واحدا)، وقد سبق لنا مناقشة العلاقة بين تشابه الاتجاهات والتجاذب بالتفصيل في الفصل التاسع.

ويورد روكيش وزملاؤه دراستين تؤيدان تصوراتهما، تركزت الأولى على التمييز بين السود والبيض، والثانية على التمييز بين اليهود والمواطنين.

كان الباحثون في الدراسة الأولى طلابا في جامعة ولاية ميتشجان ومن جامعة هيوستون، أعطوا استبانة تحتوي على فقرات، «رُطلب منهم الإشارة على واحدة من تسع نقاط أمام كل فقرة لإيضاح ما إذا كانوا يرون أنفسهم أصدقاء مع أنواع أخرى من الناس، وكان هؤلاء الناس إما سودا أو بيضا، وإما يعتقدون أو لا يعتقدون في وجود الله، أو في الشيوعية، أو في التفرقة، وفيما يلي أمثلة على فقرات الاستبانة:

الاستبانة:

أ - شخص أبيض يعتقد في وجود الله

ب - شخص زنجي يعتقد في وجود الله

أ - شخص أبيض يعتقد في وجود الله

ب - شخص أبيض ملحد

بحيث صار من الممكن إحداث تغيير متدرج للعنصر والمعتقد، وذلك لاختبار التمييز على أساس العنصر أو المعتقد، فمثلا التمييز بين الاستجابة على الفقرتين الأوليين يشير إلى التمييز على أساس العنصر والتمييز بين الفقرتين الأخيرتين يشير للتمييز على أساس المعتقدات.

أشارت النتائج إلى أنه عند كل من الباحثين من الشمال ومن الجنوب كان التمييز على أساس المعتقدات أكثر بروزا من التمييز على أساس العنصر، ولم يكن لتقسيم الباحثين على أساس درجة تعصبهم ضد السرد أثر على النتائج من حيث الحجم النسبي لتأثير العقيدة أو العنصر.

في الدراسة الثانية قام روكيش وزملاؤه بتعديل الاستبانة كي تنطبق على التمييز بين غير اليهود واليهود، ووجه إلى عينة من الأطفال اليهود، ومرة ثانية وجد الباحثون أن التمييز على أساس العقائد كان أوضح من التمييز على أساس العنصر.

كانت غالبية البحوث التالية على هذا الموضوع تستخدم التصميم التجريبي نفسه وإن اختلف نوعا ما عما قام به روكيش وزملاؤه. فبعض الأحيان وبعد ملء المبحوثين للاستبانة، كان يقدم للمبحوثين أربع نسخ من الاستبانة نفسها مملوءة بواسطة أشخاص مختلفين، وكانت إجابات هذه النسخ الأربع معدة بحيث تكون الإجابات في اثنتين منها مشابهة لاستجابات المبحوث، والإجابات في الاثنتين الباقيتين مختلفة عن إجاباته.

وفوق كل استبانة من الأربع كانت هناك صفحة عن البيانات الشخصية لذلك المستجيب، مثل النوع والسنة الدراسية، وحجم الأسرة، والعنصر.

دلت اثنتان من هذه الصفحات الشخصية على أن أشخاصا من البيض قد ملؤها واثنتان على أشخاص من السود.

على ذلك تكونت أربعة ظروف تجريبية: أسود متشابه، أبيض متشابه، أسود مختلف، أبيض مختلف، وتظهر هذه الظروف الأربعة في الجدول رقم ١٥ - ١.

وبالطبع تم تحديد البيانات الخاصة بالعنصر أو المعتقد حسب نوع المبحوث وعقيدته، وبعد فحص كل الصفحات الأولى والاستبانات قام المبحوثون بتحديد تقديراتهم المشيرة إلى استجاباتهم نحو ذلك الشخص والمفترض أنه المجيب على الاستبانة.

جدول ١٥ - ١. الأنواع الأربعة للأشخاص الافتراضيين والتي استخدمت في دراسة المعتقد والعنصر كمحددين لرفض الجماعات الخارجية.

تشابه المعتقدات		اختلاف المعتقدات
أسود	متشابه - أسود	مختلف - أسود
أبيض	متشابه - أبيض	مختلف - أبيض

توصلت أغلب الدراسات التي استخدمت هذا التصميم إلى دلائل تشير إلى أن المعتقدات في حقيقتها هي محدد أكثر أهمية من العنصر في تحديد متغيرات معتمدة كالحب والصداقة، إلا أنه فيما يتعلق بمتغيرات مستقلة ذات علاقة بالسلوكيات مثل قبول الشخص في علاقة تصل إلى المصاهرة، نجد أن للعنصر أهمية أكبر من العقيدة.

نظرا لأن هذه الدراسات أجريت على أعداد كبيرة ومتنوعة من المبحوثين، فيمكننا الاعتقاد في صحة النتائج التي توصلت إليها، وأفضل الأمثلة على ذلك كانت الدراسة التي أجراها شتالي - هارديك - سميث (١٩٦٥) والتي استخدموا فيها مبحوثين من طلاب المدارس الثانوية، ووجدت هذه الدراسة أن للاعتقاد أهمية أكبر من العنصر في التأثير على الصداقة، وعلى الرغبة في أن يكون في مدرسته نفسها، والرغبة في أن يشاركه عضوية جماعات النشاط، إلا أنه وجدت ثلاثة متغيرات تختلف عن سابقتها وهي «الدعوة إلى منزلي لتناول الغداء»، «المشاركة معه في المنزل نفسه»، «مصادقة أخي»، حيث كان العنصر هو المحدد الأكثر أهمية.

يستنتج شتاين وزملاؤه أن هذه النتائج الأخيرة الثلاث ربما تعود إلى المعايير الاجتماعية المنظمة، وهي هنا تقع خارج نطاق النظرية كما قال بها روكيش وزملاؤه (وكما لاحظنا في عبارة سابقة أيضا أن روكيش وزملاءه يحددون مجال نظريتهم في حدود المعايير غير المنظمة).

يشير شتاين وزملاؤه إلى أن المتغيرات المعتمدة الثلاثة التي يصبح للعنصر التأثير الأكبر فيها، يبدو أنها تتضمن «الاتصال الوثيق في حضور الآخرين» والآخرين في هذه الحالة هم الآباء - والذين يفرضون المعايير الاجتماعية على أبنائهم.

من الممكن الاعتراض على الدراسات التي استخدمت التصميم التجريبي المعروض في جدول ١٥ - ١، فيما يتعلق بتحديد اختلاف الاستجابات، فقد اصطنع المجربون هذا الاختلاف بمجرد تغيير استجابات كل مبحوث فيما يتعلق بعقائده، وقد

تنبه الباحثون إلى هذه التغيرات، وإلى أي مدى تعتبر مخالفة للاتجاهات الأصلية للمبحوث، فعلى سبيل المثال إذا سألنا طالب الثانوي عن شعوره بوجوب احترام والديه، وذلك على مقياس من خمس نقاط، فإذا أجاب بأنه (يشعر بوجوب احترام والديه)، فإن الاستجابة المخالفة له قد تكون أية واحدة من الاستجابات الأربع الباقية (يشعر جدا بوجوب)، (لا يهتم)، (يشعر بعدم وجوب)، (يشعر جدا بعدم وجوب).

فإذا قدم لهذا المبحوث استبانة من المفترض أن أجاب عليها شخص آخر، فأني استجابة سنقدمها له؟ اختلفت الاستجابات باختلاف القواعد التي استخدمها الباحثون في الموضوع.

ناقش روبنسون - انسكو (١٩٦٩) فكرة أن (الاستجابات المختلفة يجب أن تكون تلك التي يردّها المبحوثون فعليا إلى السود (أو العضو النمطي في الجماعة الخارجية عموما) من أعمارهم نفسها.

وبناء على ذلك فإذا كان الشبان البيض دون العشرين يدركون أن الشاب الأسود دون العشرين (يشعر بأنه لا يجب عليه احترام والديه)، تكون تلك هي الاستجابة النمطية التي تقدم للأبيض باعتبارها «استجابة مختلفة»، وسيكون ذلك صحيحا حتى ولو كان الأبيض نفسه (يشعر بأنه لا يجب عليه احترام والديه).

قام روبنسون - انسكو باستخدام هذا الإجراء الملائم نظريا في إحداث الاختلاف العقائدي، وذلك في دراسة على طلاب في الصف التاسع (المرحلة المتوسطة) في كاليفورنيا، وأشارت النتائج إلى اتفاق مع الاتجاه العام للنتائج السابقة، وهو أن الاعتقاد كان أهم محدد للاستجابات التقييمية (أو لاستجابات المحبة) في حين كان العنصر هو المحدد الأهم للاستجابات على عبارات مثل (المشاركة في الطعام)، (المصاهرة) وتؤكد لنا هذه النتائج بدرجة معقولة أن تشابه المعتقدات مهم طالما كان الأمر متعلقا بالتقدير للطيبة، والصدقة، غير أن ذلك من الواضح أنه جزء من الصورة

وليس كلها، فنحن ما زلنا نحتاج لدراسة المظاهر الأخرى لرفض الجماعة الخارجية مثل معارضة الارتباط الحميم بأعضاء الجماعة الخارجية.

ثلاث نظريات لرفض الجماعات الخارجية

استعرضنا ثلاث نظريات لرفض الجماعات الخارجية وهي :

نظرية الصراع الجماعي الواقعي ، ونظرية كبش الفداء ، ونظرية الاختلاف العقائدي . ولكل من هذه النظريات شيء يميزها فيما يتعلق بالجماعات الخارجية ، ولكل منها درجة من الصدق .

وتشير النتائج إلى صحة ما نقول ، وبناء على ذلك فيجب ألا نعتبر هذه النظريات متناقضة ، بل أنها قد تكون متكاملة ، فالاستجابات حسب نظرية كبش الفداء على سبيل المثال قد توجه نحو أعضاء جماعات الأقلية ، والذين يمكن إدراكهم باعتبارهم مختلفين في عقائدهم ، وقد يؤدي الصراع الفعلي مع هذه الجماعة بطريقة جزئية على الأقل إلى إسناد معتقدات مخالفة إلى أفراد هذه الجماعة .

قراءات

إثارة التحيز بين داخل الجماعة وخارجها

بسبب الكسب أو الخسارة العارضة^(١)

ج . راباي و م . هورويتز

ملخص

أجريت تجربة على ١١٢ شابا هولنديا يشكلون أزواجا من الجماعات، وهدفت التجربة إلى بحث الحد الأدنى الممكن أن يؤدي بأعضاء الجماعة إلى تفضيل جماعتهم على الجماعة الأخرى.

كان الجميع غرباء، وأخذت تقديراتهم قبل تكون الجماعات، وبعد تقسيمهم إلى جماعات، لم يظهر أي فرق بين تقديراتهم للآخرين قبل التقسيم وبعده. غير أننا بعد هذه المرحلة عرضنا عليهم أن نجري قرعة بين الجماعتين لاختيار أيهما تحصل على جائزة، واتضح أن لهذا الإجراء أثرا على تحيز أعضاء الجماعة لأنفسهم أكثر من الجماعة الأخرى.

والتفسير المفترض لهذه النتيجة هو أن المكسب أو الخسارة العارضة خلقت تحيزا إلى داخل الجماعة يوجه أعضائها إلى توقع مردود أكبر لجماعتهم عن الجماعة الأخرى.

(١) مأخوذة من مجلة الشخصية وعلم النفس الاجتماعي مجلد ١٣ صفحات ٢٦٩ - ٢٧٧ عام ١٩٦٩م (وصلت المجلة في فبراير ١٩٦٩م) نشرها بإذن الجمعية النفسية الأمريكية. انتماء المؤلفين: راباي: جامعة أوترخت، هورويتز: كلية بوسطن، وتم هذا البحث بمنحة مقدمة للباحث الأول من معهد علم النفس الاجتماعي بجامعة أوترخت، كذلك بمنحة مقدمة للباحث الثاني من خدمات الولايات المتحدة للصحة العامة. ويدين الباحثان بالعرفان للسيد سايب سوتندجك على معاونته لها في التجربة، وللسادة مساعدي الباحثين: سيم افروجن، فيم فلويت، بن شرورير.

النص

منذ أن صاغ سمندر (١٩٠٦) مصطلح «التعصب العرقي»^(٢) قام كثير من الباحثين في العلوم الاجتماعية بتصور الظروف التي تؤدي بأعضاء الجماعة إلى التقليل من شأن الجماعات الخارجية عنهم.

لسنا متأكدين من مدى ظهور ذلك الميل لتقليل شأن الجماعات الخارجية في الجماعات الطبيعية، إذ يعتقد ميرتون (١٩٥٧) أن الاتجاهات نحو الجماعات الخارجية قد تكون إيجابية أو محايدة شأن كونها سلبية تماما، من جهة أخرى يرى شميت (١٩٦٠) أن قمة نمو الشعور الجمعي هي ظهور الاتجاهات الراضية نحو من هم خارجها.

على أي حال، فمهما كان ذلك المدى في حياتنا اليومية، فإن تمايز الجماعات فيما بينها هو أمر سهل الحدوث في التجارب على الجماعات، فقد عمل شريف - هارفي - هوايت - هود - شريف (١٩٦١) على جماعات من الأطفال الذين أنشأوا قواعد متبادلة الاعتمادية، وبناء هرميا للمكانات ومعايير مشتركة.

عند وضع هذه الجماعات في موقف تنافسي، أدى ذلك إلى عداء فيما بينها، وحدث الشيء نفسه في جماعات من الراشدين الذين تنافسوا في مباريات تدريبية (بلاك - موتون ١٩٦١).

يرى شريف أن العداء بين الجماعات يظهر حينما توضع جماعات جيدة التنظيم في موقف تنافسي أو موقف يتبادلون فيه خبرات الإحباط.

من المشكوك فيه أن الشرطين اللذين ذكرهما شريف وزملاؤه ضروريان لإيجاد هذا التأثير، ففي تجارب تمهيدية وجد الباحثان أن جماعات حديثة التكوين لم يكن

(٢) التعصب العرقي Ethnocentrism

أعضاؤها يعرفون بعضهم من قبل ، تحولت إلى العداء للجماعات الأخرى في موقف التنافس معها ، ووجدنا أيضا أن الجماعات الجيدة التنظيم والتي تعمل وجها لوجه في عمل تعاوني مع جماعات غيرها أصبحت معادية لها^(٣) .

في التجربة التي ذكرناها أخيرا ظهر لدى الأفراد ميل للتشكك في نيات أعضاء الجماعة الأخرى ، فنظروا مثلا إلى المعاونة التي قد يقدمها أعضاء الجماعة الأخرى على أنها نوع من الخداع ، كذلك مالوا إلى تحريف ما يقوله لهم أعضاء الجماعة الأخرى ، فيفسرون مثلا اقتراح الآخرين بالعمل المشترك على أنه دليل يأس هؤلاء الآخرين من العمل بمفردهم .

هذا بالإضافة إلى ميلهم لإسناد دوافع عدوانية لأي سلوك قد يصعب عليهم تفسيره ، فعلى سبيل المثال يفسرون جلوس أعضاء الجماعة الأخرى صامتين على أنه تربص للانقضاض عليهم .

يبدو أن حقيقة التفاعل بين الجماعات في ذاتها تؤدي إلى حالة من عدم الاستقرار التي تتحول إلى عداء حتى في الأعمال التعاونية ، ولكن يبقى السؤال قائما حول مصدر نشوء هذا العداء .

يهدف هذا البحث إلى تحديد الشروط الدنيا الكافية لتوليد اتجاهات للتمييز بين داخل الجماعة وخارجها ، ومنطلقنا في ذلك هو عبارة قالها ليفين (١٩٤٨) مخاطبا الشباب اليهودي قائلا : (بصرف النظر عما إذا كانت جماعة اليهود جماعة عرقية ، أو دينية ، أو قومية ، أو ثقافية ، فالحقيقة التي نواجهها هي أن اليهود يصنفون في نظر الأغلبية باعتبارهم جماعة خاصة واضحة الحدود ، بما يفرض المحك الرئيس للانتهاء بين

(٣) كان ذلك في تمارين تدريبية في مختبر التدريب القومي ، وأجرينا هذه التجارب الاستطلاعية بالتعاون مع مارفن كابلان ، سيمور ليفي ، هنر راكن ، ليونارد سولومون ، روبرت تاننوم ، أريك تريست .

أفراد هذه الجماعة باعتباره التشارك في المصير^(٤) ص ١٨٤ ، في التجربة الحالية سنحاول أن نعزل بعض مكونات معادلة ليفين للتأكد من تأثيرها .

تم تصميم التجربة للإجابة على الأسئلة التالية حول «التشارك في المصير» :
السؤال الأول : هل يؤدي مجرد تقسيم الأفراد إلى جماعتين إلى تقدير يميز بين خارج الجماعة وداخلها؟

السؤال الثاني : إذا كانت الإجابة بالنفي ، فهل يؤدي إضافة خبرة مؤداها أن تكافأ إحدى الجماعتين بالصدفة بينما تحرم الأخرى من المكافأة ، إلى زيادة تقدير الجماعة عن الجماعة الخارجية .

السؤال الثالث : إذا لم تكن المكافأة - أو الحرمان منها بالصدفة كافية لإحداث التأثير المطلوب . فهل يؤدي قيام شخص خارجي بتقرير هذه المكافأة أو الحرمان إلى إحداث هذا التأثير؟

أخيرا : إذا لم تكن العوامل السابق ذكرها كافية لإيجاد هذا التأثير ، فهل يؤدي تقرير المكافأة على أساس إنتاج الجماعة الداخلية أو الخارجية إلى إحداث التأثير؟

هذه الأسئلة تتراوح بين مجرد تصنيف الأفراد إلى جماعات ، إلى التركيبات المختلفة من فكرة المصير المشترك .

على ضوء هذه الأسئلة تضمنت التجربة الحالية أربعة ظروف تجريبية قمنا فيها بتقسيم الأفراد إلى جماعتين في كل ظرف تجريبي ، في أحد هذه الظروف لم تظهر مكافآت أو حرمان من المكافآت ، أما في باقي الظروف فقد كوفئت جماعة وحرمت أخرى

(٤) تشارك في المصير Inter dependence of fate

بالصدفة في ظرف منها، أو كوفئت واحدة وحرمت أخرى نتيجة اختيار المجرب لإحدهما دون الأخرى، أو باختيار إحدى هذه الجماعات، وكي نخبر احتمال تأثير الفروق بين الذكور والإناث استخدمنا جماعات من الذكور والإناث في كل من الظروف المذكورة.

الطريقة

المبحوثون

تكونت من ٥٦ فتى و ٥٦ فتاة متوسط أعمارهم حوالي ١٥ سنة، انضموا للتجربة بطريقة تطوعية من مدارس مدينة «أوترخت» أو المناطق القريبة.

في كل جلسة تجريبية كان يشترك فيها ثمانية مبحوثين من الجنس نفسه، مع ضمان اختلاف مدارسهم كي نتأكد أنهم لا يعرف بعضهم بعضاً من قبل.

تقسيم المبحوثين إلى جماعات

تم تعريف التجربة للمبحوثين من خلال المجرب، ومساعدته فكلاهما يتكلم اللغة الهولندية، قيل للمبحوثين إن هذه التجربة لدراسة «الانطباع الأول»، على ذلك تم تقسيم المبحوثين إلى جماعتين كل واحدة تضم أربعة مبحوثين، وذلك بصورة عشوائية.

جلست كل جماعة على جانب من جوانب ستارة تحجب الرؤيا بين الجماعتين، ثم قام المجرب أمام الجميع بتسمية إحدى الجماعتين باسم الجماعة الزرقاء، والأخرى باسم الجماعة الخضراء.

لبس أعضاء كل جماعة بطاقة تحمل لون جماعتهم، وكتبوا بأقلام تحمل أحبارها لون الجماعة (حبر أخضر - حبر أزرق)، واستخدموا أوراقاً للتجربة، إما باللون الأخضر، أو اللون الأزرق، وخاطبهم المجرب ومساعدته بالأزرق والأخضر.

كي نقلل من احتمال تفاعل الأعضاء بصورة ثنائية، قال المجرب إننا قسمنا الجماعتين لأغراض تنظيمية فقط، وإن المبحوثين في الجماعتين لن يعملوا سويا بأي صورة من صور المشاركة، كذلك طلب المجرب من المبحوثين ألا يتكلم الواحد منهم إلى الآخر لأن ذلك يسبب التدخل في العمل المناط بكل فرد، حيث سيؤدي إلى التأثير في الانطباع الأول الذي ستأخذه عن الآخرين في هذه الغرفة.

أوجه النشاط السابقة لقياس الانطباع الأول

أ - تعويد المبحوثين على العمل في وجود الآخرين بالمختبر، وقد طبق المجرب نسخة باللغة الهولندية لاختبار الأنماط الخفية (خدمات القياس التربوي ١٩٦٢). قيل للمبحوثين عن هذا الاختبار الذي استغرق خمس دقائق إنه يقيس (الطريقة التي تدرك بها الأشياء والأشكال، أكثر من الاهتمام بإدراك البشر).

ب - قام كل مبحوث بعد ذلك بملء اختبار عن المعلومات الشخصية، كتب فيها اسمه وعنوانه، وحجم الأسرة وترتيبه فيها، وقيل للمبحوثين إن هذه المعلومات سوف يتم استخدامها في تقديم أنفسهم للآخرين.

ج - قدم للمبحوثين بعد ذلك صورتان لأشخاص من نفس عمرهم وسنهم، وذلك لتقدير انطباعهم عنها، وهدفت هذه التقديرات إلى إعطاء المبحوثين خبرة عن كيفية تقدير كل شخص للآخر، كذلك زودتهم هذه التقديرات بالأساس الذي يقومون عليه بتكوين انطباعات عن آخرين لم يعرفوهم من قبل.

الإجراء التجريبي

قام المجرب بالتحكم في الاختلافات التجريبية بين المجموعات بإعطاء المكافأة لجماعة أو الحرمان منها، في سياق التعليقات العامة التالية: نشكركم على تعاونكم معنا، ونرغب في إعطائكم مكافأة نظير إسهامكم في التجربة، لدينا عدد من أجهزة الراديو نرغب في إعطائها لكم، لسوء الحظ أن العدد المتاح لنا محدود، إذ لا يوجد سوى أربعة

أجهزة، ومع اعتذارنا سلفاً على هذا التقصير فإن أربعة منكم فقط سيحصلون على هذه الأجهزة، ثم يظهر المجرب أحد الأجهزة والتي يساوي الواحد منها ٢٥ جيلدر (٧ دولارات).

اختلفت الإجراءات التالية على ذلك حسب التعليمات التي قال بها المجرب على النحو التالي :

في ظرف الصدفة: يقول المجرب، ربما كان أفضل أسلوب هو عمل قرعة عن طريق إلقاء عملة بحيث يتحدد على أساسها أي الجماعتين ستحصل على الأجهزة. ثم يقوم المجرب بإلقاء العملة، ويعلن اسم الجماعة الفائزة، ثم يتوجه بكلمة تعزية إلى الجماعة الخاسرة، ثم يبدأ في اختبار الأجهزة وتغليفها ثم تسليمها لأعضاء الجماعة بعد توقيع هذا العضو على إيصال.

في ظرف المجرب: يقوم المجرب بالاختيار العشوائي لإحدى الجماعتين على النحو التالي (دعونا نرى... سأعطي الأجهزة لهذه الجماعة)، ثم يبدأ في اختبار الأجهزة وتغليفها وتسليمها.

في ظرف الجماعة: يتصرف المجرب بطريقة تجعل المبحوثين يشعرون أن حصول إحدى الجماعات على المكافأة راجع إلى عملها، فيقول: ربما كانت أسهل طريقة للحصول على أجهزة الراديو هي تفضيل جماعة على أخرى، ولكي أكون أكثر عدالة في هذا الموضوع فسأجعلكم تشتركون في اتخاذ القرار بتحديد هذه الجماعة الفائزة، لكن لأن ذلك سيأخذ وقتاً طويلاً، فإن جماعة معينة هي التي ستشارك في الإدلاء بأصواتها، فأني من الجماعات يجب أن يشاركني) أنتم... حسناً سوف أوزع أوراقاً لاستيضاح أي الجماعتين ستكون الفائزة.

يوزع المجرب على الجماعة المختارة أوراق الاقتراع، ونظراً لحجب الرؤية فيما بين الجماعتين، فإن كل واحدة ستفترض أن الأخرى كانت أسرع أو أبطأ في لفت انتباه

المجرب إليها بحيث أعطاها فرصة الاقتراع، وبصرف النظر عما كتب بالأوراق، يقول المجرب (إن أفراد الجماعة اختاروا أنفسهم للحصول على الجائزة)، ثم يبدأ في توزيع الأجهزة بالطريقة نفسها التي ذكرت من قبل.

الظرف الضابط: أخيراً كانت هناك بعض الجماعات التي لم تطرح عليها فكرة المكافأة.

تقدير الانطباع الأول

يتم رفع الستارة الحاجزة ما بين الجماعتين بحيث يمكن الرؤية المتبادلة، وبعد ذلك يقول المجرب، أنتم الآن جاهزون لتحديد انطباعاتكم عن الآخرين، دعونا نبدأ الآن في تقديم أنفسنا، أرجو أن يقف كل واحد بالترتيب، ويقرأ بصوت عال ما سبق له أن كتبه في استمارة البيانات الشخصية التي سبق لكم ملؤها.

بعد أن يقوم كل عضو بقراءة المطلوب منه، فعليكم أن تقوموا بتقديره على مقاييس تقدير سوف أعطيها لكم، حاولوا أن تجيبوا بتلقائية، ولا تفكروا في الإجابة، ونحن نعرف أنكم لن تتمكنوا من هذه النظرة البسيطة أن تعطوا أحكاماً دقيقة على الأشخاص، فما يهمنا هو انطباعتكم الأولى عنه.

يقوم المجرب بعد ذلك بتوزيع كتاب للتقديرات مكون من ٨ صفحات، تخصص صفحة واحدة لتقدير أحد الأفراد، وكذلك لتقدير أنفسهم.

يتم هذا التقدير بناء على سمات ثمان هي: المسئولية - اعتبار الذات - الخوف - الجبن - الانفتاح - الألفة - دقة أحكامه - الرغبة في صداقته.

تكون كل مقياس من سبعة تقديرات تتراوح بين بعدين (مقبول، وغير مقبول)، ولكي نزيل أثر ميل المبحوثين للاستجابة النمطية غيرنا ترتيب بعض المقاييس بحيث

صارت تتدرج من (غير مقبول، إلى مقبول)، كذلك قدم المبحوثون أنفسهم بترتيب عشوائي.

جمع بيانات إضافية

أ - بعد الحصول على تقديرات الجماعة، أعلن المجرب أنه «نسى أن يعرض بعض الصور»، ثم طلب من المبحوثين أن يقدرُوا هذه الصور، وكان عددها اثنتين.

ب - لقياس التأثير الممكن على السلوك بالإضافة لتأثيره على الاتجاهات، حصل المجرب على تقديرات للمكانة (السيومترية) بعد توجيه التعليقات التالية:

(قلنا من قبل إنكم لن تعملوا سوياً، لكننا غيرنا رأينا في هذا الموضوع، لدينا الآن الانطباع الأول لبعضكم عن بعض، وسيكون من الطريف جداً أن نعرف إلى أي مدى تغيرت انطباعاتكم الأولية بعد أن تعرف بعضكم على بعض تعرفاً أفضل.

هذا هو سبب رغبتنا في أن تقوموا سوياً بعمل جماعي سأصفه لكم حالاً. لكن من المهم لهذا العمل أن تعملوا مع من تفضلونهم، والمطلوب منكم الآن ترتيب أفضل ثلاثة تحبون أن تعملوا معهم، وأقل اثنين تحبون أن تعملوا معهم. إذ نحتاج هذه المعلومات لتكوين الجماعات الجديدة التي ستعملون فيها، وبهذه الطريقة نأخذ رغباتكم في حسابنا ونحن نكون جماعات العمل).

ج - تم تطبيق استبانة أخيرة لتحديد مشاعر المبحوثين بالانتماء لجماعتهم أو للجماعة الأخرى بعد الاختبار (السيومتري).

طلبت هذه الاستبانة من الأفراد تحديد خبراتهم المختلفة خلال التجربة، إلى من يسند المبحوثون مسئولية حصولهم أو حرمانهم من المكافأة، بماذا شعروا نحو المجرب

ونحو تصرفاته، وما قيمة المكافأة في نظرهم^(٥)؟ وما إذا كانوا يعرفون أحد المبحوثين قبل هذه التجربة؟!

بعد الاستبانة الأخيرة أفصح المجرب عن الهدف الحقيقي للتجربة، وأوضح لهم أن نتائج التصويت لم تكن بالضرورة مرتبطة بالتصويت الفعلي، كما حث المجرب المبحوثين على ألا يقولوا عن غرض التجربة للآخرين، ولم نجد دليلاً على أن أحدهم أخلّ باتفاقنا معه.

عموماً ضمت المعالجة التجريبية متغيرين متداخلين، أحدهما هو أن نصف المبحوثين مر بـخبرة المكافأة، والنصف الآخر مر بخبرة الحرمان، أما المتغير الآخر فكان مصدر المكافأة أو الحرمان، وأنواعه كانت: الصدقة - المجرب - الجماعة على التوالي.

يشير مصطلح (ظرف تجريبي) إلى إحدى الخلايا الست الناتجة عن تفاعل هذين المتغيرين، تضمن كل ظرف منها عدد باقي الظروف نفسها، وعدد الذكور أو الإناث أنفسهم، كما أن كل مبحث قام بتقدير جماعته والجماعة الأخرى.

هكذا حصلنا على تصميم تجريبي $3 \times 2 \times 2 \times 2$ المتعدد القياس، والذي يوضحه الجدولان ١، ٢.

أخيراً تكون الظرف الضابط من ثمان فتيات وثمانية صبيان لم يحصلوا على مكافأة أو حرمان.

(٥) كان متوسط تقدير قيمة الراديو ٦,٠٢ من سبع نقاط على مقياس التقدير، وتوضح هذه النتائج تأثير العنب الذي يضرّس الأسنان) ذلك لأن المبحوثين الذين حرّموا من المكافأة كانت تقديراتهم للراديو أقل بكثير من هذه القيمة السابق ذكرها في نظر من حصلوا على الجهاز (كان الفرق دالاً عند مستوى ٠,٠٢).

جدول ١. متوسط تقدير سمات الجماعة (أ)

المعالجة	الصدفة		المجرب		الجماعة	
	جماعته	الجماعة الأخرى	جماعته	الجماعة الأخرى	جماعته	الجماعة الأخرى
المكافأة:						
الأولاد	٥,١٩	٤,٧١	٤,٤١	٤,٢٨	٤,٢٠	٤,٣٤
البنات	٤,٨٤	٣,٦٤	٤,٧٢	٤,٢١	٤,٣٠	٣,٨١
الحرمان:						
الأولاد	٤,٦٥	٤,٥٨	٤,٩٠	٤,٠٩	٤,٨٤	٤,٢١
البنات	٤,٧١	٤,١٢	٤,٢٢	٤,٤٠	٤,٨١	٤,٠٥
المتوسط الكلي	٤,٨٥	٤,٢٦	٤,٥٦	٤,٢٤	٤,٥٤	٤,١٠

(أ) الجماعة مقابل الجماعة الأخرى ف = ٢٥,٧٦ ، د. ح = ٨٤,١ ، الاحتمال أقل من ٠,٠٠١ ، أما باقي التأثيرات فلم تكن دالة.

جدول ٢. متوسط تقدير سمات الأفراد

المعالجة	الصدفة		المجرب		الجماعة	
	جماعته	الجماعة الأخرى	جماعته	الجماعة الأخرى	جماعته	الجماعة الأخرى
المكافأة:						
الأولاد	٥,٠٤	٤,٩٣	٤,٤١	٤,٤٠	٤,٣١	٤,٣٧
البنات	٥,١٠	٤,٣٥	٤,٦٦	٤,٧١	٤,٤٠	٤,٠٦
الحرمان:						
الأولاد	٤,٨٤	٤,٥٧	٤,٨٧	٤,٣١	٤,٧٦	٤,٢٠
البنات	٤,٦٣	٤,٥٠	٤,٢٥	٤,٥٥	٤,٨٦	٤,٦٨
المتوسط الكلي	٤,٩٠	٤,٥٨	٤,٥٠	٤,٥٥	٤,٥٨	٤,٣٢

وفيهما يلي نعرض لنتائج كل ظرف تجريبي على حدة، ثم نقارن بين نتائجها.

النتائج

الظرف الضابط

قام المبحوثون بتقدير جماعتهم والجماعة الأخرى في السمات الشخصية للأفراد، وللجماعة ككل، وكذلك قام المبحوثون بالإجابة على الاختبار (السييومتري) بالترتيب المذكور.

نبحث في هذا الجزء ما إذا كان تقسيم المبحوثين في الظرف الضابط إلى جماعتين يؤثر على تقديرات الأفراد لمن هم داخل الجماعة بشكل مختلف عن من هم خارجها.

باستبعاد تقدير الذات قام كل مبحوث بتقدير السمات الشخصية لثلاثة من أفراد جماعته، ولأربعة من أفراد الجماعة الخارجية، قمنا بتغيير اتجاه الفقرات المعكوسة حتى تصبح كلها إيجابية، بحيث كانت الدرجة العالية تعني تفضيلاً أكبر، ثم قمنا بحساب متوسط تقديرات أعضاء الجماعة والجماعة الخارجية.

نتيجة لعدم تأكدنا من عبارتين في عبارات التقدير من حيث إنها تشيران مباشرة إلى سمة شخصية للقائم بالتقدير، وهما (مألوف - غير مألوف)، (الرغبة في الصداقة معه)، فقد استبعدناهما من حساب المتوسط.

كان متوسط المقاييس الستة الباقية ٣٧,٤ لأعضاء الجماعة، و٤١,٤ للجماعة الخارجية، ونستنتج من ذلك أن المبحوثين في الظرف الضابط لم يميزوا بين جماعتهم والجماعة الخارجية فيما يتعلق بسمات شخصية أعضائهما.

يشير متوسط تقديرات الشخص لباقي الأعضاء على المقاييس الثمانية إلى اتجاه المبحوث نحو الجماعتين من حيث كون سمات أعضائهما إيجابية أو سلبية، وقد كان

متوسط تقديرات المبحوثين الستة عشر في هذا الظرف الضابط ٢٨, ٤ لجماعتهم، ٤١, ٤ للجماعة الأخرى، وهكذا لا تظهر فروق ثابتة بين تقديرات المجموعتين.

وأخيرا قام كل مبحوث بتقدير أعلى ثلاثة يجب أن يعمل معهم، وأقل اثنين يجب أن يعمل معهم، وبإعطاء الأفراد الأدنى اختيارا رتبة ٥, ٤ حصلنا على ترتيب كل مبحوث لزملائه السبعة الآخرين، ثم استخرجنا مجموع الرتب التي حصلت عليها جماعته والرتب التي حصلت عليها الجماعة الخارجية.

بحساب الرتب المشتركة يكون لهذا المقياس ١٦ قيمة محتملة بوسيط للرتب مقداره ٥, ٨، فإذا فضل المبحوثون جماعتهم عن الجماعة الأخرى، فستكون غالبية القيم أعلى من نقطة المتوسط لجماعتهم.

بهذه المعادلة اتضح لنا أن هناك تسع قيم كانت أدنى، ولكن بغير دلالة إحصائية من حيث تفضيل العمل مع جماعتهم عما سواها.

في ظرف المجموعة الضابطة قام المحرب بتقسيم المبحوثين إلى جماعتين واضحتين، وكانت خبراتهما التالية متطابقة، وبالنظر إلى سمات الأعضاء، وسمات الجماعة، والاختيارات (السياسية) نجد أن المبحوثين لم يميزوا بين جماعتهم والجماعة الأخرى، ونستنتج من ذلك أن مجرد تقسيم الأفراد إلى جماعات ليس شرطاً كافياً لإيجاد مشاعر الانحياز.

الظروف التجريبية

في الظروف التجريبية لم يتوقف الأمر على تقسيم المبحوثين فقط إلى جماعتين، بل تعدى ذلك إلى مكافأتهن أو حرمانهن بسبب عضويتهم في إحدى الجماعتين، وسواء كان الأمر مكافأة أو حرماناً فقد اعتمد على مجرد الصدفة بإجراء القرعة، أو على قرار المحرب أو على قرار إحدى الجماعتين.

وللتأكد من وعي المبحوثين بهذه المتغيرات ، حصلنا على تقديراتهم لثلاثة مقاييس يتراوح كل منها بين سبعة نقاط لتقدير مدى اعتقادهم أن المكافأة أو العقاب كان بسبب الصدفة أو المجرب أو إحدى الجماعتين على التوالي، وكان متوسط تقديراتهم على التوالي هو ٩٦,٥، ١١,٢، ٨٨,١ في ظرف الصدفة، ٤٦,٦، ١٤,٦، ٨١,١ في ظرف المجرب، ٢٧,٢، ٨٥,٢، ٧,٤ في ظرف الجماعة.

كانت كل الفروق دالة، وفي الاتجاه المتوقع، وعند مستوى دلالة ٠,٠١ ويعني ذلك أن المبحوثين قد اختلفوا في وعيهم بالموقف حسب تصميم التجربة.

تقدير سمات الجماعة

أثرت خبرة المكافأة والحرمان بشكل واضح على تقديرات المبحوثين في المقاييس الثمانية لتقدير سمات الجماعة بالسلب أو الإيجاب.

كان متوسط التقديرات الموجهة إلى داخل الجماعة لدى جميع الأفراد (٤,٦٥) واختلف هذا المتوسط عن متوسط التقديرات الموجهة إلى خارج الجماعة (٤,٢٠) بصورة دالة إحصائية عند مستوى ٠,٠٠١.

في المقاييس الفردية لم يميز المبحوثون بين الجماعتين فيما يتعلق بتقديرهم لسمات (الطيبة أو عدم الطيبة، التماسك في المستقبل، الأداء في المستقبل)، لكنهم رأوا أن جماعتهم أقل في احتمال وجود علاقات عدا بين أعضائها بالمقارنة بالجماعة الأخرى (بمستوى دلالة ٠,٠٠١)، وأن رغبتهم أكبر في الانتماء إليها (بمستوى ٠,٠٠١)، وأنها أكثر ألفة (بمستوى ٠,٠٠٥)، ولم يكن واحد من هذه الفروق المدركة بين الجماعتين يمكن رده لظروف اختلاف حقيقي فيما بينهما.

تقدير سمات الأفراد

أظهر الأفراد التحيز نفسه إلى داخل الجماعة، بعكس خارجها في تقديراتهم لزملائهم، ويوضح الجدول رقم ٢ متوسط تقديرات أعضاء الجماعة والجماعة الخارجية، وذلك على ستة مقاييس للسمات الفردية.

في كل المجموعات التجريبية اتضح أن متوسط تقديرات الأفراد داخل الجماعة على السمات الست هو ٤,٦٨ مقابل ٤,٤٧ لأفراد الجماعة الخارجية، وكان الفرق دالا عند مستوى ٠,٠٠١.

بالمقارنة بالأفراد خارج الجماعة كان تقدير الأفراد لزملائهم أعلى في الجماعة باعتبارهم أكثر انفتاحا (بمستوى دلالة ٠,٠٠١)، وأكثر مسئولية (بمستوى دلالة ٠,٠٥) ولكنهم ليسوا مختلفين عن أعضاء الجماعة الخارجية في درجة الخوف.

أما عن المقياسين الآخرين واللذين لم يضمهما الجدول رقم ٢ فقد قدر المبحوثون أعضاء جماعتهم باعتبارهم أكثر ألفة (بمستوى دلالة ٠,٠١)، وأكثر ميلا لتكوين صداقة معهم (بمستوى دلالة ٠,٠٠١)، بالمقارنة بأعضاء الجماعة الخارجية.

قامت تقديرات السمات الفردية على تقديرات أكثر عددا من تقديرات سمات الجماعة، وقد يعود ذلك إلى ارتفاع درجة الثبات في التقديرات الفردية، حيث اتضح أن هناك ثلاثة تأثيرات دالة في الجدول رقم ٢ لم تكن واضحة في الجدول رقم ١.

وصل اثنان من التغيرات المذكورة إلى مستوى دلالة إحصائية ٠,٠٢٥ (جدول ٣)، وظهر ذلك في تحليل التقديرات إلى داخل أو خارج الجماعة، اتضح أن هذه التقديرات تنخفض تدريجيا من ظرف الصدفة (م = ٤,٧٤) إلى ظرف المجرب (م = ٤,٥١) إلى ظرف الجماعة (٤,٤٥)، كما أنها تنخفض أساسا بين المبحوثين في الجماعات الحاصلة على مكافأة أكثر من الجماعات المحرومة من المكافأة.

ربما يعود التفسير المحتمل لهذه النتيجة إلى حقيقة لم تكن متوقعة، فعندما وقعت على المجرب مسئولية اختيار الجماعة التي ستكافأ، اتضح أن عشرة من بين ستة عشر مبحوثا من هذه الجماعات المختارة، قد صوتوا لصالح إعطاء المكافأة للجماعة الأخرى.

ربما يعود التفسير المحتمل لهذه النتيجة إلى حقيقة لم تكن في الحسبان، هي أن المجرب أعلن النتيجة الزائفة والتي مؤداها أن الجماعة اختارت نفسها، أدى ذلك إلى ظهور اتجاهات (غيرية) سببت انخفاضاً حاداً في تقدير أعضاء الجماعة التي حصلت على مكافأة لرفقائهم في الجماعة (م = ٣, ٣٥).

بناءً على ذلك فمن المحتمل أن ينظر أعضاء الجماعة إلى مكسبهم في ظرف (الجماعة) على أنه نوع من الأنانية، وفي ظرف (المجرب) على أنه عشوائية، وفي ظرف الصدفة على أنه (عدل).

في ظرف (الصدفة) كانت تقديرات المبحوثين لجماعتهم أعلى من باقي الظروف (م = ٥, ٠٧)، وربما يعكس ذلك شعورهم بأنهم جماعة من سعداء الحظ، وترتبط هذه التقديرات المتصاعدة في ظرف (الصدفة)، والمتناقضة في ظرف (الجماعة) بالتأثيرين ذوي الدلالة الإحصائية اللذين اتضحاً في مقارنة تقديرات الأفراد لداخل أو خارج الجماعة.

ظهر التأثير الدال الثالث (بمستوى ٠, ٠٠٥ في الجدول رقم ٣)، فيما بين المبحوثات في جماعات الإناث اللاتي حصلن على مكافأة، إذ أظهرت تحيزاً أقوى لداخل الجماعة بالمقارنة بجماعات الصبيان، إلا أنه في الجماعات التي حرمت من المكافأة كان الصبيان أكثر تحيزاً من البنات، ونأتي بالتفسير المحتمل لهذه النتيجة في الجزء الخاص بمناقشة النتائج.

الاختبارات السيسومترية

كان المقياس الأخير للاتجاهات بين الجماعات هو اختيار الأفراد لشركائهم في العمل، وكان المعامل الناتج هو مجموع التقديرات التي يضعها المبحوث لأعضاء جماعته.

جدول ٣ . تحليل التباين لتقديرات سمات أعضاء الجماعات

المصدر	د . ح	متوسط المربعات	ف
بين المبحوثين	٩٥		
الصدفة / المجرب / الجماعة (ب)	٢	١٤٨,٥٨	*٤,٤٤
المكافأة / الحرمان (ج)	١	١,٣٣	١ >
الجنس (د)	١	٤,٠٨	١ >
ب × ج	١	١٣٢,٥٢	*٣,٩٦
ب × د	٢	٣٦,٥٨	١,٠٩
ج × د	١	١٠٠	١ >
ب × ج × د	٢	٨٧,٠٦	٢,٦٠
الخطأ داخل	٨٤	٣٣,٤٨	
داخل المبحوثين			
الفرق بين داخل - خارج الجماعة (أ)	١	٢٢٩,٦٩	***١٣,٣٦
أ × ب	٢	٢١,٩٤	١,٢٨
أ × ج	١	٦,٠٢	١ >
أ × د	١	٢,٥٢	١ >
أ × ب × ج	٢	٢٨,٥٨	١,٦٦
أ × ج × د	١	١٥٦,٠٢	**٩,٦٠
أ × ب × د	٢	٤٣,٢٧	٢,٥١
أ × ب × ج × د	٢	٠,٣٣	١ >
الخطأ داخل	٨٤	١٧,٢٠	
المجموع	١٩١		

* احتمال الصدفة أقل من ٠,٠٢٥

** احتمال الصدفة أقل من ٠,٠٠٥

*** احتمال الصدفة أقل من ٠,٠٠١

يوضح الجدول رقم ٤ توزيع هذه المعاملات الأعلى والأدنى من متوسط الرتبة، بلغت نسبة التكرارات الأعلى من متوسط الرتب في الجماعات الحاصلة على مكافأة

(٧٢٪)، وفي الجماعات المحرومة من المكافأة (٧١٪)، وتزيد هاتان النسبتان عن مقابلاتهما الأدنى من المتوسط بصورة دالة إحصائية (عند ٠,٠١).

جدول ٤. التوزيع التكراري لمعاملات الاختيار داخل الجماعة (أ)

المعالجة	العدد	الصدفة	المجرب	الجماعة	المجموع
المكافأة	فوق رتبة الوسط	١١	٨	١٢	٣١
	تحت رتبة الوسط	٣	٦	٣	١٢
الحرمان	فوق رتبة الوسط	١١	٨	١٣	٣٢
	تحت رتبة الوسط	٤	٦	٣	١٣

(أ) باستخدام اختبار الإشارة كانت جميع التوزيعات الإجمالية لجميع المعالجات التجريبية دالة عند ٠,٠١ فأقل، كما كانت التكرارات في المكافأة والحرمان في ظرفي الصدفة والجماعة دالة كل على حدة عند مستوى ٠,٠٥.

نظرا لأن معاملات الاختيارات داخل الجماعة تتجمع فوق نقطة المتوسط، فإن العكس سيكون اختيارات لمن هم خارج الجماعة، ويقيم ذلك الدليل على أن المبحوثين قد فضلوا جماعتهم عن غيرها بصورة دالة إحصائية.

المقارنة بين الظروف التجريبية والضابطة

لم يوضح مبحوثو الجماعات في الظرف الضابط تحيزا إلى داخل الجماعة عن خارجها في حين أوضح مبحوثو الجماعات التجريبية هذا التحيز، وسؤالنا الآن هو: هل يتسق هذا الاختلاف بين التجريبية والضابطة في الأحوال كافة.

عند جمع تقديرات الأفراد لجماعاتهم والجماعات الأخرى، كان متوسط الفرق بين تقدير الأفراد لجماعاتهم وبين تقديرهم للجماعة الخارجية -١٢، في الظرف الضابط. أما في الظرف التجريبي فكان ٤٨، ٠٠.

كان هذا الفرق دالا (بمستوى ٢٥, ٠)^(٦)، أما عند النظر في كل مجموعة تجريبية على حدة فقد اتضح أن جماعة الصدفة هي فقط التي تزيد على الجماعة الضابطة (بمستوى دلالة -٢٥, ٠) في حين لم تكن الفروق بين الضابطة والظرفين الآخرين دالة إحصائيا.

تظهر التقديرات للسّمات الشخصية للأعضاء نمطا مشابها للنتائج، وقد كان متوسط الفرق بين الجماعة الداخلية أو الخارجية في تقديرات السّمات الشخصية -٠, ٠٤ في الظرف الضابط، ٠, ٢١ في الظروف التجريبية، كان الفرق بين الظرفين قريبا من الدلالة الإحصائية (٠, ٠٦)، أما عند المقارنة بين الظرف الضابط وكل ظرف تجريبي على حدة فقد اتضح مرة ثانية أن ظرف الصدفة هو الوحيد الذي يزيد على الظرف الضابط بصورة دالة إحصائيا (٠, ٢٥).

اتضح لنا أن الفرق الثابت بين الظروف التجريبية والظرف الضابط يقع عند ظرف (الصدفة) والظرف التجريبي.

في ظرف (المجرب) كان انخفاض الفرق بين تقديرات داخل أو خارج الجماعة عائدا إلى جماعة الفتيات الخاسرات للمكافأة، اللاتي فضلن الجماعة الأخرى على جماعتهن، (الجدولان ١، ٢)، وربما يعكس ذلك اعتقادا منهن أن المجرب الذكر قد فضل جماعة غيرهن على حسابهن.

في ظرف (الجماعة) كما سبق أن لاحظنا، انخفض الفرق بين تقديرين داخل أو خارج الجماعة بسبب اعتقادهما أن أفراد جماعتهم كانوا أنانيين في الاستحواذ على المكافأة.

(٦) نستخدم الاختبارات ثنائية الطرف لتقدير مدى الاحتمالية، حيث يكون الباحثون إما أن يفضلوا جماعتهم أو الجماعة الأخرى، وحيث يكون كل من نمطي التحيز أكبر أو أصغر في الظروف التجريبية عن الظرف الضابط، ولأننا نعرف أن الظروف التجريبية أظهرت فروقا دالة في تفضيل الجماعة الداخلية، وأن الظرف الضابط لم يؤثر في ذلك، فقد استخدمنا اختبارا أحادي الطرف في باقي الموازنات التالية.

مناقشة

أوضحت هذه الدراسة حقيقتين ثابتتين إحصائياً، الأولى أن استخدام عملة معدنية في إجراء قرعة لتحديد الفائز بمكافأة بين مجموعتين من الغرباء يؤدي إلى تحيز دال نحو الجماعة التي ينتمون إليها.

الحقيقة الثانية أن قوة هذا التفضيل تصبح أكبر بين الفتيات اللاتي يحصلن على مكافأة، بالمقارنة بالذكور الحاصلين على مكافأة - ولكن أكبر بين الذكور الخاسرين عن الإناث الخاسرات.

عندما يقرر المحرب أن يحدد الجماعة التي ستحصل على المكافأة بطريق القرعة فإنه يغير كثيراً من عناصر المجال الاجتماعي للمبحوث، فقبل إلقاء العملة كان كل مبحوث يواجه المحرب، في جماعتين متميزتين نسبياً، وأفراداً عديدين غير متميزين نسبياً في أعين باقي الأفراد، وعند عمل القرعة تتغير نظرة المبحوث لهذه الوحدات فيما عدا نظرتة للمحرب الذي بدا أن سلوكه في توزيع الجوائز كان مردوداً إلى الصدفة.

هنا تصبح الجماعتان متميزتين، إحداهما خاسرة والأخرى فائزة، ويتميز الأفراد تبعاً لذلك فيما بين راض وغير راض عن نتيجة القرعة، ونعرض فيما يلي لاستجابات المبحوثين إلى هذا التغير بإظهار التحيز نحو جماعتهم.

من الممكن للتحيز أن يظهر إذا كانت استجابات المبحوثين ببساطة بالرضا أو عدم الرضا عن الفوز أو الخسارة، وحسب نظرية التماسك الاجتماعي (كارتر-زاند ١٩٦٠) فسوف يقدر الفائزون جماعتهم بصورة إيجابية حيث إنها كانت سبب مكسبهم، وحسب نظرية الإحباط - العدوان (روزنبلات ١٩٦٤) فسوف يقدر الخاسرون الجماعة الخارجية تقديراً سلبياً لأنها كانت سبباً في خسارتهم، ويؤدي ظهور كلتا العمليتين لدى الفائزين والخاسرين إلى زيادة في تقدير الجماعة عن الجماعات الخارجية.

إلا أن هناك شواهد على أن كلتا العمليتين لم تظهرها في التجربة الحالية، فلم يكن تقدير الأفراد الفائزين لأنفسهم عاليا مقارنة بتقدير الخاسرين لأنفسهم، حيث كان المتوسط الأول ٤,٦١ مقابل ٤,٦٩ لسمات الجماعة، و ٤,٦٥ مقابل ٤,٧٠ لسمات العضو نفسه، و ٧٢٪ مقابل ٧١٪ كنسبة الاختيار من داخل الجماعة.

وحتى تقدير الجماعة الخارجية من جانب الجماعة الخاسرة لم يكن أقل منها في الجماعات الفائزة، فقد كانت المتوسطات على التوالي ٤,٢٤ مقابل ٤,١٧ لسمات الجماعة الخارجية، و ٤,٤٧ في كلتا الحالتين لسمات أعضاء الجماعة الخارجية.

وعلى ذلك فلا يبدو من المحتمل أن ينبع تفضيل الأفراد لجماعتهم عن مدى شعورهم بالإشباع أو عدم الإشباع في الجماعات حسب المعالجة التجريبية.

من المفهوم أيضا أن المبحوثين لا يستجيبون إلى حالة كل جماعة على حدة، ولكن للفروق بين الجماعتين، فحسب نظرية الاتزان المعرفي ينظر المبحوثون إلى أنفسهم باعتبار أن لهم دراية بأقاربهم من أعضاء الجماعة ويؤدي ذلك إلى مشاعر إيجابية نحو جماعتهم، ولأن (ش) الذي يشبه (أ) فإن ذلك يجعل (ش) يحب (أ) (هايدر ١٩٥٨ ص ١٨٤)^(٧)، وبالتالي فالمبحوثون الذين ينظرون إلى أنفسهم باعتبار أن لهم خبرة متناقضة مع أفراد الجماعة الخارجية، سوف تنشأ لديهم مشاعر سلبية نحو الجماعة الخارجية نظرا لأن علاقة الانفصال تحمل إشارة سلبية.

وبالنظر إلى المكافأة، نجد أن للمبحوثين خبرات متناقضة مع خبرات أعضاء الجماعة الخارجية في الظروف التجريبية، ولكن خبرات متشابهة مع أعضاء الجماعة في الظروف الضابط.

(٧) سبق عرض نظرية هايدر وما تتضمنه من رموز في الفصل الأول من هذا الكتاب. (المترجم).

غير أن تقديرات المبحوثين لأعضاء الجماعة الخارجية لم تكن أقل في الظروف التجريبية (م = ٤٧, ٤) عن الظروف الضابط (م = ٤١, ٤)، وعلى هذا الأساس لم يظهر أن المبحوثين قللوا من شأن الجماعات التي اختلفت مع جماعاتهم في مصير المكافأة.

لننظر أخيراً إلى إمكانية أن يستجيب المبحوثون إلى الحالات الانفعالية المتغيرة للأفراد في الغرفة أكثر من الحالات المتغيرة للجماعات، فبعد أن تكسب إحدى الجماعات على حساب الأخرى، قد يدرك المبحوثون أنفسهم والآخرين باعتبارهم أشبعوا أو حرموا، ويؤدي ذلك إلى تغير في سهولة أو صعوبة المواجهة المباشرة للآخرين. فالفائزون سيحتاجون إلى كبت أي علامات للارتياح أو النصر خوفاً من أن يشعر الخاسرون أن هذه العلامات دليل سعادة، لأن الجماعة الأخرى خسرت، أما الخاسرون فقد يحتاجوا إلى كبت مشاعرهم بعدم الرضا عن الخسارة خوفاً من أن يفسرها الفائزون على أنها ضيق بانتصارهم.

أما أعضاء الجماعة نفسها فإنهم بخلاف ذلك، لن يكونوا موضع تناقض في المشاعر، وبالتالي يسهلون على الفرد أن يعبر بحرية عن مشاعره بالكسب والفوز، أو بالخسارة والضيق.

كان المبحوثون يمرون بخبرات اتصال بصري وشفهي بالآخرين أحياناً، أثناء التجربة، وقد يتصورون إمكانية حدوث هذا الاتصال فيما بعد في المصعد أو في قاعة الاستقبال، ومن سمات هذه المواجهة سواء في هذا الموقف أو في أي موقف تجريبي آخر أن يتفاعل المتواجهون.

إذا أدرك المبحوثون أن التفاعل مع أعضاء الجماعة سيكون سهلاً، ولكن التفاعل مع أعضاء الجماعات الأخرى سيكون صعباً، فسيميل المبحوثون إلى الاتجاه نحو أعضاء الجماعة وتجنب الآخرين، وسينعكس ذلك في اختلاف تقديراتهم لكلتا الجماعتين.

يؤكد صحة تحليلنا المذكور أنه قادر على تفسير الفروق المتناقضة بين استجابات الصبيان أو البنات للمكسب والخسارة (انظر جدول رقم ٣)، فالبنات يملن عادة لإظهار تعاطف أكبر من الصبيان (بترمان - ميلز ١٩٣٦) كما يجتهدن أكثر من الصبيان في الشعور بالعدالة أكثر من الشعور بالانتصار على حساب الآخرين (بوند - فيناك ١٩٦١، اوسيجي - فيناك ١٩٦٣). وحين تفوز البنات والصبيان في الدراسة الحالية فستكون البنات المفترض كونهن أكثر عاطفية، أكثر انحيازاً نحو الخاسرات، وحين تكون البنات والصبيان خاسرين، فسيفضل الصبيان المفترض أن يكونوا متنافسين زملاءهم في الجماعة الخاسرة بدرجة أكبر مما تفعل البنات الخاسرات.

يمكن حل التناقض حينما نلاحظ أن العاطفية والتنافسية تظهران في المواجهة بين الفائزين والخاسرين، وفي هذه الحالة سيعبر الفائز العاطفي عن مشاعره نحو الخاسر، رغم أن هذا التعبير سيكون محدوداً على أساس مراعاة مشاعر الخاسرين بعدم المبالغة في إظهار المرح والسعادة بالفوز عليهم.

ولأن الخاسر المتنافس تتملكه الرغبة في تجنب مواجهة الفائز، فربما أظهرت الفتيات الفائزات تعاطفاً نحو الخاسرات، حيث تقودهن العاطفة إلى تجنب من انتصرن عليهن، في حين يميز الصبيان الخاسرون بين جماعتهم والجماعة الأخرى، حيث يؤدي الفخر والتباهي إلى تجنب من انهزموا على أيديهم.

هناك نتيجة يمكن التأكد من صحتها، وهي أنه في الظروف غير التنافسية تظهر الفائزات تحيزاً قليلاً إلى الجماعة عن خارجها، قام المجرى بإلقاء عملتين بدلاً من عملة واحدة، وبطريقة معينة أمكنه أن يجعل جماعة منهم هي الفائزة والأخرى هي الخاسرة، وألقيت العملتان بطريقة مستقلة - أي ليس في الوقت نفسه.

بهذا الشكل لن يشعر الفائزون بالصراع مع الخاسرين، وذلك لاقتناعهم أن المكافأة لا تعني فرحاً لخسارة الآخرين، فإذا رغبت الفتيات الفائزات في التعبير عن

تعاطفهن نحو الخاسرات، فقد يفضلن عضوات الفريق الخاسر عن زميلاتهن، ذلك لأن عنصر المنافسة لم يعد قائما بعد تكرار القرعة مرتين^(٨).

المدهش في التجربة الحالية هو ذلك القدر الضئيل من المجهود الذي تمكنا به من تحويل مجموعة من الغرباء إلى جماعتين تتبادلان العداء، فالقاء العملة لتحديد من الذي يستأثر بموارد ضئيلة القدر هو أمر شائع في حياتنا اليومية، فكلما رغبتنا أن نكون عادلين في موقف كالموقف التجريبي نستخدم القرعة، تلك التي تؤثر نتائجها على إدراك الأفراد في الموقف لسمات الآخرين المختلفين عنهم، وبالرغم من عدم توافر الخبرة أو المعرفة مع أي شخص في الغرفة، فإن إلقاء العملة يصبح عملا كافيا لتشكيل رؤية الجماعة على نحو معين والآخرين على نحو آخر، فيصبح الخارجون على الجماعة أقل صداقة وأقل ألفة وأقل اعتبارا وأقل قابلية للتعاون بالمقارنة بنظرانهم في داخل الجماعة.

يبدو أن ترسية الجائزة بالصدفة على جماعة دون سواها يعتبر عملا سهلا في الظاهر فقط، فإذا أخذنا في اعتبارنا التجربة كنسق اجتماعي تتدخل الصدفة فيها، فسنجد أن عوامل كثيرة قد تتدخل في هذا الموقف، محدثة تغيرا واسع النطاق في حالة الجماعتين والأفراد إن عوامل كثيرة يمكن أن تتدخل في هذا الموقف، محدثة تغيرا واسع النطاق في حالة الجماعتين والأفراد الذين تضمهما وفي العلاقات بين وحداتها.

ففي التحيز للجماعة عما بداخلها، يمكن للمبحوثين أن يستجيبوا لأي من التغيرات أو لبعضها فقط، وتشير الدلائل التي بين أيدينا إلى أن المبحوثين كانوا يستجيبون للتقديرات الانفعالية التي ثارت لديهم، ولدى الآخرين، وما يعقب ذلك من نتائج على سهولة أو صعوبة التعامل وجها لوجه معهم.

قد تؤدي عمليات التحيز فيما بين الجماعات إلى صعوبات في المواجهات بين الأشخاص، وربما كان أقل وضوحا أن تكون الصعوبات المدركة في المواجهات بين الأشخاص ذات تأثير على التحيز لداخل الجماعة.

(٨) أجريت هذه التجربة وخرجت بنتائج إيجابية.

من حيث المنهج لم يهدف تصميم التجربة إلى اختبار نظرية معينة ، ولكن كان هدفه تحديد أي من العوامل - إذا وجدت - يمكن لها أن تؤثر على الجماعات من بين عوامل عديدة قدمناها .

إذا نظرنا إلى التجربة باعتبارها نسقا اجتماعيا نجد أن التدخلات التجريبية ذات العلاقة بالسلوكيات قد صممت لتؤدي إلى تغير اجتماعي ، على ذلك يوجد ارتباط طبيعي بين منهجية المختبرات ومنهجية الفعل الاجتماعي ، فالتجربة الحالية تقول لمن يحاول التأثير في الانساق الاجتماعية في الحياة الفعلية أنهم يستطيعون استخدام طريقة عادلة في توزيع المكافآت عن طريق القرعة بما يؤدي إلى تماسك الجماعات ، وتؤدي من جهة أخرى إلى تقسيم الأفراد إلى جماعات .

ونقترح لتقليل الانقسامات الحادة بين الأفراد أن يتولى القائمون على تنظيم العمل الاجتماعي في المجتمع العمل على تسهيل عمليات الاتصال بين الجماعات المختلفة .

وقد يكون من المفيد إجراء عمل تجريبي على نمط التجربة الحالية لاستكشاف أنجح الطرق لتوزيع المكافآت الجماعية بما يقلل من صعوبات الاتصال فيما بين الجماعات بعد اتمام عملية التوزيع .

مراجع الدراسة

- Blake, R. R., & Mouton, J. S. Reactions to intergroup competition under win-lose conditions. *Management Science*, 1961, 7, 420-435.
- Bond, J. R., & Vinacke, W. E. Coalitions in mixed-sex triads. *Sociometry*, 1961, 24, 61-75.
- Cartwright, D., & Zander, A. (Eds.) *Group dynamics: Research and theory*. Evanston, Illinois: Row, Peterson, 1960.
- Educational Testing Service. *The Hidden Patterns Test*. Princeton, New Jersey: Author, 1962.
- Heider, R. *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley, 1958.
- Lewin, K. *Resolving social conflicts*. New York: Harper, 1948.

- Merton, R. K. *Social theory and social structure*. Glencoe, Illinois: Free Press, 1957.
- Rosenblatt, P. C. Origins and effects of group ethnocentrism and nationalism. *Journal of Conflict Resolution*, 1964, 8, 131-164.
- Schmidt, H. D. Bigotry in school children. *Commentary*, 1960, 29, 253-257.
- Sherif, M., Harvey, O. J., White, J., Hood, W. R., & Sherif, C. W. *Intergroup conflict and cooperation: The robbers cave experiment*. Norman, Oklahoma: University Book Exchange, 1961.
- Sumner, W. G. *Folkways*. Boston, Massachusetts: Ginn, 1906.
- Terman, L. M., & Miles, C. C. *Sex and personality*. New York: McGraw-Hill, 1936.
- Uesigi, T. K., & Vinacke, W. E. Strategy in a feminine game. *Sociometry*, 1963, 26, 75-88.

قائمة أسماء الأعلام بالعربية ومقابلاتها الأجنبية

Insko	أنسكو		
O'Dell	أوديل		
Orne	أورن	Abraham	إبراهام
Osgood	أوزجود	Abelson	أبلسون
Ostrom	أوستروم	Edwards	إدواردز
Uesigi	أوسيجي	Argyris	أرجيرز
Oakes	أوكاس	Aristotle	أرسطو
O'Connell	أوكونيل	Aronson	أرونسون
Olds	أولدز	Azrin	آزرين
Olshan	أولشان	Asch	آش
Ullman	أولمان	Allport	ألبورت
Oonk	أونك	Altman	ألتمان
Ehrlich	إيرليخ	Alkire	ألكاير
Ezard	إيزارد	Elms	إلمز
Easterbrook	إيستربروك	Allen	ألين
Eisman	إيسمان	Amsel	أمسيل
Evans	إيفانز	Anderson	أندرسون

Bernstein	برنشتين		
Brehm	برهم		
Brock	بروك	Papa Georgis	بابا جورجيسوس
Braun	برون	Bateson	باتيسون
Bruner	برونر	Parsons	بارسونز
Pruitt	برويت	Parke	بارك
Bryan	بريان	Parkinson	باركنسون
Breedlove	بريدلوف	Barnlund	بارنلند
Buss	بس	Baron	بارون
Blasford	بلاسفورد	Barrios	باريوس
Blaylock	بلالوك	Bass	باس
Blaisdeel	بلاي لوك	Pastore	باستور
Blaisdell	بليسدل	Bavelas	بافيلاس
Blake	بليك	Back	باك
Butzine	بوتزاين	Bakman	باكمان
Bugelski	بوجلسكي	Ballachey	بالاشي
Borgatta	بورجاتا	Baldrige	بالدرج
Bostrom	بوستروم	Bales	بايلز
Bochner	بوشنر	Bettleheim	بتلهاهيم
Bond	بوند	Bramel	براميل
Peabody	بيبودي	Brown	براون
Peterson	بيترسون	Brandeuier	برانديور
Page	بيج	Bertalanffy	برتالانفي
Burt	بيرت	Pritzker	برتزكر
Berg	بيرج	Britton	برتون
Berger	بيرجر	Berkowitz	بركوفيتز

Thompson	تومسون	Burgess	بيرجس
Twedt	تويدت	Bergin	بيرجن
Teger	تيجر	Berscheild	بيرشيد
Turner	تيرنر	Burke	بيرك
	ث	Byrne	بيرن
Tharp	ثارب	Burnstein	بيرنشتين
Thurstone	ثرستون	Bishop	بيشوب
Thibaut	ثيبو	Becker	بيكر
	ج	Pilkonis	بيلكونيز
Jackson	جackson	Bem	بيم
Jacobs.	جاكوب		ت
Janis	جانس	Tabory	تابوري
Janowitz	جانوفيتش	Tuddenham	تادنهام
Gross	جروس	Taffel	تافل
Grumet	جرومت	Tannenbaum	تانبوم
Grice	جريس	Taylor	تايلور
Griffitt	جريفت	Tagiuri	تايري
Green	جرين	Terwilligner	ترفلجر
Greenberg	جرينبرج	Terman	ترمان
Greenbaum	جرينبوم	Thistlewaite	تستلويت
Greenspoon	جرينسبون	Toch	توتش
Greenwald	جرينوالد	Tursky	تورسكي
Glass	جلاس	Torcivia	تورسيفيا
Gleser	جلسر	Tukman	توكمان
Gengel	جنجل	Thomas	توماس
Goots	جوتس		

Dollard	دولارد	Goldberg	جولدبرج
Dulany	دولاني	Goldman	جولدمان
Deutsch	دويتش	Golden	جولدن
Dickoff	ديكوف	Julian	جوليان
Di-Vesta	دي فستا	Guhl	جوهل
Davis	ديفيز	Jones	جونز
Dion	ديون	Johnson	جونسون
		Guetzkow	جويتسكوف
Rabbie	رابي	Goethals	جويثالز
Ratliff	راتليف	Gibb	جيب
Radloff	رادلوف	Gerard	جيرارد
Rajar	راجارا	Jecker	جيكر
Razran	رازران	James	جيمس
Raven	رافين	Jellison	جيليسون
Rankin	رانكن	Geen	جين
Ray	راي		
Wrightsmen	رايتسمان	Dabbs	دابس
Riecken	رايكن	Darley	دارلي
Richardson	رتشاردسون	Dass	داس
Rescorla	رسكورلا	Dashiell	داشيل
Robinson	روبنسون	Daniels	دانييل
Roby	روبي	Doise	دواس
Rottman	روتمان	Doob	دوب
Rosenberg	روزنبرج	Duffy	دوفي
Rosenbaum	روزنبوم	Dawgherty	دوغرتي
Rosenblatt	روزنبلات	Doherty	دوهرتي

Strickland	ستريكلند	Rosenthal	روزنتال
Stoner	ستونر	Ross	روس
Stewart	ستيوارت	Rock	روك
Schopler	سكوبلر	Rokeach	روكيش
Scott	سكوت	Rule	رول
Schooley	سكولي	Riskind	رسكند
Slater	سلاتر		
Smudski	سمودسكي	Zajonic	زاجونك
Smith	سميث	Zanna	زانا
Simmel	سميل	Zander	زاندر
Sumner	سمنر	Zdep	زذب
Singer	سنجر	Zavalloni	زفالوني
Sensening	سنسنج	Zelditch	زلدتش
Snegireff	سينجر يف	Zimbardo	زمباردو
Suci	سوسي		
Solomon	سولومون	Sampson	سامبسون
Sommer	سومر	Sample	سامبل
Sidowski	سيدوسكي	St. Jean	سانت جين
Sigall	سيجال	Saiyadain	سايادين
Siegel	سيجل	Spielberger	سبلرجر
Sigel	سيجل	Stagner	ستاجنر
Sears	سيرز	Staas	ستاس
Secord	سيكورد	Stires	ستايرز
Seyle	سيل	Stodgill	ستودجيل
Simon	سيمون	Strodtbeck	ستروديك
Siommons	سيمونز	Stroebe	سترويب

Fine	فاين	ش	
Vidmar	فدمار	Chapanis	شابانيز
France	فرانس	Chaplin	شابلين
Verba	فربا	Shapiro	شابيرو
French	فرنش	Schachter	شاشتر
Freedman	فريدمان	Chartere	شارتر
Fraser	فريزر	Schaet	شايث
Festinger	فستنجر	Steiner	شتاينر
Feshback	فشباخ	Steinzor	شتاينزور
Fishbein	فشباين	Shrouger	شروجر
Flanders	فلاندرز	Schroder	شرودر
Flandis	فلانديز	Sherif	شريف
Fleishman	فلشمان	Shriver	شريفير
Fink	فנק	Schlosberg	شلزبرج
Faucheux	فوشو	Schmidt	شميت
Fiedler	فيدلر	Shaw	شو
Ferguson	فيرجسون	Shutz	شوتز
Fisher	فيشر	Schultz	شولتز
Felipe	فيلايب	Schneider	شنيدر
Vinacke	فيناك	Shepard	شيبرد
		Shaver	شيفر
Cattell	كاتل	Scheffield	شيفلد
Kagan	كاجان	Shipman	شيبمان
Carter	كارتر		
Cartwright	كارتررايت	Valins	فالينز
Carlsmith	كارلسميث	Faust	فاوست

Kendler	كندلر	Carlson	كارلسون
Knowles	كنولز	Carnegie	كارنيجي
Cope	كوب	Kaswan	كاسوان
Cooper	كوبر	Culbertson	كالبرتسون
Kogan	كوجان	Calder	كالدرد
Corsini	كورسيني	Calhoun	كالهون
Costantini	كوستانتيني	Campbell	كامبل
Coser	كوسر	Cannell	كانل
Cook	كوك	Cowen	كاون
Collum	كولم	Kite	كايت
Collins	كولينز	Ktsanes	كتسانس
Compere	كومبير	Krasner	كراسنر
Congdon	كونجدون	Crano	كرانو
Coons	كونز	Kraus	كراوس
Cohen	كوهن	Krech	كرتش
Koeske	كويسك	Crutchfield	كرتشفيلد
Cialdini	كيالديني	Kruglanski	كروجلانسكي
Kirscht	كيرشت	Crawford	كروفرورد
Kiesler	كيسلر	Cronbach	كرونباخ
Kerckhoff	كيرشوف	Clark	كلارك
Kierkegaard	كيركجارد	Klanderman	كلاندرمان
Kerrick	كيريك	Kleiner	كلاینر
Kelman	كيلمان	Clore	كلور
Kelley	كيلي	Klevansky	كليفانسكي
		Knutson	كنتسون
Latane'	لاتانيه	King	كنج

Leary	ليرى	Lazarus	لازاروس
Lazer	ليزر	Lazovik	لازوفيك
Lev	ليف	Laski	لاسكي
Lefkowitz	ليفكوفيتش	Lang	لانج
Leventhal	ليفنتال	Landes	لاندرز
Levinger	ليفنجر	Landy	لاندي
Leavitt	ليفيت	Lanzetta	لانزتا
Levin	ليفن	Layton	لايتون
Lewin	ليفين	Linder	لندر
		Lindquist	لندكويست
		Le Page	لوبيج
Mathewson	ماثيوتون	Lubin	لويين
Mathews	ماثيوز	Lott	لوت
Marquis	ماركيوز	Lawton	لوتون
Macaulay	ماكاولي	Lodahl	لوداهل
Mccandless	ماكندلس	Luchins	لوشينز
Mcgrath	ماكجراث	Love	لوف
Mcgraw	ماكجرو	Lolordo	لولوردو
Mcguire	ماكجواير	Lombard	لومبارد
McDougal	ماكدوجل	Lumsdaine	لومسدين
McDonald	ماكدونالد	Longabawgh	لونجبوه
Mcconnell	ماكونيل	Loew	لوي
Mallick	مالك	Lewis	لويس
Mann	مان	Lippitt	ليبيت
Mandler	ماندلر	Lichtenstein	ليشنستين
Mawrer	ماورر	Lerner	ليرنر

Newcomb	نيوكمب	Maier	ماير
		Myers	مايرز
Hatch	هاتش	Miles	مايلز
Harary	هاراي	Moscovici	مسكوفيتشي
Hardyck	هارديك	Mulder	ملدر
Harvey	هارفي	Mundy	مندي
Harris	هاريس	Mouton	موتون
Hastorf	هاستورف	Murashima	موراشيما
Haaland	هالاند	Murchison	مورشيسون
Haley	هالي	Morris	موريس
Howard	هاوارد	Moreno	مورينو
Howells	هاول	Mettee	ميتي
Haythorn	هايثورن	Merton	ميرتون
Heider	هايدر	Merwin	ميروين
Hutchinson	هتشنسون	Milgram	ميلجرام
Higbee	هيجبي	Miller	ميلر
Hurwitz	هرويتز	Mills	ميلز
Hull	هل	Meuwese	ميويس
Helsin	هلسن		
Helson	هلسون	Nada	نادا
Helmreich	هلمريش	Nisbett	نسبت
Hemphill	همفل	Nesselrode	نسلرود
Hall	هول	Nishimura	نشيمورا
Hunt	هنت	Nuttin	نوتن
Hunter	هنتر	Nel	نيل
Hendrick	هندريك	Nelson	نيلسون

Wallace	والاس	Henchy	هنشي
Wallach	والاش	White	هوايت
Walster	والستر	Hoyte	هوت
Walker	والكر	Hood	هود
Wallin	والين	Horn	هورن
Weiss	وايس	Horwitz	هورويتز
Wyckoff	وايكوف	Hoover	هوفر
Wynne	واين	Hovland	هوفلاند
Winer	واينر	Hoffman	هوفمان
Weinheimer	واينهايمر	Hawkins	هوكنز
Wedekind	وديكند	Homans	هومانز
Westie	وستي	Whyte	هويت
Wishner	وشنر	Hweeler	هويلر
Wolpe	ولبي	Hetherington	هيشرنجتون
Wolfe	ولف	Haire	هير
Wing	ونج	Hare	هير
Woodworth	وودورث	Heard	هيرد
Worchel	وورشيل	Hake	هيك
Wong	وونج	Hioldum	هيلدوم
Webb	ويب	Hymovitch	هيموفيتش
Wicklund	ويكلند	Hubert	هيوبرت
Wilson	ويلسون		
Williams	ويليامز		
Willems	ويلمز		
Young	يونج		
		Watts	واتس
		Ward	وارد
		Warrington	وارنجتون

قائمة المراجع

- Alkire, A. A., Collum, M. E., Kaswan, J., & Love, L. R. Information exchange and accuracy of verbal communication under social power conditions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1968, 9, 301-308.
- Allen, V. L. Uncertainty of outcome and post-decision dissonance reduction. In L. Festinger (Ed.), *Conflict, decision, and dissonance*. Stanford, California: Stanford University Press, 1964. Pp. 34-42.
- Allen, V. L. Situational factors in conformity. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. Vol. 2. New York: Academic Press, 1965. Pp. 133-175.
- Allport, F. H. The influence of the group upon association and thought. *Journal of Experimental Psychology*, 1920, 3, 159-182.
- Anderson, N. H. Primacy effects in personality impression formation using a generalized order effect paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1965, 2, 1-9.
- Anderson, N. H. Application of a linear-serial model to a personality-impression task using serial presentation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1968, 10, 354-362.
- Anderson, N. H., & Barrios, A. A. Primacy effects in personality impression formation. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1961, 63, 346-350.
- Anderson, N. H., & Hubert, S. Effects of concomitant verbal recall on order effects in personality impression formation. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 1963, 2, 379-391.
- Aristotle. *The rhetoric*. New York: Appleton-Century, 1932.
- Aronson, E. The effect of effort on the attractiveness of rewarded and unrewarded stimuli. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1961, 63, 375-380.
- Aronson, E. Dissonance theory: Progress and problems. In R. Abelson, E. Aronson, W. McGuire, T. Newcomb, M. Rosenberg, & P. Tannenbaum (Eds.), *Theories of cognitive consistency: A sourcebook*. Chicago, Illinois: Rand McNally, 1968. Pp. 5-27.
- Aronson, E., & Carlsmith, J. M. Effect of the severity of threat on the devaluation of forbidden behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1963, 66, 584-588.
- Aronson, E., & Cope, V. My enemy's enemy is my friend. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1968, 8, 8-12.
- Aronson, E., & Golden, B. The effect of relevant and irrelevant aspects of communicator credibility on opinion change. *Journal of Personality*, 1962, 30, 135-146.
- Aronson, E., & Linder, D. Gain and loss of esteem as determinants of interpersonal attractiveness. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1965, 1, 156-171.
- Aronson, E., & Mills, J. The effect of severity of initiation on liking for a group. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1959, 59, 177-181.

- Aronson, E., Turner, J. A., & Carlsmith, J. M. Communicator credibility and communication discrepancy as determinants of opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1963, 67, 31-36.
- Aronson, E., & Worchel, P. Similarity versus liking as determinants of interpersonal attractiveness. *Psychonomic Science*, 1966, 5, 157-158.
- Asch, S. E. Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1946, 41, 258-290.
- Asch, S. E. *Social psychology*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall, 1952.
- Azrin, N. H., Hutchinson, R. R., & Hake, D. F. Extinction-induced aggression. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 1966, 9, 191-204.
- Backman, C. W., & Secord, P. F. The effect of perceived liking on interpersonal attraction. *Human Relations*, 1959, 12, 379-384.
- Bales, R. F. *Interaction process analysis: A method for the study of small groups*. Reading, Massachusetts: Addison-Wesley, 1950.
- Bales, R. F. *Personality and interpersonal behavior*. New York: Holt, Rinehart & Winston, 1970.
- Bales, R. F., & Borgatta, E. F. Size of group as a factor in the interaction profile. In A. P. Hare, E. F. Borgatta, & R. F. Bales (Eds.), *Small Groups*. New York: Knopf, 1955. Pp. 396-413.
- Bales, R. F., & Slater, P. E. Role differentiation in small decision-making groups. In T. Parsons, R. F. Bales, J. Olds, M. Zelditch, Jr., & P. E. Slater (Eds.), *Family socialization and interaction process*. Glencoe, Illinois: Free Press, 1955. Pp. 259-306.
- Banta, T. J., & Hetherington, M. Relations between needs of friends and fiancés. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1963, 66, 401-404.
- Bass, B. M. An analysis of the leaderless group discussion. *Journal of Applied Psychology*, 1949, 33, 527-533.
- Bass, B. M. *Organizational psychology*. Boston, Massachusetts: Allyn and Bacon, 1965.
- Bateson, N. Familiarization, group discussion, and risk-taking. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1966, 2, 119-129.
- Bavelas, A. A mathematical model for group structure. *Applied Anthropology*, 1948, 7, 16-30.
- Bavelas, A. Communication patterns in task oriented groups. *Journal of the Acoustical Society of America*, 1950, 22, 725-730.
- Bavelas, A., Hastorf, A. H., Gross, A. E., & Kite, W. R. Experiments on the alteration of group structure. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1965, 1, 55-70.
- Bem, D. J. An experimental analysis of self-persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1965, 1, 199-218.
- Bem, D. J. Self-perception: An alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena. *Psychological Review*, 1967, 74, 182-200.
- Bem, D. J. The epistemological status of interpersonal simulations: A reply to Jones, Linder, Kiesler, Zanna, and Brehm. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1968, 4, 270-274.
- Bem, D. J., & McConnell, H. K. Testing the self-perception explanation of dissonance phenomena: On the salience of premanipulation attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1970, 14, 23-31.
- Bem, D. J., Wallach, M. A., & Kogan, N. Group decision making under risk of aversive consequences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1965, 1, 453-460.
- Bergin, A. E. The effect of dissonant persuasive communications upon changes in self-referring attitudes. *Journal of Personality*, 1962, 30, 423-438.

- Berkowitz, L. *Aggression: A social psychological analysis*. New York: McGraw-Hill, 1962.
- Berkowitz, L. Aggressive cues in aggressive behavior and hostility catharsis. *Psychological Review*, 1964, 71, 104-122.
- Berkowitz, L. The concept of aggressive drive: Some additional considerations. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. Vol. 2. New York: Academic Press, 1965. Pp. 301-329.
- Berkowitz, L. The frustration-aggression hypothesis revisited. In L. Berkowitz (Ed.), *Roots of aggression*. New York: Atherton Press, 1969. Pp. 1-28.
- Berkowitz, L., & Green, J. A. The stimulus qualities of the scapegoat. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1962, 64, 293-301.
- Berkowitz, L., & LePage, A. Weapons as aggression-eliciting stimuli. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1967, 7, 202-207.
- Berkowitz, L., & Macaulay, J. R. Some effects of differences in status level and status stability. *Human Relations*, 1961, 14, 135-147.
- Berscheid, E., & Walster, E. H. *Interpersonal Attraction*. Reading, Massachusetts: Addison-Wesley, 1969.
- Bettleheim, B., & Janowitz, M. Ethnic tolerance: A function of social and personal control. *American Journal of Sociology*, 1949, 55, 137-145.
- Blake, R. R., & Mouton, J. S. Competition, communication, and conformity. In I. Berg & B. Bass (Eds.), *Conformity and deviation*. New York: Harper, 1961. Pp. 199-229.
- Blalock, H. M. *Toward a theory of minority-group relations*. New York: Wiley, 1967.
- Bochner, S., & Insko, C. A. Communicator discrepancy, source credibility, and opinion change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, 4, 614-621.
- Bostrom, R., Vlandis, J., & Rosenbaum, M. Grades as reinforcing contingencies and attitude change. *Journal of Educational Psychology*, 1961, 52, 112-115.
- Bramel, D. Dissonance, expectation, and the self. In R. Abelson, E. Aronson, W. McGuire, T. Newcomb, M. Rosenberg, & P. Tannenbaum (Eds.), *Theories of cognitive consistency: A sourcebook*. Chicago, Illinois: Rand McNally, 1968. Pp. 355-372.
- Brehm, J. W. Post-decision changes in the desirability of alternatives. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1956, 52, 384-389.
- Brehm, J. W. *A theory of psychological reactance*. New York: Academic Press, 1966.
- Brehm, J. W., & Cohen, A. R. *Explorations in cognitive dissonance*. New York: Wiley, 1962.
- Brock, T. C. Effects of prior dishonesty on post-decision dissonance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1963, 66, 325-331.
- Brock, T. C. Communication discrepancy and intent to persuade as determinants of counterargument production. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1967, 3, 296-309.
- Brown, R. Models of attitude change. In R. Brown, E. Galanter, E. Hess, & G. Mandler (Contributors), *New directions in psychology*. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1962. Pp. 1-85.
- Brown, R. *Social psychology*. New York: Free Press, 1965.
- Bruner, J. S., Shapiro, D., & Tagiuri, R. The meaning of traits in isolation and in combination. In R. Tagiuri and L. Petrullo (Eds.), *Person perception and interpersonal behavior*. Stanford, California: Stanford University Press, 1958. Pp. 277-288.
- Burgess, E. W., Wallin, P., & Shultz, G. D. *Courtship, engagement and marriage*. Philadelphia, Pennsylvania: Lippincott, 1953.
- Burgess, R. L. Communication networks: An experimental reevaluation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1968, 4, 324-337.

- Burke, P. J. The development of task and social-emotional role differentiation. *Sociometry*, 1967, 30, 379-392.
- Burnstein, E., & Worchel, P. Arbitrariness of frustration and its consequences for aggression in a social situation. *Journal of Personality*, 1962, 30, 528-541.
- Byrne, D. Response to attitude similarity-dissimilarity as a function of affiliation need. *Journal of Personality*, 1962, 30, 164-177.
- Byrne, D. Attitudes and attraction. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. Vol. 4. New York: Academic Press, 1969. Pp. 35-89.
- Byrne, D., & Blaylock, B. Similarity and assumed similarity of attitudes between husbands and wives. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1963, 67, 636-640.
- Byrne, D., & Clore, G. L., Jr. Predicting interpersonal attraction toward strangers presented in three different stimulus modes. *Psychonomic Science*, 1966, 4, 239-240.
- Byrne, D., & Griffitt, W. A developmental investigation of the law of attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, 4, 699-702. (a)
- Byrne, D., & Griffitt, W. Similarity versus liking: A clarification. *Psychonomic Science*, 1966, 6, 295-296. (b)
- Byrne, D., & Nelson, D. Attraction as a linear function of proportion of positive reinforcements. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1965, 1, 659-663.
- Byrne, D., Nelson, D., & Reeves, K. Effects of consensual validation and invalidation on attraction as a function of verifiability. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1966, 2, 98-107.
- Calder, B. J., & Insko, C. A. Two investigations of the relation of cognitive and memorial processes to persuasion. Unpublished manuscript, 1971.
- Calhoun, J. B. Population density and social pathology. *Scientific American*, 1962, 206, 139-148.
- Campbell, D. T. Factors relevant to the validity of experiments in social settings. *Psychological Bulletin*, 1957, 54, 297-312.
- Campbell, D. T. Conformity in psychology's theories of acquired behavioral dispositions. In I. A. Berg & B. M. Bass (Eds.), *Conformity and deviation*. New York: Harper and Row, 1961. Pp. 101-142.
- Campbell, D. T. Ethnocentric and other altruistic motives. In D. Levine (Ed.), *Nebraska symposium on motivation*. Vol. 13. Lincoln, Nebraska: University of Nebraska Press, 1965. Pp. 283-311.
- Carlson, E. R. Attitude change and attitude structure. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1956, 52, 256-261.
- Carnegie, D. *How to win friends and influence people*. New York: Simon & Schuster, 1937.
- Carter, L., Haythorn, W., Shriver, B., & Lanzetta, J. The behavior of leaders and other group members. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1951, 46, 589-595.
- Cartwright, D., & Harary, F. Structural balance: A generalization of Heider's theory. *Psychological Review*, 1956, 63, 277-293.
- Cattell, R. B., & Nesselroade, J. R. Likeness and completeness theories examined by 16 personality factor measures on stably and unstably married couples. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1967, 7, 351-361.
- Chapanis, N. P., & Chapanis, A. Cognitive dissonance: Five years later. *Psychological Bulletin*, 1964, 61, 1-22.
- Cialdini, R. B., & Insko, C. A. Attitudinal verbal reinforcement as a function of informational consistency: A further test of the two-factor theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1969, 12, 342-350.
- Clark, R. D., III, & Willems, E. P. Where is the risky shift? Dependence on instructions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1969, 13, 215-221.

- Clore, G. L., & Baldridge, B. Interpersonal attraction: The role of agreement and topic interest. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1968, 9, 340-346.
- Collins, B. E. The effect of monetary inducements on the amount of attitude change induced by forced compliance. In A. Elms (Ed.), *Role playing, reward and attitude change*. Princeton, New Jersey: Van Nostrand-Reinhold, 1969. Pp. 209-223.
- Collins, B. E., & Guetzkow, H. *A social psychology of group processes for decision-making*. New York: Wiley, 1964.
- Collins, B. E., & Raven, B. H. Group structure: Attraction, coalitions, communication, and power. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology*. (2nd ed.) Vol. 4. Reading, Massachusetts: Addison-Wesley, 1969. Pp. 102-204.
- Cook, T. D., & Insko, C. A. Persistence of attitude change as a function of conclusion reexposure: A laboratory-field experiment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1968, 9, 322-328.
- Cooper, J., & Worchel, S. Role of undesired consequences in arousing cognitive dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1970, 16, 199-206.
- Coser, L. *The functions of social conflict*. New York: Free Press, 1956.
- Cowen, E. L., Landes, J., & Schäet, D. E. The effects of mild frustration on the expression of prejudiced attitudes. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1959, 58, 33-38.
- Cronbach, L. J. Processes affecting scores on "understanding of others" and "assumed similarity." *Psychological Bulletin*, 1955, 52, 177-193.
- Cronbach, L. J. Proposals leading to analytic treatment of social perception scores. In R. Tagiuri & L. Petrullo (Eds.), *Person perception and interpersonal behavior*. Stanford, California: Stanford University Press, 1958. Pp. 353-379.
- Crutchfield, R. S. Conformity and character. *American Psychologist*, 1955, 10, 191-198.
- Darley, J. M., & Aronson, E. Self-evaluation vs. direct anxiety reduction as determinants of the fear-affiliation relationship. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1966, Supplement 1, 66-79.
- Darley, J. M., & Latané, B. Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1968, 8, 377-383.
- Dashiell, J. F. An experimental analysis of some group effects. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1930, 15, 190-199.
- Davies, J. C. Toward a theory of revolution. *American Sociological Review*, 1962, 27, 5-19.
- Davis, J. H. Individual-group problem solving, subject preference, and problem type. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1969, 13, 362-374.
- Deutsch, M., & Collins, M. E. *Interracial housing: A psychological evaluation of a social experiment*. Minneapolis, Minnesota: University of Minnesota Press, 1951.
- Deutsch, M., & Gerard, H. B. A study of normative and informational social influences upon individual judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1955, 51, 629-636.
- Deutsch, M., & Solomon, L. Reactions to evaluations by others as influenced by self-evaluation. *Sociometry*, 1959, 22, 93-112.
- Dickoff, H. Reactions to evaluations by another person as a function of self-evaluation and the interaction context. Unpublished doctoral dissertation, Duke University. 1961. Also reported in Jones, E. E. *Ingratiation*. New York: Appleton-Century-Crofts, 1964.
- Dion, K. L., Baron, R. S., & Miller, N. Why do groups make riskier decisions than individuals? In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. Vol. 5. New York: Academic Press, 1970. Pp. 306-377.

- Di Vesta, J., & Merwin, J. C. The effects of need-oriented communications on attitude change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1960, 60, 80-85.
- Doise, W. Intergroup relations and polarization of individual and collective judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1969, 12, 136-143.
- Dollard, J., Doob, L., Miller, N., Mowrer, O., & Sears, R. *Frustration and aggression*. New Haven, Connecticut: Yale University Press, 1939.
- Elms, A. C. Influence of fantasy ability on attitude change through role playing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, 4, 36-43.
- Felipe, A. I. Evaluative versus descriptive consistency in trait inferences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1970, 16, 627-638.
- Ferguson, C. K., & Kelley, H. H. Significant factors in overevaluation of own-group's product. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1964, 69, 223-228.
- Festinger, L. Informal social communication. *Psychological Review*, 1950, 57, 271-282.
- Festinger, L. A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 1954, 7, 117-140.
- Festinger, L. *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, California: Stanford University Press, 1957.
- Festinger, L., & Aronson, E. The arousal and reduction of dissonance in social contexts. In D. Cartwright & A. Zander (Eds.), *Group dynamics: Research and theory*. (2nd ed.) New York: Harper & Row, 1960. Pp. 214-231.
- Festinger, L., & Carlsmith, J. M. Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1959, 58, 203-211.
- Festinger, L., Schachter, S., & Back, K. *Social pressures in informal groups: A study of human factors in housing*. New York: Harper, 1950.
- Fiedler, F. E. The leader's psychological distance and group effectiveness. In D. Cartwright & A. Zander (Eds.), *Group dynamics*. (2nd ed.) Evanston, Illinois: Row. Peterson, 1960. Pp. 586-606.
- Fiedler, F. E. The effect of leadership and cultural heterogeneity on group performance: A test of the contingency model. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1966, 2, 237-264.
- Fiedler, F. E., Warrington, W. G., & Blaisdell, F. J. Unconscious attitudes as correlates of sociometric choice in a social group. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1952, 47, 790-796.
- Fishbein, M. An investigation of the relationships between beliefs about an object and the attitude toward that object. *Human Relations*, 1963, 16, 233-239.
- Fishbein, M., & Hunter, R. Summation versus balance in attitude organization and change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1964, 69, 505-510.
- Fishbein, M., & Raven, B. H. The AB scales: An operational definition of belief and attitude. *Human Relations*, 1962, 15, 35-44.
- Flanders, J. P., & Thistlethwaite, D. L. Effects of familiarization and group discussion upon risk taking. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1967, 5, 91-97.
- Freedman, J. L. Involvement, discrepancy, and change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1964, 69, 290-295.
- Freedman, J. L., & Doob, A. N. *Deviancy*. New York: Academic Press, 1968.
- Freedman, J. L., & Fraser, S. C. Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, 4, 195-202.
- Freedman, J. L., Klevansky, S., & Ehrlich, P. R. The effect of crowding on human task performance. *Journal of Applied Social Psychology*, 1971, 1, 7-25.
- Gerard, H. B., & Mathewson, G. C. The effects of severity of initiation on liking for a group: A replication. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1966, 2, 278-287.

- Gerard, H. B., & Miller, N. Group dynamics. In P. R. Farnsworth (Ed.), *Annual review of psychology*. Vol. 18. Palo Alto, California: Annual Review, 1967. Pp. 287-332.
- Gibb, C. A. Leadership. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology*. (2nd ed.) Vol. 4. Reading, Massachusetts: Addison-Wesley, 1969. Pp. 205-282.
- Gibb, J. R. The effects of group size and of threat reduction upon creativity in a problem-solving situation. *American Psychologist*, 1951, 6, 324. (Abstract).
- Greenbaum, C. W. Effect of situational and personality variables on improvisation and attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, 4, 260-269.
- Greenspoon, J. The reinforcing effect of two spoken sounds on the frequency of two responses. *American Journal of Psychology*, 1955, 68, 409-416.
- Greenwald, A. G. Cognitive learning, cognitive responses to persuasion, and attitude change. In A. G. Greenwald, T. C. Brock, & T. M. Ostrom (Eds.), *Psychological foundations of attitudes*. New York: Academic Press, 1968. Pp. 147-170.
- Guetzkow, H., & Simon, H. A. The impact of certain communication nets upon organization and performance in task-oriented groups. *Management Science*, 1955, 1, 233-250.
- Guhl, A. M. The social order of chickens. *Scientific American*, 1956, 194, 42-46.
- Hall, E. T. *The silent language*. Garden City, New York: Doubleday, 1959.
- Harvey, O. J., Hunt, D. E., & Schroder, H. M. *Conceptual systems and personality organization*. New York: Wiley, 1961.
- Hastorf, A. H., Kite, W. R., Gross, A. E., & Wolfe, L. J. The perception and evaluation of behavior change. *Sociometry*, 1965, 28, 400-410.
- Heider, F. Social perception and phenomenal causality. *Psychological Review*, 1944, 51, 358-374.
- Heider, F. Attitudes and cognitive organization. *Journal of Psychology*, 1946, 21, 107-112.
- Heider, F. *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley, 1958.
- Henchy, T., & Glass, D. C. Evaluation apprehension and the social facilitation of dominant and subordinate responses. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1968, 10, 446-454.
- Hendrick, C., & Costantini, A. F. Effects of varying trait inconsistency and response requirements on the primacy effect in impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1970, 15, 158-164.
- Heslin, R. Predicting group task effectiveness from member characteristics. *Psychological Bulletin*, 1964, 62, 248-256.
- Higbee, K. L. Fifteen years of fear arousal: Research on threat appeals. *Psychological Bulletin*, 1969, 72, 426-444.
- Hildum, D. C., & Brown, R. W. Verbal reinforcement and interviewer bias. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1956, 53, 108-111.
- Hoffman, L. R., & Maier, N. R. F. Sex differences, sex composition, and group problem solving. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1961, 63, 453-456.
- Homans, G. C. *The human group*. New York: Harcourt, Brace, 1950.
- Hoover, J. E. Crime in the United States. *Uniform Crime Reports*, August, 1966, U. S. Department of Justice, Washington, D. C.
- Horowitz, I. A. Effect of choice and locus of dependence on helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1968, 8, 373-376.
- Hovland, C. I., & Pritzker, H. A. Extent of opinion change as a function of amount of opinion change advocated. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1957, 54, 257-261.

- Hovland, C. I., & Weiss, W. The influence of source credibility on communication effectiveness. *Public Opinion Quarterly*, 1952, 15, 635-650.
- Howells, L., & Becker, S. Seating arrangement and leadership emergence. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1962, 64, 148-150.
- Hoyt, G. C., & Stoner, J. A. F. Leadership and group decisions involving risk. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1968, 4, 275-284.
- Hull, C. L. *Principles of behavior*. New York: Appleton-Century-Crofts, 1943.
- Hurwitz, J. I., Zander, A. F., & Hymovitch, B. Some effects of power on the relations among group members. In D. Cartwright & A. Zander (Eds.), *Group dynamics: Research and theory*. Evanston, Illinois: Row, Peterson, 1953. Pp. 483-492.
- Insko, C. A. Primacy versus recency as a function of the timing of arguments and measures. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1964, 69, 381-391.
- Insko, C. A. Verbal reinforcement of attitude. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1965, 2, 621-623.
- Insko, C. A., & Butzine, K. W. Rapport, awareness, and verbal reinforcement of attitude. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1967, 2, 621-623.
- Insko, C. A., & Cialdini, R. B. A test of three interpretations of attitudinal verbal reinforcement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1969, 12, 333-341.
- Insko, C. A., & Melson, W. H. Verbal reinforcement of attitude in laboratory and non-laboratory contexts. *Journal of Personality*, 1969, 37, 25-40.
- Izard, C. E. Personality similarity and friendship. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1960, 61, 47-51.
- Jacobs, R. C., & Campbell, D. T. The perpetuation of an arbitrary tradition through several generations of a laboratory microculture. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1961, 62, 649-658.
- Janis, I. L. Effects of fear arousal on attitude change: Recent developments in theory and experimental research. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. Vol. 3. New York: Academic Press, 1967. Pp. 167-224.
- Janis, I. L., & Feshbach, S. Effects of fear-arousing communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1953, 48, 78-92.
- Janis, I. L., & Hoffman, D. Facilitating effects of daily contact between partners who make a decision to cut down on smoking. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1971, 17, 25-35.
- Janis, I. L., & King, B. T. The influence of role-playing on opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1954, 49, 211-218.
- Janis, I. L., & Mann, L. Effectiveness of emotional role-playing in modifying smoking habits and attitudes. *Journal of Experimental Research in Personality*, 1965, 1, 84-90.
- Janis, I. L., & Mann, L. A conflict-theory approach to attitude change and decision making. In A. G. Greenwald, T. C. Brock, & T. M. Ostrom (Eds.), *Psychological foundations of attitudes*. New York: Academic Press, 1968. Pp. 327-360.
- Janis, I. L., & Terwilliger, R. F. An experimental study of psychological resistances to fear-arousing communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1962, 65, 403-410.
- Jecker, J. D. The cognitive effects of conflict and dissonance. In L. Festinger (Ed.), *Conflict, decision, and dissonance*. Stanford, California: Stanford University Press, 1964. Pp. 21-30.
- Jellison, J. M., & Riskind, J. A social comparison of abilities interpretation of risk-taking behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1970, 15, 375-390.
- Johnson, H. H., & Torcivia, J. M. Group and individual performance on a single-stage

- task as a function of distribution of individual performance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1967, 3, 266-273.
- Jones, E. E. *Ingratiation: A social psychological analysis*. New York: Appleton-Century-Crofts, 1964.
- Jones, E. E., & Davis, K. E. From acts to dispositions. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. Vol. 2. New York: Academic Press, 1965. Pp. 219-266.
- Jones, E. E., & Gerard, H. B. *Foundations of social psychology*. New York: Wiley, 1967.
- Jones, E. E., & Goethals, G. R. *Order effects in impression formation: Attribution context and the nature of the entity*. New York: General Learning Press, 1971.
- Jones, E. E., & Harris, V. A. The attribution of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1967, 3, 1-24.
- Jones, E. E., Rock, L., Shaver, K., Goethals, G., & Ward, L. Pattern of performance and ability attribution: An unexpected primacy effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1968, 10, 317-340.
- Jones, E. E., Stires, L. K., Shaver, K. G., & Harris, V. A. Evaluation of an ingratiation by target persons and bystanders. *Journal of Personality*, 1968, 36, 349-385.
- Jones, E. E., Worchel, S., Goethals, G. R., & Grumet, J. Prior expectancy and behavioral extremity as determinants of attitude attribution. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1971, 7, 59-80.
- Jones, R. A., Linder, D. E., Kiesler, C. A., Zanna, M., & Brehm, J. W. Internal states or external stimuli: Observers' attitude judgments and the dissonance-theory-self-persuasion controversy. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1968, 4, 247-269.
- Kelly, G. A. *The psychology of personal constructs*. Vol. 1. New York: Norton, 1955.
- Kelley, H. H. Communication in experimentally created hierarchies. *Human Relations*, 1951, 4, 39-56.
- Kelley, H. H. Attribution theory in social psychology. In D. Levine (Ed.), *Nebraska symposium on motivation*. Lincoln, Nebraska: University of Nebraska Press, 1967. Pp. 192-238.
- Kelley, H. H., & Thibaut, J. W. Group problem solving. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology*. Vol. 4. Reading, Massachusetts: Addison-Wesley, 1969. Pp. 1-101.
- Kelley, H. H., Thibaut, J. W., Radloff, R., & Mundy, D. The development of cooperation in the "minimal social situation." *Psychological Monographs*, 1962, 76, No. 19.
- Kelman, H. C. Compliance, identification and internalization: Three processes of attitude change. *Journal of Conflict Resolution*, 1958, 2, 51-60.
- Kelman, H. C. Effects of role orientation and value orientation on the nature of attitude change. Paper presented at the meeting of the Eastern Psychological Association, New York, April, 1960.
- Kelman, H. C., & Hovland, C. I. "Reinstatement" of the communicator in delayed measurement of opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1953, 48, 327-335.
- Kerckhoff, A. C., & Davis, K. E. Value consensus and need complementarity in mate selection. *American Sociological Review*, 1962, 27, 295-303.
- Kerrick, J. S. The effect of relevant and non-relevant sources on attitude change. *Journal of Social Psychology*, 1958, 47, 15-20.
- Kerrick, J. S. News pictures, captions and the point of resolution. *Journalism Quarterly*, 1959, 36, 183-188.
- Kirscht, J. P., Lodahl, T. M., & Haire, M. Some factors in the selection of leaders by

- members of small groups. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1959, **58**, 406-408.
- Knutson, A. L. Quiet and vocal groups. *Sociometry*, 1960, **23**, 36-49.
- Koeske, G. F., & Crano, W. D. The effect of congruous and incongruous source-statement combinations upon the judged credibility of a communication. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1968, **4**, 384-399.
- Krech, D., & Crutchfield, R. S. *Theory and problems of social psychology*. New York: McGraw-Hill, 1948.
- Kruglanski, A. W. Attributing trustworthiness in supervisor-worker relations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1970, **6**, 214-232.
- Latané, B. Gregariousness and fear in laboratory rats. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1969, **5**, 61-69.
- Latané, B., & Darley, J. M. Social determinants of bystander intervention in emergencies. In J. Macauley & L. Berkowitz (Eds.), *Altruism and helping behavior*. New York: Academic Press, 1970. Pp. 13-27.
- Leavitt, H. J. Some effects of certain communication patterns on group performance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1951, **46**, 38-50.
- Lefkowitz, M., Blake, R. R., & Mouton, J. S. Status factors in pedestrian violation of traffic signals. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1955, **51**, 704-705.
- Lerner, M. J. Evaluation of performance as a function of performer's reward and attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1965, **1**, 355-360.
- Lerner, M. J. The desire for justice and reactions to victims. In J. Macauley & L. Berkowitz (Eds.), *Altruism and helping behavior*. New York: Academic Press, 1970. Pp. 205-230.
- Lerner, M. J., & Matthews, G. Reactions to suffering of others under conditions of indirect responsibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1967, **5**, 319-325.
- Lerner, M. J., & Simmons, C. H. Observer's reaction to the "innocent victim": Compassion or rejection? *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, **4**, 203-210.
- Leventhal, H., Singer, R., & Jones, S. Effects of fear and specificity of recommendation upon attitudes and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1965, **2**, 20-29.
- Levin, S. M. The effect of awareness on verbal conditioning. *Journal of Experimental Psychology*, 1961, **61**, 67-75.
- Levinger, G., & Schneider, D. J. Test of the "risk is a value" hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1969, **11**, 165-169.
- Lewin, K. *A dynamic theory of personality*. New York: McGraw-Hill, 1935.
- Linder, D. E., Cooper, J., & Wicklund, R. A. Pre-exposure persuasion as a result of commitment to pre-exposure effort. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1968, **4**, 470-482.
- Lott, D. F., & Sommer, R. Seating arrangement and status. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1967, **7**, 90-95.
- Luchins, A. S. Primacy-recency in impression formation. In C. I. Hovland (Ed.), *The order of presentation in persuasion*. New Haven, Connecticut: Yale University Press, 1957. Pp. 33-61. (a)
- Luchins, A. S. Experimental attempts to minimize the impact of first impressions. In C. I. Hovland (Ed.), *The order of presentation in persuasion*. New Haven, Connecticut: Yale University Press, 1957. Pp. 62-75. (b)
- McDougall, W. *An introduction to social psychology*. London: Methuen, 1908.
- McGrath, J. E., & Altman, I. *Small group research: A synthesis and critique of the field*. New York: Holt, 1966.

- McGuire, W. J. Persistence of the resistance to persuasion induced by various types of prior belief defenses. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1962, **64**, 241-248.
- McGuire, W. J. Inducing resistance to persuasion. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. Vol. I. New York: Academic Press, 1964. Pp. 191-229.
- McGuire, W. J. Personality and susceptibility to social influence. In E. F. Borgatta, & W. Lambert (Eds.), *Handbook of personality theory and research*. Chicago, Illinois: Rand McNally, 1968. Pp. 1130-1188.
- McGuire, W. J., & Papageorgis, D. The relative efficacy of various types of prior belief-defense in producing immunity against persuasion. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1961, **62**, 327-337.
- Mallick, S. K., & McCandless, B. R. A study of catharsis of aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, **4**, 591-596.
- Mann, L., Janis, I. L., & Chaplin, R. Effects of anticipation of forthcoming information on predecisional processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1969, **11**, 10-16.
- Mann, R. D. A review of the relationships between personality and performance in small groups. *Psychological Bulletin*, 1959, **56**, 241-270.
- Marquis, D. G. Individual responsibility and group decisions involving risk. *Industrial Management Review*, 1962, **3**, 8-23.
- Mettee, D. R. Changes in liking as a function of the magnitude and affect of sequential evaluations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1971, **7**, 157-172. (a)
- Mettee, D. R. The true discernor as a potent source of positive affect. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1971, **7**, 292-303. (b)
- Milgram, S. Some conditions of obedience and disobedience to authority. *Human Relations*, 1965, **18**, 57-76.
- Miller, N. E. The frustration-aggression hypothesis. *Psychological Review*, 1941, **48**, 337-342.
- Miller, N. E., & Bugelski, R. Minor studies in aggression: The influence of frustrations imposed by the in-group on attitudes expressed toward out-groups. *Journal of Psychology*, 1948, **25**, 437-442.
- Miller, N., & Campbell, D. T. Recency and primacy in persuasion as a function of the timing of speeches and measurements. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1959, **59**, 1-9.
- Miller, N., Campbell, D. T., Twedt, A., & O'Connell, J. Similarity, contrast, and complementarity in friendship choice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, **3**, 3-12.
- Moscovici, S., & Zavalloni, M. The group as a polarizer of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1969, **12**, 125-135.
- Mulder, M. Communication structure, decision structure and group performance. *Sociometry*, 1960, **23**, 1-14.
- Myers, D. G., & Bishop, G. D. Discussion effects on racial attitudes. *Science*, 1970, **169**, 778-779.
- Nel, E., Helmreich, R., & Aronson, E. Opinion change in the advocate as a function of the persuasibility of his audience: A clarification of the meaning of dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1969, **12**, 117-124.
- Newcomb, T. M. *The acquaintance process*. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1961.

- Nisbett, R. E., & Schachter, S. Cognitive manipulation of pain. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1966, 2, 227-236.
- O'Dell, J. W. Group size and emotional interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1968, 8, 75-78.
- Orne, M. T. On the social psychology of the psychological experiment: With particular reference to demand characteristics and their implications. *American Psychologists*, 1962, 17, 776-783.
- Osgood, C. E. Studies on the generality of affective meaning systems. *American Psychologist*, 1962, 17, 10-28.
- Osgood, C. E., & Tannenbaum, P. H. The principle of congruity in the prediction of attitude change. *Psychological Review*, 1955, 62, 42-55.
- Papageorgis, D., & McGuire, W. J. The generality of immunity to persuasion produced by pre-exposure to weakened counterarguments. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1961, 62, 475-481.
- Parkinson, C. N. *Parkinson's law, and other studies in administration* (Sentry, ed.). Boston, Massachusetts: Houghton-Mifflin, 1957.
- Parsons, T. *The social system*. Glencoe, Illinois: Free Press, 1951.
- Pastore, N. The role of arbitrariness in the frustration-aggression hypothesis. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1952, 47, 728-731.
- Peabody, D. Trait inferences: Evaluative and descriptive aspects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1967, 7, Monograph, Whole No. 644.
- Peabody, D. Evaluative and descriptive aspects in personality perception: A reappraisal. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1970, 16, 639-646.
- Peterson, R. C., & Thurstone, L. L. *The effect of motion pictures on the social attitudes of high school children*. New York: Macmillan, 1933.
- Rabbie, J. M., & Horwitz, M. Arousal of ingroup-outgroup bias by a chance win or loss. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1969, 13, 269-277.
- Raven, B. H. A bibliography of publications relating to the small group. University of California, Los Angeles, 1969 [Supplement to Technical Report No. 24, Contract Nonr-233(54)].
- Richardson, H. M. Studies of mental resemblances between husbands and wives and between friends. *Psychological Bulletin*, 1939, 36, 104-120.
- Richardson, H. M. Community of values as a factor in friendships of college and adult women. *Journal of Social Psychology*, 1940, 11, 303-312.
- Robinson, J. E., & Insko, C. A. Attributed belief similarity-dissimilarity versus race as determinants of prejudice: A further test of Rokeach's theory. *Journal of Experimental Research in Personality*, 1969, 4, 72-77.
- Roby, T. B. *Small group performance*. Chicago, Illinois: Rand McNally, 1968.
- Roby, T. B., & Lanzetta, J. T. Considerations in the analysis of group tasks. *Psychological Bulletin*, 1958, 55, 88-101.
- Rokeach, M., Smith, P. W., & Evans, R. I. Two kinds of prejudice or one? In M. Rokeach (Ed.), *The open and closed mind*. New York: Basic Books, 1960. Pp. 132-168.
- Rosenbaum, M. E., & Levin, I. P. Impression formation as a function of source credibility and order of presentation of contradictory information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1968, 10, 167-174.
- Rosenberg, M. J. Cognitive structure and attitudinal affect. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1956, 53, 367-372.
- Rosenberg, M. J. An analysis of affective-cognitive consistency. In C. I. Hovland & M. J. Rosenberg (Eds.), *Attitude organization and change*. New Haven, Connecticut: Yale University Press, 1960. Pp. 15-64.

- Rosenberg, S., & Olshan, K. Evaluative and descriptive aspects in personality perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1970, 16, 619-626.
- Ross, E. A. *Social psychology: An outline and source book*. New York: Macmillan, 1908.
- Rule, B. G., & Evans, J. F. Familiarization, the presence of others and group discussion effects on risk taking. *Representative Research in Social Psychology*, 1971, 2, 28-32.
- Sample, J. A., & Wilson, T. R. Leader behavior, group productivity, and rating of least preferred co-worker. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1965, 1, 266-270.
- Schachter, S. Deviation, rejection, and communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1951, 46, 190-207.
- Schachter, S. *The psychology of affiliation*. Stanford, California: Stanford University Press, 1959.
- Schachter, S. The interaction of cognitive and physiological determinants of emotional state. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. Vol. 1. New York: Academic Press, 1964. Pp. 49-80.
- Schachter, S., & Singer, J. E. Cognitive, social, and physiological determinants of emotional state. *Psychological Review*, 1962, 69, 379-399.
- Schachter, S., & Wheeler, L. Epinephrine, chlorpromazine, and amusement. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1962, 65, 121-128.
- Schooley, M. Personality resemblance among married couples. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1936, 31, 340-347.
- Schopler, J., & Compere, J. S. Effects of being kind or harsh to another on liking. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1971, 20, 155-159.
- Schopler, J., & Matthews, M. W. The influence of the perceived causal locus of partner's dependence on the use of interpersonal power. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1965, 2, 609-612.
- Schutz, W. C. The harvard compatibility experiment. In A. P. Hare, E. F. Borgatta, & R. F. Bales (Eds.), *Small groups*. (rev. ed.) New York: Knopf, 1966. Pp. 555-562.
- Scott, W. A. Attitude change through reward of verbal behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1957, 55, 72-75.
- Scott, W. A. Attitude change by response reinforcement: Replication and extension. *Sociometry*, 1959, 22, 328-335.
- Sensenig, J., & Brehm, J. W. Attitude change from an implied threat to attitudinal freedom. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1968, 8, 324-330.
- Shaw, M. E. Scaling group tasks: A method for dimensional analysis. University of Florida, Gainesville, 1963 [Technical Report No. 1, Contract Nonr 580(11)].
- Shaw, M. E. Communication networks. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. Vol. 1. New York: Academic Press, 1964. Pp. 111-147.
- Sherif, M. A study of some social factors in perception. *Archives of Psychology*, 1935, 27, No. 187.
- Sherif, M. Experimental study of intergroup relations. In J. H. Rohrer & M. Sherif (Eds.), *Social psychology at the crossroads*. New York: Harper & Row, 1951. Pp. 388-426.
- Sherif, M., Harvey, O. J., White, B. J., Hood, W. R., & Sherif, C. *Intergroup conflict and cooperation: The robbers cave experiment*. Norman, Oklahoma: University Book Exchange, 1961.
- Sherif, M., & Sherif, C. W. *Groups in harmony and tension*. New York: Harper, 1953.
- Sherif, M., & Sherif, C. W. *Social psychology*. New York: Harper & Row, 1969.
- Shrauger, J. S., & Jones, S. C. Social validation and interpersonal evaluations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1968, 4, 315-323.

- Sidowski, J. B. Reward and punishment in a minimal social situation. *Journal of Experimental Psychology*, 1957, **54**, 318-326.
- Sidowski, J. B., Wyckoff, L. B., & Tabor, L. The influence of reinforcement and punishment in a minimal social situation. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1956, **52**, 115-119.
- Siegel, S., & Zajonc, R. B. Group risk-taking in professional decisions. *Sociometry*, 1967, **30**, 339-350.
- Sigall, H., & Aronson, E. Liking for an evaluator as a function of her physical attractiveness and nature of the evaluations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1969, **5**, 93-100.
- Simmel, G. The significance of numbers for social life. In A. P. Hare, E. F. Borgatta, & R. B. Bales (Eds.), *Small Groups*. (rev. ed.) New York: Knopf, 1966. Pp. 9-15.
- Sommer, R. Small group ecology. *Psychological Bulletin*, 1967, **67**, 145-152.
- Spielberger, C. D. The role of awareness in verbal conditioning. *Journal of Personality*, 1962, **30**, 73-102.
- Stagner, R., & Congdon, C. S. Another failure to demonstrate displacement of aggression. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1955, **51**, 695-696.
- Stein, D. D., Hardyck, J. A., & Smith, M. B. Race and belief: An open and shut case. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1965, **1**, 281-289.
- Steiner, I. D. Models for inferring relationships between group size and potential group productivity. *Behavioral Science*, 1966, **11**, 273-283.
- Steinzor, B. The spatial factor in face to face discussion groups. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1950, **45**, 552-555.
- Stewart, R. H. Effect of continuous responding on the order effect in personality impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1965, **1**, 161-165.
- Stoner, J. A. F. Risky and cautious shifts in group decisions: The influence of widely held values. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1968, **4**, 442-459.
- Strickland, L. H. Surveillance and trust. *Journal of Personality*, 1958, **26**, 200-215.
- Strodtbeck, F. L., & Hook, L. H. The social dimensions of a twelve-man jury table. *Sociometry*, 1961, **24**, 397-415.
- Strodtbeck, F. L., James, R. M., & Hawkins, C. Social status in jury deliberations. In E. E. Maccoby, T. M. Newcomb, & E. L. Hartley (Eds.), *Readings in social psychology*. (3rd. ed.) New York: Holt, Rinehart and Winston, 1958. Pp. 379-388.
- Stroebe, W., Insko, C. A., Thompson, V. D., & Layton, B. D. Effects of physical attractiveness, attitude similarity, and sex on various aspects of interpersonal attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1971, **18**, 79-91.
- Taffel, C. Anxiety and the conditioning of verbal behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1955, **51**, 496-501.
- Tannenbaum, P. H. Mediated generalization of attitude change via the principle of congruity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, **3**, 493-499.
- Taylor, D. W., & Faust, W. L. Twenty questions: Efficiency in problem solving as a function of size of group. *Journal of Experimental Psychology*, 1952, **44**, 360-368.
- Teger, A. I., & Pruitt, D. G. Components of group risk taking. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1967, **3**, 189-205.
- Teger, A. I., Pruitt, D. G., St. Jean, R., & Haaland, G. A. A reexamination of the familiarization hypothesis in group risk taking. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1970, **6**, 346-350.
- Terman, L. M. A preliminary study of the psychology and pedagogy of leadership. In P. Hare, E. F. Borgatta, & R. F. Bales (Eds.), *Small groups*. New York: Knopf, 1955. Pp. 24-30.

- Tharp, R. G. Psychological patterning in marriage. *Psychological Bulletin*, 1963, 60, 97-117.
- Thibaut, J. W. An experimental study of the cohesiveness of underprivileged groups. *Human Relations*, 1950, 3, 251-278.
- Thibaut, J., & Faucheux, C. The development of contractual norms in a bargaining situation under two types of stress. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1965, 1, 89-102.
- Thibaut, J. W., & Kelley, H. H. *The social psychology of groups*. New York: Wiley, 1959.
- Thibaut, J. W., & Riecken, H. W. Some determinants and consequences of the perception of social causality. *Journal of Personality*, 1955, 24, 113-133.
- Thibaut, J., & Ross, M. Commitment and experience as determinants of assimilation and contrast. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1969, 13, 322-329.
- Thomas, E. J., & Fink, C. F. Effects of group size. *Psychological Bulletin*, 1963, 60, 371-384.
- Thompson, W. R., & Nishimura, R. Some determinants of friendship. *Journal of Personality*, 1952, 20, 305-314.
- Tuckman, B. W. Group composition and group performance of structured and unstructured tasks. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1967, 3, 25-40.
- Valins, S. Cognitive effects of false heart-rate feedback. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, 4, 400-408.
- Valins, S., & Ray, A. A. Effects of cognitive desensitization on avoidance behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1967, 7, 345-350.
- Verba, S. *Groups and political behavior: A study of leadership*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 1961.
- Vidmar, N. Group composition and the risky shift. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1970, 6, 153-166.
- Wallace, J. Role reward and dissonance reduction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, 3, 305-312.
- Wallach, M. A., & Kogan, N. Sex differences and judgment processes. *Journal of Personality*, 1959, 27, 555-564.
- Wallach, M. A., & Kogan, N. The roles of information, discussion, and consensus in group risk-taking. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1965, 1, 1-19.
- Wallach, M. A., Kogan, N., & Bem, D. Group influence on individual risk taking. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1962, 65, 75-86.
- Wallach, M. A., Kogan, N., & Bem, D. Diffusion of responsibility and level of risk-taking in groups. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1964, 68, 263-274.
- Wallach, M. A., Kogan, N., & Burt, R. B. Are risk takers more persuasive than conservatives in group discussion? *Journal of Experimental Social Psychology*, 1968, 4, 76-88.
- Wallach, M. A., & Wing, C. W., Jr. Is risk a value? *Journal of Personality and Social Psychology*, 1968, 9, 101-106.
- Walster, E. The temporal sequence of post-decision processes. In L. Festinger (Ed.), *Conflict, decision, and dissonance*. Stanford, California: Stanford University Press, 1964. Pp. 112-127.
- Walster, E., Aronson, E., & Abrahams, D. On increasing the persuasiveness of a low prestige communicator. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1966, 2, 325-342.
- Walster, E., Aronson, V., Abrahams, D., & Rottman, L. Importance of physical attractiveness in dating behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, 5, 508-516.

- Ward, C. D. Seating arrangement and leadership emergence in small discussion groups. *Journal of Social Psychology*, 1968, 74, 83-90.
- Watts, W. A. Relative persistence of opinion change induced by active compared to passive participation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1967, 5, 4-15.
- Watts, W. A., & McGuire, W. J. Persistence of induced opinion change and retention of the inducing message contents. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1964, 68, 233-241.
- Weiss, W., & Fine, B. The effect of induced aggressiveness on opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1956, 52, 109-114.
- White, R., & Lippitt, R. Leader behavior and member reaction in three "social climates." In D. Cartwright & A. Zander (Eds.), *Group dynamics*. (3rd ed.) New York: Harper & Row, 1968. Pp. 318-335.
- Wicklund, R. A., Cooper, J., & Linder, D. E. Effects of expected effort on attitude change prior to exposure. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1967, 3, 416-428.
- Williams, J. D. *The complete strategist*. Revised edition. New York: McGraw-Hill, 1954.
- Wilson, W., & Insko, C. Recency effects in face-to-face interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1968, 9, 21-23.
- Winch, R. F., Ktsanes, T., & Ktsanes, V. Empirical elaboration of the theory of complementary needs in mate selection. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1955, 51, 508-513.
- Wishner, J. Reanalysis of "impressions of personality." *Psychological Review*, 1960, 67, 96-112.
- Wrightsman, L. S., Jr. Effects of waiting with others on changes in level of felt anxiety. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1960, 61, 216-222.
- Zajonc, R. B. Cognitive theories in social psychology. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology*. (2nd ed.) Vol. 1. Reading, Massachusetts: Addison-Wesley, 1968. Pp. 320-411.
- Zanna, M. P., Kiesler, C. A., & Pilkonis, P. A. Positive and negative attitudinal affect established by classical conditioning. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1970, 14, 321-328.
- Zdep, S. M., & Oakes, W. F. Reinforcement of leadership behavior in group discussion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1967, 3, 310-320.

كشاف المصطلحات



Attitude	اتجاه ف، ٣، ٤
Balance	اتزان ٩، ١١ - ١٦، ٦٦٤
Phenomenological balance	اتزان ظاهرياتي ٩
Consistency	اتساق ٩
Social contact	اتصال اجتماعي ٣٧٢
Persuasive-communication	اتصال إغرائي (إقناعي) ٦
Boomerang effect	أثر معاكس ٢٦٤
Primacy effects	أثر الأولية ٢، ٢٩٣
Procedure	إجراء ٣٥
Frustration	إحباط ٣٨٠
Retention	احتفاظ (في الذاكرة) ١١٨
Binomial test	اختبار ذي الحدين ٨٧
Embarrassment test	اختبار الإحراج ١٨٨
Sign test	اختبار الإشارة ٣٩
Test of interpersonal orientations	اختبار التوجهات بين الأشخاص ٥٢٤
Free choice	اختيار حر ١٤٥
Choice reversal	اختيار معكوس ١٥٠
Choice-Commitment-Volition	اختيار - التزام (تورط) - إرادة ١٩٢
Counter attitudinal role playing	أداء دور مخالف للاتجاه ١٧٨

Task performance	أداء الأعمال ٥٠٩
Emotional role playing	أداء دور انفعالي ٢٠١
Person perception	إدراك الأشخاص ٢٨٩
Opinions	آراء ٣٤٣
Volition	إرادة ١٧٤
Past volition	إرادة سابقة ٢١٧
Choice dilemma questionnaire	استبانة أزمة الاختيار ٦٠٤
Disparagement	استخفاف ١٨٦ ، ٢٢٦
Internalization	استدماج ١١١
Disposition	استعداد ٣
Polarization of attitudes	استقطاب الاتجاهات ٦٢٢
Independence	استقلالية ٥٧٥
Persistence effects	استمرارية التأثير ٩٩ ، ١٠٧
Regret	أسف ١٥٥
Social facilitation technique	أسلوب التسهيل الاجتماعي ٤٠٦
Plural/noun	اسم جمع ٥٣
Attribution	اسناد ١٩٢ ، ٢٨٩
Self attribution	إلى الذات ١٩٦ ، ٣٢٤
Causal attribution	سببي ٢٩٣ ، ٣١٧
Attribution about another person	لشخص آخر ٣١٧
Informational redundancy	إسهاب (زيادة) في المعلومات ٨٦
Re-instatement of variables	إعادة ترتيب المتغيرات ١٤٩
Conclusion re-exposure	إعادة عرض قرار سابق ١١٦
Belief	اعتقاد ٣
Belief about	اعتقاد عن ٣
Belief in	اعتقاد في ٣

The belief in a just world	اعتقاد في عدالة العالم ٣٨٨
Instrumental dependence	اعتماد وسيطي ٦٣
Curvilinear hypothesis	افتراضات مائلة الاتجاه ٧٢
Value hypothesis	افتراض القيمة ٦١١
Defensive-resistance hypothesis	افتراض المقاومة الدفاعية ٧٠
Epistemological weighting hypothesis	افتراض الوزن المعرفي ٤١٧
Stereotypes	أفكار جامدة ٣١٥
Approach avoidance	إقدام إحجام ١٧٧
Teaching machines	آلات التعليم ٣٥
Commitment	التزام أو تورط (تعهد) ٩٥، ٢٩٧، ٦٢٢
honest	أمين ١٥٩
Tension spread	انتشار القلق ١٥٧
Regression toward the mean	انحدار نحو المتوسط ٦٢٨
Involvement	اندماج ٩٥، ٢٢٩، ٦٦٤
Congruity	انسجام ٩، ٢٣
Conformity	انصياع ٥٧، ٤٠٥
	أنطباع:
Impression formation	- تكوين الانطباع ٣٠٩
Accuracy of Information	- دقة الانطباعات ٣٢٠
Autocratic	أوتوقراطي ٥٥٤
Post hypnotic suggestion	الايحاء التالي على التنويم المغناطيسي ٢٢



Non-experimental research	بحوث غير تجريبية ٣٥٥
Alternatives	بدائل ١٤٨
Cultural truism	بدهيات ثقافية ٢٥٤

Internal external dimension

بعد داخلي - خارجي ٣٢٨

Structure

بناء ٥٤١

Communication structure

بناء الاتصالات ٥٤٨



Persuasive effects

تأثيرات إغرائية (إقناعية) ١٠٠

Primacy effects

تأثير الأولوية ٢٩٣

Recency effects

تأثير الحداثة ٢٩٨

Sleeper effect

تأثير النائم ١٠٨

Solidarity

تآذر ٦٦٤

Associative assertion

تأكيد ترابطي ٢٩

Assertion constant

تأكيد ثابت ٢٧

Socialized medicine

تأمين صحي (تأمين الطب) ١٧

Interpersonal attraction

تجاذب بين الأشخاص ٣٤١

Homogeneity

تجانس ٥٢٤

Behavior control

تحكم في السلوك ٤٥٧

Fate control

تحكم في المصير ٤٥٦

Trend analysis

تحليل الميول ٢٤٠

Drive reduction

تخفيض المحرك ٥١

Bystander intervention

تدخل عابري السبيل ٥١٨

Reinforcement contingency backwards

تدعيم رجعي متسق ٩٤

Verbel reinforcement

تدعيم لفظي ٥٢

Reminiscent

تذكير ١١٤

Seating arrangement

ترتيب الجلسة ٥٠٥

Population density

تزام سكاني ٥١٧

Sequence

تسلسل ٣٦٣

Similarity

تشابه ٣٥٢

Assumed similarity between opposites (A.S.O)	تشابه مفترض بين متقابلات ٥٥٧
Interdependence of fate	تشارك في المصير ٦٩٢
Correction for incredulity	تصحيح الشك ٢٧
Between communications design	تصميم بين الرسائل ٢٢١
Between subjects design	تصميم بين مبحوثين ٢٢١
Experimental design	تصميم تجريبي ٥
Taxonomy of tasks	تصنيف الأعمال ٥١٠
Extremity shifts	تطرف الجماعات ٦٠٣
Inoculation	تطعيم ٢٥٣
Refutational defence	تطعيم دفاعي (تفنيد دعائي) ٢٥٦
Rapport	تعاطف (علاقة تعاطفية) ٥٧
Cooperation	تعاون ٤٢٣
Ethno-centrism	تعصب عرقي ٦٩٠
Indemnity	تعويض ٤٨٤
Generalization of attitude change	تغير شامل في الاتجاه ٣٣
Risky shifts	تغير نحو المخاطرة ٦٠٣
Attitude change	تغير الاتجاهات ٢٨٧
Thought	تفكير ١٢١
Indemnity	تعويض ٤٨٤
Spatial propinquity	تقارب مكاني ٣٧٢
Desensitization	تقليل الحساسية ٣٢٦
Implied evaluation	تقييم ضمني ٣٦٢
Costs	تكاليف ٤٥٣
Group composition	تكوين الجماعة ٥٠٥ ، ٥٢٠
Norm formation	تكوين المعايير ٤٦٨
Cohesiveness	تماسك ٤٩٥

Heterogeneity	تمايز ٥٢٤
Dissonance	تنافر ٩، ٦٧
Dissonance in forced-compliance situations	تنافر في مواقف الخضوع الإجباري ١٧٧
Cognitive dissonance	تنافر معرفي ١٤٥
Communicator discrepancy	تناقض مع مصدر الرسالة ٢١٧
Implied threat	تهديد ضمني ٢٧٠
Manifest tension	توتر صريح ١٦٣
Diffusion of responsibility	توزيع (انتشار) المسؤولية ٦٠٥، ٦٣٤
Qualifications	توصيفات ١٢٢
Expectations	توقعات ١٩٢، ٤٥١
ث	
Two tailed test	ثنائي الطرف ١٦٨
ج	
Physical attractiveness	جاذبية جسمية ٣٧٥
Trustworthy	جدير بالثقة ١٢٧
Small groups	جماعات صغيرة ٤٩٩
Drive summation	جمع الدوافع ١٥٧
Y.M.C.A.	جمعية الشبان المسيحية ٢٣٨
Alliteration	جناس شعري ٢٢٤
Social climate	جو اجتماعي ٥٥٤
ح	
Need	حاجة ٣٤٣
Self evaluative need	إلى تقدير الذات ٣٤١
Refuted counter arguments	حجج مضادة ضعيفة ٢٥٥
Group size	حجم الجماعة ٥٠٥
Recency	حادثة ١١٨

Conjecture	حدس ٢٨
Group locomotion	حركة الجماعة ٤١٦
Hedonistic account	حساب اللذة ٤٩
Judgment of emotions	حكم على الانفعالات ٣١٠

ذ

Obligatory	خاصية الاجبار ٤٥٢
Ought quality	خاصية الوجوب ٤٥٤
Rattlers	خشنون ٦٧٠
Diagonal cell	خلية قطرية ٤٨٠
Fear	خوف ٦٨ ، ٤٩
Reflective fear	خوف تأملي ٢١٢

د

Circle	دائرة (في شبكات الاتصال) ٥٧٣
Qualitative study	دراسة كيفية ٤٢٨
Counter attitudinal-advocacy	دفاع عن اتجاه مخالف ١٧٨ ، ٥٢
Combining cues	دلائل رابطة ٢٩٣
Ultterior motives	دوافع خفية ٣٦٦
Democratic	ديموقراطي ٥٥٤

ر

Opinion	رأى ٥
Linkage messages	رسائل رابطة ٣٧
Fear arousing communication	رسائل مسببة للخوف ٦٩
Outgroup rejection	رفض الجماعات الخارجية ٦٦٣
Headship	رئاسة ٥٥١
Group spirit	روح جماعية ٤٧٥

ز

Crowding

زحام ٥١٧

س

Six-step markov chain

سلسلة ماركوف ذات الخطوات الست ٩٤

Trait

سمة

Evaluative trait

تقييمية ٣٠٥

Central trait

مركزية ٣٠٢

Descriptive trait

وصفية ٣٠٥

Dominance

سيطرة ٥٥١

Fluidity

سيولة ١٧١

ش

Communication networks

شبكات اتصال ٥٧٢

Classical conditioning

شرطية تقليدية ٦١

Instrumental conditioning

شرطية وسيطية ٦٢

ص

Approach-avoidance conflict

صراع إقدام - إحجام ٩٩

Post decisional conflict

صراع تال على اتخاذ القرار ١٤٨

Conflict of Interests

صراع المصالح ٤٧١

Source characteristics

صفات المصدر ٩٩

Grand theoretical synthesis

صياغات نظرية كبيرة ص

ط

Obedience

الطاعة ٤٢١

Method

طريقة ٣٥

Foot in the door technique

طريقة مسار جحا ٤١٢

Birds flock together

الطيور على أشكالها تقع ١٣ ، ٣٥٢

ظ

Phiphenomena

ظاهرة فاي ٤٣٣

Experimental condition

ظرف تجريبي ١٠٤

ع

Primacy-recency

عاملا الحدائة - الأوليّة ١١٨

Filtering factor

عامل التنقية ٣٥٤

Wheel

عجلة (في شبكات الاتصال) ٥٧٣

Disagreement

عدم الاتفاق ٣٦٩

prior dishonesty

عدم الأمانة السابقة ١٥٩

Violation of expectancies

عدم تحقيق التوقعات ١٩٤

Sanction

عقوبة ٤٨٤

Relationships

علاقات ٢٨٩

Intergroup relationships

علاقات بين الجماعات ٦٦٣

Sentiment relation

علاقة التعاطف : ع (L) ١٠

Unit relation

علاقة الوحدة : و (U) ١٠

Interpersonal processes

عمليات بين الأشخاص ٢٨٥

Group processes

عمليات جماعية ٥١٤ ، ٥٤١

غ

Fine

غرامة ٤٨٤

Dishonest

غير أمانة ١٥٩

Untrust worthy

غير جدير بالثقة ١٢٧

Laizer - faire

غير متدخل (في القيادة) ٥٥٤

Decentralized

غير مركزية ٥٧٧

ز

Quadratic F.	ف الأرباعية ٢٤٠
Categorry	فئات ٢٨٩
Recipient-generated	فكرة مستقلة ١٢٢
Recipient-modified	فكرة معدلة بعد استقبال معلومات ١٢٢
Common sense	فهم عام ٧٤

ق

Ability	قدرة ٣٤٣، ٥٢١
Readings	قراءات ط
Contractual decision	قرار تعاقدى ٤٨٢
Power	قوة ٤٥٦
Inducing forces	قوى مثيرة ١٧٣
Own force	قوى ذاتية ٥٥٦
Restraining forces	قوى كابحة ١٧٣
Induced force	قوى مفروضة ٥٥٦
Leader ship	قيادة ٥٥١

ك

Passive inhibition	كف سلبي ٤٣٤

ل

Opposites attracts	لا محبة إلا بعد عداوة ١٣، ٣٥٢
Ethical hedonism	لذة أخلاقية ٥٠
Hedonism of the present	لذة حاضرة ٥٠
Hedonism of the past	لذة ماضية ٥٠
Hedonism of future	لذة مستقبلية ٥٠



Interdisciplinary	ما بين علمين ف
Subjects	مبحوثون ٣٥
Unaware subjects	مبحوثون غير واعين ٩٠
Principle of congruity	مبدأ الانسجام ٤١٩
Consonant	متجانسة ١٤٦
Preinteraction variables	متغيرات سابقة على التفاعل ٥٠٥
Dissonant	متنافرة ١٤٦
Drive	محرك ٣٤٣
Peeker	مختلس النظر - متلصص ١٦٥
Psychological hedonism	مذهب اللذة النفسي ٤٩
Hedonistic account	مذهب حساب اللذة ٤٩
Ethical hedonism	مذهب اللذة الأخلاقي ٥٠
Hedonism of the past	اللذة الماضية ٥٠ ، ٤٥٩ - ٤٦١
Hedonism of the present	اللذة الحاضرة ٥٠ ، ٤٥٩ - ٤٦١
Hedonism of the future	اللذة المستقبلية ٥٠ ، ٤٥٩ - ٤٦١
Space	مساحة ٥١٥
Normative distances	مسافات معيارية ٥٠٨
Supportive defence	مساندة دفاعية ٢٥٣ ، ٢٥٦
Communicatee	مستهدفون بالاتصال ص ، ١٨
Comparison levels	مستويات المقارنة ٤٥٣
Comparison level of alternatives	مستوى مقارنة البدائل ٤٥٤
Suppressed premises	مسلمات كامنة ١٩٥
Transcripts	مسودات ط
Participation	مشاركة ٥٠٦ ، ٥٦٨
Quasi methodological problems	مشكلات شبه منهجية ٢٢١

Problems of systematization	مشكلات التنظيم ٥٠٠
Source	مصدر (وهو القائل بالرسالة) ٣٥
Communicator	مصدر الاتصال ص، ٢١٨
Zero-order correlation	مصفوفة الارتباطات الصفرية ٢٤٥
Matrix of interactions and outcomes	مصفوفة التفاعلات والنواتج ٤٥٥
Re-instatement manipulation	المعالجة بإعادة الربط ١١٠
Causal cognitions	معارف سببية ١٧
Experimental manipulation	معالجة تجريبية ١٠٢
Information processing	معالجة المعلومات ٥٧
Semantic differential	المعاني الفارقة ٢٥
Participation rates	معدلات المشاركة ٥٧٥
Cognition	معرفة ٣
Information	معلومات ٥٧
Norm	معيار ٤٥١
Ascribed	مفروض ٥٤٣
Concept	مفهوم ٣٥
Geometric-descriptive concept	هندسي وصفي ٥٩٣
Social comparison	مقارنة اجتماعية ٣٤٢
Psychological reactance	مقاومة نفسية (عناد) ٢٥٣
Resistance to persuasion	مقاومة الدعاية ٢٥٣
Reward	مكافأة ٤٩، ٤٥٣
Status	مكانة ٥٤٢
Achieved	مكتسب ٥٤٣
Quadratic component	مكونات إرباعية ٢٤٠
Linear component	مكونات خطية ٢٤٠
Institutions	ملكات ٥

Free choice situations	مواقف الاختيار الحر ١٤٧
Involuntary-exposure	مواقف التعرض اللاإرادي ١٤٧
Minimal social situations	مواقف الحد الاجتماعي الأدنى ٤٦١
Autokinetic situation	مواقف الحركة الذاتية ٤٠٧
Forced compliance situations	مواقف الخضوع الجبري ١٤٧
Bargaining situations	مواقف المساومة ٤٧١
Source credibility	موثوقية المصدر ٩٩، ٢١٩
Conformity to authority situation	موقف الانصياع للسلطة ٤١١



Conation	نزوع ٣
Homeostatic system	نسق متوازن ١٩
Texts	نصوص ط
Two factor theory	نظرية العاملين ٥٧
Osgood-Tonnenbaum's congruity theory	نظرية اوزجود - تاننوم في الانسجام ٢٣، ٩
Lay theory of personality	نظرية دارجة في الشخصية ٢٩٢
	نظرية روزنبرج في الاتساق المعرفي - الوجداني ١٦، ٩
Rosenberg's affective cognitive consistency	
Social exchange theory	نظرية التبادل الاجتماعي ٤٥٢
Belief dissimilarity theory	نظرية الاختلاف العقائدي ٦٦٦
Realistic-group-conflicet theory	نظرية الصراع الجماعي الواقعي ٦٦٦
Scape goat theory	نظرية كبش الفداء ٦٦٦
Influence	نفوذ ٥٤٥
Outcomes	نواتج ٤٥٣
Non correspondent outcomes	غير مرتبطة ٤٥٨
Correspondent outcomes	مرتبطة ٤٥٨

٤

Affect

وجدان ٣

Awareness

وعي ٧٧

Loyalty

ولاء ٤٧٥

تعريف بالمترجم

الدكتور/ عبدالحميد صفوت إبراهيم

- مواليد يونيو ١٩٤٩م بمدينة القاهرة.
- حاصل على الماجستير عام ١٩٧٨م والدكتوراه في علم النفس من جامعة عين شمس عام ١٩٨٣م.
- عمل باحثاً في مركز الدراسات الاستراتيجية بمؤسسة الأهرام في الفترة من ١٩٧٦ إلى ١٩٧٨م، وأجرى في هذه الفترة بحوثاً ومقالات في الشخصية الإسرائيلية، اتجاهات أعضاء مجلس الشعب المصري، اتجاهات الرأي العام في مصر، واتجاهات المثقفين العرب نحو الوحدة العربية.
- عمل محاضراً في مركز البحوث التربوية بجامعة الملك سعود في الفترة من ١٩٧٨ إلى ١٩٨٣م في مجالات التحليل الإحصائي والاستشارات النفسية والتربوية وأنجز في هذه الفترة بحوثاً في أولويات البحث التربوي بالملكة العربية السعودية، تحليل أخطاء الهجاء والكتابة بين تلاميذ المرحلة الابتدائية، تحليل نتائج امتحانات الجامعة لكل فصل دراسي لأعوام ١٩٧٨ إلى ١٩٨١م (ضمن فريق العمل بالمركز).
- عمل استاذاً مساعداً في علم النفس بكلية التربية في الفترة من ١٩٨٤ إلى ١٩٩١م وبجانب التدريس شارك كعضو في اللجنة الاستشارية لمركز البحوث التربوية، وأنجز عدداً من البحوث الجماعية مثل دراسة الشباب ومؤسساته في دول مجلس التعاون، تطوير القوى العاملة في دول مجلس التعاون، تغيير الرأي العام وعلاقته بتغيير الاتجاهات في الوطن العربي - دراسة تجريبية -، كما أجرى خلال الفترة نفسها دراسات فردية عن سيكولوجية المخاطرة بين الشباب السعودي وعلاقتها بالتدخين، وحوادث السيارات، والتفوق الأكاديمي، كذلك أجرى دراسات عن أخلاقيات البحوث العربية، وأحداث الشعب في مصر.
- أنجز بعد ذلك دراسات عن دور المثقفين العرب في حرب الخليج، ودراسة عن البيئة الجماعية للإبداع مع التطبيق على تنظيم أقسام علم النفس.

