

## ب- المبادئ:

المبدأ هو تعبير عن علاقة بين مفهومين أو أكثر، هذا ويلاحظ أن كلما ارتفع مستوى التعليم كلما أدى ذلك إلى حسن استخدام المفاهيم والمبادئ. وللمفاهيم والمبادئ استخداماتها منها:

١- تبسيط العوامل والمثيرات للبيئة المحيطة بالفرد.

٢- التعرف على ما يحيط بنا من أشياء.

٣- تحديد أسلوب مواجهة المثيرات والعوامل بناء على تنظيمها في فئات. ويجدر الإشارة إلى أن أسلوب حل المشكلات هو محاولة وضع و تنظيم المفاهيم حتى تصل إلى الحل المناسب.

٤- استخدام المفاهيم والمبادئ في عملية التعلم. فبارتفاع مستوى التعلم يزداد استخدام المفاهيم والمبادئ. ويجب ملاحظة أن بعض صعوبات التعلم قد ترجع إلى عدم إدراك المضمون المادي للمفهوم.

### استراتيجيات التفكير كمدخل في التأثير على الآخرين:

إن طرق التأثير على الآخرين تتضمن علاقات التأثير والتأثر بحيث تكون ذات طابع أكثر فاعلية وأكثر تعمداً.

ولا شك أن هناك أسباباً لتحسين مهارتنا في التأثير على الآخرين مثل: محاولة تحسين التفاعل مع الآخرين كالاستماع الجيد لوجهات النظر المختلفة، ومحاولة تجنب الأفراد والمسلك الخاطئ.

ولا شك أن الطرق التي نؤثر بها على الآخرين تختلف باختلاف الأسلوب الذي نفضله في التفكير.

### أولاً: طرق التأثير للفرد ذي التفكير الواقعي:

فالفرد ذي التفكير الواقعي يتعامل مع الآخرين بطريقة جديه ومباشرة وواضحة المعالم. فهو يركز اهتمامه على الحقائق. وله رأيه الخاص مع رغبة قوية للاتفاق الواقعي الحقيقي بين الأفراد في الموقف. ويعتمد أحد أهم أساليبه للتأثير على الآخرين على الوضوح وفي الحال. والأسلوب المفضل للواقعي هو محاولة حشد الناس حول اتفاق موضوعي حتى يتم التحرك نحو فعل تصحيح ملموس.

ويمكن تحديد المؤشرات السلوكية لذوي التفكير الواقعي على النحو الآتي:

- ١- الميل للظهور كإنسان مباشر، قوي، نشيط، واضح. وهو لا يسرع في التعبير اللفظي عن اتفاقه أو عدم اتفاقه.
- ٢- يكثر من التعبيرات الشائعة الآتية: "من الواضح لي..."، "إن كل إنسان يعرف...".
- ٣- الميل للتعبير عن الآراء، ومحاولة الشرح الواقعي، ويميل إلى الاختصار في عرض ما يقدمه.
- ٤- يتسم بالصراحة والإيجابية، وأحياناً يبدو دجماً مستبداً.
- ٥- يستمتع بالمناقشات المختصرة والمباشرة والحقيقية وذلك لأمر حالية.
- ٦- الميل لاستخدام جمل وصفية مباشرة وقوية.
- ٧- يكره الحديث النظري بالإضافة إلى الجوانب الذاتية والعاطفية وغير العملية.

٨- يتسم سلوكه بالقلق والاضطراب إذا تعرض لضغط.

ثانياً: طرق التأثير للفرد ذي التفكير التحليلي:

إن الفرد التحليلي يستخدم المنطق والحرص وذلك في التأثير على الآخرين. وكذلك فهو يستخدم معلومات كثيرة إذا تعرض لمجادلات. ويفترض التحليلي أن حكم الآخرين يجب أن يكون بواسطة الاقتناع المنطقي والعقلانية التي يجب أن يتحدثوا بها بعيداً عن العدوانية والانفعالية. إن الفرد التحليلي يقدم نفسه كإنسان عقلائي وله توقعات بأن الآخرين أكثر أو أقل منه.

وتحصر المؤشرات السلوكية للفرد التحليلي فيما يأتي:

- ١- الميل للظهور كإنسان مجتهد في القراءة، وأيضاً يهتم بالبعد عن العواطف والجوانب الذاتية. وينقص هذا الفرد التغذية المرتدة.
- ٢- يكثر من التعبيرات الشائعة: "هناك سبب..."، "إذا نظرت إليه منطقياً...".
- ٣- الميل للتعبير عن القواعد والقوانين العامة، ويشرح الأشياء بنظام ودقة، ويعرض المعلومات بمقدره عالية على التجسيد.
- ٤- يتسم بالنظام والحرص والجفاء وقد يبدو عنيداً.
- ٥- يستمتع بالاختبارات العقلانية وكذلك الاهتمام بالبناء Structure.

٦- الميل لاستخدام جمل طويلة مستطردة ذات صيغة جيدة.  
٧- يكره الحديث غير العقلاني والتأملي، والذي بلا هدف.  
٨- يتسم سلوكه بالانسحاب إذا تعرض لضغط.  
ثالثاً: طرق التأثير للفرد ذي التفكير العملي:  
إن الفرد العملي يؤثر في الآخرين ببساطة حيث يكون متلهفاً ومتحمساً، إنه يحاول إثارة الآخرين بواسطة ذكائه النسبي.

ويستطيع الفرد العلمي التأثير في الآخرين من خلال القابلية للتكيف بالإضافة إلى التفكير التكتيكي، فهو يتصف بالمرونة بالمقارنة بالآخرين (التركيبي، المثالي، التحليل، الواقعي) ويهتم بالمدخل التجريبي في العمل.

ويمكن تحديد المؤشرات السلوكية للفرد العملي فيما يأتي:

- ١- الميل للظهور كإنسان منطلق واجتماعي ومسرّع في الاتفاق.
- ٢- يكثر من استخدام التعبير الآتي: "أنا متأكد أن...".
- ٣- الميل للتعبير عن الأفكار غير المعقدة، ويحاول الاختصار لتوضيح الأفكار.
- ٤- يتسم بالقابلية للاتفاق ويكون محتمساً بصفة عامة، وقد يبدو منافقاً، أو غير مخلص.

٥- يستمتع باستخدام الوسائل والتكتيكات المختلفة لتشغيل المخ، كما أنه يستمتع بالتفاعل مع الآخرين.

٦- الميل لاستخدام أمثلة لحالات وتوضيحات وآراء مألوفة وشعبية.

٧- يكره الحديث الجاف وغير المرح وكذلك الحديث التحليلي والفلسفي وكذلك الكلام عن المفاهيم.

٨- يتسم سلوكه بالمضايقة إذا تعرض لضغط.

رابعاً: طرق التأثير للفرد ذي التفكير المثالي:

إن الفرد المثالي يؤثر في الآخرين من خلال الأهداف والمعايير المرتفعة. ويبحث عن المساعدة والاتفاق، ويكثر من تعبيرات شائعة مثل "ألا تعتقد أن..."، "يبدو لي.."، "هل يمكننا الاتفاق حول هذه؟".

إن الفرد المثالي يحاول جمع الناس على وجهة نظر متوافقة خاصة بالأشياء.

ويمكن تحديد المؤشرات السلوكية للفرد المثالي فيما يأتي:

- ١- الميل للظهور كإنسان لطيف، متفتح، مبتسم، لديه تغذية مرتدة لفظية.

- ٢- يكثر من استخدام تعبيرات معينة "يبدو لي...."، "ألا تعتقد أن....".
  - ٣- الميل للتعبير عن: المشاعر، والأفكار الخاصة بالقيم، أهمية الأهداف، والتركيز على ما هو مفيد للناس.
  - ٤- يتسم بحب الاستطلاع وكثرة الأسئلة والتشجيع.
  - ٥- يستمتع بالمناقشات عن مشاعر الناس ومشاكلهم.
  - ٦- الميل لاستخدام أسئلة وأهداف غير مباشرة حتى يمكنه القدرة على الاتفاق.
  - ٧- يكره الحديث المتجه نحو المعلومات، وكذلك الحديث الواقعي واللاإنساني كما يكره المناقشات المفتوحة ذات الصراعات باستثناء الحديث عن التكامل والاتحاد.
  - ٨- يتسم سلوكه بالألم النفسي والمعاناة إذا تعرض لضغط.
- خامساً: طرق التأثير ذي التفكير التركيبي:
- إن الفرد التركيبي هو الأقل قدرة على التأثير في الآخرين بالمقارنة بكل من: المثالي، العملي، التحليل، الواقعي.
- ويرجع ذلك إلى اقتناع الفرد التركيبي بصعوبة الاتفاق الحقيقي حتى يمكن الوصول إليه. ويحاول التركيبي غالباً إغراق الآخرين في تفكير عميق.
- والفرد التركيبي تعبيرات شائعة منها "أقترح أن نميز بين..."، "هناك وجهة نظر أخرى..." ويحاول الفرد التركيبي التأثير من خلال المناقشات والندوات بين فريقين مؤيد ومعارض وذلك تعبيراً عن مدخله الديالكتيكي.
- ويمكن تحديد المؤشرات السلوكية للفرد التركيبي فيما يأتي:
- ١- الميل للظهور كأنسان مرح يتصف بالشك والتحدي.
  - ٢- يكثر من استخدام تعبيرات معينة مثل: "من ناحية أخرى..."، "إن هذا ليس بالضرورة...".
  - ٣- الميل للتعبير عن المفاهيم والتأمل ووجهات النظر المتعارضة.
  - ٤- يتسم بالتهكم والسخرية، كما يتصف بالشك، ويبدو أنه يجادل ويحاوِر ويميل إلى إجراء تحقيقات.
  - ٥- يستمتع بالتأملية، والحوار الفلسفي والعقلي.
  - ٦- الميل لاستخدام صفات نوعية وتعبيرات موجزة وخبرات خاصة بجمل اعتراضية.

٧- يكره الحديث البسيط والمكرر المركز حول الحقائق.

٨- يتسم سلوكه بالسخرية إذا تعرض لضغط.

**كيف تعمل أساليب التفكير معاً:**

لا شك أن أساليب التفكير تعتبر أدوات مساعدة ومفيدة لنا لأنها تساعد في فهم أفضل لأنفسنا وللآخرين.

هذا ويمكن أن نرى ثراء تركيبات أساليب التفكير إذا كان هناك نوعاً من الانسجام (التتاعم) أو الانجذاب بين أساليب التفكير الخمس.

وسنتعرض هنا أولاً للشكل العام الخاص ببروفيل التفكير المحتمل من خلال شبكة العلاقات بين أساليب التفكير على النحو الآتي<sup>(١)</sup>:

**أولاً: التفكير المسطح:**

إن الفرد صاحب التفكير المسطح تضعف عنده القابلية للتمييز والإدراك بالمقارنة بالأفراد ذي التفضيلات النمطية القوية.

فهذا الشخص أقل عاطفة وانفعال، كما أنه أقل قابلية للتنبؤ. ويمكن للشخص ذي التفكير المسطح أن يستخدم فئة من الاستراتيجيات أو أساليب التفكير ولكن بطريقة عشوائية، وذلك على عكس الأفراد ذوي التفضيلات القوية لأساليب التفكير، حيث يتوفر لهم تأثير قوي للشخصية ويمكنهم التنبؤ بدرجة عالية.

ويؤدي التفكير المسطح إلى اتصاف صاحبه باللطف والانسجام والتكيف مع أي إنسان يتعامل معه.

**ثانياً: التفكير أحادي البعد:**

إن الفرد صاحب التفكير أحادي البعد يستخدم نوعاً واحداً فقط من أساليب التفكير الخمسة (التركيبي، المثالي، العملي، التحليلي، الواقعي).

ويمكن تحديد الفرد ذي التفكير الأحادي إذا أخذ درجة خام ٦٠ فأكثر على أسلوب واحد فقط من أساليب التفكير، ويميل الفرد للاستخدام الكفاء لهذا الأسلوب في أغلب المواقف إذا حصل على درجة خام ٦٦ فأكثر. وقد يكون هذا الأسلوب عائقاً إذا حصل على ٧٠ فأكثر، حيث يستخدمه في معظم الأوقات في

(١) د. مجدي عبد الكريم حبيب - التفكير الأسس النظرية والاستراتيجيات - مكتبة النهضة المصرية

- القاهرة ١٩٩٦، ص ٢٠٥ وما بعدها.