الكفيف والانجـذاب الاجتماعى

▫ النظريات المفسرة للانجذاب الاجتماعى

تعتبر النظرية إطارا عاما تصوريا عقليا ، ووصفيا وتفسيريا للظاهرة موضع الاهتمام ، ويشمل هذا الإطار مجموعة من المفاهيم والحقائق والقضايا التى ترتبط فيما بينها ارتباطا وثيقا فى تنظيم متماسك ومتكامل خال من التناقضات لتزويدنا بمزيد من الفهم لهذه الظاهرة والاستبصار بها .

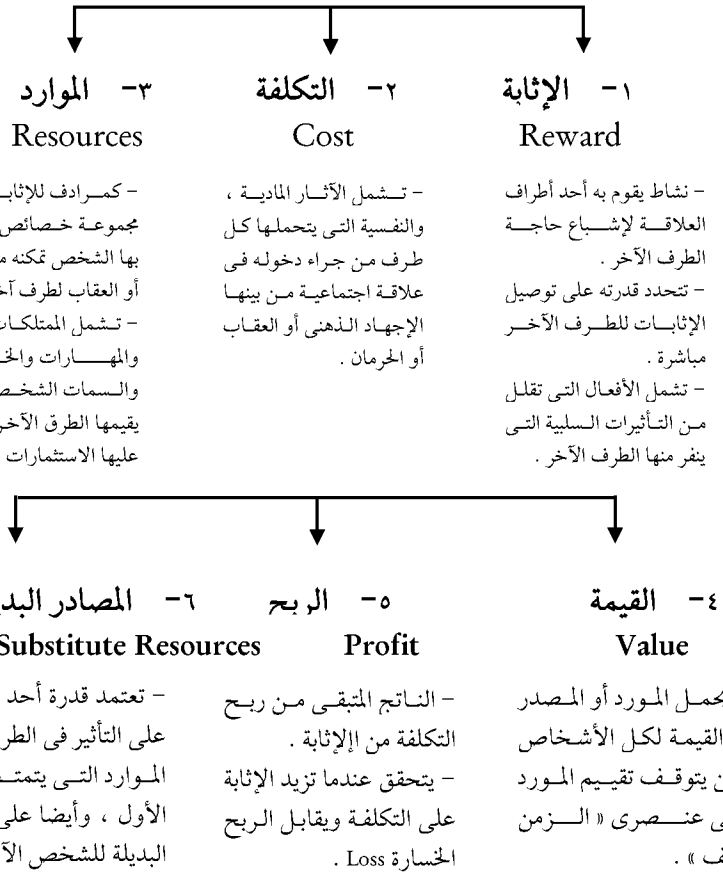
كما تختلف النظريات باختلاف الخلفية الثقافية لواضعيها من حيث الاهتمام بدراسة جوانب الموضوع المعروض ، ونوع البيانات ومصادرها ، كذلك فى وضع المسلمات ومراحل نموها وتطورها وديناميا تها ومراحل التغيير وكيفية حدوثها .

ونظرا لضرورة التعرف على محددات النظريات والعوامل المؤثرة فيها ، كذلك مدى اختلاف النظريات من حيث الأسس التى قامت عليها ، يمكن التوصل إلى معرفة : كيف فسرت هذه النظريات موضع الانجذاب فى إطار ديناميات العلاقة الاجتماعية .

أولا ـ نظرية التبادل الاجتماعى Social Exchange Theory :

مفهوم التبادل مفهوم تجارى فى الأساس ، ويعنى « المقايضة » أى الحصول على أشياء معينة فى مقابل التخلى عن أشياء أخرى .

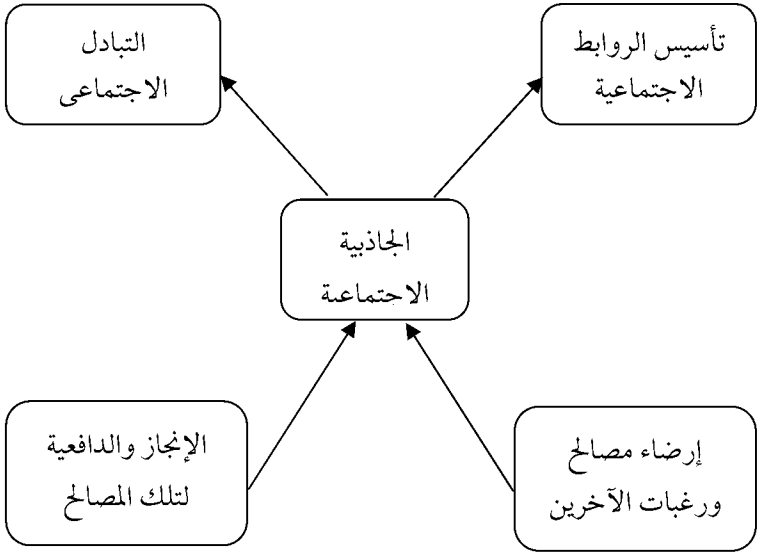
وتناولت نظرية التبادل الاجتماعية عدة مفاهيم رئيسية أبرزها :



كيف يفسر الانجذاب فى ضوء هذه النظرية ؟

تفسر نظرية التبادل الاجتماعى التجاذب بين الأشخاص فى ضوء مبادئ التدعيم الاجتماعى ؛ إذ يتحقق التجاذب عندما تزيد نواتج التفاعل بين الأشخاص على حد أدنى من التوقعات يسمى مستوى المقارنة Comparison Level إذ يتأثر هذا المستوى لدى شخص معين بخبراته السابقة فى تلك العلاقة ، وبخبراته الماضية أيضا فى علاقات المقارنات ، ويرتفع مستوى المقارنة عندما تزيد النواتج وينخفض عندما تقل .

وقد فسرت Britannica Encyclopedia 2000 الجاذبية الاجتماعية كمفهوم تأثير وسبب من خلال عملية الجاذبية الاجتماعية التى تؤدى إلى عملية التبادل الاجتماعى، حيث ذكرت أن هذا المفهوم يشبه مفاهيم شراب « عسل النفس » ، إذ يعتمد على أخذ الموقف العام من خلال الرابطة بالمجموعة ، على أن تكون عملية التبادل الاجتماعى مبدوئة بإرضاء مصالح ورغبات الآخرين ؛ أى يمكن تصوره فى الشكل التالى :



شكل توضيحى لعملية الجاذبية فى ضوء التبادل الاجتماعى

كما يمكن أن تتم عملية التبادل الاجتماعى فى مجال التعليم ؛ خاصة فى المدارس باعتباره المكان المشترك للطلاب ، إذ تحدث عملية الانجذاب من خلال :

(أ) طلاب ← المعلمون .

(ب) معلمون مفضلون ← لطلاب مفضلون .

وتؤكد ذلك Le Roux, John 2001 من خلال الجو العام للفصل الدراسى المتمثل فى (المشاعر الاجتماعية – العواطف الثقافية – التحيز – الأفكار المسبقة –

العلاقات المتداخلة – الطموحات – اللغة) ، وجميعها عوامل اجتماعية لها تأثير فعال فى كفاءة التعليم ، ودواعى الاهتمام من جانب المعلم لكل مجموعة من تلاميذه ، تعمل على الانجذاب الاجتماعى المبنى على التفاعل والتبادل فى مجال التعليم .

وعن المقارنة لعمليات المشاركة الاجتماعية المرتبطة بالانجذاب الاجتماعى من خلال تأثير أسلوب المحادثة كدهاء لعمليات المماثلة والمشابهة والنجاح والفشل ، توصلت نتائج دراسة Reid, Scott. A. & Hung Ng, Sik 2000 من خلال نظرية تنظيم الذات Self- Categorization Theory فى العمليات الاجتماعية التبادلية إلى :

– أن تأثير المحادثة كأسلوب للدهاء يتأثر بالجاذبية وخاصة للعمليات المماثلة والمشابهة.

– أن زيادة عمليات المشاركة الاجتماعية المبنية على الخبرة السابقة ظهرت كعوامل للنجاح ، بخلاف عدم المشاركة حيث كانت متجهة للفشل أكثر .

ثانيا ـ نظرية التعلم الاجتماعى Social Learning Theory :

وهو المنحنى الذى وضع أسسه باحثون مثل باندورا Bandura ، ووالترز Walters.

تفترض هذه النظرية أن قدرا كبيرا من التعلم يتم عن طريق مشاهدة شخص آخر يسمى القدوة أو النموذج ، وهو الذى يؤدى الاستجابة المرغوب فيها ثم تشجيع الشخص على محاكاة الاستجابات الصادرة عن القدوة .

وفى إطار التعلم بالاقتداء ، يذكر باندورا Bandura أن أهم خصائص الشخص الذى يميل الأطفال والمراهقون إلى محاكاته تتمثل فى (الجاذبية المتبادلة ، كفاءة القدوة التى تتحدد فى ضوء ما يتلقاه الشخص من دعم أو اهتمام بين جماعته ، وفى ضوء

المدعمات المادية والنفسية التى يتحكم فيها ، ومن تلك الخصائص أيضا التماثل فى العمر والجنس والمستوى الاجتماعى والاقتصادى) .

وعن دراسة السباق الاجتماعى الذى يحدث فيه التجاذب بين الأفراد فى ضوء نظرية التعلم ، ذكرت دراسة Ken Kosta ٢٠٠٠ التى ركزت على شخصية مارتن أرجوانى كنموذج فى الجاذبية الاجتماعية من خلال الاقتناع بغريزة الموت القادر على عودة الإنسان على المكان الأصلى ، **وقد توصلت النتائج إلى :**

- أن الجاذبية الاجتماعية تعتمد على طبيعة نوع الاجتماعية للنجاح .
- أن الجاذبية تعنى فن (المكر - الخداع - التلاعب) .
- فى بعض الحالات يتم استخدام أساليب الجاذبية الاجتماعية لإسقاط الآخرين .
- تعتمد الجاذبية على الإقناع ، المشاعر ، منح الثقة كمحفزات لها وكمكونات للشخصية .
- أن أسلوب الجاذبية يجب أن يعتمد على المنافسة لا امتلاك السيطرة .
- أن طريقة الجاذبية الاجتماعية تتطلب كمية كبيرة من الوقت والمال لإحداث الجذب من خلال التأثير .

تعقيب :

على الرغم مما تحدثه نظرية التعلم من تأثيرات إيجابية متمثلة فى القدوة أو النموذج الاجتماعى كتدعيم ذاتى وليس خارجيا يعمق العلاقات ويزيد من التفاعل ويعدل الاتجاهات من السلبية إلى الإيجابية ، إلا أنه من الملاحظ أن الدراسات لم تتناوله بقدر كاف يبين كفاءة القدوة أو النموذج الاجتماعى فى الانجذاب الاجتماعى لدعم الأشكال المرغوبة من السلوك بدلا من النماذج التى تمارس تأثيرا سلبيا من

خلال مراحل التعليم ووسائل الإعلام ، بما يجعل الأفراد عرضة لاستدماج أشكال غير مرغوبة من السلوك .

ثالثا ـ نظرية النفاذ الاجتماعى Social Penetration Theory :

تعتبر هذه النظرية من أهم النظريات المفسرة لنمو وارتقاء العلاقات الاجتماعية من خلال ما تم تقديمه من قبل تايلور وألتمان Taylor & Altman لاعتبارات عديدة ، كان أهمها :

- التأثير الواضح فى الكشف عن الذات .
- تناول ارتقاء العلاقات الاجتماعية وعمليات التبادل بين الأشخاص (الإثابة – التكاليف) .
- تقديم إطار نظرى متكامل يتناول علاقات محتملة بين عدة متغيرات منها محكات (تقويم الرضا عن العلاقة – مظاهر التخاطب اللفظى وغير اللفظى) .

وفى ضوء ما تهتم به هذه النظرية من تحليل للوقائع والعمليات التى تصاحب تقدم وتعمق العلاقة ، لذا فقد أطلق عليها « عمليات النفاذ الاجتماعى » ، من خلال هذا التحليل المتعمق توجد متغيرات عديدة تؤثر فى ارتقاء العلاقة ، كان أهمها :

- الخصال الشخصية للمشاركة فى العلاقة وتتضمن (التغيرات الديموجرافية – الاجتماعية – سمات الشخصية – الدوافع الشخصية) .
- نواتج عمليات التبادل وتعميق العلاقة ، فى ظل وجود عائد مرض ينتج عن استمرار العلاقة .

- الحدود للإطار الموقفى أو البيئى : وهذا يختص بالمتغيرات الاجتماعية التى تحدد درجة الحرية المتاحة للأفراد فى الدخول أو الخروج من علاقات معينة ، ومدى القيود الاجتماعية المفروضة للإبقاء على علاقة معينة .

وفى ضوء هذه المتغيرات التى تؤثر فى ارتقاء العلاقات الاجتماعية ، يمكن تفسير الانجذاب الاجتماعى ، وفى هذا المضمون أشارت نتائج دراسة Priester, Paul Edward 2002 إلى أنه يجب دعم نظرية النفاذ أو الاختراق المتبادلة ، كما أن هذه النظرية تعتبر بمثابة نموذج مقنع لتوضيح بعض الديناميات الأساسية لجوانب تأثير الميل للكشف الذاتى عن أبعاد الجاذبية .

ويؤكد Eagan Hunter 1998 أن جاذبية المراهقين إلى الطوائف الدينية المختلفة تعتبر محاولة لاتخاذ القرارات والشعور بالحرية ومحاولة فهم من هم ؟ هل هم مع الأبطال أو ضد الأبطال ؟

ونظرا لتشويش التفكير فقد ينتهى الأمر برؤية أنفسهم فى الشروط السلبية فقط ، مما ينتج عنه أزمات شخصية حادة يغلب عليها (النزاع - الإحباط - القلق - العزلة - الانفجارات العاطفية - العدوان - التمرد) مما يتطلب تحليلا أعمق للمهارات فى فترة المراهقة المفكرة فى إطار عمليات التبادل واستمرارية العلاقات التفاعلية فى المجتمع ، من خلال قدرة هؤلاء الأفراد على المخاطبة (التعبير الاجتماعى) لمعرفة الحقيقة من الوهم ، والحقيقة من الخيال .

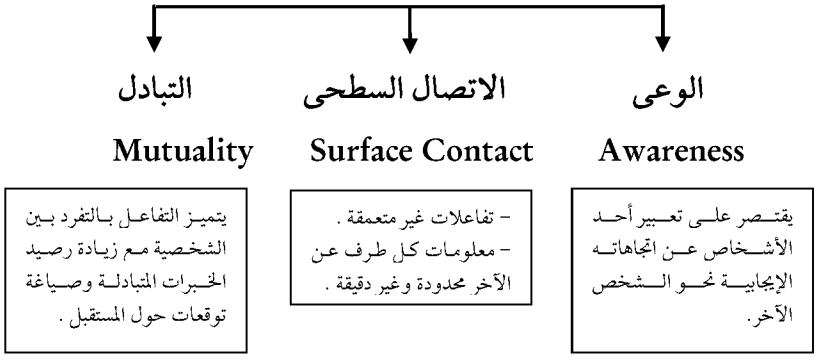
رابعا - نظرية مستوى الارتباط Level of Relatedness theory :

حاولت هذه النظرية تقديم سؤالين فى محاولة للإجابة عنهما تمثلا فى :

(أ) كيف يمكن التمييز بين علاقات اجتماعية تتفاوت فى درجة قوتها وتوثقها ؟

(ب) كيف تتغير خصائص العلاقات على المدى القريب أو البعيد ؟

وفى محاولة للإجابة عن هذه الأسئلة قدم ليفنجر ، وسنوك Levinger & Sncok أن العلاقة الاجتماعية بين شخصين تمر بثلاث مراحل ارتقائية ، هى :



وهناك متغيرات مؤثرة فى انتقال وارتقاء العلاقة من مستوى إلى آخر ، تتمثل فى :

- انتقال العلاقة من المستوى الأول إلى الثانى (المتغيرات المؤثرة) : (القرب المكانى ، المناخ المعتدل ، تماثل المتغيرات الاقتصادية والاجتماعية ، خصائص الشخصية ، تقارب العمر) .
- انتقال العلاقة من المستوى الثانى إلى الثالث : (التأثر بكل المتغيرات السابقة بالإضافة إلى مشاعر الحب بين الشخصين ، درجة الرضا عن العلاقة - الثقة - توافق الحاجات والقيم والاتجاهات) .

ومن خلال الانتقال لمستويات مراحل العلاقة الاجتماعية بين الأشخاص والتى تتأثر بالانجذاب الاجتماعى ، فسرت Gillian Wynn 1999 الانجذاب فى ضوء نظرية الارتباط من منطلق الحب الذى يعتبر الشكل الحقيقى الارتباط ، كما تعتبر هذه

النظرية كمنظور لتوضيح أن الأطفال يجب أن يبقوا على مقربة من البالغين فى حقيقة الخطر بنوعيه (الأمن – القلق) ، كما تم التركيز على نوعين من الارتباط ، هما :

- رفض أهمية العلاقات الوثيقة من جانب الأفراد للاستقلال والتكيف الذاتى .
- قبول العلاقات الوثيقة ولكن توجد مخاوف مرتبطة بمسببات الأذى للأفراد .

واختتمت بأن نظرية الارتباط تعتبر بمثابة تأكيد أكثر على المشاعر .

ونظرا لأن الانجذاب الاجتماعى أثناء العلاقات البينشخصية يتأثر بهذه المستويات التى تعطى مؤشرا قفويا لمستوى الارتباط فى حالة وجود الإثابة والمكافأة أو الثناء والاستحسان ، فى حين قد لا يظهر المستوى الارتباطى إذا تم التقييم لجوانب النقد الهدام وارتبط بالعقاب .

لذا حاولت هذه النظرية تفسير الانجذاب الاجتماعى من خلال :

(أ) مبدأ التدعيم .

(ب) نظرية المكسب – الخسارة .

(أ) مبدأ التدعيم Reinforcement :

يعتبر من المبادئ الأساسية الذى فسر التجاذب بين الأشخاص ، حيث يذهب هذا المبدأ إلى أن الأشخاص يحبون من يثيبهم ، ويكرهون من يعاقبهم بطريقة مباشرة أو غير مباشرة ، ويصنف ليفنجر Levinger المدعمات الاجتماعية إلى ثلاث فئات خاصة :

١- الظروف التى تساعد على تكوين العلاقة بين الشخصين (القرب والألفة) .

٢- الخصائص النفسية التى تسهم فى تحقيق الانسجام بين الشخصين وتشمل (التماثل فى الخلفية الاقتصادية والاتجاهات والقيم) .

٣- الإفصاح والتعبير عن المشاعر المتبادلة والمساندة .

وفى ضوء المدعمات الاجتماعية السابقة ، يجب أن ندرك العوامل التى تشكل بالإثابة ومتى ولمن من الأشخاص ؟ وقد تتمثل الإجابة أن ذلك يجب أن يكون فى ضوء القيمة التدعيمية التى تحملها ، فكلما كانت فى علاقة تتسم بالخصوصية تؤدى وظيفتها ، والعكس إذا تمت فى علاقة غير شخصية .

مثال : لا يستخدم المال فى العلاقة الوثيقة إذا فكر أحد الأشخاص فى الرد بها على مصادر شخصية جدا تتعلق بالحب .

كما يركز مبدأ التدعيم على قوة المكافأة ، والخبرة الإيجابية التى تجعلنا نرغب فى الاستمرار فى السلوك الذى يقودنا أو يؤدى بنا إلى المكافأة فى صورة المشاعر الإيجابية أو ما يطلق عليه « التدعيم العاطفى » .

كما أشارت سلوى محمد عبد الباقى (٢٠٠٢، ٢١٢) إلى أن نموذج التدعيم العاطفى طور على يد Clore & Byrne حيث يعتمد على فكرة خبرات التفاعل الاجتماعى الذى ينتج عنه المكافأة فى صورة مشاعر إيجابية ، بينما يؤدى فيها العقاب إلى مشاعر سلبية ، ويعتمد نموذج التدعيم العاطفى على نظرية التعلم ؛ إذ من خلاله يمكن إنجاز مواقف لتنمية المشاعر السلبية أو الإيجابية التى يمكن إثارتها مباشرة أو بطريقة غير مباشرة بواسطة شخص آخر .

(ب) نظرية المكسب ـ الخسارة Gain- Loss Theory :

تعتبر هذه النظرية من الحالات الخاصة لنظرية التدعيم ، إذ ترى أن هنالك تغيرات محددة تتغير بفعل « الثناء أو النقد » أكثر من المكافأة والعقاب .

ومن خلال الدراسات التى تناولت تأثير نظرية المكسب – الخسارة ، ومدى ملاءمة هذه النظرية للتقييم لجوانب النقد أو الثناء ، أوضحت أن التغيرات التى تتم

بفعل النقد من أحل الوصول إلى الثناء والاستحسان كانت أفضل من الثناء الذى يتحول إلى نقد ، مما يظهر التفصيل لهذا الشخص القائم بالتقييم .

كما أن نظرية الخسارة – المكسب ، يمكن أن تستعمل لمعرفة تأثيرات التغيرات السلوكية على أداء الشخصية بنجاح ، وفى ضوء ذلك تذكر دراسة Youngme Moon & Clifford, I. Nass 1996 أن سلوك الفرد يتغير من خلال مكافأة سلوك من الآخر « الثناء عليه » يكون له تأثير أكبر على شخص يؤدى إلى تعديل الشخصية ، وهذا يؤدى إلى التنبؤ بأن الأفراد سيكونون أكثر جذبا إلى الأشخاص ، الذين لديهم القدرة على التغير من لسوك الشخصية المشابه ، بشرط أن يكون هناك ثبات وليس تباين ، ومن خلال ذلك يمكن الخروج بقاعدتين أساسيتين ، هما :

(أ) تنبؤ خسارة المكسب فى كل الحالات التى تكون أكثر جذبا إلى توافر القدرة ، التى تحدث تغيرا فى سلوك الشخصية المتباين إلى الثابت .

(ب) توافر شرط المكسب أكثر من التشابه وخاصة فى تشابه سلوك الشخصية المتباين أكثر من الثابت .

خامسا ـ نظرية التوازن المعرفى Gognitive Balance Theory :

تركز نظرية التوازن المعرفى لهايدر على مدى وصول الأفراد إلى تحقيق توازن متسق بين الاتجاهات والمشاعر والمعتقدات ، من خلال السعى الدؤوب ومواصلة الكفاح .

كما ترى نظرية التوازن أن الناس يحبون الذين يتشابهون معهم فى الأفكار والاتجاهات والمعتقدات بشكل عام ، ويتجنبون الأفراد الذين يختلفون معهم كذلك فى الاتجاهات والمعتقدات .

إن نظرية التوازن المعرفى تبحث فى تشكيل العلاقات الإيجابية وديناميات التفاعل بين الأشخاص لحدوث عملية الانجذاب من خلال العلاقات المتوازنة فى الأفكار نحو الآخرين ، وفى حالة وجود اختلافات تتولد مشاعر الفتور التى تؤدى إلى انقطاع وإنهاء العلاقة ، وتسيطر على المعارف فى الأذهان حالة من عدم الاتزان قد تسبب توترا فى الجهاز المعرفى ، يسعى من خلاله الفرد إلى وجود حلا له بهدف استعادة الانسجام مرة أخرى .

وفى هذا المحتوى يشير Rachel Hughes 2003 إلى أن تحقيق التوازن يتمثل فى التغلب على الصراعات لتحقيق الأحلام المختلفة ، من خلال الاقتناع بعبارة « قاتل إلى الأبد » للحصول على جوانب الجاذبية الاجتماعية ، إذ إن الجاذبية الاجتماعية تتعامل مع النتائج الاجتماعية المتمثلة فى رد الفعل المتمثل فى الأشخاص إلى رد الفعل المصادر من قبل الآخرين « الجمهور » ، مع التركيز على التفاعل المتبادل الذى يظهر من خلال :

- وضوح الحوار مع الآخرين .
- دمج التوتر أثناء الحوار وعدم ظهوره كمحددات للشخصية .

ويؤكد جون دكت (٢٠٠٠ : ٢٨) أن التوتر فى هذه الحالة يؤدى للسعى نحو تغيير معارفنا حول ذلك الشخص بهدف تحقيق الاتزان فى معلوماته ، من خلال :

(أ) رفض المعلومات غير المنسجمة : مثل رفض معلومات عن الأصدقاء بأنهم فاشلون أو مجرمون .

(ب) تغيير المعارف القديمة بما يتلاءم مع المعلومات الجديدة ، بما يؤدى إلى تغير رأينا فى الشخص من طيب إلى شرير أو العكس .

(جـ) تقسيم الاتجاه نحو الشخص بما يتواءم مع المعلومات غير المتوازنة .

مثال : أن علاقتى بأصدقائى لا تتدخل فيها تصرفاتهم فى مجال العمل أو الأسرة .

سادسا ـ نظرية التنافر المعرفى Cognitive Dissonance Theory :

على الرغم من أن نظرية التنافر المعرفى تنتمى إلى نظريات الاتزان Balance التى اقترحها هايدر ، إلا أنها تعتبر إحدى نظريات الدافعية الاجتماعية ؛ لأن التنافر المعرفة ينتج فى حالات الصرع المعرفى من النمط « إقدام/ إحجام ، إقدام/ إحجام » بمعنى أنه عندما يكون على الشخص أن يختار بين بديلين ، لكل بديل عيوب ومميزات فكيف يختار ؟ وإذا اختار أحد البدائل فهل تحدث عملية الانجذاب الاجتماعى .

وفى ذلك يذكر أنسكو وسكوبلر (١٩٩٣ : ١٤٥ ، ١٤٦) أن المقولة الأساسية لفستنجر صاحب النظرية تتحقق حيث يقول : « ينتج التنافر المعرفى حينما يكون معكوس إحدى الرغبات ناتجا عن ظهور الأخرى » ؛ إذ إن التنافر حالة دافعية توجه الشخص إلى القيام بمجهود إضافى للتقليل من إيجابيات البديل الآخر ، وكذلك من سلبيات البديل الذى تم اختياره .

وهذا يفسر لنا عملية الانجذاب من خلال : لماذا نهتم بالسؤال عن سعر الأشياء التى اشتريناها فى الأماكن الأخرى ، وهذا يكون على أمل للتأكد أن الاختيار كان الأفضل مما يقلل من التنافر المعرفى ، وفى هذا المضمون أشارت دراسة Mark Zanna ٢٠٠١ عن الانجذاب (٢) إلى أن وجهة نظر نظرية التنافر فى تفسير الانجذاب يتم من خلال استفسارات متمثلة فى :

- هل يحدث الانجذاب ، إذا قدمت لأستاذ لك تأثير تقدير مادى على تخصيص درجات مناسبة ؟

- إذا حصل شخص ما على عمل جميل لك ، هل سيقدم التبرير تجاه العمل وينسب إليك ذلك بالثناء والتقدير ؟

تعقيب :

فى ضوء تحليل نتائج بعض الدراسات السابقة التى تمكن الباحث من الاستعانة بها فى البحث الحالى والخاصة بنظرية التنافر المعرفى ، يمكن القول بأن حالة التنافر قد تعاش ذاتيا بوصفها شعورا بالقلق يحاول الشخص التخلص منه بواسطة :

- تغير إحدى حقيقتى التنافر .
- إدخال حقيقة جديدة .

أى قد يلجأ فيه الفرد إلى تعزيز أو تقديم مبررات أو تغير موقفه تجاه الموضوعات التى يرتضى بها الموقف .

أما فى ضوء التوصيات المستخلصة من هذه الدراسات وخاصة لمعرفة «التأثيرات المتنافرة » ؛ فقد ركزت على الشخص المدرك ووعيه ، وأهمية توثيق العلاقة بالواقع المحيط بالفرد لخفض حدة القلق وتحقيق التوافق الشخصى والاجتماعى كمحفزات الجاذبية الاجتماعية ، إذ إن هذه النظرية تقوم على المعارف التى يحملها الشخص عن نفسه ، لذا تعتبر نظرية للعلاقات داخل الشخص .

سابعا ـ نظرية العدالة التوزيعية Distributive Justice Theory :

تفترض هذه النظرية أن لدى الأفراد دافعا للمحافظة على العدالة فى توزيع الإثابات والتكاليف بينهم ، ويكتسب هذا الدافع من خلال التعليم والتنشئة والمعايير الاجتماعية المكتسبة .

وقد طرح هومانز من خلال هذه النظرية مفهوم العدالة التوزيعية ، ووفقا لهذا المفهوم ، يتوقع الفرد أن يحصل على الإثابات التى تتناسب مع التكلفة التى بذلها أو

الاستثمار الذى أسهم به ، ومن أكثر مظاهر الاستثمار شيوعا فى تصور هومانز (الخبرة - الذكورة - الجمال - المهارات المكتسبة) ، كما يميل الأفراد فيها إلى تقدير مناسب للإثابات التى يحصلون عليها مع التكلفة ، التى يدفعونها ؛ من خلال مقارنتها بالتكاليف التى يتحملها الآخرون ، والإثابات التى يحصلون عليها فى ظروف مماثلة .

ويؤكد هومانز أن المقارنة لا تنصب على القيمة المطلقة للتكلفة أو الإثابة وإنما تستهدف فى المقام الأول التحقق من تناسب الجهد والعائد لكل فرد من أفراد الجماعة، كما تتشابه « نظرية المساواة » لآدمز Adams فى جوانب كثيرة مع نظرية هومانز ؛ إذ تركز على مفهوم التناسب بين الإثابة والتكلفة ، وعدم التناسب لا يحقق المساواة بين أطراف العلاقة ويغلب عليها مشاعر عدم الارتياح والرغبة فى استعادة المساواة .

وتطبيقات هذه النظرية الانجذاب الاجتماعى فى إطار هذه العلاقة ، إذ تشير Gillian Wynn 1999 إلى أن نظرية العدالة تعتبر من إحدى النظريات المفسرة للانجذاب ، حيث تم تفسيره فى ضوء هذه النظرية على النحو التالى :

« إن العلاقات المتبادلة تستمر إلى الدرجة التى يعتقد فيها كل الناس أن ينسحبوا من تلك العلاقات فى حالة عدم الحصول على التقدير المناسب للجهد المبذول والتكلفة المدفوعة » .

ويتضح من خلال ذلك أن الناس تقوم بحساب التكلفة وضرورة الاستفادة منها أثناء التفاعل مع الآخرين ، كما قد نتوقع أحادية العلاقة التى تتم على بعد واحد ما لم ينتج عنها تعويضا على البعد الآخر ؛ إذ إن هذه النظرية قائمة على حساب كمية الوقت والجهد فى العلاقة أو وجود تقييدات أخرى ، كما أشارت أيضا أن تفسير العلاقات الشخصية فى ضوء النظرية يتم على مستويين .

١- الأعمال والخصائص المميزة للأفراد .

٢- تفسيرات السلوك .

واختتمت بأن نظرية العدالة تعتبر بمثابة نظرة وصداقة إدراكية .

ثامنا ـ نظرية العلاقات الشخصية المتبادلة :

تؤكد هذه النظرية أهمية العلاقات الشخصية المتبادلة ومدى ارتباطها الوثيق بالتوافق النفسى والاجتماعى للفرد .

كما أكد صاحب هذه النظرية « هارى ستاك سوليفان » أهمية العلاقات الاجتماعية والتفاعلات المتبادلة مع الآخرين خلال عملية التطبيع الاجتماعى فى نشأة السلوك المقبول أو المنحرف ، ويشير عبد المطلب أمين القريطى (١٩٩٨ : ٢٧٠-١٧١) أن سوليفان فى إطار هذه النظرية يرى أن الشخصية لا تفصح عن نفسها إلا من خلال سلوك الشخص فى علاقته مع فرد آخر أو أكثر ، ومن ثم فإنه لا يمكن دراستها بمعزل عن التفاعلات والعلاقات الشخصية المتبادلة ، كما رأى أن تنظيم الشخصية يكون من الوقائع المتبادلة بين الأشخاص وليس من وقائع شخصية داخلية ؛ فالفرد لا يعيش بمعزل عن الآخرين وإنما يدخل منذ ميلاده فى علاقات متبادلة مع المحيطين به ، ثم تتسع دائرة الاتصال بالآخرين وتستمر ، سواء بصورة فعلية أو وهمية .

وحيث إن العلاقات الشخصية المتبادلة مع الآخرين تعتبر مصدرا أساسيا لتكوين الصور والمفاهيم الذهنية عن الذات والآخرين كمصدر للانجذاب الاجتماعى ، حاولت الدراسات التأكيد على نتائج الخبرات الشخصية المتبادلة وما تعكسه الثقافة والنزعة الاجتماعية وأشكال المنافسة واستراتيجيات الصراع القلق على نتائج الجاذبية.

حيث تناول John Mueller 2002 الانجذاب من خلال تعدد العلاقات المتداولة ومعرفة طبيعتها من حيث العلاقات (الأحادية – الثنائية – المتعددة بالأصدقاء) ، وأيضا يجب بحث الانجذاب من خلال المجموعة الشاملة للصلات بين هذه المجموعات فى إطار عملية التفاعل والتبادل بين الأفراد ، كما اعتبر أن الجاذبية – رابطة جديدة ، والصلات الاجتماعية توصلنا ؛ إذ توجد درجة للافتراق إذا لم يكن هناك مشارك «مرسل» لامتداد العلاقات ؛ بهدف تعزيز مركز الفرد بين أقرانه وأصدقائه ووضوح السلوك الاجتماعى .

فى حين ذكرت دراسة Hogg, Michael. A. & Hains, Sarah. C. 2001 فى إطار العلاقات الداخلية وجود ما يسمى بالانجذاب الشخصى الفعلى ، والانجذاب الاجتماعى الاعتمادى كمنبئ للانجذاب الاجتماعى لدى مجموعات الأفراد ، والذى يؤثر تأثيرا مباشرا ويتأثر بتنظيم الذات والعلاقات داخل الأشخاص ، من خلال المعتقدات الاجتماعية وتأثيرها على التفاعلات الاجتماعية المتعددة .

كما أن تأثير الثقافة ينعكس على نتائج الجاذبية ؛ إذ قد يخلق تعددا فى العلاقات الشخصية والاجتماعية ، وبذلك قد تختلف الحاجات تبعا للسلوك والطابع فى التصرفات التى يغلب عليها الغيرية أو الإيثارية أو قد تكون المجاراة بهدف التعزيز ، وفى هذا المضمون ذكرت دراسة Abdel- Khalek, Ahmed. M. & Dowidar; Abdel- Fattah. M. & El- Nayal, Mayssah. A. & Koryayem Adel. S. 1992 عن علاقة السلوك وديناميات الشخصية ومدى تأثير المفهوم على العلاقات الشخصية المتبادلة وإحداث عملية التوافق ذاتيا واجتماعيا ، وفى ضوء ذلك التأثير تتأثر الجاذبية الاجتماعية .

ومن خلال تحليل العلاقات الشخصية قد يستكشف السلوك والنزعة الاجتماعية للفرد ، ويؤثر على التبادل والتفاعل ، حيث اهتمت دراسة Budaev, Sergey V. 1997 بمعرفة نوعين من أبعاد السلوك ، هما :

- اكتشاف الأنشطة .
- تجنب الخوف .

وبتحليل العلاقات بين هذين النوعين من السلوك والانجذاب الاجتماعى ، توصلت إلى أن « الشخصية » تمثل فئة سلوكية مهمة لها تأثير كبير على العلاقات ؛ خاصة فى النزعة الاجتماعية ؛ مما يؤثر فى حدوث عملية الانجذاب الاجتماعى .

وفى إطار العلاقات الداخلية للأفراد، قد تحتل المنافسة واستراتيجيات الصراع مكانا بارزا من خلال عملية الاتصال من جانب الفرد والآخرين ، وفى هذا المضمون ركزت دراسة Mesman, Susan. J. & Mikesell, Rebecca. L. 2000 على موضوع الانجذاب الاجتماعى باعتباره شكلا من أشكال المنافسة المهمة ، حيث أكدت أن إيجابية الانجذاب تحدث من خلال متطلبات الخبرة الشيقة ، التى يمكن الاستمتاع بها وتوظيفها فى الحياة بواسطة العلاقات الاجتماعية المتبادلة لكلا الجنسين .

تعقيب : يمكن التوصل من خلال تحليل العلاقات الشخصية المتبادلة فى ضوء الدراسات إلى ضرورة الاهتمام بالمناخ الاجتماعى النفسى ، كمؤثر للثقة وكتعبير حر عن رأى الفرد فى منافسة القضايا ، التى تهم الجماعة ككل فى إطار المشاركة الوجدانية والتعاون المتبادل والإحساس بالمسئولية ، كما فى ضوء ما توصلت إليه الدراسات يمكن إثبات العلاقة الارتباطية الإيجابية بين حالة المناخ الاجتماعى النفسى كفاءة النشاط المشترك لأفرادها ، وكل هذا لأنه يمثل الجانب الكيفى من العلاقات وتدور فيه الكثير من المهارات كمتطلبات أساسية لعملية الانجذاب الاجتماعى .

تاسعا ـ نظرية التفاعلية فى القيادة Interactional Theory :

تقوم هذه النظرية على أساس التفاعل الاجتماعى والتكامل بين كل المتغيرات الرئيسية فى القيادة سواء التى تتعلق بشخصية وسمات القائد ، أو بأعضاء الجماعة وحاجاتهم ومشكلاتهم ، أو تتعلق بكيان الجماعة من حيث أهدافها وبنائها ، أو تتعلق بالمواقف الاجتماعية المختلفة .

وفى ضوء ما نركز عليه النظرية من أهمية التفاعل المتبادل بين القائد والجماعة وعملية إدراك دوره ، وإدراك موقف الجماعة تجاه القائد ، وموقف كل من القائد والجماعة إزاء المواقف المختلفة تتحدد درجة الانجذاب ؛ إذ يفسر فى ضوء هذه النظرية من خلال مدى تفضيل القائد للعلاقات الناجحة بين الأشخاص بعيدا عن إنجاز المهمات الخاصة به على حساب هذه العلاقات ؛ إذ تشير Susan Carlo Losh 2001 أن تأثير المجموعة من خلال القيادة على التعاون والنزاع ، قد يعمل على خلق درجات متفاوتة من الانجذاب تجاه هذه المجموعات ، ويرجع هذا التفاوت إلى اختلاف عملية التأثير والتفاعل من قبل القائد للمجموعة ، ومن خلال ذلك يمكن تقسيم المجموعات بدرجة ما ينجذب إليه الأفراد كالتالى :

- بعض الأفراد ينجذب إلى مجموعة المواجهة المهمة .
- البعض الآخر تنجذب إلى المجموعات التى تظهر الدعم للحاجات العاطفية .
- الفئة الأخيرة تنجذب إلى أصحاب الاتصالات المحترفة لضمان عمليات المساعدة والدعم الاجتماعى ، ويتم ذلك على جميع مراحل الأعمار المختلفة من الجنسين.

ونظرا لأن عملية الانجذاب الاجتماعى تظهر من خلال سمات شخصية القائد أثناء التفاعل المتبادل ، أشارت دراسة Hogg, Michael. A. 2001 لدور نظرية الهوية الاجتماعية للقيادة فى عملية الانجذاب الاجتماعى للقائد ، والتى تظهر من خلال سمات القائد فى حالات المشاركة والقدرة على إعادة التركيب والبناء للمجموعة ،

من خلال إيجاد الروابط والعلاقات الناجحة بالآخرين ، وضرورة تفاعل القائد داخل المجموعة إذ من خلال تأثير الذات الاجتماعية تحدث عملية الانجذاب ، كما أن العزو فى ضوء هذه النظرية يشبه تركيبات القيادة الكاريزمية كسمات للقائد (الناجح الذكر النشيط) .

ومعامل الكاريزمية يحدث عند توافر زملة من عدة مهارات اجتماعية أساسية محددة حين تجتمع معا تكون معامل التأثير فى الآخرين ، وفى هذا تشير ممدوحة محمد سلامة (١٩٩٠ : ١٥٨) إلى أن رونالد ريجيو Riggio يرى أن الأشخاص شديدى التأثير فى الآخرين هم هؤلاء الذين يمكنهم استخدام هذه المهارات الاجتماعية ، بحيث يجعل ذلك منهم شديدى الجاذبية بالنسبة للآخرين ، كما يمكنهم أن يؤثروا فيهم ويكونوا موضع إعجابهم ، وبالرجوع إلى تحليل الكاريزمية للتعرف على هذه المهارات وجد أنها متعلقة بفحص قدرات الأفراد المتعلقة بكل من : (الاتصال اللفظى «مهارات الاتصال الاجتماعى» ، الاتصال غير اللفظى «مهارات الاتصال الانفعالى» ، الذكاء الاجتماعى) .

ومن خلال ما سبق ، يتضح أن الكاريزمية تتوقف على شدة الجاذبية للآخرين كطرف واحد ، وليست شرطا لحدوث الانجذاب الاجتماعى بين الطرفين .

وتأكيدا لدور نظرية الهوية الاجتماعية للقيادة وما تحدثه من قوة تأثير فى الانجذاب الاجتكماعى فى إطار المجموعة المتفاعلة ، توصلت نتائج دراسة Fielding, Kelly. S. & Hogg, Michael. A. 1997 إلى :

- أن الهوية الخاصة بالفرد (كقائد) تصبح أكثر ظهورا ووضوحا وقوة أثناء تواجده داخل مجموعته .
- أن القيادة تمنح الأفراد القوة والتأثير فى الانجذاب الاجتماعى المرضى .

- أن الهوية الذاتية للأفراد وتأثير القيادة كوظيفة إيجابية للانجذاب الاجتماعى تنمو بالمشاركين أثناء التفاعل .

تعقيب : تأكيدا لضرورة ملاءمة المواقف المحيطة بالقيادة لتحقيق صورة أفضل للفاعلية ، وفى ضوء نظرية فيدلر Fiedler التى تتوقف فعالية القيادة فيها على تفاعل أسلوب القيادة مع ملاءمة الظروف ، بمفهوم ملاءمة الظروف والدرجة التى يوفرها الموقف للقائد ؛ للتمكن من ممارسة التأثير فى أعضاء جماعته وتحقيق الإيجابية فى الانجذاب الاجتماعى .

تشير نتائج دراسة سعيد بوصيف (١٩٩٥) إلى أن أزمة المؤسسات حاليا ليست أزمة فى الإنتاج بقدر ما هى أزمة فى الفكر التنظيمية ، وأزمة فى الذكاء العملى الذى يفقد الحنكة والمهارة ، مما يستلزم إحداث التوفيق بين العقلانية والخيال ، والصرامة والذكاء ، كذلك ضرورة إعطاء الفرصة لكل فرد فى التعبير الاجتماعى ، وفى ضوء ذلك يحدث تأثير القيادة بالمشاركين ، أثناء عملية التفاعل قوة التأثير فى الانجذاب الاجتماعى .

عاشرا ـ نظرية التحليل النفسى :

كيف فسرت عملية الانجذاب ؟

فسرت هذه النظرية الانجذاب إلى الآخرين من خلال تغلب مشاعر « النحن » على « الأنا » ، أى التحول من المرفوضية إلى المرغوبية ، التى تعتبر من أهم القوى التى تؤثر فى المجال النفسى ، وتؤدى إلى الجذب الاجتماعى فى ضوء تماسك الجماعة .

إن تماسك الجماعة قوة ناتجة تؤثر فى توجيه الفرد نحو جماعته ، كما أن جوانب التأثير تتعلق بتغيير فى أسلوب الفرد وقيمه ومعاييره ونشاطاته وزيادة إنتاجيته وتعاونه مع أعضاء الجماعة الآخرين ، وكل هذا يرتبط ويترتب عليه زيادة التماسك.

وتنظر مدرسة التحليل النفسى إلى تماسك الجماعة وجهة نظر خاصة ، تتفق مع مبادئ هذه المدرسة والأسس التى قامت عليها ، وكما يذكر خليل ميخائيل معوض (١٩٩٩ : ٩٧) أن فرويد Freud يرى أن تماسك الجماعة وما يصحبه من مساواة بين أعضائها ما هو إلا مظهر من مظاهر التوحد بين الأعضاء ، وقد يكون هذا توحد رد فعل لمشاعر التنافس للاستئثار بحب القائد ، وهى عملية بطبيعتها لاشعورية .

كما يرى فرويد Freud أيضا أن توحد الاهتمامات بين أعضاء الجماعة يؤدى إلى توطيد الروابط بين أعضائها فيخلق مشاعر الوحدة التى تكون مصدرا من مصادر قوتها ، فكل ما يؤدى بالناس إلى الاشتراك فى الاهتمامات ينجم عنه اشتراك فى المشاعر ويعنى التوحد .

وتؤكد Rachel Hughes 2003 أن الجاذبية عبارة عن برنامج وثائقى يعمل على إعادة التوحد بالنسبة للأشخاص ، من خلال الحس الفنى المتعلق بمشاعر الممثلين والإداريين ، ولذلك يجب طرح سؤال يتمثل فى : ماذا تسمع عن الممثلين أنفسهم ؟ كيف فكروا بأشخاصهم ؟ كيف استعدوا للدور ؟ ما طرق عمل وأداء الشخصيات الداخلية وبخصوص الجنسية تجاه الآخرين فى العمل الاجتماعى ، ذكرت دراسة Ann Bernsen & Bar bara. G. Tabachnick & Kenneth. S. Pope 2002 دور نظرية التحليل النفسى فى العلاج النفسى فى تفسير المشاعر الجنسية من خلال المواجهة المباشرة للجاذبية ، والتى قد تأخذ أشكال (الغضب – الكراهية – الخوف – خصائص العميل – الاتجاهات) ، وكيف يتعامل معها الفرد بخصائص شخصية مناسبة ، تتضمن عدم إساءة الفهم لتفسير طبيعة المشاعر الجنسية لضمان الروابط وخلق مشاعر الوحدة المتماسكة .

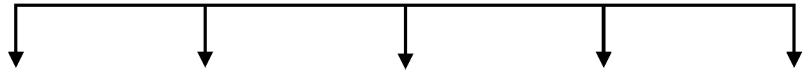
حادى عشر ـ نظرية المجال Life- Space, Field Theory :

فى مجال ديناميات الجماعة ، ترتبط نظرية المجال باسم كرت ليفين الذى يرى بأنه « ليس ثمة إنسان يمثل حياة منعزلة » No Man is an Island ثمرة تفاعل الأفراد داخل الجماعات ويتمثل فى علاقة الفرد بالجماعة او علاقة الجماعات بعضها بعض ؛ إذ تناول القرارات والمناقشات داخل الجماعة لها تأثير فى تغيير العادات .

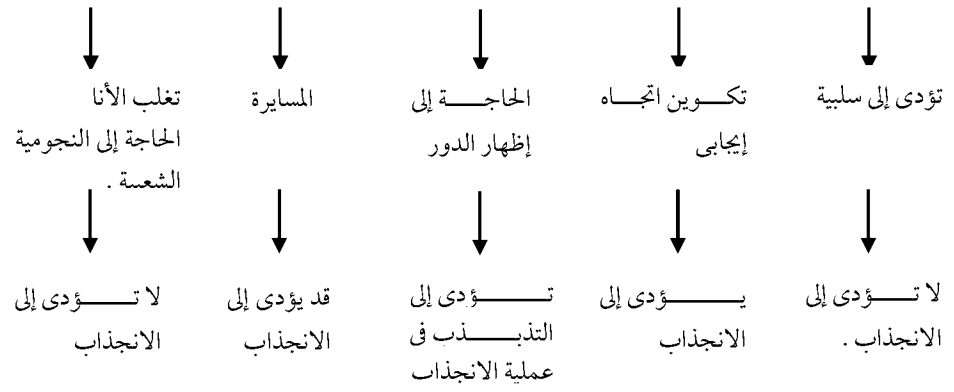
كما يرى ليفين أن الجماعة كل دينامى ، فأى تغير فى حالة جزء من هذا الكل يؤدى إلى تغيير فى حالة الأجزاء الأخرى ، وليس جوهر الجماعة فى تشابه الأعضاء أو عدم تشابههم ، بل هى فى اعتماد بعضهم على البعض الآخر ، وأن درجة الاعتماد المتبادل بين أعضاء الجماعة تتراوح بين التفكك والوحدة المتماسكة .

وفى ضوء ما يؤديه التفاعل الدينامى والتغير فى الجماعى من تعارض أحدها يقود إلى نمو وتقدم الجماعة ، والآخر يأخذ صورة صراع وتنافس شديد يؤدى إلى التفكك ، تفسر لنا هذه النظرية عملية الانجذاب الاجتماعى ، من خلال الأدوار المتعددة ، التى يقوم بها الأعضاء فى الجماعة .

وقد حاول الباحث من خلال ما كتب فى سيكولوجية ديناميات الجماعة أن يتوصل إلى أن الأدوار المتعددة للأعضاء فى الجماعة تتمثل فى :



الرفض	المساندة والتعضيد	محاولة التوفيق	عدم المبالاة	الدبكتاتورية
Dectatorship	Rejection	Support	Compromise	Indifference
ويكون رفضه للدور لمجرد الرفض	وخاصة للآراء والمقترحات ومدى عرضها على الجماعة	تكون فى المواقف المتعارضة	الاتكالية	فرض الرأى على الجماعة، أى التسلطية



ومن خلال الأدوار المتعددة ؛ خاصة الدور المتمثل فى « المساندة والتعضيد » الذى يمثل الاتجاه الإيجابى ويؤدى إلى الانجذاب ، ذكرت دراسة Joseph. B. Walther 2002 إن الانجذاب نحو الكمبيوتر كوسيط قد يحدث تعديلا لعملية الدعم والمساندة الاجتماعية من خلال الاتصالات الداخلية والخارجية ، التى تحاول الكشف عن العلاقات البينشخصية التى تحدث من خلال المواجهة « وجها لوجه » ، والتى تساعد على التفاعل لما لها من فعالية بالنسبة للأفراد المنغلقين اجتماعيا ، ومن خلال ذلك توصلت الدراسة إلى عدد من الأسباب ، يجب مراعاتها لحدوث عملية الانجذاب فى إطار عملية الدعم أو المساندة الاجتماعية ، تمثلت فى :

- تقارب العادات والتقاليد عبر الأجيال .
- زيادة التقارب .
- ضرورة إجراء عدة مقابلات شخصية لحدوث التقبل الاجتماعى بين الأفراد .
- الاهتمام بالاقتراب الاجتماعى أو التوصل الاجتماعى (العلاقة وجها لوجه – كيفية الرد مباشرة) .
- مراعاة البعد أو المسافة الاجتماعية .
- الترتيب لعملية الانجذاب .

- البراعة فى كيفية إدارة الانجذاب .
- طبيعة توافر المكان الصحى الذى يحدث فيه الانجذاب .

فى حين أكدت دراسة Youngme Moon & Clifford. I. Nass 1996 أن الناس يفضلون التفاعل بالحاسبات ، التى تشترك فى نوع شخصيتهم وتؤدى إلى قيامها بدور المساندة من خلال التغيير ومحاولة جذبهم بزيادة التأثيرات التى تحدث تغير فى السلوك والشخصية ، وهذا قد يرجع إلى القاعدة النفسية الاجتماعية التى أسست بشكل تجريبى على قانون الجاذبية لقياس عملية الرضا ، بمختلف أشكاله من خلال العلاقات الاجتماعية ، والتى تنص على « أن معظم الناس يفضلون التفاعل مع الآخرين الذين يشتركون فى نوع شخصيتهم » ، ويمكن أن تقدم هذه القاعدة الاجتماعية نفسها أيضا إلى الحاسبات من خلال طرفى التفاعل التالى :

(أ) تفضيل التفاعل بالحاسبات المهيمنة – (أفراد مهيمنة) .

(ب) تفضيل التفاعل بالحاسبات المطيعة – (أفراد مطيعة) .

وفى ضوء إجراءات التجربة التى تمت من خلال دورات التفاعلى ، واختيار شخصيات المجموعات من نمط شخصية الحاسوب نفسه، واستفتاء التقييم توصلت النتائج إلى التقسيم التالى :

- النمط المطيع : المطيع المهيمن – الجاذبية الثقافية .
- النمط المطيع : المهيمن المهيمن – الملازمة أو المرافقة .
- النمط المطيع : المهيمن – الرضا العاطفى .

تعقيب : يجب أن ينظر من خلال دراسة التفاعل للحاسبات إلى أنها لا تمتلك المشاعر ، وإنما تعمل على التغيير فقط .

الخلاصة : فى ضوء ما أسفرت عنه إسهامات الكتابات والدراسات المختلفة لموضوع الانجذاب الاجتماعى الذى يتطلب كثيرا من الوقت والجهد لفهم الآخر الذى يمثل مصدرا للانجذاب لانضمام الآخرين نحوه ، إذ لا يزال هناك سؤال معين ، لا تتم الإجابة عنه بشكل قاطع طالما هنالك اتجاهات حديثة فى هذا المجال وهو : هل هناك عوامل تجعلنا نرتبط بشخص معين ؟ أم أننا نختار الشخص الآخر كما نختار الأصدقاء ؟

وهناك محاولات جادة للإجابة عن هذا السؤال ، الذى يمثل الجانب الفنى من مقومات الشخصية الجذابة ، وفى محاولة للتوصل إلى الخروج ببعض التوصيات المقترحة لموضوع الانجذاب الاجتماعى ، الذى يحتاج إلى كثير من الدراسات لتحديد أهميته وموضعه ضمن ديناميات العلاقات البينشخصية ، تم الحصول على دراسة متاحة على موقع الإنترنت (مرجع : ٧٣) فى شبكة الحصن للعلوم الإنسانية «منتدى الصحة النفسية» وأجريت فى فبراير (٢٠٠٣) فى مجال الشخصية الجذابة وما مقوماتها؟ حيث ذكرت التالى :

إن لدى كل شخص رغبة فى الاستئثار بإعجاب الآخرين ، والاستحواذ على ثنائهم ، وتلك سمة من سمات الحياة الشخصية المحبوبة التى تحظى بإعجاب الناس ، ولكن مثل هذا الإعجاب يتبدد كالدخان فى الهواء إذ لم يسانده جمال الروح ، وأهم عنصر فى جمال الروح هو الجاذبية .

خصائص الشخصية الجذابة اجتماعيا :

كما ذكرت الدراسة عشر قواعد تشكل أهم مقومات الشخصية الجذابة ويسعى إلى تدعيمها فى شخصية الكفيف :

١- عدم البوح بالمتاعب الخاصة :

فالحزن والألم والضيق ، عناصر موجودة أصلا فى الإنسان ولا يمكن له التخلص منها ، ولكن لابد من إخفائها أو تقليلها قدر الإمكان حتى لا يسأم الآخرون ، وأنهم غير مجبرين على المشاركة فى أحزاننا . خالصة الكفيف الذى ينبغى أن يتخلص من هذه الشكاوى .

٢- فهم الآخرين :

من المستحسن على الكفيف محاولة فهم مشاكل الآخرين ، وأنم تكون شخص مجامل ليس فقط فى المناسبات الكبيرة ، بل فى الصغيرة أيضا ، كما يجب احترام أحزان الآخرين وإبداء السرور فى أفراحهم .

٣- القدرة على الاستماع :

فالاستماع للآخرين يكسبك جاذبية ، لأن الشخص الذى يتقن فن الاستماع لأحاديث الآخرين يكون محبوبا منهم ، كما يجب أن تترك للآخرين حرية الحديث ثم تشاركه فيه بعد ذلك ، وطبقا لقيد الكفيف على حسن الاستماع ، والتنصت الجيد مما يجعله أكثر تفاعلا .

٤- عدم التعالى على الآخرين :

يعتقد الكثيرون فى قرارة أنفسهم أنهم لا يقلون عن الآخرين فى أى شىء ، لذلك فالتعالى عليهم قد يؤثر على علاقتهم بك ، ويتمثل ذلك فى طريق الحديث والتصرف غير اللائق ، بينما التواضع يكسب صاحبه دائما محبة الآخرين ، والكفيف عليه أن يكون متواضعا ولا يدعى ما ليس عنده .

٥- إظهار الإعجاب فى الوقت المناسب :

إن كل إنسان يجب أن يتلقى المديح ولكن ليس إلى درجة النفاق ، فالإنسان يحتاج إلى المجاملة وإظهار الإعجاب الذى يجدد الثقة فى النفس ، ولكن يفضل أن

يظهر هذا الإعجاب فى محله بكلمة مخلصة فى الوقت المناسب والطريقة المناسبة ، ولأن الكفيف يتميز بالحساسية .. فعلينا أن نعطيه الفرصة ؛ لكى يعبر عن مشاعره دون إفراط وتفريط .

٦- التفاؤل المعقول :

المتفائل محبوب دائما ، فهل يجعل الآخرين يرون العالم بمنظار الواقع ، ولكن هذا التفاؤل يجب أن يكون فى حدود المعقول وأن لا يتطرق إلى الخيال ، والمتفائل لا يعترف باليأس ، ولكنه يجدد دائما الأمل فى حل مشكلاته ، وفى حدود الإمكانات الموجودة ، والكفيف فى حاجة ماسة إلى تدعيم روح التفاؤل ورفع الروح المعنوية .

٧- تقبل ملاحظات غيرك :

من الجيد استقبال ملاحظات وتنقد الآخرين برحابة صدر ، إذا صدرت عن أناس مخلصين لا يبغون سوى المساعدة الحقة ، وقد تصدر هذه الملاحظات من أناس حاقدين ، ولكن فى الحالتين من المستحسن أن تتقبل ما يوجه إليك من ملاحظة أو نقد بابتسامة ، مهما كان الثمن ، مع ما يفرضه ذلك من التحكم بالعقل والسيطرة على المشاعر .

٨- التفكير بروح الدعابة والمرح :

وعند التفكير فى موضوع ما ، من الأفضل أن تكون نفسيتك مرحة وهادئة ، وليتسنى لك البت فى الأمور بطريقة سلسلة وغير معقدة ، أما عندما تكون نفسيتك كئيبة ، فلا تحاول أن تحسم فى أمر ما حتى لا يشوب النتيجة الخوف والقلق ، وعلينا حسن النوايا والاحتفاظ بالدعابة والمرح .

٩- التفكير والتصرف بالنوايا الحسنة الطيبة :

حتى تكون جذابا ، لابد أن تتصرف دائما بنوايا الخير ، وإذا كنت تتحلى بجميع الصفات السابقة ، فإنك دون صفة الخير والنية الحسنة ستفقد عنصرا مهما من عناصر الجاذبية .

١٠- وأخيرا الصراحة :

إن الصراحة صفة أساسية من صفات الجاذبية ، فهى واجبة التفكير مع النفس ، وفى التفاؤل مع الغير ، أما الشخص ذو الوجهين أو المحب لذاته والمشاكس لغيره فهل سيكون برأيك جذابا .. ؟

والخلاصة : فإن الانجذاب الاجتماعى يعتمد على مجموعة من الأبعاد ، علينا أن نزود بها الكفيف ، وهذه الأبعاد :

(أ) التعرف على الناس وكيفية السؤال عنهم ثم تقديم المساعدة .

(ب) محاولة الاقتراب من الناس .

(جـ) القدرة على اتخاذ القرار من خلال الرد مباشرة .

(د) الاتصالات والتفاعل .

(هـ) مراعاة التقارب .

(و) مراعاة التشابه .

(ز) مراعاة المسافة أو البعد الاجتماعى أثناء تلاقى الأفراد .

(ح) مراعاة طبيعة المكان الصحى والنفسى .

(ط) مراعاة طبيعة ومكان العمل .

(ى) الكشف عن درجة الميل الحقيقى للأفراد .

(ك) درجة الاجتماعية التى تكشف درجة الانجذاب .

(ل) درجة متابعة الانجذاب .

(م) الكشف عن الهيمنة الاجتماعية .

(ن) الكشف عن درجة التقبل الاجتماعى .

(س) تحديد عدد ونسبة اللقاءات .

الجاذبية الاجتماعية وكفاءة الكفيف اجتماعيا :

وتقودنا هذه الأبعاد إلى ربط العلاقة بين درجة الجاذبية الاجتماعية وكفاءة الكفيف اجتماعيا ، على اعتبار أن الشخص الذى حصل على الانجذاب الاجتماعى من شأنه أن يحقق كفاءة اجتماعية .

نقدم الخطوات الإجرائية لكفاءة الاجتماعية للكفيف على الوجه التالى ، على وضع الاعتبار بأن هذه مجموعة من المواقف توضح لنا كيف يتصرف الكفيف ؛ ليعلن عن كفاءته الاجتماعية :

مهارة التعرف :

تعد هذه المهارة عن كيفية تعامله مع الآخرين فيبادر بذكر اسمه ، ويحاول أن يتعرف على الآخرين .

مهارة مناداة الآخرين بأسمائهم :

تتجلى هذه المهارة فى مدى قدرته ذكر الأسماء بطريقة صحيحة ؛ حتى يتم له الوصال الحميم مع الآخرين .

تحية الزميل الجديد :

عندنا يعرف أن هناك أشخاصا جدد ، فعليه أن يقوم بتحية الجديد من الزملاء حتى يأنس له ويتفاعل معه .

الاستخدام الآمن للأدوات :

عليه أن يتعلم كيف يعرف مقدار ارتفاع المكان أو ثقل الأشياء أو درجة المسافة بينه وبين الشيء ، وكيف يمارس الأنشطة التى قد يغلب عليها بعض المخاطر – الاندفاع – الجرى – قذف أشياء إلى أعلى .

القدرة على أداء المهام :

– فكيف يتبع التعليمات ؛ خاصة إذا كانت مصحوبة بشرح تفصيلى .
– الكفيف يوظف التعليمات توظيفا صحيحا .

القدرة على التعبير السليم عن مطالبه :

لابد وأن يتمتع بالقدرة على التعبير عن حاجاته ، وكيف يستأذن وهو يطلبها .

القدرة على المشاركة :

هذه القدرة مهمة جدا ؛ لأنه يتفاعل من خلال المشاركة ، ويتعلم فن الوصال الاجتماعى والوجدانى .

مساعدة الآخرين :

من الكفاءة الاجتماعية أن يتعلم الكفيف كيف يساعد الآخرين ويحنو عليهم ، من خلال المشاركة واللعب معهم أو تلبية طلباتهم .

القدرة على المبادأة بالنشاط الجماعى :

القدرة على المبادرة والقيام بالأنشطة والانضمام إليها ، وكيف ينظم نفسه فى الأنشطة ويعرف أدواره ، مع قدرته على إعطاء توجيهات واقتراحات للعب مع الآخرين .

مواجهة مواقف الإحباط :

من الكفاءة الاجتماعية أن يتعلم الكفيف كيف يواجه الإحباطات بحلول بديلة ملائمة ؛ لأن هذا التقبل يجعله متفاعلا اجتماعيا وسويا فى تصرفاته .

احترام مشاعر الآخرين :

علينا أن نوجه الكفيف لمهارة احترام مشاعر الآخرين ؛ حتى يضمن كياسة الآخرين فى المعاملة معه .

هذه الأبعاد تكمل مقدمة الانجذاب التى نسعى إلى أن تكون مكملة لحسن إدارة الحياة ؛ فالحياة تحتاج إلى أن نتعامل مع مواقفها بما يليق لهذه المواقف ، وأن نتقبلها على نحو يجعلنا نعيش أسوياء ، والكفيف أولى الناس بهذه المواءمة الاجتماعية المهمة.