

الفصل الثانى : الإطار النظرى

أولاً : التوكيدية

- التعريفات العربية للتوكيدية .
- التعريفات الأجنبية للتوكيدية .
- التفسيرات المختلفة للسلوك التوكيدى والسلوك العدوانى لدى كل من :
 - ١- مخيمر ٢- فولبى ٣- كوتلر
 - ٤- راكوس وشرودر ٥- البرتى وإيمونز
- الاستجابات التوكيدية كسلوك تواصلى .
- التوكيدية كبناء متعدد .
- أبعاد التوكيدية والتوكيد الموجب والسالب .
- التوكيدية بين الذكورة والأنوثة .
- مكونات السلوك التوكيدى اللفظى وغير اللفظى .
- المحددات الموقفية للسلوك التوكيدى .

ثانياً : الإبداع

مفهوم وتعريف الإبداع

تصنيف التعريفات المختلفة للإبداع لدى كل من :

- عبد السلام عبد الغفار
- حلمى المليجى
- تايلور
- رودس

أولاً : تعريف الإبداع على أساس الخصائص الشخصية .

ثانياً : تعريف الإبداع على أساس الإنتاج الإبداعى .

ثالثاً : تعريف الإبداع على أنه عملية .

رابعاً: تعريف الإبداع من خلال التفاعل بين الفرد والبيئة .

محاولات التوفيق بين التعريفات المختلفة للإبداع .

الإبداع والإنتاج الإبداعى

أولاً : الظروف السيكولوجية الميسرة للإنتاج الإبداعى.

ثانياً : الظروف السيكولوجية المعوقة للإبداع

مكونات القدرة الإبداعية

- ١- قدرة الأصالة
- ٢- قدرة الطلاقة
- ٣- قدرة المرونة

أولاً : التوكيدية

تعريفات التوكيدية

أولا التعريفات العربية للتوكيدية

قدمت سامية القطان ١٩٨١ تعريفاً للتوكيدية بأنها "تعبير الفرد بتلقائية في العلاقات العامة مع الآخرين في صورة أقوال وأسئلة وإجابات ، وفي حركات تعبيرية، وإيماءات ، وفي أفعال وتصرفات ، في غير تعارض مع القيم والمعايير والاتجاهات السائدة ، وبدون إضرار غير مشروع بالآخرين ولا الذات " . (٨)

ويعرف محمد عبد الظاهر الطيب تأكيد الذات ١٩٨١ بأنه " يعنى بشكل عام حرية التعبير الانفعالي وحرية الفعل سواء كان ذلك في الاتجاه الإيجابي اتجاه التعبير عن الأفعال والتعبيرات الانفعالية الإيجابية الدالة على الاستحسان والتقبل ، وحب الاستطلاع ، والاهتمام ، والحب ، والود ، والمشاركة ، والصداقة، والإعجاب أو في الاتجاه السلبي أى اتجاه التعبير عن الأفعال والتعبيرات الانفعالية الدالة على الرفض ، وعدم التقبل ، والغضب والألم ، والحزن ، والشك ، والأسى " . (٢٣)

ويعرف صلاح مخيمر ١٩٨٤ السلوك التوكيدي بأنه " وسط فاصل بين الإذعانانية من ناحية والعدوانية من ناحية أخرى ، مما يعنى الإيجابية في المواقف بين الشخصية " . (١٢)

ثانياً : التعريفات الأجنبية للتوكيدية

من استعراض التعريفات المختلفة للتوكيدية لاحظ كل من جالاسى وجالاسى وفيدر *Galassi, Galassi and Vedder* ١٩٨١ أن معظم التعريفات يمكن إدراجها تحت أحد الفئات الآتية:-

- (١) الدفاع عن الحقوق الأساسية للفرد .
- (٢) التعبير الأمثل والصادق عن المشاعر .
- (٣) التعبير عن الحقوق والمشاعر .
- (٤) الحقوق والتعبير عن المشاعر من خلال بعض الفروض النظرية .
- (٥) فئات الاستجابات المعينة .
- (٦) الخواص الفعالة للاستجابات . (49, P.25)

وفيما يلي عرض لبعض التعريفات الأجنبية للتوكيدية

أولاً: تعريفات تركز على الدفاع عن الحقوق الأساسية للفرد :-

عرف سميث *Smith* ١٩٧٥ السلوك التوكيدي على انه الحقوق الأساسية للفرد وقد نبع هذا المفهوم من مفهوم حقوق الإنسان بدرجة كبيرة كما أوضحها الفلسفة الديمقراطية "لك الحق فى أن تحكم على سلوكك ، وأفكارك ، وعواطفك وأن تتحمل بنفسك مسئولية المبادأة وتبعات قراراتك " . (79,P.32-41)

وقد انتقد راكوس *Rakos* ١٩٧٩ تعريفات التوكيدية المبنية على الحقوق فقط لإخفاها فى تقديم التعبير عن الحقوق فى صورة فعالة للفرد فى السياق الاجتماعى والذى يستلزم المواقف المختلفة للتوكيدية فقد ركز التعريف السابق على الحقوق الفردية فى مقابل كل من الحقوق الاجتماعية والمسئوليات الفردية . (69)

ثانياً : تعريفات تركز على التعبير الأمثل والصادق عن المشاعر :-

توجد تعريفات عديدة ركزت على التعبير عن المشاعر كعنصر اساسى للتوكيدية فقد صور فولبى *Wolpe* ١٩٨٢ التوكيدية على أنها التعبير الأمثل عن أى انفعالات غير القلق تجاه الأشخاص الآخرين . (92,P.12-18)

ولكن تقديم فكرة التعبير الأمثل عن المشاعر تعتبر فكرة عامة وغير محددة فى الاستعمال العملى ولكنها أفضل من التعريف الذى يلغى أى إدراك للسياق الاجتماعى .

وقد عرف ايسلر و فريدركن *Eisler & Frederiken* ١٩٨٠ التوكيدية على أنها التعبير المباشر للفرد عن أفكاره وآرائه وطموحاته وآماله . (44,P.18)

ولكن أفضل تعريف فى هذا السياق ما اقترحه ريم وماسترز *Rimm & Masters* ١٩٧٩ من أن السلوك التوكيدي هو سلوك داخلى "داخلى الشخص" يشمل التعبير الصادق والصريح للمشاعر والأفكار المثلى اجتماعياً والتي تراعى مشاعر الآخرين وسعادتهم . (73,P.42)

ثالثاً: التعبير عن الحقوق والمشاعر

ويعتمد النوع الثالث من التعريفات على كل من الحقوق والتعبير عن المشاعر فقد عرف كل من لانج وجاكوبسكى *Lange & Jakubowski* ١٩٧٦ التوكيدية بأنها الدفاع عن الحقوق الفردية ، والتعبير عن الأفكار والمشاعر والمعتقدات بطريقة مباشرة وصريحة ومثلى ولا تتعارض مع حقوق الآخرين . (61,P.15-26)

رابعاً : التعبير عن الحقوق والمشاعر من خلال بعض الفروض النظرية

كان هناك نوع رابع من التعريفات تداخلت الفروض النظرية فيه مع الحقوق والتعبير عن المشاعر وهذا النوع من التعريفات يمثله ما ذكره البرتي وإيمونز *Alberti & Emmons* ١٩٧٠ حيث عرفا السلوك التوكيدي على أنه السلوك الذى يجعل الفرد قادرا على أن يسلك بطريقة المثلى المفضلة لكى يعبر عن نفسه بدون قلق ، ويعبر عن مشاعره بصدق وارتياح وأن يمارس حقوقه دون المساس بحقوق الآخرين. (33,p.31-34)

خامساً : فئات الاستجابات المعينة

كان لازاروس *Lazarus* ١٩٧٣ أول من عرف بعض فئات الاستجابات التوكيدية والتي بواسطتها أمكن تعريف السلوك التوكيدي وهي:-

- القدرة على الرفض.
 - القدرة على طلب مساعدة "أو التماس خدمة من الآخرين".
 - القدرة على التعبير عن المشاعر الموجبة والسالبة.
 - القدرة على بدء حديث مع الآخرين والاستمرار فيه وإنهائه. (62)
- وقد وسع جالاسى وجالاسى *Galassi & Galassi* ١٩٧٧ مفهوم التوكيدية وأضافا إلى ما سبق عدة عوامل لتصبح سبعة عوامل فى مجملها نذكرها فيما يلى:-
- القدرة على مدح واستقبال المدح من الآخرين.
 - القدرة على الطلب.
 - القدرة على بدء حديث والاستمرار فيه.
 - الدفاع عن الحقوق.
 - القدرة على رفض المطالب غير المعقولة.
 - التعبير عن الآراء الشخصية ، وعدم الرضا ، والغضب.
 - التعبير عن المشاعر الموجبة. (46,P.83-89)

وفى عام ١٩٨٥ عرف كريستوف وكلى *Kristoff & Kelly* التوكيدية فى فئات الاستجابات التالية :

- الرفض
- الطلب
- المدح. (60,P.93-95)

سادساً: الخواص الفعالة للاستجابات

أخيراً كان هناك العديد من التعريفات الوظيفية للتوكيدية وبالرجوع الى الدراسات السابقة فقد عرف همبرج وآخرون *Heimberg, et al* ١٩٧٧ التوكيدية بأنها الحل الفعال للمشكلات (971-953, p. 52)، كما عرض ريتش وشرودر *Rich & Schroeder* ١٩٧٦ السلوك التوكيدي على انه القدرة على الطلب وتعزيز واستمرارية هذا الطلب في المواقف بين الأفراد وذلك خلال التعبير عن المشاعر ويمكن قياس درجة التوكيدية عن طريق فعالية استجابة الفرد وقدرته على استمرارية التعزيز. (1096-1084, P. 71)

كما يذكر سان لورانس *St. Lawrence* ١٩٨٧ مفهوماً أشمل للتوكيدية فيعرفها على أنها المهارة المتعلمة لتكيف سلوك الفرد مع متطلبات المواقف بين الشخصية وبناء على هذا التكيف تتزايد التبعات الإيجابية للمواقف وتتناقص التبعات السلبية. (35-28, P. 80)

وكما ذكر جالاسي وآخرون *Galassi, et, al*. ١٩٨١ أن كلا المنحيين له تبعاته الخاصة فالتعريفات التي تعتمد على الحقوق يمكن أن تكون ذاتية وغير مسؤولة اجتماعياً بينما تلك التي تعتمد على التعبير عن المشاعر تكون غامضة ... (81-73, P. 49) وعلى ذلك فإن التعاريف الخاصة بفئات الاستجابة يمكن أن تكون متخصصة جداً وبالتالي تفشل في احتواء المفهوم ككل.

التعريفات الوظيفية للتوكيدية

وهي تلك التعريفات التي تشتمل في سياقها على وظائف تؤديها التوكيدية في التفاعل بين الأشخاص كما أنها تظهر وتؤثر على السياق الاجتماعي للأفراد حيث يعلق راكوس *Rakos* ١٩٧٩ بقوله إن التعريفات الوظيفية تشير فقط إلى السياق الاجتماعي وعليه فهي قد تفشل في أن تميز بين التوكيدية والعدوانية. (772, P. 69) ذلك بالإضافة إلى أن التعريفات الوظيفية مثل تعريف لازاروس *Lazarus* ١٩٨٧، وهمبرج *Heimberg* ١٩٧٧ تبدو أنها تشمل تقريباً أي سلوك ولذلك فإن لها استعمالاً ضيقاً في تحديد السلوك التوكيدي فهي تصف وظيفة العديد من المهارات الاجتماعية بما فيها التوكيدية وبالتالي تبدو غير متخصصة وتفشل في تحديد نوعية خاصة أو صفة خاصة أو عنصر معين للاستجابات التوكيدية والتي تميزه عن باقي المهارات الفعالة بين الأشخاص. لذلك فإن التعريفات الموجودة حتى الآن لا يزال يثار حولها جدل كثير رغم أهميتها الإكلينيكية. (19-17, P. 72)

فتوضيح فئات الاستجابات يمدنا بإطار عام يمكننا من تنظيم وامتداد المفهوم العام للسلوك. في حين أن التعريفات الوظيفية تعرف أهداف السلوك التوكيدي ولكنها لا توضح المفهوم وتفرغه من عناصره ومحتواه.

التعريف الوظيفي الذي عرضه ريتش وشرودر *Rich & Schroeder* ١٩٧٦ يعتبر ذو فائدة كبيرة في تحديد إجراءات عناصر السياق الاجتماعي للتوكيدية في مجالات التدريب التوكيدي لذلك فإن خمسة آداءات تطبيقية تظهر من خلال هذا التعريف يمكن أن تكون واضحة لمن يتلقون مثل هذه التدريبات وهي:-

- إن التوكيدية مهارة مكتسبة.
- التوكيدية يمكن توظيفها تبعاً لطبيعة الموقف.
- كما يمكن توظيفها تبعاً للتفاعل بين الأفراد.
- وعبر المواقف المختلفة.
- وتبعاً للصفات المختلفة والتي يفقدها الشخص. (71,P. 1085)

ويذكر جالاسي وجالاسي وفولكرسون *Galassi, Galassi & Fulkerson* ١٩٨٤ أن تأثير المتغيرات الموقفية التي تتغير التوكيدية تبعاً لتغيرها كثيرة ومعقدة وهذا يعني أنه قد لا يوجد اتساق في السلوك التوكيدي ولكن الثبات يمكن الحصول عليه حينما تقاس الاستجابات المختلفة للأفراد عبر مدة طويلة من الزمن وتجمع ولكن حتى مثل هذا السلوك المجمع يكون حساساً للمثيرات الحادثة في البيئة خاصة إن لم تمض فترة طويلة على السلوك. كما وجد استقرار كثير في السلوك بين الأفراد عبر المواقف المختلفة ولكن ليس استقراراً كبيراً كما أن الشخص المؤكد لذاته عادة يتأثر بمتغيرات سياق الموقف وبالتالي تتغير تراكيب ومهارات التوكيدية لديه. وبناء على ذلك يتضح أن السلوك التوكيدي يختلف من موقف إلى موقف آخر . (48,P.165-171)

وقد كون ريتش وشرودر *Rich & Schroeder* ١٩٧٦ توضيحاً آخر للتوكيدية وهو أنها المهارة التعبيرية والتي تتكون من استجابات كلامية وغير كلامية وتؤدي في السياق بين الأفراد ويكون فيها أحياناً بعض المخاطرة من ردود الأفعال السالبة من قبل المتلقى وأخيراً فإن درجة التوكيدية تقاس بالمخرجات والتي تعتبر بصفة عامة المحك أو المعيار لتقييم الأداء. (71,P.1091)

التعريفات الوظيفية للتوكيدية ركزت على المخرجات أو النتائج كطريقة لقياس التوكيدية ولكنها أهملت المحك الأساسي لاستجابات الفرد ويرجع ذلك إلى ما يلي :-
أولاً : نظراً لأن التوكيدية تحوي بعض المخاطرة فإنه حتى الأداء المتقن للسلوك المثالي قد يخفق في إنتاج التعزيز وعلى ذلك فإن المحك الفني للتدريب الفعال للمهارة في المواقف البحثية والعلاجية لا يتم قبوله تماماً بواسطة من يتلقون التدريب التوكيدي والذين

يميلون أن يحكموا على التوكيدية ببطء من خلال فعالية النتائج ودون أخذ نوعية الاستجابة فى الاعتبار .

ثانياً : التوكيدية المثلى يمكنها تحقيق أهدافها المرجوة ولكنها قد تجرح العلاقات بدرجة ملحوظة فالتوكيدية يمكن أن تعمل ولكن فقط بطريقة محددة ويمكن تحديد محصلة الاستجابة بواسطة معيار معين وهو الفائدة فى مقابل التكلفة .

وأخيراً فإن السلوك التوكيدى لابد أن يكون له صدق اجتماعى والذى يعتبر السلوك فى ضوءه مشروعاً من خلال التقبل الاجتماعى ، فالسلوك الذى يحكم عليه بأنه غير مهارى أو ضد المجتمع يمكن أن يحكم عليه بطريقة أخرى لى يكون مناسباً اجتماعياً بواسطة المعيار الثقافى .

ويذكر هيمبرج واتكين *Heimberg & Etkin* ١٩٨٣ أنه فى مجال التدريب التوكيدى نجد أن أغلب المدربين والخبراء الفنيين يؤكدون أن الفائدة النهائية والمثلى تكون فى ضوء المعيار الثقافى للمجتمع وهذه الفائدة تكون هدفاً أبعد مما يركزون عليه فى العلاقات بين الأشخاص كمحكات يقيمون عن طريقها المهارات الاجتماعية . (53,P.63)

ويذكر سان لورانس *St. Lawrence* ١٩٨٧ أن العائق أمام الحصول على اتفاق على تعريف محدد للسلوك التوكيدى يرجع الى صعوبة طبيعة الاستجابات التوكيدية نفسها من حيث هى مهارة اجتماعية تسهم فى التنافس الاجتماعى (80,P. 117) بينما يذكر جالاسى وآخرون *Galassi, et, al* ١٩٨٤ أن التنافس الاجتماعى يعتبر بناء يجب تحليله داخل المجتمع الثقافى الذى يتحدد تبعاً له . (47, P. 85)

ولتخصيص فئات الاستجابة للسلوك التوكيدى يذكر جالاسى وآخرون *Galassi et, al* ١٩٨١ أن السلوك التوكيدى هو سلوك موقفى ومهارة متعلمة تتكون من عدد من فئات الاستجابة المستقلة وان الأفراد يمكن أن يسلوكوا سلوكاً معيناً فى فئة خاصة دون الأخرى وأن يكون هذا السلوك شديداً فى أحد فئات الاستجابة وأن يكون ضعيفاً فى فئة أخرى . (49, P.53)

ولتحديد فئات الاستجابات المختلفة فقد تم تعريفها بالاعتماد على فحص الكثير من الدراسات السابقة وقد اتفقت النتائج على أربعة رتب والتي اتضح أنها يمكن اعتبارها مفهوماً مناسباً ومرناً للتعبير عن فئات الاستجابة الموجبة :-

(١) تقبل التقصير الشخصى .

(٢) القدرة على مدح الآخرين وتقبل المدح منهم .

٣) بدء التفاعل والاستمرار فيه.

٤) التعبير عن المشاعر الموجبة.

وهناك ثلاثة استجابات في الاتجاه السلبي قد تم تعريفها كما يلي:-

١) التعبير عن الآراء المختلفة وغير المفضلة.

٢) تقبل طلب الآخرين لتغيير سلوك الفرد.

٣) رفض المطالب غير المعقولة.

من المهم أن ندرك أن ما سبق يعد تنظيماً تخطيطياً مفيداً وليس قاعدة مطلقة فكما ذكر جالاسي وآخرون *Galassi et, al* ١٩٨١ إن تحديد فئات الاستجابة اختياري إلى حد ما ومع ذلك فإن مثل هذا التصنيف يمدنا بمعانى صادقة مقبولة يمكن بواسطتها دراسة الأنواع المختلفة للسلوك التوكيدي، كما أن فئات الاستجابة التي تناولتها العديد من الأبحاث والاهتمامات من المحتمل أن تكون انعكاساً للعوامل الثقافية والاجتماعية مثل "سيادة قيم الرجال" أكثر من كونها ترجع إلى عوامل علمية أو إكلينيكية . (49,P. 58)

في الحقيقة إن كثيراً من الأفراد يجدون صعوبة حين يودون التحدث في المجموعات أو حين يعبرون عن الاهتمام والحب، والمشاركة في إدراك التحية ، وتقبل المدح براحة وسرور ومع ذلك فإن التركيز على مهارات المطالبة بالحقوق لم تغفل تماماً لأن العديد من الأفراد غير قادرين على المواجهة بطريقة بناءة.

ومجمل القول أن تصور التوكيدية من الضروري أن يشمل التعبير عن العلاقات بين الأفراد في كل من مجالى المشاعر والحقوق وذلك في الاتجاهين السلبي والإيجابي .

التفسيرات المختلفة للسلوك التوكيدي والسلوك العدوانى

يعرف فولبي *Wolpe* ١٩٨٢ التوكيدية بأنها التعبير التلقائى الأمثل عن أى انفعال تجاه الآخرين عدا التعبير عن القلق (92, P. 14) فإذا كان السلوك التوكيدي هو التعبير التلقائى الأمثل عن الانفعالات فما هى محددات هذه المثالية ؟ وماهى معاييرها حتى يمكن قبولها اجتماعياً ؟ والى أى حد تمضى التلقائية والتي يمكن أن تبلغ حد العدوانية ؟ وكما يذكر جالاسي وآخرون *Galassi et. al* ١٩٨١ بأن السلوك التوكيدي يمكن إدراكه على انه يمثل نقطة على متصل أحد قضيبه السلوك العدوانى والقضب الآخر هو السلوك الازدعائى . (49,P.26) وهو ما يتفق مع تصور مخيمر ١٩٨٤ للتوكيدية بأنها تتوسط بعدي السلوك الازدعائى من ناحية والسلوك العدوانى من ناحية أخرى فإلى أى مدى تبعد نقطة التوكيدية عن

قطب السلوك الازدعاني والقطب الآخر للسلوك العدوانى وفى أى مكان تقع هذه النقطة وما هو بالتحديد موقع تلك النقطة ؟ (١٢ ص ١٥) .

وللإجابة على التساؤلات السابقة ولكى نوضح الفرق بين السلوك التوكيدى والسلوك العدوانى ستعرض الباحثة فيما يلى خمس تفسيرات مختلفة فى هذا المجال وهى وجهات نظر كل من :-

١- مخيمر ١٩٨٤

٢- فولبى ١٩٧٣

٣- كوتلر ١٩٧٦

٤- راكوس وشرودر ١٩٧٩

٥- البرتى وايمونز ١٩٨٦

١- التوكيدية والعدوانية لدى مخيمر

يعرف مخيمر ١٩٨٤ السلوك التوكيدى بأنه "وسط فاصل بين الإذعانىة من ناحية والعدوانية من ناحية أخرى ، مما يعنى الإيجابية فى المواقف بين الشخصية . ومفهوم العدوانية عنده ينسحب على كثرة من المجالات الى الحد الذى يعتبرها الطاقة الأساسية للحياة ، فالعدوانية - تكون فى الحالة السوية فى خدمة غرائز الحياة - تدميرا مشروعا للمعوقات من الأحياء والأشياء أو بناء يبلغ حد الابتكار على المستوى الفردى ، ويتخذ صورة القيادة فى المواقف الاجتماعية ولكن العدوانية كثيرا ما لا تكون فى خدمة غرائز الحياة بل تكون فى خدمة غرائز الموت ، وتتمثل هذه العدوانية فى أنها تتخذ صورة التدمير غير المشروع سواء للذات أو الموضوعات أو الأشياء وهذه العدوانية التى تنتج نحو التدمير تمثل الطرف القصى عند المعالجين السلوكيين بينما تشكل الإذعانىة الطرف القصى الآخر" . (١٢ ص ١٦-١٧)

هكذا يكون تصور مخيمر للتوكيدية على أنها تتوسط بعدى السلوك الازدعاني من ناحية والسلوك العدوانى من ناحية أخرى ، أو أنها العدوانية التى تكون فى خدمة غرائز الحياة ايجابية وتوكيدا للذات.

٢- التوكيدية والعدوانية لدى "فولبى"

يعرف فولبى Wolpe ١٩٧٣ السلوك التوكيدى "بأنه انفعالات معبرة تجاه الأشخاص والمواقف على نحو مختلف عن القلق بطريقة ملائمة اجتماعيا " ، ويشمل السلوك التوكيدى من وجهة نظره فئات كثيرة من السلوك الانفعالى ، وأكثر هذه الفئات شيوعا هو

السلوك المعارض ، والسلوك الودى كما يرى فولبى أنه يوجد تفاعل بين كل من السلوك الودى ، والسلوك المعارض، والسلوك التوكيدى وأنهم يمثلون حلقات ثلاث وتقع حلقة التوكيدية فى المنتصف وحلقة السلوك المعارض عن يمينها ، وحلقة السلوك الودى عن يسارها والسلوك المعارض داخل نطاق التوكيدية يمثل الدفاع عن الحقوق المشروعة والتعبير المنطقى للمعارضة المقبولة وأداء الطلبات بطريقة ملائمة اجتماعيا ، أما السلوك الودى داخل نطاق التوكيدية هو التعبير الإيجابى بطريقة سليمة وجدانيا. كما يتضمن السلوك التوكيدى مجالات أخرى من التعبير مثل استجابات الإعجاب ، الاستحسان والتقبل. (91, P. 35-39)

٣- تصور كوتلر للعلاقة بين التوكيدية والعدوانية

يذكر كوتلر Cotler ١٩٧٦ " أن متصل السلوك التوكيدى يتضمن الفرد غير التوكيدى على أحد الطرفين القصويين ، والفرد العدوانى على الطرف الآخر ، ويكون موقع الفرد التوكيدى فى المنطقة الوسطى بين اللاتوكيدية والعدوانية ، حيث يصبح بإمكانه الاتصال بفاعليه أكثر وبجاح مع الآخرين ، كما يمكنه أيضاً اكتساب حاجات بين شخصية وشعور اعظم بقيمة الذات .

ويوضح كوتلر فيما يلى أنماط السلوك الثلاثة الآتية :-

١- السلوك غير التوكيدى (الاذعانى) :

الفرد غير التوكيدى يرتفع مستوى القلق لديه ويرجع ذلك إلى نقص المهارات الاجتماعية وميله أحيانا إلى حجز عواطفه ، ونتيجة لذلك فان الشخص يجرب بصعوبة قدرته على طلب بعض الحاجات لتشيع كأن يكون ذا علاقات اجتماعية مريحة للآخرين ، أو يعبر عن رأيه بدون تردد أو خوف ، ويعبر عن مشاعره للأصدقاء ، وأن يقبل المدح من أى شخص دون أن يدحضه كما أننا نجد مثل هذا الشخص غير التوكيدى غالبا ما يكون مكتئباً ، ولديه مفهوم ضعيف عن الذات ، وهو غير راض عن ذاته ويرى نفسه مثل كائن يعيش تحت رحمة العالم المحيط به .

السلوك العدوانى :-

ويوجد الفرد العدوانى على الطرف الآخر من المتصل وهو الذى يحصل على إشباع حاجاته دون اعتبار للآخرين ؟ وهو شخص يعانى من القلق ، ونقص المهارات الاجتماعية . والشخص العدوانى شخص يمكن أن ينفجر لفظياً لأنفه إثارة ، ويمكن أن يميل الى العدوان بالضرب عند مجرد الغضب ، ويتخذ من الإيذاء والسب والشتم سبيلاً لإشباع حاجاته ويكون

لدى الشخص العدوانى ميل شديد الى السيطرة على مجريات الأمور ، ومحاولة الهجوم والعدوان على الذات والغير . والنتيجة النهائية هى أن طرفى المتصل اللاتوكيدى ، والعدوانى كلاهما يعانى من نقص المهارات الاجتماعية وسوء التوافق الاجتماعى والبعد عن الأفراد المحيطين به وعدم القدرة على تكوين علاقات مرضية معهم ، وذلك لأن اللاتوكيدى يميل الى تجنب الآخرين والانسحاب من المواقف الاجتماعية لنقص مهاراته الاجتماعية ، والعدوانى يميل الآخرون الى تجنبه تفادياً لقسوته وسيطرته وعدوانيته الشديدة التى تسبب لهم المتاعب، ولهذا فإن القصور فى المهارات الاجتماعية لدى طرفى المتصل تؤكد أن الأهداف الرئيسية للتدريب التوكيدى هى مساعدة الفرد على أن يسلك سلوكاً توكيدياً يجعله فى المنطقة الوسطى بين العدوانية واللاتوكيدية .

السلوك التوكيدى :

الفرد التوكيدى هو من يستطيع أن يعبر بدرجة كبيرة عن كل المشاعر الموجبة والسالبة والعواطف والأفكار ، وسواء كان هذا التعبير لفظياً أو غير لفظى ، وهو الفرد القادر على اتخاذ القرارات ، والاختيار الحر فى الحياة ، ويستطيع تحقيق علاقات بين شخصية وطيدة، قادر على حماية نفسه من أن يكون فريسة، وقادر على إشباع حاجاته بين الشخصية بنجاح ، ويمكنه إنجاز كل ذلك دون الإحساس بأى قدر من القلق أو الذنب ، وبدون الاعتداء على حقوق الآخرين . (41,P. 166-169)

٤ - التوكيدية والعدوانية لدى راكوس وشرودر

يعتبر راكوس وشرودر Rakos & Schroeder ١٩٧٩ أن التعريفات الوظيفية للتوكيدية كانت غير قادرة على التفريق بين السلوك العدوانى والتوكيدى لأنها فشلت فى أن تخصص وتميز محتوى القيم الاجتماعية ، أو الأهداف المرجوة كما لم تستطع أن تحدد ماهية السلوك المثالى لذلك فقد اقترحا أن التعريف الوظيفى يمكن أن يحدد الأسس التى تنبثق منها باقى التعريفات السلوكية وذلك عن طريق محتوى عام يمكن من خلاله تعريف التوكيدية على أنها سلوك معين ، وحقوق شخصية ، وبناء عليه يعتبران التوكيدية سلسلة من الاستجابات الكامنة والظاهرة التى تحيط بالحقوق أى أنها سلوك المطالبة بالحقوق ومتطلبات هذا السلوك وتبعاته ونتائجه .

وبناء على ما سبق فإن ذكر الحقوق التوكيدية أو المشاعر التوكيدية دون الرجوع إلى متطلبات السلوك الاجتماعى يعتبر سلوكاً عدوانياً .

ولإدراك التوكيدية مقارنة بالعدوانية فإن هذا يتطلب ظهور المسئوليات الاجتماعية التالية :-

سوابق أو كوامن السلوك

وهي توجد قبل السلوك الواضح التعبيري مثل :

- ١) المشاركة في سلوك ظاهر وكامن بدرجة كافية لتحديد حقوق جميع المشاركين في الحوار
- ٢) تنمية استجابات لفظية وغير لفظية والتي تكون قد صممت لكي تظهر السلوك السيء دون تقييم للآخرين .
- ٣) اعتبار أن النتائج السلبية المحتملة قد تكون نتيجة للسلوك التعبيري الواضح للآخرين .

نتائج السلوك

وهي ما يظهر بعد السلوك الواضح التعبيري مثل :

- ١) إعطاء ملخص صادق وليس اعتذار عن السلوك
- ٢) إعطاء تفسيرات واضحة للسلوك مع إظهار التعاطف والود من خلال الحوار في محاولة لتقليل أى أذى أو غضب أو شعور بعدم السعادة قد يحدث لدى الشخص الآخر كنتيجة للسلوك.
- ٣) حماية حقوق الشخص الآخر إذا كان ذلك الشخص غير قادر على حمايتها .
- ٤) طلب التقبل المتبادل في ظل الحقوق المشروعة لكلا الطرفين مع مراعاة ألا تتعارض تلك الحقوق .

كما أوضح راكوس وشرودر أن المتطلبات الثلاث السابقة أى كوامن السلوك تعتبر مهمة قبل طلب أو التماس السلوك من الآخرين وذلك فى جميع المواقف التفاعلية فى حين أن نتائج السلوك هى عناصر محكية للتوكيدية فقط عندما تكون العلاقة مهمة ومستمرة .
ومن هذا المنطلق تتميز التوكيدية بانطلاق كل من السلوك الملزم "الإجبارى" مثله مثل السلوك التعبيري بينما يشمل السلوك العدوانى التعبير عن الحقوق فقط . (70, P. 991-993)

٥- التوكيدية والعدوانية لدى البرتى وايمونز

فرق البرتى وايمونز Alberti & Emmons ١٩٨٦ بين كل من مفهومي التوكيدية والعدوانية من خلال فكرة القابلية الاجتماعية حيث أكد أن المعارضة من خلال السلوك التوكيدى تحترم حقوق الآخرين وكرامتهم - على خلاف العدوانية - من خلال استخدام محتوى لفظى مهذب وفى ظل الاحترام والمودة.
كما توقع البرتى وايمونز أن تنتج التوكيدية علاقات أقوى وأعمق وتقلل من المشاعر السالبة بينما تنتج العدوانية علاقة شد وهياج وايداء وغضب وإهانة لدى متلقى الحوار .

كما أكد أن التمييز بين السلوك العدوانى والسلوك التوكيدى لا يمكن أن يعتمد فقط على محتوى الاستجابة ولكنه يجب أن يمتد ليشمل الغرض من الاستجابة والسياق الاجتماعى ونتائج تلك الاستجابة . (34,P. 37-42)

الاستجابات التوكيدية كسلوك تواصلى

اعتمد مفهوم التوكيدية فى الدراسات السابقة على الصدق الظاهرى ، وصدق المحتوى، والصدق الاجتماعى ، كما اعتمد أيضا على طرق إحصائية مثل التحليل العاملى وذلك لتوضيح مكونات السلوك التوكيدى.

وحديثا ادرج الكثير من العلماء التوكيدية ضمن مقترحات النظرية التواصلية ونظريات الكلام فقد اقترح بويسفرت وآخرون Boisvert, et al. ١٩٨٥ أن السلوك التوكيدى يمكن إدراكه داخل نظرية السلوك العام للإنسان ويظهر فى هذا النموذج خمسة عناصر محورية هى المرسل ، وقناة الاتصال ، والرسالة نفسها ، والمستقبل ، والتغذية الراجعة ، ونجد أن كلاً من مكونات الاتصال هذه موافقة وقرابية من التعبير التوكيدى للحاجات والرغبات والآراء وسنتناول كل مكون من مكونات الاتصال فيما يلى :-

المحور الأول : المرسل

المرسل ينتج الرسالة ويضعها فى نظام مفهوم "مثل اللغة السائدة فى ثقافة المجتمع" لكى يكون هدف الرسالة واضحا فى عملية الاتصال وهذا يتطلب من المرسل أن يكون لديه قدرة عالية على فهم رغباته وأهدافه لذلك فقد أكد السلوك التوكيدى على أن يعلم الاستراتيجيات والخطط التى تساعد الفرد على التعرف على أغراض الرسالة بل أكثر من ذلك يجب على الأشخاص الذين يقومون بالتدريب التوكيدى أن يعوا أن التواصل يتغير تبعاً لتغير الإطار الثقافى للمستقبل كما يتغير أيضا تبعاً لتوقع النتائج السلبية ويمكن ملاحظة أن كل ما سبق يتداخل فى السلوك التوكيدى من الوجهة السلوكية .

المحور الثانى : قناة الاتصال

ترجع قناة الاتصال إلى المظهر السلوكى الذى تنتقل الرسالة من خلاله وبالنسبة للتوكيدية فإن القنوات الأولية هى السمع عن طريق اللغة والنظر عن طريق الاستجابات غير اللفظية والمشاركة بفاعليه ، وتبعاً لنظرية الاتصالات فإن كل قناة لها سعة محددة لكى تنقل المعلومات عبرها ، كما أن سرعة وصول المعلومات وكثرة تعقيداتها تحدد سعة قناة الاتصال وبناء على ذلك يجب على الفرد التوكيدى أن يعبر عن أفكاره ومشاعره ببطء نوعاً ما حينما

يكون المحتوى أكثر تعقيداً ولكن عندما نهتم بالجودة يجب أن تكون الرسالة بطيئة نوعاً ما وإذا كانت الرسالة أسرع فيجب أن تكون بسيطة في كل من الألفاظ والمحتوى.

المحور الثالث : الرسالة

لكي يتم تواصل المعلومات بفاعلية يجب أن ترسل في شفرة بحيث تكون مفهومة لدى الطرفين "المرسل والمستقبل" والسلوك التوكيدي يعتمد على الرموز اللفظية وغير اللفظية ففي كثير من الأمثلة نجد السلوك اللفظي وغير اللفظي له تطبيقات ودلالات واضحة ولكن المتغيرات الثقافية والموقفية غالباً ما تكون واضحة الرموز . وقد تم إدراك التدريب التوكيدي من هذا المنطلق كرسالة توكيدية ذات شكل معين ومحتوى أساسي للرسالة . (37, P.58-73)

وجد جيرفاسيو Gervasio ١٩٨٨ أن الرسائل التوكيدية ذات نمط معقد وتحتوي أفعال شعور حسية بدرجة كبيرة حيث نجد أن الاستجابات التوكيدية تستعمل " أنا اشعر " "أنا أريد" ... الخ وذلك أكثر من اعتمادها على أفعال معرفية مثل "أنا اعتقد " " أنا أرى " (51,P.296)

المحور الرابع : المستقبل

يجب أن يدرك المستقبل الرسالة بدقة أي أن يعرف أن الرسالة قد تم إرسالها وأن يصغى إلى قناة الاتصال الصحيحة ويفهم الرموز التي أرسلت من خلالها الرسالة وبالتالي فإن الشخص التوكيدي يجب أن يقدر إلى أي مدى قد تمكن من فهم الرسالة .

وبناء على ذلك فإنه يمكن أن نعلم الأفراد منخفضي التوكيدية المهارات الاجتماعية المدركة والتي تشمل الاستماع الفعال والذي يصاحبه بعض التعليقات والاستماع غير الفعال الذي يكون فيه الفرد متلقى فقط ومتى يفضل استخدام كل من النوعين .

المحور الخامس : التغذية الراجعة

وتشمل المعلومات المرسله بواسطة المستقبل والذي قصد بطريقة ما أن يركز عليها أو أن ينظم سلوك الراسل . ويمكن للتغذية الراجعة أن تكون منتظمة أو غير منتظمة ، لفظية أو غير لفظية.

كما لاحظ بويسفرت وآخرون Bovisvert et, al. ١٩٨٥ أنه بدون التغذية الراجعة لا يحدث تواصل بالرغم من أن المعلومات تكون قد انتقلت . وبصفة عامة يجب على المرسل للرسالة التوكيدية دائماً أن يحصل على التغذية الراجعة من المستقبل ، حتى لو لم يكن هناك تعليق فهذه تعتبر تغذية راجعة أيضاً وعلى ذلك فإن إدراك مهارات السلوك الاجتماعي تعتبر

ذات أهمية كبيرة للتوكيدية الفعالة فهي تساعد الفرد على أن يميز ردود الأفعال ونتائج الأفعال وأن يعدل الاستجابات التتابعية تبعاً لذلك كما يجب على المستقبلين أن يطلبوا تغذية راجعة إضافية حين يكون التفاعل الأساسى غير واضح .

ومما سبق نجد أن وضع السلوك التوكيدى داخل الإطار العام للاتصال الإنسانى يجلب تحد جديد. (37,P. 58-73)

التوكيدية كبناء متعدد

يذكر لور وآخرون Loor et.al. ١٩٨١ أن التوكيدية يمكن اعتبارها بناءً متعددًا ينطوى على أربعة مراحل أساسية لا يصل الفرد إلى المرحلة الرابعة إلا مروراً بالمرحلة الثلاث السابقة تتابعياً وتمثل هذه الأبعاد فيما يلى :-

- **المرحلة الأولى :** التوكيدية الاجتماعية ، ويقصد بها القدرة على بدء وواصله وإنهاء التفاعلات الاجتماعية بسهولة وبشكل مقبول فى المواقف التى تتصل بالأصدقاء والغرباء ورمز السلطة وهذا البعد يمثل المهارة فى العلاقات الاجتماعية .

- **المرحلة الثانية :** الدفاع عن الحقوق . ويعكس هذا البعد قدرة الفرد على الدفاع عن حقوقه الشخصية ورفض الطلبات غير المعقولة .

- **المرحلة الثالثة :** الميل إلى القيادة والتوجيه والتأثير على الآخرين فى العلاقات الشخصية التى تتطلب المبادرة وتحمل المسؤولية .

- **المرحلة الرابعة :** الاستقلال ويشمل الميل إلى مقاومة الضغوط الفردية والجماعية من أجل التكيف وأيضاً تعبير الفرد عن آرائه الشخصية ومعتقداته . (63, P. 152- 166)

أبعاد التوكيدية والتوكيد الموجب والسالب

أولا : أبعاد التوكيدية :

قسم لازاروس Lazarus ١٩٧٣ مظاهر السلوك التوكيدي إلى أربعة أنماط من الاستجابات المنفصلة المحددة.

أ - القدرة على الرفض أو المعارضة .

ب - القدرة على التعبير عن المشاعر الموجبة والسالبة .

ج - القدرة على السؤال أو عمل طلبات محددة.

د - القدرة على بدء ومواصلة وإنهاء محادثة عامة .

ويرى لازاروس أن الأفراد الذين ينقصهم السلوك التوكيدي سيظهرون عجزاً في واحد أو أكثر من المجالات الآتية الذكر. وهناك إجراء يتبع لتحديد ما إذا كان الشخص لديه نقص في مجال ما ، ينحصر هذا الإجراء في أن نبحث تحت أي شروط نوعية يميل الفرد إلى الموافقة على مطالب غير معقولة ، أو يكون عاجزاً عن التقدم بمطالب معقولة ، أو يفشل في التعبير عن مشاعره ، أو يشعر من الزاوية الاجتماعية أو في العلاقات بين الشخصية بأنه مكفوف أو تضيع منه الكلمات . وكل مجال يحتاج إلى تدريب معين لأن درجة التعميم والانتقال من مجال توكيدي إلى آخر ضعيف جداً . وهكذا قد يتعلم الفرد أن يقول " لا" ويدافع عن حقوقه ، ولكنه يمكن أن يبقى عاجزاً عن طلب التأييد أو التعبير عن المشاعر الموجبة . كما أن الأداء بين الشخصي الفعال يتطلب كفاءة في هذه المجالات المختلفة المذكورة عليه. (62, P. 549-554)

أما وايتلي وفلورز Whitely & Flower ١٩٧٨ فيرى أن السلوك التوكيدي الذي يحرص فيه الفرد على أخذ حقوقه دون المساس بحقوق الآخرين يكون له تأثيرات متبادلة بين شخصين أو أكثر ويشمل هذا السلوك ثلاثة مجالات من العلاقات الاجتماعية .

أ - مجال الطلبات Requests وفيه يطلب الفرد ما يريد دون إلحاق الضرر بالآخرين .

ب - مجال الرفض Refusals حيث يرفض الفرد كل الأشياء التي لا يريدونها ولا يرغب في تحقيقها .

ج - مجال التعبير Expressions ويقصد به أن يعبر الفرد عما يرغب في إيصاله من رسائل موجّهة للآخرين .

وأن الأداء بين الشخصي الفعال يتطلب كفاءة في هذه المجالات بحيث يكون الفرد قادراً على أن يتقبل الطلب أو الرفض ويعبر عن حقوقه أمام الآخرين مما يعنى احترامه لهذه الحقوق. (69,P. 55-63)

الآتية :-

- ١ - استهلال علاقات بينية .
- ٢ - مواجهة الآخرين .
- ٣ - إعطاء تغذية مرتدة .
- ٤ - الاستجابة للنقد .
- ٥ - رفض الطلبات .
- ٦ - مواجهة مواقف طلب الخدمة من الآخرين .
- ٧ - مقاومة الضغط لتغيير شعور الفرد وأحاسيسه .
- ٨ - الانخراط فى حديث سعيد .
- ٩ - مدح الآخرين .
- ١٠ - القدرة على مواجهة المواقف المزعجة .
- ١١ - التسليم بالعيوب الشخصية . (50, P. 550-561)

وترى الباحثة انه من الممكن رد هذه الفئات الى الأبعاد الثلاثة الآتية :

- ١- استهلال علاقات بينية مع الآخرين عند اللزوم والدخول فى أحاديث سعيدة .
- ٢- مواجهة الآخرين والمواقف بما ينبغى :
 - أ - رفض الطلبات .
 - ب- إعطاء تغذية مرتدة .
 - ج- رفض الضغط لتغيير شعور الفرد أو رأيه .
- ٣- الاستجابة للنقد والتسليم بالعيوب الشخصية .

كما يوجد أبعاد أخرى للسلوك التوكيدى والتي تظهر كنتيجة للتحليل العاملى لعدد من مقاييس التوكيدية المختلفة وسوف تتناول الباحثة كل مقياس على حدة بالتفصيل والأبعاد المكونة له فى الفصل الخاص بالدراسات السابقة .

التوكيد الموجب والسالب

معظم تعاريف التوكيدية لم تتضمن التعبير عن العواطف الإيجابية مثل المحبة والمشاركة الوجدانية والإعجاب والتقدير ، فمعظم الدراسات كانت مهتمة بالأساس الأول بالمعنى الضيق أو كما دعا فولبى ١٩٥٨ بالتوكيد السالب . فمن المؤسف كما يقول لازاروس

أن نجد كثيراً من الكتاب والمعالجين النفسيين تفهموا طريقة التوكيد من وجهة واحدة ، أى من حيث هي مظهر من مظاهر التعبير عن العدوان والغضب والضيق إلى غير ذلك ..

ويرجع لازاروس ذلك إلى أن هؤلاء تأثروا بتأكيد فولبي ١٩٥٨ على أن السلوك التوكيدي المستخدم فى العلاج هو عدوانى وسلوك معبر عن الغضب فإن هذا النوع يحظى بمعظم الاهتمام . كما أن معظم التقارير تنزع إلى تأكيد غير ملائم على القدرة على المعارضة والهجوم اللفظى للناس الآخرين . (٢٥ ص ٤٣-٤٦)

ولكننا نجد أن الفرد الذى يعانى من العجز فى توكيد ذاته ، يعجز فى الحقيقة عن توكيد ذاته سواء فى المواقف التى تحتاج منه لإظهار العدوان أو الغضب أو المواقف التى تحتاج لإظهار التأييد والود ، أى مواقف التعبير الموجب والسالب على السواء ، مما يحوله إلى شخصية غير قادرة على التعبير عن أفكارها ومشاعرها . فليست التوكيدية أن يؤكد الشخص نفسه ، أو يدرّب نفسه على الاستجابات السلبية والسيطرة وإعطاء الأوامر والتحكم فى الآخرين، بل أن يكون قادراً أيضاً على التعبير عن عواطفه الإيجابية بشكل عام . كالتعبير عن الصداقة والود والإعجاب والشكر .

وهذا ما أكدّه كوتلر Cotler ١٩٧٦ بأن الوجه المساو فى الأهمية للتدريب التوكيدي هو تعليم الناس كيفية جعلهم أكثر مودة بالآخرين فى بيئتهم ، فقد يجد البعض صعوبة فى أن يصبحوا قادرين على التعبير عن مشاعر الحنو والثناء والاحترام والتقدير للناس . (41,P. 168) ويذكر عبد الظاهر الطيب أن أسلوب التوكيد يعنى بشكل عام حرية التعبير الانفعالى وحرية الفعل سواء أكان فى الاتجاه الإيجابى أى فى اتجاه التعبير عن الأفعال والتعبيرات الدالة على الاستحسان والتقبل والاحترام والود والمشاركة والصداقة والإعجاب ، أو فى الاتجاه السلبى أى اتجاه التعبير عن الأفعال والتعبيرات الدالة على الرفض وعدم التقبل والحزن والأسى . (٢٣)

فالسلوك التوكيدي لا يجب أن يقتصر على التعبير عن الاحتياجات والحقوق والعدوان ، لكن التوازن فى التعبير عن الحرية الانفعالية يتضمن التعبير عن الجوانب الأخرى والتعبير الإيجابى . ويوضح كوتلر Cotler ١٩٧٦ أن الأسلوب العدوانى يمكن أن يكون أكثر ملاءمة لأداء الفرد عندما يكون اتصاله بشخص سئ السمعة ، أو ينصب على شخص غير فاضل . ويمكن استخدام تلك الأساليب على سبيل المثال عند استمرار شخص ما فى مهاجمتك بعد طلبك منه أن يتوقف . أما عندما يتطلب الأمر التعبير عن المودة والإعجاب بفكرة معينة كمدح سلوك

طيب أو تأييد رأى جيد ففى مثل هذه الحالات من الضرورى التعبير الموجب واستخدام عبارات المدح والشكر والثناء. ويتضح من ذلك أن أسلوب التوكيد يعنى بشكل عام حرية التعبير وحرية الفعل سواء أكان فى الاتجاه الموجب أم فى الاتجاه السالب على حد سواء . (41,P. 168)

وفى الوقت الحالى فإن معظم الدراسات مهتمة بالمعنى الواسع للتوكيدية العدوانية والتوكيدية المدحية ، بل إن هناك اهتماما متزايدا بالجوانب الإيجابية ، أى تعليم الناس كيفية جعلهم أكثر مودة وألفة بالآخرين . وقد بينت نتائج دراسة أيسلر وفريدريكسن & Eisler Frederiksen ١٩٨٠ أن هناك العديد من المكونات السلوكية للتوكيد الموجب والسالب ووجود فروق بينهما ، فبالإضافة الى الفروق فى محتوى الكلام بين التعبير الموجب والتعبير السالب ، فقد لوحظ أيضا فروق فى السلوك غير اللفظى ، على سبيل المثال فقد وجد أن المفحوصين مالوا لإعطاء إجابات أطول مع جهازة أكبر للصوت فى البيئات السالبة أكثر مما أعطوا فى البيئات الموجبة . (44, P. 145-148)

التوكيدية بين الذكورة والأنوثة

تمهيد :

بينت دراسة سامية القطان ١٩٨١ أن أعلى مستوى للتوكيدية بين الذكور بالجامعة وأنهم يتفوقون فى مستوى التوكيدية على الإناث بالجامعة والذكور والإناث بالثانوى وأن أدنى مستوى للتوكيدية بالنسبة للمجموعات الأربع لدى الإناث بالثانوى معنى ذلك تفوق الذكور فى مستوى التوكيدية عن الإناث .

وتذكر سامية القطان أن هذه النتائج تنفق مع ما ذكره كل من مودى ، ديليووى ، ورايت وغيرهم من أن الذكور أكثر توكيدية من الإناث . وأرجعوا هذا الى اتجاهات الوالدين نحو الجنسين وكذلك أساليب المعاملة الوالدية لكل منهم . كما فسرت هذا تبعاً لاختلاف الضغوط الاجتماعية التى يتعرض لها كل من الذكور والإناث . وبديهى أن الضغوط الاجتماعية مفهوم مرادف للثقافة culture هذه التى تحدد بقيمها واتجاهاتها ومعاييرها للوالدين أسلوب التعامل مع أفراد الجنسين . فالإطار الثقافى للمجتمع بما يتضمنه من قيم واتجاهات يتيح الكثير من الحرية للذكور إذا ما قورنوا بالفتيات . فكل ما يصدر عن الشباب يمكن تبريره بأنه رجل وكل ما يصدر عن الشابة يمكن وصفه بأنها بنت . فالمجتمع يعطى للذكور حرية أكبر من الإناث ويضغط على المرأة بقيمه ومعاييرها واتجاهاته ليحد من الاستجابة التوكيدية للفتاة . (٨)

التوكيدية بين الذكور والأنوثة :-

مما سبق تبين أن الذكور أكثر توكيدية من الإناث . وربما يبدو الأمر فى جملته للملاحظة العادية مؤيدا لوجهة النظر هذه . والواقع أن صعوبة تناول هذا الموضوع ومحاولة الوقوف على الإجابة العلمية على التساؤلات التى تطرح فى هذا المجال ، يرجع الى استحالة فصل التأثيرات الفطرية والوراثية عن تلك التأثيرات المكتسبة عبر ما يسمى بالتعليم والتطبيع الاجتماعى . فليس للنظرة معنى إلا إذا تبدت على مسرح البيئة . وليس للبيئة أن تعمل عملها إلا ضمن الحدود التى تسمح بها الفطرة . فكثرة من الصفات والخصائص التى كانت تعتبر خاصة بالأنوثة أو الذكورة قد بدت عبر الدراسات المختلفة مجرد تأثيرات ثقافية للقيم والاتجاهات السائدة فى المجتمع .

فالحضارة تنمى بعض الإمكانيات السلوكية للذكور ، فى حين تثبط مثل هذه الإمكانيات أو تعمل على إطفائها أو زوالها عند جنس الإناث . كما أن التنشئة الاجتماعية ذات أثر بالغ فى تشكيل سلوك الأفراد ، بل وفى تحديد سلوك الذكور وسلوك الإناث ، وخلق ما بينهما من فروق . وهذا يعنى أن للرجولة والأنوثة دلالاتهما بالرجوع الى ثقافة المجتمع التى تحدد للرجولة دلالاتها ، وكذلك للأنوثة دلالاتها . وأن ما تعتبره بعض المجتمعات مرضا يستحق العلاج تقبله مجتمعات أخرى ظاهرة عادية .

ولكن المرأة التى تمثل نصف المجتمع سواء أكانت مجتمعات مصرية أو عربية أو غربية، مازالت تعاني من الصورة النمطية للمرأة وما تتطوى عليه من أحكام قبلية ، وما يلحق بها من اتجاهات تعسفية . وفى هذا الصدد تجدر الإشارة الى أن ما أوضحتها هوى Howe من أن المدارس الابتدائية والكتب المدرسية التى ندرس بها تصور الولد على أنه نشيط ومغامر ولديه مستوى عال من الثقة بالنفس والطموح على عكس تصويرها للبنات فهى خجولة وتعد لتلعب دور البنات . فالتربية تحرص على تربية البنين لدورهم العدوانى التسلطى المقبل ، والى أصباغ جميع القيم والمعايير والاتجاهات بالتفوق للرجل ، يعنى هذا أن المنزل والمدرسة بل والمجتمع بأسره يضغط على المرأة مما يحول دون توكيديتها . (54, P. 78-94)

والمصدر الرئيس للقلق لدى كثير من النساء هو حاجتهن لأن يعاملن ويقيمن على قدم المساواة مع الرجال . ويشد القلق عند المراهقات لاحتياجهن الشديد ليس الى التوكيدية ، بل وعلى وجه الخصوص الى تأكيد ذواتهن والتفوق على الرجال .

وتعانى المرأة اليوم فى المملكة المتحدة من صراعات وإحباطات، لأنها إن شاركت بشكل فعال فى المجالات المهنية والحياة الاجتماعية ، فغالبا ما يعتبرها غالبية الرجال مجردة من الأنوثة ، خارجة عن دورها التقليدى .

وإذا قامت المرأة بالدورين فأنها فى الأغلب لن تكون متأكدة من أنها تتقن أحدهما ، بينما لو قنعت بالدور التقليدى يستولى عليها الإحساس بالقصور بالقياس الى زميلاتها والبعد عن التوكيدية وتأكيد الذات .(68)

وفى السنوات الأخيرة استقرت الغالبية العظمى من الرسائل والبحوث الكثيرة التى تتابعت فى هذا المجال ، على انعدام كل صلة ثابتة بين الذكورة والأنوثة من ناحية وبين خصائص نفسية أو سمات شخصية أو اتجاهات اجتماعية بعينها من ناحية أخرى ، فالارتباط الذى يبدو أكيدا بين الناحيتين فى عصر ما بعينه لا يلبث أن يتلاشى فى عصور تالية أو فى مجتمعات أخرى متباينة.

كما تذكر أنستازى Anastasi ١٩٩٠ أن الذكورة والأنوثة متغيرين مستقلين وأن الفرد يمكن أن يظهر السمات المرغوب فيها والمفضلة لكل من الجنسين كأن يجمع بين التوكيدية والكفاءة والعطف والود والتعبيرية الانفعالية ، ويسمى هذا الشخص ثنائى الجنسية Androgyny وهكذا يتوقع أن يكون الشخص الثنائى الجنسية أكثر مرونة وأكثر قدرة على التكيف مع المطالب الموقفية المختلفة عن الشخص المنمط جنسيا على نحو تقليدى (35,P.592)

والخلاصة أننا لا نستطيع أن نربط التوكيدية بأنوثة أو ذكورة . فالإطار الثقافى بقيمه ومعاييره واتجاهاته فى كل مجال من مجالات الحياة هو ما يؤثر فى نمو شخصية الفرد سواء كان ذكر أم أنثى وهكذا فان التوكيدية تنتمى الى عوامل ثقافية بيئية يتعرض لها الفرد وأساليب تنشئة اجتماعية مختلفة .

مكونات السلوك التوكيدي اللفظي وغير اللفظي

تمهيد :

إن السلوك التوكيدي يتضمن بالإضافة إلى التعبير اللفظي تعبيرات غير لفظية لأفكار ومشاعر الفرد . والهدف منه أن يكون لدى الناس وسائل غير لفظية مطابقة ومكاملة لما يحاولون إيصاله لفظياً . ويوضح ريم وماسترز Rimm & Masters ١٩٧٩ أن السلوك التوكيدي يتضمن التغييرات اللفظية وذلك ارتفاع الصوت والتعبيرات غير اللفظية مثل حركة اليدين وتعبيرات الوجه وكل التعبيرات الحركية البدنية ، وكذلك يذكر جالاسي وآخرون Galassi et al. ١٩٨١ أن الشخص غير التوكيدي يتميز بسلوكيات معينة كالكلاب المبهمة أو خفض الرأس أو النظر إلى السقف أثناء الحديث أو الكلام بصوت منخفض وموافقة المتكلم على كل ما يقول ، وما إلى ذلك من مظاهر إذعانية تكشف عن التضحية بالذات وبكل شيء تسولاً لرضى الآخرين .

ويوجه المدربون للسلوك التوكيدي جزءاً من اهتمامهم إلى التدريب على التعبيرات الوجهية وأساليب الحركة والكلام والمشي كجزء من التدريب التوكيدي. فمن الضروري أن تكون الاستجابة البدنية ملائمة ، يجب على الصوت أن يكون قاطعاً عالياً وثقلاً ، كذلك التقاء العيون مباشرة مع الشخص أو الأشخاص الذين يتحدث معهم ، كذلك تشكيل الجسم وحركاته . فاستخدام عدد من الإشارات باليد أو الذراع تساعد الشخص على التحرر من القيود في التعبير . ومن المهم أن تكون تعبيرات الوجه ملائمة للمشاعر ولمحتوى الكلام.(89-85,P.49)

وكما يذكر راكوس Rakos ١٩٩١ فإن مكونات السلوك التوكيدي ثلاث هي :-

أولاً: السلوك التوكيدي اللفظي .

ثانياً: السلوك التوكيدي شبه اللفظي .

ثالثاً: السلوك التوكيدي غير اللفظي .

وسنتناول فيما يلي كل مكون من هذه المكونات الثلاثة بالتفصيل :-

أولاً : مكونات السلوك التوكيدي اللفظي : Verbal Components

هناك بعض الأساليب اللفظية التي من شأنها أن تعلم الأفراد كيف يزيدون من حرياتهم الانفعالية وقدراتهم على توكيد الذات . وتتضمن المكونات اللفظية كل من المحتوى الموجب والمحتوى السالب .

١- المحتوى السالب : Negative Content

وينقسم إلى ما يلي :-

١- عدم الإذعان : Compliance

ويقيم المحتوى اللفظي المتضمن عدم الإذعان على أساس حدوثه في الموقف . ويسجل الإذعان ، إذا لم يقاوم المفحوص موقف شريكه .

ب- التماس سلوك جديد . Request of New Behavior

ويقيم المحتوى اللفظي المتطلب سلوكاً جديداً من الشريك على أساس حدوثه أو عدم حدوثه تبعاً لطبيعة كل موقف ، وتتطلب الاستجابة لهذه الفئة أكثر من مجرد الإذعان ، بل يجب على المفحوص أن يطلب من رفيقه أن يغير من سلوكه .

٢- المحتوى الموجب : Positive Content

ويشتمل على ما يلي :-

أ- المحتوى اللفظي الموجب :

الذي يبين أن الفرد عبر بالموافقة Approval والإعجاب Admiration وكان معجباً بسلوك الرفيق أو أن يعبر عن التقدير Appreciation للطرف الآخر مثل التعبير عن العرفان بالجميل وتقديم الشكر للآخرين.

ب - السلوك الإيجابي التلقائي : Spontaneous Positive Behavior

والذي يبين أن الفرد متطوعاً لأداء بعض الأفعال أو الخدمات للآخرين

ثانياً : مكونات السلوك التوكيدي شبه اللفظي : Paralinguistic Components

١- كمون الاستجابة Response Latency

ويحسب من الوقت الذي يتلقى فيه الفرد الحث إلى بداية الكلام بالثوان . أى الوقفة بين حديث المتكلم واستجابة المستمع . فإذا كانت هذه الفترة الفاصلة قصيرة جداً دل هذا على عدوانية المتحدث ، بينما إذا كانت هذه الفترة الفاصلة طويلة جداً فهو دليل على السلبية .

٢- مدة الاستجابة Response Duration

ويعرف بأنه طول مدة التحدث المتواصل مع الشريك حتى وقت انتهاء أو وقف تردد الكلام ، وتعتبر مدة الاستجابة القصيرة دليل على توكيدية الفرد بينما غير التوكيديين يميلون إلى طول فترات الكلام المتصلة والتي غالباً ما تشمل على شرح مطول واعتذارات بل وأحياناً أكاذيب .

٣- طلاقة الاستجابة Response Fluency

وتعبر عن مدى طلاقة الفرد واستخدامه للألفاظ بسلاسة وسهولة فى استجاباته ، وقد وجد أن طلاقة الاستجابة تزيد معدلاتها فى المواقف الإيجابية أكثر من السلبية كما تزيد هذه الطلاقة حين التحدث مع الإناث أكثر من الذكور ، هذا بغض النظر عن مستوى توكيدية هؤلاء الأفراد .

٤- ارتفاع الصوت Voice Volume

وجد روز وتريون Rose and Tryon ١٩٧٩ أن مستوى ارتفاع الصوت يؤثر مباشرة على توكيدية الفرد ويعتبر معدل قياس ارتفاع الصوت مقياس التوكيدية الشخص فارتفاع الصوت بمقدار ٧٦ ديسيبل يدل على أن الشخص توكيدى بينما ما قل عن ٦٨ ديسيبل يعتبر إذعانى وما زاد عن ٨٤ ديسيبل يعتبر عدوانياً .

٥- ترنيم أو تجويد الصوت Voice Intonation

يعتبر ترنيم الصوت متغيراً على درجة عالية من الأهمية لمن يقيسون مدى صدق الشخص من كذبه بينما لا يعتبر على نفس الدرجة من الأهمية للتوكيدية ولكن يجب أن يكون ترنيم الصوت بدرجة تتناسب وموضوع الحديث وكذا مع الشخص أو الأشخاص الشركاء فى الحوار .

٦- ثبات أو رسوخ الصوت Voice Firmness

يمكن الحكم على الشخص التوكيدى من مدى رسوخ وثبات صوته وقد يتأثر ثبات الصوت بعدة عوامل موقفية مثل إذا تحدث الفرد إلى شخص يختلف هذا عن حديثه إلى عدة أشخاص كما أنها تعتمد على نوعية المتحدث إليه ودرجة اهتمامه بالحديث ومدى التجاوب معه .

Non Verbal Behavior Components

١ - مدى التقاء العينين : Duration of Eye Contact

طول المدى بالتوازي التي ينظر المتحدث إلى الشريك ، من تلقى الحديث حتى نهاية الاستجابة . ويتطلب السلوك التوكيدي أن ينظر الفرد بعينية للآخرين الذين يتحدث إليهم . والنظر القليل أثناء الحديث يشير إلى السلبية ، أما إطالة النظر فإنه يمثل العدوانية . ويتحكم في العينين عوامل أبرزها الموقف السلوكي ، فالحديث الصارم الذي يحمل الأوامر يتطلب النظر المستمر أما الموقف الذي يكون فيه الفرد منسجماً فإنه يتطلب قليلاً من النظر .

٢- تعبير الوجه : Facial Expression

يجب أن يتفق تعبير الوجه مع الرسالة التي يريد التوكيدي إيصالها أو التعبير عنها . وكمثال لعدم الاتفاق أن يبتسم الفرد في الوقت الذي يشعر فيه بالحزن أو الغيظ ، أو أن يومئ إيماءة الموافقة في الوقت الذي يقول فيه "لا" أو العكس من هذا ، كما يجب أن تتفق حركة الرأس وتعبير الوجه مع الحديث الذي يدل به الشخص التوكيدي .

٣- الوضع الجسمي: Body Language

إذا تحدث الشخص التوكيدي فإنه يكون معتدلاً في وقفته أو جلسته ، بحيث لا يكون منحنيًا أو متصلباً . والفرد التوكيدي يحرك يديه أثناء الحديث ، فإذا أحتفظ الفرد بيديه دون ما حركة أو إيماءة ، فإن هذا يشير إلى السلبية ، أما إذا كانت الإيماءة قوية وسريعة فأنها تشير إلى العدوانية . وتختلف الحركة باختلاف الموقف من رفض أو قبول أو تعبير .

٤- البعد عن الشخص الذي يتفاعل معه الفرد :

Distance From Person with Whom One is Interacting

يقترح أن تكون المسافة بين المتحدث والمستمع بين ١,٥ : ٣,٥ قدم ، أما إذا كانت المسافة أكثر من ذلك فهذا دليل على السلبية . بينما الاقتراب المبالغ فيه إذا قل عن ١,٥ قدم فهود دليل على العدوانية .

٥- الإشارات والإيماءات : Gestures

يميل الأشخاص التوكيديون إلى استخدام إشارات اليدين والذراعين أثناء الحديث بدرجة أكثر من غير التوكيديين ، وتكون حركة الذراعين بسلاسة وثبات يتمشى مع الحديث ، ولكن تتوقف هذه الحركة بتوقف الحديث أى أثناء فترات الإنصات للشريك ، كما أن الاستخدام الأمثل للإيماءات والإشارات يزيد من فعالية الحوار لكل من النساء والرجال على حد سواء. (72, P. 25-48)

المحددات الموقفية المرتبطة بالسلوك التوكيدي

لقد بينت الدراسات بأنه فى المواقف التى تتطلب تعبيراً توكيدياً فإن سلوك الفرد يرتبط وظيفياً بالبيئة الاجتماعية للتفاعل بين الشخصى فالسلوك الملائم اجتماعياً فى حالة ما ربما لا يكون كذلك فى حالة أخرى . على سبيل المثال : إذا كان الفرد منتظراً فى طابور لشراء تذكرة مسرح ، ودخل أحد الأشخاص فى الطابور أمامه ، فالاستجابة المقبولة اجتماعياً ، ستختلف اعتماداً عما إذا كان الشخص متوسط العمر ، أو طفلاً صغيراً أو امرأة عجوز . وبالمثل فإن الاستجابة التوكيدية المطلوبة ستختلف اعتماداً عما إذا كان الشخص مألوفاً نسبياً بالمقارنة باستجابات الفرد إلى كل الغرباء ، كما أن السلوك سيختلف اعتماداً على ما إذا كان الفرد مألوفاً أو غير مألوف ، ذكراً أو أنثى .

كما أشار البرتى وإيمونز Alberti & Emmons ١٩٨٦ فإن بعض الناس يستجيبون بطريقة غير توكيدية أو عدوانية معينة ، أو مع أفراد معينين فى بيئتهم ، فى حين أنه من الممكن أن يستجيب آخرون بهذه الطريقة فى مجموعة متنوعة من المواقف ومع عدد كبير من الناس . (34, P.68)

وأيضاً كما أوضح كوتلر Cotler فإن بعض الأفراد يتميزون فيما يتعلق بمواقف الطلب والرفض التى تحدث فى العلاقات الحميمة مقابل العلاقات السطحية. (41, P.168)

وقد كشفت دراسة أيسلر وآخرون Eisler, et al. ١٩٧٦ أن تأثيرات الاستجابات التوكيدية لدى الذكور كانت متباينة عن الاستجابات التوكيدية لدى الإناث . وأن سلوك المفحوصين سيختلف معتمداً على ما إذا كان للأشخاص تفاعلات متكررة مع الرفيق أو لم يكن

أى درجة الألفة بين الشخصين ، وأن محتوى الكلام أو ما يقوله الشخص سيختلف عما إذا كان الموقف يتطلب توكيداً موجباً أو سالباً .

وقد استخدم أيسلر ثلاثة معاملات تحليل منفصلة للتباين ذات مقاييس متكررة لتقييم

تأثيرات البيئة الموقفية على كل مقياس من مقاييس الاستجابة وهذه المعاملات هي :-

أ - التعبير الموجب مقابل التعبير السالب (الموقف)

ب- شريك "ذكر" فى التفاعل بين شخصى مقابل شريكة "أنثى" . (الجنس)

ج - شريك بين شخصى مألوف مقابل غير مألوف . (الألفة)

وفيما يلى نذكر كل معامل من هذه المعاملات بالتفصيل :-

أ- التعبير الموجب مقابل التعبير السالب :

بينت نتائج الدراسة التى قام بها أيسلر أن المواقف السلبية أظهرت فروقاً ذات دلالة للسلوك بين الشخصى على مقاييس الاستجابات غير اللفظية . وبالمقارنة بالمواقف الإيجابية فقد أمكن تمييز الاستجابات للمواقف السالبة بإجابات أطول بصفة عامة ، زيادة مدى اتصال العين أو تحريك أكثر للمشاعر ، وزيادة حجم الكلام ، وزيادة كمون الاستجابة . وكما كان متوقفاً فإن المواقف الإيجابية أظهرت عدداً من الابتسامات أكثر مما بينته المواقف السلبية . وفى النهاية فقد مال المفحوصون للحصول على تقييمات أعلى فى التوكيدية الإجمالية عند التعبير عن المشاعر الموجبة عنه عند التعبير عن المشاعر السالبة .

ب - بالنسبة إلى جنس الشريك بين الشخصى :

أظهر المفحوصون فى دراسة أيسلر ميلاً للتحدث مدة أطول مع الرجال الآخرين أكثر من النساء . كما أظهروا أيضاً نسبة أعلى من اضطراب الكلام عندما كان الشريك بين الشخصى ذكراً إذا قورن بالأنثى . ومع ذلك فقد أبتسم المفحوصون أكثر إلى النساء عن الرجال .

وقد استجاب المفحوصون لرغبات الرفقاء الرجال للتعبير بالمحتوى السلبي أكثر من الرفيقات . وكانوا أكثر احتمالاً بأن يطلبوا من الشريكة أن تغير سلوكها أكثر مما يطلبون ذلك من الشريك الرجل . وهكذا فى المواقف التى تتطلب توكيدية سلبية " عدوانية " فإن هؤلاء المفحوصين كانوا أكثر توكيداً مع النساء منهم مع الرجال وبالمثل فى المواقف التى تتطلب

توكيداً إيجابياً فإن المفحوصين كانوا أكثر احتمالاً لتوجيه الثناء والإعجاب إلى النساء عن الرجال . وأنهم كانوا أكثر احتمالاً لعرض تقديم جميل لذكر آخر عن تقديمه للأنثى.

ج - مقارنة الاستجابات إلى الأشخاص المؤلفين مقابل غير المؤلفين :

فقد كان المفحوصون توكيديين بدرجة أعلى في التوكيدية الإجمالية عندما وجهت تعبيراتهم تجاه الأشخاص غير المؤلفين مقارنة بالأشخاص المؤلفين ، وفي المواقف المتطلبة تعبيراً إيجابياً فإن المفحوصين كانوا أكثر احتمالاً لتقديم الثناء والإعجاب لمن يعملون جميلاً للشخص الذي لا يعرفونه جيداً بالمقارنة مع الشخص الأكثر ألفة لهم . بينما في المواقف المتطلبة تعبيراً سلبياً فلا توجد أى فروق ترجع إلى الألفة . وبالنسبة للمقاييس اللفظية فقد أظهرت فروقاً ذات دلالة بالنسبة للألفة ، وأيضاً وكما كان متوقفاً فإن المفحوصين ابتسموا أكثر عند التحدث مع الرفقاء المؤلفين أكثر من الرفقاء غير المؤلفين . (43, P. 338-345).

ثانياً : الإبداع

يحظى موضوع الإبداع باهتمام كثير من الباحثين خاصة في المجال التربوي حيث أنه أحد الغايات التربوية . إضافة إلى ذلك فإن الابتكار هو من إحدى السمات التي يتميز بها الفرد عن المخلوقات الأخرى . كما أنه يمثل أعلى درجة من درجات التفكير يمكن أن يصل إليها العقل البشري وإذا كانت استعدادات الأنماط الأخرى من التفكير كالاستدلال يسهل قياسها وتحديدها تحديداً دقيقاً، فإن استعدادات التفكير الإبداعي لا تزال صعبة التحديد مما يعد مشكلة من المشكلات المعاصرة للبحوث الإبداعية والسبب في ذلك هو الاعتقاد بوجود أساس مشترك للإبداع في جميع العلوم والآداب ولكن يذكر جيلفورد أنه بالاستناد إلى نتائج دراساته التحليلية والعملية للإبداع يمكن القول بوجود هذا الأساس المشترك ولكن من الصعب أن نتوقع أن يكون لدى الشخص القدرة على الإبداع بصورة متساوية في العلوم والفنون والرياضيات والإدارة والتأليف والموسيقى . كما أن الأشخاص المبدعين بدرجة عالية في العديد من المجالات قد يكون لهم صفات متميزة ومشاركة فيما بينهم.(١٥ ص ٣٩)

وتعتبر العلاقات البين شخصية والتفاعل السوي مع البيئة من أهم السمات الشخصية التي تساعد على التنبؤ الصحيح بالإنتاج الإبداعي، فالشخص المبدع هو الشخص الناضج انفعالياً، الذي يشعر بالألفة في العالم الذي يعيش فيه، كما يشعر بالتواؤم مع نفسه، أنه يستطيع أن يحافظ على نفسه في المجتمع ويساهم فيه بالبناء، فضلاً عما يحققه من إشباع عميق لنفسه في الوقت ذاته، كما أنه يستطيع أن يحيا متعاوناً على أساس المساهمة المتبادلة مع الآخرين ويجد إرضاء لحاجاته العديدة وتحقيقاً لتطلعاته داخل هذا الإطار.

مفهوم وتعريف الإبداع

وقد تعددت التعاريف التي استخدمت لتحديد المقصود بمفهوم الإبداع، ولا شك في أن شيوع المفهوم وكثرة استخدامه بواسطة أفراد ذوي تخصصات مختلفة، وأطر ثقافية متباينة يؤدي إلى كثرة هذه التعاريف مع ازدياد في درجة غموض هذا المفهوم، فيمكن تعريف الإبداع بناء على سمات الشخصية، أو الإنتاج الإبداعي، أو العملية الإبداعية ، أو البيئة الإبداعية. وقد اختلف معظم المشتغلين بعلم النفس بتعريفات التفكير الإبداعي حيث نجد وستلاند Wastland ١٩٦٩ يقرر أن مشكلة تحديد وتعريف التفكير الإبداعي هي مشكلة تتسم بالصعوبة في إطار المنهج العلمي، برغم الأهمية الكبرى لهذا المنهج، فموضوع هذا المنهج هو القياس، والشئ الذي يقاس لا بد من تحديده تحديداً جيداً، وتكمن صعوبة التعريف في أنه ليس هناك اتفاق من قبل الباحثين المختلفين على تعريف واحد للتفكير الإبداعي . (٣ ص ١٤)

تصنيف التعريفات المختلفة للإبداع

وفيما يلي تقدم الباحثة عدداً من التصنيفات المختلفة لمفهوم الإبداع لدى كل من:-

أولاً: عبد السلام عبد الغفار

ثانياً: حلمي المليجي

ثالثاً: تايلور

رابعاً: رودس

أولاً: تصنيف عبد السلام عبد الغفار

فقد جمع عبد السلام عبد الغفار ١٩٧٧ أكثر من ١٠٠ تعريف للإبتكار صنفها في ثلاث

فئات رئيسيه هي:-

١- الابتكار كأسلوب للحياة.

٢- الابتكار كنتاج محدد.

٣- الابتكار كعملية عقلية. (١٤ ص ١٢٤-١٣٥)

ثانياً: تصنيف حلمي المليجي

وبعد أن استعرض حلمي المليجي ١٩٨٤ مجموعة من التعريفات الخاصة بالإبداع وجد

أنها تتضمن النقاط التالية:-

١- يوجد اتفاق بأن الإبداع هو عملية خلق شئ جديد أو ميلاد شئ جديد، والإنتاج الجديد اختراعاً كان أو فكرة يجب أن يكون أصيلاً، فبدون الأصالة والحدثة لا يوجد إبداع، وحيث يوجد تأكيد على الأصالة، فإن ذلك يتضمن أيضاً إنتاج الأفكار القديمة في ارتباطات جديدة.

٢- الفائدة والقبول الاجتماعي يؤكد بعض العلماء على أهمية "الفائدة" كشرط في العمل الخلاق، فالاختراع أو الفكرة الجديدة يجب أن تكون ذات قيمة، ولا يحق لنا أن نطلق لفظ ابتكار على إنتاج غير مفيد. كما يحرص شتاين Stein على عنصر الفائدة في العمل الجديد، ويركز على القبول الاجتماعي لهذا الإنتاج.

٣- تفاعل الفرد مع البيئة: يرتبط الإبداع بنوع معين من الأشخاص غالباً ما يكون على وعى عميق بعالمه الذي يعيش فيه، فالإنتاج الخلاق هو نتيجة تفاعل بين الفرد وبيئته.

٤- توصيل الإنتاج الإبداعي إلى الآخرين: قد يكون الابتكار كامناً، وقد يظهر أو لا يظهر فيما بعد، كما أنه يجب ممارسته حتى يصير محدداً واضحاً، والشخص الذي قد يكون لديه قدرة إبداعية كامنة ولكنه لا يستطيع تحويل أفكاره الخيالية إلى حقيقة واقعة، وأن يوصلها

إلى الآخرين لاستخدامها فإنه لا يمكن اعتباره خلافاً بأي معايير. إن أفضل ما يحدد الأشخاص المبتكرين موضوعياً هو أعمالهم.

٥- عملية الإبداع والإنتاج الإبداعي: حيث يعرف بعض الكتاب الإبداع في ضوء الإنتاج المبتكر Product، بينما يؤكد آخرون على الإبداع كعملية Process، وهناك مجموعة ثالثة تعرف الإبداع في ضوء الشخص المبتكر كفرد يعمل، ونتيجة لتفاعله مع بيئته ينتج العمل الإبداعي. (٤ ص ٢٠٣-٢٠٥)

ثالثاً: تصنيف تايلور

ويذكر تايلور ١٩٩١ أنه بمراجعة الدراسات السابقة الخاصة بالتفكير الإبداعي وحل المشكلات يتضح وجود عدد من التوجهات النظرية، ومجموعة من الدراسات التجريبية فقد بذل الكثير من العلماء جهداً كبيراً لكي يتوصلوا إلى فهم كلمة الإبداع في الوقت الحاضر، حيث أوضحت الدراسات وجود حوالي ٥٠ أو ٦٠ تعريفاً للإبداع وتزداد هذه القائمة يوماً بعد يوم.

وإذا فحصنا أغلب التعريفات التي تعرضت للإبداع يمكن تقسيمها إلى ست فئات رئيسية هذه الفئات يمكن أن تكون متبادلة حيث أن التعريف في فئة معينة قد يحتوي على عناصر تقع في فئة أخرى مختلفة ولكي نتخطى هذه الصعوبة فقد تم تعريف الفئة التي تم وضع التعريف فيها بالمبحث الرئيس للتعريف.

الفئة الأولى: من التعريفات سوف يكون عنوانها "الجشالت" أو الإدراك الشامل والتي تركز أساساً على إعادة اتحاد الأفكار وإعادة تكوينها ويدعمها تعريف فرتهيمر Wertheimer ١٩٤٥ حيث عرف الإبداع على أنه عملية تفجير متكاملة "جشالت" للمساعدة في تكوين منظور عام شامل جديد أفضل وينتمي إلى هذه الفئة أيضاً تعريف كيب Keep ١٩٥٧ والذي يرى أن الإبداع هو تقابل فكرتين لأول مرة وأيضاً تعريف ديورسين ١٩٥٧ Duhrrsen حيث يذكر أن الإبداع هو ترجمة المعلومات والأفكار إلى شكل جديد.

الفئة الثانية: من التعريفات يمكن تسميتها "المنتج النهائي" وتمثل بعدد من التعريفات منها شتاين Stein ١٩٥٣ والذي عرف الإبداع بأنها العملية التي تنتج عملاً جديداً يكون مقبولاً كعمل مفيد ومشبع للجماعة. وفي قاموس وبستر Even Webster Dictionary 1953 يعرف الإبداع في هذا المنحى على أنه خلق عمل جديد ووضعه في حيز الوجود وأن ينتج عملاً أو أفكاراً أو تخيلات. ويفضل هارمون Harmon ١٩٥٥ أن يتكلم عن الإبداع على أنه

عملية بواسطتها ينتج شئ جديد أو فكرة أو موضوع وتشمل الأشكال الجديدة أو الاتساقات الجديدة لعناصر قديمة .

الفئة الثالثة : وتتميز بأنها تعبيرية والتركيز الأكبر فيها على التعبير الذاتي وتبدو الفكرة الأساسية في أن الفرد لديه احتياج للتعبير عن نفسه بطريقة تكون متفردة وحيدة بالنسبة له ولا تتكرر لدى أى فرد آخر غيره ومثل هذا التعبير يعتبر إبداعاً .

ولدينا في هذه الفئة تعريف لى Lee ١٩٥٧ حيث يعرف عملية الإبداع على أنها القدرة على التفكير والتخطيط بدون تأثير من التقاليد الموجودة كنتيجة للخبرات السابقة وفي هذا المضمار عرف نورثروب Northrop ١٩٥٢ الإبداع على أنه إشارة للإحساس بعدم الرضى بل وأحيانا السخط . كما يرى كومبلون Compton ١٩٥٢ أهمية الإبداع في كونه حساس للمشكلات ويعرف جزيلىن Ghiselin ١٩٥٠ الإبداع على أنه عملية التغيير والتنمية ، والتفويم في تنظيم شئون الحياة .

الفئة الرابعة : من التعريفات تتميز " بالتحليل النفسى " ونجد في هذه الفئة أن الإبداع يعرف من خلال تفاعلات نسبية بين كل من الهو والأنا والأنا الأعلى وفي هذا المضمون افترض بيبلاك Bellak ١٩٥٨ أن كل صور الإبداع متغيرات دائمة للشخصية وقد وصف عملية إبداع الفرد بأن الأنا يتراجع ليفسح المجال للشعور أن يظهر وهو الذى يؤدي إلى الإبداع .

الفئة الخامسة : من التعريفات يمكن إجمالها تحت فئة التفكير لحل المشكلات وهنا يكون التركيز على عملية التفكير ذاتها والتي تؤدي إلى الحل الفعال للمشكلات ومن هذه الفئة تعريف سبيرمان Spearman ١٩٣١ حيث ذكر أن الإبداع يوجد وينمو حينما يستطيع العقل أن يرى علاقات بين عنصرين بطريقة معينة لتنتج عنصراً جديداً ومن جهة أخرى عرف جيلفورد Guilford ١٩٥٩ الإبداع بعدد من العوامل العقلية من أهمها عوامل الاكتشاف وعوامل التفكير التباعدى . وتعرف عوامل الاكتشاف بأنها القدرة على تنمية المعلومات عن طريق الإثارة . كما ذكر جيلفورد أن عوامل التفكير التباعدى ترتبط بقدرة الفرد على أن يفكر في اتجاهات مختلفة حينما يواجه بمشكلة ما .

الفئة السادسة : وتعتبر الفئة الأخيرة من التعريفات وتسمى الفئة المختلفة وذلك لأنه لا توجد طريقة تميزها ومنها تعريف راند Rand ١٩٥٢ بأن الإبداع هو إضافة للمعلومات الموجودة

والمخزونة لدى الإنسانية. ويعرف لون فيلد Lowenfeld ١٩٥٧ الإبداع بأنه نتيجة للعلاقة مع الإنسان والبيئة.

كما يرى بورشى Porsche ١٩٥٥ أن الإبداع هو تكامل الحقائق، والانتفاعات والمشاعر فى منظومة واحدة. ويعرف شيبيرد Shepard ١٩٥٧ الإبداع بأنه عملية تدمير للنظرة الشاملة والشائعة فى سبيل تفكير جديد آخر. (82, P. 118-119).

رابعاً: تصنيف رودس

وترى الباحثة أن تقسيم رودس Rhodes ١٩٦١ رغم عدم حداثة إلا أنه يعد من أفضل التقسيمات التى صنفّت التعاريف الخاصة بالإبداع، فقد تمكن من استخلاص أكثر من خمسين تعريفاً للإبداع صنفها فى أربع فئات رئيسية كما يلى :-

الفئة الأولى : تعريف الإبداع تبعاً للخصائص الشخصية للمبدعين .

الفئة الثانية : تعريف الإبداع على أساس الإنتاج الإبداعي .

الفئة الثالثة : تعريف الإبداع على أنه عملية .

الفئة الرابعة : تعريف الإبداع من خلال التفاعل بين الفرد والبيئة. (٧ ص ١٠)

ويرجع تفضيل الباحثة لهذا التصنيف إلى أنه أكثر وضوحاً وتحديداً كما أنه يتضمن كل المعانى التى اشتملت عليها التعريفات المختلفة للإبداع مع وضع حدود فاصلة وأكثر وضوحاً بين كل فئة تعريفية وأخرى .

وسوف تتناول الباحثة كل فئة من الأربع فئات بالشرح والتحليل ثم محاولات التوفيق بين التعريفات المختلفة للإبداع .

الفئة الأولى: تعريف الإبداع تبعاً للخصائص الشخصية للمبدعين:

١- يتضمن هذا النوع من التعريفات السمات الانفعالية والمزاجية التى تميز الأفراد ذوى القدرات الابتكارية المرتفعة.

فيعرف جيلفورد الإبداع فى نظريته فى التكوين العقلى بأنه تنظيمات من عدد من القدرات العقلية البسيطة التى تختلف فيما بينها باختلاف مجال الابتكار ومن هذه القدرات الطلاقة، المرونة، الأصالة، الحساسية للمشكلات، القدرات التحليلية والتركيبية وإعادة التحديد، كما يرى بعض الباحثين أن الإبداع نوع من التفكير المنمط Patterned بطريقة تؤدى إلى نتائج ابتكارية. (٢٨ ص ٣٦٠)

والباحثة تؤيد وجهة نظر جيلفورد بأن القدرات الحاكمة للابتكار هى الطلاقة، والمرونة، والأصالة، فالشخص المبتكر يميل إلى السيطرة، تلقائى فى تفاعله مع الآخرين، لا

يميل إلى المشاركة الاجتماعية، متكلم ولاذع في كتاباته، عدواني قادر على الإقناع، واثق من نفسه، متحرر من القيود، تلقائي يفضل الأمور المعقدة من الناحية الإدراكية، قادر على حمل الغموض، مثابر، حدس ، فوق المتوسط فى الذكاء، لا يهتم بعضويته للجماعة، أراؤه غير عاديه. وفى دراسة سيد صبحى عن السمات الانفعالية والقدرات العقلية للمبتكرين فى الفن التشكلى وجد أنهم يتميزون بالثبات الانفعالى، أكثر مرحا، طموحين مثابرين. وفى رأى سيد خير الله ١٩٧٥ أن المبتكر يعانى توترا شديدا للتوفيق بين التعارضات الكامنة فى طبيعته مع محاولة تحمل هذا التوتر والحد منه، ذلك التوتر الذى يعانیه أيضا عند وصوله إلى حل ابتكارى لمشكلة لم توضع له، بل وضعها بنفسه ولنفسه، وذلك التوتر الذى يعانیه أيضاً نتيجة لصراعه مع بيئته ومطالبها ومعاييرها وضغوطها عليه. (٩ ص ٥) .

ويصف عبد السلام عبد الغفار ١٩٧٧ بناء على دراسات تورانس أهم السمات التى تميز طفل المرحلة الأولى ذا الاستعداد الابتكارى المرتفع بأنه طفل مرح مرن، سريع النكتة، يسرع فى إنشاء صداقات، مسيطر، يصعب السيطرة عليه، يعتمد على نفسه، مستوى طموحه مرتفع، لديه القدرة على حل المشكلات والصعوبات التى تواجه الجماعة، أفكاره غريبة، مقدر لذاته، لا يخضع للنظام السائد. (١٤ ص ٢٣٥)

الفئة الثانية: تعريف الإبداع على أساس الإنتاج الإبداعي:

تؤكد هذه الفئة من التعريفات على أهمية توافر خصائص معينة فى الإنتاج الإبداعي مثل الجودة والأصالة والواقعية والقابلية للتعميم وإثارة الدهشة وغيرها، وتشمل هذه المجموعة من التعريفات تعريف اندرسون Anderson، وتعريف فروم From وتعريف ميد Meed، حيث يعرف الإبداع بأنه إنتاج يقدم أو إنتاج نلمسه ونخضعه للدراسة وقد نستمتع به (١٤ ص ١٢٦-١٢٨) .

ويعرف ماكيننون Mackinnon ١٩٦٥ الإبداع باعتباره إنتاجا يفى بثلاثة متطلبات أساسيه هي:-

- ١- أنه يتضمن استجابة أو فكرة جديدة لم تكرر من قبل.
- ٢- أن تكون هذه الفكرة الجديدة ملائمة للواقع، فالفكرة وحدها ليست كافية ما لم تسهم فى حل مشكلة من المشاكل أو تحقق هدفاً معيناً.
- ٣- لا بد وأن يتضمن الإبداع الحقيقى إدراكا للموقف الكلى بالإضافة إلى تقييم وتطوير ما يسفر عنه هذا الإدراك. (64, P. 282)

الفئة الثالثة: تعريف الإبداع على أنه عملية:

تشير هذه الفئة من التعريفات إلى المراحل التي تمر بها عملية الإبداع فيعرف موراي وجلفن Murray & Galvin ١٩٦٣ التفكير الإبداعي بأنه العملية التي ينتج عنها حدوث مركب جديد ذي قيمة كبيرة، وهذا المركب الجديد يمثل مجموعة من العناصر لم تكن من قبل مرتبطة ببعضها البعض، ويرى كل من موراي وجلفن ضرورة توافر بعض العوامل حتى يمكن للعملية الابتكارية أن تقوم بدورها وهذه العوامل هي:-

١- طاقة وجدانية يأتي من خلالها الاتصال بين ما هو داخل الفرد وما هو خارج العقل.

٢- قابلية النفاذ بين حدود الفئات والعناصر المختلفة.

٣- القدرة على تفنيت ما هو مركب.

٤- القدرة على خلق مركب جديد يكتسب معنى جديد.

٥- توفر القدرة على التقييم والتي يحددها في القدرة على تركيب وتجميع ما يأتي إلى العقل والاستعداد لرفض المعلومات الزائدة كما أنها القدرة التي تلعب دورها في السعي نحو خلق مركبات أفضل. (٣ ص ١٥)

كما يعرف تورانس ١٩٦٦ الإبداع بأنه عملية يصبح فيها الفرد حساساً للمشكلات وأوجه النقص وفجوات المعرفة، والمبادئ الناقصة، وعدم الانسجام وغير ذلك، فيحدد فيها الصعوبة، ويبحث عن الحلول، ويقوم بتخمينات، ويصوغ فروضاً للنقائص، ويختبر هذه الفروض، ويعيد اختبارها، ويعدلها، ثم يقدم نتائجها في آخر الأمر. (١٨ ص ٩٠)

وكذلك يعرف عبد السلام عبد الغفار ١٩٦٤ الابتكار بأنه عملية يحاول فيها الإنسان أن يحقق ذاته وذلك باستخدام الرموز الداخلية والخارجية التي تمثل الأفكار والناس وما يحيط به من مثيرات لكي ينتج إنتاجاً جديداً بالنسبة له أو بالنسبة لبيئته، على أن يكون هذا الإنتاج نافعا للمجتمع الذي يعيش فيه الفرد.

وهذا التعريف نجده محتويًا عناصر هامة هي:-

١- أن الإبداع يرمز إلى عملية معينة ينتج عنها شيء ملموس وهو ما يسمع أو يرى.

٢- الإبداع له هدف معين وهو إشباع حاجة المبتكر إلى تحقيق الذات على اعتبار أن تحقيق الذات هو أسمى هدف يمكن أن يحققه الإنسان.

٣- إن وسيلة الفرد للوصول إلى هدفه هي استعمال الرموز الداخلية والخارجية التي تمثل الأفكار والمثيرات الخارجية.

٤- ومن خلال استعمال هذه الرموز يصل إلى إنتاج جديد، والجدة أمر نسبي فقد يكون الإنتاج جديداً بالنسبة للفرد وقد يكون جديداً بالنسبة إلى جماعته، وفي كلتا الحالتين يعد الإنتاج

إبداعى، وأن يكون الإنتاج وظيفياً ونافعاً بحيث يسد فراغاً معيناً وهذا الفراغ إما أن يشعر به الفرد أو تشعر به الجماعة. (١٤ ص ١٥٢-١٥٣)

وهكذا يتحدث البعض عن الابتكار كعملية عقلية معينة، وحديثهم يجعل من الابتكار صورة لنموذج حل المشكلات، وقد أثارت هذه التعاريف اعتراض بعض علماء النفس مثل تايلور Taylor ١٩٥٩ الذى عارض مثل هذه التعاريف بصورة مباشرة قائلاً بأن هناك خطأ بين الابتكار وأسلوب حل المشكلات فهناك من المبتكرين من لا يجمع البيانات الكافية فى المجال الذى يعمل فيه أو يهتم بفرض الفروض وإنما يترك فكره حراً يتجول فى المجال، وهذا هو ما يثير دهشة زملائه. (١٤ ص ١٣١) ويساند هيلجارد Helgard ١٩٥٩ ما يذهب إليه تايلور قائلاً "بأن هناك من الحلول ما لا نحكم عليه على أساس صحته، بقدر ما نحكم عليه على قدر أصالته، ثم هناك بالطبع الإنتاج الفنى فى مجالات الأدب والموسيقى الذى لا يخضع إلى نموذج حل المشكلات" (١٤ ص ١٣٢) والتفكير الإبداعى يعد فئة خاصة من سلوك حل المشكلة، ولا يختلف عن غيره من أنماط التفكير إلا فى نوع التأهب أو الإعداد الذى يتلقاه الفرد خاصة حين يتطلب توافر شرط الجودة فى الإنتاج (٢٠ ص ٤٦٥) ويكمن الفرق الرئيسى بين التفكير وعملية الإبداع فى أن عملية الإبداع هى حالة خاصة محددة من التفكير، لأن التفكير لا يلزم أن يكون ابتكارياً أما عملية الإبداع فلا بد أن تكون ابتكارياً، وبهذا المعنى فإن كلا من العملية والإنتاج مرتبطيناً حتماً. إذن عملية الإبداع هى عملية تفكير موجهة نحو هدف خاص، هو حل المشكلة، وبلوغ الذروة فى توليف الأفكار التى تحل أو تقدم حلولاً للمشكلة. (٤ ص ١٩٣)

لذا لا توجد فروق أساسية بين عملية الإبداع ونموذج حل المشكلات والذى يميز العملية الابتكارية عن عملية حل المشكلة إنما يكمن فى نوع المشكلة فحينما توجد مشكلة جديدة فإن هناك سلوكاً جديداً من جانب من يقوم بحل المشكلة وهناك درجة من الإبداع.

الفئة الرابعة: تعريف الإبداع من خلال التفاعل بين الفرد والبيئة

يرى أنصار هذه المجموعة أنه لكى يحدث الإبداع يجب أن تسمح الظروف البيئية بشئ من الحرية والأمان النفسى، فالإبداع لا يتم إلا فى غياب الكبت أو عندما يكون الكبت فى أقل درجاته، والسماح للشخص المبتكر بحرية الخطأ، وحرية التعبير عن أفكاره وخبراته (٩ ص ٣٦٥)، ويدعم ذلك ما تذكره ناهد رمزى ١٩٧٦ من أن المتغيرات الحضارية لها آثارها على إبداع الأفراد من حيث تيسيرها أو إعاقته، وأن الحضارة التى يعيشها المبدع تختلف عن حضارة أسرته وأصدقائه. كما نجد تورانس Torrance ١٩٦٥ يؤكد على أن من أهم معوقات التفكير الإبداعى محاولة عزل الخيال، والقيود التى تفرض على معالجة الأشياء وحب

الاستطلاع، والتأكيد المبالغ فيه على أدوار كل من الجنسين ، والتأكيد المفرط على بعض المهارات اللفظية، والخوف من المخاطرة ، بالإضافة إلى النقد الهدام وضغوط الزملاء ، وكذلك يقرر أرتي Arieti ١٩٧٦ أن قيم المجتمع والموارد المتاحة قد تيسر أو تعوق نمو القدرة الإبداعية. (٣١ ص ٢٧٥-٢٧٧)

محاولات التوفيق بين التعريفات المختلفة للإبداع

تعددت تعريف الإبداع لتعدد منحنى الباحثين ويلاحظ على هذه التعاريف أنها تناولت المتغيرات المرتبطة بالإبداع والتي تيسر أو تعوق التفكير الابتكاري ومنها سمات الشخصية، والبيئة الأسرية، والنتائج الابتكاري، والعملية الإبداعية، ومعظم التعريفات تتفق على أهمية وجود إنتاج جديد سواء بالنسبة للفرد أو بالنسبة للثقافة التي يعيش فيها ومع اختلاف الباحثين حول التعريف المحدد للإبداع فإنهم يتفقون غالباً على أنه يتضمن القدرة على إنتاج أفكار أصيلة، ويقوم على إدراك علاقات جديدة وغير متوقعة بين الأشياء وإيجاد ضروب من النظام الفريد بين عناصر تبدو متباعدة وغير مرتبطة ببعضها. (٧ ص ١٠)

لقد أدى هذا التعدد والاختلاف في تعريف الإبداع إلى محاولة التوفيق بين أغلب التعريفات وذلك عن طريق:-

أولاً: وضع مستويات للابتكارية مثلما يذكر تايلور Taylor ١٩٦٥ حيث قام بوضع خمس مستويات هي:

- ١- الابتكارية التعبيرية Expressive أى التعبير الحر المستقل الذى لا يكون للمهارة أو الأصالة فيه أهمية مثل رسوم الأطفال التلقائية.
 - ٢- الابتكارية الإنتاجية Productive أى المنتجات الفنية والعملية التى تتميز بمحاولة ضبط الميل إلى اللعب الحر وبمحاولة وضع أساليب تؤدي إلى الوصول إلى منتجات كاملة.
 - ٣- الابتكارية الاختراعية Inventive ويمثلها المخترعون والمكتشفون الذين تظهر عبقريتهم باستخدام المواد والأساليب والطرق المختلفة.
 - ٤- الابتكارية التجديدية (الاستحداثية) Innovative أى التطوير والتحسين الذى يتضمن استخدام المهارات الفردية التصورية.
 - ٥- الابتكارية الانبثاقية Emergentive وهى التى تعبر عن ظهور مبدأ جديد أو مسلمة جديدة تزدهر حولها مدرسة جديدة. (82, P. 46)
- ثانياً: وضع تصنيف شامل لتلك التعريفات مع ربطها بالمناحي الفكرية لوضعها مثل تصنيف جوان Gowan ١٩٧١ ، ويتضمن:-

- ١- الإبداع كخاصية معرفية سيمانتية: أى الإبداع كأحد مكونات العقل.
- ٢- الإبداع كظروف بيئية وسمات للشخصية ترتبط بأساليب التنشئة الاجتماعية.

- ٣- الإبداع كأعلى درجات الصحة النفسية.
- ٤- الإبداع الفرويدي: أى الإبداع كإعلاء للدوافع والرغبات غير المقبولة، أو كتعويض عن قصور أو كتعبير عن لا شعور جمعى.
- ٥- الإبداع كنتاج لقوى نفسه خارقة مثل الربط بين الإبداع والتنويم المغناطيسى.
- (81, P. 249)

وكنتيجة لتعدد تعريفات الإبداع تعدد وسائل قياسه كما تعددت الوسائل المستخدمة للتعرف على المبدعين وتبنى الباحثة تعريف تورانس ١٩٦٦ للتفكير الإبداعى:

بأنه "عملية يصبح فيها الفرد حساساً للمشكلات وأوجه النقص وفجوات المعرفة، والمبادئ الناقصة، وعدم الانسجام وغير ذلك، فيحدد فيها الصعوبة، ويبحث عن الحلول، ويقوم بتخمينات، ويصوغ فروضاً للنقائص، ويختبر هذه الفروض، ويعيد اختبارها، وربما تعديلها ويعيد اختبارها، ثم يقدم نتائجها آخر الأمر" ويتميز هذا التعريف بالخصائص التالية:-

١- أنه مؤسس على المداخل المختلفة لتعريفات الإبداع وعلى المطالبة بتعريف يجعل برامج البحث منصبة على العوامل المؤثرة فى النمو الابتكارى فى سياقه أو بيئته الاجتماعية.

٢- أنه يجعل الإبداع عملية طبيعية يمارسها أى فرد حيثما تواجهه مشكلة أو صعوبة معينة أو ثغرة فى معلوماته.

٣- تبدو الحاجات الإنسانية متضمنة فى كل مراحل هذا النوع من التفكير، فعندما نحس بعدم اكتمال شئ ما أو بوجود شئ غامض أو مفقود أو حتى فى غير مكانه الطبيعى نشعر بالتوتر، وحينما نشعر بهذا التوتر نريد أن نتخلص منه أو نخترله عن طريق قيامنا بنشاط أو سلوك معين، وهنا نبدأ فى البحث وإثارة التساؤلات ومعالجة الأشياء ووضع التخمينات إلى غير ذلك، ونظل نشعر بالتوتر حتى نقوم باختبار فروضنا وتخميناتنا وربما نقوم بتعديلها ثم اختبارها وأكثر من ذلك سيظل التوتر موجود لدينا حتى نجد بعض الناس لنخبرهم بما اكتشفناه.

٤- يتضمن هذا التعريف للإبداع أن الفرد المفكر يستجيب بطريقة إيجابية وخالقة للمواقف الراهنة أو الجديدة أكثر من أن يتكيف معها فقط.

٥- هذا التعريف يجعل الإبداع عملية عادية نمر بها فى حياتنا اليومية وأنها ليست قاصرة على الإنجازات النادرة لأصحاب المواهب الخالقة.

٦- ينسجم هذا التعريف مع الاستعمال أو العرف التاريخى، ويمكن استخدامه بدرجة

متساوية فى الابتكار العلمى والأدبى والدرامى والتفاعل بين الأشخاص. (86, P. 43-75)

الإبداع والإنتاج الإبداعي:

يكاد يكون هناك إجماع على أن القدرة على التفكير الإبداعي موجودة لدى جميع الأفراد ولكن بدرجات متفاوتة، وأن الفروق بينهم ليست إلا فروقاً في الدرجة، وأنها عبارة عن سمة تتوزع توزيعاً اعتدالياً كالسمات الشخصية أو العقلية الأخرى.

الإبداع يعنى الإمكانية الإبداعية، سواء كان الشخص ذو الإمكانية الإبداعية المرتفعة منتجاً بالفعل لأعمال إبداعية أم لا فإن هذا يعتمد على عدد من الشروط الأخرى تشمل دوافعه الخاصة ومنبهات البيئة التي يعيش فيها وما تتيحه له هذه البيئة من فروض وإمكانيات، ويلخص لوث Luthe ١٩٧٦ الظروف السيكولوجية الميسرة للإنتاج الإبداعي والظروف السيكولوجية التي تعوق الإنتاج الإبداعي كما يلي:

أولاً: الظروف السيكولوجية الميسرة للإنتاج الإبداعي:

- ١- الانفتاح على المثيرات الجديدة والأفكار والاتجاهات والعناصر والمشاعر والخيالات الجديدة أى القدرة على الاستقبال.
- ٢- تنمية القدرات المختلفة لدى الفرد والتي تمتد من القدرات الإدراكية إلى القدرات المعرفية، ومن اتخاذ القرار إلى تكوين الشخصية.
- ٣- التحكم فى ميكانزمات الدفاع، وقيود الكف والتداخل، وتحرير التلقائية والتعبير.
- ٤- استخدام الأسلوب الطولي فى الاعتماد على خبرة العقل المفتوح على العالم بطريقة يغلب عليها الطابع الشخصى.
- ٥- تشجيع الاستطلاع والاستكشاف وألعاب الخيال.
- ٦- التحرر من الحكم والنقد المستمر.
- ٧- الظروف التي تهيئ للفرد أن يتسامح مع الظروف المعقدة والمركبة والظاهرة والتناقض والتعايش مع الظروف.
- ٨- الظروف التي تساعد الفرد على تجنب الصراعات التقليدية مثل تلك التي توجد بين العمل والواجب، والعمل واللعب، والحق والواجب، والفردية والجماعية، والأنانية والغيرية.
- ٩- الظروف التي تهيئ للمتعلم المرونة والخيال والحرية الانفعالية والسيكولوجية.
- ١٠- المرونة والخيال مع استخدام عمليات التفكير المنظمة، والتي تناظرها درجة عالية من الحرية الانفعالية والسيكولوجية.
- ١١- الظروف التي تهيئ للفرد إشباع الحاجة إلى تحقيق الذات من خلال تحقيق وتنظيم إمكانات الفرد وطاقاته.
- ١٢- وجود دوافع تدفع الفرد إلى الإبداع مع توافر سمات واتجاهات إبداعية لديه.

- ١٣- الظروف التي تهيئ للفرد أن يتعامل مع مواد تنتمي لعالمه اللاشعورى وتحرير وظائف ما قبل الشعور.
- ١٤- الوعى بالذات والثقة بالذات، وتكامل الذات، والمفهوم الإيجابى والواقعى للذات، وقوة الأنا والشجاعة الأدبية والاستقلال فى الحكم وغيرها من صفات الاستقلال الذاتى.
- ١٥- الظروف التي تهيئ للتلميذ الوعى الحسى والاستجابة المتزايدة للألوان والأصوات والأشكال.
- ١٦- الظروف التي تهيئ للتلميذ درجة كافية من الاتزان الوجدانى، والاستقلال الانفعالى والحرية التي تهيئ له التعبير عن انفعالاته ومشاعره.

ثانياً: الظروف السيكولوجية المعوقة للإبداع:

- ١- التركيز الزائد على وسائل التربية التي تهتم بالنواحي اللفظية والمنطقية.
- ٢- التدريب على تركيز الانتباه مع الاهتمام باستخدام العقل والاهتمام بالأفكار وتحليلها إلى أجزاء منفصلة، وهذا يتضمن عدم الاهتمام بإدراك العلاقات بين الأجزاء وإدراك الوحدات الكلية.
- ٣- التركيز على الجانب المجرى من النشاط العقلى والعمليات العقلية التي تقيسها اختبارات الذكاء التقليدية وإهمال بعض الجوانب الأخرى مثل القدرات الجمالية والاجتماعية.
- ٤- يجبر المعلم التلميذ على الالتزام بطريقته فى التعبير بل قد يتدخل تدخلاً صريحاً فى نشاط التلميذ.
- ٥- اتجاه المعلم نحو عقاب التلاميذ الذين يظهرون أدلة على المساسية الانفعالية والمثالية والشجاعة المعنوية، والنقد العقلى والحدس والتخمين الجيد.
- ٦- تفضيل المعلم للتلميذ الذى يتصف بالسلوك الذكى بمعناه التقليدى وعدم تفضيله لتلميذه المبدع حتى لو كان أداؤه جيداً فى المدرسة.
- ٧- اتجاه المعلم إلى مكافأة سلوك التلميذ الذى يدل على الطاعة والإذعان والمسايرة.
- ٨- الاتجاه الناقد والتقويمى والاهتمام بوصول التلاميذ إلى حلول صحيحة وسريعة.
- ٩- إجبار التلميذ على أن يعمل ما لا يحب (ما لا يتفق مع ميوله ورغباته).
- ١٠- الاتجاه السالب نحو الإبداع ونحو أهميته فى العملية التعليمية، أو اعتباره من السمات التي لا ترتبط بالإنجاز الأصيل والتميز فى مجال معين من مجالات المعرفة أو الحياة، كالفن، والعلم، والفلسفة، أى أن الإبداع ليس من المسائل التي تهتم بها المدرسة.
- ١١- اعتبار الانشغال بالأنشطة الإبداعية فى الحياة اليومية مسألة قليلة الأهمية وبالتالي يجب تجنب ذلك النشاط أو رفضه أو التقليل من شأنه.

١٢- إظهار سلوك محبط للإبداع من جانب أفراد الأسرة أو الأقران أو الأصدقاء، أو زملاء العمل أو المعلمين أو غيرهم مثل اللوم - الرفض - التوبيخ - عدم الاهتمام - السخرية منه - النقد - عدم التقبل.

١٣- الاتجاهات السالبة نحو انشغال التلاميذ في الأنشطة الخيالية والتركيز الزائد على الجوانب المادية والواقعية أى ما هو مادي وواقعي.

١٤- التركيز الزائد على الجوانب الاجتماعية التي تعوق التلقائية والمرونة لدى التلاميذ.

١٥- التركيز الشديد على أن تكون أفكار التلاميذ عملية ومفيدة.

١٦- التركيز الشديد على النجاح وعلى الإنجاز لنتائج مثمرة وسريعة.

١٧- الخوف من الصراحة وسيادة السلوك التقافى، والخوف من أن التلميذ لا يكون محبوباً.

١٨- نقصان الاستقلال الذاتى عند التلميذ والاهتمام الشديد بأفكار الآخرين ورأيهم.

١٩- الاندماج الشديد فى أمور الآخرين والاهتمام بالحاجات الشخصية، وتجنب

مواجهة الذات، وميل عام إلى عدم انشغال الفرد بعالمه الشخصى.

٢٠- الجو التسلى.

٢١- الجو التنافسى والتركيز على الاختبارات.

٢٢- التركيز الزائد على النظام والتشدد فى النظام المدرسى.

٢٣- الاهتمام الشديد بالوقت "توقيت العمل" حتى لو كان ذلك على حساب رغبة التلميذ

فى الاستمرار فى العمل وكذلك الاهتمام بالاقتصاد فيه وفى المواد وفى النفقات.

(85, P. 43-75)

مكونات القدرة الإبداعية:

تشير النتائج الحديثة بوضوح أن العقل البشرى لا يتكون فقط من قدرات الذكاء العام أو

ما يطلق عليه أحياناً الذكاء الاتباعى فقد وجد فى عدد من الدراسات أن هناك قدرات أخرى.

ويعتبر جيلفورد، وبول تورانس وغيرهما من دارسى قدرات الإبداع أصحاب الفضل

فى الكشف عن نطاق هذه القدرات.

ولكن يقرر بيركنز Perkins ١٩٨٦ رغم توافر تراث كبير من الدراسات والبحوث

النظرية والتطبيقية عن ظاهرة الإبداع إلا أن مازالت هناك مشكلات تكتنف دراسة هذا

الموضوع بحيث يبدو موضوعاً خلاقياً فيما يتصل بتعريفه ومكوناته وما إذا كان قدرة أو

أسلوباً Style للتعبير عن قدرات الفرد، أو سلوكاً يعبر عنه إنجازات فعلية تعترف الثقافة بأنها إبداعية.

ويرى جيلفورد أن النشاط الإبداعي يعتمد على ثلاث وظائف رئيسية أو بالأحرى ينطوي على ثلاثة أنواع من الوظائف النفسية تختلف أحياناً من حيث طبيعتها، وتختلف دائماً من حيث الدور الذي تقوم به في عملية الإبداع، والوظائف النفسية الثلاثة هي:

١- مجموعة الوظائف الخاصة بالإدراك والمعرفة.

٢- مجموعة الوظائف الإنتاجية وهي تتكون من الأصالة والطلاقة والمرونة "وتدخل كعناصر في لحظات الإنتاج الابتكاري".

٣- التقييم.

أي أن الإبداع يعتمد على ثلاث قدرات أساسية وهي الطلاقة والمرونة والأصالة وعدم استقلالها عن بعضها البعض عاملياً. (321 - P. 298, 55)

ولكن هل يمكن لاستعدادات الطلاقة والمرونة والأصالة أن تصف الإبداع في جميع الميادين؟

إن الكتاب والعلماء والمخططين يمكن أن تسهم في إبداعاتهم الاستعدادات السيمانتية أما المخترعون فتسهم في إبداعاتهم قدرات محتوى الأشكال البصرية، والابتكار في الرياضيات يعتمد على قدرات المحتوى الرمزي، كما يعتمد الإبداع الموسيقي على الإنتاج التباعدي في محتوى الأشكال السمعية، والابتكار في مجال القيادة الاجتماعية تسهم فيه استعدادات المحتوى السلوكي، وتوجد شواهد تجريبية تدعم الدور الذي يلعبه المحتوى في الإبداع ومن ذلك دراسة آمال مختار صادق التي أكدت أن الإبداع الموسيقي أكثر تحيزاً إلى الإنتاج التباعدي للمحتوى السمعي منه إلى المحتوى اللغوي، وكذلك دراسة ولش Welech ١٩٦٤ التي دعمت القول بأن الفنانين يظهرون فروقاً دالة في اختبارات الأشكال البصرية إذا قورنوا بالطلاب العاديين بينما لم تظهر الاختبارات اللفظية مثل هذه الفروق. (٣١٨-٣١٩)

ولكن يقرر جيلفورد أن المبدع يتعدى حدود المحتوى فقد يحدث أن يفهم الفنان موضوعاً لغوياً ثم يترجم أفكاره إلى أشكال وخطوط.

وكذلك يقرر تايلور أن أساس الإبداع واحد في جميع المجالات والاختلاف يكون في مستويات الإبداع.

ويقرر جيلفورد ١٩٧٠ أن هناك أساساً مشتركاً بين جميع المبدعين في مختلف المجالات، ومفتاح الإبداع في هذه المجالات المختلفة هو الاتجاهات الشخصية ويوجد خيط

مشترك وراء كل من الإبداع الفنى والابتكار العلمى للإنسان إلا أننا لا نعلم على وجه التحديد ما هو هذا الخيط المشترك. (85, P. 67)

والباحثة تتناول قدرات الأصالة والطلاقة والمرونة وهى القدرات الأكثر ارتباطاً من غيرها بالإنتاج الإبداعى كما يذكرها كل من جيلفورد ١٩٧١، وتورانيس ١٩٦٥، وأنستازى ١٩٨٢.

١- قدرة الأصالة: Originality

أول هذه القدرات وأجدرها بالاهتمام هى قدرة الأصالة ولقد كانت هذه القدرة من الأهمية للدرجة التى جعلت كثيرين يعتبرونها القدرة الإبداعية الأساسية بل إنهم حاولوا أن يستخدمونها مرادفة للإبداع.

إن الفرد المبدع حقاً وبصورة خاصة الشخص ذو الإبداع الأصيل يكون واثقاً من نفسه ومن هنا يقوم سؤال: أيهما اسبق الأصالة أم الابتكار؟

والواقع أن الأصالة تسبب النجاح ومن هنا تكون الثقة بالنفس، كما أن الثقة بالنفس تدفع بصاحبها إلى معالجة المشكلات التى يحجم عنها الآخرون، وفى بعض الأحيان تصبح الثقة بالنفس عجباً وغروراً وحساسية ضد النقد.

والثقة بالنفس يصاحبها شعور بتوكيد الذات فالشخص المبتكر يكون واثقاً من نفسه وحسن تقديره للأمور. (١٥ ص ٣٩)

ومن شروط الأصالة أو تعريفاتها أن تكون نادرة جديدة ونافحة ومتعلقة بالموضوع أو بالموقف الذى تهدف إلى حله أو تشكيله، وعلى هذا فإنها لكى تكون أصيلة لا بد أن تتضمن هذه الصفات التى إذا تضمنتها كانت مكتفية بذاتها، ونلاحظ فى هذا المقام أن كل هذه الصفات التى تضاف إلى الأصالة هى صفات فى الأساس تتعلق بالإنتاج الإبداعى وليس بقدرة الأصالة والفرق بين الإبداع والأصالة هى أن الفكرة الإبداعية هى أصالة متحققة فى حين أن الأصالة قد تكون إبداعاً تحت التنفيذ لذا تكون الأصالة جزءاً من المسار الإبداعى وشرطاً من شروطه ولكنها ليست الإبداع نفسه. (٢٦ ص ١٧) وقد عرفها جيلفورد فى مبدأ الأمر بأنها القدرة على إنتاج أفكار ماهرة تتميز بالجدة والطرافة، أو تعبر عن نزوع يعكس القدرة على النفاذ إلى ما وراء الواضح والمبادئ، والمألوف من الأفكار، أو تقوم على التدايعات البعيدة من حيث الزمن أو من حيث المنطق وعرف جيلفورد الأصالة فى بحوث أخرى بأنها المرونة التكيفية للمادة اللفظية فحيثما يوجد تغير فى المعانى توجد الأصالة، إذا تبدو الأفكار هنا على أنها جديده أو ماهرة أو غير معتادة (٣٠ ص ١٧) ويقرر حلمى المليجى ١٩٨٤ أن الأصالة نوع من المرونة وهى المرونة التكيفية. (٤ ص ٢١٠)

ويعرف تورانس ١٩٦٦ التلاميذ ذوى الأصالة بأنهم:-

أولئك الذين يستطيعون أن يبعدوا عن المألوف والشائع، ويبتعدوا عن الطرق المطروحة وهم يدركون علاقات ويفكرون فى أفكار وحلول مختلفة عن تلك التى يفكر فيها الآخرون من زملائهم فى الفصل، ومختلفة عن تلك التى تذكرها كتبهم المدرسية، وكثير من أفكارهم وليس كلها تثبت فائدتها، وبعض أفكارهم تدعو للدهشة بالرغم من أنها قد تكون صحيحة. (85,P.72)

٢- الطلاقة:

الطلاقة هى سيل غير عادى من الأفكار المترابطة، فيبدو العقل المبتكر كما لو كان يطلق دائما طلاقات من الأفكار الجيدة وقد توصل جيلفورد ١٩٥٩ من بحوثه إلى أربعة عوامل للطلاقة وهى:-

أ- الطلاقة اللفظية Verbal Fluency

وهى القدرة على سرعة إنتاج أكبر عدد ممكن من الكلمات التى تتوافر فيها شروط معينة، وهذا النوع من الطلاقة يطلق عليه طلاقة الرموز أو أنها الإنتاج التباعدى لوحدات الرموز، وأنها يمكن قياسها بالاختبارات التى تتطلب إنتاج كلمات تنتهى أو تبدأ بحرف أو مقطع معين.

ب- طلاقة التداعى Associational Fluency

يعنى هذا العامل القدرة على إنتاج وحدات معانى عن علاقة ما عند إعطاء علاقة معينة مثل علاقة تشابه أو تضاد، أو الجزء إلى الكل... الخ ووحدة معينة فى وحدة زمنية، ويعرفها جيلفورد بأنها الإنتاج التباعدى للوحدات السيمانتية بمعنى الطلاقة الترابطية، هو عامل يتطلب نسج أفكار جديدة فى موقف يتطلب أقل قدر من التحكم ولا يكون لنوع الاستجابة أهمية وإنما تكون الأهمية فى عدد الاستجابات التى يصدرها المفحوص فى زمن محدد.

ج- الطلاقة الفكرية Ideational Fluency

وهى تنسب إلى سرعة توليد وحدات من المعلومات اللفظية أو المعانى، أفكار مفردة أو وحدات تفكير، مثل كلمات تتفق مع مجموعة معانى موصوفة، أما جيلفورد ١٩٥٩ فيعرفها بأنها القدرة على سرعة إنتاج أكبر عدد ممكن من الأفكار التى تنتمى إلى نوع معين من الأفكار فى زمن محدد حيث تفضل التعبيرات الحرة دون الاهتمام بنوعيتها.

د- الطلاقة التعبيرية Expressional Fluency

تنسب إلى إنشاء حديث متصل فى صورة عبارات وجمل، ويطلق على الناتج السيكولوجى المتضمن "نظام معانى" أى ترتيب المعانى المتضمنة أما جيلفورد ١٩٥٩ فيعرفها بأنها القدرة على التعبير عن التفكير بطلاقة أو صياغة الأفكار فى عبارات مفيدة.

(85,P. 47-48)

ويعرف فؤاد أبو حطب - آمال مختار صادق ١٩٨٠ الطلاقة بأنها الحل التباعدي للمشكلات تحت ظرف قلة المعلومات ، ويتحدد كمياً بعدد الاستجابات التي تصدر عن الفرد (٢٠ ص ٣٥٥) .

أمر تورانس فيعرف التلاميذ ذوي الطلاقة بأنهم يأتون بالكثير من الأفكار بالرغم من أنهم ليسوا أكثر التلاميذ كلاماً وربما لا يكون بعض أفكارهم من نوع جيد. (١٨ ص ١٠) وتطرح أسئلة عديدة عن علاقة الكم بالكيف في مسألة الإنتاج الإبداعي، وأن ثمة فرضية تقول الكمية تولد الكيفية إذا كان شخص ينتج عدداً أكبر من الأفكار فإنه لابد ينتج عدداً من الأفكار الجيدة وذلك في وحدة زمنية معينة، ولكن هناك فرضية أخرى تقول بأنه إذا صرف الإنسان وقته في إعطاء عدد أكبر من الأفكار، فإن الأفكار الجيدة بينها ستكون قليلة، على أنه ثمة وجه آخر لهذه المناقشة، فالإنسان حين يكون مهياً لإعطاء أجوبة فإنه يلجأ إلى المحاكمة والتقويم حين يمضى في إعطاء الأجوبة، ومن المعتقد أن الموقف النقدي التقويمي هذا يمنع تدفق الأفكار سواء في ذلك الجيد منها والروتيني، ولكن من جهة أخرى فإن المعتقد أن اللجوء إلى التقويم أثناء المضى في عملية التفكير ذو تأثير انتقائي مما يمنع صدور الاستجابات الروتينية ويسمح بانطلاقة الاستجابات الجيدة.

ويرى "هايمان" أن الكم يولد الكيف في بعض أنواع المشكلات دون بعضها الآخر، كما يرى أن الموقف النقدي العام يمكن نقله والإفادة منه في حل المشكلات، أما جيلفورد فيرى أنه من الصحيح القول بأن نوع الموقف التقويمي الذي يتخذه المفكر على صلة كبرى بكمية الاستجابات التي ينتجها ونوعها، وأن اللجوء إلى التقويم والنقد مفيدان إذا كان المفكر قد تبنى الصيغة الجيدة للتفكير. (٣٥-٣٦ ص ١٥)

وترى الباحثة كمية الأفكار التي ينتجها الفرد ذات علاقة وثيقة بنوعية الأفكار الجيدة أي أن العلاقة طردية بين الكم والكيف.

٣- المرونة:

وتعرف المرونة بأنها القدرة على أن تأتي بمدخل مختلفة إلى المشكلة وأفكار متعددة، ولكن هل المرونة عكس التصلب Rrigidity، والمقصود بالتصلب تلك السمة التي تكشف عن نفسها في مدى السهولة أو الصعوبة التي يلقاها الشخص في إحداث تغييرات في مجرى سلوكه في الاتجاه المناسب وفي الوقت المناسب. وعلى ذلك يمكن تصور متصل في أحد قطبيه المرونة وفي القطب الآخر التصلب، لذا يمكن القول أن سمة التصلب سمة ذات قطبين Bipolar تمتد من قطب إلى قطب مضاد مارة بنقطة الصفر وهي النقطة التي يتعادل تأثير التصلب - المرونة على سلوك الفرد. (85, P. 48)

ويمكن للتصلب أن يكشف عن نفسه من خلال أربعة جوانب للسلوك البشري هي جوانب النشاط الحركي، والنشاط الحسي، والنشاط الوجداني، والنشاط العقلي، عند ذلك يمكن القول أن سمة التصلب من سمات الأداء المميز. (٢٧ ص ٢١٤)

أما قدرة المرونة فهي سمة أحادية القطب Unipolar ويقصد بها تلك السمة التي تمتد من الصفر إلى أكبر مقدار، وهي من سمات الأداء الأقصى Maximum Performance والذي يقصد به أن يؤدي الفرد أفضل أداء ممكن قدر استطاعته. (١٩ ص ١٧)

فالمقصود بالمرونة كإحدى مكونات القدرة على التفكير الإبداعي وليس المرونة كسمة ذات قطبين مقابلة أو عكس سمة التصلب وتنقسم المرونة من وجهة نظر جيلفورد ١٩٥٩ إلى قسمين هما:-

أ- المرونة التلقائية Spontaneous Flexibility

ويعرفها جيلفورد بأنها حرية الذهن في التحول في اتجاهات مختلفة نحو إيجاد حلول مختلفة لمواقف أو مشاكل محددة بحيث يتمكن الذهن من تغيير وجهته من مجال إلى آخر دون قيد وبشكل سريع وسهل.

ب- المرونة التكيفية Adaptive Flexibility

ويعرفها جيلفورد ١٩٥٩ بأنها حرية الذهن في الحركة بالتعديل أو التعبير في موقف، أو مشكلة لإعطاء حلول مختلفة لها. (٣٠ ص ١٩-٢٠)

ويعرف فؤاد أبو حطب المرونة بأنها الحل التباعدي للمشكلات تحت ظرف وفرة المعلومات وتتحدد كفيًا بأنواع الاستجابات التي تصدر عن الفرد. (٢٠ ص ٣٥٥) ويعرف تورانس ١٩٦٦ التلاميذ ذوي المرونة بأنهم حينما تفشل إحدى خططهم أو طرقهم يستطيعون التحرك ويأتون بمدخل مختلفة، وهم يستخدمون العديد من الخطط والمدخل في حل المشكلات، وينحرفون بسرعة عن المدخل غير المنتجة علماً بأنهم لا يتركون الهدف، إذ هم بسهولة يبحثون عن وسيلة أخرى للوصول إلى الهدف. (١٨ ص ١٠)

والباحثة تتبنى تعريفات تورانس لكل من الأصالة والطلاقة والمرونة.