الفصل الثامن

قادة الرأى ودورهم فى نشر الأفكار

« هاقد وصل صاحب النفوذ والسطوة . لقد جاءت معه الأفكار الجديدة الرائعة عن وسائل الإعلام فهل تشتريها ؟ هل فى طاقتك أن تشترى وسيلة الإعلان بالفم ؟»

« إن دفاتر الحسابات تتضخم والدخول بشتى مستوياتها تزداد » .

« هذه الفئة من أصحاب النفوذ والسطوة هى الصديق الصدوق لرجل الإعلان ، فما عليك إلا أن تبلغ مكانهم حيث يكونون ، حتى تراهم وقد أصبحوا أبواقاً مذيعة لرسالتك كمن يضرب على الطبلة فى مرقص كبير » .

* * *

من إعلان لمجلة « سانرداى ايفننج بوست » نشر فى « ميديا سكوب » عام ١٩٥٧ .

وكما أنه من الواضح أن جميع الأفراد لا يتبنون فكرة مستحدثة فى وقت واحد ، كذلك من الواضح أن جميع الأشخاص لا يمارسون قدراً مساوياً من التأثير فى مجال تبنى الآخرين للأفكار المستحدثة . أما أولئك الذين يشاركون إلى حد كبير فى مجال نشر الأفكار المستحدثة فنحن نسميهم « قادة الرأى » لأنهم يتزعمون فى مجال التأثير فى آراء الآخرين . وقادة الفكر هم أولئك الأشخاص الذين يسعى إليهم غيرهم فى طلب النصيحة والحصول على المعلومات .

وهدف هذا الفصل إنما هو شرح الخطوتين اللتين يسير فيهما انتقال الأفكار ، وإظهار الأهمية الخاصة للتأثير الشخصى ، وفحص أساليب قياس أبعاد القيادات الفكرية ، والحديث باختصار عما هو معروف عن السلوك الذى يصطنعه قادة الرأى .

قادة الرأى :

فى هذا الفصل سوف يأتى ذكر كلمة « قادة الرأى » فى مقام الإشارة إلى الأشخاص من ذوى النفوذ فى مجال استحسان الأفكار الجديدة أو استهجانها . والقائمة التالية تزودنا بدليل نستدل به على مجموعة الكلمات التى استخدمها كثير من الكتاب بدلا من كلمة قادة الفكر :

مفاتيح الاتصال	(استخدمها « ليونبرجر » عام ١٩٦٠)
الزعمـــاء	(« « مارش وكولمان » عام ١٩٥٤)
الزعماء غير الرسميين	(« « ويكلنج » عام ١٩٥٢)
زعماء الاستعلامات	(« « شيبرد » عام ١٩٦٠)
زعماء تبنى الأفكار	(« « روجرز وسافيليوس » عام ١٩٦٠)
أصحاب النفوذ المحليون	(« « ليونبرجر » عام ١٩٥٣)
أصحاب النفوذ	(« « ميرتون » عام ١٩٥٧)
أصحاب التأثير	(« « أمرى » و « أوزر » عام ١٩٥٨)
صناع الذوق	(استخدمتها جماعة الرأى العام عام ١٩٥٩)
مهندسو الأسلوب	(استخدمها « كولمان »)
شموع الاحتراق	(« « روس » عام ١٩٥٨)
حراس الأبواب	(« « كوين » عام ١٩٥٢)

وجميع هذه الأسماء تشير إلى نفس الموضوع وهو قيادة الرأى . وقبل أن تظهر هذه التعبيرات إلى الوجود ، استخدم « لازار زفيلد » وآخرون عام ١٩٤٤ كلمة « رائد الفكر » . ومما لاشك فيه أنه يوجد من أنماط قادة الفكر بقدر مايوجد من أفكار . مثال ذلك ما أوردناه سابقاً عن قادة الفكر فى مجال طراز الأزياء ، وفى السياسة ، وفى تبنى المستحدث من الأفكار . وبالرغم من ذلك ، ثمة حاجة شديدة إلى تقنين مدلولات الكلمة وتحديد المقياس الذى يستخدم فى اختيار قادة الفكر .

الأدوار الإيجابية والسلبية للمتبنين للأفكار والنابذين لها :

بعض المتبنين للأفكار لهم دور إيجابى فى التأثير على غيرهم لكى يتبنوا نفس الأفكار ، فى حين أن البعض الآخر يلعبون دوراً سلبياً فى نشر الفكرة المستحدثة بعد تبنيها هم أنفسهم ، والنابذون للفكرة المستحدثة قد يكونون هم أيضاً إيجابيين أو سلبيين فى إيصال رأيهم عن فكرة مستحدثة إلى أقرانهم . ومثل التأثير الإيجابى ذلك الفلاح الذى تحدثنا عنه فى الفصل الرابع ، وهو الذى ألقى اللوم فى موت ماشيته على نوع جديد من الأسمدة الكيماوية كان قد استخدمه .

هكذا نقول إن تصنيفاً ذا شقين فيما يختص بموقف الأفراد من فكرة مستحدثة معينة ممكن. ودرجة التأثير ماهى إلا بعد واحد من أبعاد التحليل الذى نقوم به. وقبول الفكرة أو رفضها هو البعد الآخر . وفيما يلى أقسام هذا التصنيف الرباعى الحدود :

١ — قسم المتبنين الإيجابيين وهم الذين يتبنون الفكرة المستحدثة ويؤثرون على غيرهم حتى يفعلوا نفس الشىء .

٢ — قسم النابذين الإيجابيين وهم الذين ينبذون الفكرة المستحدثة ويؤثرون على غيرهم حتى يفعلوا نفس الشىء .

٣ — قسم المتبنين السلبيين وهم الذين يتبنون الفكرة المستحدثة ولكنهم لا يحاولون أن يؤثروا على غيرهم كى يفعلوا نفس الشىء .

٤ — قسم النابذين السلبيين وهم الذين ينبذون الفكرة المستحدثة ولكنهم لا يحاولون أن يؤثروا على غيرهم كى يفعلوا نفس الشىء . هذا التصنيف لاشك أنه محاولة لتبسيط مخل للعلاقة المتشابكة بين المتبنين لفكرة مستحدثة وبين أولئك الذين لم يتبنوها بعد . ودعاة التغيير الاجتماعى عندما يحاولون نشر فكرة مستحدثة معينة فإنهم قد يحاولون أن يضعوا

على الحياد فئة النابذين الإيجابيين هذه الفئة من شأنها أن تنظر إلى الفكرة نظرة عدائية، ولا يقتصرون على هذا، بل إنهم « يجعلون كل إنسان يعرف ذلك » . وفى نفس الوقت، قد يحاول دعاة التغيير الاجتماعى اكتشاف قادة الفكر المتحررين من أفكار سابقة ثم يركزون عليهم جهودهم الانشائية وبعدها قد تنتشر الفكرة المستحدثة عن طريق الاتصالات الشفوية بين المتبنين الإيجابيين والباقين من جمهور دعاة التغيير الاجتماعى .

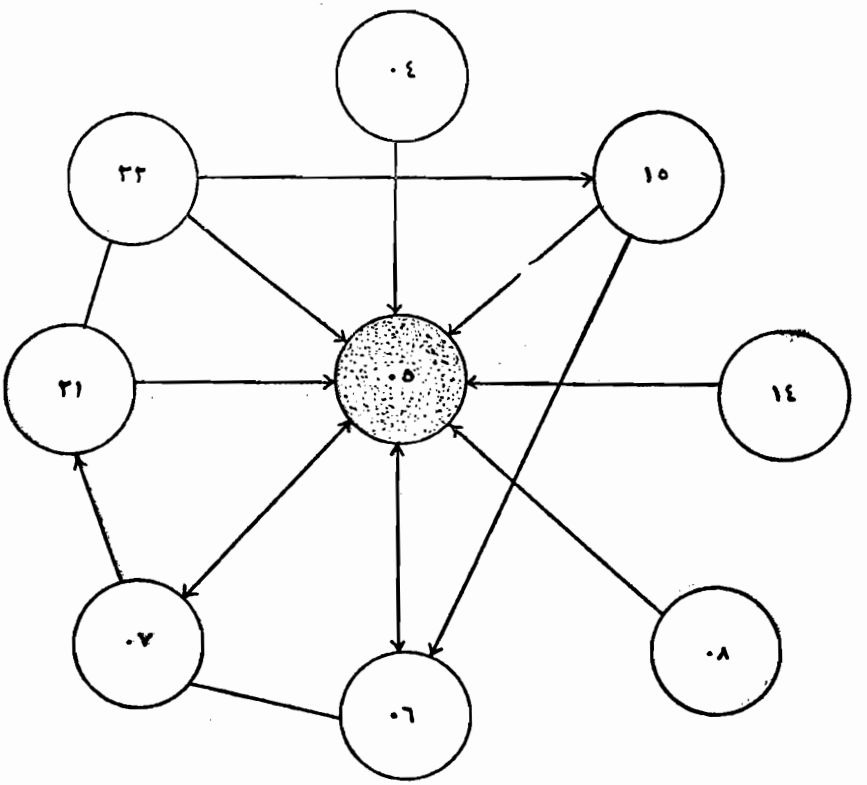
مثل من أمثلة قيادة الرأى فى أوساط الأطباء الممارسين لفنون الطب :

يوضح الشكل رقم (٨ — ١) طريقة من طرق اختيار قادة الفكر حيث سئل أتباعهم عن الأشخاص الذين حصلوا منهم على المعلومات الخاصة بفكرة من الأفكار الجديدة وعلى النصائح ذات الصلة بها . والمادة العلمية المبينة بالشكل رقم (٨ — ١) صدرت عن تسعة أطباء يعملون فى جهة واحدة . ومن الواضح أن يكون الطبيب رقم (٥ ٠) هو القائد الرئيسى فى الخريطة الاجتماعية كلها . وعليك أن تلاحظ هنا أن لمعظم الأطباء علاقات شفوية مع غيرهم من الأطباء الظاهرين على الخريطة ، وهذه العلاقات تأخذ شكل المناقشات العلمية، ويشير ذلك إلى وجود تشكيل خاص يضم هؤلاء الأطباء ويأخذ شكل الشبكة المتصلة الحلقات . لقد تبنى الطبيب رقم (٥ ٠) ، وهو القائد الفكرى لهذه الجماعة ، دواء جديداً وكان فى تبنيه لهذا الدواء أسرع أتباعه الثمانية . ومن الجائز أن يكون تبنى هؤلاء الأطباء للدواء الجديد قد وقع عقب استخدام الطبيب رقم (٥ ٠) له مباشرة . ومن ناحية أخرى ، لو أن هذا الطبيب كان قد اتخذ إزاء هذا الدواء موقفاً غير ودى فرفض استخدامه ، لكان تنفيذه على الآخرين ورأيه فى هذا الشأن قد عملا على إعاقة انتشار استخدام هذا الدواء بين هؤلاء الأطباء .

الطريق ذو المرحلتين الذى تسير فيه الفكرة الجديدة عند انتشارها :

إعتقد علماء الاجتماع ذات مرة أن أمريكا هى « المجتمع الكبير » الذى تتجه فيه وسائل الإعلام العامة من جانب واحد نحو الأفراد الذين لا يتصل بعضهم بالبعض الآخر إلا قليلا . لقد كانت وسائل الإعلام العامة ينظر إليها باعتبار أنها قوة عامرة ذات تأثير كبير على سلوك الأفراد . وفى دراسة هامة على انتخابات عام ١٩٤٠ للرياسة فى أمريكا ، أشار « لازارفيلد » ، وهو صاحب الدراسة ، إلى ضرورة إعادة النظر فى هذه الصورة المتعلقة بأمريكا الحديثة . لقد كانت نية هذا الباحث ومساعديه أن يدرسوا دور وسائل الإعلام العامة فى كسب أصوات الناخبين ولكنهم فى الواقع استطاعوا أن يتموا دراسة تحليلية دقيقة لقوة النفوذ الشخصى فى مجال كسب الأصوات . لقد وجدوا أن الأفكار . . « تنتقل من الإذاعة والصحافة إلى قادة الفكر ومن هؤلاء إلى الطبقة التى هى أقل فاعلية من غيرها فى نشر الأفكار بين الناس » . هذا العرض المتضمن الانتقال ذى الخطوتين للأفكار قد استخدم فى دراسات عديدة وهو مع شىء من التعديل قد يكون أقرب الأساليب المستخدمة فى دراسة انتشار الأفكار إلى قلوب الباحثين . وبعد إدخال القليل من التعديل على شكل هذا الفرض المنطقى نقول إن الأفكار المستحدثة تنتقل من مصادر الأفكار الجديدة إلى قادة الفكر سالكة الطرق المناسبة ، ومن هؤلاء القادة إلى أتباعهم ، ويتم ذلك باتباع أساليب الاتصال الشخصى . ومن الجائز أن الخطوة الأولى ، وهى انتقال الفكرة من مصدرها إلى القائد ، هى أساساً انتقال للمعلومات ، فى حين أن الخطوة الثانية ، وهى الانتقال من القائد إلى الأتباع ، قد تتضمن أيضاً انتشار النفوذ .

هذه النظرية التى تقول بأن الأفكار تنتشر بين الناس على مرحلتين



شكل رقم (٨ — ١) : تبين الخريطة الاجتماعية الموضحة للعلاقات الفكرية التى تنشأ بين الأطباء البشريين

هـــذه الخريطة الاجتماعية توضح العلاقات الفكرية التى وجدت بين تسعة من الأطباء يقيمون فى بلدة واحدة . لقد طلب من كل منهم أن يذكر اسم الطبيب الذى يناقش معه عادة المشكلات الطبية . والطبيب رقم (٠٥) فى هذه الخريطة يمثل الزعيم الفكرى لهذه الجماعة من الأطباء إذ ثبت أنه طرف فى أى اتصال يقوم به كل من الأطباء الثمانية الباقين . أما الطبيب رقم (٠٦) فهو على درجة أقل من القيادة الفكرية إذ لم يذكره سوى ثلاثة من الأطباء الثمانية، وهذا يدل على أن القيادة الفكرية ينبغى أن ينظر إليها باعتبارها اختلافاً فى الدرجة وليست ازدواجاً من شقين هما القادة والتابعون .

لم تستكمل مقوماتها فى الدراسة التى أجريت على انتخابات عام ١٩٤٠ لرياسة الجمهورية لأن خطة الدراسة لم تكن لتتوقع أهمية التأثير الشخصى فى الانتخابات . على أن هـــذه النظرية ، نظرية الاتصال الذى يتم على مرحلتين ، ما هى إلا نموذج جيد للاتصال يفيد أولئك الذين يدرسون انتشار الأفكار المستحدثة . هنا عملية تقوية وتدعيم يستطيع الفرد عن طريقها أن يتزود بالأفكار الجديدة يستمدها من أى مصدر مناسب وينقلها إلى غيره ، وهذه التقوية تتأكد من بداية عملية الانتشار حتى نهايتها . وعلى هذا ، مهما كان الشخص الذى نتخذه مصدراً نستق منه معلوماتنا خلال عملية الانتشار ، فلا بد أن يكون هناك استقبال وإرسال للأفكار .

وثمة نقدان أساسيان لنظرية المرحلتين يجب أن نذكرهما هنا :

١ — حاجة هذه النظرية إلى التكامل مع فكرة المراحل فى عملية تبنى الأفكار إذ أنه لا المبتدعون لهذه النظرية ولا المتبنون لها بعد ظهورها يبدو أنهم أدخلوا فى اعتبارهم الأهمية النسبية لمصادر الأخبار فى المراحل المختلفة لعملية التبنى . ومن الجائز أن يكون من عادة معظم الأفراد أن يستخدموا وسائل الإعلام العامة فى مرحلة الإدراك . وفى مرحلة التقييم ، تكون الاتصالات الشخصية على درجة كبيرة من الأهمية بالنسبة لمعظم المتبنين للأفكار ، وعلى ذلك قد تكون نظرية المرحلتين مجرد تكرار لنظرية أخرى جاء ذكرها فى الفصل الرابع . والواقع أن معظم الأشخاص يصبحون على علم بالأفكار المستحدثة عن طريق وسائل الإعلام العامة وبعدها يشرعون فى مناقشة هـــذه الأفكار مع أقرانهم وهكذا يكون تقييمهم للفكرة .

٢ — من الأمور الأساسية فى هذه النظرية هو التمييز بين قادة الفكر وبين أتباعهم . ومع ذلك فإن مقياس القيادة الفكرية يختلف اختلافاً بيناً فى مجال التحليلات المختلفة التى أجريت لهذه النظرية . وفى الدراسة الأصلية

التى أجريت على انتخابات الرياسة ، أعتبر أى صاحب نصيحة قائداً من قادة الفكر وذلك إذا توصل بنصائحه إلى التأثير على شخص واحد على الأقل . وفى دراسات أخرى لاحقة نجد أن قادة الفكر هم كافة الأفراد الذين قرر خمسة أو أكثر من أقرانهم أنهم يمدون غيرهم بالنصائح . وثمة حاجة إلى تقنين المعيار النوعى للقيادة الفكرية حتى يمكن التوصل إلى وزن أكثر دقة لنتائج الدراسات المختلفة .

والخلاصة ، يمكن القول إن انتقال المعلومات من شخص إلى آخر قد يحدث على مرحلتين ولكن العملية المترتبة على استخدام وسائل الإعلام العامة ودور قادة الفكر فى التأثير على الأفراد العاديين لهى بلا شك محاولة للتبسيط فاقت حدودها الطبيعية . ومن الأمور الهامة جداً أن نأخذ فى اعتبارنا ما يأتى :

١ — توحى الشواهد المستمدة من البحوث الحديثة بوجود حركة لها مسار متعدد المراحل وذلك عندما يؤثر قادة الفكر فى غيرهم من قادة الفكر وعندما يؤثر هؤلاء بدورهم فى أتباعهم . وقد نكون هنا فى حاجة إلى نماذج شبيهة بتلك المستخدمة فى الكيمياء العضوية وذلك للتصوير لسلسلة العلاقات التى تحدث فى مجال التأثير الشخصى والتى توجد فى عملية انتشار الأفكار .

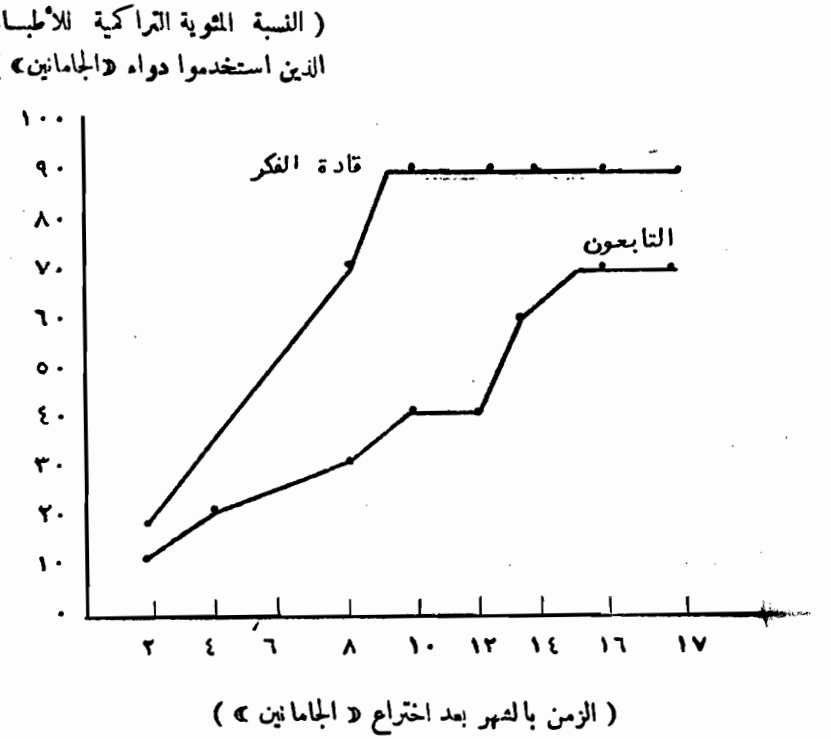
٢ — إن عملية استخدام وسائل الإعلام العامة إنما هى أكثر تعقيداً من نظرية المرحلتين ، وهى التى سبق ذكرها ، ولكن هناك خطوتان أخريان لا بد أن يمر بهما نقل المعلومات فى أية مرحلة من مراحل عملية الانتشار . على هذا الأساس إذا كان الإنسان يرغب فى اتباع هذا الطريق لا بد أن يصطنع علاقة مزدوجة ويتخذ منها مركزاً من مراكز التحليل فى عملية الانتشار .

التأثير التفاعلى :

إن نسبة الأفراد الذين يتبنون الفكرة المستحدثة تأخذ فى الارتفاع التدريجى كلما انتشرت هذه الفكرة وعمت التنظيم الاجتماعى كله . وعندما تقبل الفكرة المستحدثة بنسبة ١٠ فى المائة من مجموع الناس فى مكان ما، فإن عدد المتبنين لهذه الفكرة يكون قليلا نسبياً ، ولكن العدد يزداد عندما يبلغ تشبع المجتمع بالفكرة مايقرب من ٩٠ فى المائة من مجموع الناس . والتأثير التفاعلى هو العملية التى من خلالها يؤثر أعضاء التنظيم الاجتماعى الذين تبنوا فكرة معينة فى غيرهم ممن لم يتبنوا هذه الفكرة بعد . هذا التأثير التفاعلى تحدث عنه « رايان » و « جروس » لأول مرة عام ١٩٤٣ إذ قالا :

« ليس من شك فى أن سلوك الفرد فى مجتمع إنسانى يؤثر فى سلوك غيره من أفراد هذا المجتمع . على ذلك فإن النجاح الذى يلقاه عدد قليل من الفلاحين فى مجال استخدام البذور الهجين فى الزراعة يهيىء موقفاً مغايراً بالنسبة لأولئك الذين لم يسيروا فى هذا الطريق . إن قبول أحد الفلاحين أو عدد منهم لفكرة البذور الهجين لا بد أن يشكل فى حد ذاته حافزاً جديداً يدفع الآخرين إلى القيام بنفس العمل » .

وثمة دراسة عن التفاعل الناتج عن اعتناق عدد من الناس لفكرة معينة قام بها « كولمان » وآخرون عام ١٩٥٧ فى بحث أجروه على انتشار عقار طبى جديد (شكل ٨ — ٢) . لقد كان خط التوزيع الإحصائى الموضح لأثر فئة قادة الفكر فى مجال التبنى عبارة عن سلسلة من ردود الأفعال نتجت عن الاتصالات المباشرة للأطباء الذين سبق لهم أن تبنوا فكرة هذا العقار . أما خط التوزيع الإحصائى لتبنى الأتباع « المنعزلين » (أو المتبنين السلبيين) الذين لم يحظوا باختيار غيرهم لهم لكى يحرزوا مراكز القيادة



(شكل رقم ٨ — ٢) : الأثر التفاعلى يدفع الى انتشار أسرع
للعقار الجديد بين صفوف القادة أكثر منه بين التابعين

الفكرية على خريطة العلاقات الاجتماعية ، فقد اتجه نحو الارتفاع التدريجى المستمر . كما أن نسباً متزايدة ممن لم يتبنوا هذا العقار ثبت أنهم فعلوا ذلك كل شهر ، فمثلا إذا اعتنق الفكرة ١٥ فى المائة من العدد الكلى فى الشهر الأول ففى هذه الحال لا بد أن يعتنق الفكرة فى الشهر التالى ١٥ فى المائة من العدد المتبقى وهكذا . لقد فسر الباحثون الشكل العام للتوزيعين على أساس أن الاتصالات الشخصية الداخلية تؤثر على معدل السرعة التى يتم بها تبنى الفكرة . وبمعنى آخر ، عندما يتحدث المتبنون الأوائل إلى المتبنين الأواخر عن فكرة جديدة فإن معدل سرعة التبنى يزداد بشكل أسرع مما لو لم تكن هناك هذه الاتصالات .

والأثر التفاعلى هو على وجه العموم شبيه بعملية انتشار الأمراض المعدية، مثل الحمى القرمزية والدفتيريا والحصبة، فى بيئة من البيئات. لقد اتجه « بيلى » عام ١٩٥٧ إلى تحليل عملية انتقال العدوى من المرضى إلى الأصحاء فذكر فئات مختلفة من المرضى منهم فئة « حاملى العدوى » وهم يقابلون فئة المتبنين للفكرة الجديدة الإيجابيين، ومنهم فئة « القابلين للعدوى » ، وفئة « المعزولين » عن طريق الحجر الصحى أو الموت، وهؤلاء يشبهون المتبنين السلبيين

هذه المادة العلمية المستمدة من الدراسة التى أجريت على العقار الطبى تدل على أن القادة فى مجال الفكر أكثر قابلية للابتكار والتبنى للأفكار المستحدثة من فئة التابعين. وعند ما يتحدث المتبنون الأوائل إلى المتبنين الأواخر عن فكرة جديدة يأخذ معدل التبنى لهذه الفكرة فى الزيادة بشكل يفوق ما يحدث لو لم يكن هناك هذا الاتصال. لقد نال قادة الفكر هنا ثلاثة أو أكثر من أصوات زملائهم باعتبارهم مفضلين على غيرهم عند مناقشة الأفكار المستحدثة فى حين لم ينل فريق التابعين أية أصوات.

كما يذكر أيضاً « فترة الحضانة » وهذه تشبه فترة التبنى. إن من الاهتمامات التى يوليها علماء الأمراض عنايتهم الخاصة التنبؤ باللحظة التى يصبح عندها المرض وباءً وثمة شبه قريب من الناحية النظرية بين انتقال عدوى المرض وانتشار الفكرة الجديدة. ومن الجائز أن تكون بعض المعادلات الرياضية المعقدة التى وضعها « بيلى » لقياس انتشار أنماط مختلفة من الأمراض المعدية صالحة لتفسير طبيعة انتشار الأفكار المستحدثة.

أهمية التأثير الشخصى :

والتأثير الشخصى اتضح أنه عنصر أساسى فى كافة الأنواع ذات الصلة باتخاذ القرارات. والتأثير الشخصى عرّفه الباحثون على أساس أنه اتصال

يتضمن مواجهة مباشرة بين شخصين أحدهما موجه والآخر مستقبل والنتيجة النهائية لهذا الاتصال وهذه المواجهة هى التغيير فى سلوك المستقبل واتجاهاته .

وقادة الرأى هم فى الواقع «أشخاص يمارسون تأثيراً شخصياً على غيرهم من الناس فى مواقف معينة » . والتعريف الذى وضع للتأثير الشخصى يتضمن وجود علاقة بين الناس . والتأثير ليس صفة معنوية من صفات الأشخاص ولكنه عملية تتم على أساس وجود شخصين أو أكثر .

ومنذ أن اكتشف عامل التأثير الشخصى ، وكان ذلك لأول مرة فى الدراسة التى أجريت عام ١٩٤١ على انتخابات الرياسة ، زودتنا بحوث استقصائية عديدة بشواهد تدل على الأهمية الكبيرة لهذا النوع من التأثير عند تكوين الأفكار ، فمثلا نجد أن «كاتز» و «لازرزفيلد» وجدا فى دراستهما عن المستهلك فى أسواق الدواء أن التأثير الشخصى هو أكثر العوامل ظهوراً وأقواها فاعلية فى مجال تكوين الأفكار . ومدى القيادة الفكرية ، كما تقيسها المراكز الموضحة على خريطة العلاقات الاجتماعية ، ثبت أنها تخضع للزمن الذى استغرقه الأطباء لتبنى عقار جديد أكثر من خضوعها لأى عامل آخر من العوامل التى تناولتها الدراسة . كذلك وجد «راهودكار» عام ١٩٥٨ أن الاتصال المباشر بين الجيران كان له أكبر الأثر فى انتشار الأفكار الزراعية المستحدثة وهذا النوع من الاتصال فاق فى أهميته كل الأنواع الأخرى التى درسها فى بحثه عن القرويين الهنود . ولما كان الكثيرون من الفلاحين الذين اتخذهم موضوعاً لاستفتائه من الأميين أو الفقراء فى الثقافة فإن قدرتهم على استخدام وسائل الإعلام العامة كانت معدومة . أما «بيل» و «روجرز» فقد وجدا عام ١٩٥٧ أن الاتصالات الشفوية تفوق فى الأهمية أى مصدر آخر من مصادر المعلومات

وذلك فى مجال إقناع سكان « أيوا » بشراء الأنواع الجديدة من الأنسجة المصنوعة من الأورلون والداكرون والنيلون .

هذه النتائج التى توصل إليها مَن ذكرنا من باحثين وغيرها عملت على إقناع الدارسين لموضوع انتشار الأفكار بأنه من غير الممكن تجاهل أهمية العلاقات الاجتماعية فى دراسة الأفكار المستحدثة . والواقع أنه بعد أن يكون عشرة أو عشرون فى المائة من مجموعة من الناس قد تبنت فكرة مستحدثة معينة فإنه قد يكون من المستحيل وقف انتشارها بعد ذلك .

متى يكون التأثير الشخصى الصادر من الزملاء أكثر أهمية من غيره ؟

وبالرغم من أن التأثير الشخصى هو على جانب كبير من الأهمية فى عملية انتشار الأفكار ، فإنه يكون أكثر أهمية فى مواقف معينة ، وبالنسبة لأفراد معينين . وهـــذا الجزء من الكتاب يهدف إلى حصر النظريات والتعميمات التى تدور حول الأهمية النسبية للتأثير الشخصى الذى ينبع من الزملاء والجيران . هؤلاء قد يكونون الزملاء للطبيب، أو الجيران للمزارع ، أو أصدقاء رئيس العمل . ومن الأمور المتوقعة أن القيادة الفكرية تمارس إلى حد كبير من خلال التأثير الشخصى على الزملاء والجيران :

١ — مرحلة التقييم — التأثير الشخصى الصادر عن الزملاء والجيران يبلغ ذروة الأهمية فى مرحلة التقييم خلال عملية التبنى ويصل إلى أدنى

درجات الأهمية فى المراحل الأخرى : لقـــد أوضحنا فى فصل سابق أن المصادر الشخصية للاتصال (من كافة الأنواع) تبلغ ذروة الأهمية فى مرحلة التقييم خلال عملية التبنى . ومن ثم فإننا نتوقع من الزملاء والجيران أن يحشدوا أقصى مايستطيعون من التأثير فى مرحلة التقييم خلال عملية التبنى . هنا تمارس التأثيرات الشخصية من كافة الأنواع (الصادر منها من

دعاة التغيير الاجتماعى ومن الزملاء والجيران) أقصى ماتصل إليه من قوة خلال عملية التبنى .

وفى الشكل رقم (٨—٣) فصلنا مابين التأثيرات الصادرة عن الزملاء والجيران وبين غيرها من التأثيرات الشخصية الأخرى . ومن الواضح أن التأثيرات الصادرة من الزملاء والجيران تبدو أقوى ماتكون فى مرحلة التقييم الخاصة بكلا الفكرتين المستحدثتين . وهذا الشكل يدلنا أيضاً على أن التأثيرات الصادرة عن الزملاء والجيران تكون أكثر أهمية فى حالة أفكار مستحدثة معينة منها فى حالة أفكار أخرى . مثال ذلك أن التأثيرات الصادرة عن الزملاء والجيران كانت أهم من التأثيرات الصادرة عن دعاة التغيير الاجتماعى وذلك فى كل مرحلة من مراحل عملية التبنى لفكرة الأنسجة «المعجزة» وهى أنسجة الداكرون والأورلون والنيلون . وبصرف النظر عن ذلك ، فإن التأثير الشخصى الصادر عن العاملين فى مجال الدعاية التجارية كان له قصب السبق على التأثيرات الصادرة من الزملاء والجيران فى حالة المضادات الحيوية .

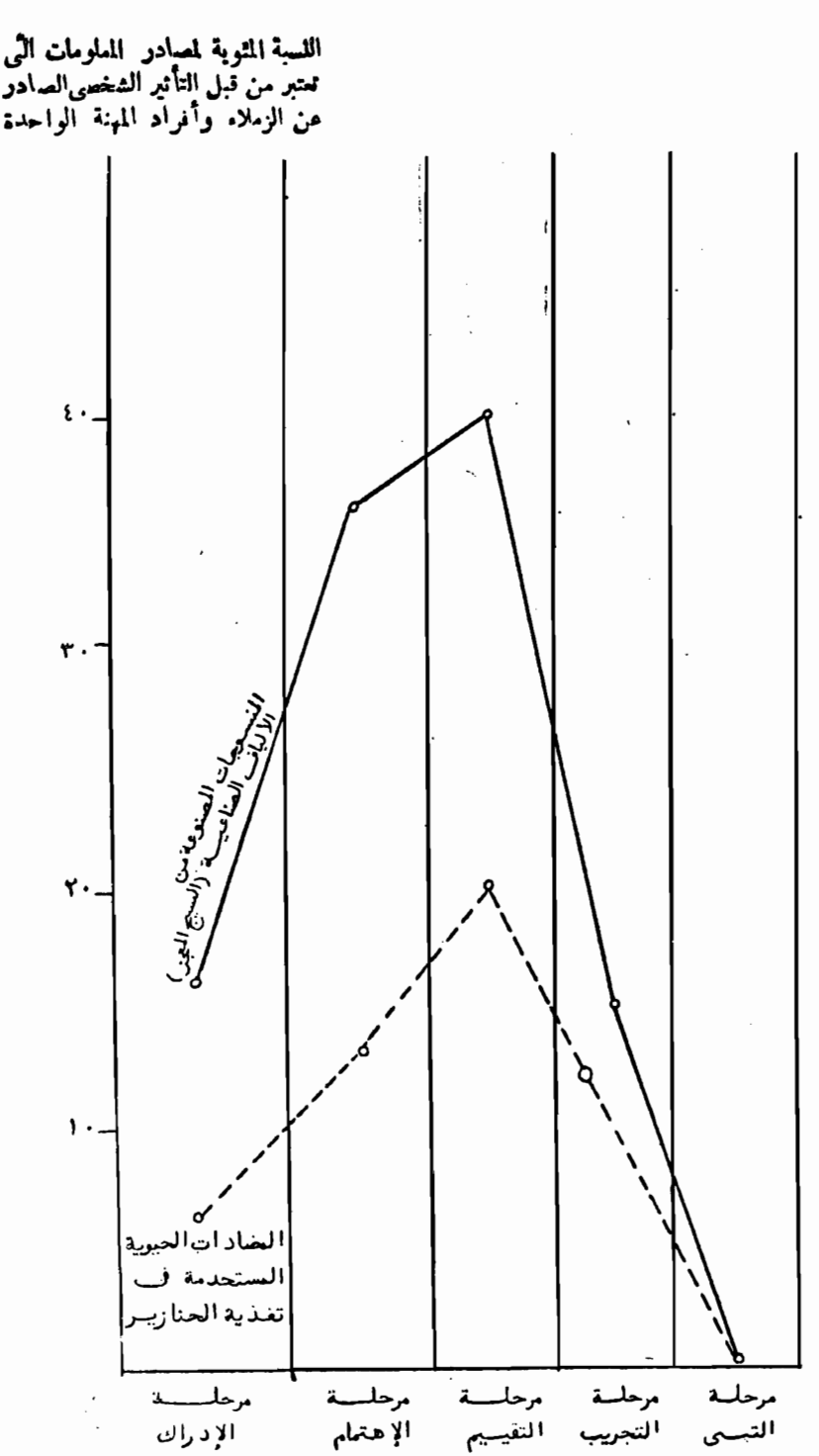
٢ — المتبنون الأواخر : إن التأثير الشخصى الصادر عن الزملاء والجيران هو أهم بالنسبة للمتبنين الأواخر منه بالنسبة للمتبنين الأوائل . هذا البعد من أبعاد التحليلى لا يمكن أن يظهر فى الشكل رقم (٨—٣) ومن الجائز أن يكون مساوياً فى المعنى للفروق الموجودة فى أهمية التأثيرات الصادرة عن الزملاء على أساس مرحلة التبنى . هذه التأثيرات أهم بكثير بالنسبة لفئة المتلكئين فى تبنى الأفكار المستحدثة منها بالنسبة للمبتكرين والمتبنين الأوائل فى كل مرحلة من مراحل التبنى . وفى الفصل الرابع أشرنا إلى أن المتبنين الأوائل أقل استعداداً للاعتماد على التأثير الشخصى بشتى أنواعه من فئة المتبنين الأواخر . والمتبنون الأوائل ، حتى عندما يتأثرون بالمصادر الشخصية ، يكونون عادة ميالين إلى الادعاء بأن مايتعرضون له

من تأثير شخصى إنما يصدر عن دعاة التغيير الاجتماعى أكثر مما يصدر عن الزملاء والجيران . هـذه الحقيقة كان من الممكن توقعها وخاصة لأنه فى الوقت الذى يقرر فيـه المبتكرون والمتبنون الأوائل استخدام فكرة جديدة يكون الأقلون من زملائهم على علم بالفكرة المستحدثة وعلى تجربة بها . ولكن ، فى الوقت الذى يشرع فيه أفراد الأغلبية المتأخرة وأفراد فئة المتلكئين فى تبنى الفكرة الجديدة ، فإنهم يجدون أنفسهم محاطين بأعداد كبيرة من الزملاء الذين يكونون قد تبنوا هذه الفكرة بالفعل .

ونحن هنا نعرض بحثاً استقصائياً من البحوث التى تصور النظرية التى نحن بصـــدد مناقشتها ، وهو البحث الذى قام به « بوورز » عام ١٩٣٨ مستهدفاً تحليل عينة مكونة ٢١٢ هاوياً من هواة تشغيل أجهزة الإرسال الهوائية .

لقد اتضح من هذه الدراسة أن الأفراد الذين تبنوا هواية تشغيل أجهزة الإرسال الهوائية قبل عام ١٩١٦ قرروا أن ٢٣ فى المـائة من التأثيرات المؤدية إلى تبنيهم لهذه الهواية صدرت عن أقران لهم . أما أولئك الذين تبنوا الفكرة بعد عام ١٩٢٥ فإنهم قرروا أن ٥١ فى المائة من التأثيرات التى أدت إلى تبنيهم للفكرة جاءت عن الأقران .

٣ — المواقف غير المستقرة — التأثير الشخصى الصادر عن الزملاء أهم فى المواقف غير المستقرة منه فى المواقف المحددة : عند ما يشعر الفرد أن لديه معلومات كافية عما يمكن عمله فى المواقف المختلفة ، فإنه فى هـذه الحالة يكون أقل ميلا إلى الاعتماد على آراء زملائه . وبالرغم من ذلك ، عند ما يكون الوضع غـير مستقر فإنه يشعر بأنه فى حاجة إلى من يشجعه على اتباع ما يراه صواباً وهذا لا يكون إلا بالتعاون مع الزملاء والتفاعل معهم .



(شكل رقم ٨ — ٣)

يبين الأهمية التى يحققها التأثير الشخصى الصادر عن الزملاء وأفراد المهنة الواحدة فى جميع المراحل التى تتكون منها عملية التبنى وذلك فى مجال انتشار فكرتين مستحدثتين .

هذا الشكل يوضح أن التأثير الشخصى الصادر عن الزملاء وأفراد المهنة الواحدة يبلغ ذروة الأهمية فى مرحلة التقييم خلال عملية التبنى. فى هذه المرحلة يمارس قادة الفكر أقصى مالديهم من تأثير خلال عملية التبنى كلها. والتأثيرات الصادرة عن الزملاء وأفراد المهنة الواحدة أهم بالنسبة لفئة المتلكئين منها بالنسبة لفئة المبتكرين وفئة المتبنين الأوائل وذلك بالرغم من أن الشكل لا يوضح ذلك. والمادة العلمية التى يعتمد عليها هذا الشكل قد تم الحصول عليها من ١٤٨ عاملا زراعياً وزوجاتهم فى قرية من قرى ولاية «أيووا».

أما الأفكار المستحدثة التى كانت موضوعاً للبحث فهى المنسوجات المصنوعة من الألياف الصناعية والمضادات الحيوية المستخدمة فى تغذية الخنازير.

* * *

والذى يؤكد صحة هذه النظرية ما جاءت به الكثير من الدراسات والبحوث من نتائج، وذلك بالرغم من عدم وجود الشاهد المباشر على صحة هذه النظرية.

لقد قرر «مينتزل» و«كانز» عام ١٩٥٥ أن الأطباء الممارسين كانوا يعتمدون على زملائهم عند ما يستخدمون العقارات الجديدة فى المواقف الغامضة أكثر مما هو الحال فى المواقف الواضحة المحددة. وفى دراسة استقصائية على الأدوية الجديدة قام بها «كولمان» وزملاؤه عام ١٩٥٧ اتضح أن «الطبيب يتأثر بما يقول زملاؤه أو يفعلون فى المواقف غير المؤكدة أينما وحينما تقع وذلك فى المقام الأول وبعدها تأتى المواقف الواضحة». كذلك وجد «ويكلنج» وآخرون عام ١٩٦٠ أن

الفلاحين الأستراليين يعتمدون أكثر على التأثير الشخصى الصادر عن الزملاء وذلك فى مجال تطبيق الأفكار المستحدثة المتضمنة قدراً أكبر من المغامرة الاقتصادية . كما وجد « فان دى بان » عام ١٩٦١ أن ٦٢ فى المائة من الأصدقاء الذين استعرضهم اثنين اثنين فى هولندا يمتلكون أجهزة حلب آلية من نفس النوع والعلامة التجارية . أما نسبة احتمال حيازة كلا الصديقين لنفس النموذج فكانت ١٥ فى المائة وذلك لأن اختيار النموذج بالنسبة للفلاح إنما هو قرار على جانب كبير من الغموض إذ من الصعب عليه أن يقرر إذا ما كان أحد النماذج أفضل من الآخر .

والخلاصة ، نقول إن التأثيرات الشخصية الصادرة عن الزملاء تكون فى العادة أكثر أهمية :

١ — فى مرحلة التقييم خلال عملية التبنى وفى هذه المرحلة أكبر مما هو الحال فى المراحل الأخرى .

٢ — ولفئة المتبنين الأواخر أكثر مما هو الحال بالنسبة للمتبنين الأوائل .

٣ — وفى المواقف الغامضة أكثر مما هو الحال فى المواقف المحددة الواضحة .

اختصاصات التأثير الشخصى :

قررنا أن الأفراد فى مواقف اتخاذ القرارات يعتمدون فى العادة اعتماداً كبيراً على التأثير الشخصى الصادر عن الآخرين . هذا القول يصدق بصفة خاصة عند ما يكون هؤلاء فى مجال القبول أو الرفض لفكرة مستحدثة . والآن ما هى الاختصاصات التى ينفذها التأثير الشخصى فى كل مرحلة من مراحل عملية التبنى ؟

١ — الوعى بالفكرة المستحدثة قد ينشأ عن طريق التأثير الشخصى

الصادر عن الآخرين . ومع ذلك ، فبالنسبة لمعظم الأفراد ، يأتى الوعى عن طريق الاتصالات غير الشخصية مثل وسائل الاتصال الجمعى . والتأثير الشخصى يكون هاماً عند ما يجعل المتبنين الأواخر يدركون الفكرة المستحدثة وهو فى هذا المجال أكثر أهمية مما هو الحال عند ما يُخلق الإدراك بالفكرة المستحدثة لدى فئتى المبتكرين والمتبنين الأوائل .

٢ — وبمجرد أن تتكون الآراء عن فكرة مستحدثة فإن هذه الآراء تتدعم بالتفاعل مع غيرها . وفى حالات الغموض وعدم الاستقرار الزائد، يميل معظم الأفراد إلى الربط ما بين آرائهم وآراء غيرهم من الناس .

هكذا نقول إن التأثير الشخصى لا يساعد فقط على تكوين آراء أصيلة عن فكرة مستحدثة فى مرحلة الإدراك ، ولكنه أيضاً يصادق شرعاً على هذا الرأى بمجرد أن يوجد .

٣ — المعايير الخاصة بقابلية الناس لتبنى الأفكار المستحدثة تنتقل على وجه العموم إلى الأفراد عن طريق التأثيرات الشخصية الكامنة فى المجتمع. هذه المعايير قد تكون فى ذروة أهميتها فى مرحلة التقييم حيث الفرد على وشك أن يقرر ما إذا كان يقوم بتجربة الفكرة الجديدة أم لا .

٤ — تقارن الفكرة المستحدثة مع الأفكار الموجودة فعلاً فى ضوء التفاعلات التى تتم بين الفرد وأقرانه . هذا الاختصاص الجديد الذى يزاوله التأثير الشخصى يصبح أهم ما يكون فى مرحلة التجريب خلال عملية التبنى. والواقع أنه بالنسبة للأفكار المستحدثة التى لا تقبل التقسيم بقصد فحصها وتجربتها قد يحل التأثير الشخصى الصادر عن الزملاء بطريقة من الطرق محل التجربة التى تتم على نطاق ضيق .

هكذا نقول إن التأثير الشخصى يلعب دوراً مختلفاً قليلاً فى كل مرحلة من مراحل عملية التبنى .

الانتقائية :

ثمة طريقة أخرى لعلاج الوظائف والاختصاصات المتعلقة بالتأثير الشخصى وهذه الطريقة تتم على أساس عمليات ثلاث أساسية لها الصبغة النفسية الاجتماعية . هذه العمليات هى :

١ — التعرض الانتقائى ،

٢ — الإدراك الانتقائى ،

٣ — الحفظ الانتقائى .

١ — والتعرض الانتقائى هو ميل الأفراد إلى تعريض أنفسهم لعلاقات تتفق وآراءهم الراهنة . ولتفسير ذلك نقول إنه وجد أن الديمقراطيين فى أمريكا قلما يتفرجون على العروض التليفزيونية التى ينظمها الجمهوريون . وبالمثل نجد أن الفئة من الناس الذين تنظم لهم حملات التوعية ضد الإصابة بالأمراض السرية لكثرة تعرضهم لها هم أقل الناس إقبالاً على الإفادة من هذه الحملات .

٢ — والإدراك الانتقائى هو ميل الأفراد إلى تفسير الفكرة الجديدة فى ضوء تجاربهم السابقة وآرائهم الراهنة . فمثلاً قد ينظر فلاح متطور إلى نوع جديد من السماد على اعتبار أنه وسيلة لتحقيق محصول أكبر ، ولكن نفس هذا السماد قد ينظر إليه فلاح آخر له اتجاهات وقيم ومعلومات مختلفة على اعتبار أنه مجرد مركب كيمائى خطر . والنقطة الهامة هنا أن الفرد يصدر قراراته على أساس فهمه سواء أكان دقيقاً أم غير دقيق .

٣ — والحفظ الانتقائى هو ميل الأفراد إلى تذكر الأفكار التى تتفق وآراءهم الراهنة . فمثلاً نجد أن طبيباً قد يقرأ مئات المقالات التى تعالج موضوعات طبية وتحبذ استخدام عقاقير معينة ولكن معظم هذه المقالات لا تترك سوى أثر ضئيل فى ذاكرة الطبيب . وبالرغم من ذلك نجد أن

الأخبار المتعلقة بظهور دواء ينتظر منه أن يعالج حالة ولو مفردة من الحالات التى تشغل بال الطبيب كثيراً ما تعيها الذاكرة ومن الجائز أن يتم التبنى للدواء الجديد على هذا الأساس .

هذه العمليات قد يتسبب عنها إحداث كبت للفاعلية المتوقعة من وراء الحملات الدعائية التى تقوم بها وسائل الإعلام العامة للترويج لفكرة مستحدثة معينة . ما هو السبب فى أن التأثير الشخصى من شأنه التغلب على هذه الحوائل الثلاثة أكثر مما تستطيعه وسائل الإعلام بما تقدمه من برامج وعروض ؟

١ — إن التعرض للتأثير الشخصى يخلو عادة من عنصر الانتقاء بعكس التعرض لوسائل الإعلام العامة ، فعندما يقابل المرء صديقاً له فإنه لا يعرف مقدماً أية أفكار جديدة سوف يتناولها الحديث .

٢ — عندما يسىء المرء تفسير ما تقول ، فإنك عن طريق ملاحظة ما هو مشترك بين أفكارك وأفكاره ، سوف تدرك ما فى تفكيره من سوء فهم وتحاول تصحيحه . أما الذين يقومون بوسائل الإعلام الجمعى فقلما يتمكنون من تصحيح مثل هذه الأخطاء .

٣ — الحوار الشخصى يمكّن المرء من تذكير الآخرين بوجود الأفكار الجديدة ويتكرر ذلك منه حتى لو لم يكن مقتنعاً بهذه الأفكار . لهـــذا قلنا إن خاصية الانتقاء مما هو محفوظ فى الذاكرة يخضع للتأثير الشخصى أكثر مما يخضع لوسائل الإعلام الجمعى .

التوزيع الاحتمالى للتأثير الشخصى :

والقيادة الفكرية إنما هى سمة مميزة لها صفة الانتشار بالرغم من أنها تكون على وجه الخصوص مركزة فى عدد قليل من الأفراد . وأمر التأثير الشخصى وحقيقته إنما هو أمر درجة ويلبغى أن نعتبره متغيراً لا يثبت

على حال وليس كياناً مزدوجاً شقه الأول «القادة» والشق الثانى «التابعون». وبعض الأفراد يتطلع إليهم العديدون من زملائهم وأقرانهم طالبين النصح فى حين نرى عدداً آخر من الناس لا يسألهم أحد رأيهم فى أية فكرة مستحدثة .

هذا التوزيع الإحصائى للتأثير الشخصى كان عام ١٩٥٥ موضوعاً لدراسة « روجرز » الذى أجرى بحثه على ١٤٨ فلاحاً من ولاية « أيووا » وكانوا من قرية واحدة . سألهم « روجرز » عمن يتوجهون إليهم عادة لطلب الرأى والنصيحة بشأن مايصل إلى أسماعهم من أفكار مستحدثة فى عالم الزراعة . وجميع أفراد هذه المجموعة ، باستثناء ٤٣ فرداً ، كانوا يتمتعون بمراكز ممتازة على خريطة العلاقات الاجتماعية ، أى أن كلاً منهم وجد واحداً على الأقل من أفراد جيرته ينظر إليه باعتباره رائداً فكرياً . أما الوضع بالنسبة لأفراد المجموعة فكان كالآتى :

٥١ فلاحاً نال كل منهم مركزاً قيادياً واحداً ، و٢٨ فلاحاً نال كل منهم مركزين ، و١٣ فلاحاً نال كل منهم ثلاثة مراكز ، و٧ فلاحين نال كل منهم أربعة مراكز ، و٤ فلاحين نال كل منهم خمسة مراكز ، وفلاح واحد نال ستة مراكز ، وفلاح واحد آخر نال سبعة مراكز . من هذا نقول إن صفة القيادة الفكرية إنما هى سمة مميزة لها صفة الانتشار ، حتى وإن كانت محصورة فى عدد قليل من الأفراد . والتوزيع الإحصائى للتأثير الشخصى فى هذه الدراسة . دراسة « أيووا » يشبه على وجه العموم ذلك التوزيع الذى وجد فى عدد من الدراسات الاستقصائية الأخرى التى أجريت على الفلاحين . هذه الدراسات تزودنا هى الأخرى بالشواهد التى تثبت أن أمر القيادة الفكرية إنما هو أمر درجة .

والمادة العلمية التى تقوم عليها دراسة « أيووا » تشير إلى إحدى الصعوبات المتصلة بالطريقة « السيسيومترية » لقياس القيادة الفكرية

إذ أنه بالإضافة إلى المائة والخمسة من الفلاحين الذين وجد « روجرز » عام ١٩٥٥ أن لهم بعض التأثيرات « السيسيومترية »، حدث أن سبعة وتسعين فلاحاً كانوا يقيمون خارج حدود القرية واتفق الجميع على اعتبارهم قادة. وفى الوقت نفسه، كان من الواضح أن ثمة عدداً من الفلاحين الذين كانوا يعيشون خارج حدود منطقة الدراسة اختاروا من المجموعة التى كانت تعيش فى القرية عدداً من الفلاحين واعتبروهم من قادة الفكر. ومهما يكن من أمر، هذا الانتقاء « السيسيومترى » من خارج البيئة الاجتماعية لم يكن موضع اهتمام فى هذه الدراسة المسماة بدراسة « أيووا » لأن المجموعة كلها وعددها ١٤٨ فلاحاً، وهى المجموعة التى كانت تسكن قرية واحدة، هى التى كانت موضوعاً للاستفتاء ولا أحد غيرها. وباختصار، إن النقص الذى يؤخذ على هذه الدراسة، دراسة « أيووا » عن القيادة الفكرية بين الفلاحين (وعلى العدد الأكبر من الدراسات الأخرى التى من هذا النوع)، هو أن هذه الدراسات لا تأخذ فى حسابها التأثيرات الناشئة عن علاقات خارجية. ومن الأمور المتوقعة والشائعة أن الفرد الذى يعتبره أقرانه على درجة كبيرة من التأثير لا يعتبره كذلك من يعيشون خارج التنظيم الاجتماعى الذى يعيش فيه. وبالمثل نقول إن الفرد الذى يمتد تأثيره خارج تنظيمه الاجتماعى لا يوجد من يختاره على خريطة قياس العلاقات الاجتماعية، وبالتالى لا يعتبر من قادة الفكر بين أقرانه.

قياس القيادة الفكرية :

ثمة طرق أساسية ثلاث لقياس القيادة الفكرية :

١ — الطريقة « السيسيومترية »، وهى تقوم على سؤال أفراد المجموعة عن الشخص الذى يقصدونه لطلب النصيحة واستقصاء المعلومات المتعلقة بفكرة جديدة. ولا بد هنا من سؤال عدد كبير من الناس حتى يمكن تحديد

عدد قليل من قادة الفكر . هذه الطريقة قد تناسب البحوث التى لا بد فيها من سؤال جميع أفراد التنظيم الاجتماعى أكثر مما تناسب تلك التى تقوم على عينة صغيرة داخل كيان أكبر . هذه الطريقة كثر استعمالها فى البحوث السابقة وفاقت غيرها من الطرق . ومن أمثلة البحوث التى استخدمت هذه الطريقة ما يأتى :

بحث « ليونبرجر » عام ١٩٥٣ .
« « ويكلنتج » عام ١٩٥٨ .
« « مارش وكولمان » عام ١٩٥٤ .
« « روجرز » عام ١٩٥٥ .
« « منتزل وكاتز » عام ١٩٥٥ .
« « شبرد » عام ١٩٦٠ .
« « روجرز وبيردج » عام ١٩٦١ .
« « راحيم » عام ١٩٦١ .
« « كولمان وزملائه » عام ١٩٥٧ .
« « ويكلنتج » عام ١٩٦٠ .
« « شابارو » عام ١٩٥٦ .
« « فان دى بان » (فى المجلات السيارة) .
« « روجرز وبيردج » عام ١٩٦٢ .

٢ — طريقة الاستعانة بعدد من ذوى الرأى فى التنظيم الاجتماعى لتحديد من يمكن اعتبارهم قادة للفكر . هؤلاء الأفراد يُنتقون بطريقة ذاتية على أساس أنهم قد يساعدون فى الاستدلال على من يعتبرون قادة فكر ، وهذه الطريقة أستخدمت أيضاً فى دراسات التصنيف الاجتماعى بغرض تحديد درجات النفوذ والهيبة لكل فرد من الأفراد المحليين ، وتمتاز

هذه الطريقة بأنها قليلة التكاليف ولا تتطلب وقتاً طويلاً وبخاصة عندما تقارن بالطريقة «السيسيومترية». ومهما يكن من شيء، فإن الطريقتين تشتركان بقدر متساوى فى عدم صلاحية أى منهما للتطبيق عندما تكون العينة موضوع الاستفتاء مكونة من أفراد قلائل. لقد استخدم «شابارو» عام ١٩٥٥ هذه الطريقة فى دراسته التى أجراها فى «كوستاريكا»، كما استخدمها «فان دى بان» فى ثلاث قرى من قرى هولندا.

٣ — الطريقة الذاتية وتقوم على أساس سؤال الشخص موضوع الاستفتاء سلسلة من الأسئلة لتحديد مدى اعتبار نفسه قائداً فكرياً. وهـــذه الطريقة تعتمد على دقة تحديد الأشخاص موضوع الاستفتاء لقدراتهم الذاتية وإمكانياتهم التأثيرية. ومن ميزات هذه الطريقة أنها تقيس إدراك الشخص لقدراته فى مجال القيادة الفكرية ومدى تأثير هذا على سلوكه. وكما يقول «و. اى. توماس» فى نظريته المشهورة «إذا نظر الناس إلى المواقف باعتبار أنها حقيقية فإن كل ما يترتب على ذلك لا بد أن يكون حقيقياً».

وفيما يلى نذكر دراسة من الدراسات التى تستخدم هذه الطريقة الذاتية ولسوف نتحدث عنها فى شيء من الإفاضة.

أهم الاختبارات التى تستخرجها الطريقة الذاتية لتحديد درجة القيادة الفكرية عند الفحص:

ثمة ضعف خطير لوحظ على الاستعمالات السابقة للطريقة الذاتية فى تحديد درجة القيادة الفكرية عند الشخص ألا وهو قلة عدد العناصر التى يتركب منها المقياس الخاص بهـذه الطريقة. فمثلاً نجد فى القسم الخاص بقياس القيادة الفكرية فى مجال السياسة أن ثمة سؤالين فقط هما:

١ — هل سألك أحد أخيراً النصيحة فيما يتعلق بمشكلة سياسية؟

٢ — هل حاولت أخيراً إقناع أحد بأفكارك السياسية ؟

أما توزيع الدرجات على عناصر هـذا الاختبار البسيط فكان قائماً على أساس وجود شقين منفصلين هما «قادة» و«تابعون».

لقد أدخل تعديل على عناصر هذا الاختبار كما أضيفت إليه أربعة أسئلة جديدة واستعمل الشكل الجديد للاختبار فى دراسة أجراها «روجرز» عام ١٩٥٧ على انتشار الأفكار الجديدة فى الزراعة بين فلاحى ولاية «أوهايو». وفى هـذه الدراسة حدثت مقابلات شخصية مع أفراد عينة مكونة من ١٠٤ عمال زراعيين اختيروا بطريقة عشوائية. أما الاختبار الذى استخدم هنا لتحديد درجة القيادة الفكرية بطريقة ذاتية فكان يتكون من الأسئلة الستة التالية :

١ — فى خلال الشهور الستة الماضية هل تحدثت مع أى إنسان عن طريقة جديدة من الطرق المستخدمة فى الزراعة ؟

٢ — إذا قارنت نفسك بالأشخاص الذين يكونون مجموعة الأصدقاء التى تنتسب إليها هل احتمال إقبال أفراد المجموعة عليك لسؤالك عن الحقيقة المتعلقة بطريقة جديدة من الطرق المستخدمة فى الزراعة كبير أو هل هذا الاحتمال ضئيل ؟

٣ — إذا عدت بذاكرتك إلى آخر نقاش دار حول طريقة جديدة من طرق الزراعة :

(ا) هل كان المتناقشون يسألونك رأيك عن الطريقة الجديدة ؟ أو ،

(ب) هل كنت تسأل شخصاً آخر ؟

٤ — عندما تقوم مع أصدقائك بمناقشة أفكار جديدة فى مجال الزراعة أى دور تلعبه فى هذا النقاش ؟ :

(ا) هل تصغى للنقاش طول الوقت ؟ أو ،

(ب) هل تحاول اقناعهم بأفكارك ؟ .

٥ — أى أمر من الأمور الآتية يحدث أكثر من غيره :

(ا) أن تحدث جيرانك عن الطرق الجديدة فى الزراعة ؟

(ب) أن يحدثك جيرانك عن الطرق الجديدة فى الزراعة ؟

٦ — هل لديك شعور خاص بأن جميع أصدقائك وجيرانك يتطلعون إليك باعتبارك مصدراً جيداً للمعلومات والخبرة فيما يختص بالأساليب الجديدة فى الزراعة ؟

هذه الأسئلة الستة ثبت أنها جاءت بقدر من الثبات يفوق القدر الذى جاء به الاختبار المكون من سؤالين فقط والذى استعمل فى الدراسات السابقة . والزيادة فى حجم الثبات ، هذه الزيادة التى جاء بها الاختبار المكون من ستة أسئلة ، تتمشى والمبدأ العام القائل بأن فى مقدورنا الحصول على قدر أكبر من الثبات إذا عملنا على إطالة الاختبار . وثمة شواهد تثبت أن الاختبار يقيس بعداً واحداً فقط ولا يتداخل مع إدراكات نفسية أخرى .

والطريقة السيسيومترية ، لاختيار قادة الفكر ، استخدمت فى الماضى لكى تكون محكاً لما فى الطريقة الذاتية من صدق فكان يسأل كل جار من جيران الشخص موضوع الاستفتاء عمن يتوجه إليه فى طلب النصيحة والحصول على المعلومات المتعلقة بفكرة مستحدثة فى مجال الزراعة . والأشخاص موضوع الاستفتاء الذين يحصلون على مركز أو أكثر من مراكز الصدارة على خريطة العلاقات الاجتماعية ينالون درجات أكبر بمقتضى هذا الاختبار القائم على الطريقة الذاتية لتحديد درجة القيادة الفكرية عند الشخص .

والشواهد المتاحة لنا الآن تشير إلى أن الاختبار ذا الأسئلة الستة القائم على الطريقة الذاتية لتحديد درجة القيادة الفكرية لدى الشخص إنما هو اختبار يمتاز بالثبات والصدق ، كما يمتاز بوحدانية البعد ، كما أنه سهل

التطبيق ولا يستغرق إجراؤه أكثر من خمس دقائق . وإن طبيعة الأسئلة لتوحى بأنها يمكن أن تستخدم فى كافة البحوث التى تتناول قياس القيادة الفكرية فى جميع المجالات تقريباً .

معلوماتنا عن قادة الرأى :

وهدف هذا القسم من الكتاب هو تحليل الشواهد المستمدة من عدة دراسات استقصائية أجريت على قادة الفكر . فى هذا القسم وفى الجانب الأكبر من الجزء الباقى من هذا الفصل سوف نتحدث عن « قادة الفكر » وعن فئة « التابعين » كما لو كانت صفة القيادة الفكرية تتصف بالثنائية . هذا الإغراق فى التبسيط نقدم عليه لضمان الوضوح الذى نسعى إلى تحقيقه بشتى الطرق . والقيادة الفكرية أمرها فى الواقع أمر درجة وليس أمر نوع . ولسوف نحاول أن نناقش كلاً من التعميمات التالية التى نوردها عن قادة الفكر مناقشة تفصيلية .

إن القادة فى مجال الفكر يلتزمون بالمعايير الاجتماعية السائدة فى التنظيم الاجتماعى أكثر مما يفعل الفرد العادى فى هذا التنظيم . ومن الواضح أن ثمة تداخل قليل بين الأنماط المختلفة لقادة الفكر . فمثلاً نجد أن الفرد الذى يعتبر قائداً فكرياً فى مجال نشر الأفكار المستحدثة فى الزراعة قد لا يكون كذلك فى مجال الأمور السياسية . وقادة الفكر يختلفون عن تابعيهم من ناحية المصادر التى يحصلون منها على معلوماتهم ، والانفتاح على العالم الخارج عن عالمهم ، والاندماج فى الحياة الاجتماعية ، والكيان الاجتماعى ، والقابلية لابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها .

الالتزام بالمعايير السائدة :

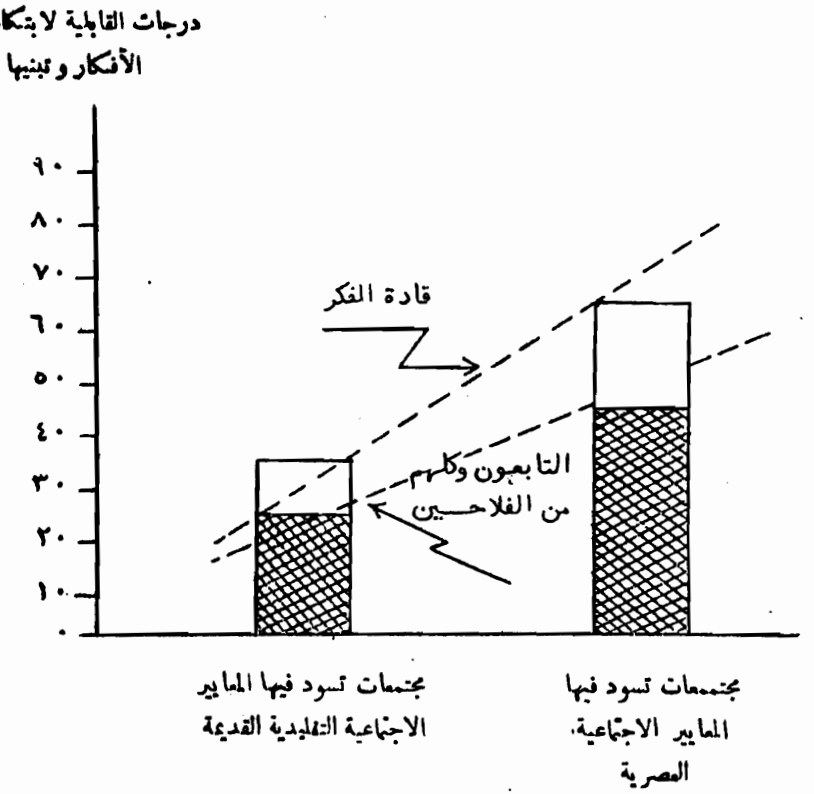
لقد اتضح أن قادة الفكر كثيراً ما يكونون على شاكلة تابعيهم وإن كانوا فى بعض الأحايين يفوقونهم فى نواحى عديدة . والواقع أن القادة

فى مجالات الفكر يلتزمون المعايير السائدة فى التنظيم الاجتماعى أكثر مما هو الحال مع الأفراد العاديين فى هذا التنظيم . لقد ذكر « هومانز » عام ١٩٥٠ أن « القائد يجب أن يخضع لمعايير الجماعة — جميع المعايير . ولا بد أن يكون من هذه الناحية أفضل من أى تابع » .

أحد الشواهد المتعلقة بهذه النظرية نجدها فى البحث الذى أجراه « مارش » و « كولمان » عام ١٩٥٠ على ١٣ قرية من قرى ولاية « كنتكى » ودلت النتائج على أن القادة لاينحرفون كثيراً عن مجموعة المعايير السائدة فى التنظيم الاجتماعى الذى ينتسبون إليه شكل (٨ — ٤) . ولقد ثبت أنه فى القرى حديثة الإنشاء كان قادة الفكر أكثر ميلاً إلى ابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها من فئة التابعين لهم . أما القادة فى القرى التقليدية القديمة فكانوا نسبياً أقل ميلاً إلى ابتكار الأفكار الجديدة وتبنيها فى حالة مقارنتهم بفئة التابعين لهم .

وثمة اختبار آخر لهذه النظرية نجده فى دراسة استقصائية قام بها « روجرز » و « بيردج » عام ١٩٦٢ على ٨٣ من الزراع يعيشون فى سبع قرى مختلفة . هذه القرى تختلف اختلافاً كبيراً من ناحية طبيعة المعايير الاجتماعية السائدة فيها ، ولقد وضعت إحصائية رياضية تبين مدى انحراف كل قائد فكر وكل تابع على أساس نسبة الفرق الكلى بين درجة القابلية .

هذه المادة العلمية توحى بأن قادة الفكر لا ينحرفون كثيراً عن المعايير السائدة فى التنظيم الاجتماعى . وكانت درجات القابلية لابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها لدى قادة الفكر فى المجتمعات التى تسود فيها المعايير القديمة أعلى بدرجة قليلة (خمس درجات فقط) من درجات فئة التابعين فى حين أن القادة فى المجتمعات التى تسود فيها المعايير العصرية كانوا متقدمين على تابعيهم بثمانى عشرة درجة . وحيثما تكون المعايير



شكل رقم (٨ — ٤)

درجات القابلية لابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها عند فئتى قادة الفكر والتابعين فى المجتمعات التى تسود فيها المعايير الاجتماعية القديمة والعصرية

مشجعة على تبنى الأفكار المستحدثة ، يولى القادة اهتماماً كبيراً للقابلية لابتكار الأخبار وتبنيها . ولكن ، حيثما لا تشجع المعايير القابلية للتبنى والابتكار يميل القادة إلى عدم الاعتماد على هذه القابلية بدرجة كبيرة .

والمادة العلمية المستخدمة هنا مستمدة من ٣٩٣ فلاحاً فى ثلاثة عشر مجتمعاً فى ناحية « واشنطن » بولاية « كنتكى » بعد استفتائهم فى شأن تبنيهم لإحدى وعشرين فكرة مستحدثة فى مجال الزراعة ، والمجتمعات هنا هى إما مجتمعات عصرية وإما مجتمعات متمسكة بالتقاليد . والقادة فى كل من هذه المجتمعات تم اختيارهم بالطرق (السيسيومترية) أى

الانتخاب بطريق الخريطة الاجتماعية وسؤال الفرد عن الأشخاص الذين يقصدهم عادة فى طلب المعلومات .

* * *

الشخص موضوع الاستفتاء لابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها مضافاً إليها المعيار الاجتماعى السائد فى البيئة ، إلى المدى الكلى الذى تصل إليه درجات القابلية لابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها فى البيئة . وفى صيغة أخرى ، هذا المقياس الذى يقيس الانحراف يوضح مدى انحراف سلوك الفرد عن معايير التنظيم الاجتماعى الذى ينتمى إليه . ونقول هنا إن درجات الانحراف التى سجلها قادة الفكر بلغت فى المتوسط ١٠١ر. أما درجات الانحراف التى سجلها التابعون لهؤلاء القادة فكانت فى المتوسط ٦١٧ر. ودلالة ذلك أن قادة الفكر يلتزمون أكثر من تابعيهم بالمعايير الاجتماعية السائدة فى بيئتهم .

وثمة شاهد آخر على صحة النظرية القائلة بأن قادة الفكر يلتزمون بالمعايير الاجتماعية السائدة فى بيئتهم أكثر مما هو الحال بالنسبة للأفراد العاديين فى البيئة وهذا الشاهد نجده فى الدراسة التى قام بها « فان دى بان » على ثلاث قرى فى هولندا . لقد كانت المعايير الاجتماعية فى قريتين من القرى الثلاث توصف بأنها حديثة كما كان معامل الارتباط فى هذه القرى بين قادة الفكر والقدرة على ابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها تقدر برقم هو ٤٨ر.. على أنه فى القرية الثالثة التى كانت معاييرها الاجتماعية توصف بأنها تقليدية ، كان معامل الارتباط بين قادة الفكر والقدرة على ابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها تقدر برقم هو ٣٤ر. ، أى أنه عندما تكون المعايير الاجتماعية حديثة الاتجاه ، عصرية الروح ، تشجع الابتكار وتبنى المستحدث من الأفكار نجد أن قادة الفكر أكثر ابتكاراً للأفكار

المستحدثة وأكثر قابلية لتبنيها مما لو كانت المعايير الاجتماعية السائدة فى البيئة تلتزم بالقديم وتحافظ على التقاليد .

الأنماط المختلفة لقادة الفكر لا يتشابك بعضها ببعض بل يلزم كل منها حدود نطاقه :

أشار « مرتون » عام ١٩٥٧ إلى أن قادة الفكر قد يختلفون من ناحية اتساع مجالات التأثير الخاصة بكل منهم . لقد أطلق « مرتون » على بعض قادة الفكر كلمة « ذوى الصورة الواحدة » ويقصد بهم أولئك الذين يمارسون تأثيرهم فى مجال واحد محدد الأبعاد مثل السياسة أو الموضة ، كما أطلق على فريق آخر من قادة الفكر كلمة « ذوى الصورة المتعددة » ويقصد بهم أولئك الذين يمارسون تأثيرهم فى مجالات متعددة .

ومعظم نتائج البحوث تدل على وجود اتصال قليل بين الأنماط المختلفة لقادة الفكر . فمثلا نجد « كاتز » و « لازرزفيلد » يقرران عام ١٩٥٥ :

« كون المرأة تقود فى مجال ما لا يعنى أنها يجب أن تقود فى مجال آخر . وعلى وجه العموم ، إن فكرة القائد ذى التأثير الشخصى الممتد على جبهة عريضة متضمنة ميادين مختلفة ليس لها ما يدعمها فى هذه الدراسة وليس ثمة تشابك بين أى زوجين من أنواع الأنشطة . ومن الجائز أن كل ميدان من ميادين النشاط يختص بمجموعة من القادة خاصة به » .

وثمة بحثان يدوران مباشرة حول قادة الفكر فى مجال الأفكار المستحدثة ويدعمان النظرية القائلة بأن معظم قادة الفكر من « ذوى الصورة الواحدة » .

لقد انتهى « إمرى » و « أوزر » عام ١٩٥٨ إلى أن : « القادة فى مجال ابتكار الأفكار الزراعية المستحدثة وتبنيها ليسوا بقادة فى مجال السياسة المحلية أو الشئون الأخرى فى البيئة » . كذلك وجد « رايان » عام ١٩٤٢

أن المزارعين من ذوى التأثير فى مجال الأفكار الزراعية المستحدثة يختلفون عن أمثالهم فى مجال الشئون الدينية وعن أمثالهم فى مجال الأمور التربوية .

ومن الجائز فى البلاد الضعيفة النمو وفى التنظيمات الاجتماعية الأخرى التى تكون فيها المعايير الاجتماعية مطبوعة بطابع القدم والتمسك بالتقاليد ، أن يكون قادة الرأى فيها على الأغلب من « ذوى الصور المتعددة » أكثر مما يكونون من « ذوى الصور الواحدة » . ولكن ، من الجائز أن يكون ثمة انفصال فى ميادين اهتمامات قادة الفكر فى المجتمعات الأكثر تطوراً منها فى المجتمعات المتمسكة بقديم التقاليد . من هنا نقول إنه من المتوقع أن نجد قدراً أكبر من التشابك والاتصال بين الأنماط المختلفة من قادة الفكر فى التنظيمات الاجتماعية ذات المعايير الاجتماعية الآخذة بأحكام التقاليد . فى الدراسة الاستقصائية التى قام بها « عبد الرحيم » عام ١٩٦١ على قرية باكستانية ثبت أن الكثيرين من قادة الفكر فى مجال الزراعة هم أيضاً القادة التقليديون للقرية وذلك بالرغم من عدم وجود تشابك كامل فى ميادين الاهتمام بهؤلاء القادة . على أن « راهودكار » وجد عام ١٩٦١ من دراسة قام بها على ٣٣٩ فلاحاً فى الهند الوسطى أن زعيم القرية قلما يكون من ذوى التأثير فى مجال تبنى الفلاحين لأفكار مستحدثة فى ميدان الزراعة . ومما لا شك فيه أننا نحتاج إلى المزيد من البحوث لكى نحدد بشكل أكثر دقة العلاقة بين المعايير الاجتماعية السائدة فى التنظيم الاجتماعى وبين درجة الاتصال والتشابك الموجودة بين الأنماط المختلفة من قادة الفكر .

وبالرغم من أن قادة الفكر فى مجال الأفكار المستحدثة لا يلتقون مع غيرهم من ذوى التأثير ولا تتشابك دوائر اختصاصهم ، فإن الشواهد قليلة ، تلك التى تدل على ما إذا كان قادة الفكر فى مجال فكرة مستحدثة

معينة هم أيضاً قادة فى مجال أفكار مستحدثة أخرى . لقد وجد «ويكلنج» وزملاؤه فى البحث الذى قاموا به عام ١٩٦٢ أن المزارعين الأستراليين يتوجهون فى طلب النصيحة فى أنماط مختلفة من الأفكار المستحدثة إلى قادة فكريين مختلفين . فالقادة فى مجال الأفكار المستحدثة المتعلقة بصناعة الألبان ليسوا هم أنفسهم فى حالات تربية الخنازير وزراعة الحشائش واستئصال الضار منها ومشكلات الرى . على أنه فى حالات كثيرة وجد أن الفلاحين يقصدون نفس القائد لطلب النصيحة فى المجالات المترابطة مثل الرى والحشائش .

قادة الفكر يختلفون عن التابعين :

يختلف قادة الفكر عن تابعيهم من ناحية مصادر المعلومات ، والانفتاح على العالم الخارجى ، والمشاركة الاجتماعية ، والمركز الاجتماعى ، والقابلية لابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها .

مصادر المعلومات :

يستخدم قادة الفكر مصادر للمعلومات تتسم بالموضوعية والدقة والانفتاح على العالم الخارجى أكثر مما هو الحال بالنسبة لفئة التابعين . ووسائل الإعلام العامة هى على وجه العموم مصادر للمعلومات عن الأفكار المستحدثة تتصف بأنها أكثر دقة من الاتصال الشخصى . واحتمالات التشويه والتحريف عند نقل الأفكار عن طريق وسائل الإعلام العامة أقل منها عند نقلها بالطريق الشخصى .

لقد وجد « ليونبرجر » عام ١٩٥٣ أن الفلاحين ذوى التأثير الأكبر فى بيئاتهم يشتركون أكثر من غيرهم فى الصحف والمجلات الزراعية ، كما أشار «مينتزل» و «كاتز» عام ١٩٥٥ أن الأطباء الممارسين من ذوى التأثير فى تلك المهنة يميلون أكثر من غيرهم إلى الحصول على المعلومات عن الأدوية

المستحدثة من المجلات المتخصصة . كذلك وجد « روجرز » عام ١٩٥٥ أن قادة الفكر فى مجال الزراعة يشتركون فى أكثر من مجلة وأكثر من جريدة زراعية كما أنهم يقبلون أكثر من تابعيهم على رؤية العروض التليفزيونية المتعلقة بالزراعة .

لقد وجد « عبد الرحيم » عام ١٩٦١ أن قادة الفكر الزراعيين فى إحدى القرى الباكستانية يولون اهتماماً أكبر لوسائل الإعلام المطبوعة مثل المجلات والصحف والنشرات التوجيهية التى تصدرها إدارات الخدمات الزراعية .

وقادة الفكر لا يولون الجانب الأكبر من اهتمامهم لوسائل الإعلام العامة فحسب، بل إنهم أيضاً يميلون إلى البحث عن مصادر أخرى للمعلومات أكثر دقة من الناحية الفنية . فمثلاً نجد أن قادة الفكر فى مجال الزراعة يتصلون أكثر من غيرهم بمكاتب الخدمات الزراعية وبالمشرفين عليها أكثر من الفلاحين الآخرين من ذوى التأثير الأقل . والدراسة التى قام بها « إمرى » و « أوزر » عام ١٩٥٨ عن الفلاحين الأستراليين تبين أن ثمة اتصالاً أكبر نسبياً بين قادة الفكر وبين الأخصائيين الزراعيين ورجال مكاتب الخدمات الزراعية . ومعظم الفلاحين الذين ليست لهم علاقات مباشرة مع رجال الخدمات الزراعية يتصلون عادة بأحد القادة ممن لهم اتصالات بهذه الفئة بالرغم من أن هذا ليس بالأمر الضرورى فيما درس من مجتمعات أخرى .

ومن الجائز أن الطريقة المثلى بالنسبة للفلاحين للحصول على المعلومات الفنية هى الاتصال بأساتذة العلوم الزراعية وخبرائها بالكليات الجامعية . لقد وجد « روجرز » عام ١٩٥٥ ثم « روجرز » و « بيردج » عام ١٩٦١ و عام ١٩٦٢ أن قادة الفكر أكثر إقبالاً على الاتصال المباشر

بأساتذة العلوم الزراعية من فئة التابعين لهؤلاء القادة (أنظر شكل رقم ٨-٥). وإن الحقيقة القائلة إن قادة الفكر فى عالم الزراعة لديهم قدر أكبر من الاتصال برجال الخدمات الزراعية وخبرائها لتوحى بأن هذه الفئة تستخدم مصادر للمعلومات على جانب من الانفتاح على العالم الخارجى أكثر مما تفعل فئة التابعين لهؤلاء القادة . إن الإشعارات الصادرة من خارج التنظيم الاجتماعى إنما هى على الأغلب ، وليست بالضرورة ، أكثر دقة من الناحية الفنية من المصادر المقيدة بحدود المكان والبيئة .

الانفتاح على العالم الخارجى :

وقادة الفكر ليسوا فقط أكثر انفتاحاً على العالم الخارجى فى طريقة اتصالهم بغيرهم ، ولكنهم أيضاً كذلك فى الأنماط الأخرى من العلاقات الاجتماعية . وقادة الفكر هم أكثر انفتاحاً على العالم الخارجى من تابعيهم .

أشار « كاتز » عام ١٩٥٧ إلى أنه من بين أفراد عينته من الأطباء البشريين ، ثبت له أن قادة الفكر منهم أكثر استعداداً للمشاركة فى الاجتماعات الطبية التى تعقد خارج المدن التى يعملون فيها من غيرهم من الأطباء . وكذلك وجد « ليونبرجر » عام ١٩٥٣ أن قادة الفكر فى مجال الزراعة كانوا يميلون إلى الاشتراك فى منظمات رسمية تقع خارج موطنهم فى ولاية « ميزورى » حيث يسكنون . كذلك وجد « روجرز » عام ١٩٥٥ أن أكثر فلاحى « أيووا » تأثيراً فى أقرانهم من بين أفراد العينة التى كانت أساساً لدراسته كانوا أكثر انفتاحاً على العالم الخارجى فى مجال صداقاتهم وقراءاتهم والتنظيمات الرسمية التى ينتمون إليها .

وجد « فان دى بان » أن قادة الفكر فى مجال الزراعة فى هولندا قاموا باتصالات عديدة بمراكز الخدمات الزراعية فى المدن خلال العام السابق على الدراسة وهذه الاتصالات فاقت فى العدد ما قامت به فئة التابعين من

اتصالات من هذا النوع . هـذه العلاقة بين درجة القيادة الفكرية وبين الاستعداد للانفتاح على العالم الخارجي وجدها هذا الباحث فى كل قرية من القرى الثلاث التى اتخذها موضوعاً لدراسته ، ولكن القيادة الفكرية كانت أكثر اتصالاً بالقابلية للانفتاح على العـــالم الخارجى فى القرى الآخذة بروح العصر منها فى القرى الخاضعة لسيطرة المعايير الاجتماعية التقليدية . هـذه النتائج تبين مرة أخرى كيف أن الصفات المميزة لقادة الفكر تختلف نوعاً ما على أساس المعايير الاجتماعية السائدة فى التنظيم الاجتماعى . لقد انتهى « راهودكار » عام ١٩٦٠ إلى أن قادة الفكر فى القرى الهندية التى قام بدراستها كانت لديهم اتصالات رسمية وغير رسمية خارج حدود تلك القرى أكثر مما كان لدى فئـة التابعين لهؤلاء القادة من تلك الاتصالات .

وهكذا نقول إن فئة قادة الفكر تشكل صلة وصل مع المصادر الكائنة خارج التنظيم الاجتماعى وبذلك توجد منفذاً تتسرب منه الأفكار الجديدة .

المشاركة الاجتماعية :

وقادة الفكر لكى يتمكنوا من تحقيق دورهم المقـرر لهم فى نشر المستحدث من الأفكار ، لا بد لهم من القيام بالاتصال المباشر بالتابعين لهم . معنى ذلك أن قادة الفكر يجب أن يكونوا سهلى المنال . وسهولة المنال هى الدرجة التى يصبح الفرد عندها مستعداً من الناحية الاجتماعية والمادية للتفاعل الاجتماعى . واللقاءات القائمـة على الاتصال المباشر قد تقع فى الاجتماعات التى تتم فى المنظمات الرسمية كما تقع فى الأحاديث غير الرسمية .

وجد « ليونبرجر » عام ١٩٥٣ وكذلك « فان دى بان » أن قادة الفكر فى مجال الزراعة يشتركون فى التنظيمات الرسمية أكثر من غيرهم ممن يقلون عنهم فى مجال التأثير الذاتى . وانتهى « روجرز » فى بحثه عام ١٩٥٥ إلى

أن قادة الفكر لديهم قدر كبير من المشاركة الاجتماعية فى المجالات الرسمية وغير الرسمية . كذلك قرر « عبد الرحيم » أن قادة الفكر فى إحدى قرى الباكستان كانوا أعضاء فى عدد من المنظمات الرسمية يفوق العدد الذى اشترك فيه تابعوهم . كذلك وجد « فان دى بان » أن قادة الفكر يقومون بنشاط اجتماعى رسمى أكثر من تابعيهم فى كل قرية من القرى الهولندية التى درسها. والخلاصة أن قادة الفكر يقومون بالمشاركة الاجتماعية أكثر من تابعيهم. وبالرغم من ذلك فإن قادة الفكر ليسوا هم بالضرورة مركز ثقل أو قادة رسميون فى مجتمعاتهم .

المركز الاجتماعى :

عند ما يطلب من الأفراد أن يحددوا الأشخاص الذين يقصدونهم فى طلب النصيحة والحصول على المعلومات ، فمن المتوقع أن يذكروا قادة الفكر ممن يتمتعون بمركز اجتماعى يعلو قليلاً على مركزهم . ومن ناحية أخرى ، قد يكون من غير المحتمل أن يبحث الأفراد عن الرأى لدى من يفوقونهم كثيراً فى المركز الاجتماعى إذ أن هؤلاء لا يصلحون لكى يكونوا نموذجاً يحتذى . وعلى أى حال ، يمكن أن نقول بصفة عامة — ولنا فى نتائج البحوث ما يؤيد هـــذا القول — أن قادة الفكر يتمتعون بمركز اجتماعى أرفع من مركز فئة التابعين .

وجد « ليونبرجر » عام ١٩٥٩ أن قادة الفكر فى مجال الزراعة ينتشرون بوجه عام على طول جبهة التنظيم الاجتماعى بما تحويه من قطاعات مختلفة ولكنهم يتمركزون فى القسم الأعلى من هذا التنظيم . وعلى وجه العموم، يميل كل فلاح إلى طلب النصيحة من قادة الفكر الذين يعلونه قليلاً فى المركز الاجتماعى ، ولا يطلب ممن يعلونه كثيراً . وفى دراسة أخرى قرر « ليونبرجر » عام ١٩٥٣ أن قادة الفكر يمتلكون مزارعهم فى أغلب

الأحوال ، وهذه المزارع فى العادة أكبر نسبياً من غيرها ، كما أن دخول هؤلاء أكبر ، وهم يتمتون بهيبة خاصة بين أفراد بيئتهم . ووجد « شابيرو » عام ١٩٥٦ أن قادة الفكر يتمتعون بمركز اجتماعى أعلى من مركز تابعيهم وكان ذلك فى قرى أربع من قرى « كوستاريكا » . كذلك وجد « فليجل » عام ١٩٥٧ أن قادة الفكر يربحون دخلاً سنوياً من الزراعة أعلى بنسبة ٤٠ فى المائة من متوسط دخل الفلاحين الآخرين . وأخيراً قرر « إمرى » و « أوزر » عام ١٩٥٨ و « عبد الرحيم » عام ١٩٦١ و « فان دى بان » و « روجرز » و « بيردج » عام ١٩٦٢ أن قادة الفكر فى أوساط الفلاحين يعملون فى العادة فى مزارع أكبر من غيرها . وانتهى « روجرز » عام ١٩٥٥ من بحثه إلى أن قادة الرأى يمتلكون مزارع أكبر ، ويربحون دخلاً سنوياً أكبر ، ويشغلون مركزاً اجتماعياً أرفع من كافة التابعين .

القابلية لابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها :

لو أنه من الطبيعى أن يكون قادة الفكر من الخبراء فى الأفكار المستحدثة ، يصبح من المتوقع منهم أن يتبنوا الأفكار المستحدثة (أو يرفضوها) قبل أن يفعل ذلك التابعون لهم . والشواهد المستمدة من البحوث الموجودة لدينا الآن تشير إلى أن قادة الفكر هم فى العادة أكثر قابلية لابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها من تابعيهم .

وجد « كاتز » عام ١٩٥٧ أن الأطباء الذين يتمتعون بنفوذ كبير ، فى مجال إقناع زملائهم لكى يتبنوا عقاراً طبياً جديداً ، هم أنفسهم يعتبرون من المتبنين الأوائل لهذا العقار المستحدث .

توصل « ليونبرجر » عام ١٩٥٣ وعام ١٩٥٥ إلى أن الفلاحين من أصحاب القيادة الفكرية ينالون درجة فوق المتوسط فى مجال ابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها . كذلك فعل غيره من الباحثين من أمثال

« مارش » و « كولمان » ، و « يونج » ، و « ويكلنج » ، و « روجرز » و « فان دى بان » .

فى عام ١٩٦٢ أنجز « روجرز » و « بيردج » دراسة استقصائية عن الاختلافات بين القادة فى مجال القابلية لابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها وكانت هذه الدراسة قد أجريت فى سبع قرى بولاية « أوهايو » . لقد توصل الباحثان إلى أن متوسط درجة القابلية لابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها عند القادة الحائزين على مراكز الاختيار على خريطة العلاقات الاجتماعية كانت ٢٨ فى المائة أعلى من درجة المزارعين العاديين فى العينة . ولقد ثبت أن جميع القادة الأربعة عشر ، باستثناء واحد فقط ، كانوا أكثر قابلية لابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها من المزارعين العاديين فى قريتهم .

على أن نتائج البحث لاتدل على أن قادة الرأى هم بالضرورة من المبتكرين للآراء المستحدثة والمتبنين لها . ويظهر أن ثمة عدداً من قادة الرأى فى كل فئة من فئات المتبنين للأفكار المستحدثة . وبالرغم من ذلك من الواضح أن يكون قادة الفكر على وجه العموم أكثر قابلية لابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها من تابعيهم .

وقادة الفكر ذوو المقدرة على الاتصال بالتابعين لهم ، والذين هم على وفاق مع هؤلاء التابعين ، من الضرورى ألا يختلفوا كثيراً عنهم . وبالنسبة للفرد العادى ، من الجائز أن يكون دور المتبنى الأول من الأدوار النموذجية المثالية ، إذ أنه قد اعتنق الفكرة مبكراً بعض الشىء ولكن اعتناقه هذا لم يحدث مبكراً جداً . فمثلاً ثمة من الشواهد مايثبت أن فئة المتلكئين قلما يتأثرون بفئة المبتكرين للأفكار المستحدثة ، وهى الفئة السابقة على فئة المتبنين الأوائل ، ومن المعلوم أن ثمة فاصل اجتماعى كبير بين فئة المبتكرين وفئة المتلكئين وهذا هو مايحول دون نشوء علاقة

فعالة كثيرة الحدوث بين أفراد الفئتين . والتحليل « السوسيومترى » ، وهو الذى يحدد مكانة الفرد الاجتماعية بالنسبة لأقرانه عن طريق حيازة مراكز الاختيار على خريطة اجتماعية ، يبين على وجه العموم أن كل فئة من فئات التبنى تتأثر أساساً بالأفراد الذين ينتمون إلى نفس الفئة أو إلى فئة أخرى أعلى فى سلم التبنى . هذه النظرية العامة تدعمها نتائج البحوث التى قام بها « ليونبرجر » عام ١٩٥٣ وعام ١٩٥٥ ، و « فان دى بان » عام ١٩٦١ ، و « روجرز » و « بيردج » عام ١٩٦١ وعام ١٩٦٢ ، و« روجرز » و « ليوتهولد » عام ١٩٦٢ . والشكل رقم (٨ — ٥) يوضح هذه النظرية على أساس مادة علمية « سوسيومترية » مستمدة من لقاءات تمت مع ٢٨ مزارعاً من مزارعى الخضراوات فى ولاية « أوهايو » (روجرز - بيردج ، عام ١٩٦١) . وظاهر من الرسم التوضيحى المذكور أن أربعة أشخاص فقط من خمسة وعشرين شخصاً يتميزون بأن لهم اتجاهات للبحث عن المعلومات، وهؤلاء الأربعة يسعون إلى طلب المعلومات لدى أشخاص من فئة أقل من الفئة التى ينتسبون لها فى مجال تبنى الأفكار المستحدثة .

لقد أوضحنا قبل الآن أن قادة الفكر يفوقون تابعيهم فى مجال ابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها ، كما أوضحنا أن كل فئة من فئات المتبنين تتأثر أساساً بأفراد من نفس الفئة أو من فئة أعلى من فئات المتبنين للأفكار المستحدثة . هذه التعميمات يعترض سبيلها فى الواقع أثر المعايير السائدة فى التنظيم الاجتماعى على إمكانيات الناس لابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها .

وللوهلة الأولى ، يبدو أن ثمة شواهد منافضة لما سبق أن ذكرناه ، وهو أن قادة الفكر هم فى العادة من فئة المبتكرين للأفكار المستحدثة . مثال ذلك أن « منتزل » و « كاتز » ذكرا عام ١٩٥٥ أنه فى دراسة على

انتشار بعض العقاقير الطبية الجديدة ثبت أن قادة الفكر يميلون ميلاً خفيفاً إلى أن يكونوا من فئة المبتكرين للأفكار المستحدثة ، فى حين أنه فى دراسة أخرى وجدا أن ثمة تداخل بسيط بين المبتكرين للأفكار المستحدثة من جهة وبين قادة الفكر من جهة أخرى . كذلك وجد « ويكلنج » عام ١٩٥٢ من دراسة أجراها فى ولاية « كارولاينا الشمالية » أن ثلاثة أشخاص فقط من خمسة عشر شخصاً ينتمون إلى فئة المبتكرين للأفكار المستحدثة فى مجال الزراعة كانوا من قادة الفكر . أما « ليونبرجر » فقد وجد من دراسة أجراها عام ١٩٥٣ فى ولاية « ميزورى » أن ثمة تشابك كبير بين قادة الفكر وبين المبتكرين للأفكار المستحدثة فى مجال الزراعة ، وهذا نفس ماحدث للباحثين « روجرز » و « بيردج » عام ١٩٦٢ من دراسة أجرياها فى ولاية « أوهايو » .

وثمة علاج جزئى لهذه النتائج المتناقضة نجده فى النتائج التى توصل إليها الباحثان « مارش » و « كولمان » فى دراسة أجرياها عام ١٩٥٤ فى ولاية « كنتكى » كما هو واضح من الشكل (٨ — ٤) . لقد اتضح أن قادة الفكر فى الأوساط الآخذة بالاتجاهات الحديثة فى الحياة هم على الأغلب من فئة المبتكرين للأفكار المستحدثة وكذلك من فئة المتبنين الأوائل ، فى حين أن القادة فى الأوساط المتمسكة بالقديم ينتمون على الأغلب إلى فئة الغالبية المتقدمة . وهكذا نقول إن المعايير السائدة فى التنظيم الاجتماعى والخاصة بالقابلية لابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها يبدو أنها ، على الأقل جزئياً ، تحدد مدى مالدى فئة قادة الفكر من قدرة على ابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها .

وفى دراسة قام بها « يونج » عام ١٩٥٥ على مجتمعات ولاية « كنتكى » ، وكانت هذه قد خضعت لتحليل دقيق من قبل « مارش » و « كولمان » عام ١٩٥٠ ، توصل إلى تدعيم آخر للنتائج الأصلية إذ اكتشف فرقاً

أكبر ، فى ناحية القدرة على ابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها ، بين قادة الفكر وفئة التابعين لهم وذلك فى المجتمعات العصرية بعكس الحال فى المجتمعات التقليدية القديمة حيث يقل هذا الفرق .

وفى دراسة أجريت فى ولاية « أوهايو » على سبع قرى تعمل فى زراعة الخضراوت ، توصل « روجرز » و « بيردج » عام ١٩٦٢ إلى أنه فى القرى الحديثة كانت درجات قدرة قادة الفكر على ابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها تزيد ١٩ فى المائة على درجات الفلاحين العاديين ، فى حين أنه فى القرى المتمسكة بالتقاليد القديمة كانت درجات قادة الفكر فى هذا الموضوع تزيد على درجات الفلاحين العاديين بما يقدر بـ ١٦ فى المائة من مجموع الدرجات . وفى المجتمعات الحديثة يميل القادة الذين أحرزوا مراكز على خريطة العلاقات الاجتماعية إلى أن يكونوا من فئة المبتكرين وفئة المتبنين الأوائل . وفى المجتمعات ذات المعايير الاجتماعية ذات الاتجاه التقليدى القديم ، اتضح أن القادة ينتمون إلى فئة الغالبية المتقدمة وذلك على الأغلب الأعم .

ودراسة « فان دى بان » على ثلاثة مجتمعات زراعية فى هولندا تؤكد أيضاً هذه النظرية . لقد وجد أنه عند ما تكون معايير المجتمع فى جانب ابتكار الأفكار وتبنيها ، يكون القادة أكثر قابلية لهذا مما لو كانت المعايير السائدة فى المجتمع متمسكة بالقديم .

ومنذ وقت قصير قام « شبرد » بتوجيه النقد لنتائج البحوث التى توصل إليها « مارش » و « كولمان » ، ويقول إن الاختلافات الكبيرة فى القابلية لابتكار الأفكار وتبنيها بين فئتى القادة والتابعين فى المجتمعات العصرية وزيادة هذه الاختلافات فى تلك المجتمعات عنها فى المجتمعات التقليدية القديمة قد لا تعزى إلى الاختلافات فى المعايير السائدة فى التنظيم الاجتماعى والخاصة بالقابلية لابتكار الأفكار الجديدة وتبنيها . ويدعى « شبرد » أن

الاختلاف يعزى إلى الفروق الكبيرة فى درجات القابلية لابتكار الأفكار وتبنيها داخل التنظيمات الاجتماعية العصرية . ويقول « شبرد » ، على أساس ما قام به من بحث ، إن القادة قد يحرزون درجات فى مجال ابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها تزيد بمقدار ٢٠ فى المائة عن درجات تابعيهم سواء أكانت المعايير السائدة فى التنظيم الاجتماعى حديثة أم قديمة .

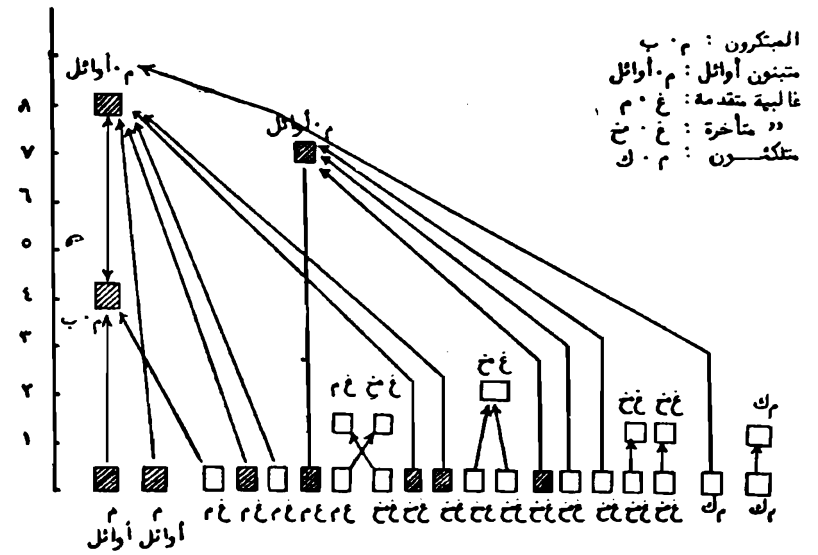
ويمكن القول إن نتيجة واحدة على الأقل يمكن التوصل إليها من هذه الدرسات المتنوعة التى أجريت على قابلية فئة القادة لابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها ألا وهى أن المعايير السائدة فى التنظيم الاجتماعى ينبغى أن توضع موضع الاعتبار عند ما يكون المرء بصدد تقرير ما إذا كانت فئة القادة من المبتكرين للأفكار المستحدثة أم لا . والحاجة ما زالت تدعو إلى القيام بمزيد من البحث لوضع نظريات عامة تحكم الفروق الموجودة لدى فئة القادة فيما يختص بقابليتهم لابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها فى ظل معايير اجتماعية تسود التنظيمات الاجتماعية المختلفة .

الحوائل التى تعوق ترقى الأفكار فى تنظيم اجتماعى ما :

ثمة افتراض ضمنى جاء فى الجزء الأكبر من سياق هذا الفصل ، ألا وهو أن القادة يؤثرون فى فئة « اللاقادة » فى أى تنظيم اجتماعى . والآن هل « اللاقادة » هم فى واقع الأمر « تابعون » للقادة ؟ هل يوجد فى الواقع ما يسمى بتدفق للأفكار فى تنظيم اجتماعى وعن طريق هذا التدفق يستطيع القادة أن يؤثروا فى غيرهم من أعضاء التنظيم الاجتماعى ويدفعوهم إلى تبنى ما يريدون من أفكار ؟ .

المركز الاجتماعى كحائل من الحوائل التى تعوق الترقى :

ونحن حتى الآن لم نحصل على الشواهد الضرورية للاتفاق على إجابة كاملة على هذه الأسئلة . وبالرغم من ذلك ثمة دراسات عديدة تستطيع أن



فئات المتبنين للأفكار المستحدثة

شكل رقم (٨ ــ ٥) قادة الفكر هم على وجه العموم أكثر قابلية
لابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها من فئة التابعين لهم

كل فلاح من زراع الخضراوات الـ ٢٨ المبينين فى هذه الخريطة الموضحة للعلاقات الاجتماعية (السوسيوجرام) سئل عن الشخص الذى يستمد منه النصيحة والمعلومات فيما يختص بزراعة الخضراوات والأفكار المستحدثة المتصلة بهذا الموضوع . ومن الممكن هنا ملاحظة أن ثمة ميلاً لدى الفرد من كل فئة من فئات التبنى للتأثر بأفراد من نفس الفئة أو من فئة أعلى . وثمة أربعة أشخاص فقط من بين الأشخاص الخمسة والعشرين الموضحين فى هذا الرسم يشذون عن هذه القاعدة .

وهذه الخريطة الموضحة للعلاقات الاجتماعية توحى أيضاً بوجود تدفق للأفكار المستحدثة يسير على مرحلتين . فالأفكار المستحدثة يبدو أنها تتدفق من علماء الزراعة إلى قادة الفكر ومن هؤلاء إلى تابعيهم . على أن هذا الميل لا يمكن تعميمه فى كافة الأحوال وعلى جميع الفلاحين . وهؤلاء الأفراد الذين أجرى عليهم هذا الاستفتاء كانوا على درجة كبيرة من التخصص كما عاشوا فى مجتمعين قريبين من بعضهما كما أن علماء الزراعة لا يبعدون كثيراً من الناحية الجغرافية عن هؤلاء الفلاحين .

* * *

تعمق بصيرتنا فيما يتعلق بتدفق الأفكار . ومن الأمور المحتملة الحدوث أن المركز الاجتماعى والقابلية لابتكار الأفكار المستحدثة يمكن أن يكونا بمثابة حائلين يمنعان تدفق الأفكار وانتشارها السهل فى تنظيم اجتماعى ما . لقد وجد « ليونبرجر » عام ١٩٥٩ و « شابارو » عام ١٩٥٦ أنه قلما يؤثر الأفراد الحائزون على مراكز اجتماعية عالية فى التنظيم الاجتماعى ، على الأقل تأثيراً مباشراً ، فى غيرهم من ذوى المراكز الاجتماعية المنخفضة .

فى الواقع قد لا يكون القائد ذو المركز الاجتماعى العالى دائماً مثلا مناسباً يحتذيه شخص آخر من ذوى المراكز الاجتماعية المنخفضة فى التنظيم الاجتماعى الواحد . ومثل على هذا نجده فى دراسة استقصائية قام بها « فان دى بان » على مجتمع زراعى فى هولندا . لقد وجد أن ٣ فى المائة فقط من فئة القادة يمتلكون مزارع يقل حجمها عن خمسين فداناً ولكن ٣٨ فى المائة من جميع المزارع الموجودة فى البيئة كان حجمها يقل عن خمسين فداناً . أما الخطة الحكيمة التى كانت تصلح لإدارة المزارع الكبيرة فى تلك المنطقة فكانت تقوم على أساس شراء أجهزة ميكانيكية للعمل فى هذا النوع من المزارع كبديل عن العمال الأجراء ، ولكن الطريقة المثلى من الناحية الاقتصادية لإدارة المزارع التى يقل حجمها عن خمسين فداناً فكانت التجاهل التام لهذه الأجهزة الميكانيكية والتركيز الكامل على زراعة الزهور . لقد وجد « فان دى بان » ، كما كان متوقعاً ، أن المزارعين الصغار حذوا حذو قادة الفكر من أصحاب المزارع الكبيرة بالرغم من أن مثل هذا العمل لم يكن مناسباً لموقفهم العام .

والفروق الكبيرة فى المركز الاجتماعى بين شخصين أحدهما مؤثر والآخر مستقبل قد تعوق الاتصال وتقلل من سرعة انتشار الأفكار الجديدة .

القابلية لابتكار الأفكار الجديدة وتبنيها باعتبارها من العوائل التي تعوق ترقي الأفكار وانتشارها :

وثمة حائل آخر يعوق تدفق الأفكار ألا وهو الاختلاف بين قادة الفكر وبين « اللاقادة » من ناحية القابلية لابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها . ونتائج البحوث السابقة تم استعراضها حتى الآن للتدليل على أن كل فئة من فئات المتبنين للأفكار المستحدثة يؤثر فيها فى المقام الأول أفراد من نفس الفئة أو من فئة أعلى قليلاً ، وعلى أن المعايير السائدة فى تنظيم اجتماعى فى مجال القابلية لابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها يبدو أنها تقرر، على الأقل جزئياً ، قابلية فئة القادة لابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها . وإذا كان أكثر الناس فى التنظيم الاجتماعى قابلية لابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها قلما يتصلون مباشرة بفئة المتلكئين ، فإن الأخصائيين الاجتماعيين ودعاة التغيير الاجتماعى لا يستطيعون الاعتماد على تدفق الأفكار حتى تصل آخر المتبنين للفكرة المستحدثة فى التنظيم الاجتماعى .

والدرجة التى عندها تلعب الفروق فى القابلية لابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها دور الحائل الذى يعوق انتشار الأفكار الجديدة ، هذه الدرجة تختلف على أساس المعايير السائدة فى التنظيم الاجتماعى . هذه النقطة تعرض لها « فان دى بان » الذى وضع مقياساً يقيس العلاقة بين القابلية لابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها عند الفرد العادى وعند القائد الفكرى فى ظروف تسود فيها المعايير الاجتماعية التقليدية القديمة ثم المعايير الاجتماعية الحديثة . فى هذا المقياس يستعين هذا الباحث بمادة علمية مستقاة من تسع قرى فى هولندا ، وولايتى « ميزورى » و « وسكونسن » . ومعامل الارتباط بين القابلية لابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها لكل من النوعين من الناس يختلف من + ٠٫٣ فى أكثر المجتمعات تمسكاً

بالمعايير التقليدية القديمة إلى + ٥١ر فى أكثر المجتمعات تحرراً من قيود القديم وانطلاقاً فى طريق التقدم . أما الاتجاه فى المجتمعات التسعة موضوع الدراسة فكان مطرداً فى سياقه من أقصى التمسك بالقديم إلى أقصى الأخذ بالجديد . وبمعنى آخر ، نقول إن التابعين الذين اختلطوا وتفاعلوا مع فئة قادة الفكر فى المجتمعات الحديثة قد يكونون من نفس فئة التبنى التى ينتمى اليها هؤلاء القادة . على أنه فى المجتمعات المتمسكة بالتقاليد وجد هـــذا الباحث أن فئة التابعين كانت دائماً تفتش عن قادة الفكر وتتأثر بهم فى نطاق جميع فئات المتبنين دون الالتزام بحدود الفئة التى ينتمون إليها . وفى تنظيم سياسى أكثر ميلاً لابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها يتفاعل الفرد مع غيره من أفراد التنظيم دون حائل . إن النتائج التى توصل إليها « فان دى بان » ، بالرغم من أنها ينبغى أن ينظر إليها باعتبار أنها عمل اجتهادى حتى تظهر إلى الوجود دراسات أخرى لها نفس النتائج ، قد توحى بالنظرية التالية : إن الاختلافات بين الأفراد فى القابلية لابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها إنما هى حائل يحول دون تدفق الأفكار فى التنظيم الاجتماعى الذى تكون فيه المعايير الاجتماعية متحررة من قيود التقاليد ، وهو هنا أهم مما هو الحال عندما تكون المعايير متمسكة بالقديم . وفى الامكان القيام بدراسات أخرى شبيهة بتلك التى قام بها « فان دى بان » وبنفس الطريقة لتحديد أهمية الاختلافات فى المركز الاجتماعى أيضاً ، وفى البيئة الجغرافية ، وغير ذلك من العوامل المتغيرة باعتبارها حوائل تعوق تدفق الأفكار فى ظروف اجتماعية تسود فيها معايير مختلفة .

التابعون و « اللاتابعون » :

ثمة مقياس يقيس أهمية الحوائل التى تعوق انتشار الأفكار فى التنظيم الاجتماعى ، ألا وهو النسبة المئوية للأعضاء الذين نعتبرهم من فئة التابعين ،

أى الذين يتصلون مباشرة بقادة الفكر . والواقع أن دراسات تحليلية قليلة أجريت حتى الآن على فئة « اللاتابعين » وهم أولئك الأفراد الذين لا نجد لهم اتصالات واضحة بفئة القادة على خريطة العلاقات الاجتماعية . أما الدراسة الوحيدة التى لدينا حتى الآن والتى تقارن بين فئة التابعين وفئة « اللاتابعين » فكانت الدراسة الاستقصائية التى قام بها « شبرد » عام ١٩٦٠ على فلاحى إقليم الحشائش فى إنجلترا . لقد وجد أن التابعين الذين يتصلون مباشرة بالقادة لا يختلفون عن فئة « اللاتابعين » فى معظم الصفات الاجتماعية المميزة .

الحاجة الى بحوث أكثر فى هذا الموضوع :

وبالرغم مما لدينا من بحوث فى الوقت الحالى تدور حول فئة القادة ، مازال هناك عدة نواحى فى القيادة الفكرية تتطلب مزيداً من البحث والدراسة . وبالرغم أيضاً مما لدينا من معلومات عديدة عن الصفات الاجتماعية المميزة لفئة القادة ، ليس لدينا من البحوث ما يحدد السبب فى أن أفراداً معينين بالذات دون غيرهم يختارون لكى يكونوا قادة . وقد يكون من الأمور الهامة أيضاً أن نعرف هل قادة الفكر يحتفظون بمركزهم هذا فى التنظيم الاجتماعى لفترة زمنية ما ، أو أن مركزهم هذا مؤقت ويتغير بشكل دائم ؟

إن متعلقات القيادة الفكرية مثل المركز الاجتماعى ، والانفتاح على العالم الخارجى ، والقابلية لابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها ، والمشاركة الاجتماعية من الجائز أن تكون كلها مرتبطة بعضها ببعض ارتباطاً كبيراً . ومن الواجب أن تكون الدراسات الاستقصائية موجهة بحيث تحدد مدى التغير وكيفيته فى القيادة الفكرية على أساس كل متغير من هذه المتغيرات عند ما يكون تأثير المتغيرات الأخرى معلوماً لدينا إحصائياً .

مثل هذه الدراسات التحليلية ينبغى أن تكون مثمرة من ناحية المضمون النظرى والتطبيق العملى .

والنظريات الحالية الخاصة بقادة الفكر من شأنها أن توحى إلينا بسؤال لم تظهر له إجابة شافية حتى الآن : من الذى يؤثر فى فئة القادة ؟ أى من الذى يؤثر فى المؤثرين ؟ وفى أية استراتيجية للتغيير نجد عاملاً هاماً متعلقاً بضرورة أن يركز الأخصائيون الاجتماعيون ودعاة التغيير الاجتماعى جهودهم الدعائية على فئة القادة ؟ وثمة شواهد تدل على أن أخصائي الخدمات الزراعية قد يركزون جهودهم الدعائية على القادة فى مجال الزراعة وإدارة المزارع . وبالرغم من ذلك ، نجد الأطباء من ذوى النفوذ أقل استعداداً للاعتماد على فئة المروجين للأدوية باعتبار هؤلاء من مصادر المعلومات عن الأدوية الجديدة من زملائهم الأقل نفوذاً . ومن الأمور المؤكدة الآن أننا مازلنا فى حاجة إلى معرفة ما الذى يؤثر على قادة الفكر .

الملخص

قادة الفكر هم أولئك الأفراد الذين يقصدهم غيرهم لطلب النصيحة والمعلومات . إنهم يلعبون دوراً هاماً فى مجال نشر الأفكار المستحدثة ومن الصعب إنكار هذا الدور عند دراسة طبيعة انتشار الأفكار وتبنى الناس لها. ونظرية الانتشار ذى المرحلتين كانت تقول فى مطلع ظهورها إن الأفكار تنتقل من هذه الفئة إلى فئة أخرى هى فئة التابعين . والآن أصبح لدينا الشواهد على أن عملية الانتشار إنما هى أكثر تعقيداً من نظرية المرحلتين، تلك التى ظهرت أولاً . ولكن ثمة خطوتان تتضمنهما عملية نقل المعلومات فى أى جزء من أجزاء عملية الانتشار .

التأثير الشخصى :

والتأثير الشخصى هو الاتصال القائم على المواجهة المباشرة بين شخصين أحدهما المؤثر والثانى المستقبل . هذا الاتصال ينتج عنه تغيير فى السلوك أو الاتجاهات بالنسبة لشخص المستقبل . والتأثير الشخصى الصادر عن الزملاء والأقران هو عادة أكثر ما يكون أهمية فى مرحلة التقييم خلال عملية التبنى وأقل ما يكون أهمية فى المراحل الأخرى . إنه أكثر أهمية أيضاً بالنسبة لفئة المتبنين الأواخر منه بالنسبة لفئة المتبنين الأوائل . كذلك يكون التأثير الشخصى أكثر أهمية فى المواقف غير المؤكدة منه فى المواقف المحددة . والأنماط الثلاثة للانتقاء تفسر إلى حد ما السبب فى أن التأثير الشخصى يعمل بفاعلية أكبر من وسائل الاتصال العامة فى مجال التغلب على مقاومة التغيير .

التعرض الانتقائى :

هو ميل الأفراد إلى أن يعرضوا أنفسهم للاتصالات التى تتفق وما لديهم من آراء . والإدراك الانتقائى هو ميل الأفراد إلى تفسير الفكرة الجديدة فى ضوء تجاربهم السابقة وفى إطار أفكارهم الراهنة .

الحفظ الانتقائى :

هو ميل الأفراد إلى أن يتذكروا الأفكار التى تتفق وأفكارهم الراهنة .

والقيادة الفكرية صفة لها قابلية محدودة للانتشار ، حتى لو كانت مركزة بوجه خاص فى عدد قليل من الأفراد ، وهذا يصدق على معظم التنظيمات الاجتماعية . وتستخدم حالياً طرق ثلاثة لقياس القيادة الفكرية :

١ — خريطة العلاقات الاجتماعية .

٢ — أصحاب الرأى البارزين فى التنظيم الاجتماعى .

٣ — وأخيراً المقاييس الذاتية القائمة على فكرة الناس عن أنفسهم .

وقادة الفكر يلتزمون أكثر من غيرهم بالمعايير الاجتماعية السائدة فى تنظيمهم الاجتماعى وهم من هذه الناحية يفوقون الأفراد العاديين . وثمة تشابك قليل بين الأنماط المختلفة لقادة الفكر . فمثلا الفرد الذى يعتبر قائداً فكرياً فى مجال الأفكار المستحدثة ذات الصلة بالحياة اليومية ليس من المحتمل أن يكون كذلك على درجة من النفوذ فى مجال الشئون السياسية . وقادة الفكر من شأنهم أن يستخدموا مصادر للمعلومات أكثر موضوعية وأكثر دقة من الناحية الفنية وأكثر انفتاحاً على العالم الخارجى من تلك التى يستخدمها التابعون لهم . وقادة الفكر هم فى العادة أكثر انفتاحاً على العالم الخارجى ، ولديهما قدر أكبر من المشاركة الاجتماعية . ويتمتعون بمركز اجتماعى أعلى ، وأكثر قابلية لابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها من فئة التابعين لهم .

وكل فئة من فئات المتبنين للأفكار المستحدثة تتأثر أساساً بأفراد من نفس فئة المتبنين ، أو أعلى قليلا . والمعايير الاجتماعية السائدة فى التنظيم الاجتماعى حول القابلية لابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها يبدو أنها تحدد ، ولو جزئياً على أقل تقدير ، القابلية لابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها لدى فئة قادة الفكر . والاختلافات فى القابلية لابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها بين الأفراد إنما هى حائل يعوق تدفق التأثير فى التنظيم الاجتماعى الذى تسود فيه معايير اجتماعية حديثة أكثر مما هو الحال لو كانت هذه المعايير قديمة وخاضعة للتقاليد البالية .