

الفصل السادس

مفاهيم علم النفس الاجتماعي * ومناهجه

بقلم

دانييل كاتز

جامعة ميشيغان

إن علم النفس الاجتماعي فصل متأخر نسبياً في قصة علم النفس . ففي بادئ الأمر كان علماء النفس قانعين بالنظر إلى الإنسان ككائن حي يستجيب لتغيرات الطاقة في العالم الطبيعي ، وتسمى هذه التغيرات منبهات أو مشيرات . أما الآن فهناك اهتمام متزايد بالنظر إلى الإنسان من حيث علاقته بزملائه . وعلم النفس الاجتماعي هو ذلك الميدان من علم النفس الذي يتناول الكائنات الحية من حيث هي تؤثر في أقرانها وتتأثر بها .

فعلم النفس الاجتماعي على ذلك يعالج كثيراً من مشاكل العالم الاقتصادي والعالم السياسي ، وعالم الاجتماع ، والمتخصص في دراسة الأجناس . ولكن بينما نجد أن هؤلاء الأخصائيين يهتمون إما بالنتيجة النهائية للتفاعل الاجتماعي أو بالتعميمات الخاصة بالحوادث الاجتماعية بصرف النظر عن التصرف الفردي للأشخاص ، فإن عالم النفس الاجتماعي يركز اهتمامه في مبادئ السلوك الإنساني ، كما يحدث في الحروب والأزمات والإضرابات والانتخابات وغيرها من الأحداث الاجتماعية . إن عالم الاقتصاد يصف دورة الأعمال التجارية بذكر السلع وأسعارها ، وحمولات العربة ، وتقلبات السوق وغيرها من دلائل النشاط الاقتصادي . أما العالم النفسي فإنه يوجه اهتمامه إلى دراسة البيع والشراء بين بني الإنسان وما يدفعهم إلى القيام بهاتين العمليتين .

(*) قام بترجمة هذا الفصل الدكتور مختار حمزة .

طبيعة التجمعات البشرية

إذا تناولنا الإنسان من حيث علاقته بزملائه ، فإن أول ما يعيننا طبيعة التجمعات البشرية ونوعها . فهناك أنواع كثيرة مختلفة من الجماعات ، فكل فرد ينتمي إلى عصابة ، ويشترك في جمعية إثناء خاصة ، وينتمي إلى طبقة اقتصادية معينة ، ويكون عضواً في طائفة دينية خاصة ، إلى غير ذلك . ومن الضروري أن نحلل طبيعة التجمعات المتنوعة حتى لا نخلط بين الحقائق المختلفة للعلاقات الاجتماعية لمجرد تسميتها جميعاً جماعات أو تجمعات . والمعايير الستة الآتية كفيلاً بأن تساعدنا في هذا التحليل .

التعريف الموضوعي أو الذاتي للجماعات :

إن من مصادر الارتباك الذي يحدث عند التحدث عن خصائص الجماعات البشرية القشل في الوصول إلى توضيح الأسس التي يقوم عليها وصف الجماعة أو تعريفها . فالسائد هو استعمال لفظ جماعة في أربع نواح على الأقل ، فيجتمع الناس بعضهم مع بعض على أساس :

- (أ) ظرف موضوعي مشترك مثل المكان الجغرافي أو الدخل المادي .
- (ب) الاشتراك في مجموعة من القيم أو الاتجاهات مثل : معتقدات المحافظين أو الأحرار .
- (ج) القيام بأعمال أو أدوار سلوكية متماثلة مثل العمل في مصنع .
- (د) الشعور المشترك بالانتماء مثل شعور طلبة الجامعة بأنهم والجماعة التي تضمهم شيء واحد * .

إن كثيراً من بيانات علم الاجتماع عن التجمعات البشرية ، تكنفي بوجود

(*) أي أن كل طالب يتفحص روح الجماعة التي ينتمي إليها . (المترجم) .

حقيقة موضوعية مشتركة بين عدد من الناس وتجعلها أساساً لنعتهم بالجماعة . فكل الناس الذين يعيشون في منطقة جغرافية ينظر إليهم على أنهم جماعة واحدة ، فمثلاً في أمريكا يقال أهل الجنوب ، وأهل نيو إنجلند . أو قد يكون العامل الموضوعي المشترك هو لون الجلد أو السن أو الدخل . وليس هناك أى اعتراض على مثل هذا التصنيف إلى جماعات إذا ما فهم بوضوح أساس هذا التصنيف : وعلى أى حال ، فإنه غالباً ما يفترض أن لهذه الجماعات صفة سيكولوجية ، بمعنى أن لديهم أفكاراً أو طرقاً للتفكير مشتركة ، أو شعوراً عاماً بانتمائهم إلى نوع واحد . وهنا نقول : إنه من الخطأ أن نفترض أن لهذه التجمعات صفة سيكولوجية دون إقامة الدليل على صحة ذلك . كما ينبغي البحث عن مدى تشابه الفرد مع الجماعة عن طريق الدراسة المباشرة لمقدار التماثل العقلي بينه وبين الجماعة .

لقد افترض الكثير من المحللين للمسائل العصرية أن سكان المنطقة الغربية الوسطى بالولايات المتحدة - قبل الحرب العالمية الثانية وأثناءها وبعدها - من أنصار العزلة ، في حين أن سكان الساحل الشرقى ، وإلى حد ما سكان الساحل الغربى ذوو عقلية دولية . وعلى أى حال ، فقد أظهرت مقاييس الرأى العام أن الاختلافات الإقليمية فيما يختص بالشئون الأجنبية والعلاقات الدولية اختلافات طفيفة نسبياً . فيمكن أن نجد بعض الاختلافات ، ولكنها ليست من الأهمية بحيث تمكننا من التنبؤ باتجاهات الأفراد نحو منظمة الأمم المتحدة أو نحو التعاون الدولى لمجرد معرفة الأقاليم الجغرافية التى يعيش فيها هؤلاء الأفراد .

وللإجابة على ما إذا كانت هناك طبقات اجتماعية في أمريكا ، فإن ذلك يتوقف على كيفية تعريفنا للطبقة الاجتماعية . ولقد كانت هناك في الشعب الأمريكى اختلافات ملحوظة في الدخل وفى التعليم دامت مدة طويلة ، ولكن هذه الاختلافات لا تعنى في ذاتها أن هناك طبقات مالكة وطبقات عاملة تتميز كل منها بقيمة خاصة وتشعر بانتمائها إلى نوع واحد . وستظهر نتائج البحث الخاص بالمركز الاجتماعى والاقتصادى فى المناقشة التى سترد فيما بعد .

ونحن نجمع الناس بعضهم مع بعض سيكولوجياً حينما تتطابق أو تتشابه عقائدهم واتجاهاتهم . وأنتى نوع للتجميع السيكولوجى ، على أى حال ، هو ذلك التصنيف السالف الذكر فى القسم الرابع الخاص بالشعور بالانتماء إلى الجماعة . وهو يتضمن إدراك الفرد تشابهه مع زملائه ، ذلك الإدراك الذى سماه العالم الاجتماعى جیدنجز F. H. Giddings فى المراحل الأولى من تطور علم النفس الاجتماعى « الشعور بالنوع » .

وقد أخذ العلماء أخيراً يستخدمون المفهوم الجديد الذى استحدثه نيوكم وشريف^(١) T.Newcomb & M. Sherif وهو مفهوم « جماعة الانتماء » . ومعنى هذا المفهوم أن الأشخاص كثيراً ما يتخذون من الجماعة التى يودون الاتحاد بها إطاراً دلاليّاً لأفكارهم وأعمالهم . وليست هذه الجماعة هى تلك التى يكونون فيها أعضاء رسميين بقدر ما هى الجماعة التى يرون أنهم ينتمون إليها حقيقة .

الاشترار الكلى والجزئى فى التجمعات :

وقد ظهر معيار ثان لتحليل الجماعات نتيجة لتمييز أولبورت Allport بين الروابط التامة والروابط الجزئية^(٢) . فبعض الجماعات تستحوذ على شخصية الفرد بأكملها ، فى حين أن جماعات أخرى قد لا يخصها منه إلا القليل . فمثلاً ، اللاعب المحترف فى كرة البيسبول يكاد لا يفكر فى جميع أطوار حياته إلا بأسلوب نادى الكرة بحيث يتحكم ذلك فى طريقة ما كله ومشربه ونومه ، فجماعة « البيسبول » التى ينتمى إليها هى بالنسبة له كل شىء فتجمع شمله شمولاً كلياً . وقد تكون له ميول قليلة نسبياً خارج محيط البيسبول ولكنها ضئيلة الأهمية . فإذا عرفناه كلاعب بيسبول ، كان لدينا وصف صادق لشخصيته . أما العامل المحترف فى نجارة المبانى مثلاً ، فإنه قد ينتمى إلى عدد من المنظمات . فجزء من اهتمامه موجه إلى نادى رياضى حيث يلعب الجولف ، وجزء آخر صغير لجزبه السياسى ، وجزء ثالث للكيسة . فكل من هذه الجماعات تستأثر بجزء صغير من نشاط

هذا الفرد . فإذا رأيناه في دور واحد فقط من أدواره في هذه الجماعات ، لكانت معرفتنا بشخصيته ضئيلة للغاية .

وقد يكون من الأفضل الأتميز تمييزاً فاصلاً بين تجمع شامل شمولاً كلياً ، وآخر جزئياً . بل ينبغي بدلاً من هذا أن نستعمل ذلك معياراً لقياس درجة الشمول . وعلى هذا الأساس ، فقد تتضمن جماعة البيسبول ٩٠ ٪ من ميول لاعب الكرة ونشاطه ، أما النجار المحترف فقد يعطى ١٠ ٪ من وقته لنادى الجولف ، ٢ ٪ للكنيسة ، ١ ٪ لحزبه السياسى .

ومن المهم أيضاً أن نراعى الناحية الكيفية عند استخدام هذا المعيار لتقدير مدى اندماج شخصية الفرد في جماعة ما . فالفرد قد يقف قدراً قليلاً نسبياً من وقته لجماعته ، ويساهم بالقليل في أوجه نشاطها ، ومع ذلك قد تكون نفسه متشعبة بها ومنغمسة فيها ، ولكن الظروف العملية ومقتضيات المعيشة تحول دون قيامه بالدور الذى كان يود القيام به لولا هذه الظروف . وعلى ذلك ، فإنه فضلاً عن اتخاذنا الوقت وأوجه النشاط كقياس للانضمام إلى الجماعة ، فإننا في حاجة إلى معرفة درجة التعلق بالجماعة وشدتها .

الجماعات الأولية والثانوية :

ومن المعايير الأخرى التى يجب مراعاتها في وصف الجماعات صفة الجماعة من حيث ما إذا كانت أولية أو ثانوية. وقد أكد كولى C.H. Cooley - وهو أحد مؤسسى علم النفس الاجتماعى الحديث - الفرق بين جماعة يعيش أعضاؤها معاً ومن ثم يمكنهم أن يتفاعلوا ويستجيبوا أحدهم للآخر، بطريقة مباشرة ، وجماعة لا يعيش أعضاؤها بعضهم مع بعض^(٣) . وتنتمى الأسرة إلى النوع الأول ، ويكون أعضاء الحزب السياسى - حيث يقل اختلاط معظمهم بعضهم ببعض - جماعة ثانوية . والطفل يتعلم أولاً ، أن يتكيف مع الجماعات الأولية . وبعد ذلك يتأثر بنفوذ الجماعات الثانوية طبقاً لما يتطلبه من التماثل الاجتماعى ، ومقتضيات

الحياة ، كما تظهر في المواقف الاجتماعية التي تهيئ له فرصة الاجتماع بالآخرين . هذا وقد تأثر بعض علماء النفس بأهمية الجماعة الأولية لدرجة تجعلهم ينظرون إلى المؤسسات الثانوية في المجتمع على أنها امتداد أو انعكاس للطابع الخاص بالأسرة . وعلى هذا الأساس ، كانت الدول الألمانية القديمة المستبدة ، ينظر إليها أحياناً على أنها امتداد للأسرة الألمانية المستبدة . ولكن علماء الأنثروبولوجيا يرون أن المؤسسات الأولية تتحدد جزئياً بالمؤسسات الثانوية في المجتمع بدرجة تجعلنا نقول : إن هناك تفاعلاً متبادلاً بين هذين النوعين من التجمعات . ومع ذلك ، فمن المهم عند دراسة الجماعات أن يكون لدينا مقياس ما لمدى تعامل أفراد الجماعة وتقابلهم وجهاً لوجه ، والمدى الذي تعتمد عليه هذه الجماعة على ضوابط خفية .

درجة تأثر أعضاء الجماعة بمبادئ الجماعة :

وهناك معيار رابع يتلخص في الدرجة التي تكون عندها أفعال الأعضاء داخل الجماعة واتجاهاتهم مطابقة لأحكام تنظيم الجماعة وذلك تبعاً للأدوار التي يقومون بها . وفي كل نظام اجتماعي تقيد حرية تعبير الأعضاء عن شخصياتهم بقوانين الجمعية ولوائحها . وربما كان الجيش هو الجماعة التي تكون فيها أساليب السلوك أكثر خضوعاً للنظم واللوائح . وحتى في أي كلية من كليات الجامعة ، فإن الشخص الذي قد يكون عميداً أو أستاذاً أو طالباً مبتدئاً ، عليه أن يؤدي دوراً معيناً ، وقد يكون هذا الدور مستقلاً عن طبيعة تكوين شخصيته .

ودرجة امتثال سلوك الجماعة لنظمها يمكن أن تقاس بمقياس التطابق مع النموذج المعترف به . وتتخذ نتائج القياس عادة شكل منحني على هيئة حرف ل . وكلما كان المنحني أسرع انحداراً ، كانت درجة الامتثال أكبر . وإن القاعدة العامة في النتائج قياس السمات الشخصية والحيوية هي : أن نحصل على منحني توزيع اعتيادي ، حيث يقع أغلب الناس في الوسط مع اختلافات كبيرة

على جانبي قمة المنوال* . وقد أظهر أولبورت وطلبته أن مقياس تطابق السلوك في الجماعات الدينية والسياسية والاقتصادية تسفر عن درجة كبيرة من الوحدة والتناسق ، مع انحرافات عارضة فقط في جانب واحد من المنوال (٤) . فمثلاً ، حينما يسأل أغلب أعضاء كنيسة عن عقيدتهم في الإله ، فإنهم يجيبون إجابة واحدة ، وهي تلك التي تمثل الرأي الرسمي للكنيسة التي ينتمون إليها ، ما عدا قلة تخالفهم في هذا الرأي ، ويتضاءل هذا العدد تدريجاً كلما اتجهنا ناحية الأفراد اللادريين** .

والحكم الديكتاتوري يحاول تنظيم كل التفكير والعمل في مسالك محددة ، وهذا يمثل طرفاً لمقياس امثال أعضاء الجماعة لنظمها ، في حين أن الحلم الذي يراود النوضوي بمجتمع حر تماماً ، غير خاضع لسلطان القوانين ، فإنه يمثل الطرف الآخر للمقياس ، أي طرف الصفر له . وإن من أهم المشاكل في وقتنا هذا ، هو تحديد تلك النواحي التي نريد فيها معايير اجتماعية ملزمة لكل فرد ، وتلك التي نود أن يفسح فيها المجال للتعبير الشخصي .

العلاقات داخل الجماعة :

أما المعيار الخامس فهو نوع العلاقة التكوينية داخل الجماعة . وقد ميز أولبورت بين الجماعة المتعاونة co-acting ، حيث يؤدي الأعضاء أدواراً متوازية ، ويستجيبون لمثير مشترك ، وبين الجماعة المتفاعلة inter-acting ، حيث يكون الأساس هو استجابة كل منهم للآخر (٥) . وتتنوع الجماعات كذلك من حيث عدد الأدوار المشتركة وأتماطها ، ومن حيث النظام التعاوني أو الاستبدادي السائد بين القادة والأتباع ، ومن حيث تعقد الأنظمة ، ومن حيث

(*) المنوال mode مجموعة من القيم هو القيمة الأكثر تكراراً في التوزيع ، ويمثلها في الرسم النقطي من المحور الأفقي الواقعة رأسياً أسفل أعلى نقطة في المنحنى التكراري . (المترجم)

(**) اللادرية Agnosticism مذهب فلسفي يقرر أن عقل الإنسان عاجز عن أن يعرف شيئاً ما عن طبيعة الله .

(المترجم)

تبلور مجموعة مشتركة من القيم أو التصرفات . وإن رسم العلاقات التكوينية للجماعات لا يزال في مراحله الأولى في علم النفس الاجتماعي .

دوام الجماعة :

المعيار السادس هو الدوام . فما هي المدة التي تستمر فيها العلاقات قائمة بين الناس ؟ إن الجماهرة crowd جماعة مؤقتة ، فالناس يتجمعون معاً لساعات قلائل ، ثم قد لا يرى الواحد منهم الآخر بعد ذلك ، والأمة كتجمع ثانوي تتصف بصفة الدوام إلى حد كبير . وواضح أنه إذا كنا نستكلم عن الجماعات فلا بد من وجود قدر من الدوام . وكلما كانت الجماعة أكثر استقراراً وأكثر دواماً ، كان لنا الحق في استعمالها كأحد مفاهيم علم النفس الاجتماعي . ولقد تأثر الكتاب القدامى بدوام العلاقات الإنسانية التي تكون الجماعة لدرجة أنهم شبهوا الجماعة بالكائن الحي من حيث هو وحدة مستقرة . فالدولة في نظرهم كائن واقعي كالکائن البشري تماماً . وكما أن خلايا الجسم هي أجزاء الفرد ، فكذلك الأفراد هم أجزاء الدولة . ولكن على أي حال ، ينقص الجماعات في الواقع ديمومة الأفراد أنفسهم ، وعلى ذلك لا يمكن الأخذ بهذا التشبيه ، كما هو عليه . أو على أي حال ، فالأفراد يمكنهم أن يتركوا جماعة ما ويتسبوا لأخرى ، في حين أن الخلايا لا يمكن أن تترك الكائن البشري وتصبح جزءاً من شخص آخر . وعلى الرغم من تعودنا الكلام عن الجماعة كوحدة لها كيانها ، فإنه يجب أن نكون دائماً متيقظين في ملاحظتنا لثباتها واستقرارها ، فقد نصحو لنجد الجماعة قد اختفت بين عشية وضحاها ، كما حدث لاتحادات العمل الألمانية ، بعد أن أصبحت السلطة في يد النازيين .

ثلاثة تجمعات اجتماعية

نستطيع الآن ، بمساعدة هذه المعايير أن نوجه نظرنا إلى ثلاثة تجمعات هامة جداً في مجتمعنا وهي : الطائفة Community ، الجمهور Public ، والطبقات الاجتماعية social classes .

الطائفة :

إننا في استعمالنا الشائع لهذا اللفظ نطبقه بدون تمييز على أى جماعة ذات اتجاهات وميول معينة مشتركة . أما فى العلوم الاجتماعية ، فإنه يشير إلى نوع معين من التجمعات البشرية . فهو يشير إلى عدد من الناس يعيشون معاً فى دائرة ضيقة ، وتشبع معظم حاجاتهم السيكولوجية داخل الجماعة نفسها . ومن أحسن الأمثلة على ذلك ، القرية فى الزمان الماضى ، منذ ستين عاماً تقريباً ، أى حين كانت فى شبه عزلة ، ولكن انتشار المحترقات الحديثة كالمذياع والسيارة والمحلات التجارية الموحدة Chainstore وماشابه ذلك من الوسائل قد قضى على الحدود القديمة للقرية ، بحيث إنه يصعب علينا الآن أن نعر على طائفة تقيية خالصة . ونجد أحياناً أمثلة قريبة لهذا النوع من التجمع فى بعض الأحياء بالمدن الكبيرة ، وفى كليات بعض الجامعات ، وعند موظفى بعض المؤسسات والبيوت التجارية .

إن الطائفة هى فى أساسها تجمع أولى . ولا يحتك كل أعضائها احتكاكاً مباشراً بعضهم مع بعض طول الوقت ، ولكن احتمال هذا الاحتكاك المباشر احتمال كبير . ويعرف كل الأعضاء أحدهم الآخر معرفة شخصية . وتعد الطائفة من الجماعات التى تشمل أعضائها شمولاً كلياً ، فى حدودها يعبر الأعضاء عن شخصياتهم ويشبعون حاجاتهم . فالناس فى هذا المجتمع يؤدون أدواراً فى الحياة الاجتماعية

للطائفة مع رعاية ما يتفق ونظم الجماعة وطرقها . ومن الأمثلة على ذلك : محسن القرية ، ومهرج القرية ، ولغظ القرية ، فضلاً عن أن الناس يميلون إلى أن يجدوا الدور الذي يلائم شخصياتهم في هذا المجتمع الصغير . فالمرأة الفضولية تخلق دورها الخاص ، وكذلك يفعل باقي أفراد الطائفة .

بناء على ذلك ، فإن العلاقات داخل الطائفة كثيرة ومتنوعة ، تتنوع تبعاً لشخصيات الأفراد وتبعاً لأنماط التجمع . فالصداقة والعداء والتسامح والسخرية والتعاون وعدم التداخل صفات تظهر بين أناس مختلفين ، وأحياناً بين أشخاص المجموعة الواحدة ، إلا أنهم يبدون دائماً نحو الدخيل شعوراً عاماً بعدم الثقة ، وشيئاً من التحدى . ولكن هذا الاتجاه العام لا يتحكم في كل تصرف إذ أنه إذا ظهر شخص كراتر ، فإنه يعامل بكرم مع مراعاة واجبات الضيافة . أما إذا جاء بصفة أخرى ، فإنه سيجد من أفراد الطائفة تكتلاً ثابتاً ضده . وتعتبر الطائفة تجمعاً دائماً نسبياً ، ما دام هذا المجتمع الصغير قائماً على التفاعلات الشخصية بين أعضائه ، فهناك ميل قوى لبقائه ما بقي هؤلاء الأفراد .

وهذا النوع من التجمع لا يشاهد كثيراً في وقتنا الحاضر ، كما كان في الأيام الأولى لحضارتنا ، فلقد كان الأمريكيون في وقت ما أمة تتكون من عدد من هذه الطوائف . أما اليوم فإنهم أمة من الجماهير . ويتحسر أهل الجيل القديم على أيام هذه الطوائف ، تلك الأيام القديمة الحلوة . وهذا يرجع في الأغلب إلى أنهم أمضوا طفولتهم في هذا النوع من الحياة الشخصية . ولكنهم كبالغين يجدون صعوبة في تكيف أنفسهم لحياة اجتماعية نقل فيها تلك الصبغة الشخصية ، وهم ينظرون بحسرة وحنين إلى الوراء متشوقين إلى عصر ذهبي .

الجماهير :

في الطرف الآخر بالنسبة للمجتمع الصغير الذي أطلقنا عليه اسم الطائفة نجد الجمهور . والجمهور هو مجموعة من الأفراد يجمع بينهم ميل أو اتجاه أو

عاطفة مشتركة . ولا يمكن عملياً حصر عدد الجماهير ، إذ أن هناك من الجماهير الممكن وجودها بقدر ما هناك من ميول واتجاهات بشرية . وفي وقتنا هذا ، وفي هذه الحضارة (الأمريكية) ، نجد أن المؤيدين لخطة تاوانساند Townsend في تخصيص معاش لكبار السن يكونون جمهوراً ، والمستمعين لإذاعات شارلى ماكرثى Charlie McCarthy يكونون جمهوراً آخر ، وقراء مجلة لايف Life يكونون جمهوراً ثالثاً ، وأعضاء الحزب الديمقراطي يكونون جمهوراً رابعاً ، وهواة اقتناء عربات فورد يكونون جمهوراً خامساً ، وهلم جرا .

والجمهور بصفة عامة ، لا بصفة ثابتة هو جماعة ثانوية ، وعضويتها تتعدى الحدود المكانية للإثارة المادية المباشرة . فقد ينتمى عامل في منجم فحم في ولاية إلينوى ، وصاحب متجر في ولاية جرسى لجمهور سياسى بعينه ، ونجد هنا أن المعيار الخاص بدرجة اندماج شخصية الفرد هو أهم في وصف الجمهور من المعيار الخاص بطبيعة الجماعة أى إن كانت أولية أو ثانوية . فالجمهور يكاد يكون دائماً جماعة يندمج فيها أعضاؤها « اندماجاً جزئياً » ، أى إن الشخص يشترك في جمهور بجزء من شخصيته فقط ، وعليه فيمكنه أن ينتمى لعدد كبير من الجماهير في الوقت الذى يكون فيه تابعاً لطائفة واحدة . هذا ويؤخذ تعدد وتنوع الجماهير التى ينتمى إليها الفرد دليلاً على مدى اتساع ميوله وتنوعها ، بل أحياناً على تكامل شخصيته أو عدم تكاملها .

والعلاقة التى تميز جمهوراً هى الاتجاه إلى قبول مصدر إثارة مشترك أو الخضوع له ، ويكون هذا الاتجاه عاماً لدى كل الحاضرين تقريباً . هذا وقد يكون المصدر العام للإثارة قائداً مثل تاوانساند ، أو برنامجاً إذاعياً ، أو موضوع رغبات مادية للناس . ونجد أن التفاعل المتبادل بين أعضاء الجمهور قليل ، وأن لمجموعة الأعضاء أثراً كبيراً في زيادة ولاء كل منهم للجماعة ، إلا أنه ينقصها الأخذ والعطاء بين الأعضاء أو بين القائد والأتباع .

والجمهور جماعة غير دائمة نسبياً ، إذ أنها تتنافس مع كثير من الجماعات

المائلة في الاستحواذ على وقت نفس الأشخاص وتأييدهم ، فأى واحدة منها قد تختفى بسرعة مفاجئة . حقيقة إن بعض الجماعات من هذا النوع قد تلوم ، لكنها في المتوسط لا يطول بقاؤها .

ومن المفيد أن نميز بصفة عامة بين نوعين من الجماهير : جمهور المصلحة interest public ، وجمهور التطابق identification public والأول هو جماعة من الناس بحركتهم دافع اقتصادي مشترك . فرابطة تجار التجزئة هم جمهور تجمعهم مصلحة ، وكذلك الرابطة الأهلية لأصحاب المصانع ، ورابطة المستهلكين .

أما الجماعة الثانية فهي جماعة من الأفراد يتحالفون مع قائد أو رمز ليتمتعوا بطريقة غير مباشرة بنجاح لا يتيسر لهم في حياتهم الفردية . فالجمهور الرياضي الذي يتتبع أبناء لاعب يكافح للفوز بجائزة معينة ، أو يتتبع أبناء فريق البيسبول ، هذا الجمهور يتمص شخصية أبطاله ، وبذلك يشاركهم في انتصاراتهم ويظهر النوع الثاني من الجماهير ويزدهر في الوقت الذي يقابل فيه أعضاؤه بعض الصعوبات التي تحول دون نوع الحياة التي يرغبون فيها . هذا الاستمتاع بالنيابة عن طريق التقمص يغني عن الرضا المباشر بالحياة ذاتها .

هذا والتحليل الملائم للجماهير يسمح لنا بأن نتنبأ بنتيجة الاتجاهات الاجتماعية . وكثيراً ما يقع البعض في خطأ النظر إلى الجماهير كقوى مبهمة ، أو على أنها ذات كيان في نفسها ولنفسها ، فمثلاً ، قبل الانتخاب يفترضون أن المرشح «أ» سينتخب لأنه يحظى بتأييد جماعة الكيوكلوكس كلان Ku Klux Klan والاتحاد الأمريكي للعمل ، والحزب الجمهوري ، وأنصار سن قانون جديد لتحريم الخمر . ومن الواضح أن هذا الافتراض يبالغ في تقدير قوة المرشح «أ» لأن هذه الجماعات متداخلة . فضلاً عن أنه يوجد في كل من هذه الجماعات أفراد يتمون لجماهير أخرى قد تكون معارضة للمرشح «أ» . يضاف إلى ذلك ، أن للناس أفكاراً ومعتقدات خاصة بهم ، وهي ليست مجرد حاصل الجمع الجبري لمجالات عضوية الجماهير المتنوعة . فمثلاً جون لويس ، كان يعارض الرئيس

روزفلت بقوة ، ومع ذلك ، فأغلبية عمال مناجم الفحم الخاصة به ، قد صوتوا للرئيس روزفلت . ولكي يكون تنبؤنا دقيقاً ، يجب أن ننظر إلى الجماهير ، لا على أنها وحدات مستقلة ، بل على أنها قوى في داخل الأفراد الذين يتعرضون لمؤثرات أخرى . أضف إلى ذلك أنه من الضروري أن نقيس مقدماً القوة النسبية لولاء الأفراد أنفسهم لمختلف الجماهير التي ينتمون إليها . فهل جون جونز العضو الدائم في الحزب الديمقراطي والذي هو أيضاً عضو عمالي غيور يصوت للديموقراطي لا يؤيد العمال ضد جمهوري مؤيد للعمال ؟

الطبقة الاجتماعية :

في مكان ما بين المجتمع الصغير الذي أسميناه « طائفة » وبين المجتمع الثاني الذي أسميناه « جمهوراً » ينبغى أن نضع التجمع المسمى بالطبقة الاجتماعية . إن الطبقة الاجتماعية هي جماعة أولية وثانوية في الوقت نفسه . فالفلاحون - كطبقة اجتماعية - يتضمنون كلا من الجماعة المحلية لأفراد وثيقى الرابطة وزملائهم الفلاحين الموزعين في جميع أنحاء القطر بأكمله ، إن المظهر الأول لهذا التجمع يجعل كل فرد يدرك تطابق المصلحة وتطابق الاتجاه بفضل اشتراك الأفراد في أسلوب معيشى مشترك .

إن الطبقة الاجتماعية أقرب للمجتمع الأول الصغير منه للجمهور فيما يختص بمعيار شمول الشخصية . ففي المجتمع الحديث نجد أن أعضاء الطبقة الاجتماعية ينتمون لتجمعات أخرى . ومن ثم فإنها ليست شاملة كلية ، غير أنه لا يمكن مقارنة الطبقة الاجتماعية بالجمهور إذا نظرنا إلى شدة اندماج شخصية الفرد في الجماعة . ومقياس الطبقة الاجتماعية هو مدى تضمها الاتجاهات الأساسية المركزية للشخصية ، فكثيراً ما يتنازل الفرد عن عضويته في أى جماعة أخرى إذا ما تصادمت مع عضويته في الطبقة الاجتماعية . ومن أسباب الاعتقاد بأن الطبقة الاجتماعية في أمريكا أقل أهمية نسبياً إذا قورنت بأوروبا هو أن أعضاء طبقة ميادين علم النفس - أول

اجتماعية معينة في الولايات المتحدة يتأثرون في سلوكهم واتجاههم العام بعوامل أخرى إلى جانب تأثرهم بولائهم لطبقته .

وتسود المساواة العلاقات داخل الطبقة الاجتماعية الواحدة ، كما يقول جنسبرج ^(٦) Ginsburg ، أما العلاقة بالطبقات الأخرى ، فهي إما شعور بالنقص أو بالتفوق ، فالطبقات العليا تتوقع وتتلقى احتراماً من الطبقات الدنيا . أما في داخل الطبقة ، فإن ما يبيده شخص من اتجاهات للاستعلاء على زملائه ، تؤول على أنها إما سوء أخلاق أو محاولة منه للتبرؤ من طبقته .

وتأكيد المساواة في ديموقراطيتنا السياسية ، يجعلنا نتردد في الاعتراف بقيام طبقات اجتماعية . وكثير من الجدال في وجود الطبقات الاجتماعية ودلائلها يرجع إلى الفشل في التمييز بين الأسس الموضوعية والذاتية للجماعات . ولقد نظرت الطرق الكلاسيكية القديمة إلى الاختلافات المادية كالدخل أو الدور الملموس الذي يؤديه الناس في عملية الإنتاج (سواء العامل بأجر أو المالك أو الرجل المتوسط) وجعلت من هذه الاختلافات الحقيقية في الدور والمركز الاقتصادي أساساً لتعريف الطبقة الاجتماعية . ولكنهم قد أهملوا النواحي السيكولوجية أو الشخصية في عضوية الجماعة ، وافترضوا أن سيكولوجية عامة ووعياً بالجماعة لا بد أن يصاحبها التمايز الموضوعي . ومن الناحية الأخرى ، نجد أن جماعة من الكتاب الذين يتزعون نزعة نظرية مجردة في تفكيرهم ، قد أهملوا أى اختلاف في المركز الاقتصادي أو السلوك ، وذلك لعجزهم عن تقمص روح الطبقة الاجتماعية تقمصاً واعياً .

على أى حال ، لقد تراكت نتائج البحوث التي تقضى على بعض الجدال النظرى حول وجود التجمعات الاجتماعية الاقتصادية ودلائلها ، فهي تشير إلى :

- ١ - أن الفروق الشاسعة في الدخل تتخذ شكلاً هرمياً في المجتمع الأمريكي .
- ٢ - أن هذه الفروق في الدخل تسفر عن درجة لا بأس بها من الاستقرار بالنسبة إلى مستوى الجماعة لفترة من الزمن .

٣ - أن هذه الفروق مصحوبة باختلافات مميزة في السلوك وفي الاتجاهات وفي القيم .

٤ - وأن الفروق في المراكز الاجتماعية والاقتصادية لم تصل بعد إلى الدرجة التي تمثل ترابطاً عاماً بين هذه المراكز وبين الطبقة الاجتماعية .

وأن الدراسات التي تناولت توزيع الدخل في الولايات المتحدة تبين أن كلا من الدخل والممتلكات المالية تتخذ شكل الهرم . وبعبارة أخرى ، إننا كلما صعدنا الهرم ، فإننا نجد عدداً أقل فأقل من الناس في فئات الثروات المتزايدة . وقد أدت إحدى الدراسات في سنة ١٩٣٥ - ١٩٣٦ إلى النتائج الآتية (٧) :

توزيع الدخل عام ١٩٣٥ - ١٩٣٦

في المائة

١	أكثر من ١٠,٠٠٠ دولار
٢	» ١٠,٠٠٠ - ٥٠٠٠
١,٤	» ٥٠٠٠ - ٤٠٠٠
٤	» ٤٠٠٠ - ٣٠٠٠
١٣	» ٣٠٠٠ - ٢٠٠٠
٣٧	» ٢٠٠٠ - ١٠٠٠
* ٤٢	» أقل من ١٠٠٠

وهناك دراسة أحدث قام بها مركز البحوث في ميتشجان ، بناء على طلب أحد الاتحادات The Federal Reserve Board ، ووصلت إلى نمط مماثل لتوزيع الدخل (٨) .

(*) ملحوظة : حاصل جمع هذه النسب يصل إلى ١٠٠,٤ فلا بد أن هناك تقريباً لم يذكره المؤلف .

(المترجم)

توزيع الدخل في سنة ١٩٤٦

في المائة	
٤	أكثر من ٧٥٠٠ دولار
٦	» ٧٤٩٩ - ٥٠٠٠
٨	» ٤٩٩٩ - ٤٠٠٠
١٧	» ٣٩٩٩ - ٣٠٠٠
٢٥	» ٢٩٩٩ - ٢٠٠٠
٤٠	أقل من ٢٠٠٠

وقد وجد مركز البحوث أن هناك ارتباطاً بين دخل الفرد والأموال المتداولة في أيديهم ومدخراتهم (١) .

الأموال المتداولة سنة ١٩٤٦

في المائة	
٦	أكثر من ٥٠٠٠ دولار
١٢	» ٤٩٩٩ - ٢٠٠٠
٢٩	» ١٩٩٩ - ٥٠٠
٢٩	» ٤٩٩ - ١
٢٤	لا شيء

وقد يكون الشيء الأكثر أهمية من التوزيع الطبيعي للدخل هو استقرار هذه التجمعات الخاصة بالدخل . فإذا كان الناس يستطيعون أن يتحركوا بسرعة إلى أعلى أو إلى أسفل المقياس الاقتصادي ، فإن هذه الفروق في الدخل لن تسمت باختلافات سيكولوجية ثابتة بين الجماعات . إن هذه الدرجة العالية من التشابك في توزيع الدخل بين سنوات الأزمات الاقتصادية وسنوات الرخاء بالإضافة إلى قلة عدد الأفراد ذوي الدخل الكبير ، لما يوحي بأن هناك قدرًا لاوبأس به من الاستقرار . ولكن ينقصنا بيانات دقيقة للشعب ككل ، وإن كانت هناك

دراستان محدودتان متصلان بهذه المشكلة . ولقد تبين من بحث في السكان الذكور في سان جوزيه San Jose بكاليفورنيا في سنة ١٩٣٦ أن ٧٥ ٪ من الأفراد ممن يعملون في الأعمال الإدارية والمهنية والكتابية وأصحاب المزارع كان آباؤهم يحترفون هذه المهن نفسها . ولقد كان لدراسة مشابهة في باوكسبه Pough Keepsie بنيويورك عام ١٩٤١ نتائج مماثلة .

هذا دليل إزاء على وجود جماعات اقتصادية في أمريكا ، وهي تبين قدراً لا بأس به من الاستقرار وإن لم يكن كاملاً . ولكن إذا قورنت بأوروبا نجد أن التربية والفرص متوافرة لعدد أكبر من أعضاء الجماعات القليلة الدخل . على أى حال ، فإن الاحتمالات لتحقيق رأى هوراشيو آلجر Horatio Alger بخصوص التحرك إلى أعلى لا تتكافأ مع احتمالات فشله .

إن دلالة مجموعات الدخل تظهر حينما نحاول أن نتنبأ بمعتقدات الناس الاجتماعية والسياسية . فقد حدث في مرات متعددة في التاريخ الأمريكي أن أثرت الحركات الاقتصادية الاجتماعية في السلوك السياسي كما حدث في سنة ١٨٩٦ حينما حصل بريان William Jennings Bryan الذى كان يمثل حركة الفلاحين للفضة الحرة على تأييد في الانتخابات من الجماعات المحرومة . على أى حال ، لم تكن هناك دلالة عددية مباشرة تبين لنا العلاقة الحقيقية بين الجماعات الاقتصادية وبين الاتجاهات السياسية قبل أن أخذت الاستفتاءات العامة في السنوات ما بين ١٩٣٠ و ١٩٤٠ تعتمد على عينات مستعرضة للأمة بأجمعها . ولكننا نعرف على أى حال أن إعطاء الأصوات في خلال السنوات ما بين ١٩٢٠ و ١٩٣٠ لم يبين وجود ارتباط عال بينه وبين الدخل ، كما بين ذلك الاستفتاء المعروف الذى قامت به مجلة الأدبيات المختارة The Literary Digest حيث كانت العينات التى أجرى عليها الاستفتاء منتقاة بحيث كانت تشمل على نسب مرتفعة من ذوى الدخل العالى . وفي عام ١٩٣٦ اتضح بصفة قاطعة وجود ارتباط وثيق بين السلوك التصويتى والدخل . وبذلك تبين أن عينة مجلة الأدبيات المختارة من أفراد الطبقة الوسطى والعليا لم تكن مناسبة بتاتا للتنبؤ باتجاه الجماعات

القليلة الدخل في التصويت . وفي خلال الانتخابات الأربعة للرئاسة من سنة ١٩٣٢ إلى سنة ١٩٤٤ ، كان الدخل أحد العوامل الهامة للتنبؤ بالسلوك التصويتي والأرقام الآتية من استفتاء جالوب Gallup توضح هذه الحقيقة (١١) في انتخابات ١٩٣٦ ، ١٩٤٠

السلوك التصويتي للجماعات حسب الدخل والمهنة

النسبة المئوية للتصويت لروزفلت		
١٩٤٠	١٩٣٦	
٢٨	٤٢	الدخل : -
٥٣	٦٠	الدخل المرتفع (٥٠ دولاراً فما فوق أسبوعياً)
		الدخل المتوسط (٢٠ - ٥٠ دولاراً أسبوعياً)
		الدخل المنخفض (أقل من ٢٠ دولاراً أسبوعياً)
٦٩	٧٦	بما في ذلك ما يتلقونه من مختلف الإعانات
٨٠	٨٤	الدخل من مساعدات الضمان الاجتماعي ومساعدات العجزة والمعاشات
		المهنة :
		التجار
٣٤	٤٧	أصحاب المهن الفنية
٣٨	٤٩	أصحاب الياقات البيضاء •
٤٨	٦١	المزارعون
٥٤	٥٩	العمال المهرة
٥٩	٦٧	العمال أنصاف المهرة
٦٧	٧٤	العمال غير المهرة
٦٩	٨١	العمال غير المهرة
٦٦	٧٤	ما تبقى من الأعمال

إن الاتجاهات السياسية والاجتماعية ، وكذلك السلوك التصويتي في الانتخاب ترتبط بالمركز الاقتصادي كما ظهر من دراسة كورنهاوزر (١١) Kornhauser سنة ١٩٣٧ ، إذ وجد أن جماعات الدخل المنوعة تختلف اختلافاً له دلالة في اتجاهاتها نحو ملكية الحكومة للصناعات الثقيلة ، وتدعيم اتحادات العمال ،

(١) المهنة غير الفنية والتي لا تستدعي مجهوداً عضلياً عالياً . (المترجم)

والسياسة الحكومية نحو توزيع الثروة ، وما شابه ذلك من الأنظمة .

هذا ونتائج الاستفتاءات العامة تؤدي دائماً لنتائج مشابهة في كثير من المسائل من تأميم الطب إلى الإضرابات الصامتة التي تعضد الحالة القائمة التي يؤازرها أصحاب الدخل المرتفع . وأكثر الدراسات شمولاً لهذه العلاقات هي التي قام بها سنترز^(١٢) R. Centers حيث استخدم مقياساً للمحافظة والتطرف-radicalism conservatism وربط النتائج بالدخل وبالعامل وبدرجة الشعور بالانتماء لطبقة اجتماعية . وتؤيد نتائج النتائج السابقة التي وصل إليها كورنهاوزر .

جدول يبين علاقة مستوى الدخل بالاتجاهات نحو بعض المسائل الاجتماعية

(بناء على عينة من سكان شيكاغو) - دراسة كورنهاوزر

مستويات الدخل					أسئلة
أكثر من ٥٠٠٠ دولار	٣٠٠٠ إلى ٥٠٠٠	٢٠٠٠ إلى ٣٠٠٠	١٠٠٠ إلى ٢٠٠٠	أقل من ١٠٠٠ دولار	
٣٨	٥٩	٧٠	٧٩	٨٣	(١) هل تؤيد بوجه عام النظام الجديد . (سياسة الرئيس روزفلت ومستشاريه) ؟ نعم (النسبة المئوية)
٨٦	٧٤	٧٤	٧٠	٦٦	(٢) هل ترى أن الحكومة يجب أن تترك نظام العمل وشأنه بقدر الإمكان ؟ نعم (النسبة المئوية)
٢٨	٣٩	٦٥	٧٥	٨٤	(٣) هل تؤيد اتحادات العمال التي ينتمى إليها أغلب العمال ؟ نعم (النسبة المئوية)
١٥	٢٨	٤٧	٥٧	٦٣	(٤) إذا كانت هناك اختلافات بين العمال وأصحاب الأعمال فهل تأخذ في العادة جانب العمال أم أصحاب الأعمال أم لاتأخذ جانب أحد ؟ مع « العمال » (النسبة المئوية)
٣٨	٤٤	٦٠	٧٢	٨١	(٥) هل تعتقد أن الحكومة ينبغي أن تهدف إلى جعل دخل الناس و ثروتهم أقرب إلى المساواة ؟ نعم (النسبة المئوية)

هذا والبيانات الخاصة بالشعور بالانتماء إلى طبقة اجتماعية ليست على نفس الدرجة من الثبات مثل ثبات العلاقة التي اتضحت في هذا الجدول بين الاتجاهات الخاصة نحو المسائل الاجتماعية ومستوى الدخل . إن مجموعة كورنهاوزر وشيكاغو قبلت الرأي بأنه لا توجد طبقة عاملة في أمريكا . كما أن أغلبية الجماعة ذات الدخل المحدود (٦٤ في المائة) أيدوا القول بأن « أفراد الطبقة العاملة وأطفالهم يمكن أن يرتفعوا إلى مراكز أفضل ، ولا يتحتم بقاؤهم عمالاً عاديين » .

جدول يبين اختلافات الاتجاهات عند مختلف الطبقات المهنية في المدن
دراسة سنترز

النسبة المتوقعة للموافقين			
(١) هل أفضل أن تكون الأعمال ملكاً للأفراد من أن تكون ملكاً للحكومة ؟	(٢) هل الأهم للحكومة أن تضمن مشروعات الأفراد أكثر من أن تضمن مستوى أكبر للمعيشة ؟	(٣) هل من الأفضل ألا نعطي العمال تعويضاً أقوى مما هم عليه الآن ؟	
٩٧	٩٠	٧٥	كبار أصحاب الأعمال
٨٢	٧٧	٦٥	أصحاب المهن الفنية
٨٣	٧٦	٦٣	أصحاب التجارة الصغيرة
٨٣	٦٨	٥٠	أصحاب الياقات البيضاء
٧٧	٥٣	٣١	العمال المهرة
٥٤	٣٠	١٥	العمال نصف المهرة
٥٢	٣٣	٢٨	العمال غير المهرة

وقد شعرت الأغلبية الساحقة من كل الجماعات التي قسمت حسب الدخل بأن الفرص كانت جيدة بالنسبة لأطفالهم لأن يصلوا إلى مراكز أعلى ويحصلوا على ثروات أكبر . وقد وجد كانتريل H. Cantril في عينة شاملة أن ٨٧ ٪ من

الناس شعروا أنهم ينتمون للطبقة المتوسطة حينما كان الاختيار من بين ثلاث طبقات : الطبقة العليا والمتوسطة والدنيا (١٣) . ولكن دراسة سنترز أعطتنا النتائج الميينة في الجدول التالي ، حيث أدخل في الحسبان « الطبقة العاملة » .

النسب المئوية للأفراد موزعين على الطبقات الاجتماعية بناء على آرائهم

النسبة المئوية	الطبقات
٣	الطبقة العليا
٤٣	الطبقة المتوسطة
٥١	الطبقة العاملة
١	الطبقة الدنيا
١	لا يعرف
١	لا يؤمن بالطبقات

لا شك أن نتائج كل من كاتريل وسنترز قد تأثرت بالسؤال المحدد الذي استخدم . فحينما كان الاختيار في دراسة كاتريل بين الطبقة العليا والمتوسطة والدنيا ، فإن قلائل جداً من الطبقة العاملة عدوا أنفسهم من الطبقة الدنيا . ومن الناحية الأخرى ، فإن كثيراً من الناس إفي دراسة سنترز اختاروا لأنفسهم قسم الطبقة العاملة ، فنظروا إلى أنفسهم كعاملين متعجين ، دون أى شعور بالانتماء لطبقة ما . أما أسئلة كورنهاوزر بدلالتها الخاصة بترتيب الطبقات ، فيحتمل أن تكون صادقة في التنبؤ بسيكولوجية العامل الأمريكي من ناحية الاعتقاد القوي في الانتقال من طبقة إلى طبقة .

وهناك نتيجة شائعة لدراسة سنترز ، وهي أنه يمكن التنبؤ بدقة بالاتجاهات الاجتماعية إذا ربطت الحقيقة الموضوعية عن الحرفة بالناحية الشخصية بالانتماء لطبقة اجتماعية أكثر مما لو استخدم كل من العمل أو الانتماء الذاتي على حدة ،

وهذا يشير إلى أن الإحساس الذاتي بالشعور بالتنوع بعيد كل البعد عن الكمال بين الجماعات الاقتصادية، وإلا فلن يكون التنبؤ بالاتجاهات أدق بمجرد معرفة شيء عن نوع العمل. وبالرغم من أن الدخل والعمل والتماثل الطبقي ترتبط كلها ارتباطاً جيداً بكثير من الاتجاهات الاجتماعية، فإن هذه الارتباطات ليست من أعلى درجة، وبعبارة أخرى لا توجد علاقة تامة بين كل متغير وما يقابله. ولا يزال هناك أناس من جماعة الدخل القليل محافظين، وأناس من مستوى الدخل المرتفع متطرفين، ولقد حاول كورنهاوزر أن يصل إلى عامل سيكولوجي واحد بتوجيهه أسئلة عن الرضا والشعور الشخصي بالتكيف، فوجد بصفة عامة، أن عدم الرضا الشخصي عامل معين لوجهات النظر المتطرفة في مستوى الدخل المرتفع، في حين أنه عامل ثانوي بين الجماعات ذات الدخل القليل. والبحوث اليوم توحى بأن العامل الاقتصادي هو أحد العوامل الهامة التي تحدد المعتقدات والاتجاهات عند الأمريكيين، ولكن أثر هذا العامل لا يتضح إلا بفضل مؤثرات سيكولوجية أخرى في الفرد، ولذلك فإن الحتمية الاقتصادية البحتة لا بد وأن تؤدي إلى إجابات خاطئة.

ومن الدراسات الهامة أيضاً فيما يختص بالطبقة الاجتماعية تلك التي تبين البيئات الاجتماعية المختلفة المؤثرة في الطفل الذي ينمو في المستويات الاقتصادية الاجتماعية المتنوعة.

فعلى أساس الدراسات العملية في مدن صغيرة تقع في نيو إنجلند وفي أقصى الجنوب والغرب الأوسط، يستنتج أليسون ديفز Allison Davis أن الطبقة الاجتماعية تكون لنفسها جواً ثقافياً مستقلاً، ينمو فيه الطفل من الناحية الاجتماعية^(١٤). وهو يقول: إن الطبقة المتوسطة، إذا ما قورنت بالطبقة الدنيا، فإنها تفرض على أطفالها تدريباً صارماً مع اهتمام أكبر بفكرة التضحية والحرمان في سبيل خير آجل. والقوى الدافعة الخاصة بهذه الطبقة يسيطر عليها القلق بما في ذلك الخوف من الحرمان الذي يحدق بالطبقات الدنيا واشتياقها إلى الوصول إلى الطمأنينة التي تتمتع بها الطبقات العليا. ولقد أيد إريكسون

M.C. Ericson هذا الميل الأكبر للصرامة في تدريب أطفال الطبقة المتوسطة بدراسة تتبعية يؤيدها الإحصاء لعدد من الحالات بلغ ١٠٧ لأطفال الطبقة المتوسطة و ١٦٧ لأطفال الطبقة الدنيا (١٥). فلقد مر أطفال الطبقة المتوسطة بنظام أشد صرامة ، إذ تم فطامهم في وقت أكثر تبكيراً ، وابتدأ تدريبهم على النظافة في وقت مبكر كذلك ، وكان عليهم أن يتكيفوا لنظم تغذية أكثر صرامة ، وأن يتحملوا تبعات منزلية في سن مبكرة نسبياً . ومن الواضح أن أهمية الطبقة الاجتماعية تقتضى دراستها الالتجاء إلى الطريقة التتبعية لبحث تطور الحياة الاجتماعية للأطفال وذلك إلى جانب دراسة الاتجاهات الاجتماعية والسياسية في مستوى الكبار . إن شخصية البالغين تتأثر بطريق مباشر وغير مباشر بالحياة الاجتماعية أثناء الطفولة وبالطريقة التي يتم بها تكيفهم .

التجمعات متداخلة :

إن بناء المجتمع هو تنظيم الطوائف والجماهير والطبقات الاجتماعية التي يشملها . ولكي نفهم كيف تسير الحياة الاجتماعية في حضارة ما ، لا بد لنا أن نحلل هذا النظام المعقد لئرى كيف تم تجميعه ، ففي فترات مختلفة من التاريخ تسود نماذج مختلفة من الجماعات . فأمريكا لقرن مضى ، كانت مجتمعاً من طوائف صغيرة ، ولكنها اليوم أمة من جماهير . وكثير من الدول الأوروبية قد قامت على نظام الطبقات الاجتماعية ، وستختلف العمليات الاجتماعية تبعاً لتباين هذه النظم . ففي عهد الطوائف ، نرى الناس يحكمون ويحكمون غيرهم بالرجوع إلى الرأى الشخصى والحدارة الشخصية ، وبالالتجاء إلى مجموعة من الاتجاهات والمعتقدات المشتركة القائمة على طريقة واحدة في الحياة .

وفي عهد الجماهير ، نجد أن العوامل التي تؤثر تأثيراً جمعياً مثل الجرائد والإذاعة هي التي تصبح أكثر خطراً من غيرها . وتتكون مجموعة مشتركة من المعتقدات نتيجة تناسق المعلومات والدعايات التي تنشرها هذه الوسائل المختلفة .

فالأفراد لم يعد لهم أى اعتبار ، ويصبح المعيار المسيطر هو المقياس الكمي ، وبه يمكن أن نقول مثلاً : إن هذا « الكوبرى » أكبر « كوبرى » فى العالم ، وإن هذه السلعة التى تتناولها دعاية واسعة يقبل على استعمالها ١٠ ملايين من الأمريكين ، وإن هذه الجامعة تضم أكبر عدد من الطلبة فى العالم ، والواقع أنه من العسير أن نلجأ إلى مقياس آخر غير هذا المقياس الكمي على الرغم من أننا قد نكون ملمين بشئون عدد كبير ممن يؤدون دوراً هاماً فى الحياة الاجتماعية كهواياتهم ونشاطهم المهني واتجاهاتهم السياسية . وفى هذا العصر - عصر الفرد المفقود - نجد أن للرأى العام أهمية كبيرة كوسيلة للضبط الاجتماعي . ولكن ، ما الذى يمثله حقاً هذا الرأى العام على وجه التحديد ، فلا يعرفه أحد معرفة دقيقة .

أما فى مجتمع مكون من طبقات اجتماعية ، فأفراده أكثر تمايزاً بعضهم عن بعض ، وإن كان النظام الاجتماعي فيه أميل إلى القوضى . فالطبقات المتنوعة تمثل جماعات متعارضة من حيث المصلحة ، بل قد تكون فى شبه حالة حرب ، الواحدة مع الأخرى . ولن يؤدي هذا الصراع المضمن إلى التوازن ، بل إلى حالات من التوتر المتبادل . ولكن فى داخل الطبقة الواحدة ، نجد أن الأفراد يشعرون بالألفة ، كما كانوا أيام ازدهار الطوائف . كما أن نظام الطبقة الواحدة يؤدي إلى توحيد أساليب الحياة ، وإلى خلق عقلية مشتركة .

على أى حال ، فإنه قلما نجد شعباً منظماً فى أحد هذه التجمعات فحسب فالجماعات الثلاث قد نجدها ممثلة كلها فى فترات معينة من التاريخ . فقد يكون داخل الطائفة الواحدة عدد من الجماهير تضم أفراداً متشابهى العقلية على الأقل فيما يختص ببعض مصالحهم . ولكن فى العادة نجد أن جماعة ما ستسود وتقرر العمليات الاجتماعية التى تكون فعالة فى حدودها .

التفاعل الاجتماعي

عند ما بدأنا دراستنا بوصف طبيعة الجماعات، فقد يكون في هذا بعض الاعتداء على الحقائق. فمن الناحية التاريخية، ينبغي أن نبدأ بالنظر إلى الناس على أنهم مخلوقات ذات مصالح ذاتية يتنافسون بعضهم مع بعض، ويكافحون البيئة الطبيعية لكسب عيشهم. ومن هذا الكفاح تنشأ التكيفات الطبقية التي نعرف بالتنظيمات الاجتماعية، فإذا ما تكوّن تجمع ما، فإنه يكون له نفوذ موجه لجهود الناس في الوصول إلى أهداف حيوية أو اجتماعية، وهو لا يؤثر تأثيره كقوة غير شخصية، بل لأنه يندمج في عادات الناس، وينتقل إلى ذريتهم عن طريق عملية التعلم الاجتماعي.

إن القوى التي تؤدي إلى التنظيم الجماعي توصف عادة تحت عنوان عمليات التفاعل الاجتماعي، وإن الناس في كفاحهم للوصول إلى أهدافهم لا يقومون بمعارك فردية موجهة إلى عدو غير بشري، ولكنهم يحارب بعضهم البعض، وجهودهم في سبيل تحقيق التوافق هي بوجه عام جماعية إلى حد ما. فهم قد يتعاونون لسرقة عدو، أو يحمون أنفسهم ضد عدو جشع، حتى إن الناس الذين يغلب عليهم الطابع الفردي يقومون ببعض أوجه نشاطهم في جماعات متعاونة. عملية الاندماج الاجتماعي:

إن من أهم مظاهر التفاعل الاجتماعي هو عملية الاندماج في الحياة الاجتماعية - تلك العملية التي تطبع بها المادة الخام للطبيعة البشرية في أنماط ثقافية متنوعة. وهذا يطابق إلى حد كبير دراسة نمو الشخصية، سوى أن موضوع الشخصية يميل إلى أن يكون أكثر تركيزاً حول الفرد. وعملية الاندماج في الحياة الاجتماعية بالنسبة لعلم النفس الاجتماعي، هي بمثابة التاريخ بالنسبة للعلوم الاجتماعية. وفي

الواقع بعدها مرثى Murphy ، ومرثى ونيوكم^(١٧) Murphy & Newcomb محور المادة الدراسية لعلم النفس الاجتماعي .

وكان علماء الاجتماع والأنثروبولوجيا في الماضي يميلون إلى اعتبار انتقال الثقافة من جيل إلى جيل عملية آلية ، وأن كل جيل ينظر إليه كعدد من الأوعية الفارغة تصب فيها معايير الثقافة الاجتماعية . وعليه تستمر الثقافة لفترات طويلة بحيث يكون كل جيل صورة من الأجيال السابقة ، هذا التفسير على أي حال مقتضب جداً ، ويهمل الطبيعة الديناميكية ذات الجانبين للاندماج الاجتماعي . إن مخلوقات البشرية ليست سلبية ، ليست مخلوقات من الطين يمكن صياغتها بسهولة في قالب معين ، بل إنهم يردون على التأثيرات التي يتلقونها خلال هذه العملية . والشخصية الناتجة في النهاية هي نتيجة لهذا التفاعل . وإذا ما نظرنا إلى عملية الاندماج الاجتماعي على أنها مجرد انتقال كامل وسلي للثقافة ، فإننا نكون قد تغاضينا عن مصدر أساسي من مصادر التغير الاجتماعي .

وقد عولج هذا الإهمال الحالي في الدراسة الاجتماعية بفضل عناية علماء الطب العقلي والأنثروبولوجيا بعملية الاندماج الاجتماعي . وفكرة فرويد التي تعتبر عملية الاندماج الاجتماعي على أنها في جوهرها تفرض قيوداً يجب احترامها ولو على حساب نمو الشخصية من الناحية النفسية، هذه الفكرة تلاقى قبولاً متزايداً بين العلماء .

وتربط إحدى المدارس الحديثة العدوان عند الكبار برصيد من العداء المكبوت الناتج من الحرمان في الطفولة. فالطفل يقابل التدخل من الكبار بالاعتداء، وبما أنه يعاقب على هذا الاعتداء ، فإنه يكف عنه ، وبذا يخزن ويتحول نحو الأشياء والأشخاص ، كلما سنحت الفرصة ، وتبعاً لذلك ، فكل عدوان من جانب الكبار ، أياً كانت صورته ؛ ابتداء من اتهام الأقليات كالزواج في أمريكا (كبش الفداء) إلى الحروب على النطاق الدولي ، يفسر على أنه نوع من تحويل العداء الناشئ من الحرمان . وبينما هذا ، كما هو واضح ، جزء من قصة الصراع والتعدى ، فإنه يؤكد لعلم النفس الاجتماعي ، أهمية عملية الاندماج

الاجتماعي للطفل في مراحل نموه الأولى .

ويعتبر أفضل ما لدينا للآن من دراسات اجتماعية تناولت عملية الاندماج الاجتماعي بشكل واسع ما أسهم به العالم الأثروبولوجي لنتون R. Linton والحلل النفسي كاردينر (١٨) A. Kardiner . فقد وصف لنتون عدداً من الثقافات البدائية ، ووضع كاردينر بعض المدلولات لتفسيرها سيكولوجياً . ويذهب كاردينر إلى أن المؤسسات الأولية التي تعنى بتدريب الأطفال ، وما يتصل بها من أوجه نشاط ، لها أهمية كبيرة في تكوين أساس الشخصية . والشخصية الأساسية بدورها تؤثر على المؤثرات الثانوية مثل : الدين والتقاليد السائدة في العشيرة ، وعليه فكاردينر يرى أنه ينبغي ألا نبحث عن علاقة بين المؤسسات الاجتماعية مباشرة ، بل ينبغي أن نستعمل الشخصية الأساسية كحلقة وسطي بين المؤسسات الأولية والمؤثرات الثانوية . فمثلاً عند التانالا Tanala وهو مجتمع يتمتع فيه الأب بسطة مطلقة ، مع استعمال العقاب البدني في تدريب الطفل ، والطاعة هي وسيلة التكيف ، فإن الطفل يعمم خبراته في ميدان الدين ، فهو يعامل قوى الطبيعة ، التي لا تدخل تحت سيطرته المباشرة ، بمثل الطاعة التي يبدئها لأب مطلق القوة والسيطرة . وبما أنه ليس مسئولاً عن معالجة هذه القوى الخارجية ، فإنه يتجه نحوها اتجاهاً قديماً .

وسواء أكان رأى كاردينر هذا صحيحاً أم لا ، ففي الواقع أن لنتون وكاردينر قد وضعا أوضاعاً جديدة لتطور الطفولة المبكرة ، وما يؤدي إليه هذا التطور من أنماط الشخصية .

فمثلاً ، في قبيلة الألوريز Alorese ، تهمل الأم الطفل ، لأن عليها أن تخرج للعمل في الحقول ، ويستمر هذا الإهمال طول فترة الطفولة . ولا يوجد شخص واحد يحل محل الآباء بالنسبة للطفل خلال تلك السنوات الأولى التي لا يستطيع فيها الطفل الاعتماد على نفسه ، فلا تجد حاجاته إشباعاً دائماً أو منتظماً ، ويعاقب إذا ما أبدى أى عدوان ، ويقف الأهل من الأطفال موقف المشاكس . والشخصية الناتجة عن جميع هذه الظروف تبن تكويناً ضعيفاً للذات

وعليه فإن الألو ريز أناس يقهرون بسهولة ، لاثقة عندهم في أحد ، ولا قدرة لهم على العمل البنائي النشط ، ومستوى طموحهم منخفض ، مع قدرة محدودة على تكوين علاقات قوية مع الغير ، وتعوزهم قوة الضمير أو الذات العليا .

عمليات التفاعل الاجتماعي :

يمكن أن نميز بوجه عام بين أربع عمليات للتفاعل الاجتماعي : الصراع ، التعاون ، التنافس ، المواممة . ويتميز الصراع عن التنافس في أنه في حالة الصراع يوجه الأفراد طاقاتهم نحو هدم أعدائهم أو إيذائهم . أما في التنافس فغالباً ما يتبعون سبلاً متوازية من العمل ، موجهة نحو نفس الهدف المشترك ، وذلك بقصد الوصول إلى الهدف أولاً أو الحصول على أكبر قدر ممكن منه . وفي التنافس الصادق بين فريقين يجب أن يتفق الفريقان على قواعد السباق . أما التعاون فلا يتضمن الدوافع الغيرية ، وإنما هو يصف مجهوداً متناسقاً متصلًا بين فردين أو أكثر ، والموامة تشير إلى إنهاء الصراع إما عن طريق إخضاع فريق للآخر مما يترتب عليه فرض علاقة السيد والعبد أو عن طريق إيجاد حل وسط .

وفي بعض الأحيان تميز المجتمعات بأنها متنافسة أو تعاونية أو فردية النزعة . ولكن في الواقع نجد أن العمليات الأربع للتفاعل الاجتماعي (الصراع والتنافس والتعاون والموامة) تظهر في كل مجتمع ، ولو أن العملية الغالبة قد تختلف . وحتى هذه العمليات الديناميكية كقاعدة عامة تتحدد في صورة مستويات وأنماط معينة . فدوافع العدوان التي لا تجد لها مخرجاً مباشراً عند الأطفال في حروبهم بعضهم مع بعض تردع في مرحلة النضج وتوجه نحو أعداء الجماعة - حقيقيين أو خياليين . وليست هذه الدوافع العدوانية نتيجة لغريزة المقاتلة ، بل هي التعبير الحركي لما يفيض مباشرة من الانفعالات التي تستثار عند الطفل بسبب الإحالة دون تحقيق رغباته . ومراعاة لصالح الحياة الاجتماعية ، نجد أن

هذا العدوان يتحدد في أنواع معينة من التعبير ، إما تعبير غير ضار نسبياً أو تعبير ضد الغرباء في سبيل تقوية الجماعة (١٩) .

إن الظروف الخاصة التي ترجح التنافس على التعاون ، والصراع الفردي النزعة على الموازنة ظروف معقدة للغاية . ولقد حاول الأنثروبولوجيون في دراساتهم للمجتمعات البدائية تحليل هذه الظروف . وقد تبين لهم أن نسبة الالتجاء إلى التعاون بالقياس إلى المنافسة ليست مرتبطة بدرجة التعقد الثقافي للجماعة ، ولا بنوع البيئة الطبيعية التي تعيش فيها الجماعة (٢٠) ، بل ترتبط بالنظام المركب الشامل للعوامل الطبيعية والاجتماعية في مجتمع ما . وبناء عليه ، فقد يرى الرجال أن الخطط التعاونية من أنفع الوسائل في الصيد ، فالفريسة الكبيرة التي يريدون قنصها ومعداتهم الفنية المحدودة ، تكاد تجعل الصيد تحت ظروف التنافس أمراً محالاً . على أي حال ، إذا تكونت عادات تعاونية في الصيد ، فمن المحتمل جداً الاحتفاظ بهذه العادات حتى بعد اكتشاف الأسلحة التي تسمح بالصيد الفردي . وقد يستمر التعاون على الرغم من الظروف الجديدة لأنه تكيف مناسب ، بل قد تزداد عملية التعاون قبعة لأنها تؤدي إلى نتائج واضحة ، فيكون من الصعب تغيير عادات الرجال .

وكذلك ينشأ التنافس من ظروف البيئة التي تجعل التعاون صعباً ، فصيد الفريسة الصغيرة مثلاً يكون من الأفضل لصائد واحد القيام به بدلاً من القيام به بالاشتراك مع جماعة ، ويتأصل هذه العادة في الناس ، فإنهم يسوغون أساسها الموضوعي ، ويعلمون أولادهم القيم التنافسية . وبعبارة أخرى ، فإن أوجه النشاط السائدة في مجتمع لا يمكن دائماً أن نستخلصها مباشرة من البيئة الطبيعية لأن الناس لا يحتاجون - كمن يعيشوا - إلى أن يقوهوا بأحسن تكيف ممكن لمجموعة من الظروف ، وتوجد تكيفات أخرى متعددة ، ولكن التكيف الخاص الذي تعودته الجماعة ، قد يدوم طويلاً على الرغم من وجود طرق أفضل للحياة الاجتماعية .

وفي بعض الأحيان يتأثر الناس بالطريقة التي تدوم بها العادات القديمة
مياذن علم النفس - أول

لدرجة أنهم يرون أن السبب الوحيد للعادات المختلفة هو الحدث التاريخي الذي أدى إلى تكوين هذه العادة . ويهمل هذا الاعتقاد حقيقة هامة وهي أن العادات نبتت لأنها مجدية من الوجهة السيكولوجية . وعند زوال هذه الفائدة ، تتغير العادة . إن الناس يتشبثون بالعادات القديمة ، ولكن إذا ما عجزت هذه العادات عن إرضاء الحاجات ، فإن الناس سيعيدون طرقاً جديدة لمواجهة مشاكلهم .

ميكانيزمات التفاعل الاجتماعي :

إن عمليات التفاعل الاجتماعي التي سبق وضعها هي علاقات بشرية معقدة إلى حد ما ، ولكي نصف التعاون أو التنافس وصفاً كافياً يجب أن نرجع إلى كل من الأفراد المتفاعلين وأغراضهم . ولقد اهتم علماء النفس الاجتماعي أيضاً بوصف الميكانيزمات الأولية التي تعمل في التفاعل الاجتماعي . ومن أمثلتها الميكانيزمات الخمسة الآتية وهي : « التيسير الاجتماعي » Social facilitation ، و « الكف الاجتماعي » Social inhibition ، و « المحاكاة » imitation و « الإيحاء » suggestion ، و « التقمص » identification .

التيسير الاجتماعي :

يقصد بالتيسير الاجتماعي زيادة سرعة النشاط وكميته نتيجة لرؤية الزملاء الذين يقومون بأوجه نشاط مماثلة أو سماع أصواتهم . وليست هذه الزيادة مجرد مسألة تنافس . ففي وجود الزملاء معنا في العمل ، يكون مجال الإثارة أكثر مما لو كنا فرادى . فنحن نأكل لو كنا في صحبة آخرين أكثر مما لو كنا بمفردنا . وتميل بوجه عام إلى أن نسرع في أعمالنا حينما نكون مع أفراد يقومون بأعمال مماثلة . ولقد أظهرت التجارب أن الناس يقومون بقدر من العمل — إذا كان في الحجرة ذاتها أناس يقومون بنفس العمل — أكبر مما لو كانوا بمفردهم (٢١) . بل إن هناك دلائل حتى على أن أحسن المقاعد للطلبة في أثناء المحاضرة ليست مقاعد الصفوف الأمامية ، ولكنها تلك التي توجد في وسط الجماعة حيث يتوافر أكبر قدر من

الإثارة الاجتماعية . ومن المؤكد أن الأفراد الذين يقفون بأطراف حشد من الناس ، لا يشعرون بقوة الدفع لاتباع زملائهم ، كما يشعر به الموجودون في الوسط . وكل عداء يعرف أنه من الأفضل التنافس في الجري ضد آخرين ، لا الجري بمفرده متنافساً ضد الوقت ، حتى ولو استعمل سجله الزمني لقياس كفاءته التي تؤهله للالتحاق بفريق ما .

وإن كان التيسير الاجتماعي يعني ازدياداً في السرعة أو كمية النشاط ، غير أنه لا يتضمن التحسن في نوع الأداء . والواقع أن التجارب تبين أن الأفراد يكونون أكثر دقة حين يعملون بمفردهم مما لو عملوا في جماعات : فضلاً عن أن البحوث تثبت أن في الأفعال التي تتطلب تفكيراً ، يكون أداء الفرد لها في عزلة أفضل من أدائها مع جماعة تشترك معه فيها . وأفضل الظروف لإجراء امتحان هي تلك التي يتم فيها في غرفة يترك بها الطالب وحده .

الكف الاجتماعي :

إن هبوط مستوى الأداء في الجماعة يبين لنا أن هناك عملية معارضة للتيسير ، ألا وهي الكف الاجتماعي . فالتيسير ينطبق على أنماط استجابات الفرد غير الدقيقة ، أما الكف فإنه غالباً ما يؤثر في الأنماط الدقيقة التي تدخل في التفكير .

والمنبهات الاجتماعية كغيرها من المنبهات تحرر الطاقة في الجهاز العصبي على شكل سيالات عصبية ، وإن نمطاً من أنماط الاستجابة الجسدية مثل الجري ، الذي يتضمن الكثير من العضلات ، يقوى عن طريق الطاقة الإضافية المستمدة من المؤثرات الإضافية المختلفة . ومن ناحية أخرى ، فإن التكيف الراقى المميز يتضمن اختياراً قليلاً من الأنسجة العضلية . هذا النوع من التكيف العضلي العصبي من السهل ربكه عن طريق أى زيادة في الطاقة . فالانفعال الزائد في المواقف الجماعية يؤدي إلى هدم أنماط التفكير المتواصل وغيرها من التكيفات الدقيقة التي تحتاج إلى توافقات من نوع راق . فمثلاً قلائل جداً من الناس

يمكنهم أن يفكروا جيداً وباطمئنان أثناء إلقاء خطبة على نفر من الناس ، ولاعب الجولف يضطرب في الحلقة بسهولة إذا حصل اضطراب في الشرفة ، وقد يضل هدفه .

كما أن لاعب كرة السلة قد يصيب أهدافاً أثناء تمرينه أكثر مما يستطيعه أثناء اللعب في مباراة أمام جمهور من المشاهدين يراقبونه .

إن الإثارة الإضافية التي تغمر الجهاز العصبي في المواقف الاجتماعية تأتي جزئياً من رؤية الآخرين وسماع أصواتهم . ولكن قدراً كبيراً منها يأتي من تنشيط الجهاز العصبي السمبثاوي تحت تأثير التنبيهات الاجتماعية الأصلية . وعلى ذلك يحدث غالباً أن الفرد الذي لا يتصف بالحساسية الانفعالية لا يصيبه الكف الاجتماعي . هذا ويختلف الناس فيما يتعلق بقابليتهم للتأثر الاجتماعي . ولكن أغلب الأفراد يجدون أن حركاتهم المتناسقة الخاصة بمهارة ما وتفكيرهم يخل بتأثير الجماعة . والرعب الذي قد يعترى المرء حين الظهور على المسرح مثل بالغ لهذه الظاهرة . وعلاجه يكون بإعطاء الفرد دوراً بسيطاً تكثر فيه الحركة ويقل الكلام ، وبتعوده الظهور أمام الجمهور ، يمكن أن يعهد إليه بأدوار أصعب تتضمن كلاماً أكثر .

المحاكاة :

لقد تأثر الكتاب القدامى في علم النفس الاجتماعي مثل تارد Tarde ، وروس Ross كثيراً باللهفة التي يتبع بها الناس « مودات » الأزياء والعادات الشخصية والأفكار (٢٢) . ولقد فسروا التماثل في الجماعة وعدوى الجماهير بافراض وجود غريزة « المحاكاة » ، ونحن اليوم لا نزال نسلم بأهمية المحاكاة كعملية تفاعل اجتماعي ، ولكننا نشك في أساسها الغريزي ، ويمكن أن تعرف المحاكاة من وجهة نظر موضوعية على أنها تشابه دقيق بين المنبه والاستجابة ، ويمكن أن تميز بين نوعين من المحاكاة : المحاكاة البسيطة ، والمحاكاة المركبة .

١ - المحاكاة البسيطة :

تشير المحاكاة البسيطة إلى تعديل الاستجابة بمنبه مماثل للاستجابة نفسها ، فمثلاً طفل عمره سنة يستجيب لضحكة بضحكة مثلها ، أو يكرر منبهاً إذا كان على صورة صوت من أصوات المناغاة التي يعرفها . والعملية هنا بمثابة فعل منعكس شرطى . فالطفل الصغير بما يصدر عنه من أصوات مختلفة ، قد أثار أذنه هو بهذه الأصوات . فالصوت الذى من نوعها يصبح لذلك مرتبطاً بالمسلك الحركى لإحداث هذا الصوت بالذات . وعلى ذلك ، فإن الطفل يستجيب بتكرار هذا الصوت سواء كان صادراً منه ذاته أو من أى شخص آخر .

والمحاكاة البسيطة تتضمن فى الحقيقة ، تلك الحالات فقط التى لا تستدعى إثارة استجابات جديدة لشخص آخر سواء بالكلام أو بالفعل . والشخص الذى يحاكي لا يتصف بالابتكار سواء كان اجتماعياً أو فردياً ، لأنه لا يظهر سوى لون من ألوان الاستجابة سبق اكتسابه . ونحن نحاكي الجماعة فى الابتسام أو الضحك أو التثاؤب لأن ردود الأفعال هذه جزء من معدتنا القديمة التى تستثار بمنظر أو بصوت آخرين يسلكون السلوك نفسه .

٢ - المحاكاة المركبة أو المعقدة :

ولكن ليس كل محاكاة ، على أى حال ، بهذا المستوى من البساطة ، فالملاحظة اليومية تبين حالات كثيرة من الميل العام إلى المحاكاة أكثر تعقيداً من مجرد القيام بأعمال سبق اكتسابها . فنحن نحاول ، متعمدين ، أن نقتنى أثر أولئك الذين نعجب بهم . والطالب فى أثناء السنة الأولى فى الجامعة يتخلى عن القيم والعادات الخاصة بالمدرسة الثانوية ، ويصوغ نفسه تبعاً للقادة الجدد فى الجامعة . وليس عالم الجامعة فريداً فى ذاته من حيث الميل للمحاكاة ، ففى كل نواحي الحياة يطمح الناس لأن يكونوا نسخاً من الطرق الصحيحة فى التفكير والعمل ، كما

يمثلها بعض القادة . ولكن المحاكاة الناجحة على هذا الوصف تتأني فقط بعد فترة من التعلم بالمحاولة والخطأ .

إن المحاكاة المعممة تشير إلى كل من الطريقة أو الميكانيزم والدافع . أما الميكانيزم فنجده في طبيعة السلوك الإنساني . فالسلوك مرتبط بعالم الإثارة ، بمعنى أن طبيعة نمط المثير هي التي توجهه . ولكي تتنوع الاستجابة لنواحي البيئة الموضوعية ، فعلى الكائن أن يوجد ارتباطاً دقيقاً بين أفعاله وتفاصيل الموقف المنبه . ويستكشف الطفل عالمه بتتبع حدود الأشياء وصفاتها بعينه ويديه . فالمرعب معناه وصف أربع حركات بزوايا قائمة سواء بالأيدى أو بالعينين . فالاستجابة لذلك تتضمن إعادة القيام بالحركة أو محاكاتها . وبعد ذلك تختصر هذه الحركات المفصلة للمحاكاة أو التتبع لدرجة أنها لا تصبح تمثيلاً جيداً للعالم الخارجي . ومع ذلك ، فهذه المحاكاة الحركية الداخلية هي أساس الإدراك . وتفسر بمبدأ الإقبال أو ميل الكائن إلى أن يحصل على قدر أكبر من المؤثرات (٢٣) .

فالطفل حين يستكشف لعبة ، فإن الحركات التي يقوم بها تزدد . ويزيد من نشاطها المنبهات التي تنشأ من عملية الاستكشاف . فالإثارات البصرية التي تنتج من الألوان الزاهية ، والإثارات اللمسية التي يؤدي إليها لمس اللعبة ، والإثارات الحركية التي تحدث من حركات ذراعيه . كل هذه تغذي النشاط القائم لأن الدوافع العصبية الناشئة تفرغ في المسالك الحركية الأكثر تعييداً . وهذه المسالك الأكثر تعييداً هي تلك التي تكون مستعملة في تلك اللحظة ، وبعبارة أخرى ، تلك التي تكون مسئولة عن السلوك الاستكشافي . فالطفل يستمر في استكشافه وفي أثناء ذلك يستعيد بحركاته الخاصة صور الأشياء التي فحصها . وكذلك الحال في سلوك البالغين ، حينما يحاول الناس أن يكتشفوا طبيعة الموقف ، فإنهم يعيدون خلق مميزات الموضوعية في سلوكهم .

ولكي نفهم المحاكاة المعممة ، يجب أن نعرف عنها أكثر من ميكانيزماتها . فالميكانيزم يدلنا على كيفية حدوث المحاكاة ، ولكنه لا يعرفنا شيئاً عن السبب في

أن الناس يميلون إلى محاكاة بعض الحركات دون غيرها . وعلى ذلك يتضح أنه ينبغي بحث « الدوافع » لكي نفهم تماماً سلوك المحاكاة لدى الإنسان . وإن أهم الدوافع العامة التي تدفع المرء إلى المحاكاة أن يصبح مثل الشخص الذي يحاكيه . والشخص إذ يحاكي نموذجاً معيناً يصبح هو النموذج في نظر نفسه .

فمثلاً الطفل الذي يلعب لعبة العسكري يشعر بنفسه بطلاً حربيًا في أثناء لعبه . وكذلك موظفة الاختزال التي تشتري ملابس فيها تقليد للأزياء الباريسية ترفع نفسها إلى منزلة فتاة المجتمع التي ترتدي هذه المبتكرات الأصلية . وكثيرون من المولعين بموسيقى « سوينج » يحاولون أن يبرهنوا على يقظتهم الاجتماعية وتقدمهم في المدينة بتتبعهم لهذا الاتجاه الموسيقي الشائع . ولقد فهم القائمون بالإعلان والدعاية القوة الدافعة وراء المحاكاة ، وحاولوا بناء على ذلك أن يقدموا بضائعهم على أنها المنتجات التي تجد قبولاً عند الشخصيات المعروفة في المجتمع ، فاتباع الطبقة الراقية عادة ما ، كفيل بانتشارها في المجتمع . فمن سنوات قلائل ، كانت النساء ذات السمعة المشبوهة فقط هن اللاتي يدخلن في الأماكن العامة ، ولكن ما إن انتشرت هذه العادة بين نساء الطبقة الراقية حتى عم انتشارها بين الجميع .

وهناك دوافع أخرى وراء المحاكاة ، ولو أنها ليست بنفس قوة الرغبة في تحسين المركز أو التحلي بصفات النموذج المرغوب فيها . والناس يتبعون قاداتهم ويحاكون أحدهم الآخر لأن المحاكاة أسهل من الابتكار . هذا فضلاً عن أنه بمجرد أن تكتسب فكرة أو عمل تعضيد أغلبية الرأي العام ، فإن الناس يقبلونها بدلاً من المغامرة بالخروج عن الجماعة . كما أننا في ثقافتنا ، وفي تربيته لأطفالنا نجعل للمحاكاة تقديراً كبيراً . فمثلاً ، الصغير الذي يقتني أثر الكبار يجد ثناء ومدحاً في المنزل . وفي المدرسة نجد أن التلميذ الذي يستطيع أن يسترجع كلمات المدرس أو دروس الكتاب يكافأ على ذلك .

هذا والتماثل في سلوك الجماعة ليس دائماً نتيجة للمحاكاة . فهناك تشابه كاف بين المخلوقات البشرية فيما زودتهم به الطبيعة والحياة وفي تدريبهم مما قد يؤدي بهم جميعاً إلى الوصول إلى حل واحد للمشكلة نفسها . فإذا ما ألقى الحب لجماعة

من الأفرار الجوعى ، فإنها تبدأ جميعاً بالتقاطها ، لا لأنها تحاكي بعضها بعضاً ، ولكن لأنها كلها جائعة . وق السلوك الإنسانى نجد أمثلة كثيرة من عدوى الجماهير تبين خليطاً معقداً من المحاكاة والدوافع المستقلة . فالناس يضاربون بعضهم بعضاً فى المزاد مثلاً لأنه يحاكي أحدهم الآخر ولأنهم مدفوعون بطمعهم فى الحصول على قسطهم من المساومة .

الإيحاء :

غير أن الإيحاء هو أهم من جميع ميكانيزمات التفاعل الاجتماعى . وهو عملية من الصعوبة فى قياسها ومن القوة فى نتائجها لدرجة جعلت استعمالها السيكولوجى قديماً يعتبر سخراً محضاً . فالمسمرية * Mesmerism ، وكان المفروض أنها طريقة سحرية للعلاج ، هى مجرد حالة خاصة لأثر الإيحاء . فالإيحاء هو القبول الصاغر لفكرة أو القيام بتنفيذ عمل بطريقة إمعنية . والإيحاء نوعان : « مباشر » و « غير مباشر »

١ - الإيحاء المباشر .

يشير إلى قبول لون خاص من ألوان المثيرات لان عمليات الفكر التقدى لدى الفرد قد تعطلت مؤقتاً . ومن الناحية الذاتية هناك تضيق لمجال الشعور . ففى حالات الاضطراب مثلاً ، لا يستطيع الشخص أن يفكر لأن الطاقة الانفعالية تعوق التفكير المنطقى السليم . ومن ثم فهو فريسة لأى إيحاء عابر ، ويصدق هذا أيضاً على حالات التعب . فالفرد يكون متعباً لدرجة لا تمكنه من التفكير ، فيقبل رأى غيره من الناس .

٢ - الإيحاء غير المباشر :

هو أيضاً القبول الصاغر ، ولكنه كذلك لأن عمليات التفكير مشغولة بمشكلة

(*) نسبة إلى الطبيب النمساوى مسمر (١٧٣٤-١٨١٥) F.A. Mésmer وكان يمدى القدرة

على « مغنطة » مرضاه العصائين لشفايتهم من مرضهم . (المترجم)

أخرى . فالتكرار المستمر للإعلانات له أثر كبير لأن الناس يتشبعون بها دون أن يشعروا في أثناء قيامهم بمسائل أهم . والخطيب السياسي الماهر يوحى بأفكار على حين أنه ظاهرياً يناقش مسألة لا تتعلق بالفكرة التي يوحى بها . ولدينا مثل بسيط جداً للإيحاء غير المباشر نجده في السؤال القديم : « هل أفلعت عن ضرب زوجتك ؟ » فهنا يتركز الانتباه على ما إذا كان هذا الفرد الذي وجه إليه السؤال لا يزال يضرب زوجته ، وموضع الإيحاء هنا هو التسليم بأن هذا الرجل يستخدم القسوة مع زوجته . والطريقة في الإيحاء غير المباشر هي توجيه انتباه الضحية (أى الشخص الموحى إليه) إلى مشكلة تافهة ، فتؤدى بدورها إلى اعترافه بالحقيقة المطلوبة . والاختلاف بين الإيحاء المباشر وغير المباشر هو أساساً ما إذا كانت تعطل العمليات الفكرية عند الفرد أو تفصل عن تصرفاته الأخرى .

ومما نعرفه عن طبيعة الإيحاء ، نجد أن أى عامل يؤدى إلى تعطل أو تشتت عملية التفكير يؤدى كذلك إلى الإيحاء . وكلما قل ذكاء الفرد وخبرته ، قل احتمال استجاباته للأشياء والعلاقات المتعددة في بيئته . فغير الأذكاء من الأفراد وكذلك قليلو الخبرة منهم ، من السهل تأثرهم بالإيحاء لأن القدر من الذكاء النقدي الذى سيصاب بالتشتت أو التعطيل قدر ضئيل ، والدراسات التجريبية على الأطفال تبين لنا أنهم أكثر عرضة للإيحاء من البالغين ، وفضلاً عن ذلك فإن منحى الإيحاء يقل تدريجياً مع العمر (٢٤) من سن ٦ إلى سن ١٦ .

ولقد كانت الظروف التي تؤدى بالفرد إلى قبول الإيحاء موضعاً لكثير من البحث والدراسة ، ولاشك أن أهمية هذا واضحة لأن المعرفة الشاملة لهذه العوامل المهنية هم أصحاب الدعاية والإعلان كما هم المربين . ويمكن أن نصف الظروف المهنية وصفاً موضوعياً إلى حد كبير ، ولكن الأثر الفعلي للإيحاء هو مسألة نسبية بين الموقف الموضوعى والفرد نفسه . فمثلاً قوة مصدر الإيحاء تؤدى إلى قبوله قبولاً أعمى ، ولكن ما ينظر إليه فرد على أنه مصدر ذو شأن قد ينظر إليه آخر بازدراء . وهناك ثلاثة عوامل هامة توفر للموقف إمكانات الإيحاء وهي :

١ - الأعداد والكمية .

٢ - نفوذ السلطة أو المركز .

٣ - الأمر الواقع .

ومجرد الكم والعدد لا يرغمان على الاحترام فحسب ولكنهما أيضاً يجعلان معظم الناس يتأثرون سريعاً بالإيحاء، ويعتبر الكم أوضح مظهر للشيء كقياس لقيمته ، وأصبح الكثير كماً يرادف الأحسن جودة. فيؤكد المعن للرأى العام أن إنتاجه أحسن إنتاج لأنه أوسع انتشاراً . والمرشح السياسى يحث الناخبين على أن ينضموا إلى الأغلبية التى تؤيده بدلاً من تخصيص أصواتهم هباء على المرشح ذى الأقلية ، وحتى بعض عمداء الكليات يلجئون إلى الكم أو عدد المطبوعات لقياس امتياز أقرانهم من العلماء .

وهذا الاحترام للكم والعدد متأصل فى الشخصية . فنحن فى طفولتنا ، كنا لا نستطيع أن نناضل مع أشياء أو مخلوقات حية أضخم منا . وإن تقبلنا للأعداد فى جماعتنا الاجتماعية المباشرة كان بمثابة إرضاء لحاجتنا الأساسية ، فهذا القبول معناه الأمن والطمأنينة ، فضلاً عن أنه فى ثقافتنا ذات الإنتاج الواسع المدى وطرق الحياة الآلية لا نجد الحجم مهماً فقط ، بل إن كل شيء يبدو قابلاً للتحويل إلى أرقام . فلا عجب أن الطفل ينمو وعنده حساسية لما تقوله أو تفعله أكثرية من حوله .

وقد أيدت التجارب أهمية الأعداد فى تقرير معتقدات الأفراد . ولقد سأل مور Morre بعض الطلبة أن يبينوا ما يفضلونه من الأفكار الخلقية المنوعة والتعبيرات اللغوية والتعبيرات الموسيقية (٢٥) . ثم حاول التجربة نفسها بعد أن أوضح للمجموعة ذاتها من الطلبة رأى الأغلبية لزاء هذه المسائل ، فاتفح له أن كثيراً من الطلبة الذين كانوا ضمن الأقلية قد غيروا آراءهم ليشتموا مع رأى الأغلبية . وكان الأثر الإيحائى لرأى الأغلبية أعظم ما يكون فى مجال الحكم الخلقى . وقد قام سميت (٢٦) بدراسة طريقة لاستجابة الفرد الانفعالية حينما يعرف أنه يعبر عن رأى الأقلية . وقد استخدم السيكونجولفانومتر لهذا الغرض . ويمكن

الحصول على إجابة الجلد السيكولوجفانومترية بواسطة وضع القطبين على الأصابع وقياس مقاومة الجلد لمرور التيار الكهربائي ، واعتبار هذه المقاومة كدلالة على الانفعال . وقبل تسجيل إجابة السيكولوجفانومتر طلب من الأشخاص أن يبدوا موافقتهم أو عدم موافقتهم على عدد من القضايا . وبعد مضي أربعة أسابيع أحضروا إلى المعمل ثانياً ، وسئلوا مرة أخرى أن يعبروا عن موافقتهم أو عدم الموافقة . وفي هذه المرة سجلت إجاباتهم السيكولوجفانومترية . ولقد كانت الإجابات السيكولوجفانومترية عند الأشخاص الذين كانوا مختلفين مع رأى الجماعة أكبر منها عند الأشخاص الذين كانوا متفقين مع رأى الجماعة . فمعارضة الجماعة أدت إلى صراع وتوتر انفعالي . واعتقاد الفرد أن زملاءه يفكرون ويفعلون بالطريقة عينها أطلق عليه أوليورت (٢٧) « أثر الشبوع » *universality* . هذا الأثر هو العامل المهم في الإيحاء ، أكثر من الدرجة الحقيقية للاتفاق مع الجماعة . وفي علم النفس السياسي ، أعطيت أهمية كبيرة لأثر « زبطة المولد » *band-wagon* أى ميل الناس لاتباع الأغلبية . وعلى الرغم من ذلك ، ففي استفتاء مجلة المختارات الأدبية لانتخابات عام ١٩٣٦ ، أذاعت أن الغالبية العظمى في صف المرشح الجمهوري ، ونشرت الفكرة انتشاراً واسعاً ، ثم أذيعت النتيجة بالراديو بطريقة صاحبة . وكذلك فإنه حدث في استفتاء عام ١٩٤٨ أن أذيعت نتيجة الاستفتاء ونشرت المقترحات بالجراند ، ومع ذلك ظهرت نتيجة التصويت يوم الانتخابات مخالفة لذلك .

وقد فسر بعض الملاحظين هذا الحادث كدليل قاطع على عدم وجود أثر « زبطة المولد » ، وأن الناس غير قابلين للتأثر بإيحاء رأى الأغلبية . هذا التفسير يهمل الصفة الذاتية لأثر شبوع الرأى . فإله الاعتبار الأول في نظر الفرد ليس شبوع الرأى عند الجميع ، بل عند الجماعة التي يتقمص روحها . وفي الانتخابات القومية ، لا يهتم الناخب بمجرد العدد ، بل بالطريقة التي تصوت بها جماعته . أما الناس خارج الجماعة أو الجماعات التي تهمة ، فلا اعتبار لهم في

نظره . فآثر الأعداد في مثل هذا الموقف يجب أن يشرط بالأعداد التي تبهم الفرد ،
فالتبقات المتوسطة لا يبهما أن تتقيد بالتبقات الدنيا ولو أن هذه الطبقات تفوق
الأولى عدداً .

وبمحاولتنا ربط أثر الأعداد باحتساب نوع الأفراد، أي انتمائهم لجماعات
أو طبقات معينة ، فإن هذا يؤدي بنا إلى إدخال عامل آخر كمحدد لعملية
الإيحاء ، ألا وهو عامل نفوذ السلطة أو المركز الاجتماعي . فليس هناك صراع في
عقول كثير من الأفراد بين ما يعمل بصفة عامة وبين ما يعمل أفضل الناس .
فأولئك الذين لا يقتفون أثر أحسن الناس لا يدخلون ضمن العالم السيكولوجي
للفرد .

وعلى ذلك فالفرد يعتقد أنه من جانب أفضل العقول ، وأن أغلبية ذوى
العقول النيرة معه . وإذا وجدنا شخصاً يعتمد معارضة رأى الخبراء ورأى الأغلبية ،
فهذه ليست قاعدة بل حالة شاذة .

وعادة يتحدث الناس عن قوة مصدر الإيحاء . فللمركز أو الفرد أو الرمز
نفوذ على أولئك فقط الذين يقبلون الإيحاء الصادر عنهم . وتجد في التحليل
أن النفوذ لا يتعلق بالطبيعة الموضوعية لنقط المؤثر قدر ما يتعلق باتجاهات التقدير
والاحترام . وبعبارة أخرى . النفوذ لفظ آخر لظاهرة الإيحاء ، وما يسوغ استعمالها
أنها تمكننا من أن نربط الإيحاء بكثير من حقائق الحياة الاجتماعية المألوفة . فمثلاً
نحن نعرف أن النفوذ بالنسبة لأغلب الناس يرتبط بالمراكز ذات السلطة في
المنظمات الكبرى ، بالأخصائيين والخبراء في ميدان ما ، بالعضوية في الطبقة
العليا ، وبقيم معينة في ثقافة ما .

ولماذا يقبل الناس أفكار الأشخاص ذوى النفوذ دون أى نقد أو تقويم ؟ تلك
مشكلة معقدة . إن أحد الأسباب هو عدم كفاية الفرد لأن يواجه بنجاح أكثر
من ميدان محدود جداً من ميادين الحياة ، ولأنه تنقصه المعرفة والتدريب لمعارضة
آراء الخبراء . كما أن الشخص ذا النفوذ قد وصل إلى درجة من النجاح لم يصل
إليها الرجل العادى . وهذا الأخير بدوره لا يهتم كثيراً بتحليل أسباب نجاح

العظماء. ويفترض أنه بالإضافة إلى أن توماس إديسون قد بلغ من العظمة ما جعله يهب العالم اختراعات عملية ، فإنه كذلك بلغ من العظمة ما جعله يزود العالم ببعض النصائح السياسية القيمة . ويمكننا هنا أيضاً أن نفسر هذا الموقف على أساس الاستجابة الشرطية . فالاحترام الذي يوجه لتوماس إديسون كمخترع ينتقل إلى كل شيء يقوله أو يفعله توماس إديسون . وكذلك نفوذ السلطة يتعلق بتقبل الطفولة لسيطرة الآباء والكبار . إن المرء يتعلم بالتجربة أن ينحني للقوة المتفوقة . وهنا تصبح الطاعة عمياء لأي رمز للسيطرة . وقد وضعت رموز مميزة لتمثل سلطة الدولة مثل : زى البوليس ، وثوب القضاة ، وأختام الوثائق الرسمية ، وألقاب الحكام .

وقد أقامت الدراسات المتعددة الدليل على ما لنفوذ أسماء الخبراء من قيمة في الإغراء على قبول الأفكار . وكان يظن أن مضمون الإعلان يؤثر فقط في البسطاء ، ولكن مع ذلك نجد أن طابة الكليات يحكمون على الفقرات الأدبية ، والقطع الموسيقية ، والرسوم ، والخطب السياسية ، تبعاً للأسماء المرتبطة بها . فمثلاً فقرة يقال إن كاتبها إدجار جست Edgar Guest (ولكن كاتبها في الواقع هو شكسبير) ينظر إليها على أنها قطعة رديئة ، في حين أن الفقرة نفسها حينما تنسب إلى براوننج Browning يحكم عليها أنها قطعة رائعة (٢٨) . وكذلك الأفكار السياسية التي تقدم على أنها أقوال كارل ماركس كانت تنبذ على أنها كاذبة ، ولكن إذا ما قدمت على أنها من وضع كالفن كولدج Calvin Coolidge فتقبل على أنها صادقة .

وقد سبقت الإشارة إلى كيف أن النجاح في ميدان واحد دليل كاف لكي يقبل الناس الفرد الناجح كحجة في كل الميادين . وقد حاول باودن Bowden ، وكالدول Caldwell ، ووست West أن يتحققوا تجريبياً من هذه الحقيقة ، فسألوا بعض الطلبة أن يقدروا سبعة رجال على أساس تمكنهم من خمسة عشر ميداناً من ميادين المعرفة . وهؤلاء الرجال السبعة هم (٢٩) : هربرت هوفر

Herbert Hoover ، تشارلز لنديبرج Charles Lindbergh ، ألبرت أينشتين ، جون برشنج John Pershing ، توماس إديسون Thomas Edison ، تيودور روزفلت Theodore Roosevelt ، جون مورجان John P. Morgan . وقد رتب كل هؤلاء الرجال كأساطين في معظم ميادين المعرفة المذكورة . وعلى هذا فقد اعتبر برشنج شخصاً بارزاً ليس فقط في المسائل الحربية ، ولكن أيضاً في الرياضة والهندسة وشئون الحكم ، واعتبر روزفلت حجة في الحكم والمسائل الحربية والاقتصاديات والتربية والقانون . وقد ظهر بصفة عامة أن النفوذ الحربي يبدو أنه يطغى على غيره من أنواع النفوذ لأن برشنج كان أقل بقليل من أينشتين وأكثر من هوغر في ميدان العلوم الرياضية .

والعامل الثالث المهمي في عملية الإيحاء هو الاستعداد لقبول الحقيقة الثابتة . ومن أساليب السياسة مواجهة الناس بالأمر الواقع . فهما يكن هذا الأمر ، فالناس يميلون إلى قبوله على أنه صواب وصحيح لمجرد وجوده واقعياً . وأساس قبول الحقيقة ناشئ عن قبول الواقع . فنحن في طفولتنا نتعلم أن الحقائق لا يمكن تجنبها .

على أي حال ، لا يعد قبول الأمر الواقع تكييفاً صحيحاً سليماً في العالم الاجتماعي ، كما هو في العالم الطبيعي . فنحن لا نستطيع أن نغير المناخ ولو أننا نستطيع أن نحمل أنفسنا منه .

أما فيما يختص بالعالم الاجتماعي ، فإن الحقائق الاجتماعية غالباً ما تكون عرضة للتغير ، لأننا نحن والحقائق الاجتماعية شيء واحد ، وعلى ذلك ، إذا قبض دكتاتور على زمام السلطة في هذا البلد فإننا سنواجه بالأمر الواقع . فإذا لم تطغ هذه الحقيقة على عمليات النقد الفعلي ، فقد نجد أنه من السهل إبعاده إذا لم يكن مقبولاً لدى الأغلبية . وبعبارة أخرى إن الأمر الواقع يبي في العالم الاجتماعي أمراً واقعاً لا شيء إلا مجرد تقبل الناس له ، فهو مثل المناقشة الدائرية لدعاة تحريم الخمر في أيام قانون فولستد Volstead Act ، فكانوا يرون أن التحريم يتم إذا احترم الناس القانون ، ولكن الناس لم يعتبروا وجود

قانون التحريم ضمن مجموعة القوانين أمراً واقعاً . وقد فشل هذا القانون في تقبله كنوع من الإيحاء لأنه ضد كثير من الرغبات الأساسية للأمريكيين .

وعلى العموم ، سينحى الناس أمام القول بأن حالة معينة توجد كحقيقة وليست كنظرية . ويجرد وجود أى حالة راهنة يؤخذ كدلالة افتراضية على ضرورتها ، بل على صحتها أيضاً . ولقد سأل كاتز Katz وكانتريل Cantril بعض الطلبة عن اتجاهاتهم نحو الشيوعية والفاشية (٣٠) ، ولو أن الأغلبية الساحقة كانوا يعارضون كلاً من الفاشية والشيوعية ، فإن أغليبتهم رأوا أن الفاشية جيدة لإيطاليا وألمانيا ، وأن الشيوعية جيدة لروسيا . فأى نظام يسود في دولة ما ينظر إليه على أنه النظام الملائم لهذه الدولة بصرف النظر عن تعارض هذه الأنظمة .

وإلى جانب هذه الظروف المهينة السابق ذكرها ، ينبغي أن نضيف أن القابلية للإيحاء ترتبط ارتباطاً وظيفياً بشخصية الفرد . ويختلف الناس في مدى استعدادهم لتقبل الإيحاء بصفة عامة . وعلى وجه الإجمال ، نجد أن الشخصية المتكاملة أقل قابلية للإيحاء من الشخصية الأقل تكاملاً . إن الشخص الذى تتضارب عنده النزعات والرغبات وباقى مكونات شخصية لا يمكنه أن يقابل مشكلة ما بالخبرات الكثيرة التى قد تساعد على حلها ، فعدم تكامل شخصيته يجعله يواجه المشكلة بجزء من نفسه فقط ، أما الشخص المتكامل فعنده وجهة نظر موحدة نتيجة صهر تجارب كثيرة ، ومن ثم فيمكنه أن يواجه الموقف ويفحص كل احتمالاته . وبذلك يمكنه أن يقاوم الإيحاء أكثر من الشخص ذى الشخصية الضعيفة التكاملاً .

ولسوء الحظ فإن من شأن حضارتنا المعقدة أن تجعل من عملية التكامل أمراً عسيراً . فالطفل ينمو في عالم تكثر فيه المنظمات الاجتماعية كالمدرسة ، والمنزل ، والجماعة التى يلعب معها ، وجماعة الكشافة ، ومدرسة الأحد التى تتطلب بعضاً من وقته وولائه . وغالباً ما تكون هذه المطالب غير متصلة ، بل حتى متعارضة . ولا توجد رابطة مركزية تؤدى إلى تآزر أوجه النشاط الكثيرة التى تحيط بالطفل .

ومن ثم فكثير من الصغار ينمون دون ميول موحدة في حياتهم . وحتى حينما يدخلون الجامعة لا يعرفون أى مهنة يريدون اختيارها . وكبالغين ليست لديهم فلسفة أساسية للحياة ، ويتقبلون بسهولة « الحلول السهلة » التى تروج عن طريق الدعاية .

بعض الحدود للإيحاء الناتج عن النفوذ :

إن وصف الإيحاء على أنه تقبل للأفكار بغير نقد أو دراسة ، وكذلك التجارب التقليدية التى تبين القبول الأعمى للمعتقدات غير الصحيحة تمدنا على أى حال بوصف من أوصاف العقل الإنسانى . والاستنتاج هو إما أن الناس يتصرفون تصرفاً ذكياً ناقداً أو يتصرفون بغباء بطريقة آلية بتأثير الإيحاء . ولقد ثار أنصار الجشطت ضد هذا التطرف ، وحاولوا أن يبينوا أن استجابات بنى البشر تكون معقولة وذات دلالة إذا كان تكوين المواقف مما يحتمل حلاله معنى . ولقد بين لويس H.B. Lewis بالتجربة أن الناس لا يقبلون إيحاء بسبب النفوذ إذا لم يكن لما يوحي به معنى فى نفوسهم (٣١) . فمثلا المؤيدون المتحمسون لفلسفة نيوديل* New Deal لن يقبلوا الآراء المتصلة باسم فرانكلين روزفلت إذا ما كانت هذه الآراء تتعارض مع نظام معتقداتهم . ويمكن أن يحل النزاع بين الدراسات القديمة للإيحاء والدراسات الحديثة لمدرسة الجشطت ، كما يأتي : إن الإيحاء يحدد الافتراضات ويضيق النطاق الذى يعمل فيه الفرد . وفى هذا النطاق المحدود لا بد أن يكون للأشياء معنى .

وعلى ذلك ، فإن الشخص يسلك سلوكاً منطقيًا حتى فى أثناء قبوله للإيحاءات فى أنه يربط الإيحاء بطريقة ذات معنى بنمط من المعتقدات ، ولكنه لا يتصرف بأحسن الطرق المعقولة حين يحدد بحثه عن العلاقات بتفسير محدود جداً .

(*) هذه هى أول اتفاقية لصالح المال ، وعملها لم الرئيس روزفلت (المترجم)

التقمص:

إن الإنسان يؤثر حياة الجماعة على الحياة الفردية المنعزلة لأنه يشعر بعدم الاكتفاء الذاتي اقتصادياً أو سيكولوجياً . والميكانيزم الذي يعوض اراء عن عدم كفايته السيكولوجية يعرف بالتقمص . فعن طريق التقمص يدخل الفرد في حياة زملائه، وبذلك يستمتع بخبرة أكل وأوفر مما تتيحها له أوجه نشاطه الخاصة . وهو يمكنه من أن يكون عضواً نشطاً في الجماعة لأن ذاته تصبح متداخلة في رموزها . كما أنه يمكنه من الاستمتاع غير المباشر بالمغامرة وبجياة اللهو التي توفرها لنا الصور المتحركة والإذاعة والأدب .

ويمكن أن نعرف التقمص بأنه عملية ينشر فيها الفرد حدود ذاته لتتضمن أكثر من ذاته الطبيعية . فن الوجهة السيكولوجية ، الناس والأشياء والرموز جزء من ذات الفرد . وقد وصف فرويد هذه العملية بأنها أول تعبير للرباط الانفعالي بشخص آخر (٣٢) . فالولد الصغير يتخذ من والده مثله الأعلى وينظم سلوكه تبعاً لسلوك والده .

والتقمص المبكر يمتد أيضاً إلى لعب الطفل المحببة . فالطفل يتعلق بلعبته لدرجة أن يحملها معه أينما سار ، ويأخذها معه إلى الفراش ليلاً . فاللعبة المفضلة عنده تكاد تكون جزءاً من شخصيته .

ومما يسهل عملية التقمص التماثل القائم بين الشخص الذي يقوم بهذه العملية وبين ما يتقمصه من أشخاص أو أشياء . فن الأسهل على الفتاة أن تحيط نفسها بفتيات أخريات عنها بفتيان . ولقد بين هورويتز Horowitz أن الأطفال البيض يتحدون مع غيرهم من الأطفال البيض أكثر مما يفعلون مع أطفال الزوج . كذلك يمكن أن يقال عن الأطفال الزوج ، فهؤلاء يتحدون بأطفال زوج مثلهم أكثر مما يفعلون بالأطفال البيض (٣٣) . بل إن الأطفال الزوج في الواقع أظهروا ميلاً أقل نحو ائتلافهم بالأطفال البيض أقل مما أظهره الأطفال البيض نحو الأطفال الزوج . ومن المحتمل أن المؤثرات

ميادين علم النفس - أول

الاجتماعية قد علمت أطفال الزنوج أن يشعروا بذاتهم كجماعة متميزة .

وغالباً ما يكون زعيم الجماعة أو قائدها الرمز الذي يتقمصه الأتباع ، أما الرموز غير الشخصية كالأعلام أو التحيات التقليدية ، فليست بذات الأثر في ضمان توحيد الجماعة مثل المخلوق البشري . ويمكن أن تتجمع مطامح الجماعة ومميزاتها في شخصية فرد واحد . فتأثير هتلر على الألمان كان يرجع جزئياً إلى قدرتهم على توحيد أنفسهم به . إرهم قد عانوا من هزيمة ساحقة في الحرب العالمية الأولى . وكان هتلر جاوياً في الجيش المقهور ، وكذلك أصيبوا بأزمة اقتصادية عنيفة ، وكان هتلر واحداً من طبقات الشعب الدنيا ، وكانوا يتلهفون على الوقت الذي تستطيع فيه ألمانيا أن تتقدم لشروط السلام الشائنة الخاصة بعام ١٩١٨ . وقد عبر هتلر عن رغباتهم ، وبدأ في سياسة إعادة بناء الإمبراطورية ، وكانوا يريدون التوظف والأمان . وقد عبر هتلر عن هذه الرغبة بعبارات شديدة حاسمة .

هذا ومميزات الرمز البشري في تقوية عملية التقمص تفسر لنا السبب في احتفاظ ديمقراطية سياسية مثل إنجلترا بملكها . ولقد كان هتلر قائداً نشطاً ورمزاً ، أما ملك إنجلترا فهو مجرد رمز ، فالإنجليز في كل أنحاء العالم يرون في ملكهم رمزاً لوحدة الإمبراطورية البريطانية . ويشعرون بعضويتهم كإنجليز في هذه الإمبراطورية شعوراً أعمق لأنهم يمكنهم أن يوحدوا أنفسهم بالطابع الإنجليزي البحت الذي يمثله الملك ، أما رؤساؤنا (في الولايات المتحدة) فهم لا يحققون تماماً هذه الوظيفة لأنهم بإسهامهم الفعلي في المسائل السياسية يكونون أشبه بالرجال العاديين . وإن مشايخي أحزابهم يربطون أنفسهم بهؤلاء القادة ، ولكن أعضاء الحزب المعارض لا يابهن بهم .

وتفسر لنا عمليات التيسير والكف والمحاكاة والإيحاء والتقمص السبب في اختلاف سلوك الناس حينما يكونون مجتمعين معاً عما لو كانوا منعزلين - كل هذه الميكانيزمات تؤدي إلى تماثل السلوك والمعتقدات . إن حياة الجماعة يمكن

استمرارها فقط تحت ظروف التطابق والنظام في السلوك الإنساني. وإن التجمعات البشرية هي النتائج المنظمة لعمليات التفاعل الديناميكية ، هذه العمليات تصبغ رغبات الفرد الأناثية بالصبغة الاجتماعية .

مناهج علم النفس الاجتماعي

إن أغلبنا يهتم بالإجابات أكثر من اهتمامه بالعملية التي تستتج بها هذه الإجابات . فكما يفعل رجل الشارع ، فإننا نقبل نتائج البحث العلمي بمثل ما نقبل أي إيماء من مصدر له نفوذ كبير . ولكننا نختلف عنه ، على أية حال ، في أنه يمكننا أن نتعود تقدير بعض المناهج الملائمة للبحث في مختلف ميادين علم النفس . وعلى أساس هذه المعرفة ، يمكننا أن نكون رأينا في إجابات الاختصاصيين . ولقد ذهبنا في استكشافنا الحالي في ميدان علم النفس الاجتماعي شوطاً يسمح لنا بأن نكون فكرة ما عن طبيعة هذا العلم . وقبل أن نتغلغل أكثر في إجاباته ، فإننا في حاجة إلى معرفة العمليات التي أدت إلى تحديد هذه الاجابات ، ويمكن أن نميز ثلاثة مناهج رئيسية : طريقة المعمل The Laboratory approach ، ومنهج المسح The Survey method ، والبحث عن الطبيعة action research ،

طريقة المعمل :

إن طريقة المعمل هي الطريقة الأساسية في جميع نواحي علم النفس ، فهي على ذلك أصبحت مألوفاً لدى الطالب ولا تحتاج إلى أي عرض تفصيلي إلا فيما ينشأ من المشاكل الخاصة بعلم النفس الاجتماعي . والمميزات العظيمة للتجربة داخل المعمل هي ضبط العوامل الكثيرة وعزلها وقياسها ، والتي تتصل بالعملية التي هي موضوع البحث . فالملاحظة اليومية قد تقول لنا : إن هناك ازدياداً في النشاط في موقف

الجماعة إذا قورن بالعمل الانفرادى . فالعوامل الهامة المرتبطة بهذا الازدياد في النشاط يمكن عزلها في المعمل وتقرير أهميتها النسبية .

التجارب على الإنسان:

مثلاً: هل كثرة ما يتم من العمل في الجماعة يرجع إلى مجرد حضور الآخرين أو إلى أنهم يقومون بنفس الأعمال أو إلى التنافس الانفعالي الذي نشأ من وجودهم في موقف تنافس، أو إلى مجرد العلم بأن هناك آخرين يعالجون المشاكل نفسها؟ ومحاولة قياس أهمية كل هذه العوامل قام داشيل Dashiell بالتجارب الآتية:

١ - تجارب يقارن فيها عمل أناس يعملون بمفردهم مع علمهم بأن زملاءهم في العمل يعملون في غرف أخرى ، بعمل أفراد يعملون بمفردهم بدون أى علم فيما يختص بشركاء في العمل . .

٢ - تجارب يقارن فيها بين عمل أفراد في حضور مشاهدين ، وعمل أفراد في حضور زملاء يعملون .

٣ - تجارب يقارن فيها عمل أفراد في جماعة يبحثون على المنافسة بعمل أفراد يعملون بمفردهم ، ولكن يبحثون أيضاً على التفوق على زملائهم .

٤ - تجارب يحاول فيها إبعاد كل ظروف التنافس من العمل سواء الجماعي أو الانفرادى المنعزل (٣٤) . وقد اتضح من مثل هذا النوع من التجارب التي ضبطت فيها العوامل ، أن التنافس هو أكثر العوامل تأثيراً في زيادة أداء الجماعة ولكن أيضاً مجرد حضور زملاء في العمل يؤدي كذلك إلى ازدياد قدر ما يتم من العمل .

وهناك قيود واضحة لحال التجريب في المعمل في ميدان علم النفس الاجتماعي . فالكائنات البشرية ليست مادة مثالية للتجريب . فنحن لا نستطيع أن نحجزهم في المعمل ، ونضبط خبراتهم ودوافعهم ، كما نستطيع أن نفعل مع الحيوانات ، مثلاً حتى في دراسة داشيل الدقيقة ، لم يمكن إزالة عامل المنافسة تماماً في حالة

الأفراد الذين لم يشجعوا على المنافسة ، فعاداتهم الكثيرة السابقة في التنافس في مواقف الجماعة قد يكون لها أثر في أدائهم . ولكي نقضى على ذلك قضاء مباشراً ، لا بد من تربية عدد من الكائنات البشرية تحت ملاحظة المعمل ، ولسوء الحظ أن القيود الخاصة بعدم إمكان ضبط خبرات الإنسان ودوافعه أكثر ما تكون فيما يتعلق بأهم المشاكل في علم النفس الاجتماعي . فسلوك الخشدة ، والإضرابات ، والحركات الاجتماعية ، والحروب ، والانتخابات ، والحركات القومية ، وتغير النظم الاجتماعية ، كلها أمثلة لا يمكن إخضاعها لظروف المعمل .

التجارب على الحيوانات :

ولكي نتغلب على عدم تمكننا من ضبط موضوعات التجارب البشرية ، فقد استعملت الحيوانات أحياناً في التجريب الاجتماعي . فلقد وصل المحرب إلى عمل تجربة عن تثبيت الإحساس بالحرّم لدى مجموعة من القرود بالطريقة الآتية : علق لإصبع موز في رأس عمود بعيداً عن متناول جماعة من القرود في قفص . وحينما تسلق واحد منها العمود ، وأمسك الموز أطلقت مياه ساخنة على أرض القفص فضابت جميع القرود ما عدا ذلك الذي كان متسلقاً العمود يأكل الجائزة التي حصل عليها . ولم يتطلب الأمر منهم وقتاً طويلاً ليتعلموا سبب فيضان الماء في القفص ، وسرعان ما كان يعاقب كل قرد يحاول الصعود لأخذ الموز ، فالفاكهة المشتهة كانوا ينظرون إليها بافتتان من بعيد ، وأصبحت محرمة على كل القرود في القفص ، هذا الموقف يوضح طبيعة كثير من محرماتنا الاجتماعية ، وتبين كيف أنه حتى في المواقف المعقدة يمكن القيام بها تجريبياً ودراستها .

والدراسة التجريبية على الحيوانات في المشاكل الاجتماعية لها ميزات قد تتحول في ناحية أخرى إلى مساوئ . فالحيوانات تنقصها التقاليد الاجتماعية الكثيرة التي تصبغ السلوك الإنساني وتعيّنه . فبدراسة علم النفس الاجتماعي للحيوانات نستطيع أن نعرف ما هو أساسى في عمليات التفاعل الاجتماعي ، وما هو راجع للمركب

الثقافى الخاص بالجماعة . ومن ناحية أخرى ، هذه العوامل الثقافية أو التقليدية كثيراً ما تكون ذات أهمية كبرى فى دراسة المشاكل الاجتماعية . وعلى ذلك ، فالتجريب على الحيوانات يلقى ضوءاً بسيطاً على كثير من العمليات الاجتماعية التى نهتم بها .

على العموم يمكن أن نقرر أن تجارب المعمل هى أصدق الطرق ولكنها ليست كافية لدراسة كل الظواهر الاجتماعية . وهى صادقة من حيث دقة نتائجها ، ولكن فائدتها محدودة فى مدى ضيق من المواقف . والخطأ الذى تقع فيه أحياناً هو المبالغة فى التعميم من تجربة بسيطة فى المعمل إلى مواقف الحياة المعقدة .

فنتائج التجريب صادقة طبعاً فقط فى نوع العملية التى ضبطت عواملها فى ظروف المعمل . ومن ناحية أخرى ، ينبغى أن يدرك الطالب أن طريقة المعمل لا تزال فى طفولتها فيما يختص بالتجريب الاجتماعى . ولو أن هناك حدوداً لاستعمالها إلا أننا بعيدون جداً دون الوصول إلى هذه الحدود . فضلاً عن ذلك ، فإن بعض المشاكل التى تبدو لأول وهلة بعيدة أو خارج نطاق المعمل ، يمكن للباحث المدقق إخضاعها لظروف التجريب المضبوطة .

منهج المسح :

المسح الذى يتم خارج المعمل عن طريق مقابلات ومحادثات مع الناس وملاحظة سلوكهم قد تطور إلى طريقة تبشر بالخير لكل من علم النفس الاجتماعى والعلوم الاجتماعية . والمسح ليس طريقة مستحدثة ، ولكن التجميع المنظم للمعلومات ، والالتجاء إلى المقابلات والأحاديث العميقة ، والقدرة على اختيار العينات بدقة ، وتطبيق خطط البحث ، كل هذه حولت نتائج استفتاء الرأى العام السائد بين البيوت التجارية إلى مادة قيمة للأغراض العلمية : والتقدم الرئيسى الذى تحقق هو استعمال خطط البحث التى تستدعى تشخيص المتغيرات الهامة وقياسها فى أى مشكلة حتى يتسنى تقرير العلاقات بينها .

فثنائي أثناء الحرب ، دعى علماء النفس الاجتماعي ليقدروا أثر الإلقاء الاستراتيجي للقنابل على المدنيين في ألمانيا من حيث الروح المعنوية (٣٦) . وقد توصلوا إلى تقدير درجات التعرض لضرب القنابل ، كعامل مستقل بدراسة سجلات القوة الجوية ، وتسجيل تخريب المنازل في مدن ألمانية معينة . وبناء على ذلك ، أمكن ترتيب المدن الألمانية على مقياس متدرج من مدن لم تتعرض للقنابل إلى مدن أصيبت بالقنابل لإصابات شديدة . أما المتغير التابع أو المترتب على ذلك *dependent variable* فهو الروح المعنوية للألمان ، أو القوة الدافعة نحو بذل الجهد في الحرب . وقد قيست هذه بالحصول على أرقام أو معاملات تدل على نوع السلوك ودرجة ارتباطه بالروح المعنوية ، وأمکن استنتاج ذلك من سجلات الإنتاج والتغيب . وكذلك أمكن الحصول على معاملات تدل على الروح السيكلوجية ، أى درجة تأثر الروح المعنوية وذلك عن طريق مناقشة المدنيين الألمان عقب الحرب مباشرة . والمتغيرات المتداخلة كانت تتضمن عوامل مثل درجة التشبع بفكرة النازية ، درجة كفاية مخابئ الغارات الجوية ، كفاية الإعانات بعد انقضاء الغارة الجوية ، وأثر غيرها من الأحداث الحربية . وبعبارة أخرى ، افترض أن تأثير ضرب القنابل على الروح المعنوية كان مرتبطاً بهذه العوامل المتداخلة . ولقد بينت النتائج أن الضرب بالقنابل أدى إلى الشعور بالهزيمة والبلادة وإجمود بين الشعب الألماني ، وقد جاء الحد الأقصى لهذه الآثار مع الضرب الخفيف نسبياً . ولو أن الضرب بالقنابل أدى إلى هبوط الروح المعنوية ، إلا أن الآثار لم تؤد إلى زيادة المقاومة لنظام النازي . فالشعب الألماني كان لا يزال يطبع أوامر حكومته الدكتاتورية ، ولكنهم فقدوا كل همة للكفاح .

البحث على الطبيعة :

إن قياس العوامل ، كما تحدث في الحياة الواقعية ، يعد من العقبات في سبيل طريق المسح ، أما عوامل العمل ، فإنه من الممكن التصرف فيها تجريبياً حسب

إرادة المحرب. وقد يأتي الوقت الذي يمكن فيه قياس ارتباطات العوامل الهامة في تفاعلها المتبادل بطريقة المسح. ولكن هذه الطريقة ستكون كثيرة النفقات. ويمكن الوصول إلى طريقة مختصرة في كثير من المشاكل عن طريق الالتجاء إلى التجريب في ميادين الحياة. وهذه الطريقة عبارة عن وضع برنامج من العمل وقياس نتائجه. ومثال ذلك وضع برنامج جديد للتربية في مجتمع صغير لتحسين العلاقات بين مختلف العناصر أو إعادة تكوين وتنظيم مصنع لتحسين الإنتاج، ورفع الروح المعنوية عند العمال. وهذه الطريقة يقيد بها مدى التعاون الذي يقبل على تقديمه غير العلماء للمساهمة فيما يراد إحداثه من تغييرات. كما يقيد أيضاً أن التغييرات لا بد وأن تكون في اتجاه التحسين أو الإصلاح الاجتماعي لتسوغ محاولتها. نحن نحتاج في العلم غالباً إلى أن نغير عاملاً في أي اتجاه للتأكد من الأثر الذي نحصل عليه. ومع ذلك، فإن هذه الطريقة بالتعاون مع الطريقة السابقة، تفتح أمامنا إمكانات أكثر للبحث في الميدان الاجتماعي.

دراسات نظرية المجال :

إن البحث في علم النفس الاجتماعي غالباً ما كان يميل للناحية الإحصائية في اتجاهه للمبالغة في تأكيد ما يسهل إحصاؤه من خصائص مشكله ما وإهمال متغيرات ذات دلالة، ولقد صحح هذا الميل عن طريق نظرية المجال وعلم النفس التوبولوجي * Topology، فبدلاً من الاهتمام بالتوزيع التكراري، وعد الأنوف، وتصنيف تردد الإجابات تبعاً لأصناف معينة، وما إلى ذلك، فإن نظرية المجال أو التوبولوجيا تنظر إلى العلاقات الموجودة في المجال الذي ندرسه كوظيفة للمجال الكلي. وهذا في الواقع تطبيق لمبادئ الجشطت في علم النفس الاجتماعي.

(*) هذا الاصطلاح مستعار من العلوم الرياضية، فالتوبولوجيا يقصد بها علم المواقع غير الكمية. وهنا يقصد بها ذلك الفرع من علم النفس الذي يهتم بدراسة التفاعلات الديناميكية لأفراد الجماعة والعلاقات بينهم في مختلف المجالات. وقد كتب ليفين كتاباً عام ١٩٣٦ عن أسس علم النفس التوبولوجي، وبه كثير من الأمثلة التي توضح تلك الأسس. (المترجم)

وإن الطريقة الإحصائية ستعطينا صورة لأمة في حالة حرب على شكل عدد من المقاتلين في الخط الأمامي ، وعدد القتلى ، وعدد الأسرى ، وعدد المساهمين في قروض الحرب ، وعدد الدولارات التي يربحها مستغلو الحرب ، إلخ . أما نظرية المجال ، فإنها سترى كل ما يحدث كعامل له دخل في العلاقات داخل المجال الكلي . وهي تشير إلى هدم الحدود بين الطبقات ، وهدم الحدود بين الجنسين كجماعتين متميزتين في دورهما الاقتصادي . وبالاختصار تضعف كل الأقسام المحلية لصالح وحدة الأمة ضد عدو مشترك . فالأمة في حالة حرب وكل شيء آخر يجب أن ينظر إليه كوظيفة لهذا التنظيم في المجال الاجتماعي . فإذا ما تأكد صاحب نظرية المجال من طبيعة الموقف الكلي ، فإنه يمكنه التنبؤ ، دون عدّ ، بأنه سيكون هناك أرباح ضخمة نتيجة لزيادة الطلب بالنسبة للكية المحدودة من السلع . وهو يمكنه التنبؤ بدون إحصاءات باشتراك نساء أكثر في الصناعة ، وأن ضباطاً من الطبقة الراقية سيتزوجون ممرضات من عائلات الطبقة الدنيا . فالأمة في حالة حرب ، وهذه العلاقة الأساسية هي العامل المعين^(٣٧) . ويمكن أن نعبر عن هذا بطريقة أخرى بالقول بأن نظرية المجال تتعارض مع التعيين المحلي local determination . إن التعيين المحلي معناه أن الوحدات في المجال الاجتماعي تتعين بطبيعتها كوحدات وتأثير الوحدات المحيطة بها . في حين تؤكد نظرية المجال أن هذه الوحدات تتعين بالعلاقات الكلية الموجودة في تلك اللحظة في الموقف الكلي . فتعذيب غريب مثلاً في أثناء الحرب لا يكون ناتجاً عن الطبيعة السارية لبعض الغوغاء الذين يحدث أن يوجدوا في حشد ما . وإنما هذا التعذيب هو وظيفة لموقف الحرب الكلي حيث تثار انفعالات الناس ، وتجد لها تعبيراً ومنفذاً ضد أي شيء غريب .

وعلى ذلك ، فنظرية المجال هي ذات أثر نافع في تصحيح الاتجاه نحو إهمال الغاية في نظير الاهتمام بالأشجار . فكثيراً ما يحدث أن نستخلص النتائج على أساس تحليل إحصائي مفصل يهمل العوامل الهامة المقررة في الموقف الكلي . ولكن كغيرها من طرق الدراسة المستعرضة ، فإن نظرية المجال ضعيفة في تصوير

الدوافع الأساسية أو تكوين التنبؤات للحوادث المستقبلية . وأنصار نظرية المجال يذهبون إلى أن التفسير لا يمكن أن يتضمنه إلا الموقف الراهن فقط ، ويناضلون ويجادلون قائلين : إن الدوافع ليست أنواعاً ماضية من الطاقة ، ولكنها عمليات ديناميكية ، وينحصر أثرها إذا حدثت في ظروفها المعاصرة لها . إن هذه الإجابة صحيحة من الناحية المنطقية ، ولكن إذا كان لا بد لنا من اختبار كل موقف من جديد لنعرف أى شيء عنه ، فإن هذا مما يقيدنا ، إذ أنه فقط حيناً نربط الحاضر بالماضي فإنه يمكننا أن نقوم بتنبؤات واقعية . فأفعال الناس في الغد هي الامتداد المنطقي لسلوكهم بالأمس . وحتى علاقة كلية جديدة مثل أمة في حالة حرب ، لا تؤثر في كل واحد تأثيرها في الآخر .

المراجع المشار إليها في الفصل

1. M. Sherif, *Outline of Social Psychology*. New York : Harper and Brothers, 1948.
2. F.H. Allport, *Institutional Behavior*. Chapel Hill : University of North Carolina Press, 1933.
3. C.H. Cooley, *Social Organization*. New York : Charles Scribner's Sons, 1909.
4. F.H. Allport, The curve hypothesis, *J. Soc. Psych.*, 1934, 5, 141-183.
5. F.H. Allport, *Social Psychology*. Cambridge : Houghton Mifflin Company, 1924.
6. M. Ginsberg. *Sociology*. London : Methuen, 1934.
7. Natural Resources Planning Board, "Consumer Incomes in the United States in 1935-36", Washington, 1938, p. 18.
8. Federal Reserve Board, "1948 Survey of Consumer Finances," Washington, June, 1948, p. 2.
9. Federal Reserve Board, "Survey of Consumer Finances," Washin.-gton, June, 1947, p. 27.
10. D. Katz, The public opinion polls and the 1940 election, *Public Opinion Quarterly*, March, 1941, 5, p. 71.
11. A. Kornhauser, Ch. 11 of *Industrial Conflict : a Psychological Interpretation*, edited by G.W. Hartmann and T. Newcomb, New York : The Cordan Company, 1939.
12. R. Centers, The American Class Structure, pp. 481-493, in *Readings in Social Psychology*, edited by E. Hartley and T. Newcomb, New York : Henry Holt and Company, 1947.

13. H. Cantril, Identification with social and economic class, *J. Abn. and Soc. Psychol.*, 1943, 38, 74-80.
14. A. Davis, Socialization and adolescent personality, in *Adolescence, Forty-third Yearbook*, Part I, National Society for the Study of Education, Chicago, 1944.
15. M.C. Ericson, Social status and child-rearing practices, pp. 494-501 in *Readings in Social Psychology*, edited by E. Hartley and T. Newcomb, New York : Henry Holt and Company, 1947.
16. D. Katz and R.L. Schanck, *Social Psychology*. New York : John Wiley and Sons, Inc., 1938.
17. G. Murphy, L.B. Murphy, and T. Newcomb, *Experimental Social Psychology*. New York : Harper & Brothers, 1937.
18. A. Kardiner, *The Psychological Frontiers of Society*. New York : Columbia University Press, 1945.
19. J. Dollard, L.W. Doob, N.E. Miller, O.H. Mowrer, et al., *Frustration and Aggression*. New Haven : Yale University Press, 1939.
20. M. Mead, *Cooperation and Competition Among Primitive Peoples*. New York : McGraw-Hill Book Company, Inc., 1937.
21. F.H. Allport, *Social Psychology*, *op. cit.*
22. E.A. Ross. *Social Psychology*. New York : The Macmillan Company, 1908. G. Tarde, *The Laws of Imitation*. New York : Henry Holt and Company, 1903.
23. E.B. Holt, *Animal Drive and the Learning Process*. New York : Henry Holt and Company, 1931.
24. R. Messerschmidt, The suggestibility of boys and girls between the ages of six and sixteen years, *J. Genet. Psychol.*, 1933, 43, 422-437.
25. H.T. Moore, The comparative influence of majority and expert opinion, *Amer. J. Psychol.*, 1921, 32, 16-20.
26. C.E. Smith, A study of the automatic excitation resulting from the interaction of individual opinion and group opinion, *J. Abn. and Soc. Psychol.*, 1936, 31, 138-164.
27. Allport, *Social Psychology*, *op. cit.*
28. H. Cantril, Experimental studies of Prestige Suggestion, *Psychol. Bulletin*, 1937, 34, 528.
29. A.O. Bowden, F.F. Caldwell, and G.A. West, Halo prestige, *J. Abn. and Soc. Psychol.*, 1934, 28, 400-406.

30. D. Katz and H. Cantril, An analysis of attitudes toward communism and fascism, *J. Abn. and Soc. Psychol.*, 1940, 35.
31. H.B. Lewis. The operation of prestige suggestion, *J. of Soc. Psychol.*, 1941, 14, 229-256.
32. S. Freud, *Group Psychology and the Analysis of the Ego*. New York : Boni and Liveright, 1921.
33. R.E. Horowitz, Racial aspects of Self-identification in Nursery School Children, *J. Psychol.*, 1939, 7, 91-99.
34. J.F. Dashiell, An experimental analysis of some group effects, *J. Abn. and Soc. Psychol.*, 1930, 25, 190-199.
35. I. Child, An experimental investigation of "Taboo" formation in a group of monkeys, *Psychol. Bull.*, 1938, 35, 705.
36. U.S. Strategic Bombing Survey, The effects of strategic bombing on German morale, Washington : 1947.
37. J.F. Brown, *Psychology and the Social Order*. New York : McGraw-Hill Book Co., Inc., 1936.

مراجع عامة

- Allport, F.H. *Institutional Behavior*. Chapel Hill : University of North Carolina Press, 1933.
- Allport, F.H. *Social Psychology*. Cambridge : Houghton Mifflin Company, 1924.
- Brown, J.F. *Psychology and the Social Order*. New York : McGraw-Hill Book Company, Inc., 1936.
- Dollard, J., et al. *Frustration and Aggression*. New Haven : Yale University Press, 1939.
- Katz, D., and Schanck, R.L. *Social Psychology*. New York : John Wiley and Sons, Inc., 1938.
- Mead, M. *Coöperation and Competition Among Primitive Peoples*. New York : McGraw-Hill Book Company, Inc., 1937.
- Krech, D., and Crutchfield, R. *Theory and Problems of Social Psychology*. New York : McGraw-Hill Book Company, Inc., 1948.

- Kardiner, A. *The Psychological Frontiers of Society*. New York : Columbia University Press, 1945.
- Newcomb, T., and Hartley, E. *Readings in Social Psychology*. New York : Henry Holt and Company, 1947.
- Sherif, M., and Cantril, H. *The Psychology of Ego Involvements*. New York : John Wiley and Sons, Inc., 1947.