

الفصل الرابع

تكون الجماعات وارتقاؤها

إن الحدث الأولى في تكون الجماعة هو إرساء علاقة بين شخصين أو أكثر . وغالبا ما يشار إلى هذا الحدث بتكون الجماعة ، على الرغم مما ينبغي وضوحه من أن تكوين أية جماعة هو عملية مستمرة - ويعنى ذلك أن تكون العلاقة الأولية شرط ضرورى لوجود الجماعة ، هذا وإن ظلت الجماعة في عملية تغير مستمرة إبان وجودها . وغالبا ما تبدو العلاقات بين أعضاء الجماعة ثابتة ، مع قدر طفيف من التغير يعترئها من حين لآخر .. وقد يكون مثل هذا الثبات ممكنا في بعض الجماعات الاستاتيكية ، إلا أن العلاقات تتغير في معظم الحالات بين يوم وآخر . وتكون هذه التغيرات كبيرة نسبيا في مستهل حياة الجماعة ، وبعد أن تكون الجماعة قد أرسى علاقات شبه ثابتة تصبح هذه التغيرات شديدة البطء ويقدر أقل مما يمكن إدراكه . ومن ثم فلن نتناول في هذا الفصل الجاذبية الأولية بين أعضاء الجماعة فحسب ، ولكننا سوف نتناول أيضا بعض العمليات التكوينية التي تحدث في مجرى ارتقاء الجماعة .

لماذا ينضم الأفراد إلى الجماعات :

إذا ما سلمنا بأن الأفراد ينضمون إلى الجماعات بإرادتهم ، فإن التساؤل الذى يطرح نفسه عندئذ هو لماذا ينضمون إليها ؟ ويمكن بالطبع الإجابة عن هذا التساؤل على مستويات مختلفة ، فعلى أكثر المستويات عمومية يمكننا القول بأن الأفراد ينضمون إلى الجماعات لأن الجماعة تشع لديهم حاجة ما . فثمة مهام يمكن تحقيقها من خلال الجماعات فحسب ، كوجود حاجة شخصية إلى الانتماء وما إلى ذلك . وقد قدم عدد من المنظرين بالفعل نظريات في الجاذبية بين الأفراد اتبنت على مفهوم التدعيم . وقد عرضنا بايجاز في الفصل الثانى ، النظرية التبادلية التى قدمها تيبو وكيلي (٦٢٢) ، والتى صاغها فيها مفهوماً مستوى المقارنة ومستويات مقارنة البدائل . ويقف مستوى المقارنة - استنادا إلى هذه النظرية - كمعيار يستخدمه الفرد لتقويم علاقة ما بينه وبين الآخرين . فتقوم العلاقة ايجابيا إذا ما كانت محصلة الإثابات وضروب التكلفة المتأتية عن العلاقة أعلى من مستوى المقارنة . وتقوم سلبا إذا ما كانت تلك المحصلة دون هذا المستوى . ومستوى مقارنة البدائل هو المعيار الذى يستخدمه الفرد لتحديد ما إذا كان له أن يدخل فى علاقة جديدة أو يستمر فى علاقة قائمة بالفعل . ويدخل الفرد فى هذه العلاقة أو يستمر فى تلك إذا ما كان النتاج الصافى المتأتى عن المقارنة بين الإثابة

والتكلفة أعلى مما يتوقعه من علاقات أخرى متاحة . ويحجم عن الدخول في علاقة ما (أو لا يستمر في أخرى) إذا ما كان هذا النتاج دون مستوى البدائل المتاحة . ومن الواضح أن هذه النظرية تسلم بأن الفرد يرسى علاقة ما بينه وبين الآخرين ، ويحافظ عليها نظرا لما يتأتى عنها من إثابات .

وقد طرحت نظرية مماثلة على يد نيوكم (٤٥٣) الذى ساوى بين الجاذبية لشخص آخر أو النفور منه ، وبين الاتجاهات الإيجابية أو السلبية تجاه ذلك الشخص ، وترسى هذه الاتجاهات استنادا إلى مبادئ التدعيم ، ومن ثم ينجذب الفرد إلى شخص آخر أو ينأى عنه حسبما تأتى علاقته معه من اثابات أو ضروب للعقاب . وسنفضل القول فى هذه النظريات بعد مناقشة بعض نتائج البحوث المتعلقة بها .

وللتفسيرات العامة إغراؤها الخاص لأنها تبدو صحيحة على المستوى البدهى ، إلا أن تقديمها ليس بالأمر الكافى . فقد يعن للمرء أن يتساءل : ما هي الحاجات التى تشبعها العضوية فى الجماعة وما الذى يشكل الإثابات وضروب العقاب ؟ أما المستوى الثانى من التفسير فتمثله وجهة نظر كارلت رايت وزاندر (١١٣) التى مفادها أن الجماعة نفسها قد تكون موضوعا لحاجة أو تكون وسيلة تشبع من خلالها حاجة ما تقع خارج الجماعة . وعندما ننظر عن كثب إلى هاتين الفئتين العامتين ، يغدو واضحا أن كل فئة منهما يمكن تحليلها إلى فئات عديدة أصغر ، يمكن أن تنقسم بدورها إلى فئات أكثر صغرا . فنشتمل مصادر اشباع الحاجة الكامنة فى الجماعة على الأقل على : ١ - الجاذبية لأعضاء الجماعة (الجاذبية بين الأفراد) ، ٢ - الجاذبية لأنشطة الجماعة ، ٣ - الجاذبية لأهداف الجماعة (بمعنى أن تكون لأهداف الجماعة قيمتها بالنسبة للفرد) ، ٤ - العضوية فى حد ذاتها . أما الحاجات القائمة خارج الجماعة ، والتى يمكن اشباعها من خلال عضوية الجماعة فنشتمل على الأقل على : ١ - الجاذبية لآخرين خارج الجماعة ، ٢ - الجاذبية لأهداف خارج الجماعة . ولننظر فى هذه العوامل بمزيد من التفصيل .

الجاذبية بين الأفراد :

ربما كانت المتغيرات المؤثرة فى جاذبية شخص لآخر من أكثر محددات تكون لجماعة التى تمت دراستها بصورة شاملة . وقد اتجهت الدراسات المبكرة إلى النظر فى المحددات الثانوية كالتقارب المكائى أو الزمانى (١٨٤) ، وارتفاع (٨٣ ، ٤٦٣) . ومع ذلك فإن هذه المتغيرات لا تنهض إلا بمجرد اتاحة الفرصة لأن تلعب المتغيرات الأساسية والتى هى من قبيل تماثل الاتجاهات والمواءمة القيمية^(١) وسمات الشخصية وما شابه ذلك ، ودورها ، إلا أنه من المفيد -

على الرغم من هذا - أن ننظر في بعض العوامل التي تمكن المتغيرات الأخرى من ممارسة تأثيرها على الجاذبية بين الأفراد .

التقارب والاتصال^(١) والتفاعل :

عادة ما تناقش البحوث الخاصة بالمتغيرات البيئية وعملية الجماعة - والتي تقف كمحددات لتكون الجماعة والجاذبية بين الأفراد في إطار أحد ثلاثة رؤوس للموضوعات هي : التقارب والاتصال والتفاعل . وكثيرا ما تتصل هذه العوامل ببعضها ، كما أنها تمثل فيما بينها درجات مختلفة من الارتباط أكثر من كونها متغيرات متميزة . وقد استخدم مفهوم التقارب بصفة عامة ليشير إلى البعد الفيزيقي بين الأفراد ، واستخدام مفهوم الاتصال ليشير إلى المواقف التي يحتمل أن يتواجد فيها الأفراد دوما في وجود بعضهم البعض . واستخدام مفهوم التفاعل ليشير إلى المواقف التي يؤثر فيها سلوك كل شخص في الشخص الآخر .

وقد تبين في عدد من الدراسات الميدانية ارتباط البعد الفيزيقي بين الأفراد بالانتماء . فقد كشفت بجلاء الدراسة الكلاسيكية الخاصة بتكون الصداقات في مبنى سكني للطلاب (١٨٩) عن دور التقارب في إرساء العلاقات بين الأفراد ، حيث حدد المكتب الجامعي لإسكان الطلاب أماكن الإقامة لثنائيات من المتزوجين وفقا لترتيب تقديم الطلبات دون ما اعتبار للتخصص الدراسي أو التصنيف أو أية متغيرات أخرى قد تؤثر في تكون الصداقات . فوجد فستنجر وزملاؤه أن هذه العلاقات قد تحددت إلى حد كبير من خلال التقارب - فالأشخاص الذين قطنوا متجاورين غدوا في الكثير الغالب أصدقاء ، كما أن الأزواج الذين شغلوا الأركان أو الأماكن المنطوية التي تطل على قارعة الطريق ، أصبحوا في معظم الأحوال منعزلين اجتماعيا ، وتتفق نتائج بحوث أخرى في كشفها عن علاقة ايجابية بين الجاذبية والتقارب . فقد لاحظ مايسونيف وبالميد وفوررمنت (٤٠٠) ارتباط التقارب باختيارات الرفقة المحببة في حجرات المدارس الداخلية ، كما وجد بيرن وبوهلر (٩٥) إن المتجاورين في مقاعدهم في قاعات المحاضرات أصبحوا معارف في غالب الأمر . وأشار سومر (٥٨٤) إلى أن الأشخاص الذين جلسوا على مقربة من بعضهم البعض في كافتيريا إحدى المستشفيات العقلية الكبرى قد تفاعلوا مع بعضهم البعض بدرجة أكبر من الأشخاص الذين جلسوا على مبعده من بعضهم . ومن ثم يتضح إسهام التجاور في تكون الجماعات .

وقد كان ولا يزال هناك اهتمام كبير بالدرجة التي يؤثر بها الاتصال بين جماعات الأقليات على العلاقات بين مثل هذه الجماعات . فتكشف العديد من البحوث عن أن الاتصال يؤدي

إلى خلق مزيد من الاتجاهات المحمودة حيال أعضاء جماعات الأقليات ، وإلى رغـب متزايدة فى الانتماء إليهم . فقد لاحظ مستوفر وشومون وديفنى وستار وويليامز (٦٠٣) خلال الحرب العالمية الثانية أن الدرجة التى اعتقد بها الجنود البيض فى جودة فكرة أن يكون الزوج بصحتهم قد تباينت بصورة مباشرة مع التباين فى درجة الاتصال القائمة بينهم وبين هوأ الزوج ، كما تم إحراز نتائج تتسق مع هذه النتيجة فى عدد مختلف من المواقف . فقد قارن دوتش وكولينز (١٦٥) علاقات البيض مع السود فى مشروع سكنى أسكنت فيه عائلات من السود والبيض فى مبان مقامة فى مناطق منعزلة بالعلاقات بينهما فى مبنى سكنى يضمهما سويا ، وكشفا عن قيام علاقات حميمة بين السود والبيض - فى ظل سكنهما فى مبنى يجمعهما سويا ، أكثر مما قام بينهما من علاقات فى ظل سكنهما بمعزل عن بعضهما . وأكثر من هذا فقد استطاعا أن يبيئا أن هذا الفرق لم يكن له وجود قبل إقامتهما معا فى المشروعات الإسكانية . وبالمثل وجدت جاهودا (٣٠٠) انخفاضا واضحا فى تفضيل العزلة السكنية عقب اتصال السود بالبيض كجيران سكن أو عمل . كما وجد هاردنج وهوجريف (٢٦٢) أن الأشخاص البيض الذين عملوا مع الزوج على أساس مكافئ كانوا أكثر رغبة فى تكرار ذلك مرة أخرى من أولئك البيض الذين لم يعملوا مع الزوج .

وليسـت مفاهيم التقارب والاتصال والتفاعل - كما افترض تـوا- بالمحددات الأساسية للجاذبية ، ويعنى ذلك أن التقارب يجعل بإمكان الأفراد أن يتصلوا ويتفاعلوا مع بعضهم البعض ، ويمكنهم هذا التفاعل من إدراك خصائص الآخرين التى تجعل منهم ذوى جاذبية (مثال ذلك جاذبيتهم البدنية واتجاهاتهم وما إلى ذلك) . وهذا التفسير يدعمه دليل مفاده أن التقرب والتفاعل لا يفضيان دائما إلى مزيد من الجاذبية . فقد وصف فستنجر (١٨٤) مشروعا سكنيا لا يقوم بين قاطنية إلا القليل من ضروب العضوية فى جماعات ، حيث كانوا يشعرون أنهم أجبروا على المعيشة فى هذا المشروع من جراء أزمة الإسكان ، كما كانت اتجاهاتهم حيال جيرانهم سلبية تماما . وقد أورد جندلاش (٢٥٤) اتجاهات سلبية ماثلة من جانب عاملات من البيض كلفن بالعمل مع زوجيات من نفس تعليمهن وخلفياتهن . كما أفضت الدراسات التجريبية ، التى لم يكشف فيها التفاعل عن أى دليل فيما يختص بخصائص الآخرين ، إلى نتائج سلبية فى عمومها أيضا - ويعنى ذلك عدم وجود علاقة بين حجم التفاعل والمحبة (٦٠١ ، ٦٠٢) -

وجدير بالذكر أنه ليس من الضرورى أن يتأتى التفاعل من خلال التقارب ، حيث تكشف دراسة حديثة عن التفاعل بين سلاتين فى مدرسة أولية (٥٤٥) عن بعض العوامل المؤثرة فى التفاعل بين البيض والزواج حيال تقاربهم ومن ثم إتاحة فرصة التفاعل بينهما بقدم اثنان من الملاحظين بملاحظة تلاميذ مدرجين فى الصف الأول وحتى الصف السادس لمدة عشر دقائق فى خمس مناسبات متفرقة كان يتم فيها تسجيل عدد التفاعلات بين أفراد لجنس الواحد

(أبيض مع أبيض ، أو زنجي مع زنجي) أو بين السلالتين (زنجي - أبيض) . وتبين وقوف تكرار التفاعل بين السلالتين كدالة لنسبة التلاميذ الزوج في حجرة الدراسة ، بمعنى أنه كلما زاد عدد التلاميذ الزوج عن عدد البيض قل تكرار التفاعل بينهما . وربما يرجع هذا إلى زيادة فرصة التفاعل بين أفراد السلالة الواحدة عندما يزداد عدد الزوج نظرا لتأثير التماثل ، كما سنرى بعد ذلك ، على قيام الجاذبية بين الأفراد .

وإذا كنا على صواب في اعتقادنا بأن الاتصال والتفاعل يتيحان للأفراد مجرد فرصة المعرفة بخصائص الآخرين التي تجعلهم ذوى جاذبية ، فمن الأهمية بمكان أن نعرف ماهية هذه الخصائص الأخرى وأن نتكشف كيفية قيامها بدورها في تحديد الجاذبية .

الجاذبية البدنية : ربما كانت أكثر مصادر الجاذبية بين فردين وضوحا هي الجاذبية البدنية الخالصة . فعندما تتجسد في شخص معين الخصائص البدنية التي تسهم في إدراك الجمال أو الوسامة (في ثقافة معينة) ، يميل الآخرون إلى الانجذاب إليه ، كما تحدهم الرغبة في الارتباط به أو بها . وتد أقام وولستر وأورنسون وبراهامز وروثمان (٦٦١) الدليل على أهمية الجاذبية البدنية بالنسبة لسلوك التواعد على اللقاء مع الجنس الآخر^(١) . فقد أجروا دراسة ميدانية زواجوا فيها عشوائيا بين المفحوصين في إحدى الرقصات ، فوجدوا أنه بصرف النظر عن الجاذبية الخاصة للمفحوص ، وقف المدى الذي أحب به ذلك المفحوص رفيقته ، ومدى رغبته في لقاءها مرة أخرى ، ومدى تكرار طلبه إياها للخروج معه ثانية كدالة لجاذبيتها البدنية . كما تبين عدم ارتباط الدرجات على اختبار مينسون المتعدد الأوجه^(٢) ، واختبار مينسون للإرشاد النفسى^(٣) ، ومقياس قبول الذات لبرجر^(٤) ، واختبار مينسون للاستعداد المدرسى^(٥) . ورتبة الفرد المقيمة في المدرسة الثانوية .. تبين عدم ارتباط كل هذا بمدى ما أراده الشخص من رغبة في استمرار التفاعل . كما برهن شلوسر (٥١٦) أيضا على أن الجاذبية البدنية محدد للجاذبية بين الأفراد حتى . إن تصرف الشخص الجذاب بدينا بطريقة تعارض مع تحقيق الهدف المشترك .

التماثل : افترض عدد من الكتاب أن الأفراد ينجذبون إلى أولئك الذين يتماثلون معهم . فارتأى نيوكوم (٤٥٣) على سبيل المثال ، أرجحية أن يكون التفاعل مشيا إذا كان الشخصان المتفاعلان متماثلين ، نظرا لأن إحدى الإثبات المتأينة عن التفاعل هي التدعيم الاجتماعى لاتجاهات المرء ومعتقداته وآرائه . كما قدم هايدر (٢٧٧) أيضا تنظيرا يفيد بأن التماثل مقدر

dating behavior.

(١)

Minnesota Multiphasic Personality Inventory

(٢)

Minnesota Counseling Inventory.

(٣)

Berger's (1952) Scale of self-Acceptance

(٤)

Minnesota Scholastic Aptitude Test.

(٥)

له أن يفضى إلى جاذبية بين الأفراد . ومع ذلك فمن الأهمية أن نتذكر أن التماثل ليس هو بالخاصية العامة ، فمن الملائم النظر إليه من منظور خصائص معينة (انظر ١٥١) . ومن ثم فمن المعقول توقع ارتباط الجاذبية بين الأفراد بالتماثل فيما يختص بتلك الخصائص التي يقر الأفراد المنضون في التفاعل بأهميتها . وربما كان التماثل في الاتجاهات هو المخير الذى تم بحثه على نطاق أكثر اتساعا داخل هذه الفئة العامة من الخصائص ذات الأهمية . فقد وجه نيوكوم (٤٥٤) على سبيل المثال ، الدعوة إلى الطلاب لكي يقيموا فى منزل دون آخر نظير أن يعملوا كمفحوصين للبحث ، وانتقى سبعة عشر شخصا لكل سنة من الستين (اللتى استغرقتهما الدراسة)^(١) . وعند انتقالهم إلى المنزل لم يكن لأى منهم معرفة مسبقه بأى عضو آخر فى الجماعة . وقد قام الأشخاص بالأداء على مجموعة من مقاييس الاستعدادات والقسم . كما قاموا بتقدير إتجاهات الآخرين فى الجماعة . وكان التجاور بين حجراتهم فى بادئ الأمر هو المحدد الأساسى للجاذبية كدالة لما يدرك من تماثل فى الاتجاهات .

وقد درس بيرن وزملاؤه آثار التماثل فى الاتجاهات على الجاذبية بين الأفراد دراسة شاملة . واقتضى بيرن (٩٤) فى دراسة أولية ، أثر نيوكوم فى افتراضه أن تبادل ضروب الإثابة والعقاب تقف كمحددات هامة للجاذبية ، وأن ما يدرك من تماثل أو عدم تماثل يناظر تقديم الإثابة أو العقاب . وقد ابتكر بيرن الأسلوب التالى فى دراسة فرص التماثل - الجاذبية^(٢) من خلال التعامل مع ست وعشرين مشكلة تتراوح ما بين مشكلات هامة نسبيا مثل التكامل والله والعلاقات الجنسية قبل الزواج ، وأخرى لا تتسم نسبيا بالأهمية مثل الأفلام الغربية وبرامج التليفزيون . وطلب من المفحوصين أن يعبروا عن اتجاهاتهم حيال هذه المشكلات من خلال مقياس للتقدير ذى سبع درجات ، كما طلب منهم أن يبينوا مدى أهمية كل بند بالنسبة لهم . وبعد أسبوعين من ذلك أخبر المفحوصون زيفا أن المقياس قد سبق إعطاؤه كجزء من دراسة عن التبرير بالعلاقات فيما بين الأشخاص، وأن طلبة آخرين فى حجرة دراسية أخرى قد أجرى عليهم نفس الاختبار ، وسوف يقدم لكل منهم الآن اختبار شخص آخر بعد استبعاد الاسم من عليه على أمل أن يتعرف كل منهم على الآخر من خلال هذه المعلومات. وقد تم بالفعل أداء مصصع على أربعة مقاييس ممثلة لأربعة مواقف كانت اتجاهات الشخص الآخر فيها: ١ - مماثلة لتلك التى عبر عنها المفحوص ، ٢ - على النقيض من تلك التى عبر عنها المفحوص ، ٣ - مائة لإتجاهات المفحوص نحو المشكلات الهامة وعلى نقيضها نحو المشكلات غير الهامة ، ٤ - مائة لإتجاهات المفحوص نحو المشكلات غير الهامة وعلى نقيضها حيال المشكلات الهامة . وأشاه المفحوصون

(١) (المترجم)

Similarity-attraction hypothesis

(١) وضع ما بين القوسين كإيضاح

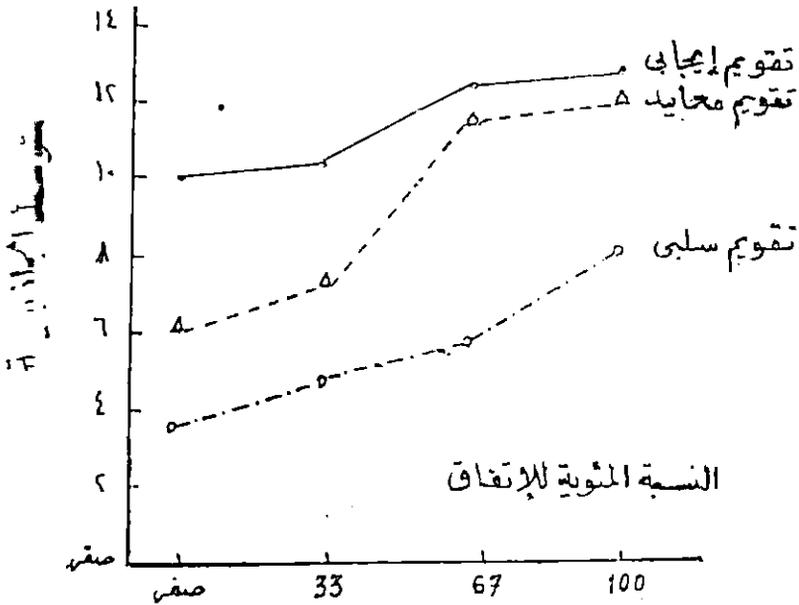
(٢)

بعد ذلك إلى المدى الذى أحبوا به الشخص الآخر ، ومدى ما قد يشعرون به من متعة فى العمل معه . وتبين استنادا إلى كلا المؤشرين أن الجاذبية فى حالة التماثل فى الإتجاهات مع الشخص الآخر كانت أعلى بشكل دال منها فى حالة عدم التماثل . وكان لأهمية المشكلات تأثير دال فى تقديرات الحب فقط . وباستخدام نفس الأسلوب قام بيرن ونيلسون (١٠٠ ، ١٠٢) باجراء تباينات منهجية من التماثل فى الاتجاهات وأهمية الموضوع ، فوجدوا أن التماثل فحسب هو الذى يرتبط بالجاذبية . ومع ذلك فقد أوضح بيرن ولندن وجريفيت (٩٩) فى دراسة تالية أن أهمية الموضوعات قد أثرت فى الجاذبية بشكل دال عندما تحددت الأهمية من خلال حكم الفرد وليس من خلال حكم الجماعة .

وتبين فى عديد من دراسات أخرى أجراها بيرن وزملاؤه وقوف التماثل فى الاتجاهات كمحدد للجاذبية (٩٧ ، ١٠١ ، ١٠٣ ، ١٠٤) . وربما تكشف دراسة بيرن ورهمى بقدر كبير من الوضوح عن العلاقة بين الجاذبية والتماثل فى الاتجاهات . فقد طلبا من مائة وثمانين مفعوصا أن يطلعوا على استخبارات وأخبروا بأن أحد الغراء غير معروف لهم قام بملئها ، وطلبا منهم أن يقيموا هذا الشخص فى ضوء عدد من المتغيرات متضمنة الجاذبية . وقد اتفقت استجابات شخص الغريب مع تلك الخاصة بالمفعوص فى ١٠٠٪ أو ٦٧٪ أو ٣٣٪ من البنود ، أو لم تتفق مع أى منها كما قدمت للمفعوصين أيضا معلومات عن تقديم الشخص الغريب لهم ، وكانت ايجابية أو محايدة أو سلبية . ويكشف الشكل ٤ - ١ عن درجات الجاذبية التى تباينت فيما بين درجتين وأربع عشرة درجة . ويبدو من الواضح تماما أن الجاذبية دالة ايجابية مطردة لنسبة الاتجاهات التى تماثل مع تلك التى عبر عنها المفعوص . كما تكشف التأثيرات عن أقصى فاعلية لها فى ظل شرط التقويم المحايد، ويعنى هذا أن تقويم الشخص للآخر يؤثر أيضا فى جاذبية هذا الآخر له .

وقد تبين أن التماثل فى خصائص أخرى يقف أيضا كمحدد للجاذبية ، فقد درس جريفيت (٢٤٥) التماثل فى الشخصية كمحدد للجاذبية من خلال استخدام أسلوب بيرن فى تقويم أحد الغراء استنادا إلى استجاباته على مقياس لفهوم الذات . فكان متوسط درجة الجاذبية حيال اتفاق أوصاف المفعوص الذاتية مع تلك الخاصة بالغريب فى ٣٣٪ من البنود مقداره ٨,٧٦ مقارنة بمتوسط مقداره ١١,٦١ عند احراز اتفاق فى ١٠٠٪ من البنود . كما طلب بيرن وجريفيت وستيفانايك (٩٨) من ١٥١ مفعوصا أن يطلعوا على استجابات للغراء على مقياس إذكاء الحساسية - القمع^(١) . وقد استجاب الشخص الغريب بنفس الاستجابة التى قدمها المفعوص فى ٢٥٪ و ٥٠٪ من البنود . ثم قام المفعوصون بعد ذلك بتقدير جاذبية الشخص الغريب ،

(الشكل ٤ - ١) متوسط الجاذبية لأحد الغرباء كدالة لدرجة التماثل في الاتجاهات ولكيفية تقويم الشخص الغريب للفرد (تم الرسم - بعد الاستدازان - من واقع البيانات التي أوردها بيرن ورهمي : ٧٧).



فكانت متوسطات درجات الجاذبية بالنسبة للدرجات الثلاث من الاتفاق في الاستجابات هي على التوالي ٦,١٧ ، ٨,٢٩ ، ٩,٧٠ . ومن ثم يشير هذا الدليل إلى ارتباط التماثل في خصائص الشخصية بالجاذبية بين الأفراد . وقد دعم ايزارد (٢٩٧ ، ٢٩٨) هذه النتيجة ، حيث وجد أن الأصدقاء كانوا أكثر تماثلا في بروفيلاهم الشخصى من الأزواج الذين انتظموا بطريقة عشوائية . كما يؤثر التماثل في الاتجاهات على الجاذبية لتنظيمات الاجتماعية مثل رابطات الكليات وأندية فتيات الجامعة . وتبرهن هذه الدراسات على ارتباط التماثل في بعض سمات الشخصية بالجاذبية بين الأفراد، على الأقل في ظروف معينة . ومع ذلك ينبغي أن يكون واضحا أنه يتعين على الفرد أن يكون مدركا للتماثل في سمات الشخصية حتى يتأتى لهذا التماثل أن يؤثر في اتجاهه جاذبيته للفرد الآخر . فقد قام فيدلر ووارنجتون وبلسدل (١٩٨) منذ سنوات ماضية بداسة العلاقة بين التماثل المدرك أو التماثل المفترض والجاذبية بين الأفراد . فقام أعضاء إحدى الجماعات المكونة من أعضاء رابطة إحدى الكليات بتصنيف ست وسبعين عبارة تعطي وصفا لسمات الشخصية أربع مرات: ١ - لوصف الذات ، ٢ - لوصف ما يرنو الشخص - أن يكونه، ٣ - والنتيؤ بما قد يقدمه أحب زملاء للفرد من وصف لنفسه ، ٤ - والنتيؤ بما قد يقدمه أقل من يجهم الفرد من وصف لنفسه . فلم يتبين وجود أى ارتباط بين التماثل الفعلى (أوصف الذات) واختيارات أكثر أعضاء الجماعة أو أقلهم محبة . ومع ذلك فقد أدرك المفحوصون أكثر من يجبونهم من الأشخاص على أنهم أكثر تماثلا مع ذواتهم المثل ، وعلى أنهم أكثر تماثلا معهم من الآخرين

الذين كان حبهم لهم في أدنى درجاته . كما أفضت دراسة تالية لفيدلر وهشتنر ودودج (١٩٦) إلى نتائج مائة .

التمائل الاقتصادية :

لقد كشف بيرن وكولور ورتشل (٩٦) عن وقوف التماثل الاقتصادي كمحدد للجاذبية . فقد قام مفحوصون من مستويات اقتصادية مرتفعة ومنخفضة بتقويم الغرياء مستندين في ذلك إلى استجابات هؤلاء على بنود ذات طبيعة اقتصادية تتعلق بإنفاق النقود . واتضح من النتائج أن تقديرات الجاذبية كانت أعلى عندما أشارت استجابات الشخص الغريب إلى مستوى اقتصادي مماثل لمستوى المفحوص .

تماثل العرق وتماثل الجنس :

درس سميت ووليامز وويلز (٥٧٦) تماثل العرق وتماثل الجنس . فقام مفحوصون من البيض والزنج بتقدير شخص من حيث إمكان قبوله كصديق . ووصف الشخص المنبه من حيث عرق والجنس والتطابق في المعتقدات بالنسبة للمفحوص . فتبين ارتباط العرق والجنس بالجاذبية وإن لم يكن لأيهما نفس قوة التطابق في المعتقدات . ونظرًا لأن معالجة هؤلاء الباحثين للتطابق في المعتقدات ماثلت في أساسها البيانات المستخدمة في دراسات التماثل وعدم التماثل في الاتجاهات ، فإن نتائجهم تدعم الدراسات السابقة فيما يختص بأهمية التماثل في الاتجاهات كمحدد للجاذبية ، واتضح أيضًا أن كلا من البيض والسود في الفصول المختلفة أبدوا تفضيلهم في أن يكونوا مع أفراد عرقهم أكثر من وجودهم مع أفراد عرق آخر (٥٤٥) .

إدراك قدرة الآخرين :

ويبدو أن ما يدرك من قدرة للآخرين يقف كمحدد للدرجة التي يرغب بها الفرد في الانتماء إلى الآخر . فقد أقام جيلشريست (٢٢٦) الدليل على أن المفحوصين في موقف حل المشكلات يفضلون العمل مع أفراد سبق لهم أن أحرزوا نجاحا في حل المشكلات . وتحقق سن من هذا الأثر (٥٢٨) ، كما أمكن التحقق من هذه النتيجة في دراسة أجراها شو وجيلشريست (٥٥١) . كما كشفت هذه الدراسات أيضًا عن أنه على الرغم من أن الأشخاص الناجحين قد اختيروا في البداية من قبل كل من الأشخاص الذين سبق لهم أن أحرزوا نجاحا وأولئك الذين لم يسبق لهم أن أحرزوه ، فقد كان هناك بمرور الوقت ميل متزايد من جانب الأشخاص غير الناجحين لأن يتحولوا باختياراتهم إلى أشخاص آخرين من غير الناجحين لينخرطوا معهم في علاقة انتماء . ومن ثم فإن هناك ما يوحي بأن التماثل فيما يدرك من قدرة قد يقف هو أيضًا كمحدد للجاذبية . وقد أورد زاندر وهيفلين (٦٩٣) نتائج تتسق وهذا التفسير ، حيث فضل المفحوصون الارتباط بآخرين يماثلونهم قدرة .

ومع ذلك فهناك دليل يوحي بأن التماثل قد لا يرتبط دوما ارتباطا إيجابيا بالجاذبية . فقد

أورد فوفاك وليرنر حالة تكشف منها أن التماثل في الاتجاهات لا يرتبط إيجابياً بالجادبية (٤٥٦) ، حيث قام ثمانية وأربعون من الذكور وثمان وأربعون من الإناث بتقويم أحد الرفاق أو إحدى الرفيقات ممن كان له (أولها) اتجاهات مماثلة أو غير مماثلة ، ومن وصف (أو وصفت) إما بالسواء أو الاضطراب الانفعالي . فتبين أن المفحوصين كانوا أقل رغبة في التفاعل مع الشخص المضطرب انفعاليا ذى الاتجاهات المماثلة من رغبتهم في هذا عندما تكون له اتجاهات غير مماثلة . وقم ريتشلاك (٥٠٢) بدراسة آثار التماثل والاتساق في الحاجات على تفضيلات علاقات الأدوار بين الأفراد . وقد أنبنى التماثل على أساس وجود شخصين لديهما نفس الحاجة (مثال ذلك أن يكون لكلاهما حاجة إلى السيطرة) ، بينما انبنى الاتساق على وجود شخصين لديهما حاجات متكاملة (مثال ذلك أن تكون لدى أحدهما حاجة إلى تلقي الرعاية ولدى الآخر حاجة إلى تقديم العون) ، وانبنى عدم الاتساق على وجود شخص لديه حاجة لا تتسق مع حاجة الآخر (مثال ذلك ، أن تكون لأحدهما حاجة إلى النظام ودى الآخر حاجة إلى التغيير) . واختار المفحوصون ، بعد المشاركة في حل مشكلتين في شكل جماعتين صغيرتين ، أكثر من يفضلونهم للعمل معهم وأقل من يفضلونهم لهذا الغرض وذلك لأداء أداء الرئيس والموظف والجار فدعمت نتائج ريتشلاك فرض وقوف الاتساق من الحاجات كمحدد للجاذبية ، بينما لم تدعم هذه النتائج ارتباط لتماثل في الحاجات وعدم الاتساق فيها بالجاذبية . وقد أشارت دراسة لجيلسون وزيست (٣٠٣) إلى الدرجة التي يرتبط بها التماثل في السمات الجاذبية تتوقف على تمييز السمة وعلى الدرجة التي تشبع بها هذه السمة في الجمهور العام أيضاً . فعندما يشترك الفرد مع آخر في سمة محبذة يكون هذا الآخر أكثر جاذبية ، إذا ما كانت هذه السمة غير شائعة في الجمهور العام ، من جاذبيته عندما يكون لهذه السمة شيوعها . أما عندما تكون السمة المشتركة غير محبذة فيكون الشخص الآخر أكثر جاذبية في حالة شيوع السمة من جاذبيته في حالة عدم شيوعها ، ووجد كوهين (١٣٦) أن التماثل في دفاعات الأنثى^(١) قد ارتبط بالجاذبية بينما كان للتماثل القائم على أساس التفضيلات الإسقاطية أثر عكسى .

مجمل القول أنه قد تبين أن الدرجة التي ينجذب بها أحد الأفراد إلى آخر إنما تعزى إلى الجاذبية البدنية للفرد الآخر ، وإلى الدرجة التي يتماثل بها الشخصان في عدد من الخصائص المختلفة ، إلى جانب ما يدرك من قدرة لدى الآخر . ودرس التماثل بشكل أكثر شمولاً من أى محدد آخر للجاذبية والدليل عليه شديد الاتساق ، إذ تقف الجاذبية كدالة للتماثل في الاتجاهات والتوافق في لمعتقدات والتماثل في سمات الشخصية والعرق والجنس والمستوى

الاقتصادى . كما بدا واضحا أيضاً أن التماثل فى الخصائص قد يفضى فى ظل ظروف معينة إلى انخفاض عى الجاذبية ، ومثال ذلك عندما يدرك الشخص الآخر على أنه مضطرب انفعالياً ، أو عندما يبنى التماثل على أساس الحاجات . ففى الحالة الأخيرة يبدو الاتساق فى الحاجات على أنه العامل الهام . ومن الطبيعى أن تكون المسلمة الضمنية الكامنة فى المناقشة السابقة هى أن الجاذبية بين شخصين من شأنها أن تساعد على أن يكونا جماعة فيما بينهما . وهناك بلا شك العديد من المحددات الأخرى للجاذبية بين الأفراد لم تتناولها بالنظر فى هذا المقام .

أنشطة الجماعات :

قد ينجذب أحد الأفراد إلى جماعة معينة لأنه يستمتع بالأنشطة التى يؤديها أعضاء الجماعة . وربما تنضم سيدة إلى أحد أندية البريدج لا لأنها تستمتع بلعبة البريدج (على الرغم من استمتاعها بها بالفعل) بل لأنها تجد فى الأنشطة الاجتماعية شيئاً باعثاً على السرور . وقد ينضم شخص إلى نادى كيوانيس Kiwanis club لا لشيء إلا لأنه يستمتع بالمقابلات والأنشطة المدنية ، على الرغم من أنه قد يكون بطبيعة الحال متفقاً مع أهداف النادى ويمكن للمرء أن يطرح عديداً من الأمثلة التى من هذا القبيل عن الجاذبية للأنشطة الجماعة ، هذا وإن ندرت البيانات المستمدة من دراسات لها طابع الضبط .

وربما كان من أكثر الدلائل بعنا على الإقناع ذلك الدليل الذى أورده شريف وشريف (٥٦٦) اللذان درسا تكون الجماعات فى معسكرات صيفية للصبية . فقد استطاعا أن يبرهنا ، فيما برهنا عليه ، على أن الصبية الذين كانوا مهتمين بأنشطة واحدة مالوا لأن يكونوا جماعات فيما بينهم . كما قدم تيبو أيضاً (٦٢٠) دليلاً متعلقاً بذلك ، حيث وجد أن جاذبية أنشطة الجماعة قد أثرت فى جاذبية العضوية لهذه الجماعة . ومن ثم ، فإنه وإن كان الدليل الإمبيريقى غير كاف إلا أنه يدعم فى عمومته فرض وقوف أنشطة الجماعة كمصدر للجاذبية إليها .

أهداف الجملة :

من الصعوبة بمكان ، وذلك من جوانب عديدة ، أن نفصل أنشطة جماعة ما عن أهدافها ، فقد ينجذب فرد ما إلى جماعة معينة لأنه يستمتع بأنشطتها ، كما أنه يخلع قيمة على أهدافها أيضاً . فعلى سبيل المثال قد ينضم أحد الأفراد إلى جماعة ما تكونت بغرض زيادة التبرعات حتى يتسنى لها تدعيم الكنيسة المحلية ، لأنه يستمتع بالأنشطة المفضية إلى زيادة هذه التبرعات ، كما يعتقد أنه من الخير أن يدعم الكنيسة . ومن جهة أخرى ، قد ينضم إلى هذه الجماعة فرد آخر يمتق الأنشطة الموجهة إلى جمع الأموال ، إذا ما كان يخلع قيمة كبرى على هدف تدعيم الكنيسة . ومع ذلك ، فليس من المحتمل بالنسبة لشخص استمتع بأنشطة جماعة معينة أن يكون قد انضم إليها إذا ما كان يقوم سلباً بأهدافها وأغراضها .

وقد برهن شريف وشريف (٥٦٦) من خلال بحثهما الخاصة بعلاقات الجماعات ببعضها البعض برهنة واضحة على الدور الذى تلعبه أهداف الجماعة فى تكوينها . فبعد أن خلقا عداء وتوترا بين الجماعات من خلال مجموعة من المعالجات البارعة ، حاولا أن يعيدا إليها الانسجام والتكامل . فقد تم فى المراحل الأولى من الدراسة تشكيل أعضاء معسكر صيفى للصبية فى جماعتين على أساس بعض الأنشطة المعينة . ودبرت المواقف على امتداد خمسة أيام تقريبا بشكل بدا منه أن إحدى الجمعتين تدخلت فى شئون الأخرى أو أحبطتها . فعلى سبيل المثال ، بعد إحراز إحدى الجماعتين « كلاب الثيران »^(١) لفوز رياضى على الأخرى « الشياطين الحمر »^(٢) ، دعيت الجماعتان لحضور حفل فى صالة الطعام ، وذلك بغرض محدد هو التقليل من الصراع بينهما . ومع ذلك فقد دبر الموقف بحيث وصلت جماعة الشياطين الحمر صالة الطعام أولا حيث وجدت الأيس كريم والكعك على المائدة . وكان نصف المأكولات فاسداً بغير سليم ، فى حين كان نصفها الآخر فى حالة جيدة ، وطلب من الجماعة المهزومة أن تقوم بخدمة نفسها وأن تترك للجماعة الأخرى نصيبها . فاختارت الجماعة المهزومة النصف الجيد وحملته إلى مائدتها . فكان رد فعل الجماعة الفائزة على هذا النوع من المعاملة كما هو متبناً به ، أن أطلقوا كلمات السباب مثل « خنازير » ، « متشردون » ، وما شابه ذلك على هذه الجماعة وأخطوا من قدر أعضائها بصفة عامة . وبعد الإرساء البين لهذا الصراع بين الجماعتين ، عن طريق الإجراءات التى من هذا النوع ، حاول شريف وشريف أن يقللا من الصراع وأن يعيدا تنظيم حدود الجماعتين من خلال تقديم أهداف مشتركة « تسمو على موقفيهما » . وكان من أكثر هذه الأهداف فاعلية تنظيم مباراة الكرة الناعمة^(٣) تشمل المعسكر بأكمله ، اختيار لها فريق من أحسن اللاعبين فى كلتا الجماعتين وقام باختيارهم صبية المعسكر جميعهم .. وذلك لينافس هذا الفريق مع فريق آخر من معسكر مجاور . فتيين أنه على الرغم من أن منحنى الهدف المشترك لم يتسن معه للتخلص التام من العداوات التى أتت بها المعالجات السابقة ، إلا أنه قد حدث انخفاض واضح فى مقدار العداوة والتوتر ، كما حدث إعادة تخطيط لحدود الجماعتين . وتبرهن نتائج هذه السلسلة المتصلة من الدراسات على وجود طريقتين يمكن أن تسهم الجاذبية لأهداف الجماعة من خلالهما فى تكوين الجماعة . فقد أفضى الصراع فى المراحل الأولى من ارتقاء الجماعة إلى مزيد من تماسكها . وكان أحد عناصر هذا التماسك هو « العدو المشترك » ، وتعبير آخر كان أحد أهداف الفريق الفائز أن يثار من الفريق المهزوم . وربما كان الأكثر دلالة من ذلك هو البرهنة على أن الهدف المشترك للجماعة من شأنه أن يقضى إلى عضويات جديدة للجماعة .

من خلال دراسة النتائج المترتبة على الإحساس بالانعصاب المشترك ، برهن أيضًا على ما للوجود في مآزق مشترك من آثار على جاذبية الجماعة ، وذلك من حيث بروز المحبة بين الأشخاص (٣٣٨) . فإفترض الباحثون أن الأشخاص الذين يمرون بانعصاب معا يساعد كل منهم الآخر بشكل يخفف من الانعصاب ، ومن ثم يدعم كل واحد منهم الآخر بشكل إيجابي . فقد قاموا بتعريض مفحوصات إما لموقف تجريبي تعرضن فيه سويًا لصدمة كهربائية ، أو لموقف تتعرض فيه كل منهن إلى نفس الصدمة ولكن دون أن يكن معا . فتبين أن تقديرات محبة كل واحدة منهن للآخرى كانت أكبر في حالة موقف المشاركة ، وإن حدث ذلك بالنسبة للمفحوصات المبكرات فقط . ومن المؤكد أن المعالجة في هذه الدراسة ضعيفة إلى حد ما ، بل ومن المثير للدهشة أن تأتي بهذا التأثير . ومع ذلك ، فالتائج - إلى الحد الذي حققت به هذا إنما تدعم فرض وقوف جاذبية الأهداف كأحد الأسس التي تنبئ عليها جاذبية الجماعة .

وقد قدم ريكمان وجونالز (٤٧٩) دليلًا أكثر اقناعًا عن تأثير أهداف الجماعة على تفضيل تكوينها . فقد نُحبر ثلاثة وثلاثون طالبًا وطالبة من خريجي المدرسة الثانوية حديثًا بأنهم سوف يشاركون كجماعة في مشاهدة شريط فيديو عن طلبة جامعة يناقشون موضوعات عدة ، ثم أجابوا على مقيس وهمي يختص بالعلاقات بين الأفراد ، وأعلم الطالب بدرجة المزعومة إلى جانب إعلامه بدرجة الاختلاف الكلية التي أشارت إلى تماثلة أو عدم تماثله مع الآخرين ، ثم تحدد الهدف من وراء جلسة الجماعة على أنه إما : ١ - إعطاء حكم دقيق على الشخصية الرئيسية كما تبدت على شريط الفيديو أو ٢ - مناقشة مسائل من قبيل ما إذا كان من الممكن للطالب أن يكون محبًا إلى النفس أو قائدًا . فتبين أنه عندما كان هدف الجماعة هو إصدار أحكام دقيقة أشد الطلاب إلى أنهم يفضلون العمل مع أشخاص مختلفين عنهم (متوسط الفرق على مقياس التماثل مع سبع نقاط = ٤,٤٠) وعندما كان هدف الجماعة هو المناقشة اختاروا أشخاصًا أكثر مماثلًا معهم (متوسط = ٢,٧٥) . ومن ثم بدا من الواضح تأثير التفضيلات الخاصة بتكون الجماعة بأهدافها .

عضوية الجماعة :

وافترض أيضًا أن العضوية في الجماعة قد تكون في حد ذاتها مثيية للفرد بغض النظر عن وجود أفراد معينين يمثلون أعضائها وبغض النظر عن أنشطة الجماعة أو أهدافها ، وقد افترض منذ سنوات عديدة أن هناك « رغبة في الانتماء » (٦٤٢) كواحدة من غرائز أربع تحكم حياة الإنسان ، أما المنظرون اللاحقون فقد أنكروا الطبيعة الغريزية للحاجة إلى الانتماء ، وإن أقروا بأن هذه الحاجة تلعب دورًا هامًا في التجمعات الاجتماعية (٣٨٣ ، ٥٠٧) . فافتراض شاشتر أن خفض القلق هو أحد وظائف الانتماء ، ودعمت بحوثه هذه الوجهة من النظر بصفة عامة .

وتلتقى بحوث الآخرين أيضا مع هذا الفرض . فقد باين بيتون وكلينر (٤٦٧) فى قدر التهديد الذى عايشه أعضاء الجماعة ، ووجدا أن التهديد الشديد قد أفضى إلى زيادة فى الجاذبية للجماعة أكبر من تلك التى أفضى إليها التهديد الخفيف . وظهر فى دراسة ثانية (٣٢٧) أن خفض التهديد زاد من جاذبية الفرد الذى لعب دور عضو الجماعة .

واقترح سنجر وشوكلى (٥٧٠) سببا آخر للحاجة إلى الانتماء ، وهو أن الأشخاص ينتمون إلى بعضهم البعض من أجل المقارنة بين قدراتهم وقدرات الآخرين (١٨٣) . فقد تحدد عشوائيا لتسع وثلاثين من الطالبات موقف يكن فيه إما على معرفة بأدائهن فى مهمة تجريبية أو لا تتوفر لديهن فيه هذه المعرفة . وأعطيت لجميع المفحوصات فرصة الاختيار بين الانتظار بمفردهن أو مع أخريات حتى الجزء الثانى من الدراسة . فإختارت المفحوصات اللاتى لم تتوفر لهن المعرفة بأدائهن الانضمام إلى الأخريات بصورة دالة أكثر مما فعلته المفحوصات اللاتى توفرت لهن هذه المعرفة (ست مفحوصات من ثمانى مفحوصات فى مقابل اثنتين من اثنتين وعشرين مفحوصة) . ومن أقوى الدلائل على وجود حاجة إلى الانتماء ما أفصحت عنه سلسلة من البحوث حاولت أن تكشف عن إمكانية معالجة الحاجة إلى الانتماء من خلال الحرمان بطريقة تماثل معالجة إحدى الحاجات الفسيولوجية كالجوع على سبيل المثال .

فقد دعا جيفيرتز وباير (٢٢٤) أطفالا تتراوح أعمارهم فيما بين ثلاث سنوات وعشرة شهور وخمس سنوات وثلاثة شهور للعب باستخدام الدمى . وفى حالة الحرمان حرم المفحوص من الاتصال الاجتماعى لفترة عشرين دقيقة قبل اللعب ، فعندما وصل الطفل إلى المعمل ظهر أمامه راشد مألوف له وأعلمه أن الدمية قد كسرت وأنها تحت الإصلاح . وأكد للطفل صورة مقبولة أنه سيتم إصلاح الدمية فى بضع دقائق ، ونظرا لعدم رغبته (القائم بالتجربة) أن يفقده دوره فإن عليه أن ينتظر . وتركه الشخص الراشد بعدئذ بمفرده فى حجرة خالية نسبيا لفترة العشرين دقيقة . وفى الموقف انضباط (عدم الحرمان) بدا الطفل فى اللعب عقب وصوله إلى المعمل مباشرة . وقد قام كل طفل باللعب حيث كان عليه أن يسقط بلى فى ثقب موجوده بالدمية . وبعد مرور فترة أربع دقائق ، استخدمت لإرساء معدل قاعدى^(١) قام المجرب بتقديم تدعيمات اجتماعية وفقا لجداول محدد مسبقا ، إيان وضع المفحوص البلية فى أقل الثقوب تفضيلا (كما تحدد ذلك من خلال فترة التحديد القاعدى . وكانت التدعيمات عبارة عن تعبيرات لفظية تدل على الموافقة مثل (حسن ، رائع) ، « لعبة موفقة » .. الخ . فأفضت التدعيمات فى ظل موقف الحرمان إلى زيادة دالة فى معدل إسقاط البلى فى الثقب غير المفضل عن معدله فى موقف عدم الحرمان ، وإن حدث ذلك حال كون المجرب عضوا من الجنس الآخر فحسب ، وفى دراسة

لاحقة (٢٢٣) أضيفت حالة التشبع والتي يقوم فيها المحرب بالإبقاء على حديث متصل مع المفحوص لفترة عشرين دقيقة قبل بدء اللعب . فكانت آثار التدعيم أقوى بشكل دال في ظل حالة الحرمان منها في حالة عدم الحرمان ، وأكبر في ظل حالة عدم الحرمان منها في حالة التشبع . وقد عمل كل من الصبية والفتيات كمفحوصين ولكن مع استخدام لأثنى فقط كمجربة . ولم يتبين أثر الجنس الآخر الذى لوحظ فى الدراسة الأولى .

وانتهى جيفيرتر وباير إلى أن الحرمان الاجتماعى يزيد من فاعلية المدعم الاجتماعى ، وبالتالي يدعم فرض وجود حاجة إلى الانتماء . ومع ذلك فلم يتسن لولترز وكارال (٦٦٢) أن يحصلوا على هذه النتائج مع طلاب جامعيين ، ومن الواضح أن هناك بعض التشكك فيما إذا كانت فترة الدقائق عشرين من الحرمان كافية لإثارة الحاجة إلى الانتماء لدى الراشدين . وتبين فى دراسة ثانية (٦٦٣) أن المفحوصين المعزولين المتسمين بالقلق قد اختلفوا فى استجابتهم للحرمان بينما لم يحدث هذا مع المفحوصين غير المتسمين بالقلق . ونتهى هذان الباحثان إلى أن النتائج التى أوردها جيفيرتر وباير إنما تعزى إلى القلق الذى يستثار لدى المفحوصين المعزولين . ومن جهة أخرى وجد ستيفنسون وكروز (٥٩٤) أن التدعيمات الاجتماعية كانت لها فاعليتها فى تغيير السلوك . كما برهن ستيفنسون وأودم (٥٩٥) على أنه لا يمكن تفسير الآثار الفارقة للتدعيمات الاجتماعية بعد الحرمان الاجتماعى فى ضوء حرمان عام^(١) . ومن ثم فعلى الرغم من وجود بعض النتائج المتعارضة فإن جل الدليل يدعم فرض أن الحاجة إلى الانتماء يمكن معالجتها بطريقة تماثل معالجة الحاجات الفسيولوجية ، وأن لمثل هذه المعالجة آثار متماثلة بالنسبة لضروب الاستجابة للمدعمات .

الآثار الوسيطة للعضوية فى جماعة^(٢) :

ربما لا يبدو ضروريا أن نذكر أن الفرد قد ينضم إلى إحدى الجماعات من أجل إحراز هدف خارج نطاق الجماعة . فقد ينضم شاب إلى رابطة جامعية كوسيلة يتأتى له من خلالها مقابلة الشابات العضوات فى أحد أندية الفتيات بالجامعة . ويكمن مصدر الجاذبية إلى الجماعة فى هذه الحالة فى شخص أو أشخاص آخرين ليسوا أعضاء فيها - بمعنى أن المنضم للجماعة يكون منجذبا لأشخاص خارج الجماعة يعتقد أنه بإمكانه أن يرتبط بهم ببسر عندما يصبح عضوا فى الجماعة محل الاهتمام . وكمثال آخر قد ينضم أحد رجال الأعمال على سبيل المثال إلى ناد مدنى لأنه يعتقد أن من شأن هذه العضوية أن تكون فى صالح عمله . وليس من اليسير دائما الفصل بين الجاذبية لآخرين خارج الجماعة والجاذبية لأهداف خارجها . ومن ثم فسوف

General deprivation

(١)

Instrumental effects of group membership

(٢)

ننظر فى فرض عام مفاده أن مصادر التذعيم الذى يمكن إحرازه من عضوية الجماعة قد تكمن خارج الجماعة نفسها .

وقد كشف عدد من الدراسات عن أنه يمكن ادراك الجماعة كوسيلة لغاية خارج نطاق الجماعة . فوجد روز (٤٩٢) فى دراسة عن الاتحادات العمالية أن أعضاء الاتحادات العمالية إما يقررون أن الفوائد الأساسية المتأتية عن العضوية هى المراتب الأعلى وتحقيق المزيد من الأمن فى العمل ، ومع ذلك ، فظالما أن احراز هذه المميزات هو هدف أساسى للاتحادات العمالية فإنه يمكن تفسير هذه النتيجة ببساطة فى ضوء الجاذبية لأهداف الجماعة . إلا أن ويلرمان وسوافسون (٦٧٤) قدما دليلا أكثر مباشرة من ذلك فى دراستهما عن أندية الفتيات بالجامعة . فقد وجدوا أن أحد الأسباب الهامة للانضمام إلى ناد للفتيات هو كسب النفوذ فى مجتمع الكية .. ذلك النفوذ الذى يمكن إحرازه من خلال عضوية النادى . وقد برهنت دراسة مماثلة لأسباب الانتماء إلى المنظمات المهنية على وقوف أهداف خارج الجماعة كالحاجة إلى التقدير^(١) والاستقلال كعوامل هامة وراء الرغبة فى البقاء فى هذه المنظمات (٤٩٧) . وعلى الرغم من عدم كفاية البيانات الإمبريقية إلا أنها تدعم فرض انضمام الأفراد فى بعض الأحيان إلى الجماعات لإحراز أهداف تكمن خارج الجماعة . فعضوية الجماعة إما تدرك على أنها وسيلة لتحقيق أهداف خارجها . والسؤال بعد هذا هو لماذا ينضم الأفراد إلى الجماعات ؟ فبعد استعراض العديد من العوامل المتصلة بتكون الجماعة والعضوية فيها نجد أنه يبدو أن الإجابة لا تزال : لأن الجماعة تدرك على أنها وسيلة لإشباع حاجة فردية ما أو حاجات فردية معينة . ولكننا وقفنا عند بعض العوامل الخاصة بالعضوية فى الجماعات والتي ترى على أنها مصادر لإشباع الحاجات . فقد أوضح نيوكوم (٤٥٣) على سبيل المثال ، كيف أن التماثل قد يؤثر على الجاذبية من خلال التعميم . فمن المحتمل إلى حد كبير أن يتلقى فرد ما إثابة من شخص آخر إذا ما تماثل هذا الآخر مع أشخاص كانوا مثيبين لذلك الفرد فى فترة سابقة . وربما يفسر التكمال فى الحاجات أيضا فى ضوء التذعيمات . فإذا ما كانت لدى شخص ما حاجة لأن يكون مسيطرا ولدى آخر حاجة لأن يكون مدعنا ، فسوف يفضى الانتماء إلى الإشباع لكلاهما . كما تدرك آثار ما يحققه شخص من نجاح وكذلك أنشطة الجماعة وأهدافها واتخاذها كوسيلة لأهداف خارجها من منظور إشباعها لحاجات فردية . ويكشف تحليل تيبو وكيلى للجاذبية فى ضوء الإثابات وضروب التكلفة بالنسبة لمستوى مقارنة عن كيفية إرتباط إشباع الحاجة بعوامل مثل النجاح الشخصى للآخر والتماثل فى الإتجاهات . فعلى سبيل المثال ، ليس هناك مجال للشك فى أن الشخص الناجح يدرك على أنه يمتلك قدرات تساعد الجماعة على تحقيق أهدافها أو تكون ذات فائدة فى مساعدة المرء على تحقيق أهدافه الفردية . وينظر فى كلتا الحالتين إلى الشخص الناجح على

أنه يساهم في إشباع الحاجات الشخصية إذا ما إتمى الفرد إليه. وبنفس الصورة يمكن تبين آثار التماثل في الإتجاهات على أنها راجعة إلى توقع إشباع الحاجات . فأحدى الإثباتات أو الفوائد المثبتة عن الارتباط بالآخرين هي تبين شرعية المعتقدات والإتجاهات، فقد يكون من المؤكد توقع هذه السرعة إذا ما كان الشخص الآخر محتضنا لنفس الإتجاهات. ومن ثم يبدو أن الجاذبية بين الأفراد هي دالة للدرجة التي يتوقع بها الشخص أن يكون الانتماء إلى الآخر أمرا مثيرا. والمهمة لشاقة هنا هي تحديد مصادر التدعيم العديدة في ضروب العلاقات بين الأفراد.

مراحل في ارتقاء الجماعة :

لا يتوقف تكون الجماعة بانتماء الأعضاء إليها فالجماعة ترتقى عبر فترة طويلة نسبيا ، وقد لا تصل إلى حالة من الاستقرار التام على الإطلاق . ويأخذ الارتقاء طريقة بسرعة في البداية ، فقد يحدث الكثير من البناء والتنظيم في الدقائق الأولى من التفاعل ، وإن كان من المؤكد أنه يحدث في الساعات القليلة الأولى منه . ويتجه قدر كبير من الإرتقاء في مرحلته المبكرة إلى ارساء النظام الاجتماعي للجماعة ، كتكوين علاقات الأدوار والمراكز والمعايير وعلاقات القوة . وسناقش هذا الجانب من الجماعة في الفصل الثامن ، إلا أن هناك مراحل في ارتقاء الجماعة يمكن وصفها بشكل مستقل تقريبا عن البناء الاجتماعي بصورته المميزة . فقد تختلف سواع الارتقاء الخاصة بالجماعة وفتراته الزمنية ، وتتابع مراحلها باختلاف نوع الجماعة وباختلاف مهمتها . وقد وصفت مراحل الارتقاء في جماعات حل المشكلات وجماعات التمريب على الحساسة^(١) كمثال يوضح ذلك ، ومن ثم فمن المفيد عقد مقارنة بين هذين النوعين من الجماعات .

مراحل في حل الجماعة للمشكلات :

اقتصر ما قام به بيلز وستروديك (٢٣) في دراستهما لمراحل الحل الجماعي للمشكلات على الحالات التي اتجه فيها عمل الجماعات إلى اتخاذ قرار جماعي بصدد مشكلة معينة . وقد حددا المراحل على أنها « ... فترات مرحلية مختلفة اختلافا كبيرا عبر فترة كاملة من التفاعل تتقدم فيها الجماعة من البدء بمشكلة معينة إلى الانتهاء فيها بقرار جماعي » (٢٣ ، ص ٤٨٥) . وتحدد فرض طراح لديهما في أن الجماعات تتحرك خلال فترة حل المشكلة من التأكيد النسبي على مسكلات التوجه^(٢) إلى مشكلات التقويم فمشكلات الضبط^(٣) . ويشير التوجه إلى العملية التي يتسنى من خلالها إتاحة المعلومات المتصلة بقرار الجماعة - والمتوفرة للأعضاء فرادى - للجماعة ثم ربطها بمشكلة الجماعة . فهو بمعنى ما عبارة عن مرحلة استكشافية يتأتى فيها للأعضاء فهم المشكلة والمعلومات المتصلة بها . ويحدث التقويم في جميع الحالات

التي تتواجد فيها فروق في القيم والاهتمامات ازاء الحكم على حقائق الموقف والمسارات المقترحة للفعل . فهي فترة مرحلية يحكم فيها أعضاء الجماعة على المعلومات كما تتصل هذه المعلومات بالمشكلة وباللحلول البديلة لها . ويشير الضبط إلى تنظيم الأعضاء وتنظيم بيئتهم المشتركة ، فهو يتضمن الضبط فيما بين الأعضاء بعضهم مع البعض الآخر ، والضبط لبيئة الجماعة والتي تشمل بالطبع على مهمة الجماعة والمنطق القائم وراء فرض المراحل هو وقوف التوجه بمثابة شرط وظيفي ضروري لحل مشكلات التقويم والضبط . فالتوجه يتيح امكانية التقويم وضبط الموقف في النهاية . وعلى الرغم من أن بيلز وستروديك قد حصرا فرضهما المرحلي في جماعات حل المشكلات ، إلا أنهما اعتقدا في اتساقه بالنسبة لعمليات التفاعل الاجتماعى التي تحدث عبر فترات أطول .

ولكى يمتحن بيلز وستروديك فرض المراحل قاما بدراسة نمط التفاعل^(١) ثنتين وعشرين جماعة من جماعات حل المشكلات ، مستخدمين في ذلك تحليل عملية التفاعل لبيلز (٢١) . فقسمت تفاعلات الجماعة إلى ثلاثة أقسام ونظر إليها من منظور حالات لتوجه والتقويم والضبط . وتبين حدوث ٤٧٪ تقريبا من التفاعلات الخاصة بالتوجه في الفترة الزمنية الأولى ، وحدث ٣٦٪ تقريبا من التفاعلات الخاصة بالتقويم في الفترة الثانية ، وحدث ٤٠٪ تقريبا من التفاعلات الخاصة بالضبط في الفترة الزمنية الثالثة . وعلاوة على هذا ، حدث أكبر معدل لتكرار التفاعلات الخاصة بالتوجه والتقويم والضبط بالترتيب الذى تنبأ به الباحثان . ومن ثم فقد دعمت البيانات فرض المراحل في موقف حل المشكلات .

مراحل في جماعات التدريب على الحساسية :

تختلف جماعات التدريب على الحساسية اختلافا بينا عن جماعات حل المشكلات . فبينما يوجد هدف واضح لجماعات حل المشكلات وهو حل مشكلة أو مشكلات معينة فإنه لا يوجد لجماعات التدريب على الحساسية إلا أهداف ذات تحديد غامض في أفضل أحوالها . وليس من شك في أن الأهداف تكون واضحة بالنسبة للمدربين الذين يجمعون الأعضاء . ولكن عادة ما يكون المشتركون غير متأكدين مما تحاول الجماعة أن تحققه . ولا يصف بينس وشبرد (٥٩) اللذان ارتبط نشاطهما إلى حد كبير بالتدريب على الحساسية في معمل التدريب القومى^(١) ، أغراض جماعات التدريب هذه وأهدافها ، فحسب ، ولكنهما يصفان أيضا مراحل ارتقائها ، ويكشف تحليلهما عن نمط من ارتقاء الجماعة يبدو من الواضح أنه على النقيض مما أورده بيلز وستروديك بالنسبة لجماعات حل المشكلات . إلا أنه ينبغي علينا قبل النظر في تحليلهما أن نصف طبيعة موقف التدريب وأهدافه بإيجاز .

فحسبما يقرر بينس وشبرد فإن للتدريب على الحساسية هدفين أساسيين : ١ - مساعدة

الأفراد على أن يسلكوا في الجماعات بطريقة يتسنى لهم من خلالها حل المشكلات التي تجمعوا من أجلها ، ٢ - ضمان أن تتوفر للأفراد خبرة جماعية ماثية وذات معنى . فهدف جماعة التدريب هو الاتصال الصادق^(١) - بمعنى أنه يجب أن يكون بمقدور كل عضو أن يعبر بحرية عن مشاعره الخاصة حيال ذاته وحيال الآخرين ، وأن يتقبل الآخرين كأفراد لهم الحق أيضا في أن يعبروا عن مشاعرهم ومعتقداتهم وقيمهم . ومن المسلم به أن الجماعة المتسمة بالاتصال الصادق تكون جماعة صحية ، ومن المؤكد أن تقوم بوظائفها بأقصى درجة من الفاعلية .

وتتكون جماعات التدريب على الحساسية من راشدين تقع على عاتقهم مسئولية توجيه أنشطة الجماعات كجزء من عملهم اليومي . ويقف نظار المدارس وعلماء الاجتماع ومدير الأعمال والوزراء ... ومن شابههم كنماذج لنوعيات الأشخاص الذين قد يشاركون في جماعات التدريب . ويحتمل في وقت تجميع المدربين للجماعات أن يكون المشاركون غرباء . ولا يجدد المدرب عادة أهداف الجماعة ، وإن تواجد هذا المدرب للمشورة . ومن ثم يواجه أعضاء الجماعة موقفا غامضا لا يتماثل ، دون ما شك ، مع أى موقف سبق لهم أن عايشوه .

وحسبما يقرر بينس وشبرد فهناك مجالان من عدم التأكد يقيمان العوائق أمام الاتصال الصادق : التبعية (أو علاقات السلطة) والاعتماد المتبادل (لعلاقات الشخصية) والجماعة في إرتقائها تنتقل من مرحلة الانشغال بعلاقات السلطة إلى الانشغال بالعلاقات الشخصية . هذا وينظر إلى التوجهات حيال السلطة على أنها سابقة على التوجهات حيال الأعضاء ومحددة لها جزئيا . ومن ثم يتكون إرتقاء الجماعة من مرحلتين تتضمن أولاهما مشكلات السلطة ، وتتضمن ثانيتهما مشكلات العلاقات الشخصية . ويبدو هذا النمط على أنه عكس النمط المتمثل في جماعات حل المشكلات تماما . هذا وإن كان التضاد ظاهريا أكثر منه حقيقيا ، كما سوف نرى . وتوجد في كل مرحلة من مرحلتى الإرتقاء ثلاث مراحل فرعية . ففي مرحلة السلطة يكون الأعضاء مشغولين أساسا بالخضوع (المرحلة الفرعية الأولى) - فهم يتوقعون ارساء المدرب للأهداف وقواعد السلوك ، وعندما لا يفعل ذلك ويتواجد الكثير من النشاط غير الهادف والتساؤل عما يفترض أدائه . وبعد فترة من مثل هذا النشاط تسود تعبيرات مناهضة للاعتمادية (المرحلة الفرعية الثانية) . وعادة ما يتمخض الأمر عن جماعتين فرعيتين متعارضتين ازاء مشكلة القيادة والبناء ، فيبرز التحرر من عبودية المدرب ، ويكون التمرد هو الطابع اليومي . ويتأتى حل مشكلة الاعتمادية (المرحلة الفرعية الثالثة) بسرعة ، أو تكون هناك فترة طويلة من التراجع وعدم الحسم تنقسم فيها الجماعة إلى جماعات فرعية متصارعة . فإذا تم حل المشكلات الاعتمادية ، تنتقل الجماعة إلى المرحلة الشخصية والتي تبدأ بفترة الانشغال باندماج

الأعضاء مع بعضهم البعض (المرحلة الفرعية الرابعة) . وتكون الجماعة في هذه المرحلة الفرعية سعيدة وعلى سجيبتها وعلى درجة عالية من التماسك . وتؤخذ كل القرارات بالإجماع ، كما يكون كل الأعضاء سعداء بأى شىء تفعله الجماعة ومع تقدم الوقت يصبح الانسجام وهما ، وتتقدم الجماعة إلى المرحلة الفرعية الخامسة حيث الانشغال بالهوية الفردية وعادة تقسم الجماعة إلى جماعتين إحداهما تحابى العلاقات الحميمة بين الأفراد والأخرى تناهضها . فوئلك الذين يناهضون العلاقات الحميمة بين الأشخاص يصبحون قلقين وتتحطم هوياتهم كأفراد . ومن المحتمل أن يتم حل هذا الصراع فى النهاية (المرحلة الفرعية السادسة) . ويتضمن حل مشكلات العلاقات بين الأشخاص أن يفصح كل عضو من أعضاء الجماعة لفظيا عن توجه التصورى الخاص فيما يتعلق بفهم السلوك البشرى وسلوكه هو الخاص وسلوك الآخرين . وعندما يتسنى ذلك تكون الجماعة قد حققت هدفها صوب الاتصال الصادق .

ويشير ينيس وشبرد إلى أن ذلك لا يتحقق دوما . فبعض الجماعات انما تثبت على مرحلة سابقة ومن ثم لا يتأتى لها أن تصل إلى هدفها، أو بمعنى آخر الهدف الذى أرساه المدب للجماعة . ويبدو من الوهلة الأولى أن هذا النمط من ارتقاء الجماعة يقف على النقض تقريبا من النمط المتمثل فى جماعات حل المشكلات . إلا أن نظرة أكثر تدقيقا قد تكشف عن اختلاف المصطلحات المستخدمة فى وصف الارتقاء ، فضلا عن اختلاف مضمون التفاعل (نظرا للفروق فى المهام) . أما الخصائص الوظيفية لارتقاء الجماعة فهى متماثلة فى جوهرها . ففى كلا النوعين من الجماعات يحاول الأعضاء أن يوجهوا أنفسهم إلى موقف غير مألوف ، وأن ينظموا المعلومات التى فى حوزتهم بحيث يكون بمستطاعهم أن يتعاملوا بفاعلية مع الموقف كما يدركونه . هذا وإن كانت المقتضيات فى جماعات حل المشكلات أكثر وضوحا إلى حد كبير ، كما تكون عملية التوجه هينة للغاية بالمقارنة بالموقف الذى يتسم بالغموض الشديد الذى تواجهه جماعات التدريب على الحساسية . ونظرا لأن هدف جماعة التدريب هو الوصول إلى فهم أفضل للعلاقات بين الأشخاص ، يكون لعمليات التقويم والضبط مضمون مختلف للغاية عن ذلك الخاص بجماعات حل المشكلات . هذا وإن أمكن القول من جديد بأن كلا النوعين من الجماعات يتماثلان وظيفيا ، فكلاهما يتجهان حيال تحقيق هدف الجماعة .

ولا يكشف هذان التحليلان بالضرورة عن النمط « الحقيقى » لارتقاء الجمعة ، وإن كشفا بوضوح عن اتباع الجماعات لمسار متنسق إلى حد ما وهى تحاول أن تتعامل مع مشكلات تكونها .
تشكيل التحالف (١) :

اختصت المناقشات السابقة أساسا بالعمليات التى تفضى إلى التماثل والتمسك من جانب

الاجتماعات . إلا أن عمليات ارتقاء الجماعة غالبا ما تتضمن قوى باعثة على الشقاق أيضا . ويصدق هذا بصفة خاصة عندما لا يتفق الأعضاء على الناتج المعين لعملية الجماعة . ففي جماعات حل المشكلات يكون الهدف هو الوصول إلى حل « الصحيح » أو على الأقل إلى أقصى حل للمشكلة ، مع اتفاق الجماعة فيما يختص بالناتج المرغوب . إلا أن أعضاء الجماعة ينقسمون في بعض المواقف فيما يختص بهذا الناتج . فقد ينقسم أعضاء حزب معين في مؤتمر سياسي حول الشخص الذى يجب تعيينه فى منصب سياسى . فتعتقد كل جماعة فرعية أن مصالحها (وربما مصالح الحزب) تتحقق فى أفضل صورة إذا ما تم تعيين مرشحها . فإذا ما كانت جماعة فرعية من القوة بحيث يمكنها أن تصل إلى تعيين مرشحها من خلال جهودها فحسب ، خفت حدة الشقاق . إلا أنه لا يتوفر لأية جماعة فرعية ، فى أغلب هذه الحالات ، الأصوات الضرورية التى تمكنها من الفوز ومن ثم يكون على جماعتين فرعيتين أو أكثر أن تنضما إلى بعضهما لتحقيق ناتج أكثر ارضاء لكليتهما من ناتج يمكن احرازه من خلال أحدها فقط . ويشار إلى هذه الاتحادات بالتحالفات . وتحدث هذه التحالفات فى مواقف مختلفة كجماعات الأطفال ولجان الجامعات والهيئات الحكومية .

ما هو التحالف :

يستخدم مصطلح التحالف بمعان مختلفة ، فهو يتحدد فى بعض الأحيان للإشارة إلى تبادل التدعيم الوجدانى (٤٢٩) ، وفى أحيان أخرى إلى النشاط المشترك (٧٨) ، وأحيانا أخرى إلى الاستخدام المشترك للموارد بغية تحديد ناتج قرار ما من القرارات (٢١٤) . ويبدو الاستخدام الأخير أكثر ملاءمة لتحليل عمليات تشكيل التحالفات^(١) . ومن ثم فسوف ننبهه فى مناقشتنا . وسيكون التحالف كما تحدد بهذا المعنى ممكنا فقط فى نوع معين من مواقف الجماعة . وعلينا أن ننظر فى خصائص مثل هذا الموقف قبل أن يكون بمقدورنا إعطاء تحديد أكثر دقة للتحالف .

لقد راق جامسون (٢١٤) وهو بصدد محاولة وصف نمط الموقف الذى تصبح فيه التحالفات الحقيقية ممكنة تصنيف شيلنج (٥١٢) للمباريات المكونة من فردين . فقد حدد ثلاثة أنواع من المباريات : مباريات تنطوى على صراع تام ، ومباريات تنصوى على تعاون تام ، وأخرى تنطوى على دوافع مختلفة . ويمكننا أن نتوقع ، استنادا إلى جامسون ، حدوث التحالفات فى ذلك الموقف الذى ينطوى على دوافع مختلفة فقط - ففى هذا الموقف يوجد عنصرا الصراع والتعاون . ويتبدى الصراع فى صورة عدم وجود ناتج يصل بالإثبات إلى أقصى حدودها بالنسبة لكل عضو من أعضاء الجماعة . ويمكن التعاون فى إمكانية وجود شخصين على الأقل بمستطاعهما أن

يعملا من خلال تنسيق جهودهما بشكل أفضل من عمل كل منهما منفردا ، ولتضر على سبيل المثال فى حالة جماعة صغيرة تجرى انتخابات على منصب الرئاسة . فللرئيس يد طورى فى التعيينات المرغوبة والتي من قبيل التعيين فى المراكز ذات الرواتب العالية فى المجتمع ، فى الوقت الذى يوجد فيه ثلاثة مرشحين لكل منهم تأييد كبير ولكن ليس لأى منهم تدعيم كاف يسمح له بأن يفوز فى الانتخاب . فإذا ما انسحب أحد المرشحين وأعطى تدعيمه لأحد الشخصين الآخرين ، أصبحت هناك إمكانية لأن يفوز هذا الشخص فى الانتخاب . وبهذا يمكن للفائز أ ، يثيب المرشح المنسحب بتعيينه فى مركز دى إيراد كبير . فمن الجلى أن هناك إمكانية للتحالف هضى إلى ناتج لاثين من المرشحين يفضل ما يمكن لأحدهما أن يجززه إذا ما عمل منفردا .

ومن ثم ، فاستنادا إلى جامسون « يمثل التحالف الاستخدام المشترك للمورد بغية تحديد ناتج قرار فى موقف ينطوى على دوافع مختلطة ، كما يشتمل أيضا على أكثر من وحدتين » (٢١٤ ، ص ٨٥) وقد قدم تيبو وكيلى (٦٢٢) تعريفا مماثلا يقولان فيه « نحن نعنى بالتحالف شخصين أو أكثر يعملان سويا بشكل يؤثر على نواتج واحد أو أكثر من الأشخاص الآخرين » (٦٢٢ ، ص ٢٠٥) وتبين هذه التعريفات بوضوح حدوث ضروب التحالف فقط عندما : ١ - يتضمن الموقف ثلاثة أشخاص أو أكثر ، ٢ - يعمل اثنان أو أكثر كوحدة فى مواجهة شخص آخر على الأقل ، ٣ - يفضى العمل المشترك إلى نتيجة تفوق أية نتيجة ممكنة عن طريق عمل فردى .

نظريات وبحوث فى ضروب التحالف :

لقد اتجه البحث فى معظمه حيال تعيين العوامل المحددة لضروب التذغل ، والتنبؤ بأنماط التحالف التى تشكل فى ظل شروط معينة . وتشتمل أكثر الصيغ اتحريية شيوعا على ثلاثة أشخاص « أ » ، « ب » ، و « ج » يتحكم كل منهم فى الموارد فلازمة لتحقيق ناتج مرغوب . وتوزع الموارد بحيث تكون موارد الشخص « أ » أكبر من وارد الشخص « ب » الذى تزيد مورده عن موارد الشخص « ج » إلا أن الشخصين « ب » و « ج » يتحكمان سويا فى موارد تزيد عن موارد الشخص « أ » بمفرده^(١) ، والنتيجة الشائعة فى ظل هذه الشروط أن يشكل الشخصان « ب » و « ج » تحالفا فيما بينهما (١٠٩ ، ٣١٥ ، ٦٥٤) . هذا وإن لم يتسن الحصول على هذه النتيجة دوما ، كما هو الحال عندما يكون المفحوصون من الإناث مثلا (٦٤٨) . وعلاوة على ذلك فإنه يمكن تفسير نتائج الدراسات السابقة من خلال عدد مختلف من الصياغات النظرية . وقد قام جامسون بايضاح الخطوط العريضة للنظريات المختلفة وحاول تبين المدى الذى يدعم به الدليل لإلمبيرقى كل نظرية من هذه النظريات .

نظرية الحد الأدنى من الموارد^(١) :

يتشكل التحالف استنادا إلى هذه النظرية (١٥٢) عندما يكون مجموع الموارد في أدنى حدوده الممكنة ، وإن ظل كافيا لتحديد ناتج القرار . فإذا كان الشخص « أ » على سبيل المثال يتحكم في ٤٨٪ من الموارد ، ويتحكم الشخص « ب » في ٣٠٪ منها ، بينما يتحكم الشخص « ج » في ٢٢٪ منها فمن المحتم للشخصين « ب » و « ج » أن ينضما لبعضهما بغية التحكم في الناتج . وينبنى هذا التنبؤ على مبدأ التكافؤ^(٢) - بمعنى توقع احتمال أن يطلب كل مشارك في التحالف نصيبا من الغنائم يتناسب والقدر من الموارد الذى أسهم به فى التحالف . ففى المثال السابق ذكره ، إذا انضم الشخصان « ب » و « ج » لبعضهما يمكن للشخص « ب » أن يتوقع ٥٨٪ تقريبا من الإثباتات ، ويتوقع الشخص « ج » ٤٢٪ منها ، وإذا انضم أيهما للشخص « أ » فقد تكون النسبة المتوقعة تقريبا هى ٣٨٪ للشخص « ب » ، و ٣١٪ للشخص « ج » . ومن الواضح أنه فى صالح الشخصين « ب » و « ج » استنادا إلى مبدأ التكافؤ أن يشكلا تحالفا بينهما بدلا من أن ينضم أيهما إلى الشخص « أ » .

وتدعم معظم الدلائل الإمبريقية نظرية الحد الأدنى من الموارد ، فقد وضعت دراسة فينك وأركوف (٦٥٤) هذه النظرية موضع الاختبار فى ظل ثلاثة توزيعات من الموارد ، فحدثت الضروب المتنبأ بها من التحالفات بتكرار أعلى بكثير من أى ضروب أخرى للتفاعل ، واختبر جامسون (٢١٢) النظرية فى موقف أخذ شكل مؤتمر حيث استخدمت جماعات من خمسة أشخاص (فى مقابل جماعات من ثلاثة أشخاص فى دراسة فينك وأركوف) بموارد (أصوات) موزعة على النحو التالى : ٢٥ - ٢٥ - ١٧ - ١٧ - ١٧ . وبالطبع تنبأ نظرية الحد الأدنى من الموارد بتحالف يجمع بين الموارد الثلاثة الأخيرة . وعلى الرغم من أن نسبة احتمال حدوث هذا التحالف بالصدفة هى ١ - ١٠ فقط ، وجد جامسون أنه حدث بالفعل فى ٣٣٪ من المرات . وأكثر من هذا ، فقد وجد أن توزيع الإثباتات تطابق ومبدأ التكافؤ . فقد حصل المشاركون ذوو السبعة عشر صوتا على متوسط من الإثباتات مثلاً نسبة ٣١٪ منها ، بينما حصل المشاركون ذوو الخمسة والعشرين صوتا على متوسط منها مثل نسبة ٣٨٪ . وقد أفضت بحوث أخرى أيضا إلى نتائج تتسق وهذه النظرية (١٢٢ ، ٦٥٣) .

نظرية الحد الأدنى من النفوذ^(٣) :

إن أساس نظرية الحد الأدنى من النفوذ ليس واضحا تماما ، على الرغم من أن جامسون

The Minimum Resource Theory

Parity norm

The Minimum Power Theory

(١)

(٢)

(٣)

(٢١٤) ينسبها إلى نظرية المباراة . ووفقا لمنطوق نظرية الحد الأدنى من النفوذ فإنه يتوقع لكل شخص أن يطلب نصيبا من الإثبات يتناسب ونفوذه المحورى^(١). ومن ثم يتشكل التحالف من الحد الأدنى من النفوذ المحورى الكافي لتحديد ناتج القرار . ويمثل النفوذ المحورى لأى شخص فى عدد المرات التى يكون بمستطاعه فيها أن يغير تحالفا خاسرا إلى آخر فائز من خلال موارده . ولنفترض على سبيل المثال أن الشخص « أ » يتحكم فى ١٠٪ من الموارد المتصلة بقرار معين ، ويتحكم الشخص « ب » فى ٥٠٪ منها ، بينما يتحكم الشخص « ج » فى ٤٠٪ منها . فيمقتضى هذا توجد ثلاثة ضروب ممكنة من التحالف : أ + ب ، وأ + ج . وب + ج . ولا يمكن للتحالف أ + ج أن يفوز ، ومن ثم فلكل من « أ » و « ج » نفوذ محورى فى تحالف واحد فائز فقط، بينما لدى « ب » نفوذه المحورى فى تحالفين . وفى هذا المثال يكون لكل تحالف من التحالفين الفائزين مجموع من ثلاث وحدات من النفوذ المحورى . وتتنبأ نظرية الحد الأدنى من النفوذ بأن واحدا من هذين التحالفين سوف يتشكل، ولكنها لا تستطيع أن تحدد أيهما. ومن الجهة الأخرى تتنبأ نظرية الحد الأدنى من الموارد بقيام تحالف بين « أ » و « ب » . ولا يتوفر سوى القليل من التدعيم لمباشر لنظرية الحد الأدنى من النفوذ ، هذا وإن أفضت دراسة واحدة (٦٧٧) إلى نتائج تتسق معها ، وقد اشتملت هذه الدراسة على جماعة تتكون من أربعة أعضاء تتوزع مواردهم على هذا النحو: ٥ - ٣ - ٣ - ٢ . وبهذا فإن هناك أربعة ضروب من التحالف يمكن تشكيلها : تحالف بين الخمسة والثلاثة، وتحالف بين الخمسة والاثنتين ، وتحالف بين الثلاثة والاثنتين^(٢)، وإذا كان على أعضاء التحالف الفائز أن يشاركوا فى الإثبات بنسبة نفوذهم المحورى ، فيمكن - استنادا إلى نظرية الحد الأدنى من النفوذ ، التنبؤ بقيام تحالف بين الثلاثة والثلاثة والاثنتين. وقد حدث هذا فى ٣١٪ من المرات ، بينما حدث التحالف بين الخمسة والاثنتين والمتنبأ به من خلال نظرية الحد الأدنى من الموارد فى ٢٥٪ من المرات تقريبا .

وليس هذا المستوى من التدعيم مقنعا تماما ، على الرغم من وجود جدل حول الأسباب القائمة وراءه . وقد أرجع كيلي وأرو وود (٣١٥) الفشل فى الوقوف على تدعيم للنظرية إلى انتقاد الفهم لعلاقات القوة بين أعضاء الجماعة . ولذا فقد حاولوا أن ييسروا من الظروف التجريبية وأن يزيدا من المحاولات عبر فترة طويلة لكي يسمحوا للمشاركين فى التجربة بفرصة كافية تتيح لهم تعلم الطبيعة الوهمية للقوة الحاصفة بالشخص الذى يتحكم فى أكبر عدد من الموارد

his pivotal power

(١)

(٢) بالطبع من الممكن تكوين تحالفات أخرى من ٣ أشخاص ، ولكن سيقتضى هذا وجود عضو ثالث لا لزوم له .

وتبين في ظل هذه الظروف تكرار حدوث التحالف الضعيف بدرجة أقل من حدوثه في الدراسات السابقة . إلا أنه قد أشارت دراسات مكثفة احتضنت آثار الفهم (٦٥٥) إلى أن هذا التفسير ليس كافياً لتحديد أسباب الفشل في الوقوف على تدعيم لنظرية الحد الأدنى من النفوذ . فقد حدد فينك وآخرون أوزان لأعضاء مجموعات مكونة من ثلاثة أفراد وفقاً لأنماط أربع من النفوذ : الكل متساو (١ - ١ - ١) ، عضو أقوى (٣ - ٢ - ٢) ، الكل مختلف (٤ - ٣ - ١) ، والكل قوى (٤ - ٢ - ١)^(١) . وقد تم في كل جلسة من جلسات التجربة أداء ستة مباريات متعاقبة من أنماط النفوذ الأربع بترتيب عشوائي للأنماط . ولعبت المباريات في البداية في ظل التعليمات العادية . بعد ذلك أخذ القائم بالتجربة بعض الأشخاص وأعطاهم معلومات خلاصة عن استراتيجيات الحد الأدنى من الموارد والحد الأدنى من النفوذ ، فأعطيت المعلومات في مجموعة من المجموعات الثلاث لعضو واحد ، وأعطيت لعضوين في مجموعة ثانية ، ولثلاثة في مجموعة ثالثة . ولم يتسن في نمطى القوة الحاسمين (واحد أقوى والكل مختلف) الوقوف على دليل حاسم على حدوث تحول واضح إلى التحالفات الثلاثة الممكنة ، كما يقضى به فرض « الفهم » . فاستمرت التحالفات الضعيفة في الحدوث في ظل ظروف الفهم بدرجة أعلى مما تكفلها الصدفة . وأكثر من هذا لم يكن هناك أى دليل على اختلاف الأشخاص الحاصلين على المعلومات عن الأشخاص غير الحاصلين عليها من حيث قدرتهم على الدخول في تحالفات . ومع ذلك فقد كان هناك بعض الدلائل التي أشارت إلى عدم دخول الأشخاص الذين كشفوا عن تفهم كبير لعلاقات القوة الصحيحة في تحالفات ضعيفة إلا قليلاً على خلاف الآخرين الذين لم يتيح لهم إلا القليل من هذا الفهم . هذا وإن بدا ذلك على أنه نتيجة للدوافع القوية للفوز في جانب الأشخاص الأكثر تفهماً .

مجمل القول ، فإنه يبدو أن هناك دليلاً إمبريقياً ضعيفاً يدعم نظرية الحد الأدنى من النفوذ . ولا يبدو أن هذا يرجع إلى افتقاد الأفراد إلى الفهم للطبيعة الحقيقية لعلاقات النفوذ بين الأفراد ذوى الموارد غير المتكافئة .

نظرية الاتجاه اللاتنافسي^(٢) :

تقضى هذه النظرية بتكون التحالفات في إطار المسارات الموحية بأقل قدر ممكن من المقاومة . وتنبئ هذه النظرية على افتراض وجود مبدأ اللاتنافس يقف في مواجهة الجهود التي من شأنها أن تؤدي إلى تحقيق أفضل صيغة ممكنة للتعامل - بمعنى آخر ، يكون أعضاء الجماعة أكثر

(١) سمي هذا النمط (٤ - ٢ - ١) الكل قوى لأنه بإمكان شخص واحد أن يحدد الناتج دون أن يكون تحالفاً آخر

اهتماما بالعلاقات بين الأفراد من اهتمامهم بأنواع أخرى من الإثباتات ، ومن ثم يتسكل التحالف الذى يكون توزيع الإثباتات فيه واضحا ومتساويا تقريبا . وتحالف كهذا هو بطبيعة الحال تحالف تتساوى فيه على وجه التقريب موارد المشاركين ونفوذهم المحورى . فإذا توزعت موارد الجماعة على سبيل المثال على النحو التالى : ٤ - ٤ - ٢ فيمكن التنبؤ بتحالف يقوم بين الأربعة والأربعة . ويتأتى الدليل على هذه النظرية أساسا من دراسات أجريت على مفحوصات (٧٤) ، (٦٤٨) . ومن ثم فمن المحتمل أن يميل الإناث إلى تبني المبدأ اللاتنافسى فى حيرة يميل الذكور إلى تبني مبدأ التكافؤ .

نظرية الغيام التام^(١) :

ليست نظرية الغيام التام بنظرية على الإطلاق ، ولكنها بالأحرى بمثابة تأكيد على أنه من غير الممكن التنبؤ بضرور التحالف ، فهى تسلم بقيام ضرور التحالف من خلال أحداث الصدفة كالإخفاق فى تلقى مكالمة تليفونية على سبيل المثال . وما دام الدليل على هذه النظرية يتكون من ضرور الفشل فى فهم ما حدد قيام ما يلاحظ من ضرور للتحالف ، فلا يمكن لدارسى عمليات الجماعة أخذها بجدية

وقد أوحى جامسون (٢١٤) أنه بإمكان أى باحث أن يجد ببساطة دليلا على النظرية التى يختارها من خلال ترتيب الظروف بشكل ملائم . ونظرا لأن هناك الكثير مما يمكن قوله بالنسبة لهذه الوجهة من النظر ، فإنه يبدو أن معظم الدلائل الإمبريقية تتفق ونظرية الهد الأدنى من الموارد . وتبدو النظرية من وجوه عديدة أيضا متسقة مع ملاحظتنا فيما يختص مبدأ التكافؤ . وما هو أكثر من ذلك أن ليفينثال ومعاونيه (٣٥٠ ، ٣٥١) أوردوا أن المفحوصين الذين يتلقون نسبة من الإثباتات تبعد عن المساواة فى التوزيع عادة ما يزيدون من أنصبتهم أو يحملون منها من أجل تحقيق المساواة . ومن جهة أخرى ، فقد أشار تشيرنكوف (١٢٤) إلى أنه عملية تشكيل التحالف قد لا تكون بالبساطة التى كشفت عنها نظرية الحد الأدنى من الموارد وبالتجارب التى نيط بها اختبارها . وافترض أنه فى المواقف الطبيعية التى تكون فيها الإثباتات ضخمة يكون علينا أن ننظر فى عوامل أخرى ممكنة كالفلسفات السياسية المختلفة واحتمالات النجاة ، فقد تبين فى ظل محاكاة لمؤتمر سياسى أنه عندما كانت احتمالات النجاح فى المستقبل اللاحق على صالح أقوى شخص فى الجماعة ، فضل أضعف الأعضاء التحالف مع أقواهم . فليس للنصيب المتساوى من الإثباتات أى معنى إذا لم يحقق التحالف الإثباتات فى المقام الأول .

مجمل القول ، أن ضرور التحالف غالبا ما تتشكل خلال عملية تكون الجماعة وارتقاؤها . وهى تتأثر بالموارد الأساسية التى هى فى حوزة أعضاء الجماعة ، وبمعايير الجماعة ، وباحتمال

نجاح التحالف من حيث تحقيق أهداف مستقبلية . وعندما يتجلى إمكان أن يؤدي التحالف إلى الفوز ، يتبنى معظم الذكور فيما يبدو مبدأ التكافؤ وتشكل ضروب التحالف وفقا لنظرية الحد الأدنى من الموارد . وتتبنى معظم الإناث الاتجاه اللاتنافسى ويشكلن ضروب التحالف التي تقلل من تمزيق العلاقات الاجتماعية إلى أقصى حد . وفى أى من الحالتين قد يتوقع أن تتغير ضروب التحالف فيما بين وقت وآخر مع تغير الظروف .

فروض مقبولة عن تكون الجماعات وارتقائها :

لم تجب بحوث تكون الجماعات وارتقائها عن كل التساؤلات الخاصة بهذه العمليات ، ولكنها قللت من عدد الفروض المقبولة . وعلى القارئ هنا أيضاً أن يتبين أن هذه الفروض ما هي إلا أفضل ما يمكن تقديمه من تفسيرات مقبولة فى هذه الآونة ، وقد يرفض أى منها أو ترفض جميعها إذا ما برز دليل جديد .

الفرض الأول : ينضم الأفراد إلى الجماعات من أجل إشباع حاجة فردية ما :

وهذا الفرض هو أكثر الفروض عمومية . ويمكننا اشتقاقه من البيانات الإمبريقية الخاصة بتكون الجماعات . وتعد الفروض من ٣ - ٧ إلى حد كبير بمثابة تحديدات لمصادر إشباع الحاجات التى تكمن فى الجماعات .

الفرض الثانى : يتيح التقارب والاتصال والتفاعل الفرصة للأفراد لأن يكشفوا ضروب إشباع الحاجات التى يمكن الحصول عليها من خلال الانتماء إلى الآخرين .

تكشف دراسات فستنجر وشاشتر وبالك (١٨٩) وما يسونينى وبالميد وفورمنت (٤٠٠) وبيرن وبوهل (٩٥) عن آثار التجاور على تكون الصداقات فى عدد من المواقف البيئية المختلفة . وكشف ستوفر وزملاؤه (٦٠٣) ودوتش وكولينفر (١٦٥) وجاهودا (٣٠٠) وهاردنج وهوجريف (٢٦٢) وآخرون غيرهم عن آثار الاتصال والتفاعل على الجاذبية بين الأشخاص . ودعمت النتيجة التى تحدت فى خفض الجاذبية إذا ما فشل الاتصال فى إحداث الاعتقاد بأن الانتماء سوف يكون مرضياً (على سبيل المثال : ١٨٤ ، ٢٥٤) .. نقول دعمت هذه النتيجة تفسير النتائج التى أوضحت أن التقارب والاتصال والتفاعل إنما تتيح مجرد الفرصة للإعلام بمصادر تحقيق الرضا .

الفرض الثالث : إن الجاذبية بين الأشخاص هى دالة إيجابية للجاذبية البدنية والتماثل فى الاتجاهات والتماثل فى الشخصية والتماثل الاقتصادى والتماثل العرقى وما يدرك من قدرة الشخص الآخر (نجاحه أو فشله) وإلتساق فى الحاجات .

ورد تدعم إمبريقى جوهرى عن كل عامل من العوامل المتضمنة فى الفرض الثالث ، هذا وإن درس التماثل فى الإتجاهات بشمول أكبر ، وكانت النتيجة فى عمومها متسقة من حيث

وقوف الجاذبية بين الأشخاص كدالة إيجابية لدرجة التماثل فى الاتجاهات (٩٤، ١٠٠، ١٠١، ١٠٢، ٤٥٤، وكثيرون غيرهم). أما الدراسات التى تدعم العوامل الأخرى المتضمنة فى الفرض الثالث فهى على النحو التالى : الجاذبية البدنية (٦٦١)، والتماثل فى الشخصية (٩٨، ٢٤٥، ٢٩٨) والتماثل الاقتصادى (٩٦)، والتماثل العرقى (٥٧٦)، والنجاح والفشل (٢٢٦، ٥٥١)، والاتساق فى الحاجات (٥٠٢).

الفرض الرابع : ينضم الفرد إلى جماعة ما إذا وجد أنشطة الجماعة جذابة ومشيية : والدليل على هذا الفرض ليس بقوة الدليل على الفرض الثالث، وإن كان مقنعا إلى حد ما (٥٦٦، ٦٢٠). بالإضافة إلى هذا يبدو الفرض مقبولا بدهيا .

الفرض الخامس : ينضم الأفراد إلى جماعة ما إذا كان يخلع قيمة على أهداف الجماعة : والتدعيم الإمبيريقى على هذا الفرض هنا أيضًا أقل من أن يكون كافيا، وربما كان ذلك بسبب أنه لا يبدو فى حاجة إلى برهنة إمبيريقية. ومع ذلك فإن نتائج دراسات شريف وشريف (٥٦٦) ولاتين وآخرين (٣٣٨). وريكمان وجوثال (٤٧٩) تتسق مع هذا الفرض .

الفرض السادس : هاك حاجة إلى الانتماء تجعل من العضوية فى الجماعات أمرا مشيا : أورد عدد من الباحثين دلائل إمبيريقية تتسق مع هذا الفرض (مثال ذلك ٢٢٣، ٢٢٤، ٣٨٣، ٤٦٧، ٥٠٧، ٥٧٠، ٥٩٥).

الفرض السابع : ينضم الفرد إلى جماعة ما إذا ما أدركها كوسيلة لإشباع حاجات قائمة خارجها .

يتمثل أساس هذا الفرض فى المقام الأول فى التقارير الذاتية التى يوردها أعضاء الجماعات القائمة فعلا (مثال ذلك ٤٩٢، ٤٩٧، ٦٧٤).

وتبدو صحة الفرض السابع - شأنه فى ذلك شأن الفرضين الرابع والخامس - واضحة إلى درجة لم يتم معها سوى اجراء عدد قليل من البحوث لامتحان صدقه .

الفرض الثامن : يتبع ارتقاء الجماعة مسارا متسقا يمكن أن يتسم بالتوجه والتقويم وال ضبط .

يبدو أن هناك سببا ما يحمل على الاعتقاد فى أن نوع الجماعة وأهدافها بالإضافة إلى عوامل أخرى قد تؤثر على نمط الارتقاء . ومع ذلك فإن ما يتوفر من دليل فى هذه الآونة يتسق مع الفرض المقترح (٢٣، ٥٩).

الفرض التاسع : تتشكل التحالفات فى المواقف التى يمكن فيها لاثنين أو أكثر من

الأشخاص أن يحققوا إثباتات من خلال العمل المشترك ، أكبر من تلك التي يمكن أن يحققها أيهما إذا ما عمل منفردا .

الفرض العاشر : عندما يتجلى إمكان نجاح التحالف ، يتبنى الذكور مبدأ التكافؤ ويشكلون لتحالف بأدنى حد من الموارد الكافية ، بينما تتبنى الإناث الإتجاه اللاتنافسي ويشكلن ضروب التحالف التي تؤدي إلى أقل درجة من التمزيق للعلاقات الاجتماعية . يرتبط المرضان التاسع والعاشر ببعضهما البعض من حيث أن الأول يصنع ظروف تشكيل التحالفات ، بينما يحدد الثاني النمط التحالفي المحتمل تشكله . وعلى الرغم من عدم اتساق الدلائل دوماً ، فإن نتائج الملاحظات الإمبيريقية تجعل الفروض السالفة الذكر أكثر معقولة من فروض أخرى بديلة (٧٤ ، ١٠٩ ، ٢١٢ ، ٢١٣ ، ٢١٤ ، ٦٤٨ ، ٦٥٤) ومن الممكن أن تتمخض الحركات النسائية المعاصرة التي تنادى بالمساواة عن الإقلال من العوامل الثقافية التي يبدو أنها كانت وراء ظهور هذه النزعات السلوكية عند النساء .