

العرف الاجتماعي و الذات و العزو

١٣٢ نفس

علم النفس الاجتماعي
أ.د. دخيل بن عبدالله الدخيل الله

أولا : العرف الاجتماعي

توطئة وتمهيد

- أ) الذهن الاجتماعي وعلم النفس الاجتماعي
- ب) الذهن الاجتماعي وعلم النفس المعرفي
- ج) موجز تاريخي عن نشأة المفهوم وتطوره .

مبادئ رئيسة في العرف الاجتماعي

- (١) الشح المعرفي : الأفراد كأشياء في المعرفة
- (٢) التفكير : عفوي و تفكير تداولي
- (٣) تقدير الذات والمعرفة الاجتماعية.

عناصرالذهن الاجتماعي

١. البنى المعرفية الاجتماعية

. البنى المعرفية و التمثيلات العقلية

. وظائف البنى المعرفية : أ) إدارة الانتباه ، ب) السرعة في معالجة
ب) إصدار الأحكام ، المعلومات .

. أنماط البنى المعرفية :

. بنى الذات

. بنى الدور

. بنى الشخص

. بنى الحدث .

بنى الذات وبنى الدور

- **بنى الذات** : يعرفها ماركوس (١٩٧٧) بأنها " تعميمات معرفية حول الذات تستمد من **خبرة سابقة** تنظم وتوجه المعلومات ذات العلاقة بالذات " . وبصورة عامة ، تمثل الذوات المحتملة بنى للذات حول ما الذي ينبغي عليه الشخص وكيف . ولها وظائف دافعية هامة .
- **بنى الدور** : مجموعة التصرفات المتوقعة من الشخص في موقف اجتماعي معين ، (Fiske & Tyler,1991) . وللناس عدد كبير من البنى الخاصة بأدوارهم الاجتماعية ممثلة عقليا . وتتضمن مثلا ، دور الأب ، دور الأم ، الأخ والأخت و الزوج والزوجة ، الموظف ، الطالب .. الخ .

بنی الشخص و بنی الحدث

- **بنی الشخص** : تتضمن معرفتك بالشخص من خلال احتكاكك به وتفاعلك معه . وكذا القراءة عنه والاستماع لما لديه وقد قيل عنه من قبل من عرفوه . كل هذا يشكل جماع ما يعرف بالبنية المعرفية للشخص – **Person Schema** . مثلا ، قد يدخل في البنية الشخصية لصديقك الحميم التصرفات المتوقعة منه وسماته الشخصية .

- **بنی الشخص المثال** – **Prototype** : للناس بنی تمثل أنماطا تامة أو مثالية – . وتتركز حول السمات والخصائص التي ينبغي أن تتوفر بمن تراه مثلا للصديق المفضل مثلا : قدرات ومعتقدات واتجاهات واهتمامات .. الخ .

(٢) التمثيلات الاجتماعية

- المفهوم

- الوظائف

- أنماط التمثيلات الاجتماعية :

(١) التمثيلات الثقافية

(٢) تمثيلات التقاليد

(٣) تمثيلات الموضة والتقليعات .

. البنى المعرفية والتمثيلات الاجتماعية .

* للمزيد : راجع المذكرات .

تشكيل الانطباعات

- . المفهوم
 - . الانطباعات الأولية
 - . الصفات المركزية
 - . تأثيرات الأولوية و الأخروية (الاستدراك) .
- * للمزيد : راجع المذكرات .

تأثير الصفات الرئيسة والهامشية

يعود البحث والتنظير في موضوع تشكل الانطباعات إلى ما يربو على خمسين سنة ممثلا في الأعمال الرائدة لسليمان آش (Asch, 1946) . إذ يجادل آش (١٩٤٦) بأن الانطباع نتاج دينامي لكل المعلومات المتوفرة للشخص صاحب الانطباع . وأن بعض المعلومات أكثر أهمية وتأثيرا من البعض الآخر في تشكيل الانطباع . وقد أوضح آش هذا في تجاربه الكلاسيكية الأولى .

تأثيرات الأولوية والأخروية

- تأثير الأولوية : يمكن النظر للانطباع الأول عن الشخص بأنه تأثير أولوي . ويحدث هذا حال أن تأثير المعلومات التي جاءت عن الشخص أولا ذات تأثير أكبر من معلومات تأتي عنه لاحقا .
- تأثيرالأخروية : نقيض التأثيرالأولوي ما يأتي من تأثير لاحق في شكل معلومات تأتي في الأخير متى ما كان لهذه المعلومة المتأخرة تأثير أكبر مما جاء في المقدمة . ويعرف مثل هذا التأثير بتأثير الأخروية أو الاستدراك نسبة لتأخر مجيئة كمخبر عن الفرد بإضافة معلومة جديدة لم تكن معروفة عنه من قبل . وكثاتثير لهذه المعلومة يستدرك صاحب الانطباع ما مضى منه من انطباع عن الشخص . ليسهم هذا الاستدراك بتغيير ما كان منه من انطباع سابق عن الشخص ، (أنظر ، تجربة وتقويم لجهود : Luchins, 1957) .
- للمزيد : راجع المذكرات

إدارة الانطباعات

- يجتهد المرء منا في كل موقف أن يترك انطبعا محببا عن ذاته عند الآخرين . ويمثل هذا العمل جهدا واضحا من الفرد في التحكم بانطباعات الآخرين عنه .
- تعرف هذه الممارسة باستراتيجية " إدارة انطباعات " وتوصف بأنها " ميل شعوري أو لاشعوري للتحكم في أفكار و صورة موضوع الانطباع عند الآخرين " ، (**) .
- . ويحدد النفسيون الاجتماعيون تكتيكين رئيسين عادة ما يستخدمها الأفراد في إدارة الانطباعات ، هما :
 - (١) تعزيز الذات ،
 - (٢) تعزيز الآخر .

١) تعزيز الذات و تشكيل الانطباعات

- يتمثل في إدارة انتباه الآخرين إلى ما يظهر به الشخص من ملبس ومحاولة وصف الذات وصفا ايجابيا ، أو الظهور بمظهر الأكثر ذكاء والتصرف تصرفا ينم عن نباهة وفطنة .
- وقد انتهى البحث بأن الأكثر تعزيزا لذواتهم أكثر نجاحا في حياتهم اجتماعيا من أولئك الذين ينزعون لطمس ذواتهم – Effacing Self-) (Rowatt, et.al.1998 .

تعزير الآخر وتشكيل الانطباعات

١. قد يلجأ الأفراد في سبيل إدارة الانطباع عنهم إلى تعزير ذوات الآخرين . وذلك بجعل الآخر يشعر بأنه يفضلّه أو يبدو خيراً منه . ومن أكثر التكنيكات وضوحاً في هذا المجال ما يعرف بالتملق أو المداھنة - Flattery.

٢. ومن بين التكتيكات ما يتضمن إظهار الموافقة مع ما يراه الآخرون وحسن الإنصات لما يقال وطلب المشورة والنصح .

٣. يجب أن لا تتجاوز محاولات إدارة الانطباعات الاستخدام المعقول والمقبول لتكتيكات تعزير لذات وتعزير الآخر. واستخدام الاثنين معا يعتبر فاعلاً ، والاقتصار على واحد منهما قد يسهم في تشكيل انطباع سلبي عن الفرد ، (Baron & Byrne,2000) .

تكنيكات نيل الحظوة عند الآخرين

- من الأساليب السلبية المستخدمة في إدارة الانطباعات ما يعرف بتكنيك " نيل الحظوة عند الآخرين - Ingratiation. ونيل الحظوة تكنيك في إدارة الانطباعات شائع الاستخدام يبنى استخدامه على افتراض أن الناس يميلون لمن شابههم . و يتجلى في محاولة تملق الغير من خلال تظاهر الشخص بأنه يوافق الآخرين في آرائهم ومواقفهم ليكسب بذلك محبتهم . ممهدا بالتملق لإقناعهم بما يطالب به ويرغب الحصول عليه منهم . كما هي حال من يظهر الاتفاق معهم ، وذكر مظاهر الشبه بهم ، ويقرهم على ما يرون وإن كان في قرارة نفسه يخالفهم . وبذلك يجعلهم يرتاحون له ويرضون عنه مادام قد وافقهم وأنه شبيه بهم . وقد يعمد إلى التقليل من شأن الآخرين لينال حظوة عند غيرهم من أولئك الذي أظهر لهم موافقة وشبها .

تكتيكات أخرى

- يعتبر تكتيك نيل الحظوة واحدا من خمس تكتيكات للتعريف بالذات كتكتيك لإدارة الانطباعات ، (جونس وبتمان ، ١٩٨٢) . وتلك التكتيكات الخمسة ، هي :
 - تكتيك ترقية الذات : وتتمثل بمحاولة الشخص إقناع الآخرين بأنه كفء ،
 - تكتيك نيل الحظوة : محاولة الشخص كسب ود الآخرين ،
 - تكتيك الترويع : محاولة الشخص الفوز باعتقاد الآخرين أنه شخص خطر ،
 - تكتيك التخلق : محاولة الشخص التخلق بخلق حسن للحصول على اعتبار الآخرين له كشخص محترم خلقيا ،
 - تكتيك التوسل : محاولة حصول الشخص على اعتقاد الآخرين بأنه محتاج وضعيف . وتعتبر تكتيكات الترقية ونيل الحظوة من الأهداف الشائعة للتفاعل الاجتماعي مع الآخرين . وذلك بأن تجعل الناس يحبوك وأن يعتقدون بأنك كفء .

الإفصاح عن الذات

- **تكنيك آخر من تكنيكات إدارة الانطباعات يتمثل في " الإفصاح عن الذات "** ويعتبر من العوامل الرئيسة ذات التأثير على بناء علاقات طيبة مع الآخرين ، (ماير ، ٢٠٠٨) . ويشير البوح أو الإفصاح عن الذات إلى أي معلومة يفصح عنها الفرد حول ذاته لا يمكن للآخرين أن يكتشفوها من مصادر أخرى .
- **فالناس ترتاح لمن يفصح عن مشاعره وأرائه وانطباعاته . والمبالغة في الإفصاح قد تكون سببا في تجنب الآخرين لك .** وأحد الأسباب أن الإفراط في الإفصاح عن المشاعر والمعلومات خاصة الشخصية تثير شكوك الآخرين بأنك أهل للثقة وموضع لحفظ الأسرار .

الإغراق في الإفصاح أو الكشف عن الذات

- الإفراط في الإفصاح محذور. ومن المشكلات عند من يعانون عزلة هو الإفراط في الإفصاح عند أول لقاء، (Trenh , 216).

- أنماط الإغراق

(١) الإفصاح الفائض – Flooded Disclosure : حالة الشخص الذي يباشر بالإفصاح عن نفسه بمجرد سؤاله عن من يكون .

- (٢) الإفصاح غير الناضج - Premature Disclosure : حالة أخرى من حالات الإفصاح تظهر في سياق ضرب المواعيد وجدولتها. فالشخص الذي يتطلع لضرب موعد له مع آخر، تساوره رغبة ملحة في ترك انطباع جيد عن نفسه ، وتجده يتعجل في التعريف بنفسه للآخر. مما يجعله يستعجل في الإفشاء عن معلومات حساسة دون تحفظ وقد لا تدخل في التدفق الطبيعي لسياق المحادثة. وتكون العاقبة عكسية. إذ قد يخسر العلاقة المأمول والانطباع المرغوب .

الذات و الهوية

الذات والهوية : تمثل الهوية بعدا من أبعاد مفهوم الفرد لذاته . وقد انتهت دراسات متنوعة إلى أن تعريف الفرد لذاته مشتق - في جانب منه - من تصرفات الآخرين تجاهه ، وفي جانب آخر من إدراكه لتصرفاته ، (Myers,1999) ومن ثم يبنى مفهوم الذات على ما يتميز به الفرد من :

- (١) صفات شخصية ،
- (٢) خصائص اجتماعية لها صلة بموقعه من الآخرين وارتباطه بهم .
- (٣) وعلى أي حال ، تمثل نظرية الهوية الاجتماعية (Tajfel,1982,Turner,1982) نقطة البداية لتحديد مفهوم الهوية .

مراتب الهوية

تمثل أعمال مارشيا ، (١٩٩٣، ١٩٦٦) جهدا جوهريا في البحث في الهوية .
لقد استخدم مارشيا أبعاد أريكسون في أحداث الهوية للتعريف بأربعة أوضاع
للهوية كما سماها ، هي :

١. انتشار الهوية : وفيها لا يخبر الفرد أي هوية ولا يلزم نفسه بمهنة أو
اعتقاد يمثل له هوية . وليس هنالك ما يشير إلى أنه نشط في محاولة الالتزام
بما يمثل هوية له.

٢. الحبس أو الإغلاق : وفيها يلتزم بأهداف ومجموعة من المعتقدات حددها
له في الغالب الآخرون من حوله .

٣. التعليق أو التوقيف : وفيها لم يحسم الفرد الصراع على الهوية لكنه يسعى
جاهدا في البحث محاولا اختيار هويته من بين خيارات متعددة .

٤. تحقق الهوية : يتم له خلالها حسم الموقف باتخاذ هوية . حيث يلتزم لنفسه
بمهنة ، أيولوجية أو دور اجتماعي .

نظرية الهوية

* الافتراضات الأساسية : تقوم معطيات نظرية الهوية الاجتماعية ، (Tajfel, 1982, Turner, 1982) في تحديدها لطبيعة الهوية على افتراضات رئيسة هي " :

١. الإقرار بأهمية عضوية الفرد في الجماعات الاجتماعية المختلفة في تحديد مفهومه لذاته ونوع سلوكه الاجتماعي .
٢. تتمثل الجماعة الاجتماعية - كما ترى نظرية الهوية الاجتماعية - في جمع من الأفراد يرون أنفسهم أعضاء من نفس الفئة الاجتماعية .
٣. أن الإحساس بالهوية يبدأ بعملية التقيئة - Categorization .

التفئة ونمو الهوية الاجتماعية

* يظهر دور التفئة في نمو الهوية عند ما ينزع المرء إلى تصنيف الموضوعات والأفراد في فئات محددة ، (رجل / امرأة ، شاب / عجوز ، غرب / شرق ، أبيض/ أسود) . وبالمثل يصنف نفسه . ومن خلال عملية التوحيد يدرج مظاهر من الجماعات التي ينتمي لها في مفهومه لذاته . وبدلاً من التفكير بذاته كفرد (أنا) يرى نفسه (نحن) . ومن خلال التوحيد مع الجماعة ، يدرك الأعضاء في الجماعة إلى أي مدى هم مشابهون أو مختلفون عن سائر الأعضاء في الجماعة . وانطلاقاً من هذا الافتراض ، تمثل الهوية الاجتماعية ذلك البعد من مفهوم الفرد لذاته المشتق من معرفته بعضويته في الجماعات الاجتماعية المختلفة . وما يترتب على هذه العضوية من أهمية أو قيمة تعزى لتلك العضوية ، (Tajfel,1982) .

أنماط الهوية

(١) **الهوية الشخصية** : تتركز حول الصفات الشخصية للفرد فالأكثر وضوحا من تلك الصفات يعول عليه الشخص في تحديد من يكون أي هويته .

(٢) **الهوية الاجتماعية** : من وجهة نظر تافل وتيرنر ، (١٩٨٢) أن الهوية الاجتماعية يمكن أن تشتق من العضوية في جماعات متنوعة ، منها ما بني على الجنس أو العرق أو النوع أو المهنة.

(٣) **الهوية الجمعية** : بقابل المفهوم أعلاه للهوية الاجتماعية في أدبيات البحث في مفهوم الذات عند البعض ما يعرف بالهوية الجمعية - Collective Identity ، والتي تشير إلى تلك المظاهر من مفهوم الذات التي تتعلق بالعرق والخلفية الاثنية والدين ومشاعر التبعية للمجتمع المحلي أو الجماعة التي ينتسب لها الفرد ، (Crocker,1992&Luhtanen) .

ثانيا : العز أو التنسيب

- . العزو : النزعة إلى نسبة الأسباب للسلوك ، (سلوك الفاعل أو الملاحظ) .
- . الهدف من العزو : التفكير والحكم على ما يلاحظ الفرد من تصرفات صدرت منه أو من غيره ، لا التعرف على الأسباب الفعلية للسلوك .
- . وظيفة العزو : تتمثل في محاولة الفرد التعرف على النية المحتملة للسلوك وما تنطوي عليه من نزعات . كالاعتقاد بأن الشخص ينوي بتصرفه إلحاق الأذى بالآخر . وهذا التصرف منه يعد لؤما وعدوانا ، (أي أنه بتصرفه هذا ينوي إيذاء الآخرين ، وهو بفعل هذا إنسان عدواني .. لنئيم) .
- . مؤشرات الأسباب : في كل محاولة للاستدلال على النية خلف التصرف والنزعة المرتبطة بالنية ، يبحث الأفراد عن مؤشرات تعزز من القول بسبب دون آخر .

مصادر و أنماط الغزو أو التنسيب

أ . المصادر

- وترى النظرية وجود مصدران

رئيسان للغزو :

- ١. مصدر داخل ،

- ٢. مصدر خارج

- يقابلهما نمطان من الغزو هما :

- عزو الداخل

- عزو الخارج

ب. الأنماط

- ١. عزو الداخل - Internal

- وفيه يعزو الفرد التصرف إلى استعدادات و نزعات أو بواعث داخل ذات الفرد . مثلا : لقد اجتاز فلان الاختبار لأن فلانا بطبعه ذكي .

- ٢. عزو الخارج - External وفيه

- يعزو الفرد السبب إلى عامل خارج ذات الفرد . عامل مصدره الموقف . لقد تمكن فلان من اجتياز الاختبار لأن الاختبار كان في الأصل سهلا .

الأخطاء أو التحيزات في العزو

- من يمارس العزو يقع في أخطاء تظهر على طريقته في العزو ، من ذلك :
 - (١) خطأ العزو الأساس - FAE .
 - (٢) تحيز الملاحظ - الفاعل - O-VS-A
 - (٣) التحيز في خدمة الذات - SSB
 - (٤) التحيز الإيجابي (الموجب) للجماعة - GPA .
- *** راجع المذكرات للمزيد !!!!!!! .