

جامعة محمد خيضر بسكرة
كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية
قسم علم النفس وعلوم التربية

المحاضرة الرابعة

التأثير الاجتماعي، المسايرة، المغايرة، والتسهيل الاجتماعي



د. ريان حوحو

التأثير الاجتماعي في علم النفس الاجتماعي

- هو العملية التي يتم من خلالها تعديل مواقف الفرد أو معتقداته أو سلوكه من خلال تصرفات أو وجود الآخرين، حيث يمكن أن يكون فهم التأثير الاجتماعي ذا قيمة في العديد من المجالات سواء النفسية أو المهنية أو المستقبلية، يمكن الاستفادة من التأثيرات الاجتماعية للحصول على الاستجابة المطلوبة من العميل.
- يمكن للأشخاص الذين يعملون في علم النفس التنظيمي استخدام مبادئ التأثير الاجتماعي لتغيير سلوكيات أعضاء فريقهم، مما يضمن الامتثال للمبادئ التوجيهية أو الولاء لها.
- التأثير الاجتماعي هو مصطلح شامل للعوامل الخارجية المختلفة التي قد تجعل الفرد يفكر أو يتصرف بطريقة معينة، على وجه التحديد، بحيث يهتم هذا الفرع من علم النفس الاجتماعي بكيفية اختيار الأفراد لأنماط معينة من السلوك استجابةً للأشخاص أو المجموعات أو المعايير المجتمعية التي تحيط بهم.
- فكرة أن الناس قد يغيرون سلوكهم بناءً على الأشخاص من حولهم، في الواقع إنه شيء مألوف حتى لأطفال المدارس الابتدائية، الذين قد يغيرون سلوكهم ليتناسب مع مجموعات معينة من الأقران وبالمثل، قد يشترك البالغين أحياناً بآراء ثقافية أو سياسية أو أخلاقية معينة عندما يكونون في رفقة جيدة، حتى لو كانت معتقداتهم الخاصة تختلف.

• نظرية التأثير الاجتماعي

- تستند نظرية التأثير الاجتماعي على التغيرات في السلوك أو الفكر التي تحدث في موضوع بسبب سلسلة من العمليات العقلية المشتقة من التواصل مع الكائنات أو الوسائط الأخرى.
- هذا التأثير يمكن توجيهه بسبب ضغط الأقران مما يعتبره الموضوع نفسه مطلوبًا أو منما يتم إبلاغه مباشرة إليه. بالإضافة إلى ذلك، يجب أن نضع في اعتبارنا أنه بغض النظر عن النتيجة، فإن كل عملية تأثير تكون ثنائية الاتجاه. بمعنى، يمكن لشخص واحد تغيير طريقة عمل آخر، ولكن التغيير الثاني لا يتسبب أيضًا في التأثير على الأول. وينطبق الشيء نفسه على مستوى المجموعة وحتى على مستوى المجتمع.
- إن بعض العوامل التي تؤثر على مستوى التأثير هي تماسك المجموعة، والتي يمكن أن تولد الضغط من أجل الامتثال، ونوع المعايير الاجتماعية، وحجم المجموعات أو مواقف وأدوار العناصر المختلفة التي سوف تؤثر على بعضها البعض، التوقعات الخاصة بسلوك المرء وسلوك الآخرين أو القيمة المعطاة لرأي الشخص نفسه وللآخرين.

• أنواع التأثير الاجتماعي في علم النفس الاجتماعي:

1. المطابقة أو التوافق:

- المطابقة أو التوافق هو نوع من التأثير الاجتماعي يُعرّف بأنه تغيير في المعتقد أو السلوك الإنساني؛ وذلك استجابة لضغوط اجتماعية حقيقية أو متخيلة أو ضغوط نفسية، ويُعرف أيضًا باسم تأثير الأغلبية، يتمثل هذا النوع من التأثير الاجتماعي في وضع الأدوار الاجتماعية التي تعبر عن الدور الذي يلعبه الناس كأعضاء في مجموعة اجتماعية، ومن ثم تحديد الهوية.
- تحدث المطابقة أو التوافق عندما يغير الأفراد أفعالهم أو سلوكياتهم أو معتقداتهم لكسب قبول المجموعة أو لإثارة إعجاب شخص آخر أو لاكتساب الشعور بالانتماء، وقد يغيرون الطريقة التي يتصرفون بها حتى لو لم يشاركوا في الواقع معتقدات المجموعة التي يسعون لإثارة إعجابهم، وهو الأكثر شيوعًا.
- يوجد أشكال لنوع المطابقة أو التوافق في التأثير الاجتماعي في علم النفس الاجتماعي، والتي قام بتحديد علماء النفس الاجتماعيين، بحيث تتمثل أشكال المطابقة أو التوافق من التأثير الاجتماعي من خلال ما يلي:

• أ- التطبع:

• يمثل هذا الشكل تغيير السلوك علناً ليتناسب مع الجميع مع الاتفاق معها أيضاً بشكل خاص، أي أنها تعبر عن المطابقة والتوفيق من خلال التغيير الداخلي الخاص والخارجي العام للسلوك، ويعتبر هذا هو أعمق مستوى حيث أصبحت معتقدات الأفراد جزءاً من نظام معتقدات الجميع.

• ب- التحديد:

• يحدث تحديد الهوية عندما يتوافق شخص ما مع متطلبات دور اجتماعي معين في المجتمع، على سبيل المثال، شرطي أو مدرس أو طبيب، بحيث يمتد هذا الشكل من المطابقة إلى عدة جوانب من السلوك الخارجي، ومع ذلك لا يزال هناك أي تغيير في الرأي الشخصي الداخلي.

• 2. الامتثال:

• يشير هذا إلى الحالات التي قد يتفق فيها الشخص علناً مع مجموعة من الأشخاص، لكن الشخص يختلف بشكل خاص مع تفكير المجموعة أو موقفها، بحيث يطور الفرد تفكيره، لكنه تغيير مؤقت، في حين يمكن أن يعود لتفكيره وحديثه القديم.

• 3. الطاعة:

• الطاعة هي نوع من التأثير الاجتماعي حيث يتبع الشخص أمراً من شخص آخر يكون عادةً شخصية سلطة، حين أن الطاعة تشبه الامتثال، ولكن مع تمييز واحد حاسم في المواقف التي تنطوي على الطاعة، لا يستجيب الفرد لطلب من الأصدقاء، بل إلى أمر من شخص في السلطة.

• بعبارة أخرى، عندما ينطوي الامتثال على تفاعلات نفسية بين الأشخاص الذين يعتبرون أنفسهم متساوين، فإن الطاعة تنطوي على طرف واحد يتمتع بمكانة اجتماعية أعلى، قد تكون هذه سلطة مدنية، أو صاحب عمل أو مشرف، أو مدرس، أو أي شخص آخر يشغل منصباً أعلى في السلم الاجتماعي.

• يمكن للمرء أن يرى من هذا أن الامتثال والطاعة ينطويان على أشكال مختلفة من التحفيز، وعادة ما يكون الدافع وراء الامتثال هو الرغبة في الولاء أو التكيف، في حين أن الطاعة تكون مدفوعة بشكل عام بشعور واضح بالتسلسل الهرمي الاجتماعي.

• تصنيف التأثير الاجتماعي في علم النفس الاجتماعي:

• يمثل تصنيف التأثير الاجتماعي في علم النفس الاجتماعي من خلال ما يلي:

1. التأثير الاجتماعي المعياري: يتوافق الشخص مع المجموعة؛ وذلك لأنه لا يريد أن يظهره غريب أو يُستبعد، وعادة ما يرتبط التأثير الاجتماعي المعياري بالامتثال، حيث يغير الشخص سلوكه العام ولكن ليس معتقداته الخاصة.

• على سبيل المثال، قد يشعر الشخص بالضغط من أجل القيام بسلوك معين؛ لأن بقية أصدقائه يقومون به، وهنا يميل التأثير الاجتماعي المعياري إلى الامتثال؛ لأن الشخص يقوم بهذا السلوك فقط للعرض ولكن في الأعماق لا يرغب في القيام به، وهذا يعني أن أي تغيير في السلوك يكون مؤقت.

2. التأثير الاجتماعي المعلوماتي: يتوافق فيه الشخص لأن لديه الرغبة في أن يكون على حق، وينظر إلى الآخرين الذين يعتقدون بأن يكون لديهم المزيد من المعلومات، ويحدث هذا النوع من المطابقة عندما يكون الشخص غير متأكد من موقف ما أو يفتقر إلى المعرفة.

• إيجابيات وسلبيات التأثير الاجتماعي:

- ملاحظة مهمة حول التأثيرات الاجتماعية هي أنها يمكن أن تكون إيجابية أو محايدة أو سلبية في الواقع، فيجب وضع في اعتبارنا أن ضغط الأقران في المدرسة قد يكون من الحياد الأخلاقي بحيث ليس من الممكن أن يتوافق الشخص مع صديقه ويتأثر به كلما قام بشراء لباس معين وألوان محددة؛ لأنها يمكن أن لا تناسب الجميع بنفس المستوى.
- يمكن أن يكون التأثير الاجتماعي جيد أيضًا عندما يكون التأثير الاجتماعي ذو نتائج وفوائد ظاهرة مثل التوافق مع مجموعة من الأصدقاء في الانضمام إلى مجموعة تمارين منتظمة أو قام هو ومجموعته بتنظيف الساحات العامة في الشوارع والمستشفى.

ظواهر التأثير الاجتماعي

هناك العديد من الظواهر والعمليات التي يمكن أن تحدد فيها نظرية التأثير الاجتماعي اهتمامها بسبب الدور الذي يمكن للعلاقة بين الأشخاص المختلفين تعديل خصائصه وأفعاله الخاصة به. قد تظهر مثل هذه التغييرات في السلوك بسبب الإقناع أو المطابقة أو الطاعة، التغيير يختلف اعتمادًا على ما إذا كان سلوكًا معينًا فقط يتم تعديله أو أيضًا المعتقدات والمواقف التي تكمن وراءه

- الامتثال للأغلبية: يمكننا أن نسمي التوافق مع التغيير في الأفكار والأحكام والمعتقدات أو الإجراءات التي عادة ما يقوم بها شخص ما بالتوافق العام هي علاقة نفوذ بين الموضوع والأغلبية وتختلف سلوكياتهم بسبب ما يقترحه المجتمعون الاعتقاد بأن المجموعة سيكون لديها سبب أكثر من الفرد. عادة ما يتم أخذ المطابقة فيما يتعلق بقرارات المجموعة أو المواقف المشتركة، على الرغم من أنه لا يجب أن يكون ذلك بسبب محاولة التأثير بشكل فعال على سلوك الموضوع.

وسوف يعتمد هذا التوافق إلى حد كبير على الثقة بالنفس والكفاءة الذاتية، ودرجة الثقة في قدرة الآخرين ومستوى الاستقلال اللذين أبادهما الشخص المعني.

- صنع القرار الجماعي: جانب آخر من أهمية كبيرة درستها نظرية التأثير الاجتماعي اتخاذ القرارات المتعلقة بالمجموعة. إن أدوار كل من أعضاء المجموعة، وعلاقات القوة القائمة بينهم وبين النجاح الذي حققه ذلك في حل المشكلات أو المواقف السابقة، ستحدد إلى حد كبير التأثير بين الفرد وبقية المجموعة.

إن حقيقة الانتماء إلى مجموعة تعني أيضاً أن المسؤولية عن النتيجة النهائية مشتركة بين المجموعة بأكملها، بحيث يمكن وضع المواقف التي لا يستطيع أي شخص بمفرده أن يجرؤ على تطبيقها.

- التأثير على تغيير الموقف: في نظرية التأثير الاجتماعي، فإن موقفنا تجاه شيء ما، والذي يُفهم على أنه الاستعداد للعمل أو التفكير بطريقة معينة قبل وضع معين أو حافز معين، هو أحد العوامل الرئيسية التي يجب تغييرها في عملية تغيير سلوك الفرد. قد يختلف التعرض إلى وجهات نظر مختلفة عن وجهة نظرنا حول شيء ما، وكذلك موقفنا من شيء ما.

عندما يؤثر عدد قليل على العديد: تأثير الأقلية

إن نظرية التأثير الاجتماعي تأخذ بعين الاعتبار ذلك عدة مرات يمكن لشخص واحد تغيير منظور المجموعة أو أن الأقليات يمكن أن تغير رأي المجتمع بشكل عام.

ومن الأمثلة على ذلك النضال من أجل حقوق المرأة وأولئك الذين ينتمون إلى أقليات عرقية مختلفة، قد أحدثت تغييراً في عقلية المجتمع العام. ولكي يحدث هذا التغيير، يجب على الأقلية أو الشخص أن يكون له موقف ثابت مع مرور الوقت.

المسايرة والمغايرة:



المسايرة: تدل الدراسات والتي قام بها كرتشفيلد والباحثين أن الجذور العميقة للمسايرة هي حاجة الفرد للانتماء رغم ادراك الفرد أحيانا على أن الجماعة على خطأ. ويأتي التأييد من طرف ووكر وهينز اللذين يقولان أن المسايرة هي طريقة للسلوك تساعد الشخص على أن يحظى بالقبول والحب من طرف الآخرين

• **تعريف المسايرة:** هي امتثال الفرد للجماعة وحرصه على عدم المخالفة لقوانينهم، وهي اتفاق الفرد على استجابة الجماعة واغلبية الناس.

• **تعريف المغايرة:** عكس المسايرة بل يستقر الفرد في سلوكه واتجاهه، وعدم تغييره في ظل الظروف الضاغطة التي قد يتعرض لها، فهو لا ينصاع ولا يساير الجماعة.

• **المسايرة والمغايرة عند المختصين:**

• يرى كرتش: "أنها ظاهرة تنتج بسبب ضغوط الجماعة، وتتضمن صراعا بين قوى موجودة تدفع الفرد لأن يفكر ويتصرف بطريقة معينة، وقوى أخرى في الجماعة تؤثر فيه كي يفكر ويتصرف بطريقة مخالفة"

• التسهيل الاجتماعي :

بدأت سيكولوجية الجماعات عام 1920 ألبورب فلويد سلسلة من التجارب ليجيب عن تساؤله بشأن أثر الجماعات على السلوك الفردي. وقد استخدم طلبة الجامعة في تجربته، وقاس ارتباط الأفكار وصحة الحجج مقارنة كمية وكيفية الأفكار المتولدة عند أداء المفحوصين وهم في جماعات وهم منفردون. ووجد أن حضور الآخرين يزيد من طاقة الأفراد (وقد استخدم مصطلح التسهيل الاجتماعي)

• مفهوم التسهيل الاجتماعي في علم النفس الاجتماعي:

• يشير مفهوم التسهيل الاجتماعي في علم النفس الاجتماعي إلى الظاهرة العامة المتمثلة في أن الأداء البدني والمعرفي يتحسن عند حضور أشخاص آخرين، حيث يستخدم علماء النفس مصطلح التسهيل أو التثبيت الاجتماعي للإشارة إلى أن الأداء يتم تسهيله أحياناً أثناء الملاحظة، وأحياناً يتم تثبيطه في وجود الآخرين.

• العامل الحاسم في تحديد ما إذا كان الأداء يتم تسهيله أو تثبيطه هو ما إذا كانت المهمة التي يؤديها الفرد مكتسبة جيداً بسيطة أو جديدة صعبة، حيث أظهرت الأبحاث أن المهام التي تم تعلمها جيداً يتم تسهيلها تحت الملاحظة، بينما يتم منع المهام الجديدة تحت الملاحظة.

• تاريخ وخلفية مفهوم التسهيل الاجتماعي في علم النفس الاجتماعي

بحلول منتصف القرن العشرين تضاءلت أبحاث التسهيل الاجتماعي، حيث كشف الفحص السريع للأدبيات عن نتائج غير متسقة فيما يتعلق بكيفية تعاون الآخرين وسيطرتهم على الإنجازات، على الرغم من أنه يبدو أن الأداء تحسن في وجود الآخرين، إلا أن البيانات لا تدعم هذا الاستنتاج.

في منتصف الستينيات نشر روبرت زاجونك مقالاً مؤثراً عن التسهيل الاجتماعي أدى إلى تنظيم هذه النتائج غير المتسقة، حيث جادل بأن تعاون الآخرين يمكن أن يؤدي إلى أداء ميسر أو ضعيف اعتماداً على نوع المهمة التي يتم تنفيذها، وعندما يتم تعلم المهمة المطروحة جيداً، يمكن للمراقبين أو المتعاونين تسهيل الأداء، ولكن عندما تكون المهمة جديدة، يمكن أن يؤدي تفاعل الآخرين إلى إعاقة الأداء.

جادل روبرت زاجونك أن السبب الأساسي لهذه الاختلافات هو عنصر الإثارة أو الدافع، وفقاً لنظرية الدافع أن وجود الآخرين إثارة أو دافع غير متميز يزيد من احتمالية الاستجابة السائدة، أي الاستجابة السائدة وهي أي استجابة مرجحة في هذا الموقف بالضبط، وفي المهام الجيدة التعلم أو السهلة ستكون الإجابة السائدة هي الإجابة الصحيحة، وفي المهام الجديدة أو المعقدة من المرجح أن تكون الاستجابة السائدة هي الإجابة غير الصحيحة.

• أظهر روبرت زاجونك دعماً لهذه النظرية في إحدى دراسات علم النفس الاجتماعي الكلاسيكية، بدلاً من دراسة أداء المهام لطلبة السنة الثانية في الكلية؛ لتشغيل متاهة سهلة أو صعبة، بالإضافة إلى صعوبة المتاهة تلاعب زاجونك فيما إذا كان الصرصور يدير المتاهة مع مجموعة من الصراصير الأخرى حيث كانت الصراصير في صناديق شفافة مجاورة للمتاهة، أو بدون مجموعة من الصراصير.

• كان العامل الحاسم الأخير هو ما إذا كانت الصراصير تدير المتاهة بمفردها أو مقترنة بصرصور آخر، ومنها وجد زاجونك أن وجود خصوصيات أي أعضاء من نفس النوع إما كمتعاونين أو كمراقبين كالجمهور زاد من وقت التشغيل في المتاهة السهلة، لكنه قلل من وقت التشغيل في المتاهة الصعبة مقارنة بأوقات الجري في الحالة الوحيدة، وتم تفسير هذه النتائج على أنها دعم لفرضية الدافع للتسهيل الاجتماعي، وتحديداً أن وجود أشياء معينة أدت إلى زيادة حالات الاستثارة العامة، وأن الاستثارة سهلت الاستجابات المهيمنة وضعف الاستجابات غير المهيمنة.

• وبعدها خلص إلى أن وجود الآخرين قد أعاق بالفعل دقة الأداء المعقدة وقلل من سرعة الاستجابة، وظهر أن وجود الآخرين سهل سرعة الأداء البسيطة، لكن كانت هناك أدلة أقل على زيادة دقة الأداء في وجود الآخرين.

Thank
you