

المحاضرة الثانية : التفاعل الاجتماعي

أسس التفاعل الاجتماعي

1- الاتصال

لا يمكن أن يكون هناك تفاعل بين فردين دون أن يتم اتصال بينهما أذ يساعد الاتصال في الوصول الى وحدة التفكير والتوصل الى السلوك التعاوني و كان يفترض سابقاً أن التفاعل الاجتماعي يتم بوجود الافراد في مكان واحد وبصورة مباشرة (وجهها لوجه) وهو الشكل الأهم للتفاعل لكن في العصر الحديث لم يعد التفاعل يشترط الحضور المباشر بسبب تطور وسائل الاتصال مثل الهاتف والانترنت .

أنواع الاتصال :

1- **الاتصال المباشر :** هو الاتصال الذي يتم بوجود الطرفين في مكان واحد مثل نقاش بين طالب واستاذ داخل الصف .

مميزاته :

- يحدث فيه تفاعل فوري (سؤال وجواب مباشرة)
- يعتمد على الحواس مثل نبرة الصوت والنظر ولغة الجسد .
- أكثر اقناعاً وتأثيراً.
- يساعد في بناء العلاقات الاجتماعية .

2- **الاتصال غير المباشر :** هو الاتصال عبر وسيلة أو جهاز ينقل الرسالة مثل الهاتف والبريد والإذاعة والانترنت .

مميزاته :

- يقلل من الاحراج في المواقف الحساسة.
- يتيح وقتاً للتفكير قبل الرد.
- مناسب في البيئات الرسمية والكبيرة.

على العموم فإن طريقة الاتصال وجهاً لوجه تعتبر أكثر إقناعاً حيث هناك عاملين في الاتصال لهما دورهما :

أ- موضوع الحديث .

ب- الجمهور .

موضوع الحديث : فعندما نتفاعل مع الآخرين غالباً ما نحكم على خبرتهم طبقاً لمحتوى ما يقوله هذا الشخص وأهميته أثناء اتصالنا معه وذلك حسب الشيء الذي يقوله . واقد أوضحت الدراسات الحديثة أن إيمان الانسان بشيء ما يتأثر بالشخص وطريقة سرده للموضوع وهذا ما يجعلنا نجلس امام بعض الأشخاص لأن لهم طريقة فذة في سرد الموضوع أو أسلوب شيق في الطرح .

الجمهور: الجمهور له موقفه من الأشخاص ، فهناك الشخص المحبوب أي الذي يحبه الجمهور ويكون له تأثيره الهام من خلال الاتصال بالأفراد ولاشك أن هذا الشخص قد يكون قوياً ايضاً في التأثير .

2- التوقع

3- إدراك الدور

4- التفاعل الرمزي

5- التقييم

عمليات التفاعل الاجتماعي

هناك اربع عمليات أساسية للتفاعل الاجتماعي هي الصراع النفسي والتنافس والتعاون والتمثيل الاجتماعي .

أولاً: الصراع النفسي

المقصود بالصراع النفسي في علم النفس هو الرغبة في القيام بنوعين متعارضين من الاستجابة في وقت واحد فالصراع حالة نفسية يشعر بها الفرد بالحزن وعدم الارتياح حين يرغب في تحقيق هدفين مختلفين متضادين يعملان في اتجاهين مختلفين في وقت واحد . فالإنسان يصادفه خلال تفاعله مع الآخرين نوع من الصراع النفسي حين يريد أن يحقق هدفاً أو أكثر مما يضطر في بعض الأحيان أن يستعين ببعض الناس كوالده مثلاً لاتخاذ القرار المناسب والصراع قد يحدث في العادة أثناء التفاعل الاجتماعي بين الأفراد نتيجة لتعارض مصالح الأفراد ورغبة الأفراد في تحقيق المصالح المختلفة لهم وذلك بوجود الفرد في موقفين متضادين يتطلب كل منهما سلوكاً معيناً للفرد .

ثانياً : التنافس

يختلف التنافس عن الصراع في أن تفاعل الفرد في حالة التنافس يؤدي الى الحصول على المكسب أو مكافأة ويقابل ذلك خسارة للفرد نفسه او للفرد الآخر كما في حالة تنافس الطلاب في الفصل الدراسي وتفوق البعض على زملائهم وخسارة الآخرين أو عدم تفوقهم .

فالتنافس يمثل عملية الصراع المتبادل بين الأفراد والجماعات لبلوغ غايات معينة وفيه تحاول الأطراف المختلفة والمتنافسة بلوغ الغاية نفسها لتحقيق مصالحها الذاتية الشخصية – فالمنافسة في المظهر الاجتماعي لعملية التفاعل بين الأفراد والجماعات حول الأشياء وندرته ففي كثير من الأحيان نجد أن ندرة الأشياء هي مصدر المنافسة كما يحدث في حالة عدم توفر سلعة معينة في السوق فيتنافس الأفراد للشراء ويقوم بعض التجار بتخزين السلع .

العوامل التي تؤثر على التنافس :

1- السن

يظهر السلوك التنافسي بصورة أكبر كلما تقدم سن الفرد ولا توجد هذه الظاهرة بوضوح حتى سن (4-5) سنوات ويظل السلوك التنافسي في الزيادة حتى سن الثلاثين من حياة الفرد ، وهناك العديد من الدراسات التي توضح كيف تتطور المنافسة عند الأطفال بعد سن الرابعة فلقد أوضح كل من بوهلر وجرافز وماكلينتوك وجرينبورغ أن الرغبة في السلوك التنافسي تزداد مع الزيادة في السن ففي التجربة التي أجراها جرينبورغ ليوضح كيف تطور المنافسة وجد أن ظاهرة المنافسة تكاد تكون معدومة عند سن الستين ولم تبدأ المنافسة على نصف الأطفال فيما بين السنتين الرابعة والخامسة ولكن 90% من الأطفال تنمو المنافسة عندهم كثيراً في سن السادسة .

2- الجنس : بالرغم من أن سترونج ذكر أن الأطفال الذكور يتفوقون على البنات عند وجود حافز لا أنه ليس هناك دليل واقعي أو تجريبي يوضح أن الأطفال الذكور يكونون أكثر تنافساً من البنات ونتفق معه أن الزيادة التنافسية لدى البنين عن البنات ترجع إلى التسهيل الاجتماعي حيث أنه لا توجد فروق بيولوجية تضع تمييزاً بين البنين والبنات في القدرة على التنافس .

3- الثقافة : تمثل الثقافة دوراً بارزاً في ظاهرة التنافس فهي من المظاهر المرغوبة في المجتمعات المتقدمة ولقد أوضحت مارجريت ميد أن هناك ثلاثة أنواع أساسية من السلوك تحدث في كل الثقافات وهي السلوك التنافسي والسلوك التعاوني والسلوك الفردي وأن السلوك المسيطر على الفرد يعكس وجهة النظر التي يقرها المجتمع والتي تتفق مع أهدافه وفلسفته وثقافته .

4- سمات الشخصية : لعل الاختلافات في شخصيات الأفراد تؤثر على السلوك التنافسي حيث أن شخصية الفرد تعبر عن سلوكه ولقد وجد نيومان أن الأفراد ذو القلق المنخفض يسجلون أقل من الأفراد ذو القلق العالي في اختبار الثبات تحت ظروف المنافسة إلا أن مارتن ولاندرولم يجدوا علاقة بين معدل القلق والمنافسة و الفشل .

ثالثاً: التعاون

يعرف توفيق مرعي واحمد بلقيس التعاون بأنه هو عملية تكامل الأدوار حيث يرى المتعاون في الآخرين أناساً مختلفين عنه في المقومات والقدرات فيسعى لتوظيف مقوماتهم وقدراتهم لتحقيق أهداف مشتركة بالتكامل فيما بين قدراتهم وقدراتهم . وتعتبر الاسرة أول صور التعاون حيث تتكاتف الجهود وتتكامل لتحقيق الأهداف المشتركة والتعاون في اغلب الأحيان يكون بدافع الضرورة والشعور بالحاجة اليه لتحقيق هدف معين قد يعجز الفرد بمفرده أو الجماعة بمفردها عن تحقيقه فيلجأ للتعاون مع الآخرين لإنجازه .

رابعاً: التمثيل الاجتماعي

ان اصطلاح التمثيل في العلوم الاجتماعية مستعار اصلاً من علم وظائف الأعضاء ، حيث يقوم الجسم بعملية تمثل المواد الغذائية التي تدخله ، وذلك بواسطة عملية الهضم في مراحلها المختلفة ففي بادئ الامر تكون المواد الغذائية المختلفة التي يتناولها المرء على هيئة مواد غريبة غير قابلة للتمثيل بشكلها الأساسي من خلال عمليات النظام الهضمي تتحول هذه المواد الى مواد أخرى تختلف في تركيبها عن المواد الغذائية المدخلة فيمتصها الجسم ويتمثلها فتصبح جزءاً من بنيته تكوينه .

يعمل التمثيل كعملية اجتماعية على امتصاص التناقضات والاختلافات التي توجد بين العناصر او الجماعات المختلفة الموجودة في المجتمع ويسعى ايضاً الى زيادة مظاهر الانسجام والتوحد في مكونات هذه العناصر المختلفة في افكارها وقيمها واتجاهاتها من اجل تيسير عملية الاندماج التي ستؤدي الى تحويل الجماعات الغريبة الى جزء من بنية المجتمع .