

گفتار اول

تعریف، تاریخچه و روشهای تحقیق در روانشناسی اجتماعی

پیشگفتار در این گفتار خواننده ابتدا با چند تعریف از روانشناسی اجتماعی آشنا می شود که اگر چه ظاهراً هر یک از آنها تعریف مستقل و جداگانه ای به نظر می آیند، دقت در محتوای آنها نشان می دهد که وجه مشترک همه آنها تأکید روان شناسی اجتماعی بر تأثیر گروه روی رفتارهای فرد است. یعنی اینکه فرد وقتی در داخل گروه قرار می گیرد چه تغییراتی در رفتارهای او در مقایسه با حالت تنها بودن وی می توان مشاهده کرد. در این گفتار همچنین روانشناسی اجتماعی با جامعه شناسی، قوم شناسی و روانشناسی عمومی مقایسه می شود.

در بخش بعدی این گفتار خواننده سیر تاریخی روان شناسی اجتماعی را به اختصار و به صورتی فشرده از یونان قدیم به قرون وسطی و از رنسانس تا زمان حاضر دنبال می کند و به ویژه با تاریخچه تجربی شدن روان شناسی اجتماعی آشنا می شود و بالاخره ویژگیهای روان شناسی اجتماعی را در وضع کنونی به عنوان یک علم تجربی، تطبیقی، کاربردی پی می گیرد.

در بخش سوم گفتار حاضر، بحثی در روش تحقیق و ویژگیهای روش علمی عرضه می شود و سپس تعدادی از روشهای تحقیق که در روانشناسی اجتماعی کاربرد بیشتری دارند بررسی شده و محاسن و معایب احتمالی هر یک از این روشها معرفی می شود. این بررسی با ارائه مثالهایی در مورد هر یک از این روشها و کوشش برای قابل فهم کردن آنها انجام می گیرد. در این زمینه به ویژه تأکید بر این نکته است که روشهای تحقیق در روانشناسی اجتماعی جدا از روشهای تحقیق علمی به طور کلی نیستند، بلکه

تأکید بر کاربرد بیشتر روشهای معرفی شده در این گفتار در روانشناسی اجتماعی است.

هدف آموزشی کلی این گفتار عبارتست از: «آشنایی با تعریف و زمینه تاریخی علم روانشناسی اجتماعی و شناخت ویژگیهای روشهای تحقیق در این علم». برای دستیابی به این هدف، شما باید به هدفهای آموزشی جزئی زیر نایل شوید، یعنی در پایان مطالعه این گفتار باید بتوانید: ۱. یک تعریف ساده و جامع از روان شناسی اجتماعی بیان کنید و لاقلاً یک الگوی رفتاری را که جامعه در ما نقش زده است مثال برنید.

۲. تاریخچه شکل گیری روانشناسی اجتماعی و ویژگیهای آن در زمان حاضر را بیان کنید.

۳. شباهتها و تفاوتهای روان شناسی اجتماعی با علومی نظیر روانشناسی عمومی جامعه شناسی و قوم شناسی را توضیح دهید.

۴. ویژگیها و هدفهای روش علمی را توضیح دهید.

۵. مشخصات، مزایا و معایب روشهای مختلف تحقیق در روانشناسی اجتماعی نظیر تحقیق آرشیوی، تحقیق زمینه یابی، تحقیق میدانی و تحقیق آزمایشگاهی را بیان کنید.

۶. محاسن، معایب و موارد کاربرد روشهای تحقیق بالا را با یکدیگر مقایسه کنید.

روان شناسی اجتماعی چیست؟ اتوکلاپن برگ، روان شناسی اجتماعی را علم مطالعه رفتار فرد در وضع گروهی تعریف کرده است و آلپورت تعریف زیر را برای آن عرضه کرده است

«با جزئی استثنائات، روانشناسان اجتماعی رشته خود را کوششی می دانند برای فهم و تبیین این مطلب که افکار، احساسات، یا رفتار افراد چگونه تحت تأثیر حضور واقعی، تصویری، یا تلویحی دیگران قرار می گیرد.»

به بیان ساده تر، روان شناسی اجتماعی اثرات حضور دیگران را بر رفتار فرد، یا رفتار فرد را تحت تأثیر گروه مورد بررسی و مطالعه قرار می دهد. روشن است که تأثیر دیگران بر فرد مستلزم وجود روابط متقابل بین فرد با دیگران است و بنابراین به یک

تعریف دیگر، روان‌شناسی اجتماعی به عنوان عام متن سینه رفتار متقای پی اس ها یا علم مطالعه تعامل انسانها شناخته می شود

با اندک دقتی در تعریفهای ذکر شده به سادگی می توان دیاکه ح تضه رفتارهای انسان تحت تأثیر حضور دیگران و حاصل عوامل اجتماعی است. از آنجا که انسان موجودی اجتماعی است، بسیار طبیعی است که رفتار او از دیگران در پی برد و تحت تأثیر حضور دیگران واقع شود. این بسته آنچنان بادهی است که نمی توان به جرأت ادعا کرد که رفتارهای صا، حتی در تنهایی هم که باشیم، تحت تاینر دیگران قرار دارد. مثلا اگر ما در تنهایی هم غذا بخوریم به احتمال قوی از بشقاب و قاشت استفاده می کنیم و به شیوه ای که معمولا در جمع غذا می خوریم، عمل کنیم. بسیاری دیگر از الگوهای رفتاری ما نیز تحت تأثیر جامعه و عوامل اجتماعی شکل گرفته است، منتهی شما چون در بین گروهی زندگی می کنیم که همه افراد آن دارای همان الگوهای رفتاری هستند چندان متوجه این مطلب نیستیم. اما اگر به یک کشور دیگر مسافرت کنیم به زودی تفاوت الگوهای خاص آن جامعه را با الگوهای رفتاری خودمان درک خواهیم کرد و خواهیم دید که بعضی از الگوهای رفتاری خاص فرهنگ ما است و در فرهنگ کشوری دیگر شکل و صورتی دیگر دارد. به عنوان مثال گفته می شود که چینیهها هنگام روبرو شدن با یک رویداد تعجب آور، زبان خود را بیرون می آورند. اما چنان که می دانیم الگوی رفتاری ما در حالت تعجب آن است که دهانمان باز می ماند

روان‌شناسی خود علمی جوان است و روان‌شناسی اجتماعی از آن هم جوانتر. من تنها پس از آغاز روان‌شناسی علمی، روان‌شناسی اجتماعی به عنوان بخشی از جامعه‌شناسی شناخته می شد و هنوز هم در بعضی از دانشگاهها روانشناسی اجتماعی به صورت درسی در ردیف درسهای جامعه‌شناسی عرضه می شود. علاوه بر این، روان‌شناسی اجتماعی آمیختگیهایی با علوم دیگری چون قوم‌شناسی داشته است. در سالهای اخیر صاحبان نظران کوشیده اند تا تمایزهای آشکار و تفکیکهای روشنی بین روان‌شناسی اجتماعی با جامعه‌شناسی، قوم‌شناسی و روانشناسی عمومی قائل شده و آن را تا حد ممکن از این آمیختگیها رها سازند.

گفته شده است که جامعه‌شناس اساسا به گروهها نظر دارد و روان‌شناسی اجتماعی به افراد در میان گروهها (اتوکلاين برگ، ۱۹۵۴) اما از آنجا که گروهها مرکب از افرادند، آمیختگی این دو حوزه تا حدود زیادی اجتناب ناپذیر خواهد بود. با وجود این، همان گونه که اشاره شد نظر جامعه‌شناسی به عوامل اجتماعی رفتار گروهی معطوف است، حال آنکه روانشناسی اجتماعی به اثرات گروه بر روی فرد توجه خاص دارد.

جدا کردن روان‌شناسی اجتماعی از قوم‌شناسی از این هم دشوارتر است، چرا که بخش عمده ای از شواهد و مدارک مربوط به اثر گروهها بر رفتار فردی از قوم‌شناسی و مردم‌شناسی اقتباس می شود. روان‌شناسان اجتماعی برای تبیین و تحلیل یک رفتار خاص به کرات از مدارک جمع آوری شده از قبایل ابتدایی و جوامع دورافتاده و ساده نقاط مختلف جهان استفاده می کنند. شاید بتوان وجه تفاوت این دو رشته دانش بشری را در آن دانست که روان‌شناسی اجتماعی علمی تر از مردم‌شناسی است، چرا که در آن از روش علمی و تحقیقات کنترل شده آزمایشگاهی بیشتر استفاده می شود، حال آنکه قوم‌شناسی عمدتا جنبه توصیفی دارد.

کار ما وقتی باز هم دشوارتر خواهد شد که بخواهیم روانشناسی اجتماعی را از روان‌شناسی عمومی تفکیک کنیم. زیرا به ندرت می توانیم رفتاری را مثال بزنیم که بالاخص اجتماعی نباشد. در سرتاسر کتاب حاضر، شواهد و مدارک فراوانی عرضه خواهد شد که ثابت می کنند بسیاری از رفتارها که شاید تصور می شود اجتماعی نبوده و کاملا اختصاص به طبیعت فرد دارند (نظیر ادراک بینایی و حافظه) در واقع ناشی از تأثیرات عوامل اجتماعی و اثرات گروه بر فرداند. با همه اینها از آنجا که نمی توانیم همه رفتارها را به طور مطلق اجتماعی بدانیم، باید با اتوکلاين برگ همداستان شویم که به عنوان تمیز بین روانشناسی عمومی و روانشناسی اجتماعی می گوید متخصصان روان‌شناسی اجتماعی به اجتماعی ترین پدیده ها می پردازند و متخصصان روانشناسی عمومی به پدیده هایی توجه دارند که کمتر از پدیده های دیگر، اجتماعی هستند.

سیر تاریخی روان‌شناسی اجتماعی در تاریخ روان‌شناسی اجتماعی نیز مانند بیشتر رشته های علمی نخست از افلاطون و ارسطو به عنوان اولین روانشناسان اجتماعی یاد می شود. افلاطون با کتاب «جمهوریت» یا «آرمانشهر» خود نوعی طبقه بندی اجتماعی برای مردم جامعه قائل می شود و آنها را به

طلا، نقره و آهن تقسیم می کند. اگر چه افلاطون اشاره مستقیمی به چگونگی رفتار افراد در وضع گروهی نمی کند اما بدون شک اثرات تقسیم بندی اجتماعی فوق سبک رفتاری خاصی را در تعامل اجتماعی بین افراد طبقات ذکر شده ایجاب می کند. این رو می توان بحث او را در این زمینه از مقوله روان‌شناسی اجتماعی دانست.

ارسطو که انسان را «حیوان اجتماعی» می خواند شاید اشاره صریح تری به روان شناسی اجتماعی داشته باشد. روانشناسان اجتماعی (مثلا الیوت ارونسون، ۱۹۷۳) وی را نخستین روان شناس اجتماعی می دانند که اصول اساسی نفوذ اجتماعی و متقاعدسازی را تنظیم کرد، که خود بحث مهمی در روان شناسی اجتماعی است. جمله او در این مورد که گفته است «ما گفتار نیکمردان را آسانتر و کاملتر از دیگران باور می کنیم»، بسیار معروف است و امروزه نیز این جمله تا حدود زیادی صادق است، هر چند اضافات و شرایط دیگری نیز به آن افزوده شده است. و پس از افلاطون و ارسطو، فیلسوفان متعدد دیگری نیز درباره ماهیت انسان و طبیعت نخستین بشر سخن گفته اند. مثلا توماس هابز فیلسوف انگلیسی نویسنده کتاب «لویاتان» (غول دریایی) توجه مردم را به مسئله طبیعت نخستین بشر جلب کرد. هابز بشر را به صورت موجودی مودی، خشن، و حقیر ترسیم نمود. این نظر هابز نسبت به انسان بعدها پایه تشکیل یک مکتب اخلاقی شد.

صاحبنظران معمولا نظر هابز را در مورد آدمی نقطه مقابل نظر «ژان ژاک روسو» می دانند که انسان را در حالت طبیعی پاک و فطرتا خوب می داند. به عقیده او «بشر وحشی پاک نهاد» از آن رو دچار این همه عوارض روحی و جسمی نامطلوب شده است که جامعه خواسته است او را راهنمایی و ارشاد کند و به این ترتیب او را از طبیعت خود دور کرده است بنابراین شعار روسو برای رفع همه این عوارض نامطلوب بازگشت به طبیعت است. اما آغاز روانشناسی اجتماعی به مفهوم علمی آن تا سال ۱۸۹۷ که «نورمن تریپلت»

روانشناسی اجتماعی را انجام داد تحقق نیافته بود. نورمن تریپلت که نخستین آزمایش

دانشگاه ایندیانا در آمریکا بود ضمنا علاقه شدیدی به رکوردگیریهای اروان شناس دوچرخه سواری داشت و به همین دلیل مأمور رکوردگیری انجمن مسابقات دوچرخه سواری آمریکا شراره یو نادر از سیر این رکورد کاربریها، تریبریات متوجه شد که وقتی دوچرخه سواران به صورت است برای رکورد گیری می کنار، رکورد دارای بهتری برای می گذارند تا وقتی که به تنهایی از آنها رستور رشد درگیری می شوند. به عبارت دیگر به نظر تریبولات رقابت عاملی بود که از کوزه های بهتری راه درست می نادر برای پیگیری این فرضیه، وی آزمایشی ترتیب داد که از آن ۶۰ کودک شرکت کرده بودند و کار آنها چرخاندن دسته قرقره قلاب سر کار گیری برای شیری ارساز نخ برای گیری بوشدر تریپلت از گروهی از این کودکان خواست که غرغره را به تنهایی پرت کند و از گروهی دیگر خواست تا این کار را در رقابت با شیرگران انجام شد ارسال گردیده تریبریات با نتایج این آزمایش تأیید شد. کودکانی که در رایت با دیگران بود از عملکرد بهتری داشتند تا کودکانی که به تنهایی کار می کردند.

روز از آزمایش تریپلت، روان شناسی اجتماعی گامهای بلند تری در جهت استقلال به عنوان یک رشته علمی برداشته است. ما در ۱۹۰۸ به طور همزمان دو کتاب روان شناسی اجتماعی منتشر شد، یکی به وسیله یک تر جامعه شناس به نام «ادوارد راس» با عنوان «روانشناسی اجتماعی و دیگری به وسیله «ویلیام مکنوگال»، روانشناس معروف با عنوان «مقرر برای بر روان شناسی اجتماعی»

انتشار این دو کتاب به گسترش روان شناسی اجتماعی کمک فراوانی کرد. در شهره دارای پوری قرن بیستم شمار زیادی از کتابهای روانشناسی اجتماعی را می بینیم

چون روان شناسی اجتماعی» نوشته آلپورت در ۱۹۲۲، روانشناسی اجتماعی آزمایشی، نوشته «مارقی و مارق» نر ۱۹۳۱ و تجدید چاپ کتاب با همکاری مارق، مارق و

نیوکاء ، در ۱۹۳۷ امروزه روانشناسی اجتماعی علاوه بر اینکه به صورت درسی مستقل در دانشگاهها ارائه می شود و رشته تحصیلی جداگانه ای را نیز شامل می شود که تا مرحله اخذ دکترا در آن امکان تحصیل وجود دارد. صدها کتاب و تعداد زیادی مجالات ادواری روان شناسی اجتماعی منتشر شده است و می شود و هر ساله در نقاط مختلف جهان کنفرانسها و سمینارهای گوناگونی در زمینه مسائل مربوط به آن برگزار می شود. صاحبنظرانی نظیر اتوکلاين برگ، وضعیت روانشناسی اجتماعی را در زمان حاضر با سه ویژگی مشخص میکنند

نخست اینکه روانشناسی اجتماعی علمی است تجاری بینی در آن از آزمایش و روش علمی استفاده می شود و در حال حاضر بسیاری از نظریه ها و اصول در روانشناسی اجتماعی مبتنی بر تجربه آزمایشگاهی بوده و هر روزه آزمایش های گوناگونی درباره موضوعات مربوط به روان شناسی اجتماعی انجام می گیرد

دوم آنکه روانشناسی اجتماعی علمی است تطبیقی یعنی از یک طرف از اطلاعات و نتایج به دست آمده از علوم دیگر نظیر جامعه‌شناسی، مردم‌شناسی، و سایر رشته‌های علمی استفاده می‌کند و از سوی دیگر اطلاعات، نتایج و اصول به دست آمده از روان‌شناسی اجتماعی در شاخه‌های دیگر علوم مورد استفاده قرار می‌گیرند

سوم آنکه روان‌شناسی اجتماعی علمی است کاربردی، منظور آن است که اصول و نتایج به دست آمده از آن به طور روزمره در زمینه‌های مختلف اجتماعی مانند، سیاست، تبلیغات، آموزش و پرورش، و به طور کلی شکل‌دهی رفتار و افکار مردم مورد استفاده قرار می‌گیرد.

روشهای تحقیق در روان‌شناسی اجتماعی از آنجا که روان‌شناسی اجتماعی به عنوان علم مطالعه رفتار فرد در وضع گروهی تعریف شده است، بنابراین در تحقیقات مربوط به روان‌شناسی اجتماعی بایستی از روش علمی استفاده شود.

ویژگیهای روش علمی در روش علمی کار با طرح یک سؤال آغاز می‌شود که مسئله مورد نظر را بیان می‌کند. به عنوان مثال اگر محقق بخواهد تأثیر فشار گروهی را بر میزان هم‌رنگی فرد با گروه پست‌هدج، می‌تواند مسئله را به این صورت مطرح کند: «آیا فشار گروهی بر یک شخص می‌تواند سبب هم‌رنگی او با جماعت شود؟»

پس از بیان مسئله، محقق جمله‌ای اثباتی را که معمولاً پاسخی مثبت به سؤال ذکر شده است عرضه می‌کند، این جمله اثباتی، که صحت آن موقتاً پذیرفته می‌شود، فرضیه خوانده می‌شود. در مثال ذکر شده فرضیه می‌تواند چنین جمله‌ای باشد: «فشار گروهی سبب هم‌رنگی شخصی با جماعت می‌شود.»

اکنون موفق به جمع آوری اطلاعات می‌پردازد تا بتواند فرضیه ارائه شده را بیازماید. این جمع آوری اطلاعات شکل‌های گوناگون به خود می‌گیرد. محقق می‌تواند به مشاهده با مصاحبه بپردازد پرسشنامه اجرا کند یا مثلاً دست به انجام یک آزمایش بزند. در مثال بالا بهترین روش جمع آوری اطلاعات طرح ریزی یک آزمایش است. که در آن فشار گروهی در چند گروه به درجات مختلف اعمال شود و مشاهده شود که تأثیر این فشار بر یک فرد چگونه است.

پس از جمع آوری اطلاعات، قدم بعدی تجزیه و تحلیل اطلاعات است. در این تجزیه و تحلیل معمولاً از روشهای آماری گوناگون کمک گرفته می‌شود. و بالاخره پس از این تجزیه و تحلیل به مرحله نتیجه‌گیری می‌رسیم و در این مرحله است که می‌توانیم ببینیم نتایج به دست آمده فرضیه تحقیق را تأیید می‌کنند یا نه.

در مثال ذکر شده مثلاً محقق یک گروه نمونه تصادفی انتخاب می‌کند. آنها را به چهار گروه باز هم به طور تصادفی تقسیم می‌کند. سه گروه، گروه آزمایشی و یک گروه گواه یا کنترل خواهد بود. سه گروه آزمایشی به ترتیب گروه فشار کم، فشار متوسط، و فشار زیاد خواهند بود. در هر گروه کوشش خواهد شد که فردی را به پذیرش عقاید گروه وادار کنند. میزان هم‌رنگی آزمودنیها در هر گروه سنجیده می‌شود. این سنجش با استفاده از آزمونهای آماری (مثلاً در این مورد تحلیل واریانس) صورت می‌گیرد. مراجعه به جدولهای آماری خاص نشان خواهد داد که آیا گروهها توانسته‌اند افراد مورد نظر را با خود هم‌رنگ کنند یا نه و آیا این هم‌رنگ شدن با میزان فشار بستگی دارد یا نه. مثلاً در مورد تحقیق ذکر شده اگر معلوم شود که هر سه گروه در مقایسه با گروه گواه بیشتر توانسته‌اند آزمودنیهای مورد نظر را با گروه هم‌رنگ کنند و علاوه بر آن اگر مقایسه سه گروه آزمایشی نشان بدهد که در گروه فشار کم میزان هم‌رنگی کمتر از همه، در گروه فشار متوسط، هم‌رنگی متوسط، و در گروه فشار زیاد هم‌رنگی زیاد بوده است، نتیجه‌گیری آن خواهد بود که اصولاً میزان هم‌رنگ شدن با میزان فشار گروهی متناسب است.

علاوه بر آنچه آمد، روش علمی دارای یک رشته ویژگیها و چند هدف است. ویژگیهای روش علمی را می‌توان به صورت زیر بیان کرد:

. روش علمی مبتنی بر جبرگرایی علمی است. مفهوم جبرگرایی علمی آن است

که طبیعت و جهان دارای نظم و قانونمندی است. به این ترتیب رویدادها در طبیعت تابع قوانین علت و معلولاند نه عوامل اتفاقی و شانس و تصادف.

۲. در روش علمی رویکرد تجربی مورد استفاده قرار می‌گیرد، یعنی اینکه اطلاعات و داده‌ها به صورت آگاهانه و با پیش‌بینی و برنامه‌ریزی قبلی جمع‌آوری می‌شوند این شیوه با حدسهای خردمندانه فیلسوفان کاملاً متفاوت است

۳. در روش علمی، تعریف عملیاتی مفاهیم به کار رفته الزامی است. این بدان معنی است که جزئیات عملی هر تعریف از متغیرهای به کار رفته در تحقیق باید روشن باشد، به نحوی که کار این محقق برای محققان دیگر کاملاً قابل فهم و در صورت لزوم به وسیله آنها قابل تکرار باشد. ۱

۴. روش علمی از عینیت برخوردار است. و همین ویژگی آن را از روش کار هنرمند،... یا نویسنده متمایز می‌سازد. یعنی در روش علمی بین مشاهده کنندگان یا خوانندگان مختلف اتفاق نظر وجود دارد و هر کسی نمی‌تواند بنا به میل یا سلیقه خود مطلب را تعبیر و تفسیر کند.

هدفهای روش علمی هدفهای روش علمی عبارتند از: کشف روابط بین پدیده‌ها، تبیین پدیده‌ها و روابط پیش‌بینی رویدادها و، کنترل رویدادها. در زیر به شرح خلاصه هر یک از این هدفها می‌پردازیم.

الف) بخش عمده کوششهای علوم بر کشف روابط بین پدیده‌ها متمرکز است. برای روانشناسان اجتماعی رویدادهای مورد مطالعه، موقعیتهای اجتماعی و رفتارهای انسانی است. در این زمینه برخی از پدیده‌ها دارای رابطه همبستگی هستند که خود از نظر بررسی قابل توجه است. مثلاً اینکه چرا روستائینان و مردمان مناطق کویری مهمان نواز تر از مردمان شهری و به ویژه مردمان شهرهای بزرگ اند. موضوعی جالب توجه است. در این مورد شاید اعتقادات مذهبی را عامل تعیین کننده بدانند. اما روشن

است که این عامل، لاقلاً به تنهایی عامل اصلی نیست زیرا عده زیادی از مردمان شهری هم دارای اعتقادات مذهبی قوی هستند.

ب) تبیین پدیده‌ها و روابط در روش علمی از این نظر هدف است که استنباط‌های علمی یکی از ویژگیهای روش علمی است. در واقع هدف از جمع‌آوری اطلاعات گوناگون و تجزیه و تحلیل آن اطلاعات صرفاً تبیین روابط بین پدیده‌ها و اثبات وجود رابطه علت و معلولی بین آنها است. در مثال ذکر شده یک عامل مهم می‌تواند یکنواختی زندگی روستایی باشد که حضور هر انسان ناشناس به عنوان عاملی برای شکستن یکنواختی تلقی شده، روح تازه‌ای را در محیط روستا می‌دهد. همچنین حضور مثلاً یک فرد شهری در خانه یک روستایی نوعی امتیاز ضمنی و اهمیت تلویحی به او به عنوان میزبان می‌دهد به اضافه آنکه صحبت او درباره شهر خود نوعی سرگرمی برای مردم روستا است. بر اساس داده‌های تجربی نیز انجام برخی پیش‌بینیها امکان پذیر می‌گردد. مثلاً اینکه تابستان پارسال هوا گرم بود، بنابراین تابستان امسال نیز هوا گرم خواهد بود و اساساً تابستان فصل گرما است، یک پیش‌بینی تجربی است. اما اینکه پیش‌بینی شود سیاهپوستان امسال نیز بیشتر به حزب دموکرات آمریکا رأی خواهند داد می‌تواند بر این نظریه مبتنی باشد که تصور سیاهان این است که حزب دموکرات بیشتر

طرفدار رفاه سیاهپوستان است و بنابراین مادام که آن حزب مدافع این عقیده باشد آنان نیز بیشتر به حزب دموکرات رأی خواهند داد.

د) کنترل اثرات رویدادها نیز هدف دیگر روش علمی است. در واقع مقصود از همه هدفهای ذکر شده پیشین رسیدن به این هدف است. بخش اعظم پیشرفتهای تکنولوژیک جهان فعلی حاصل کنترل مصنوعی پدیده هاست. پیوند قلب یک انسان به انسانی در حال مرگ، فرود آمدن فضاانوردان در ماه، کنترل سرما و گرمای طبیعت و ثابت نگهداشتن درجه حرارت محیط زیست، همگی شکلهای گوناگون از کنترل رویدادها و پدیده های طبیعی است که از شناخت، تبیین، و پیش بینی روابط بین پدیده ها حاصل شده است.

البته در علوم انسانی، پدیده ها آنچنان پیچیده اند و علت‌های آنها ممکن است آنقدر متعدد باشند که اعمال کنترل دقیق بر رفتارهای انسان چندان آسان نباشد. در این

صورت شاید معقول تر آن باشد که بجای اینکه بگوییم هدف روش علمی کنترل رویدادها است بگوییم در علوم اجتماعی هدف کنترل اثرات این رویدادها است.

انواع روشهای تحقیق

با این مقدمه چینی در مورد روش علمی، اکنون به بحث پیرامون روشهای تحقیق در روان شناسی اجتماعی می پردازیم. عنوان روشهای تحقیق در روان شناسی اجتماعی نباید این تصور را به ذهن خواننده بیاورد که روشهای تحقیق در روانشناسی اجتماعی غیر از روشهای تحقیق در رشته های دیگر علوم انسانی است، بلکه تنها حاکی از آن است که برخی از این روشهای تحقیق در حوزه روانشناسی اجتماعی کاربردهای بیشتری دارند. مهمترین این روشها عبارتند از: تحقیق آرشیوی، تحقیق زمینه یابی، تحقیق میدانی و آزمایش طبیعی و آزمایش میدانی و تحقیق آزمایشگاهی. در زیر هر یک از این روشها را به اختصار و با ذکر محاسن و معایب آنها شرح می دهیم. ترتیب آمدن این روشها براساس میزان کنترلی است که در هر یک از این روشها می توان به موقعیت تحقیق اعمال نمود.

الف) تحقیق آرشیوی آرشیو به معنی سوابق و بایگانی است، و تحقیق آرشیوی چنانکه از نام آن بر می آید روشی است که با استفاده از آرشیوها و بایگانیها به جمع آوری اطلاعات می پردازد. به عبارت ساده تر تحقیق آرشیوی روشی است برای تجزیه و تحلیل اطلاعات و داده های موجود در زمینه های معمولاً مربوط به گذشته. به عنوان مثال اگر ما بخواهیم زمینه های اجتماعی روحیه تملق گویی را در دوره صفویه یا قاجاریه مطالعه کنیم و مورد تحقیق قرار دهیم، معمولاً باید به تاریخ اجتماعی آن زمان مراجعه کنیم. و بنابراین لازم است به کتب تاریخ اجتماعی آن دوره ها، اسناد و مدارک موجود در کتابخانه های مختلف یا نزد افراد مطلع پرداخته و داده های خود را از بین آن اسناد و مدارک برگزینیم.

یکی از مهمترین مزایای تحقیق آرشیوی غیر عکس العملی بودن آن است. چون در برخی روشهای تحقیق دیگر مانند مصاحبه و پرسشنامه، پاسخ دهندگان می توانند عکس العملی پاسخ داده و مثلاً به دلخواه خود یا پرسشگر عمل کنند که در نتیجه اعتبار

این روشها لطمه فراوانی می بیند. اما در مورد تحقیق آرشیوی چنین امکانی وجود ندارد و بنابراین اطلاعات به دست آمده بدون مزاحمت و دخالت افراد مورد تحقیق جمع آوری شده و صحت آنها بر حسب منبع مورد استفاده تا حد زیادی قابل اطمینان و دارای اعتبار است.

مزیت دوم تحقیق آرشیوی این است که در آن عطف به ما سبق (رجوع به گذشته ها) امکان پذیر است. و در واقع این تنها روش علمی تحقیق در گذشته است. مزیت سوم آن این است که می توان روند رویدادها را در طی دوره های مختلف مورد تحقیق قرار داد. از مزایای دیگری که برای تحقیق آرشیوی برشمرده اند تبیین و توصیف پدیده های گذشته و احتمالاً آزمودن فرضیه های خاص به وسیله آن و حتی گاهی به دست آوردن رابطه علت و معلولی بین پدیده ها است.

در کنار این مزایا، روش تحقیق آرشیوی دارای معایبی نیز هست - غالباً به دست آوردن مطالب مورد نظر و اسناد و مدارک مورد تحقیق دشوار است، چرا که حتی اگر این اطلاعات و مدارک و اسناد موجود هم باشد ممکن است محقق نداند که آن اسناد و مدارک نزد چه منبعی است تا به آن منبع رجوع کند. به این ترتیب محقق مجبور است تنها به اطلاعات موجود قناعت کند، هرچند که ممکن است آن اطلاعات برای آزمودن فرض او کافی نباشند. تجزیه و تحلیل داده‌های تحقیق آرشیوی دشوار و پرخرج است اگر چه وجود رایانه در سالهای اخیر توانسته است به میزان زیادی از این دشواری بکاهد. و بالاخره دقت زیادی لازم است تا در مواردی که بررسی همه اطلاعات امکان پذیر نیست، نمونه گیری مناسبی از اطلاعات و داده ها صورت گیرد تا آن نمونه، نماینده کل مطالب و داده ها باشد. اشکال عمده دیگر در تحقیق آرشیوی آن است که گاهی در مورد یک فرد اطلاعات ضد و نقیضی وجود دارد و کار محقق در جدا کردن اطلاعات درست و نادرست موجود بسیار دشوار می شود.

ب) تحقیق زمینه یابی این روش عمدتاً مبتنی بر نظرخواهی از افراد و گروهها در زمینه های گوناگون است، به این ترتیب روش زمینه یابی اساساً شامل پرسیدن است. این پرسیدن، البته می تواند شفاهی (مصاحبه) یا کتبی (پرسشنامه) باشد و یا به صورت آزمونهای گوناگون شفاهی

یا کتبی، زمینه یابیها معمولاً در مورد نگرشها با عقاید از افراد سوال می کنند، اما می توانند شامل سوالاتی در زمینه رفتار، دانش و اطلاعات، تجربیات شخصی، موقعیتهای محیطی، و اطلاعات جمعیت شناختی نظیر سن و شغل پاسخ دهندگان باشند. سوالاتی از قبیل: کارگر نمونه سال چه ویژگیهایی باید داشته باشد؟» و «چگونه افرادی باید نماینده مجلس با رییس جمهور باشند؟» «نظر شما در مورد فیلمی که هم اکنون مشاهده کردید چیست؟» و ... نمونه هایی از همه پرسشهایی است که به طور مرتب در رادیو و تلویزیون شاهد آنها هستیم. علاوه بر این در دنیا مؤسسات عظیمی مانند مؤسسه گالوپ وجود دارند که کار آنها صرفاً زمینه یابی، نظر خواهی، و همه پرسی درباره تقریباً هر موضوعی است که از جهاتی قابل توجه باشد.

در همه زمینه یابیها، جامعه ای از پاسخ دهندگان مورد سؤال است. البته طبیعی است که معمولاً پرسش از همه افراد جامعه عملاً غیر ممکن باشد، بنابراین تقریباً در همه زمینه یابیها گروه یا گروههای نمونه ای از جامعه انتخاب شده و از آنها درباره موضوعهای مورد نظر سؤال می شود. روشن است که هر چه اندازه گروه نمونه بزرگتر و به کل جامعه نزدیکتر باشد، دقت و صحت زمینه یابی ما بیشتر خواهد بود. یک استثناء بر این قاعده، سرشماریهای عمومی است که در آنها زمینه یابی کل جمعیت یک کشور را در برمی گیرد.

از مزایای روش زمینه یابی یکی این است که اگر نمونه گیری ما درست و دقیق انجام گیرد با نظرخواهی از یک گروه نسبتاً کوچک و قابل کنترل، می توان اطلاعات دقیقی راجع به یک جمعیت به دست آورد. همچنین با روش زمینه یابی می توان پیش بینیهای دقیقی در مورد نتایج رویدادهایی چون انتخابات صورت داد.

معایب روش زمینه یابی یکی استفاده از گروه نمونه است که به هر حال دارای یک محدوده خطا نسبت به اطلاعات کسب شده از کل جمعیت خواهد بود. ثانیاً زمینه یابی کاری تخصصی است و نیاز به پرسنل کارآموده و ماهر دارد. همچنین است تجزیه و تحلیل داده های به دست آمده که معمولاً پرخرج، وقت گیر، و نیازمند وسایل و امکانات قابل توجهی است، اما مهمترین عیب آن عکس العملی بودن آن است. وقتی نظرخواهی در زمینه مسائل اجتماعی و سیاسی و به طور مستقیم صورت گیرد، امکان زیادی دارد که پاسخ دهندگان از ابراز نظر واقعی خود به دلایل زیادی خودداری کنند و پاسخی

جامعه پسند بدهند. برای رفع چنین اشکالی، البته روشهایی موجود است، نظیر پرسشنامه ها و مصاحبه های غیر مستقیم که در آنها مقصود واقعی پرسشگر در لفافه سوالات به نحوی پیچیده می شود که پاسخ دهنده منظور واقعی او را درک نکرده و نتواند نظر واقعی خود را پنهان نماید.

ج) تحقیق میدانی در تحقیق میدانی، معمولاً محقق مدتی در موقعیت مورد تحقیق زندگی می‌کند و مشاهدات طبیعی و بدون دخل و تصرفی را از موضوع یا موضوعهای مورد نظر خود انجام می‌دهد. تحقیق میدانی اساساً یک تحقیق مشاهده‌ای است. اگر چه محقق می‌تواند از روشهای دیگری چون جمع‌آوری اطلاعات موجود و سؤال کردن و پرسشنامه دادن نیز استفاده کند. این تحقیق از تحقیق زمینه‌یابی عمق بیشتری دارد و بیشتر به گنجه مسائل و ریشه مطالب می‌پردازد. در حالی که محقق زمینه‌یابی، دقت و وسواس فراوانی برای صحت و درستی نمونه انتخابی خود به خرج می‌دهد، محقق میدانی کمتر نگران نمونه انتخابی خود است. در عوض هدف او بیشتر آن است که ویژگیهای ساختمانی یک جامعه را به طور کامل بشناسد و فرایندهای پویای داخل آن جامعه را به روشنی درک کند. این عمل مستلزم این است که محقق مدت زمان قابل توجهی، با گروه و جامعه مورد تحقیق خود ارتباط نزدیکی داشته باشد به همین دلیل غالب محققان میدانی برای مدتی (گاهی چندین سال در جامعه مورد مطالعه خود زندگی می‌کنند). اما چون محقق به اعتبار یافته‌های خود اهمیت می‌دهد، معمولاً کوشش زیادی به خرج می‌دهد تا روند طبیعی زندگی جامعه مورد تحقیق خود را مخدوش ننماید یا شیوه‌های رفتاری آنان را تغییر ندهد، با این امیدواری که حضور او در آن جامعه به تدریج عادی شده و مردم او را فراموش خواهند کرد.

از مزایای تحقیق میدانی یکی این است که داده‌های به دست آمده چون از محیط طبیعی حاصل شده‌اند قابلیت تعمیم زیادی دارند و این مزیت مهمی است چرا که در بیشتر تحقیقات (مثلاً تحقیق آزمایشگاهی) عمده‌ترین ایرادی که بر نتایج به دست آمده گرفته می‌شود آن است که این نتایج از محیط طبیعی به دست نیامده‌اند و بنابراین بر محیط طبیعی قابل اطلاق نیستند، حال آنکه در تحقیق میدانی چنین نیست. مزیت دیگر

تحقیق میدانی آن است که می‌توان فرضیه‌هایی از آن استخراج کرد و مورد آزمایش قرار داد.

اما در تحقیق میدانی نمی‌توان فرضیه‌ها را همانند روش آزمایشی آزمود. و به در همین دلیل یکی از معایب روش تحقیق میدانی آن است که احتمال رسیدن به رابطه علت و معلولی بین پدیده‌ها قطعی نیست چرا که در آن نمی‌توان متغیرهای مورد نظر را در دست کاری یا کم و زیاد کردن تا اثر آنها بر متغیرهای دیگر معلوم شود.

عیب دیگر تحقیق میدانی آن است که همانگونه که اشاره شد، حضور محقق در جامعه ممکن است روند طبیعی زندگی آن جامعه را دچار اختلال یا تغییر کند. برای رفع این مشکل روشهایی مانند مشاهده غیر مستقیم توصیه شده‌اند. و بالاخره مسئله دیگری که در مورد تحقیق میدانی وجود دارد پرخرج بودن آن است، زیرا محقق بایستی مدتی در میدان تحقیق خود زندگی کند، و این عمل مثلاً اگر مستلزم فرستادن دانش‌مندی به میان یک قبیله دور دست آفریقای باشد، متضمن مخارج رفت و برگشت و هزینه زندگی دانشمند مزبور در میان آن قبیله است.

د) آزمایش طبیعی آزمایش طبیعی تنها تفاوتی که با روش آزمایشی مرسوم در آزمایشگاههای روان‌شناسی دارد این است که در اینجا رویداد آزمایشی یک رویداد طبیعی است نظیر سیل، زلزله، توفان، یا یک حادثه سیاسی ناگهانی همچون ترور یک شخصیت. در اینجا کنترل رویداد آزمایشی از دست آزمایشگر خارج است، در حالی که در تحقیق آزمایشگاهی دستکاری و تغییر و تبدیل متغیر مستقل در اختیار آزمایشگر بوده و او می‌تواند به هر نحو که طرح تحقیق او ایجاب کند آنرا کنترل نماید. فرض کنید که محقق این فرضیه را در نظر داشته باشد که اعتقادات سیاسی افراد در کمک‌رسانی آنان به مردم در موقعیتهای اضطراری نقش مهمی دارد و به ویژه اعتقاد سیاسی خاصی سبب می‌شود که افراد دارای آن اعتقاد کمکیهای بیشتری به افراد نیازمند در یک موقعیت اضطراری برسانند. حال اگر در یک نقطه کشور مثلاً سیلی جاری شود و عدهای زخمی و بیخانمان شوند، برای این محقق فرصت مناسبی پیش آمده است تا فرضیه خود را مورد آزمایش قرار دهد. چنین امکانی در آزمایشگاه هرگز فراهم نمی‌شود، چرا که در این موقعیت طبیعی متغیرهای مستقل و شرایط آزمایشی چنان قوی هستند که اثرات آنها به خوبی و وضوح قابل ارزیابی و سنجش است.

چندین مزیت برای آزمایش طبیعی برشمرده‌اند. از آن جمله اینکه، مانند تحقیق آزمایشگاهی، در این روش نیز رابطه علت و معلولی به دست می‌آید، و مانند تحقیق میدانی نتایج آن قابلیت تعمیم فراوانی به محیطهای طبیعی دارد. اما مهمترین مزیت آن همان وجود متغیرهای قوی است که اثرات قوی و واضحی بر آزمودنیها دارد و امکان ایجاد چنین تأثیری نه عملاً و نه اخلاق در آزمایشگاه و با آزمودنیها وجود ندارد.

اما روش آزمایش طبیعی معایب چندی نیز دارد. نخست آنکه رویدادهای طبیعی ناگهانی و بی مقدمه روی می دهند و بنابراین سرعت عمل محقق برای طرح ریزی آزمایش و رساندن خود به منطقه حادثه به دست آوردن نتایج مطلوب ضروری است. دوم آنکه آزمایشگر ممکن است خود با دخالت در صحنه حادثه نتایج خود را مخدوش سازد. مثلا آزمایشگری که برای مطالعه میزان کمک رسانینها به یک منطقه سیلزده رفته است، ممکن است با مشاهده صحنه های دلخراشی که سیل ایجاد کرده است عنان اختیار را از کف داده و به صف کمک کنندگان بپیوندد و در نتیجه نتایج تحقیق خود را دچار اختلال جدی کند.

ه) آزمایش میدانی

در آزمایش میدانی، طرح تحقیق و متغیرها از سوی آزمایشگر تعیین و پیاده می شود. اما زمینه انجام تحقیق، یک زمینه واقعی است. مثلا محقق ممکن است بخواهد اثر پرداخت اضافه حقوق را بر میزان تولید یک مؤسسه تولیدی بسنجد، در اینجا بهترین مکان برای انجام تحقیق، طبعا یک مؤسسه تولیدی واقعی است. آزمایشگر مؤسسه یا مؤسسه هایی را انتخاب می کند. با مسئولان آنها به توافق می رسد که به گروهی از کارگران اضافه حقوقی به مدت ششماه پرداخت شود، در حالی که به گروهی دیگر چنین پرداختی صورت نگیرد. پس از گذشت ششماه میزان تولید دو گروه با هم مقایسه شده و درستی یا نادرستی فرضیه تحقیق که مثلا بالاتر رفتن تولید بر اثر پرداخت اضافه حقوق است مورد بررسی قرار می گیرد. به همین ترتیب برای انجام آزمایشهای مربوط به مسائل آموزشی، بهترین محل مدارس و دانشگاهها هستند و عملا نیز بیشتر محققان این حوزه ها می کوشند تا آزمایشهای خود را در محیط واقعی انجام دهند.

تعریف، تاریخچه و روشهای تحقیق در روانشناسی اجتماعی

| ۱۷

مزایای آزمایش میدانی آن است که اولاً چون آزمایش واقعی است، رابطه علت و مولولی از آن به دست می آید، ثانی چون محیط آزمایش محیط واقعی است قدرت تعمیم یافته ها به موقعیتهای مشابه زیاد است، ثانیاً چون آزمایشی انجام می گیرد، مانند هر آزمایشها سنجش فرضیه در آن امکان پذیر است.

اما این روش معایبی هم دارد. یکی اینکه این گونه تحقیقها غالباً نیاز به کسب اجازه از مؤسسات مورد تحقیق دارد که ممکن است گرفتن چنین اجازه های آسان نباشد، دیگر آنکه در نظر گرفتن تمام جوانب امر و اثرات متغیرها باید از پیش انجام گرفته باشد چرا که ممکن است مسائل جدی برای مؤسسه مورد تحقیق ایجاد کند. مثلا در همان مالی که ذکر شد، اگر محقق به گروهی از کارگران اضافه حقوق بپردازد و به گروهی دیگر اضافه حقوقی پرداخت نکرده، ممکن است کارگرانی که اضافه حقوق نگرفته اند در کار مؤسسه اختلالاتی ایجاد کنند یا در اواسط کار، آزمایش را متوقف سازند. همچنین کسانی که اضافه حقوق می گرفته اند، چنانچه با اثبات نادرستی فرضیه اضافه حقوق آنان قطع شود، این عمل می تواند عواقب نامطلوب و ناگواری برای مؤسسه تولیدی مورد تحقیق ایجاد نماید. بالاخره کنترل متغیرهای جانبی در این روش بسیار دشوار است. چرا که در حین آزمایش و در جریان آن متغیرهای مختلفی ممکن است در نتایج اختلال کنند و محقق قادر به کنترل آنها نباشد. مثلا در آزمایش ذکر شده فوق، جابه جا شدن، تغییر شغل دادن و اخراج یا استخدام بعضی از کارگران که در آزمایش شرکت داشتند، از عهده آزمایشگر خارج است. همچنین چون در بیشتر آزمایشها نیت واقعی آزمایش بایستی از آزمودنیها مخفی نگاه داشته شود (تا آزمودنیها رفتار خود را تعدا در جهت یا در خلاف جهت فرضیه آزمایش شکل ندهند)، این عمل می تواند سبب سوء تفاهم یا سوء ظن در آزمودنیها شده و خود سبب تعطیل آزمایش یا ایجاد مسائلی برای آزمایشگر و مؤسسه مورد تحقیق بشود.

و تحقیق آزمایشگاهی

آنچه که در تحقیق نقش اساسی دارد و سبب دقت و صحت نتایج می شود میزان کنترلی است که در هر تحقیق می توان روی متغیرهای اصلی و جانبی اعمال کرد. تحقیق آزمایشگاهی اساساً با این فکر پا گرفته است که حداکثر کنترل را بتوان روی متغیرها اعمال کرد. علاوه بر آن آزمایشگر در این شیوه تحقیقی توانایی دست کاری و کم و زیاد کردن و تغییر دادن متغیرها را دارد، کاری که در هیچ یک از روشهای ذکر شده قبلی تا این درجه امکان پذیر نیست. معمولاً در یک تحقیق آزمایشگاهی محقق تمام متغیرهای مزاحم و تداخل کننده را کنترل می کند و به مطالعه اثر یک یا چند متغیر مورد نظر خود بر آزمودنیها می پردازد. تحقیق آزمایشگاهی معمولاً شامل انتخاب یک گروه نمونه است که آزمایشگر آن گروه نمونه را معمولاً به دو گروه تقسیم می کند، یکی گروه آزمایشی و دیگری گروه گواه یا کنترل. سپس متغیری را که اثر آن مورد نظر محقق است و متغیر مستقل نامیده می شود به گروه آزمایشی می دهد تا اثر آن را روی متغیر دیگری که متغیر وابسته نام دارد معلوم کند. تغییراتی بر اثر اعمال متغیر مستقل در گروه آزمایشی پیدا می شود و این تغییرات که در مقایسه با گروه گواه محرز می شود نشان دهنده اثر متغیر مستقل است. نتایج به دست آمده می تواند صحت یا سقم فرضیه آزمایشی آزمایشگران را ثابت کند.

ویژگی دوم تحقیق آزمایشگاهی علاوه بر کنترل زیاد، دقت فراوان آن است. با جداسازی و منفرد کردن متغیرهای مورد نظر، تحقیق آزمایشگاهی این امکان را به محقق می دهد که بتواند تنها اثر متغیرهای منفرد شده را مطالعه کند و متغیرهای دیگر در نتایج دخالت نکنند.

در این روش تحقیق، به دست آوردن رابطه علت و معلولی مهمترین مزیت است. علاوه بر این، اثر متغیرهای مستقل که به دقت می تواند بررسی و کنترل شود، امکان آزمون فرضیه های مختلفی را به خوبی فراهم می کند. چنانچه نمونه گیری دقیق بوده و موقعیت آزمایشی به دقت تعیین شود، قابلیت تعمیم نتایج آن نیز تا حدود زیادی بالا می رود.

مهمترین اشکالی که بر روش آزمایشگاهی گرفته می شود، مصنوعی بودن محیط آزمایشگاه در مقایسه با موقعیتهای واقعی است که تعمیم نتایج را به موقعیتهای طبیعی دشوار می سازد. اشکال دیگر این روش این است که اصول اخلاقی تحقیق روانشناسی مانع از ایجاد شرایط ناراحت کننده جسمی و روانی برای آزمودنیهای انسان است مثلاً یک محقق می تواند موشی را دو روز گرسنه نگاه دارد و اثر گرسنگی را بر متغیرهای خاصی مانند کوشش برای یافتن غذا مطالعه کند اما نمی تواند انسانی را در روز بهمین منظور گرسنه نگاه دارد. علاوه بر این انجام یک تحقیق آزمایشگاهی مستلزم مهارت و دانش، دقت و تجربه فراوان است و ممکن است بسیار پرخرج و گران باشد یا نیاز به دارتگاهها و وسایل مختلفی داشته باشد.

با وجود همه این اشکالات، تحقیق آزمایشگاهی به علت همان کنترل و دقت زیادی که دارد از مرسوم ترین روشهای تحقیقی در همه رشته های علمی و در علوم انسانی است و در روانشناسی اجتماعی نیز کاربرد وسیعی دارد. در کتاب حاضر در موارد بسیاری برای تأیید نظریه های ابراز شده نتایج آزمایشهای مختلفی که در آزمایشگاههای روان شناسی انجام گرفته اند مورد استفاده قرار خواهند گرفت.

خلاصه گفتار اول

۱. با جمع بندی تعریفهای مختلف می توان روانشناسی اجتماعی را علم مطالعه رفتار فرد در وضع گروهی با مطالعه علمی تعامل و روابط متقابل انسانها تعریف کرد

۲. رفتار به هر صورت تحت تأثیر گروه قرار دارد. اعم از اینکه در جمع باشیم یا در تنهایی، جامعه و گروه الگوهای رفتاری ویژه ای را در ما نقش می زند و همین نقش زدنها است که تفاوتهای فرهنگی افراد جوامع مختلف را مشخص می کند.

۳. روانشناسی اجتماعی با جامعه شناسی از این نظر تفاوت دارد که جامعه شناسی به رفتار گروه می پردازد اما روان شناسی اجتماعی به رفتار فرد در وضع گروهی توجه دارد. روانشناسی اجتماعی از قوم شناسی به این شکل متمایز می شود که قوم شناسی به فولکلور اقوام و جوامع پرداخته و بیشتر جنبه توصیفی دارد حال آنکه روان شناسی اجتماعی بیشتر استنباطی است و

به دنبال دلایل رفتارهای فولکلوریک می‌گردد. تنها تمایزی که صاحب‌نظران توانسته‌اند بین روانشناسی اجتماعی و روانشناسی عمومی قائل شوند این بوده است که روانشناسی اجتماعی بیشتر اجتماعی است و روانشناسی عمومی بیشتر فردی.

۴. افلاطون و ارسطو را نخستین روانشناسان اجتماعی دانسته‌اند و روان‌شناسی اجتماعی اگرچه به عنوان علمی مستقل و تجربی تاریخچه‌ای چندان طولانی ندارد اما ریشه‌های مباحث و مسائل آن را در قرون گذشته می‌توان یافت.

۵. اولین آزمایش روانشناسی اجتماعی در ۱۸۹۷ به وسیله نورمن تریپلت، روانشناس دانشگاه ایندیانا انجام شد که نشان داد افراد در جمع و در حال رقابت کار کرد بهتری دارند تا به صورت انفرادی.

۶. نخستین کتابهای روان‌شناسی اجتماعی در ۱۹۰۸ به وسیله ویلیام مک دوگال و ادوارد راس نوشته شد.

۷. در حال حاضر روانشناسی اجتماعی با سه ویژگی تجربی بودن، تطبیقی بودن، و کاربردی بودن مشخص می‌شود.

۸. روش علمی با مجموعه‌ای از واقعیات آغاز شده به وضع نظریه‌ها می‌پردازد و سپس دست به قیاس یا استقراء زده و پیش‌بینی‌هایی عرضه می‌کند.

۹. روش علمی دارای ویژگی‌هایی است که عبارتند از: مبتنی بودن بر جبرگرایی علمی، استفاده از روش تجربی، ارائه تعاریف عملیاتی مفاهیم و عینیت داشتن. همچنین روش علمی دارای چهار هدف کشف روابط، تبیین روابط، پیش‌بینی، و کنترل رویدادها است.

۱۰. در روانشناسی اجتماعی از روشهای تحقیق مختلفی استفاده می‌شود که مهمترین آنها عبارتند از تحقیق آرشویی، تحقیق زمینه‌یابی، تحقیق میدانی، آزمایش طبیعی، آزمایش میدانی، و تحقیق آزمایشگاهی. هر یک از روشهای ذکر شده دارای محاسن و معایب گوناگونی است که در این گفتار آنها را از نظر گذرانیم.

گفتار دوم

نظریه‌ها در روانشناسی اجتماعی

پیشگفتار آیا هیچگاه از خود پرسیده اید که چرا افراد مختلف از یک موضوع یکسان برداشتهای متفاوتی دارند، آیا متوجه شده اید که دانشمندان و محققان نیز در مورد یک پدیده واحد تعبیر و تفسیرهای متفاوتی ارائه می کنند؟ آیا مضامینی مانند مضامین زیر را مورد توجه و دقت قرار داده اید؟

هرکسی از ظن خود شد یار من وز درون من نجست اسرار من هر که نقش خویشتن ببند در آب برزگر باران و گازر آفتاب

شاید بتوان گفت که علت این تفاوتها در نظریه ای است که فرد تفسیر کننده، به آن اعتقاد دارد و دیدگاهی است که نسبت به مسائل و پدیده ها دارد. طبیعی است که افراد بنا بر زمینه های تجربی و فرهنگ خاصی که دارند، دیدگاهها و اندیشه های متفاوتی نسبت به پدیده ها داشته باشند. همین دیدگاهها است که سبب ایجاد چهارچوبهای فکری یا نظریه های مشخصی شده اند.

گفتار حاضر تعدادی از این چهارچوبهای فکری را که به تبیین روابط بین پدیده ها و ارتباطهای متقابل اجتماعی می پردازند، معرفی می کند. ابتدا اصول اساسی و مفاهیم قبلی هر نظریه طرح می شود و سپس با استفاده از یک مثال تاریخی که جریان تسلط یافتن راسپوتین کشیش معروف روسی بر تزار روس و همسر او و در واقع بر حکومت روسیه است به تعبیر و تفسیر نظریه های مختلف از آن واقعه تاریخی می پردازیم. سپس تعبیر و تفسیر هر نظریه از این پدیده به صورتی عینی عرضه شده

۲۴ روانشناسی اجتماعی

است با این امید که درک خواننده از چگونگی تعبیر و تفسیر پدیده های اجتماعی در قالب یک نظریه و فایده نظریه ها افزایش یابد.

هدف آموزشی کلی این گفتار عبارتست از «آشنایی با نظریه های مختلف در روانشناسی اجتماعی و نحوه توجیه پدیده های اجتماعی در چهارچوب این نظریه ها.» برای دستیابی به این هدف شما باید به هدفهای آموزشی جزئی زیر نایل شوید، یعنی در پایان این گفتار باید بتوانید:

1. نظریه را تعریف کنید و جایگاه و کاربرد آن در روانشناسی اجتماعی را بیان کنید.

۲. ویژگیهای نظریه های مختلف روانشناسی اجتماعی را که در زیر ذکر شده اند تشریح کنید.

الف) نظریه های محرک پاسخی و تقویتی

ب) نظریه های گشتالت و شناختی

ج) نظریه میدانی

د) نظریه روانکاوی

ه) نظریه نقش

۳. مورد تاریخی راسپوتین را براساس هر یک از نظریه های بالا تجزیه و تحلیل کنید.

۴. نقاط ضعف و قوت نظریه های بالا را با یکدیگر مقایسه کنید. ۵. با استفاده از منابع معرفی شده برای توضیح هر یک از نظریه های بالا، علاوه بر مورد راسپوتین، حداقل یک (دو) مثال ذکر کنید.

هر کسی که تبیینی در مورد چگونگی روابط موجود بین انسانها ارائه می کند، بازتابی از یک نظریه رفتار اجتماعی را نشان می دهد. به این معنی، همه ما نظریه پردازانی هستیم که تبیینهایی در مورد رویدادهای اطراف خود فراهم می کنیم.

در علم، نظریه چهارچوبی است که مجموعه ای از قوانین علمی را که به شکلی نظام دار با یکدیگر در ارتباط هستند، در برمی گیرد. هر نظریه حاوی تعدادی قضایا و عبارتهای بیان کننده رویدادها است.

اگرچه نظریه های مختلف روانشناسی اجتماعی از نظر مفروضات، مفاهیم و تأکیدها با هم تفاوتهای آشکاری دارند، همه آنها هدف مشترکی را دنبال می کنند، که عبارت است از سازماندهی و تفسیر و تاویل روابط بین پدیده های اجتماعی به یک

معنی می توان گفت که نظریه ها در روان شناسی اجتماعی این امکان را برای ما فراهم می کنند تا یافته های تجربی خود را در یک چهار چوب منطقی و نسبتاً ساده متشکل کنیم (هال و لیندزی، ۱۹۷۰).

در روانشناسی اجتماعی برای تبیین روابط اجتماعی و رفتار فرد در داخل گروه چند دسته نظریه وجود دارد که برای درک بهتر آنها ابتدا یک مثال تاریخی ارائه می گردد، بعد ویژگیهای هر نظریه به اختصار توضیح داده می شود و سرانجام آن مثال تاریخی در چهارچوب هر یک از نظریه های ذکر شده تعبیر و تفسیر می شود. این مثال درباره «راسپوتین» کشیش روسی در زمان حکومت آخرین تزار روسیه است.

ماجرای تاریخی راسپوتین در حدود سال ۱۹۰۵ میلادی، «تزار نیکلای دوم» آخرین امپراتور روسیه دوره های پایانی حکومت خود را می گذراند و امپراطوری روسیه در حال احتضار بود. هر چند نآرامیها و شورشهای کوچک تزار را وادار کرده بود تا پارلمانی تأسیس کند که مردم روسیه خواسته های خود را به وسیله آن منعکس سازند. با این وجود وخامت اوضاع روز به روز در حال افزایش بود. دهقانان دچار قحطی و فقر و بدبختی بودند حال آنکه تزار و درباریان در کاخهای باشکوه و با ثروتهای افسانه ای به سر می بردند.

علاوه بر مشکلات سیاسی، تزار نیکلا و همسرش «تزارینا آکساندرا» با مسئله مهمتری نیز دست به گریبان بودند. تاج و تخت روسیه فاقد وارث و ولیعهدی بود که پس از تزار زمام حکومت را به دست گیرد. در ماه اوت ۱۹۰۴ تزارینا پسری به دنیا آورد، اما هنوز بیش از ششماه از تولد «تزارویچ الکسی» نگذشته بود که دچار

خونریزی از ناف شد و بزودی معلوم شد که ولیعهد به بیماری هموفیلی» یا عدم انعقاد خون مبتلا است. از این به بعد، الکسی شدیداً تحت مراقبت قرار گرفت. با وجود این حوادثی برای او پیش می آمد و الکسی که اساساً کودکی ضعیف و رنجور بود غالب اوقات دچار تب بالا، هذیان، مفاصل متورم و ناراحتیهای دیگر بود. در بسیاری از موارد، این ناراحتیها آنچنان شدید بود که شاهزاده را چندین روز بستری می کرد خلاصه اینکه پزشکان در کار الکسی درمانده بودند.

در این هنگام که آوازه بیماریهای سخت و گوناگون الکسر - شمه ح جیت بی تو پزشکان کاری برای او نمی توانستایکسان راسی تین قدم به صحنه گذاشت سرد س

بر حدود ۱۰ سال داشت و در سرتاسر روسیه از مصر باسی تشریحی دوسری خور - شهرت پیدا کرده بود. وصه ساهر او تماشایی بود. بر اشتهای اس گانه دختر ناشناسی شتر ارشد گشاد و چکمه های چرمی می باشید. بسیار کثیف بود و ریش تر از کرک کرتا سر شتی سست تر

چرب از مشخصات همیشگی او بود و البته بوی تند و رسل عرق سیر همواره در سه است می رسید. اما نقطه قوت راسیز تین چشمهایش بود. سایه بود که خبر تست تست تست راسپوتین سبب می شود که از اده شخص از او سب شماسست و نسبه خواست شیر شتر -

یک مرور سطحی در گذشته راسیز تین نشان می دهد که گریگری تیسریچ راسپوتین در ۱۸۷۱ در سبیری به دنیا آمد. چون از یک خاتور اند فقیر های برد تحت ای نداشت و هیچگاه خواندن و نوشتن را به درستی نیا سوخت. در جوانی دانه در ح د جدال بود و اوقات خود را به یال تستی، خرای زنان و دختران درست است در این شی کارهای ناپسند می گذراند و به عنوان یک چهره شهر تران و کتیت شهری به شه رت بر در واقع راسپوتین تام واقعی او تیود بلکه لقبی بود به معنی هرزه را گمراه و تراست

در ۱۹۰۶ راسپوتین اعلام توبه کرد به کلیسا روی آورد و کی شان و سه زندگی در فقر و خلوت و ریاضت پرداخت. در سال ۴، زمانی که از سیری به عنوان یک کشیش وارد اسن پترزبورگ (شل، شهرت و اعتبار او به سران کسی که دارای نیروهای خارق العاده اسرارآمیزی است قی" همه جا را پر کرده از یکی از بستگان خانواده سلطنتی که خود از طرفداران مصاب اسرار آمیز بود پیروزی رسیونین را به محل اقامت آنان برد و او را به خانواده س تی معرفی کرد

راسپوتین توانست به سرعت خود را مورد توجه تزار و تزرری قرار دهد. او را شاهزاده ها بازی می کرد، برای آنها داستانهایی فولکلوریک و عامیانه از زندگی روستایی تعریف می کرد. از همه مهمتر چنین به نظر می رسد که راسپوتین توانسته است بیماریها و ناراحتیهای گوناگون آکسی ولیعهد تزار را نیز تسکین بخشد. در چندین مررت وقتی که پزشکان برای کاهش دردهای الکسی کاری نمی توانستند انجام دهند، را سیو تی توانسته بود موفق باشد. وی شب به دیدار آکسی می رفت. مدتی با او بود و بعانه پیش سبسی می کرد که صبح روز بعد خونریزی و درد متوقف خواهند شد و غالباً هم پیش بینی او درست

درمی آمد. به این ترتیب، تزار و تزارینا اطمینان یافته بودند که تا زمانی که راسپوتین در کان و در کنار آکسی باشد، ناراحتی و مشکلی برای ولیعهد پیش نمی آید. آیا این وضعیت نشان دهنده یک حالت علت و معلولی بود یا اینکه راسپوتین فقط شانس می آورد؟ تزارینا اعتقاد پیدا کرده بود که راسپوتین نوعی فرستاده خدا است. شواهد روشنی وجود ندارد که او چه می کرد و آیا اعمال او واقعا مفید فایده ای بود یا نه. اما گفته شده است که با وی کودک را هیپنوتیزم می کرد و به او تلقین می کرد که خونریزی او متوقف خواهد شد و یا تنها با ایجاد اعتماد به نفس در آکسی سبب بهبود وضعیت او می شد. درست است که هموفیلی را نمی توان با تلقین به طور کامل معالجه کرد. اما شواهدی در دست است که نشان میدهد فشار روانی می تواند خونریزی در بیماران مبتلا به هموفیلی را بدتر کرده و یا حتی سبب ایجاد آن شود، و اگر به طریقی بتوان فشار روانی را کم کرد خونریزی نیز کاهش پیدا خواهد کرد (ماتسون و گراس ۱۹۶۵). این امکان وجود دارد که راسپوتین با شیوه های خاص خود فشار روحی کودک را کاهش می داده است.

به این ترتیب راسپوتین نفوذ عظیمی بر تزارینا پیدا کرد و این نفوذ نه فقط در مسائل مربوط به ولیعهد بود بلکه در زمینه سیاست کشوری نیز تعمیم پیدا کرد. حتی گفته می شود که در واقع راسپوتین بر روسیه حکومت می کرد نه تزار. وقتی در ۱۹۱۶ روسیه وارد جنگ جهانی اول شد، راسپوتین به تزارینا زمان و محل و جهت حمله سپاهیان آلمان را اطلاع داد و او نیز این اطلاعات را مستقیماً به تزار که فرماندهی کل قوای روسیه را در دست داشت منتقل کرد. اما بیشتر این اطلاعات نادرست از آب درآمد.

علاوه بر تحت نفوذ گرفتن تزارینا، راسپوتین در جامعه عیاش و اشرافی درباری نیز شهرتی به هم زد. وجود او برای زنان درباری تنوعی به حساب می آمد و راسپوتین نیز از این تنوع حداکثر بهره برداری را می کرد، به طوری که آوازه اغواگری و رسواییهای او در همه جا پیچیده بود و همین امر نیز سبب شد تا عدهای کمر به قتل وی ببندند. و بالاخره هم یک شاهزاده جوان روسی به نام «فلیکس یاسوپوف» برای قتل او توطئهای ترتیب داد و در دسامبر ۱۹۱۶ وی را به قتل رساند.*

نظریه های روانشناسی اجتماعی و تعبیر و تفسیر ماجرای راسپوتین

الف) نظریه های محرک - پاسخ بر طبق مفروضات نظریه های محرک - پاسخ، بهترین روش درک رفتار اجتماعی آن است که ارتباطهای بین محرکها و پاسخها را مطالعه کنیم. محرک بنا به تعریف یک عامل بیرونی یا درونی است که تغییری در رفتار شخص ایجاد می کند. این تغییر که در رفتار شخص ایجاد می شود، پاسخ نام دارد. میزان تقویتی که به دنبال پاسخ می آید عامل مهمی است در تعیین اینکه آیا رفتار یا پاسخ مزبور تکرار خواهد شد یا نه. به عبارت دیگر یک پیوند محرک - پاسخ، در صورتی که نتایج حاصله از آن تقویت کننده باشند، نیرومندتر خواهد شد. به این ترتیب پاسخهایی که در برابر یک محرک ظاهر می شوند اگر پاداش داده شوند احتمال تکرار بیشتری می یابند و پاسخهایی که پاداش نیابند احتمال تکرارشان کاهش پیدا می کند. علاوه بر این، نظریه های محرک - پاسخ مدافع این عقیده اند که رفتارهای پیچیده، زنجیره ای از پیوندهای محرک - پاسخ ساده ترند

در چهارچوب نظریه های محرک - پاسخی، نظریه پردازان در تبیین رفتارهای اجتماعی تأکیدهای خاص بر روی عوامل ویژه ای داشته اند. این عوامل عبارتند از تقلید، تقویت، تقویت جانشینی، و تبادل اجتماعی

. تقلید. گروهی از صاحب‌نظران محرک - پاسخی معتقدند که تولید، به عنوان یک عامل مهم در روابط اجتماعی، را می‌توان بر حسب روابط محرک - پاسخ و تقویت مطالعه کرد. فرض اساسی آنان این است که تقلید مانند بیشتر رفتارهای انسان آموختنی است و رفتار اجتماعی و یادگیری اجتماعی از طریق استفاده از اصول کلی یادگیری قابل درک است. اینان برای تبیین یادگیری رفتارهایی چون سخن‌گویی و اجتماعی شدن تقلید را عاملی کلیدی و اساسی می‌دانند (مثلاً میلر و دولارد، ۱۹۴۱). مهمتر از آن، اینان عقیده دارند که تقلید در حفظ انسجام اجتماعی اهمیت زیادی دارد.

۲. تقویت. در میان روانشناسان معاصر، بی. اف. اسکینر (۱۹۸۳) مهمترین مقام را از نظر کاربرد اصول تقویت به موقعیتهای گوناگون، از آموزش دادن به یک کیوتر که توپی را

شلیک کند تا بنا نهادن یک مدینه فاضله* که در آن اصول تقویت حاکم باشد، دارد. در اینجا نیز فرض اصلی این است که نتایج رفتارها تعیین‌کننده‌های اصلی برای رفتارهای آینده هستند. کاربرد اصول اسکینری در ایجاد رفتار اجتماعی و نگرشها از سوی عده‌ای از محققان نشان داده شده است. به عقیده اینان، رفتار اجتماعی تا حد زیادی به توان دیگران در تقویت کردن شخص به خاطر نشان دادن رفتارهای مطلوب، بستگی دارد.

۳. یادگیری اجتماعی. عده‌ای از محققان (مثلاً باندورا و والترز، ۱۹۶۵، بندورا، ۱۹۷۷) نشان داده‌اند که اگر کودکی شاهد دریافت پاداش از سوی یک فرد بزرگسال به خاطر انجام رفتار خاصی باشد، احتمال زیادی دارد که در صورت قرار گرفتن در همان موقعیت همان رفتار را از خود نشان دهد.

تقویت یا پاداش در چنین موقعیتهایی تقویت جانشینی " نامیده می‌شود. در اینجا کودک به عنوان مشاهده‌کننده پاسخی از خود نشان نمی‌دهد، با وجود این او پاسخ مشاهده شده را حتی بدون اینکه تمرینی روی آن داشته باشد می‌آموزد.

۴. تبادل اجتماعی. آن دسته از صاحب‌نظران روانشناسی اجتماعی که بر تبادل اجتماعی تأکید می‌ورزند (ربره، ۱۹۹۵) اصولی را به کار می‌برند که شبیه به اصول به کار رفته از سوی نظریه‌های محرک - پاسخ و تقویتی است. به عقیده اینان در هر موقعیت تعامل اجتماعی، هر یک از شرکت‌کنندگان در تعامل برای کسب نتایج یا پاداش مثبت به دیگران متکی است و بنابراین هر موقعیت تعاملی برای هر یک از شرکت‌کنندگان حاوی هزینه و پاداش است. اگر برای هر یک از افراد گروه پاداش بیشتر از هزینه باشد، تعامل ادامه می‌یابد. اگر هزینه بیشتر باشد، تعامل پایان پیدا می‌کند.

کاربرد نظریه محرک - پاسخ در تبیین ماجرای راسپوتین و تزارینا الکساندرا اکنون برمی‌گردیم به این بحث که رویکرد محرک - پاسخی را چگونه می‌توان برای تبیین ارتباط راسپوتین و تزارینا، یک مادر مضطرب که تصادف ملکه یک کشور نیز هست،

به کار برد. صاحب‌نظران محرک - پاسخی در بیان علت تسلط راسپوتین بر تزارینا ابتدا به این نکته توجه دارند که هر حمله هموفیلی آکسی کوچک یک محرک بود برای مادر او. برخی از پاسخهای مادر در این مورد موفق نبودند نظیر فراخواندن پزشکان، دعا به تنهایی، تسلی دادن کودک، اما یک پاسخ یعنی اجازه همراه بودن راسپوتین با کودک، ظاهراً موفق بود. از آنجا که نتیجه مطلوب با حضور راسپوتین به دست می‌آمد، هرگاه که آکسی دچار حمله دیگری می‌شد، راسپوتین فوراً فراخوانده می‌شد. نتایج فراخواندن راسپوتین تقویت‌کننده بود و بنابراین پاسخ مذکور در رأس هرم همه پاسخها قرار گرفته بود.

مفهوم محرک - پاسخی تعمیم محرک را می‌توان برای توجیه پیروی از توصیه‌های راسپوتین در زمینه‌های دیگر به وسیله خانواده سلطنتی به کار برد. وقتی تزارینا متوجه شد که راسپوتین در حل اصلی‌ترین مسئله او یعنی درمان هموفیلی فرزندش موفق است، تصور مشکل گشا بودن وی در سایر زمینه‌ها نیز طبعاً بر ذهن تزارینا مسلط شد.

دوام تعامل بین راسپوتین و تزارینا برطبق نظریه تبادل اجتماعی به این خاطر بود که برای طرفین پاداش حاصله از تعامل بیشتر از هزینه آن بود. برای راسپوتین پاداش قدرت داشتن و دسترسی به زنان درباری به وضوح بیش از هزینه آن بود. برای الکساندرا ممکن بود که هزینه تعامل زیاد باشد، اما وقتی با ناراحتیهای فرزندش مقایسه می شد این هزینه کمتر از آن بود که بتواند به تعامل خاتمه دهد.

ب) نظریه های شناختی 1. گشتالت". گشتالت یک واژه آلمانی است که می توان آن را شکل، هیأت، یا الگو، ترجمه کرد. یکی از مفروضات بنیادی رویکرد گشتالتی این است که کل چیزی بیش از مجموعه اجزاء خود است. به عبارت دیگر وقتی که یک رفتار را به اجزاء آن یعنی به پیوندهای محرک - پاسخ تجزیه کنند، جوهره آن از دست می رود. به نظر گشتالتیها رفتار حالتی یکپارچه دارد و هدفدار و معطوف به هدف است. بنابراین روانشناسی گشتالت را می توان از نظر نقاط تاکید در مورد رفتار اجتماعی در مقابل نظریه های محرک - پاسخی قرار داد. از نظر گشتالتیها تمرکز نظریه پردازان محرک - پاسخ روی

عادت و زنجیره پیوندهای محرک - پاسخ ماهیت انسان را تنزل داده و او را تا سطح زنجیره ای از واکنشهای منفعل پایین می آورد. نظریه پردازان گشتالتی معتقدند که پاسخهای انسان در زمانهای مختلف همگی متقابلا به هم مربوط بوده او را به طرف هدفهایی که می کوشد بدانها برسد هدایت می کنند..

نظریه گشتالت به عنوان زیربنای نظریه های شناختی، بر این اعتقاد است که فرایندهای ادراکی مرکزی (در سیستم عصبی و مغز) در یادگیری نقش کلیدی دارند و مغز احساس و ادراک ما را به شکل یک ساخت شناختی سازمان می دهد. بعضی از نظریه پردازان گشتالتی که شیوه پدیدار شناختی را در تبیینهای خود به کار می گیرند معتقدند که وقتی ما بدانیم یک فرد دنیا را چگونه می بیند، می توانیم از این دانش خود در فهم رفتار آن فرد استفاده کنیم. به این ترتیب به نظر گشتالتیها فهرستی از ویژگیهای توصیفی، صرفا رشته ای از کلمات که باید آنها را با هم جمع کرد تا تبیین مورد نظر حاصل شود نیست، بلکه برخی ویژگیها حالت محوری داشته و اثرات مهمی روی کل کیفیتها و ویژگیهای دیگر یا روی تک تک ویژگیها خواهد داشت. مثلا اثر هاله ای که یکی از مفروضات گشتالتی است تمایل به اعمال نظر کلی یک فرد نسبت به فردی دیگر را می رساند. بدین معنی که اگر ما نسبت به کسی حسن ظن داشته باشیم بیشتر اعمال او را، و لو نادرست هم باشد، خوب می بینیم و برعکس.

و بالاخره یک جنبه دیگر از دیدگاه گشتالتی که به نظریه اسناد معروف است و به خصوص بخشی از آن به نام نظریه تعادل اساسا به فرایند تعبیر و تفسیر یا قضاوت روی ویژگیهای افراد یا اشیاء در محیط توجه دارد. بر طبق این نقطه نظر محرکهای ورودی از جهان خارج به سیستم ادراکی ما جدا از اطلاعات به دست آمده از طریق تجربه گذشته ما قابل درک و تعبیر و تفسیر نیستند.

کاربرد نظریه گشتالت برای تبیین مورد راسپوتین و الکساندرا

مروری دوباره بر مثال راسپوتین، به ما نشان میدهد که یکی از جنبه های سؤال برانگیز رابطه تزارینا و راسپوتین اتکاء و اعتماد به راسپوتین با وجود اطلاعات منفی فراوانی بود که از سوی دیگران به الکساندرا می رسید. روانشناسان گشتالت در این زمینه خواهند

گفت که اثر پذیری کلی تزارینا از راسپوتین انچنان مطلوب و لیل بر بالا فاصله تکذیبهای راسپوتین را می پذیرفت. روانشناسی گشتالت می گوید که ما می داریم اطلاعاتی را که به آسانی در چهارچوب فکری غالب ما جا نمی گیرد تعبیر دوباره کرده یا رد کنیم. همچنین برای ادراک بهتر فاصله ها را پر کنیم. این دو حالت که به عنوان تیکو برازاندن و ترمیم شناخته می شود از اصول اصلی و مهم نظریه گشتالت اند.

یکی از نظریه های وابسته به گشتالت به نام ناهماهنگی شناختی اظهار می دارد که وقتی دو شناخت نامتجانس ولی همزمان برای شخص حاصل شود، وی را دچار تا هماهنگی شناختی می کند و برای رفع ناهماهنگی او را وامی دارد تا یکی از شناختها یا نگرشهای خود را تغییر دهد. در مثال مورد نظر ما آگاهی تزارینا از اعمال شریرانه راسپوتین با اعتقاد او به اینکه راسپوتین

فرستاده ای از جانب خدا است نامتجانس است. به همین دلیل یک راه برای کاهش این ناهماهنگی در تزارینا این است که شناخته‌های خود را دوباره سازی کند. در پیامی که برای امپراطور فرستاده شده بود، تزارینا چنین می گوید: « آنان دوست ما (راسپوتین) را متهم به بوسیدن زنان می کنند. سرگذشت حواریون را مطالعه کنید. آنها هر کسی را به عنوان سلام و خوشامدگویی می بوسیدند.»

همچنین تزارینا بعضی از شایعات مربوط به راسپوتین را به این دلیل رد می کرد که این انتقادات از سوی کسانی انجام می شد که به نظر تزارینا به راسپوتین حسادت می کردند. به این ترتیب بر طبق نظریه تعادل یا نظریه اسناد، اطلاعات منفی که از منابع منفی برسد از سوی دریافت کننده رد می شود. حتی می توان گفت که چنین اطلاعاتی سبب تقویت وفاداری و اعتقاد تزارینا به راسپوتین می شد. زیرا وقتی افراد نایاب مایل باشند راسپوتین از بین برود، معنی آن این است که وی باید بسیار خوب باشد. (ج) نظریه میدانی

هر چند نظریه میدانی به نظریه گشتالت شباهت زیادی دارد، اما در عین حال تفاوت‌های بین آنها آنقدر هست که بتوان آنها را دو نظریه جداگانه دانست. فرض بنیادی این نظریه، که به وسیله کورت لوین (۱۹۴۶) بنیاد نهاده شده این است که رفتار انسان (B) تابعی است از شخص (P) و محیط (E). لوین این رابطه را به صورت فرمول $f(P \text{ و } E) = B$ نشان داده

است. نخستین مفهومی که از این فرض برمی آید آن است که رفتار یک فرد اولاً به خصوصیات درونی خود او (توارث، تواناییها، شخصیت، وضع سلامت، و نظایر آن) بستگی دارد و ثانیاً به موقعیت اجتماعی که وی در آن لحظه در آن قرار گرفته است

حضور یا عدم حضور دیگران، میزان ممانعت از رسیدن او به هدفش، نگرش جامعه نسبت به رفتار وی و مانند آنها) این گونه تبیین دو عاملی از رفتار شایان توجه خاص است، زیرا مکتبهای دیگر روانشناسی بعضی اوقات در نظر گرفتن هر دو عامل و وزن کافی دادن به هر دو را مورد غفلت قرار می دهند. مثلاً روانشناسان شخصیت، به ویژه نظریه پردازان خصیصه گرا و تیپ شناسان مدعی اند که رفتار حاصل عوامل تعیین کننده درونی است و به این ترتیب اهمیت چندانی برای محیط و موقعیت به عنوان عاملی تعیین کننده قائل نیستند. از سوی دیگر، نظریه های نقش گرا با قصد نشان دادن اینکه رفتار یک شخص حاصل نقشهایی است که می پذیرد، تفاوت‌های فردی بین مردم را در یک موقعیت مورد غفلت قرار می دهند، یعنی اینان نقشی را که شخصیت یگانه هر فرد در شکل دهی رفتارش به عهده دارد در نظر نمی گیرند.

مفهوم دومی که از نظریه میدانی و فرض بنیادی آن برمی آید آن است که ویژگیهای هر رویدادی به وسیله روابط آن با نظام رویدادهایی که آن رویداد نیز جزئی از آن نظام است تعیین می شود. به عبارت دیگر رفتار در یک میدان وقوع پیدا می کند که این میدان رفتارهای دیگر فرد و جنبه های دیگر محیط را شامل می شود.

بنیادی ترین اصطلاحی که در نظریه میدانی به کار می رود فضای زندگی است. همه رویدادهای روانشناختی (تفکر، عملخواب دیدن، امید داشتن و غیره) تابعی از فضای زندگی هستند که شامل خود شخص و محیط به صورت مجموعه ای از عوامل متقابل و وابسته به هم است. جدا کردن شخص و محیط تنها به منظور تجزیه و تحلیل تحقیقی است وگرنه واضح است که شخص و محیط متقابلاً به هم وابسته اند. بنابراین تبیینهایی که چنین روابط متقابل بین شخص و محیط را نادیده بگیرند نارسا و ناقص اند.

اصطلاح مهم دیگری که نظریه میدانی به کار می برد اصطلاح اینجا و اکنون است. به نظر لوین، رویدادهای روان شناختی را بایستی براساس خصوصیات فضای زندگی که در زمان حال وجود دارند تبیین کرد. به این ترتیب این نظریه علیت تاریخی ای،

یعنی عاملی را که مکرراً از سوی روانکاوان و انار به روانکاری به کار می رود، رد می کند

و بالاخره اصطلاح مهم دیگر این نظریه نظام تنش نام دارد. نیاز های روانشناسی که در شخص برانگیخته شده اما هنوز ارضاء نشاء باش)، تلاء های تشی بر طرف نشان هستند که شخص را به اعمالی وادار می سازند که او را در جهت رسان به هاف به حرکت در می آورند. بر طبق نظر اوین تکالیف ناتمام تلاهای تشی را با دوام می کننا. وقتی که تکلیف انجام می شود، تنش وابسته به آن تکاب ف نیز از میان می رود.

کاربرد نظریه میدانی برای تبیین مورد راسپوتین و تزارینا الکساندرا

باز هم به داستان مربوط به تزارینا الکسانه، را و راسپوتین بر می گردیم. با مروری دوباره بر این قضیه می بینیم که بر طبق نظریه میدانی، رفتار تزارینا از یک سو حال شیخ سمیت خاص خود او و از سوی دیگر نتیجه موقعیتی بود که در آن قرار گرفته بود. بخشی از انگیزه های رفتاری تزارینا از درون خود وی سرچشمه گرفت. از جمله احساس گناه او در مورد ناقل بیماری هموفیلی بودن. بخشی دیگر حامل محیط بیرونی اطراف وی بود مثلاً اهمیت به دنیا آوردن یک وارث ذکور برای تاج و تخت امپراطوری روسیه. مجموعه این دو دسته انگیزه بود که وی را به پذیرش راسپوتین ترغیب می کرد.

نظریه میدانی معتقد است که اگر ملکه اولاد ذکور دیگری به دنیا می آورد یا اگر آکسی فرزندی بود که وارث تاج و تخت امپراطوری نبود، به احتمال قوی رفتار ملکه نسبت به راسپوتین کاملاً رفتاری دیگر می بود. بر طبق تبیین میدانی، فضای زندگی تزارینا حاوی این عوامل بود:

الف) یک نظام تنش برطرف نشده که او را به سوی تحویل دادن یک وارث ذکور سالم هدایت می کرد.

ب) سد شدن راه رسیدن به این هدف به وسیله بیماری آکسی.

ج) نیروهای وارده بر الکساندرا برای حرکت دادن او در جهت هدف خود

راسپوتین در این میدان نماینده ای بود که به عنوان عاملی برای غلبه بر موانع رسیدن به هدف و حرکت در جهت رسیدن به آن خودنمایی می کرد.

نظریه میدانی همچنین مفهوم تعارضها را در توجیه رفتار عرضه می کند. بر طبق این نظریه تعارضها یا به صورت رویکرد - رویکرد یا به صورت رویگردان - رویگردان یا به صورت رویکرد - رویگردان خودنمایی می کنند تعارض رویکرد - رویکرد حالتی است که شخص برای انتخاب یکی از دو هدف مطلوب دچار تردید می شود. مثلاً جوانی که در دو رشته دانشگاهی خوب پذیرفته شده و نمی داند کدامیک را برگزیند. در تعارض رویگردان - رویگردان فرد از بین دو رویداد ناخوشایند مجبور به انتخاب است. مثلاً یک نفر مجبور است یا جریمه بپردازد یا به زندان برود. در حالت سوم شخص در معرض نیروهای مخالف قرار می گیرد که هم دارای کشش مثبت و هم دافعه منفی هستند. مثلاً شخص ممکن است در جستجوی امر مطلوبی باشد

داشتن یک فرزند ذکور سالم، که تنها با تحمل کردن یک امر نامطلوب قابل دسترسی است (تحمل کردن ناهنجاریهای راسپوتین)، وقتی هدف بسیار مطلوب و با اهمیت باشد، چنانکه در مورد سلامت آکسی چنین بود، نیروهایی که امر نامطلوب را بی ارزش می کنند (هرزگی راسپوتین) به سوی از بین رفتن یا کاهش یافتن متمایل می شوند. به عبارت دیگر، تزارینا به این دلیل قادر به تحمل راسپوتین بود که هدف مثبت و با اهمیت نجات آکسی را در پیش رو داشت.

د) نظریه روانکاوی نظریه روانکاوی " که به وسیله «زیگموند فروید عرضه شده اگر چه اساساً یک نظریه شخصیت است و بیشتر به عنوان روشی در روان درمانی مورد استفاده بوده است، اما برای تبیین رفتار اجتماعی نیز قابلیت کاربرد فراوانی دارد. پرخاشگری، قضاوت اخلاقی، شخصیت اقتدار طلب، رهبری، شکل گیری نگرشها، و ... برخی از مطالبی هستند که روانکاوی درباره آنها تحلیلهایی ارائه داده و از سوی روان شناسان اجتماعی طرفدار روانکاوی مورد بررسی و مطالعه قرار گرفته اند.

به طور خلاصه، نظریه روانکاوی به ساختار و چگونگی رشد شخصیت توجه دارد.

در این نظریه، شخصیت فرد بزرگسال برآیندی است از آنچه که در جریان سیر از کودکی به بلوغ و سایر مراحل مختلف

رشد بر وی می‌گذرد. در سالهای شی کودکی به بلوغ و سایر مراحل مختلف شخصیت (سنین ۱ تا ۶ سالگی)، هر مرحله بر حسب تمرکز و مشغولیت کودکی بخش خاص از بدن توجیه می‌شود. مثلاً نقطه تمرکز نوزادان دهان آنها است. در مرحله دهانی، نیازهای کودک نیازهای دهانی است (مکیدن و گاز گرفتن که با این... به حد کافی ارضاء می‌شود و یا ارضاء نشده می‌ماند. اگر این نیاز ارضاء نشده بمان ممکن است کودک حتی در سنین بزرگسالی نیز در مرحله دهانی تثبیت شود و بخشی از انرژی روانی او به ارضای این نیازهای دهانی اختصاص یابد. چنین فردی به عنوان یک بزرگسال این نیازها را در انتخاب مشاغل، سبک زندگی، انتخاب سرگرمیهای اوقات فراغت، و در نحوه رفتارهای روزمره خود منعکس خواهد کرد.

بر طبق نظریه روانکاوی همه کودکان از یک سری مراحل یکسان می‌گذرند یعنی از مرحله دهانی به مرحله مقعدی بعد به مرحله آلتی و بالاخره به مرحله جنسی. در هر یک از این مراحل اگر نیازهای مربوط به آن مرحله ارضاء نشوند حاصل آن می‌تواند تثبیت در آن مرحله باشد، که سبب می‌شود مقداری از انرژی روانی به جای آنکه به مرحله بعدی اختصاص یابد صرف مرحله قبلی شود و به این ترتیب ممکن است شخص هیچگاه نتواند به مرحله بلوغ کامل روانی یعنی مرحله جنسی برسد چرا که همه انرژی روانی او صرف مراحل پیشین رشد می‌شود.

همچنین فریود برای ساختار شخصیت سه مجموعه نیرو می‌شناسد که همواره برای کنترل رفتار شخص در کشاکش اند. این نیروها، یعنی نهاد، خود، فراخود، به ترتیب معرف غرایز و تمایلات، واقعیتها، و ممانعتهای اجتماعی اند. وقتی که خود در شخصیت ما کنترل بیشتری روی دو نیروی دیگر داشته باشد، شخص سازگاری منطقی و معقولی با محیط خود خواهد داشت و حتی اگر نیروهای ناخودآگاه از قبیل تمایلات پرخاشگرانه با تمایلات جنسی بر ارضاء خود مصر باشند، خود ترتیبی می‌دهد که این تمایلات با روش سالم ارضاء شوند و خود را به شیوه ای که مورد قبول اجتماع باشد نشان دهند. (مثلاً مسابقات ورزشی برای ارضای پرخاشگری، و ازدواج و تشکیل خانواده برای ارضای میل جنسی). علاوه بر این، خود، برای کنترل عاقلانه نیازها

تمایلات و سوابلی در اختیار دارد به نام مکانیسمهای دفاعی که اگر درست به کار روند، به شخص امکان می‌دهند تا نیروهای خود را در برابر اختلالات روانی به شکل تازهای سازماندهی کند. (مثلاً در مورد پرخاشگری و تمایل جنسی استفاده از رویا یا الغزشهای زبانی می‌تواند تا حدودی نقش ارضاء کننده داشته باشد).

کاربرد نظریه روانکاوی به مورد راسپوتین و تزارینا الکساندرا

اجازه بدهید که باز هم به سرگذشت راسپوتین و تزارینا برگردیم و ببینیم روانکاوان در این زمینه چگونه تجزیه و تحلیلی به دست می‌دهند. یک روانکاو قبل از هر چیز برای توجیه وضعیت فعلی رفتار تزارینا به گذشته او مراجعه کرده و به بررسی دوران کودکی او می‌پردازد. بر طبق سوابق موجود، تزارینا در ۱۸۷۲ در یک خانواده اشرافی در شهر دارمشتات آلمان به دنیا آمد. علی‌رغم اینکه مادر و پرستار او انگلیسی بودند، زبان آلمانی، کلیسای لوتری آلمان، و آداب و رسوم آلمانی شکل دهنده شخصیت وی بود. به عنوان یک کودک الکساندرا کودکی شیرین و شاد و همیشه خندان بود. اگر چه از یک خانواده نجیب زاده و اشرافی بود، به هیچوجه لوس و نازپرورده بار نیامده بود. پرستار او به نظم و برنامه ریزی دقیق معتقد بود و برای هر فعالیت زمان و ساعت مشخصی تعیین می‌کرد. عادتی که تزارینا آن را با خود به روسیه منتقل کرد. الکساندرا ترتیبی داده بود که خانواده سلطنتی درست در رأس ساعت مشخصی غذا بخورند و وقت صبح و بعد از ظهر به بخشهای دقیق زمانی برای کارهای مشخصی تقسیم شوند.

وقتی الکساندرا ۶ ساله بود، یک اپیدمی دیفتری کاخ آنها را در آلمان فرا گرفت. نخستین قربانی، خواهر ۴ / ۵ ساله او بود و یک هفته بعد نیز مادر او جان خود را از دست داد. مرگ مادر اثری خردکننده بر الکساندرا داشت. به گفته شاهدان، دختر جوان از آن پس خود را از دیگران کنار می کشید، غلافی از انزوا بر احساسات خود کشید و آن لبخندهای درخشان دیگر کمتر در چهره او ظاهر می شد و کم کم از مکانها و اشخاص ناشناس بدش می آمد. تنها در محافل بسیار خصوصی خانوادگی که گرم و محبت آمیز بود او اندکی از این انزوی خود خارج می شد. پس از این واقعه، با اینکه الکساندرا با پدر خود در آلمان مانده بود ملکه ویکتوریا، ملکه انگلیس که مادر بزرگ وی بود، مسئولیت خاص پرورش او را بر عهده گرفت.

نخستین دیدار الکساندرا با شوهر آینده خود در سن ۱۲ سالگی و هنگام صورت گرفت که وی به روسیه سفر کرده بود. پنج سال بعد نیکلا و الکساندرا دوباره یکدیگر را ملاقات کردند و از آن پس این ملاقاتها به دفعات تکرار شد زیرا خواه بزرگتر الکساندرا با یکی از اعضای خانواده سلطنتی روسیه ازدواج کرد و الکساندرا مرتباً برای دیدار او به روسیه سفر می کرد. به زودی نیکلا و الکساندرا عاشق یکدیگر شده و یکسال بعد نامزد شدند و در نوامبر ۱۸۹۴ جشن ازدواج آنها، که به خاطر مرگ تزار الکساندر سوم سه هفته پیش از آن، بسیار محدود و مختصر شده بود، برگزار شد. به این ترتیب در طول یکماه، نیکلای ۲۶ ساله و الکساندرای ۲۲ ساله هم زن و شوهر شده بودند و هم امپراطور و ملکه روسیه.

به گزارش شاهدان عینی، ازدواج آن دو ازدواجی سعادت بخش و شیرین بود. هر دو زوج جوان سخت به هم علاقمند بودند. با وجود این برای الکساندرا دشواریهایی در سازگار شدن با موقعیت جدید به وجود آمده بود: یک کشور تازه، یک زبان تازه، یک مذهب تازه، یک شوهر تازه و یک موقعیت تازه به عنوان ملکه روسیه. در بهار سال بعد معلوم شد که الکساندرا باردار است و والدین امیدوار بودند که فرزند آنها پسر باشد، اما فرزند آنها پسر نبود، نه این اولین فرزند بلکه سه فرزند بعدی آنها نیز همه دختر بودند. تا بالاخره در ۱۹۰۴، الکساندرا که در سن ۳۲ سالگی بود پسرش آکسی را به دنیا آورد.

در بیان رفتارهای بعدی الکساندرا، روانکاو همچنین به تجزیه و تحلیل روابط او با شوهر و فرزندان او می پردازد. چنین تحلیلی بر اساس نامه ها، خاطرات، و گزارشهای دوستان و آشنایان، در صورت فراهم بودن، صورت می پذیرد. چندین جنبه از گذشته و حال الکساندرا مورد تأکید خاص روانکاو قرار می گیرد. مثلاً مرگ مادر ممکن است در الکساندرا سبب ایجاد احساس گناه شده باشد. چرا که به عنوان یک کودک ۶ ساله او در مرحله عقده الکترا بود (یعنی ابتدا به مادر خود غبطه می خورد اما بعد می کوشید خود را شبیه او کند). اما امکان دارد که مقداری از خصومت نسبت به مادرش در وی باقی مانده باشد یعنی این آرزوی پنهان که مادرش بمیرد. مرگ ناگهانی مادر ممکن است سبب خوشحالی و احساس گناه پنهان در او شده باشد.

می توانیم فرض کنیم که مرگ مادر روابط الکساندرا را با پدرش برجسته تر کرد. به این ترتیب که یک مانع ارضای آرزوهای لیبیدویی او برای روابط نزدیکتر با پدرش از میان برداشته شده بود

گراند دوک، به عنوان یک پدر، فردی سلطه جو، پدرسالار، و بسیار با اراده بود. اگر الکساندرا در مرحله تناسلی رشد تثبیت شده باشد، بایستی کسی را به عنوان شوهر برگزیند که به پدرش شبیه باشد، ظاهراً نیکلا در چنین قالبی جا نمی گرفت. تزار به عنوان مردی شناخته می شود که ضعیف الاراده بود و توان و اراده لازم و مناسب با موقعیت خود را نداشت. احتمالاً نیاز الکساندرا برای یک چهره شبیه به پدرش در راسپوتین برآورده می شد که دارای اعتماد به نفس و جذبه ای بود که تزار فاقد آن بود.

شخصیت الکساندرا عامل مهم دیگری است در روانکاو برای تبیین رابطه او با راسپوتین. معروف است که تزارینا خود را وقف خانواده اش کرده بود. وی بسیار مذهبی و حتی خشک مقدس بود و شدیداً به مسائل روحی و فوق طبیعی گرایش داشت. او با مادرشوهر و خواهر بزرگتر خود که با یک گراند دوک روسی ازدواج کرده بود سازگار نبود. با بیگانگان کناره گیر و با نوکران و خدمه خود مهربان بود. اما فاصله را حفظ می کرد. او بسیار اخلاقی و حتی امل بود، خیلی سریع جذب خرافات و تعصبات میشد و خیلی دیر از دست آنها خلاصی می یافت. الکساندرا مسائل را به صورت همه یا هیچ می دید. مردم یا کاملاً خوب بودند یا کاملاً بد و واکنش او نسبت به آنان بیش از آنکه خردمندانه و معقول باشد هیجانی و عاطفی بود. ندیمه او وی را به صورت فردی بدبین و مستعد مالیخولیا که هیچگاه متعادل نبود توصیف کرده است.

روانکاوان آلکساندرا را شخصی معرفی خواهند کرد که دارای خود ضعیف و فراخودی قوی است که سبب می شود چیزها را از دیدگاه اخلاقی افراطی بنگرد. هر چند که وی می کوشید تا با همه جنبه های دربار روسیه سازگار شود، غالباً نارضایتی خود را از ضعف اخلاق در جامعه سن پترزبورگ ابراز می داشت. چنین رفتاری از دید روانکاوان ممکن است بازتاب مکانیسم دفاعی فرافکنی وی و راهی برای موجه

جلوه دادن گرایشهای جنسی سرکوفته خود او باشد که به وسیله فراخود سانسور و به وسیله خود سرکوب شده است.

از نظر روانکاوان، جنس مؤنث دچار غبطه ذکر است، اما وجود ذکور وسیله ای است برای برآورده شدن تمایل به داشتن ذکر. این واقعیت که تنها ذکور آلکساندرا آنچنان ناکام کننده بود و اینکه او مسئول این ناکامی بود (هموف بیماری است که از طریق ژن معیوب مادر به فرزند ذکور منتقل می شود می تواند عام برای شدت بخشیدن به شخصیت عصبی وی باشد.

گرایش آلکساندرا به سوی اخلاق افراطی و مسائل اسرارآمیز حاکی از وجود یک شخصیت اقتدار طلب در او است. قبلاً نیز به تضاد درونی او در محکوم کردن محیط غیر اخلاقی سن پترزبورگ از یکسو و گرایش شدید احتمالی به سوی چنین رفتارهایی از سوی دیگر اشاره کردیم. طبیعت خرافه گرایی آلکساندرا پذیرش راه حلهای اسرار آمیز و فوق طبیعی را برای مسائل تأیید می کند. او هرگز روزهای یکشنبه کاری انجام نمی داد. همیشه مراقب بود که ماه نو را از زاویه درستی ببیند، هرگز لباس سبز نمی پوشید چون تصور می کرد لباس سبز بد یمن است و مشاهده سه تا شمع با هم روی یک میز او را

به شدت دچار وحشت می کرد.

خلاصه، رویکرد روانکاوانه به مسئله تزارینا عمدتاً بر عوامل شخصیتی تکیه دارد تا عوامل موقعیتی و هر چند روانکاوان به عوامل کنونی نیز توجه نشان می دهند اما می توان به جرأت گفت که در مقایسه با نظریه های دیگر تأکید روانکاوی تقریباً به طور کامل به دلایل تاریخیچه ای و گذشته فرد متمرکز است.

ه) نظریه نقش

نقش عبارت است از مجموعه ای از رفتارها یا کارکردها که برای فردی با یک موقعیت خاص و در یک زمینه اجتماعی خاص مناسب باشد. به عنوان مثال یک دانشجو وقتی به عنوان یک دانشجو عمل می کند رفتارهای خاصی دارد. مثلاً حضور در کلاس، انجام تکالیف و نظایر آن - مردمان دیگر هنگام تعامل با چنین فردی به عنوان دانشجو انتظارات ویژه ای از او دارند. این انتظارات به انتظارات نقش شهرت یافته است. هنجارها انتظارات کلی تری هستند و به رفتارهایی اطلاق می شوند که در یک زمینه اجتماعی برای همه افراد مناسب شناخته می شوند و این علی رغم موقعیتی است که آنان

دارا باشند. مثلاً از هر کسی انتظار می رود که در یک مجلس عزاداری از قهقهه زدن خودداری کند.

تعارض نقش وقتی به وجود می آید که یک شخص چند موقعیت را همزمان دارا است که با یکدیگر نامتجانس اند (تعارض بین نقشی) یا وقتی که فردی در یک موقعیت خاص دارای انتظاراتی است که نامتجانس اند (تعارض درون نقشی). به عنوان نمونه دانشجویی که برای آماده شدن جهت گذراندن امتحانی شدیده درس می خواند، همزمان یک پیام تلفنی از مادرش دریافت می کند که مستلزم بحثی طولانی در مورد یک مسئله خانوادگی است. انتظارات در مورد نقش او به عنوان دانشجو و نقش او به عنوان یک عضو خانواده با هم نامتجانس اند و بنابر این تعارض بین نقشی ایجاد می شود. حال اگر دانشجوی دیگری بین مطالعه برای امتحان ریاضی و آماده کردن یک گزارش که هر دو تاریخشان فردا باشد مجبور به انتخاب باشد در او تعارض درون نقشی پیدا خواهد شد.

روی هم رفته نظریه نقش برای تبیین رفتار اجتماعی را می توان دارای دو ویژگی مشخص دانست. نخست اینکه در مقایسه با نظریه های ذکر شده دیگر از انسجام و استحکام کمتری برخوردار است. ثانیاً اینکه نظریه نقش هیچگونه عامل فردی و نهفته در درون شخص را در تعیین رفتار اجتماعی دخیل نمی داند. کوشش بیشتر بر آن است که رفتار را صرفاً براساس نقشها، انتظار نقشها، مهارتهای مربوط به نقش، و گروههای مرجعی که بر شرکت کنندگان در تعامل اجتماعی اثر می گذارند تشریح کند. از این رو، می توان نظریه نقش را در مقایسه با نظریه های ذکر شده دیگر یک نظریه جامعه شناختی دانست.

کاربرد نظریه نقش برای تحلیل روابط راسپوتین و تزارینا

باز برمی گردیم به مورد تزارینا و راسپوتین. دیدیم که نظریه نقش روابط را بر حسب نقشها، التزام نقشها و انتظارات نقشها برای هر طرف در نظر می گیرد. (انتظارات نقشی را که راسپوتین و الکساندرا از یکدیگر داشتند در اینجا مورد نظر است). نقش الکساندرا به عنوان یک مادر ایجاب می کرد که او از تمام وسایل و امکانات برای بهبود بخشیدن فرزند خود استفاده کند. راسپوتین به عنوان مردی از کلیسا به وی معرفی شد و او با خانواده سلطنتی همواره شیوه احترام آمیز یک دهقان و رعیت را به ارباب خود

حفظ می کرد. وقتی به کاخ سلطنتی می آمد همواره هوشیار بود، کودکان را می می کرد و رفتارش با والدین کودکان مؤدبانه و خاشعانه بود. بر مبنای رفتار راسپوتی هنگام حضور وی، الکساندرا دلیلی نمی دید که در وجود نیروهای فوق طبیعی در شک پیدا کند زیرا حضور راسپوتین به طور مشهود با بهبود حال الکسی همراه بود. از دید ملکه، راسپوتین به روشنی راه حل خداوند برای مسئله خانواده سلطنتی روسیه بود با چنین انتظاراتی، تعجبی ندارد که تزارینا آنگونه عمیقاً تحت تاثیر راسپوتین قرار گرفته باشد.

نظریه نقش همچنین به این نکته توجه دارد که وقتی رفتار کسی که مقام خاصی را اشغال می کند، با رفتاری که از آن نقش انتظار می رود تضاد داشته باشد، مشاهده کنندگان مایلند نشان دهند که درباره فرد مورد نظر اطلاعات زیادتری دارند. بنابراین مشاهده رفتار راسپوتین زمینه را برای به راه انداختن انواع و اقسام شایعات که گاهی با اطمینان کامل نقل می شد، مساعد می ساخت. در عین حال همین جرأت و جسارت او در انحراف از راه و رسم معمول زمان شاید یکی از دلایل جذابیت و موفقیت او باشد. چنانکه یکی از صاحب نظران در این زمینه چنین گفته است:

گناه واقعی وی (راسپوتین در چشم جامعه آن زمان روسیه البته این بود که وی قیود را درهم می شکست، و بر علیه شیوه زندگی مرسوم آنان طغیان می کرد. او تمایلی سادیستی بر برملا کردن پرمدهاییها و توخالی بودن شکوه و جلال و حماقتهای ولینعمتهای ثروتمند خویش داشت. جامعه پتروگراد (سن پترزبورگ) شدید فاسد بود و راسپوتین این را می دانست. او می توانست اطرافیان متملق و چاپلوس تزار را تحقیر و تحقیر کند، دقیقاً به همین دلیل که چاپلوس و متملق و بنابراین پست و ترسو بودند ... او علاوه بر این بسیار گستاخ و متهور بود. مشاهدات گاهگاهی او از رفتار مردم فوق العاده آگاه کننده بود و بنابراین او قادر بود که سیاست پشت پرده را بسیار بهتر از اغلب بوروکراتهای پتروگراد درک کند. و بالاخره اینکه او هنرپیشه قهاری بود. وی نقش خود را چنان بازی می کرد که گویی عمیق، بدان معتقد است (و شاید هم واقعا معتقد بود). (نقل از آلن مورهد، ۱۹۶۵).

چنانکه می بینم آلن مورهد در تحلیل فوق از نظریه نقش به حد اعلاء بهره جسته

است، هر چند وی خود را یک نظریه پرداز نقش گرا نمی داند، اما تجزیه و تحلیل او از روابط راسپوتین و تزارینا آشکارا از نظریه نقش تأثیر پذیرفته است.

نکته ای که توضیح آن در مورد نظریه ها لازم می آید آن است که همه نظریه ها، در مورد همه مسائل به طور کامل و روشن پاسخگو نیستند. به عبارت دیگر کارایی نظریه های ذکر شده در تمام زمینه ها و توجیه همه رویدادها مورد تردید است. هر نظریه معمولاً در چهارچوب و زمینه خاصی که واضع آن قرار داشته ساخته شده و بنابراین نمی توان از آن انتظار داشت که

جوابگوی هر رویدادی که به آن عرضه می شود باشد، بلکه هر یک از نظریه ها در زمینه هایی توانایی تبیین و توجیه دارند و در زمینه های دیگری ضعیف اند.

گرایش به وضع نظریه های جامع که مدعی پاسخگویی همه مسائل اند در حال حاضر در روانشناسی اجتماعی رو به ضعف نهاده و امروزه صاحب نظران، به علت تنوع و گوناگونی مسائل اجتماعی بیشتر به وضع نظریه های کوچک که غالباً فقط یک جنبه از رفتار اجتماعی انسان را می تواند توجیه کند، پرداخته اند (در گفتارهای آینده تعدادی از این نظریه های کوچک معرفی خواهند شد بنابراین اگر مثلاً متوجه شدید که نظریه روانکاوی از تبیین رویدادی اجتماعی که شما با آن مواجه شده اید ناتوان است نباید تعجب کنید، زیرا روانکاوی نیز مانند نظریه های جامع دیگر تنها مدعی توجیه و تبیین همه رویدادها است نه اینکه واقعا در این زمینه توانا باشد.

خلاصه گفتار دوم

۱. معمولاً تبیین، پیش بینی و کنترل رویدادهای اجتماعی به وسیله نظریه ها صورت می گیرد.
۲. هر نظریه چهارچوبی است که مجموعه ای از قوانین علمی را، که به شکلی نظام دار با یکدیگر در ارتباط هستند، در برمی گیرد.
۳. مهمترین نظریه های روان شناسی اجتماعی را می توان به دو دسته محرک - پاسخ و شناختی تقسیم کرد
۴. نظریه های محرک - پاسخ بر مبنای پاداش و تنبیه، شرطی شدن، تقلید و تقویت بنا شده اند. بر طبق این نظریه ها رفتارهای ما در کنترل پاداش و تنبیه هایی است که با نشان دادن آن رفتار نصیب ما می شود. رسیدن یک رفتار به پاداش سبب تیک اگر رفتاری به تنبیه منجر شود، احتمال تکرار آن کم می گردد.
۵. در نظریه های محرک - پاسخ همچنین به تقلید و سرمشق قرار دادن دیگران زیادی داده می شود. ما در روابط اجتماعی خود با دیگران مقدار زیادی از روزی لازم را از طریق تقلید می آموزیم.
۶. همچنین در نظریه های محرک - پاسخ تعمیم دادن نقش مهمی دارد. بسیاری از رفتارهایی را که ما در یک موقعیت آموخته ایم، به موقعیتهای مشابه موقعیت اولی انتقال می دهیم. هم تقلید و هم تعمیم نقش مهمی در جریان اجتماعی شدن انسان ایفا می کنند
۷. نظریه های شناختی که عمدتاً کل نگرند و پدیده ها را به صورت مجموعه ای و کلی در نظر می گیرند معتقدند که در روابط اجتماعی کل موقعیت یا به اصطلاح میدان وقوع این روابط اهمیت زیادی دارند.
۸. نظریه هایی چون نظریه اسناد، نظریه تعادل، نظریه ناهماهنگی شناختی، نظریه میدانی نظریه های شناختی هستند که هر یک از آنها در توجیه بخشی از رفتار اجتماعی ما حائز اهمیت اند.
۹. نظریه روانکاوی که بیشتر قضایا را از دیدگاه فرایندهای ناخودآگاه و مکانیسم دفاعی می نگرد، در تحلیل پدیده های روانشناسی اجتماعی نیز به نقش زمینه و سابقه رویدادهای زندگی شخص در دوران کودکی و تأثیر تجربیات کودکی بر زندگی بزرگسالی تأکید می ورزد.

۱۰. نظریه نقش بیشتر به انتظارات نقش و تعارض نقش در تبیین رفتار اجتماعی اهمیت می دهد و از این نظر بیشتر یک نظریه جامعه شناختی است.

گفتار سوم

پیشگفتار

در مقدمه کتاب و در معرفی روانشناسی اجتماعی گفتیم که گروه بر رفتار فرد تأثیری تعیین کننده دارد. اشاره کردیم که فرد در گروه شخصیت دیگری پیدا می کند که با شخصیت او وقتی تنها است متفاوت است. به عنوان مثال تحقیقات جدید نشان دهنده آن است که بر خلاف تصور عمومی که معتقدند تصمیمهای گروهی محافظه کارانه تر و عاقلانه تر است، گروهها تصمیمهای افراطی تری می گیرند. معنی این عبارت آن است که اگر مثلا در یک هیأت داوران از آنان بخواهیم که به طور انفرادی نظر خود را در مورد محکومیت یک متهم اعلام کنند، تصمیم آنان معتدل تر خواهد بود تا وقتی از آنان

خواسته شود که به طور گروهی تصمیم بگیرند. این نوع تصمیم گیری که در روانشناسی اجتماعی به آن «تغییر مخاطره آمیز» می گویند، به خوبی منعکس کننده تأثیر گروه بر تصمیمهای فردی است، زیرا فرد وقتی در جمع قرار می گیرد از مزایای گمنامی استفاده می کند و احساس خطر کمتری دارد تا وقتی که لازم است به تنهایی تصمیم گیری کرده مجبور باشد مخاطرات احتمالی تصمیم خود را تحمل کند. در واقع در درون گروه نوعی پخش شدن مسئولیت روی می دهد که فشار مسئولیت فردی را بردوش اعضای گروه تا حدودی کاهش میدهد و همین امتیاز به شخص جرأت بیشتری در گرفتن تصمیمهای حادث می بخشد.

در این گفتار که هدف آموزش کلی آن آشنایی با مفهوم گروه از نظر روانشناسی اجتماعی، چگونگی شکل گیری، ویژگیها و عملکردهای آن است پس از شرح مفهوم گروه و چگونگی تأثیر تسهیل کننده و یا بازدارنده آن بر رفتار فرد به توضیح صفات و

۴۸ روانشناسی اجتماعی

ویژگیهای گروه و نقش هر یک بر نحوه عملکرد آن می پردازیم. در پایان به معرفی چند گروه ویژه که امروزه مورد توجه خاص مردم نقاط مختلف جهان قرار گرفته اند می پردازیم. برای دستیابی به هدف آموزشی کلی این گفتار شما باید به هدفهای آموزشی دقیق زیر نایل شوید یعنی پس از مطالعه این گفتار باید بتوانید فعالیتهای زیر را انجام دهید. ۱. اصطلاحات زیر را تعریف کنید و آنها را در توضیح پدیده های روانشناسی اجتماعی به کار ببرید. گروه - انبوه - آسان سازی اجتماعی - بازداری اجتماعی - شبکه های ارتباط - پیوستگی گروه - بارش مغزی - پاسخهای مسلط - گروه همکوش. ۲. با تشریح مدل تأثیر اجتماعی، اثر سه عامل گروه تماشاچیان غیرفعال را توضیح دهید. ۳. الگوی انگیزشی در مورد چگونگی تأثیر تماشاچیان غیرفعال بر رفتار شخص عمل کننده را تشریح کنید و علل این تأثیرات را بیان کنید. ۴. اثرات عوامل مختلف گروه تماشاچیان فعال (گروه همکوش) بر چگونگی رفتار شخص عمل کننده را تشریح کنید. ۵. تأثیر تغییرات اندازه گروه در ارتباط با سایر ویژگیهای گروه را در نحوه عملکرد آن بیان کنید. ۶. اثر شکلهای مختلف فرصتهای ارتباطی (شبکه های ارتباط) را بر جنبه های گوناگون فعالیت گروه شرح دهید. ۷. تأثیر تجانس و هماهنگی در گروه بر نحوه عمل آن را بیان کنید. ۸. جنبه های گوناگون و گروههای رویاروی عملکرد گروه در زمینه قضاوت و حل مسئله را با عملکرد افراد مقایسه کنید. ۹. ویژگیهای گروههای را بیان کنید و وجوه شباهت و تفاوت آنها را نشان دهید.

هفت فرد بیگانه با هم به مدت چند هفته در یک ایستگاه سوار اتوبوس می شوند آنها کم کم متوجه حضور مرتب یکدیگر در اتوبوس و هم مسیر بودن خود می شوند و

کم کم به یکدیگر توجه بیشتری می کنند، باب سلام و علیک و صحبت باز می شود و آشناییها به تدریج قوت می گیرد و به دوستی و معاشرت منجر می شود.

ضمن مطالعه شرح فوق، حتماً توجه شما نیز در عوض تمرکز بر روی یک فرد خاص، معطوف به رفتارهای تعدادی از افراد شده است. به نظر عده ای از صاحب نظران این توجه به رفتار متقابل عده ای از افراد در واقع جوهر روانشناسی اجتماعی است. اما روان شناسان اجتماعی غالباً کار کردن در سطح رفتار فردی را ترجیح داده و بر ادراکها، باورها، و اعمال یک فرد تأکید ورزیده اند و چه بسا بسیاری از رفتارها را که در یک گروه و بین افراد آن انجام می گیرد مورد غفلت قرار داده اند. بعضی از روانشناسان اجتماعی حتی مدعی شده اند که واقعیتی به نام گروه وجود خارجی ندارد. «فلوید آلپورت همیشه می گفت «پای شما نمی تواند به یک گروه گیر کننده و معنی گفته او آن بود که گروهها تنها در ذهن افراد وجود دارند. به گفته آلپورت، گروهها چیزی بیش از مجموعه مشترکی از ارزشها، عقاید، اندیشه ها، و عاداتها که همزمان در ذهن چند نفر حضور دارند، نیستند. صاحب نظران دیگر به نوبه خود و به شکلی موجه اظهار داشته اند که گروهها جوهرهایی مستقل اند که باید به آنها به صورت اشیاء یا پدیده هایی مستقل و یگانه در محیط نگرینست (دورکیم، ۱۸۹۸، واریئر، "، ۱۹۵۶). صاحب نظران مزبور این اندیشه را که همه رفتارهای اجتماعی را می توان در سطح فردی تبیین کرد رد می کنند آنان به جنبه ها و وجوه منحصر به فرد و یگانه گروه که مستقل از افراد هستند تأکید دارند.

روشن است که در این مورد دیدگاههای متعددی وجود دارد که فرد می تواند با اتخاذ آن دیدگاهها تأثیرات بیش از یک فرد را در یک مجموعه مورد توجه قرار دهد. بیشتر ما احتمالاً موافقیم که بسیاری از فعالیتهای زندگی ما متضمن تعامل با افراد دیگر است تیمهای ورزشی، خانواده، همکاران، و مانند آنها همگی شامل تعاملهایی بین یک گروه از افراد است. اما گروه می تواند مرکب از افرادی نیز باشد که نزدیکی زیادی با هم نداشته و یکدیگر را زیاد نبینند. تماشاجیان یک فیلم در سینما با مسافران یک اتوبوس از این گروهها هستند. به این ترتیب این سؤال مطرح می شود که چگونه می توانیم اصطلاح گروه را تعریف کنیم؟» |

هر چند تا به حال درباره گروه تعریفهای زیادی عرضه شده است شاید یک تعریف ساده و عملی از گروه این باشد که بگوییم: گروه عبارتست از دو فرد یا بیشتر که با هم تعامل دارند به نحوی که هر یک می تواند در دیگری یا در دیگران تأثیر گذاشته و از آنان متأثر شود. («شار، ۱۹۸۱). یک تعریف جامعتر از این اصطلاح شامل ویژگیهای زیر است: تعامل بین افراد، داشتن درک و تصور از دیگر اعضا، ایجاد پیوندهای عاطفی و وابستگی متقابل با نقشهای متقابل، (دولاماتر، ۱۹۷۴) به عبارت دیگر، اعضای یک گروه دارای نوعی روابط با یکدیگرند و این روابط غالباً پیچیده بوده و در طول زمان ادامه دارد.

ما می توانیم واژه انبوهه (تجمع) را برای مجموعه هایی از افراد که با یکدیگر در تعامل نیستند، به کار ببریم. نظیر اشخاصی که پشت چراغ قرمز در جلوی خط عابر پیاده ایستاده و منتظر سبز شدن چراغ برای عبورند، افرادی که در داخل یک آسانسور با هم هستند تماشاجیان یک فیلم و از این قبیل، اینگونه افراد نوعاً با یکدیگر تعامل یا اشتراک احساسات و عواطف، به میزانی که یکدیگر را تحت تأثیر قرار دهند، ندارند. اما همانگونه که در مثال مسافران هفتگانه یک اتوبوس در آغاز این بحث آوردیم، انبوهه می تواند به گروه تبدیل شود.

در این گفتار، ما ابتدا شیوه های عمل گروهها را در نظر میگیریم - یعنی اینکه افراد گروه چگونه دور هم جمع می شوند، چگونه با یکدیگر ارتباط برقرار می سازند، و چگونه عمل می کنند و بالاخره به بعضی گروههای ویژه معروف به گروههای اشاره ای خواهیم داشت. .

نفوذ اجتماعی بررسی خود را با طرح یک سؤال ساده آغاز می کنیم حضور دیگر چگونه رفتار فرد را تحت تأثیر قرار میدهد؟ اگر به تاریخ روانشناسی اجتماعی برگردیم و آنچه را که در گفتارهای مقدماتی کتاب مطالعه کردیم، بیاد بیاوریم می بینیم که در آنجا آزمایش نورمن تربیلت نقل شد که نشان دهنده نفوذ و تأثیر افراد دیگر بر روی عملکرد فرد بود. در آزمایش او از کودکان خواسته شد که در تنهایی و نیز در جمع نخ قلاب ماهیگیری را با هر سرعتی که می توانند جمع کنند این آزمایش که نخستین کوشش عملی برای نشان

دادن صرف تأثیر حضور دیگران بر عملکرد فرد بود آشکار ساخت که حضور دیگران حتی اگر عملاً به صورت یک گروه عمل نکنند نیز می تواند در رفتار فرد مؤثر باشد. از آن پس، آزمایش تربیلت با تعداد قابل توجهی از تحقیقات دنبال شده است.

اثرات گروه تماشاچیان در موارد بسیاری ممکن است ما به طور انفرادی عمل کنیم، اما در عین حال متوجه باشیم که دیگران در حال تماشای ما هستند. به عنوان مثال، وقتی وارد اتاقی می شویم که پر از افراد غریبه است، ممکن است با ناراحتی متوجه باشیم که چشموهای بسیاری روی ما متمرکز شده اند. یک سخنران مدعو ممکن است سخنرانی خود را ارائه کند و تعاملی با مدعوین نداشته باشد اما می داند که دیگران متوجه او هستند. آگاهی از وجود تماشاچیان چگونه رفتار را تحت تأثیر قرار می دهد؟

بسیاری از مردم در حضور یک عده تماشاگر احساس ترس و اضطراب می کنند. به عنوان مثال، یک تحقیق زمینه یابی در مورد ترس در مردم نشان داد که سخن گفتن در برابر جمع بیشتر از مکانهای بلند، تاریکی، تنهایی، بیماری و حتی مرگ در آنها ترس ایجاد می کند (بورتن، ۱۹۸۰). اما در بعضی موارد حضور تماشاچیان می تواند به ما انرژی اضافی بدهد. به عنوان مثال، ورزشکاران گزارش می دهند که در یک استادیوم پر از جمعیت بهتر عمل می کنند تا در یک استادیوم خالی (دیویس، ۱۹۶۹) و بسیاری از بازیگران تئاتر به وجود تفاوت محسوس میان بازی کردن برای یک سالن پر از تماشاچی و بازی کردن در یک سالن تقریباً خالی اشاره کرده اند. این تفاوتها چگونه توجیه می شوند؟

تأثیر اجتماعی تأثیر و نفوذ تماشاچیان به چند عامل بستگی دارد. لاتانه (۱۹۸۱) در این مورد، سه عامل اصلی را معرفی کرده است: تعداد افراد تماشاچی، بلاواسطه بودن تماشاچیان، و نیرومندی (یا پایگاه افراد تماشاچی). لاتانه، در توصیف الگوی تأثیر اجتماعی خود، قیاس لامپ روشنایی را به کار می برد. همانگونه که مقدار نور تابیده شده روی یک سطح بستگی به تعداد لامپها، فاصله آنها از سطح مزبور، و مقدار وات لامپها دارد

همانگونه نیز تأثیر اجتماعی برابندی است از تعداد، نزدیکی، و نیرومندی. اکنون ببینیم که هر یک از این عوامل تماشاچیان چگونه عملکرد یک فرد را تحت تأثیر خود قرار می دهد.

نخست، همچنانکه تعداد افراد در جمع تماشاچیان افزایش می یابد، همانگونه نیز تأثیر آنها رو به فزونی می رود. اما مقدار افزایش تأثیر با افزایش هر تماشاگر کاهش پیدا می کند. به عنوان مثال تفاوت بین ۳ و ۴ تماشاگر بسیار بیش از تفاوت بین ۳۰ و ۳۱ تماشاگر است. در بررسی اثر فاصله لاتانه و دیگران دریافته اند که تماشاچسانی که حضور فیزیکی قابل رؤیت دارند تأثیر بیشتری می گذارند تا تماشاچسانی که از فرد دورتر باشند به عنوان مثال تماشاچسانی که با یک آینه یکطرفه به نحوی از عمل کننده جدا شده باشند که فقط تماشاچیان بتوانند فرد را ببینند اما فرد آنها را نبیند بر رفتار عمل کننده تأثیر کمتری خواهند داشت تا همان تماشاچیان بدون واسطه آینه، و بالاخره نیرومندی پایگاه تماشاچیان بسیار اهمیت دارد. لاتانه و هارکینز (۱۹۷۶) نشان دادند که دانشجویانی که قرار بود در برابر تماشاچیان دارای پایگاه اجتماعی بالا آواز بخوانند تنش بیشتری حس می کردند تا دانشجویانی که در برابر تماشاچیان دارای پایگاه پایین آواز می خواندند. این سه عامل چه به تنهایی و چه به صورت ترکیبی می توانند چگونگی نفوذپذیری ما را از یک گروه تماشاچی تحت تأثیر قرار دهند. (شکل ۱-۳)

(مد)

(۲)

شکل ۱-۳ الگوی انگیزشی تأثیر حضور دیگران اثر یک گروه تماشاچی بستگی به تعداد منابع (تعداد دایره ها در این شکل)، نیرومندی آنها (اندازه دایره ها در این شکل) و فاصله آنها از عمل کننده (طول پیکانها در این شکل) دارد.

اقتباس از دوو، و رایتس من ۱۹۸۴)

شکل ۲-۳ الگوی انگیزشی در آسان سازی اجتماعی

اقتباس از دووورایتس من (۱۹۸۴) هر چند توافق قابل ملاحظه ای مبنی بر اثرات حضور تماشاچیان بر عملکرد فرد آگاهی در جهت بهتر کردن، گاهی در جهت بدتر شدن وجود دارد، اما ما کاملاً آگاه نیستیم که چرا چنین اثراتی وجود دارد. خود زایونک معتقد است که ویژگیهای انگیزشی تماشاچیان در موجود زنده ذاتی یا برنامه ریزی شده است، و خود او در واقع نشان داده است که سوسکهها نیز مانند انسانها در معرض اثرات آسان سازی یا بازداری اجتماعی قرار دارند. با وجود این ممکن است دلایل

دیگری نیز برای این انگیزتگی وجود داشته باشد. به عنوان مثال کوتزل (۱۹۷۲) معتقد است که حضور دیگران یک منبع سائق آموخته است. به گفته کوتزل، این حضور صرف دیگران نیست که سبب برانگیزتگی می شود، بلکه انتظاری قضاوتی است که شخص فکر میکند تماشاگران نسبت به عملکرد او خواهند داشت. بنابراین اگر از آزمودنیهایی بخواهیم در حضور تماشاچیان با چشمهای بسته عملی انجام دهند آنان باید انگیزتگی کمتری نشان دهند تا وقتی در حضور تماشاچیان با چشمهای باز عمل می کنند. تحقیقاتی که برای پیگیری این توجیه انجام گرفته اند این نقطه نظر را تأیید کرده اند و نشان داده اند که اگر در تماشاچیان توانایی ارزشیابی عملکرد آزمودنیها وجود داشته باشد در آزمودنیها انگیزتگی بیشتری مشاهده خواهد شد.

محققان دیگر گفته اند که انگیزتگی نتیجه تعارض بین پاسخهای احتمالی است و اینکه حواس پرتی یک واسط مهم در بازداری اجتماعی است. به عنوان مثال، وقتی که شما یک سخنرانی را در برابر جمع بزرگی از مدعوین ارائه می دهید، ممکن است توجه خود را معطوف مردی کنید که در ردیف عقب به خواب رفته است و این کار حواس شما را از سخنرانی منحرف کند و منجر به انگیزتگی شود و در نتیجه شما کمتر تحت

اگر آن شخص مانند خود ما یا حتی بدتر از ما عمل کند چه اتفاقی می افتد، در این صورت گروه همکوش احتمالاً تأثیر چندانی بر ما نخواهد داشت. همینطور، وقتی که گروه همکوش عملکردی بسیار برتر از عملکرد ما داشته باشد باز هم تأثیر رقابتی آن بر ما کم خواهد بود. فاصله بسیار زیاد او از ما ممکن است او را به منبع غیر معتبری برای مقایسه ما تبدیل کند و بنابراین سبب شود که ما همچنان به عمل برطبق معیار فردی خود ادامه دهیم (ستا، ۱۹۸۲)

ویژگیهای تکلیف و موقعیت نیز ممکن است بر تأثیرات گروه همکوش روی عملکرد شخص مؤثر باشد وقتی تکلیف ساده یا خوب آموخته شده باشد، رقابت ممکن است عملکرد را بهتر کند یعنی نتیجه با پیش بینیهای الگوی آسان سازی اجتماعی مطابق باشد. اما در مورد تکلیف دشوار تکالیفی که شخص آشنایی کمتری با آنها دارد، رقابت ممکن است عملکرد را دچار اختلال کند. برای غلبه بر چنین اختلالی آموزشها و دستورالعملهای ویژه ای که همکاری در مورد یک تکلیف دشوار را تشویق می کند در بهبود عملکرد گروه همکوش تأثیر مثبت دارد (لافلین و جاکارد، ۱۹۷۵).

افراد در یک گروه همکوش می توانند از یکدیگر به عنوان منبع اطلاعات نیز استفاده کنند. این حالات سرمشق گیری و الگو قراردادن بدین معناست که فرد می تواند پاسخهای تازه را صرفاً با مشاهده عمل افراد دیگر بیاموزد. اگر شرکت کنندگان دیگر در گروه به شکلی موفقیت آمیز عمل کنند، احتمال زیادی دارد که شخص مشاهده کننده نیز این پاسخها را آموخته و بدانها عمل کند در گروههایی که شخص برای اولین بار در آنها شرکت می کند، احتمالاً مدتی به تماشای شیوه های تعامل دیگران با یکدیگر پرداخته و بعد مطابق با آن الگوها رفتار خواهد کرد.

مشخصه های گروه ما بررسی گروهها را با تعامل افراد در موقعیتهای نسبتاً ساده که در آنها فرد به وسیله یک نفر یا بیشتر مورد مشاهده یا همراهی قرار می گیرد آغاز کردیم، اما یک گروه چنانکه در آغاز فصل تعریف شد بیش از عده ای افراد در حال انجام یک فعالیت یکسان در یک زمان یا مکان خاص است. گروهها می توانند شامل تعامل، ایجاد ادراکهای مشترک و پیوندهای عاطفی و وابستگی متقابل نقشها باشند.

می توان گفت گروهها به همان تنوع و گوناگونی افراد هستند وقتی ما بخواهیم ویژگیهای یک گروه خاص را توصیف کنیم، می توانیم چندین مشخصه را در نظر بگیریم. نخست می توانیم درباره ترکیب گروه بحث کنیم. در اینجا به ویژگیهایی نظیر اندازه توجه داریم که می توانند توضیح دهند گروه به چه شبیه است. جنبه های دیگر گروه که ممکن است مورد توجه باشد ویژگیهایی هستند از قبیل جنس افراد، قومیت و نژاد اعضاء با تواناییها و شخصیتهای افراد در داخل گروه.

راه دوم نگرستن به گروهها بر حسب ساختار آنها است. مثلاً در داخل گروه چه کانالهای ارتباطی برقرار است یعنی کی با کی می تواند ارتباط برقرار کند؟ چه نوع نظامهای طبقاتی در داخل گروه تشکیل می شود؟ رهبری گروه به دست کیست؟ سومین موضوع در بررسی گروهها فرایند عملی گروه است که گاهی پویایی گروه" نامیده می شود. این بدان معنی است که اعضای یک گروه چگونه به یکدیگر پاسخ داده و چگونه بر یکدیگر نفوذ و تأثیر دارند؟ پیوندهای عاطفی که سبب انسجام و نگهداری

گروه‌هاوند کدامند؟ و بالاخره چهارمین موضوع در مورد گروه‌ها عملکرد گروه است یعنی گروه در رسیدن به هدف خود تا چه اندازه خوب یا بد عمل می‌کند؟

اگرچه ما برای بحث روی موضوعها در اینجا آنها را از هم جدا می‌کنیم، اما در واقعیت این چهار مشخصه به طور متقابل به هم وابسته اند. مثلاً ترکیب گروه ممکن است در میزان سطح عملکرد آن تأثیر داشته باشد یا ساختاری که گروه به خود گرفته است می‌تواند نوع تأثیرات متقابل افراد گروه را تعیین کند.

در این قسمت ما سه وجه تفاوت گروه‌ها یعنی اندازه گروه (متغیر مربوط به ترکیب)، فرصتهایی که گروه‌ها برای برقراری ارتباط ایجاد می‌کنند (متغیر مربوط به ساختار) و تجانس و هماهنگی گروه (متغیر مربوط به پویایی گروه را بررسی می‌کنیم و در قسمت بعدی با تفصیل بیشتر، نظری به چهارمین موضوع یعنی عملکرد گروه‌ها

می‌اندازیم.

اندازه. حتی در محدوده تعریفی که در آغاز این گفتار از گروه ارائه دادیم. این امکان وجود دارد که گروه را از یک زوج تازه ازدواج کرده تا کل نفرات مجلس قانونگذاری

کردند. و چند گروه از آنها تنها مدت کوتاهی پس از نخستین رأی به بحث و بررسی پرداختند به گفته محققان مزبور قاعده غیر اکثریت مطلق ممکن است منجر به بررسی عجولانه در دیدگاههای مورد اختلاف گردد). | جدول ۳-۱ میانگین تعداد نظرخواهیها و میانگین زمان (بر حسب دقیقه) برای اعلام رأی در هر یک از موقعیتهای آزمایشی از دیویس و همکاران، ۱۹۷۵. نقل از دوو و رایتس من، ۱۹۸۴). | طرح تصمیم اجتماعی تعیین شده

تعداد نفرات هیأت داوران ۶ نفره

۶ نفره ۱۲ نفره اکثریت مطلق نظرخواهی زمان (دقیقه) اکثریت د

امکانات ارتباط وقتی اعضای گروه از نظر برقراری ارتباط دچار دشواریهایی باشند، اندازه گروه بی معنی جلوه می‌کند. بعضی مواقع، گروههای جهان واقعی کانالهای مشخص و محدودی تعیین می‌کنند که پیام فقط از آن کانالها می‌تواند عبور کند. به عنوان مثال، ممکن است اعضای هیأت علمی یک دانشگاه حق نداشته باشند مستقیماً با رییس دانشگاه تماس بگیرند و برای این کار مجبور باشند که فقط از طریق رییس دانشکده اقدام کنند. روابط بین افراد ممکن است کانالهای ارتباطی را تحت تأثیر قرار دهد. مثلاً ممکن است دو عضو یک گروه بزرگ (به عنوان نمونه یک دانشگاه) هرگز با هم صحبت نکرده باشند. قرار گرفتن بعضی از اعضای گروه در ساختمان دیگر ممکن است مانع ارتباط بین آنها شده باشد.

به الگوهای تجویز شده ارتباط، شبکه های ارتباطی گفته می‌شود در شکل ۳-۱۶ چند نمونه از شبکه های ارتباط به صورت نمادی نشان داده شده است. هرچند این

شبکه ها جنبه انتزاعی دارند، اما به راحتی می‌توان نمونه هایی از هر کدام را به شکل عینی مجسم کرد. در یک تیم فوتبال، بازیکن خط حمله عموماً مرکز ارتباط است. بازیکنان دیگر بیشتر توضیحات خود را به او متوجه می‌کنند و او با همه در تیم صحبت می‌کند. این مثالی از ارتباط در شبکه چرخ مانند است. در شبکه دایره ای هر شخص فقط می‌تواند با فرد کناری خود ارتباط یابد. سلسله مراتب سازمانی غالباً نماینده شبکه های ارتباطی پیچیده اند. این شبکه ها اغلب شامل صدها نفرند، اما معمولاً می‌توان آنها را به این الگوهای ساده تر تقسیم کرد.

پیوند

زنجیر

چرخ شکل ۳-۳ نمونه هایی از شبکه های ارتباط، نقطه ها نماینده موقعیتهای اشخاص در شبکه و خطوط نماینده کانالهای مجاز برای ارتباط است. |

اقتباس از دوو و رایتس من، ۱۹۸۴)

شبکه های ارتباطی بسیار اهمیت دارند، زیرا این شبکه ها فرایندهای مختلفی را در گروهها ایجاد می کنند. به عنوان مثال، شبکه ارتباطی چرخی، قدرت کنترل زیادی به فردی که در وسط قرار گرفته است، می دهد. او می تواند با هر یک از چهار عضو دیگر ارتباط برقرار کند، اما آنها که در موقعیتهای کناری قرار دارند می توانند با شخص مرکزی تماس بگیرند نه با یکدیگر. اگر چنین شبکه ارتباطی به عنوان زمینه اصلی در ایجاد یک گروه تازه تعیین شود، شخص قرار گرفته در موقعیت مرکزی، احتمالاً به

عنوان یک رهبر تجلی خواهد کرد. در چنین حالتی داشتن اطلاعات به داشتن قدرت منجر خواهد شد.

شکل هر دو منجر به سازمان متمرکز می شود زیرا فرد مرکزی به صورت محور ۷ شبکه های ارتباطی «زنجیری» و « در خواهد آمد. برعکس، شبکه های «دایره ای» امکان ایجاد یک رهبر مسلط را تسهیل نمی کنند. در گروههایی که دارای شبکه ارتباطی دایره ای یا هم پیوند هستند، و در آن هر عضو می تواند با هر یک از اعضای دیگر ارتباط برقرار کند، - نمی توان پیش بینی کرد که کدامیک از موقعیتهای افراد به رهبری و تسلط منجر خواهد شد. در این شبکه ها، شخصیهای فردی و مهارتهای اعضای گروه عوامل تعیین کننده هستند.

شبکه های ارتباطی چه تأثیراتی بر مولد بودن گروه خواهند داشت؟ کدامیک از شبکه ها بیشترین رضایت خاطر را برای اعضای گروه ایجاد خواهند کرد؟ به سؤال دوم به سادگی می توان پاسخ داد. افراد موقعیتهایی را ترجیح میدهند که در آنها بیشترین فرصت برای ارتباط برقرار کردن و دخالت داشتن وجود داشته باشد. اعضای «ساکت» میل ندارند ساکت بمانند. « ارضاکنده شناخته شده اند، در حالی که موقعیتهای کناری در ۷ موقعیت مرکزی در شبکه های «چرخی»، «زنجیری» و « همین شبکه ها منجر به روحیه ضعیف خواهد شد (لیویت ۱۹۵۱). شبکه هایی که امکان ارتباطات غیر متمرکز را فراهم کنند (مثل شبکه دایره ای و هم پیوند روحیه بالاتری به افراد در همه موقعیتهای اعطا می کنند.

اما کارآمد بودن شبکه های ارتباطی مختلف بستگی به تکلیفی دارد که گروه با آن مواجه است. یک شبکه متمرکز - مانند - وقتی بر حسب زمان صرف شده برای حل یک مسئله، تعداد خطاهای انجام شده، و تعداد پیامهای رد و بدل ۷ «چرخ» یا « شده مورد قضاوت قرار گیرد، دارای بیشترین کارایی خواهد بود.

شاید در همین زمینه تکالیفی به کار برد که بر تواناییهای حل مسئله افراد گروه و دستکاری فعالانه اطلاعات از سوی آنها مبتنی بود. وی دریافت که در سر و کار داشتن با مسائل مشکل، شبکه «دایره های بیشترین و شبکه «چرخی» کمترین کارایی را بر حسب زمان صرف شده برای حل مسئله دارد. شبکه های غیر متمرکز در یافتن و تصحیح

دارند. با وجود این یک وجه دیگر در این پدیده وجود دارد. گروههای چرخی ۷ خطاها سرعت بیشتری از شبکه های چرخی و برای رسیدن به راه حل مسئله اطلاعات کمتری نیاز داشتند. تفاوت در نتایج بر حسب سادگی یا دشواری تکلیف چنانکه در جدول ۲-۳ می بینیم با هم هماهنگ است و به اهمیت در نظر گرفتن ماهیت تکالیف در ارتباط با ترکیب گروه اشاره دارد.

مسائل ساده"

مسائل پیچیده

جمع کل

زمان

متمرکز سریعتر غیر متمرکز سریعتر

متمرکز بیشتر فرستاده است غیر متمرکز بیشتر فرستاده است

خطاها

متمركز بیشتر مرتكب شده غير متمركز بیشتر مرتكب شده تفاوتی وجود ندارد ارضای خاطر متمركز بیشتر است غير متمركز « و شبکه های ۷ بیشتر است جدول ۲-۳ تعداد مقایسه های نشان دهنده تفاوت های بین شبکه های متمركز («چرخ»، «زنجیره و . غير متمركز («دایره» و هم پیونده) به عنوان تابعی از پیچیدگی تکلیف مورد نظر. (دوو و رایتس من ۱۹۸۴) اعداد جدول نشان دهنده تعداد مقایسه ها است. * مسائل ساده: تکالیف تشخیصی شامل اعلانم، حروف، اعداد، و رنگها | ** مسائل پیچیده: حساب، مرتب کردن کلمات، ساختن جمله، و مسائل بحث کردنی

انسجام

روح نزدیک بودن - یا عدم وجود آن - در یک گروه می تواند اثر مهمی روی رفتار اعضای آن داشته باشد. به عنوان مثال، برخی از مفسران ورزشی از تیمهایی نام می برند که «بهترین مواد» (یعنی بهترین نفرات را در اختیار دارند، اما نمی توانند این مواد را به هم بچسبانند. در چنین مواردی، این احتمال وجود دارد که فقدان نزدیکی - یا حتی وجود دشمنیها در میان اعضای تیم - در عملکرد رضایت بخش نیم اختلال ایجاد کند. برای

توصیف این ویژگی، یعنی نزدیک بودن افراد گروه به یکدیگر، اصطلاحهای متعددی به کار رفته است از جمله «احساس ما» و «جو عاطفی» اما اصطلاحی که بیشتر از همه مورد استفاده قرار گرفته انسجام گروه است، که به صورت یک ویژگی گروه که در آن نیروهای اعمال شده بر اعضاء برای ماندن در گروه بیش از کل نیروهایی است که می کشد آنها را به ترک گروه وادار کند. تعریف شده است (دیویس، ۱۹۶۹). به عبارت دیگر، گروههایی که در آنها اعضاء یکدیگر را دوست دارند و می خواهند در حضور یکدیگر باقی بمانند گروههای منسجم اند. گروههایی که اعضای آنها به یکدیگر جذب نشده و گروههایی که از هم پاشیده اند از نظر انسجام در سطح پایینی هستند. از آنجا که اعضای که جذب گروه شوند سخت تر کار می کنند تا به هدفهای آن برسند، انسجام معمولاً به باروری بیشتر گروه منجر می شود. این البته در صورتی است که هدف گروه باروری بیشتر باشد. اگر هنجار گروهی اجتناب از کار کردن باشد می توان انتظار داشت که گروه قویة منسجم باروری کمتری داشته باشد. اعضاء گروههای کاملاً منسجم در مقایسه با اعضاء گروههای دارای انسجام کمتر امکان بیشتری دارد که با هدف مشترک گروه توافق داشته باشند. یک دلیل برای این موافقت این است که همگونی در گروههای منسجم مورد تأکید قرار می گیرد. وقتی شما اعضاء یک گروه را دوست بدارید ممکن است تمایل بیشتری در سازش با عقاید آنها داشته باشید و این باور را خواهید داشت که هماهنگی، احساسهای خوبی را که در گروه وجود دارد افزایش خواهد داد.

عملکرد گروه در بررسی ویژگیهای گروهها، از قبیل اندازه، فرصتهای ارتباطی و انسجام، ما غالباً به عملکرد و بازده های فرایند گروهی رجوع کرده ایم. اکنون به چهارمین جنبه مربوط به گروهها توجه می کنیم، یعنی عملکرد گروه.

یکی از سوالات مورد توجه در تاریخ تحقیقات مربوط به گروه این است که آیا افراد وقتی که به صورت گروهی با هم کار می کنند عملکردی موفقیت آمیزتر دارند یا وقتی که در تنهایی کار می کنند؟ فهمیدن علت چنین علاقه ای چندان دشوار نیست. هر سازمانی که می کشد بازدهی خود را به حداکثر برساند باید بداند که چگونه تکالیف خود را سازمان دهد. هر چند این سؤال روشن و ساده است، پاسخ آن بسیار پیچیده

است. برای فراهم کردن زمینه پاسخ به این سؤال ابتدا دو نوع عملکرد گروهی را بررسی می کنیم: قضاوت و حل مسئله

قضاوت: اگر کسی از پشت به اتومبیل شما زده باشد، در صورتی که بخواهید بر علیه و مقابل اعلام جرم کنید، بهتر است چند نفر شاهد و بیننده برای تصادف خود داشته باشید یا یک نفر؟ اگر قرار باشد تابلوی نقاشی شما در یک نمایشگاه شرکت داده شود بهتر است یک نفر داور در مورد آن قضاوت کند یا تیمی از داوران؟ برای پاسخ به این سؤالا باید افراد خاص و تکالیف خاص را بررسی کنیم. در مورد یک کار بدنی خالص از قبیل بیرون کشیدن اتومبیل از درون جویی که در آن افتاده، کار گروهی بهتر از کار فردی است در این موارد، اگر چه هر یک از افراد گروه احتمالاً نسبت به زمانی که به تنهایی اقدام به کار می کرد کوشش کمتری به عمل می آورد معهداً نیروی ترکیبی هنوز هم بیشتر از نیروی هر فرد به تنهایی است. اما برای قضاوتها و تکالیف ذهنی، نمی توانیم فرض کنیم که عملکرد گروه بهتر یا درست تر از عملکرد اعضاء گروهها به تنهایی خواهد بود. یک نابغه تنها می تواند به آسانی بر یک گروه در حد متوسط غلبه کند.

مقایسه قضاوت یک فرد با یک گروه می تواند شکل‌های مختلفی بگیرد. مثلا می توان یک فرد متوسط را با یک گروه متوسط مقایسه کرد، یا می توان یک گروه را با بهترین فرد به تنهایی مقایسه کرد. یا اگر کسی بخواهد نقش تعامل را در گروه بررسی کند می تواند یک گروه واقعی را با پاسخهای مجموعی یک انبوه مقایسه کند. هر یک از این روشها، پاسخهایی بالنسبه متفاوت به دست می دهد. به عنوان مثال، قضاوت یک فرد خوب تربیت یافته یا بسیار ماهر، غالبا درست تر از قضاوت یک گروه غیر ماهر است روشهای دیگری که به کار رفته اند بر برتری گروه اشاره دارند چنانکه شاو اشاره کرده است، «قضاوت گروهی به ندرت ممکن است از قضاوت یک فرد متوسط نادرست تر باشد، غالبا بر آن برتری دارد» گروه غالبا از مزیت گسترده وسیعتری از دانش و احتمال شامل بودن فردی که دارای اطلاعات درست باشد برخوردار است اما با وجود اینکه گروه غالبا از یک فرد متوسط بهتر است، ممکن است یک فرد وجود داشته باشد که قضاوت او از گروه بهتر باشد. در عین حال هم، یک عضو سلطه جوی گروه ممکن است بتواند نظرات افراد گروه را تحت تأثیر قرار داده، منجر به نقص در قضاوت در کل گروه شود.

حل مسئله اصطلاح حل مسئله برای اطلاق به گروههای وسیعی از تکالیف به کار رفته است، از شمارش نقطه را گرفته تا حل مسائل مربوط به اداره یک سازمان تجارتي

عالیه متغیر است. بعضی از تکالیف به آسانی بخش پذیرند بزرگ الزامات این تکالیف به طوری که کل مسئله را می توان به تکالیف فرعی مشخص تقسیم کرد. حتی وقتی که

فرعی را می توان تعریف کرد، این تعاریف ممکن است برای شرکت کنندگان تکالیف قابل درک باشند یا نباشند. اگر قابل درک نباشد، ممکن است قضاوتها و مذاکرات زیادی پیش از حل شدن مسئله لازم باشد

بر اساس یک رشته مطالعات، ما می توانیم همنوا با شاو نتیجه بگیریم که گروهها راه حل‌های بهتری برای مسائل فراهم می کند تا افراد، هر چند تفاوت‌های گروه و فرد از نظر کل زمان مورد نیاز هر یک برای حل مسئله کاملا روشن نیست. اما وقتی نسبت شخص - زمان برای حل مسائل مورد نظر باشد، برتری غالبا با افراد است

بارش مغزی مثال دیگری است از تکلیف حل مسئله گروهی که در آن ممکن است تکالیف فرعی ایجاد شوند، اما در آغاز روشن نیستند، در حدود ۲۵ سال پیش، یک مدیر تبلیغات بنام آزبورن (۱۹۵۷) از بارش مغزی به عنوان وسیله ای که گروه می تواند با آن به راه حل‌های تازه و خلاق برای مسائل برسد نام برد. قواعد بنیادی بارش مغزی در جدول ۳-۳ آمده اند. چنین فنی را می توان در مورد مجموعه وسیعی از مسائل به کار برد. به عنوان مثال، یک مؤسسه تبلیغاتی ممکن است از بارش مغزی برای ایجاد یک شعار تازه استفاده کند، یک مؤسسه دولتی می تواند آن را برای پیش بینی اثرات تغییر خط مشی خود به کار ببرد، یا مسئولان انجمن خانه و مدرسه ممکن است از آن برای کشف راه‌های حل مشکلات مالی بهره بگیرند

آزبورن مدعی موفقیت های بزرگی برای فن بارش مغزی شد. اما ارزشیابیهای تجربی به صورتی پایدار به نتایجی که نشان دهد. بارش مغزی به زمان صرف شده برای آن می ارزد نرسیده است به عنوان مثال، تایلور، بری و بلای (۱۹۵۸) دریافتند که تعداد پیشنهادهای که از سوی گروه عرضه می شود از تعداد پیشنهادهای هر فرد که به تنهایی کار کند بیشتر خواهد بود. اما وقتی پیشنهادهای چهار فرد که جداگانه تحت دستورالعمل بارش مغزی کار می کنند ترکیب شوند، تقریباً دو برابر تعداد پیشنهادهای خواهد بود که در یک گروه بارش مغزی رویاروی چهار نفره به دست می آید. محققان دیگر تحقیقات مربوط به بارش مغزی را به شکل زیر خلاصه کرده اند: «شواهد تجربی به روشنی نشان می دهد که آزمودنیهایی که در گروههای بارش مغزی کوچک قرار می گیرند، اندیشه های کمتری عرضه می کنند تا همان تعداد افراد وقتی به تنهایی بارش مغزی انجام می دهند. در مورد کیفیت، منحصر به فرد بودن و تنوع راه حلها شواهد روشن کمی وجود دارد.» (لام و ترامسدورفه، ۱۹۷۳).

برای خلاصه کردن مطالب در مورد حل مسئله به صورت گروهی، ما باید هم خود تکلیف را در نظر بگیریم و هم ماهیت فردی را که در آن تکلیف درگیر است. در بسیاری موارد یک گروه ممکن است بهتر از یک فرد بتواند مسئله ای را حل کند از

جمله این موارد زمانی است که یک تکلیف را بتوان به تکالیف فرعی تقسیم کرد و مهارتهای فرد را بتوان با آن تکلیف خاص جور کرد. اما وقتی سازمان تکالیف فرعی نامشخص است و وقتی اعضای یک گروه فاقد مهارتهای لازم باشند، عملکرد گروه ممکن است پایینتر از توان آن باشد (حتی پایینتر از سطح توان یک فرد که به تنهایی آن تکلیف را انجام میدهد).

گروههای ویژه

در چند دهه اخیر، عملکردهای گروهی در چندین زمینه خاص مورد توجه قرار گرفته است، علاوه بر شیوه معروف به «گروه درمانی» که در آن نابهنجاریهای روانی با دور هم نشستن و بحثهای جمعی مورد بررسی قرار گرفته و به راه حلهایی می رسند، گروههای معروف به آموزش حساسیت، یا «آموزش روابط انسانی و یا گروه «T» و بالاخره «گروههای رویارویی»

هستند که هر چند تفاوتی با هم دارند، اما هدف و جهت گیری آنها همه یک مطرح کردن مشکلات فردی در جمع بدون هیچگونه خجالت و یا ترس و نگران روی آن مشکلات، و رسیدن به راه حلهای احتمالی برای آنها

در یک گروه آنوعی، افراد نه در سخنرانی شرکت می کنند نه در یک سم به آموزشهای ویژه و برنامه ریزی شده ای می بینند. افراد گروه دور هم می نشیستالی و کسی حرفی نداشت همه به هم نگاه می کنند و بالاخره جو خشک جاده یکی از اعضا را وامی دارد تا حرفی بزند و همین حرف و پاسخ احتمالی آن از سوی دیگری سبب آغاز بحثها می شود

و هدف کلی در این گروهها این است که هر شخص نسبت به خود پیش پیدا کتنی یعنی بفهمد که دیگران او را چگونه آدمی می دانند و درباره او چگونه فکر می کنند. پس از کسب چنین شناختی بر عهده خود او است که تصمیم بگیرد مایل به تغییر رفتار خود هست یا نه یعنی در گروه T به فرد توصیه نمی کنند که چه کند یا چگونه رفتارهای خود را تغییر دهد، بلکه به شخص این فرصت را می دهند تا پیامدهای رفتارهای خود را ببیند و نتیجه بگیرد که آیا حفظ رفتارهای او ارزش بهایی را که در برابر آن می پردازش دارد یا نه. همچنین در این گروهها کاری به زمینه، گذشته، با ریشه رفتارها ندارند. آنچه اهمیت دارد «اینجا و اکنون» است.

بنیانگذار این گروهها در اصول کورت لوین بود که در فصل نظریه ها از طریقه میدانی او سخن گفتیم. لوین و همکاران او که در حوزه «پویایی گروه» کار می کردند متوجه برخی اثرات گروههای کوچک در حل مسائل گشت و دریافتند که می توان از گروه برای تغییر دادن رفتار استفاده کرد. این شناخت زمینه ای بود برای ایجان آزمایشگاه ملی آموزش، در واشنگتن و شعبه آن در ایالت «مین» که امروزه به صورت یک سازمان وسیع برای ایجاد دوره های آموزش حساسیت برای خدمات پرسنلی سازمانهای دولتی و خصوصی و کارآموزیها برای افراد متقاضی در آمده است

با وجود آنکه نتایج مورد ادعای گروههای T پشتوانه تحقیقی جندان محکمی ندارد، برخی از محققان نظیر شاول (۱۹۸۱) این گروهها را در چهار زمینه زیر مفید توصیف کرده اند

۱. در نتیجه شرکت افراد در این گروهها، از فاصله و اختلاف بین «خودآرمانی» و «خود تصویری» آنها کاسته می شود. یعنی افراد به واقع بینی بیشتری در مورد خود

می رسند.

۲. شرکت کنندگان در این گروهها تغییراتی در احساسات و رفتار خود بر اثر شرکت در فعالیتهای گروه گزارش می کنند.

۳. مشاهده کنندگانی که شرکت کنندگان را زیر نظر می گیرند نیز گزارش می دهند که پس از دوره های کارآموزی شرکت در گروههای T تغییراتی در رفتار شرکت کنندگان ایجاد شده است.

۴. تحت بعضی شرایط شرکت در گروههای T سبب ایجاد اختلالات روانی شدید در شرکت کنندگان شده است.

در گروه‌های T تکیه بیشتر بر جنبه های کلامی است. یعنی جلسات گروه بیشتر به بحث و گفتگو می‌گذرد، اما در گروه‌های رویاروی که جناح افراطی تر «نهضت تواناییهای بالقوه انسان است، تماسهای فیزیکی را عامل عمده تغییر در احساسات و رفتار و ایجاد بینش در شخص نسبت به خود می‌دانند. به همین ترتیب فعالیتهای گروه‌های رویاروی شامل شیوه‌هایی غیر کلامی از قبیل حرکات مختلف بدنی، لمس یکدیگر، ماساژ دادنهای متقابل، رقص، و نظایر آنها است. پایگاه اصلی این گروه‌ها سواحل غربی امریکا است، اگرچه کم و بیش در سراسر امریکا پراکنده شده‌اند.

به طور کلی در حال حاضر ارزیابی علمی این گروه‌ها کاری است دشوار، زیرا از یکسو پشتوانه تجربی چندانی برای یافته‌های خود ندارند، و از سوی دیگر گزارشهای ضد و نقیضی در مورد یافته‌های آنها دیده می‌شود. همچنین به علت تنوع و گوناگونی این گروه‌ها، امکان انجام آزمایشهای کنترل شده با آنها محدود است. در عین حال موج استقبال که از آنها به عمل آمده و گزارشهای مثبتی که از سوی شرکت کنندگان در مورد تغییر احساسات، تغییر رفتار یا بینش یافتن نسبت به خود ارائه شده است نفی آنها را نیز غیر ممکن می‌سازد. به همین جهت برای اینکه بتوان ارزیابی صحیح و جامعی از نتایج کار این گروه‌ها به عمل آورد باید به آنها فرصت داد تا زمانی بر آنها بگذرد و یافته‌های آنها به حد قابل تجزیه و تحلیل علمی برسد.

خلاصه گفتار سوم

گروه عبارتست از دو فرد یا بیشتر که با هم تعامل دارند به نحوی که هر یک می‌تواند در دیگری با در دیگران تاثیر گذاشته یا از آنان متاثر شود. همچنین می‌توان گروه را واجد ویژگیهای زیر دانست. تعامل بین افراد، داشتن درک و تصور از دیگر اعضا، ایجاد پیوندهای عاطفی، وابستگیهای متقابل با نقشهای متقابل

۲. انبوهه با تجمع مجموعه‌هایی از افراد هستند که با یکدیگر در تعامل نباشند مانند اشخاصی که پشت چراغ قرمز عابر پیاده ایستاده‌اند. همچنین افرادی که در داخل یک آسانسور ایستاده‌اند تشکیل یک انبوهه می‌دهند "

۳. حضور تماشاچیان می‌تواند رفتار فرد را تحت تاثیر قرار دهد حتی اگر تماشاچیان کاملاً غیر فعال باشند. الگوی تأثیر اجتماعی تقود تماشاچیان را ناشی از سه عامل می‌داند تعداد تماشاچیان، بلا واسطه بودن آنها، نیرومندی یا پایگاه آنها. هر قدر تعداد تماشاچیان زیادت، فاصله آنها از شخص کمتر، و پایگاه آنها قویتر باشد، احتمال این که عملکرد شخص را دچار اختلال کند بیشتر است. همچنین میزان اختلال هنگامی بیشتر است که شخص تسلط کمی بر تکلیف مورد نظر داشته باشد یا تازه کار باشد.

۴ در وضعیتی که حضور تماشاچیان عملکرد انجام تکلیف را در فرد بهتر کند. می‌گویند آسان سازی اجتماعی صورت گرفته است. مهارت و تسلط فرد بر تکلیف مورد نظر عاملی است که حضور تماشاچیان، عملکرد را بهتر و آسانتر می‌سازد.

۵. در الگوی انگیزشی این قضیه را چنین طرح می‌کند که حضور تماشاگران سبب تهییج در فرد می‌شود و تمایل به عرضه پاسخ مسلط را در او افزایش می‌دهد، سپس فرد از خود می‌پرسد که آیا رفتار مورد نظر تماشاگران همان رفتار مسلط او است؟ اگر پاسخ او به این سؤال مثبت باشد، عملکرد او بالا می‌رود و اگر پاسخ او منفی باشد عملکرد وی کاهش خواهد یافت. و

۶. اما اگر تماشاچیان فعال باشند، حالت رقابت آمیز در گروه پیدا می‌شود و بر عملکرد فرد در گروه تأثیر می‌کند. گفته می‌شود که این تأثیر ناشی از گروه همکوش است که با شخص به رقابت پرداخته‌اند. منتها شرط بهبود عملکرد این است که گروه همکوش از فرد اندکی بهتر عمل کند. اگر کار گروه همکوش بدتر از خود شخص یا بسیار برتر از عملکرد فرد باشد، تأثیر آن بر عملکرد شخص منفی خواهد بود. علاوه بر این در گروه

همکوش و ویژگیهای تکلیف از نظر اسانی و خوب آموخته شدن نیز بر عملکرد فرد اثر می گذارد و همچنین افراد گروه همکوش از یکدیگر سرمشق نیز می گیرند.

۷ گروهها را می توانیم از چند جنبه بررسی کنیم یکی بر حسب ترکیب گروه و دیگری برحسب ساختار آن. منظور از ترکیب ویژگیهایی مانند اندازه و حجم گروه است و غرض از ساختار گروه نحوه وجود نظامهای ارتباطی در داخل گروه است. همچنین می توان گروهها را از جنبه پویایی مورد نظر قرار داد. پویایی گروه چگونگی تأثیرات متقابل افراد را در داخل گروه بررسی می کند و بالاخره در گروهها نحوه عملکرد آنها در رسیدن به هدف می تواند مورد نظر قرار گیرد.

۸ چگونگی برقراری ارتباط در گروهها ناشی از شبکه ارتباطی هستند که می توانند به صورت چرخ، زنجیر، ۷ شکل، دایره، یا هم پیوند باشند. به میزانی که ارتباط افراد در گروه کمتر باشد، به همان نسبت نظام گروه، نظامی متمرکز خواهد بود. شبکه های ارتباطی که امکان ارتباطات غیر متمرکز را فراهم کنند، به افراد خود روحیه بهتری می بخشند اما کارایی گروه برحسب شبکه های ارتباطی بستگی به نوع تکلیف مورد انجام دارد. در مورد مسائل مشکل، شبکه دایره ای بیشترین کارایی و شبکه چرخه کمترین کارایی را بر حسب زمان صرف شده دارند.

۹. از ویژگیهای مهم گروه یکی هم انسجام گروه است. انسجام را یک ویژگی گروهی دانسته اند که در آن نیروهای اعمال شده بر اعضاء برای ماندن در گروه بیش از کل نیروهایی است که می کوشد آنها را به ترک گروه وادار کند. نتیجه نهایی انسجام، یکپارچگی گروه است و توافق بیشتر گروه روی موضوعها و پدیده ها. اگر گروه بخواهد بیشتر کار کند، انسجام سبب بالارفتن کارایی می شود، و چنانچه تصمیم به کار نکردن بگیرد، گروه منسجم باروری کمتری خواهد داشت.

۱۰. عملکردهای گروه در زمینه های قضاوت و حل مسئله بررسی شده و نشان داده شده است که عملکرد در مورد قضاوت افراطی تر، و در مورد حل مسئله معمولاً کار اورتتر است. فن بارش مغزی یکی از وجوه عملکرد گروهی در حل مسائل است که طی آن هر کس هر راه حلی به ذهنش می رسد اعلام می کند

۱۱. فرایندهای گروهی در سالهای اخیر در زمینه هایی مانند گروه درمانی، گروههای آموزش حساسیت و گروههای رویاروی مورد استفاده قرار گرفته است که نتیجه گیری نهایی در مورد کارایی آنها منوط به نتایج تحقیقاتی است که در این زمینه ها در حال انجام است.

گفتار چهارم

نفاذ اجتماعی و کنترل

یکی از جنبه های بسیار مهم رفتار اجتماعی متقابل، نفوذ اجتماعی است. مفهوم نفوذ اجتماعی آن است که کسی توان تحت تأثیر قرار دادن دیگران را چه با گفتار و چه با رفتار خود دارد. وقتی در عرف گفته می شود که فلانی شخص با نفوذی است بدین معنی است که او یا با پول خود و یا از طریق دوستی و آشنایی قادر به انجام کارهایی است که از همه کس بر نمی آید. اما در روان شناسی اجتماعی منظور از نفوذ اجتماعی توان همرنگ کردن فرد با گروه و کنترل فرد از سوی گروه است.

در گفتار حاضر ابتدا بحثی کلی درباره نفوذ اجتماعی و کنترل داریم که در این مورد همنوایی با گروه و قواعد حاکم بر آن مطرح می شود سپس این نکته مورد بحث قرار می گیرد که آیا همنوایی با گروه به معنی تسلیم واقعی در برابر گروه است یا تنها تظاهری است از متابعت از گروه و بالاخره اینکه به عقیده بعضی از محققان همرنگی و همنوایی از عوارض اجتناب ناپذیر جامعه مدرن امروزی است.

در قسمت دیگر گفتار درباره مفهوم کنترل با تفصیل بیشتر بحث می شود و اثرات توهم کنترل در افراد بررسی می شود و سپس درماندگی آموخته شده به عنوان یکی از نتایج احساس از دست دادن کنترل مورد بحث قرار می گیرد.

هدف آموزشی کلی این گفتار عبارتست از «آشنایی با جنبه های گوناگون پدیده نفوذ اجتماعی و کنترل». برای دستیابی به این هدف، شما باید به هدفهای آموزشی جزئی زیر نایل شوید، یعنی باید بتوانید:

۱. مفاهیم زیر را تعریف کنید و کاربرد آنها را در پدیده های روان شناسی اجتماع توضیح دهید نفوذ اجتماعی - همنوایی - استقلال رأی - ناهمنوایی - خودربری - دیگر ره توهم کنترل - مرکز یا مکان کنترل - درماندگی آموخته شده - وابستگی خودالقایی

۲. عوامل موقعیتی مؤثر بر میزان همنوایی، اشکال رفتارهای مغایر با همنوای سرخ بندی شخصیتها در ارتباط با همنوایی را توضیح دهید.

۳. دلایل همنوا شدن فرد با جمع را بیان کنید.

۴. پدیده کنترل بیرونی رفتار و اراده آزاد شخص را از نظر دیدگاههای مختلف روانشناسی اجتماعی توضیح دهید

۵. عوامل مؤثر بر ایجاد توهم کنترل و اثرات اعتقاد به کنترل رویدادها را در جنبه های مختلف زندگی انسان بیان کنید

۶. نقش تفاوت های فردی در اعتقاد به کنترل را در جنبه های مختلف زندگی انسان شرح

دهید.

۷. واکنشها توأم با مقاومت یا تسلیم، نظیر عکس العمل، درماندگی آموخته شده و وابستگی خودالقایی، در برابر از دست دادن کنترل را تشریح کنید.

نفوذ اجتماعی وقتی روی می دهد که اعمال یک فرد یا یک گروه رفتار دیگران را تحت تأثیر قرار دهد. به یک معنی اصطلاح نفوذ اجتماعی کوششی است عمدی از سوی یک فرد یا یک گروه برای ایجاد تغییر در عقاید یا رفتار ما تغییر نگرش یک نمونه

از نفوذ اجتماعی است، نفوذی که عمدتاً بر ادراک کلامی مبتنی است و عموماً فرض آن بر این است که رفتار انسان دارای مبنای شناختی است. با وجود این، راههای دیگری هم برای نفوذ انسانها و حتی کنترل کردن آنها وجود دارد، که از آن جمله می توان کاربرد استراتژیهای قدرت، دستورات مستقیم، تقاضا کردن و نظایر آنها را نام برد. در بسیاری موارد، البته تسلیم شدن به نفوذ و به عبارت دیگر همنوایی اجتماعی جنبه سازگارانه دارد، مثلاً رانندگی کردن از سمت راست خیابان در کشور ما یک سازگاری ساده با معیارهای ایمنی است، اما در انگلستان عکس این عمل یعنی راندن از سمت چپ خیابان جنبه سازگارانه دارد. چگونگی واکنش ما به دستورات یا خواسته های دیگران در موقعیتهای گوناگون متفاوت است. مسلم است که ما به تقاضای یک دوست ای از ما کمکی خواسته است به همان شکل پاسخ نمی دهیم که به تقاضای یک ویزیتور تجارتي که برای فروش کالایی به در خانه ما آمده و سعی دارد ما را متقاعد کند که کالای او را خریداری کنیم. هر بار که ما با کوششی از سوی دیگران برای نفوذ در رفتار با نگرش خود مواجه می شویم، باید تصمیم بگیریم که تسلیم شویم یا مقاومت کنیم. در مقابل چنین فرایندی موضوع کنترل نهفته است یعنی میزان کنترلی که ما احساس می کنیم بر زندگی خود داریم در مقابل میزان توان دیگران در تحت تأثیر قرار دادن رفتار

ما.

موضوع اصلی این گفتار همین قضیه نفوذ اجتماعی و کنترل است. ابتدا نظری به «همنوایی» می افکنیم و سپس می پردازیم به بررسی اهمیت کنترل و اینکه افراد چگونه در برابر از دست دادن کنترل در زندگی خود واکنش نشان می دهند.

همنوایی

همنوایی کردن با یک گروه یکی از جنبه های جالب رفتار اجتماعی است. به نظر می رسد که جامعه ها و گروهها همواره سعی در همنوا و هم رنگ کردن افراد با خود دارند. ظاهراً این جوامع و گروهها به افراد ناهمنوا چندان روی خوش نشان نمی دهند و به صورتهای گوناگون از قبیل طرد و منزوی کردن، ندادن امتیازات یا حقوق اجتماعی و حتی تنبیه مستقیم با افراد ناهمنوا روبه رو می شوند و برعکس افراد همنوا غالباً از مزایای گوناگون همنوایی، از پاداش مادی گرفته تا تأیید اجتماعی و پذیرفته شدن در گروه بهره مند می شوند.

همنوایی را تسلیم شدن به فشارهای گروهی وقتی که تقاضای مستقیمی از سوی گروه در مورد هم رنگ شدن فرد با گروه انجام نگرفته باشد تعریف کرده اند (دوو و رایتس من، ۱۹۸۴) یا گفته اند که همنوایی عبارت است از احساس فشار واقعی یا خیالی از سوی گروه به وسیله فرد که در نتیجه سبب تغییری در رفتار او گردد (آرونسون، ۱۹۹۹).

نکته قابل توجه آن است که اگر چه از این تعریفها جنبه منفی استنباط می شود، اما همنوایی با گروه و همچنین ناهمنوایی با گروه می تواند هم مثبت باشد و هم منفی. به عنوان مثال وقتی که جمع در حال انجام یک کار مثبت نظیر ساختن راه یا آماده کردن مزرعه و مانند آن باشد، همنوایی کردن فرد عملی مثبت است و ناهمنوایی منفی خواهد

بود. از سوی دیگر اگر در یک حرکت خودجوش منفی مانند حرکت دسته ها و تخریب و اغتشاش، شخص با گروه همنوا شود همنوایی او عملی منفی خواهد

بنایی وی باید مثبت تلقی گردد. به این ترتیب مسائل ارزشی همنوایی عمدتاً به موقعیت و زمینه کار برمی گردد.

علاوه بر موارد موجود در جهان بیرون و در محیط واقعی، در آزمایشگاه نیز در مورد همنوایی با گروه از سوی فرد و کوشش گروه برای همنوا کردن فرد اطلاعات فراوانی به دست آمده است. به عنوان مثال در یک آزمایش قدیمی (شریف، ۱۹۳۵) در مورد «حرکت خودزاده این امر روشن شده است که افراد تحت تأثیر گفته های دیگران قرار می گیرند. اگر گروهی آزمودنی در اتاقی کاملاً تاریک نشسته باشند و یک نقطه نورانی ثابت روی پرده ای تابانده شود. چند لحظه پس از نگاه کردن به آن، آزمودنیها نقطه مزبور را متحرک خواهند دید، زیرا مرجعی برای مقایسه و سنجش ثابت بودن آن وجود ندارد (له وی، ۱۹۷۲). اما احساس میزان جابه جا شدن نقطه نورانی در همه یکسان نخواهد بود. از سوی دیگر اگر چند نفری از آزمودنیها مقدار جابه

جایی را که به نظر آنها صورت می گیرد به صدای بلند اعلام کنند، دیده می شود که نظر دیگران نیز به نظر آنها بسیار نزدیک می شود. یعنی افراد دیگر، با افرادی که نظر خود را اعلام کرده اند همنا می شوند.

آزمایشهای مربوط به همناوی یک دانشجوی پسر دانشگاه داوطلب شده است تا در یک کار تحقیقی نقش آزمودنی را به عهده گیرد. این تحقیق یک آزمایش ادراک دیداری است. او به همراه شش آزمودنی دیگر (که در واقع همدستان آزمایشگرند) دور میز گردی می نشیند. به اعضای گروه یک خط عمود نشان داده می شود و بعد از آنها خواسته می شود که بگویند کدامیک از سه خط عمود دیگری که به آنها نشان داده می شود برابر با خط قبلی است (هر سه خط

با اصلی همزمان به آزمودنی نشان داده می شوند. یکی از این خطوط از

با طول خط اول است و خطهای دیگر از نظر تفاوت با آن طوری هستند که ی لای که به طور انفرادی و نه در گروه انجام گرفته در بیش از ۹۵٪ موارد آزمودنیها در مورد طول خطوط قضاوت درست شده اند. در آزمایش گروهی از

آزمودنیها خواسته می شود که انتخاب خود را به صدای بلند و یکی یکی به نوبت بیان کنند. آزمودنی واقعی طوری نشست است که همیشه نفر ماقبل آخر است. در کوششهای اول و دوم، همه پاسخهای یکسانی می دهند و البته این پاسخ، پاسخ صحیح است. به این ترتیب، این تصور در آزمودنی شکل می گیرد که کار بسیار ساده است. به همین عمل در چندین کوشش بعدی نیز تکرار می شود. بعد در یک کوشش که در آن نیز انتخاب مانند انتخابهای دیگر ساده و روشن است - نخستین همدست آزمایشگر پاسخی را می دهد که آشکارا غلط است. یعنی بلند ترین خط که خط B باشد را برابر با خط X معرفی می کند. همه همدستان دیگر هم همین کار را انجام می دهند و پاسخ آشکارا غلط را انتخاب می کنند. وقتی که نوبت پاسخ به آزمودنی واقعی مورد نظر می رسد و همه آزمودنیهای قبلی پاسخی غلط را انتخاب کردند، او چه خواهد کرد؟ آیا به عقیده خود پایبند بوده و پاسخ درست می دهد یا اینکه با گروه همنا شده و پاسخی می دهد که غلط بودن آن بسیار آشکار است؟

این شیوه ای بود که در یک رشته آزمایش برای سنجش همناوی به وسیله سالومون آش « روان شناس اجتماعی معروف انجام گرفت (آش، ۱۹۵۱، ۱۹۵۶، ۱۹۵۸) که برخی ویژگیهای بنیادی فرایند نفوذ اجتماعی و کنترل را نشان می دهد. همان گونه که می بینیم در این آزمایش مطابق تعریفی که از همناوی کردیم، همدستان آزمایشگر مستقیمه از آزمودنی نخواستند که با قضاوت آنها همنا شود. با وجود این آزمودنی بدون شک مقداری فشار در مورد هماهنگ شدن با دیگر اعضای گروه را احساس می کند.

در آزمایش اصلی اش ۱۲ کوشش که در آن همدستان آزمایشگر باس می دادند وجود داشت و در میان آنها تعداد زیادی کوششهای دیگر بود که هم آزمایشگر، پاسخهای درست را عرضه کرده بودند. نمودار رفتار همناوی ۵۰ آزمودن در آزمایش اش در شکل ۲-۴ به نمایش در آمده است. وقتی پاسخ آزمودنیها را در مجموع در نظر بگیریم در می یابیم که ۳۲ درصد پاسخها نشان دهنده همناوی هستند آزمودنیها به طور میانگین در ۳ / ۸۴ مورد از ۱۲ مورد همناوی نشان داده اند.

عوامل موقعیتی مؤثر بر میزان همناوی

بعد از این مطالعات اولیه، مطالعات زیاد دیگری نیز درباره همناوی انجام گرفته است. این بررسیها نشان داده اند که بسیاری از عوامل موقعیتی میزان تسلیم شدن یک فرد را به فشار گروهی تحت تأثیر قرار می دهند. به عنوان مثال، حجم گروه چه تأثیری در این گونه موقعیتها دارد؟ ممکن است خواننده تصور کند که هرچه حجم گروهی که عقیده یکسانی را عرضه می کند بزرگتر باشد، آزمودنیها بیشتر همناوی خواهند کرد. این تصور صحیح است اما تا حدودی - آش و دیگران مقدار همناوی را بر حسب تعداد افراد گروه (از ۱ نفر تا ۱۵ نفر) بررسی کرده اند. وقتی تعداد همدستان دو نفر باشد، اثر نظرات آنها بیش از

هنگامی است که آزمایشگر فقط از یک نفر همدست استفاده کند (جدول ۴-۱). گروه‌های ۳ یا ۴ نفر از همدستان بیشتری تأثیر را دارند. گروه‌های هشت نفره یا بیشتر تأثیر کمتری دارند و نشان می‌دهند که تأثیر افزایش تعداد نفرات همدست دارای محدودیتی است اما در جهان واقعی هر چه تعداد نفرات گروه بیشتر باشد، شانس هم‌رنگ شدن فرد با گروه افزایش می‌یابد. کرچ و همکاران (۱۹۶۲) می‌گویند که افزایش حجم گروه در دنیای واقعی خطر بالقوه تنبیه و برخورد نامطلوب را افزایش می‌دهد. در نتیجه این گونه گروه‌های بزرگ می‌توانند دارای اثربخشی بیشتری در هم‌نوا کردن فرد با گروه باشند.

عامل مهم دیگر در ایجاد هم‌نوايي میزان تلقی گروه از افراد به عنوان واحدهای مجزا است تفاوت بین دو موقعیت را در نظر بگیرید که در یکی چهار نفر افراد به ظاهر مستقل همگی جواب نادرست بدهند. و در دیگری چهار نفر که از قبل به عنوان یک کوه با اعضای یک باشگاه شناخته شده اند همین پاسخ را بدهند. در مورد اخیر، فشار هم‌نوايي ظاهراً تأثیر کمتری دارد و بیشتر احتمال دارد که فشار گروه تقریباً به اندازه فشار یک فرد به تنهایی باشد. به عبارت دیگر، چهار نظر ارائه شده در اینجا در واقع نظر یک نفر یا یک نظر تلقی می‌شود و از این رو اثر حجم اکثریت کاهش پیدا می‌کند. در این زمینه تحقیقات دیگر (مثلاً وایلدنر، ۱۹۷۵) نشان داده است که وقتی مثلاً ۳ گروه ۲ نفری از افراد هم‌نوا وجود داشته باشد، اثر آنها در هم‌نوا کردن فرد بیش از اثر ۲ گروه ۳ نفری و یا یک گروه ۶ نفری است (با اینکه در هر سه حالت تعداد افراد همان ۶ نفر است. به اعتقاد وایلدنر علت این تأثیر را در ماهیت گروه می‌دانند. به عقیده آنها هر گروه مرکب از افرادی است که مشابه با هم ولی متفاوت با افراد گروه‌های دیگر است. بنابر این گروه ۶ نفری دارای یک عقیده مشابه است، اما سه گروه ۲ نفری معرف سه دسته افراد با دیدگاه‌های متفاوت اند که اتفاقاً در مورد این تکلیف همه نظرشان یکی است، یعنی در واقع در اینجا به جای یک نظر موافق، سه نظر موافق داریم.

نکات چندی در مطالعه هم‌نوايي نشان دادن رفتار هم‌نوايي همیشه بازتاب، پذیرش واقعی یک موضع نیست. یک فرد ممکن است با عقاید گروه هم‌نوايي کند بدون اینکه معتقد باشد آن عقاید درست اند. اگر این فرد در موقعیت دیگری قرار بگیرد چه بسا به صورتی کاملاً متفاوت عمل کند. به

عنوان مثال، ما به آسانی می‌توانیم شخصی را مجسم کنیم که وقتی در گروه می‌گیرد بگوید که از موسیقی کلاسیک خوشش نمی‌آید چون می‌داند اعضای گروه موسیقی کلاسیک استقبال نمی‌کنند، اما در تنهایی دائماً به موسیقی کلاسیکی

دهلی

اگر هم‌نوايي رفتاری عمومی است که به صورت تسلیم شدن به فشار گروه ظهور می‌رسد نقطه مقابل هم‌نوايي چگونه رفتاری خواهد بود؟ می‌توان دو نوع و مغایر با هم‌نوايي را مجسم کرد. یکی استقلال رای که به صورت رفتاری که بدون توجه به هنجارهای گروهی به ظهور می‌رسد تعریف شده است. فردی که لباس پوشیدن او تابع مد یا هنجارهای گروه نیست فردی است مستقل - شخصی که «کار خودش را می‌کند. در کنار این نوع رفتار که مستقل از فشار گروهی است، اصطلاح ناهم‌نوايي یا ضد هم‌نوايي برای پاسخهایی به کار می‌رود که مخالف پاسخهای اکثریت در بیشتر موارد باشد. یک فرد ناهم‌نوا یا ضد هم‌نوا ممکن است عملاً همواره لباسهایی بپوشد که با هنجار گروهی مغایر باشد. بنابر این رفتار دو فرد در یک موقعیت ممکن است مشابه به نظر بیاید اما بازتاب انگیزه‌های کاملاً متفاوتی باشد به عنوان مثال، ضمن مطالعه علل عدم تسلیم بعضی از اسیران جنگی آمریکایی به بازجویی‌های چینیها در جنگ کره، روان‌شناسان دو نوع افراد مقاومت‌کننده را مشخص کردند. بعضی از سربازان به این دلیل مقاومت کردند که معتقد بودند اعتراف به خطا و تقاضای بخشش کاری نادرست است. این گروه از مردان را افرادی مستقل نامیدند. گروه دوم کسانی بودند که تاریخچه‌ای طولانی از عدم پذیرش هر نوع دستور داشته‌اند و با هر دستوری مخالف بوده‌اند و در رسته خدمتی خود هم از دستور افسران سرپیچی می‌کرده‌اند و به همین ترتیب نیز با دستورات چینیها موافقت نمی‌کرده‌اند. این گروه نمایشگر افراد ناهم‌نوا بوده‌اند.

کاربرد اصطلاحی چون هم‌نوا، ناهم‌نوا، و مستقل گویای این نکته است که ما می‌توانیم افراد را در یکی از این مقوله‌ها طبقه بندی کنیم و این بطور تلویحی بدان معنی است که کسی که در یک موقعیت هم‌نوايي می‌کند در موقعیتهای دیگر هم هم‌نوايي

خواهد کرد. تنوع و گوناگونی پاسخها در آزمایش‌اش بسیاری از محققان را به کشف تیپ‌های شخصیتی که با هم‌نوايي همبستگی داشته باشند برانگیخت و برخی از تفاوت‌های

شخصیتی در این مورد روشن شد. به عنوان مثال، کراچفیلد در بررسی گروهی از افراد نظامی و بازرگانان گزارش داد که آزمودنیهای مستقل کارآیی فکری بیشتر، نیرومندی خود زیادتز، استعدادهای رهبری قویتر، و روابط اجتماعی معقولتر، به همراه عدم وجود احساس حقارت، خود کنترلی شدید و نگرشهای اقتدارطلبانه بیشتری از خود نشان می دادند. مطالعات دیگر نشان داده است که احساس وابستگی در افراد همنا قویتر از افراد دیگر است و میل به سرزنش خود در آنها قویتر و عزت نفس در آنها پایینتر است. با وجود این هیچیک از ویژگیهای ذکر شده بیانگر همه علل همناوی نیست و مشخص کردن یک سنخ شخصیتی به عنوان سنخ همنا چندان آسان نیست.

در یک سطح کلی منتقدان معروف اجتماعی نظیر دیوید رایسمن و ویلیام وایت با در نظر گرفتن جامعه به صورت یک کل معتقدند که همناوی در جامعه ها افزایش یافته است. وایت در کتاب انسان سازمانی می نویسد که پیچیدگیهای جامعه مدرن نیاز به اتکاء به دیگران را افزایش داده است. اخلاق اجتماعی «راه آمدن با دیگران» به عنوان هنجار یا استاندارد در حال گرفتن جای اخلاق دیگری است که به کوششهای فردی و کار سخت ارزش فراوانی می دهد. اعتقاد رایسمن در مورد شخصیت دیگر رهبر و خود رهبری نیز دیدگاه مشابهی را منعکس می کند. به نظر رایسمن نسلهای پیشین آمریکا بیشتر «خود - رهبر» بوده اند یعنی خود آنها هدفها و ارزشهایشان را تعیین می کردند. برعکس افراد «دیگر - رهبر» برای تعیین رفتار خود به دیگران چشم دارند، و به عقیده رایسمن این نوع گرایش در جامعه ها در حال افزایش است.

به نظر می رسد که چنین برداشت قاطعی از همناوی ساده انگاری بیش از حد موضوع است مهمترین نتیجه ای که از تحقیقات آزمایشگاهی در مورد همناوی برمی آید آن است که عوامل موقعیتی در فراخوانی رفتار همناوی دارای اهمیت فراوان اند. و بدون شک در نظر گرفتن همناوی به صورت صرفا واکنشی بازتابی در برابر فشار گروهی یک اشتباه است. در عوض بهتر است دلایل انتخاب فرد را بررسی کنیم. بعضی از صاحب نظران معتقدند که شخص در یک موقعیت همناوی صرفا در جستجوی راه حلی

برای تردید و عدم یقین خود است این امر در تحقیقات مربوط به همناوی نی ابهام موقعیت و اطلاعات رسیده» (ارونسون، ۱۹۹۹) مورد بررسی قرار گ مفهوم این حالت آن است که وقتی ما با موقعیت مبهمی روبرو می شویم آمادی پیدا می کنیم تا با اطلاعات رسیده در آن زمینه همناوی کنیم. به عنوان مثال اگر مهمانی در یک کشور خارجی نشستیم و غذایی جلوی ما گذاشته باشند که ن آن را چگونه باید خورد (با قاشق، با چنگال، با دست و غیره) طبیعی است که به از دیگر نگاه می کنیم و از آنها پیروی می کنیم. همچنین اگر شخصی در یک جمع موضوع مورد بحث آشنا نباشد یا در مورد قضاوتهای مناسب مردد باشد، احتمال بیشتری دارد که با عقاید افراد دیگری که در آن مجمع هستند همناوی کند. با این گونه برخورد، ما می توانیم همناوی را به عنوان محصول کوشش شخص برای حل مسائل و رسیدن به نتایجی در مورد محیط و اوضاع و احوال اطراف محسوب کنیم. اهمیت این دیدگاه در آن است که ما را وامی دارد تا درباره پدیده همناوی عجولانه قضاوت نکرده و آن را همیشه بد و منفی تلقی نکنیم چنانکه کالینز (۱۹۷۰) گفته است:

ساده انگاری و سؤال در این باره که آیا همناوی خوب یا بد است یک اشتباه است. شخصی که از پذیرش نظر و توصیه هرکسی در مورد هر موضوعی خودداری می کند، احتمالا دارای مشکلات ویژه زندگی خود است. همان گونه که شخصی که همیشه همناوی می کند و هیچگاه قضاوتی بر مبنای منابع اطلاعات فردی خود انجام نمی دهد نیز دارای مشکل است» (ص ۲۱).

کنترل

کنترل را توان اعمال قدرت، هدایت، یا بازداری اعمال و رفتار دیگران یا خود تعریف کرده اند. نظریه های مربوط به رفتار انسان از نظر مفروضات خود درباره ماهیت آدمی تفاوت دارند. بر همین اساس نقطه نظرهای روان شناسان در مورد موضوع کنترل شخصی نیز به گروههایی تقسیم می شوند. رویکردهای انسان گرایانه مربوط به رفتار اجتماعی غالبا بر این فرض اتکا دارند که ما به عنوان موجودات انسانی، کنترلی تقریبا کامل بر رفتار خود داریم، در مقابل اسکینر و پیروان وی در موضع گیریهای خود عوامل محیطی را تعیین کننده رفتارهای ما می دانند. حرف آنها این است که ما تحت کنترل

پادشاه و تنبیه های بیرونی هستیم و اراده آزاد زاینده تخیلات ما است.

اگر چه یقیناً منصفانه تر آن است که بگوییم در روانشناسی اجتماعی تجربی تأکید بیشتر بر عوامل مؤثر بیرونی است تا انتخاب فردی اما بین دو موضع اراده آزاد و کنترل بیرونی مواضع بینابین زیادی هم وجود دارند.

موضع کنترل به ویژه وقتی مورد توجه قرار می گیرد که ما درباره «نفوذ اجتماعی» سخن بگوییم. چنانکه قبلاً دیده ایم، مردم تحت شرایط مختلفی به فشار گروهی تن در می دهند تقاضاها را می پذیرند، و از دستورات اطاعت می کنند در هر یک از این موارد، به نظر می رسد که نیروهای بیرونی رفتار را اداره می کنند و عنصر کنترل فردی به ویژه در این موارد دیده نمی شود. با وجود این بسیاری از مردم به طور جدی اعتقاد دارند که ما کنترلی تقریباً کامل بر رفتار خود داریم و حتی کسانی مانند اسکینر هم که با این نظر مخالف اند، اعتراف می کنند که بیشتر مردم معتقد به نوعی کنترل شخصی هستند.

بقیه مطالب این گفتار به بحث در مورد خودکنترلی اختصاصی دارد. اینکه توهم کنترل در ما چگونه شکل می گیرد، چگونه اعتقاد به کنترل رفتار ما را تحت تأثیر قرار می دهد و ما چگونه به از دست دادن کنترل در زندگی خود واکنش نشان می دهیم

توهم کنترل

شعبده بازان با تظاهر به کنترل پدیده هایی که ما تصور کنترل آنها را نمی توانیم داشته باشیم، ما را سرگرم می کنند. اگر چه ما نمی توانیم از داخل یک کلاه خرگوشی در بیاوریم یا شخصی را در هوا شناور کنیم، اما در واقع معتقدیم که توان کنترل رویدادهای زیادی را در اختیار داریم. حتی برای رویدادهایی که به شکلی عینی و به طور خالص از سوی شانس و تصادف تعیین می شوند، ما غالباً نوعی توهم کنترل نتایج آنها را در خود شکل می دهیم «الن لانگر» و همکاران (۱۹۷۸) متقاعد کننده ترین شواهد را برای چنین باورهایی عرضه کرده اند.

شرط بندی موقعیتی است که برنده شدن در آن کلاً به وسیله شانس و تصادف تعیین می شود. در اینجا استعداد یا مهارت شخص امکان بسیار کمی به وی برای کنترل بازده و نتیجه می دهد. برای نشان دادن توهم کنترل. لانگر به مردم فرصت داد شرط بندی فوتبالی را به بهای یک دلار و با شانس برنده شدن ۵۰ دلار خرید. برای اینکه موقعیت توهم کنترل متغیر باشد، آزمایشگران به یک گروه او بلیتهای دلخواه خود را خود انتخاب کنند گروه دیگر بلیتهای به تصادف انتخاب و به وسیله آزمایشگر را (که مشابه همان بلیتهایی بود که آزمودنیهای گروه اما کرده بودند) دریافت کردند. پیش از آن که بلیتهای برنده به طور تصادفی و باقی معین شوند، آزمایشگر به همه آزمودنیهای دو گروه مراجعه کرده و از آنها درخواست کرد بلیت خود را به بهایی بیش از بهای خریداری شده به او بفروشند. آزمودنیهای به آنها امکان انتخاب بلیت به وسیله خودشان داده نشده بود، حاضر شدند بلیت خرد به طور میانگین به ۱ / ۹۶ دلار بفروشند. برعکس آزمودنیهایی که بلیتهای خود را شخصاً انتخاب کرده بودند برای بلیت خود به طور میانگین ۸

۶۷ / دلار تقاضا کردند. ظاهراً با این تصور که چون آنها بلیت خود را خود انتخاب کرده اند کنترل بیشتری روی موقعیت داشته و شانس بهتری برای برنده شدن دارند تا کسانی که از چنین حق انتخابی استفاده نکرده اند.

عوامل بسیاری می توانند باور ما را در مورد کنترل افزایش دهند. به طور کلی هر قدر که یک موقعیت کاملاً شانسی در ظاهر به یک موقعیت مهارت واقعی شبیه تر باشد، بیشتر امکان دارد که در ما باور داشتن کنترل بر روی نتایج و بازده آن موقعیت شکل بگیرد. به عنوان مثال، رقابت باور ما را در مورد کنترل افزایش می دهد. اگر ما با رقیبی روبرو شویم که به نظر ناشی برسد، نسبت به موقعیت خود اعتماد و اطمینان بیشتری پیدا می کنیم تا وقتی که احساس کنیم رقیب ما ماهر و ورزیده است، حتی اگر تکلیف مورد رقابت صرفاً مبتنی بر شانس و تصادف باشد. به عنوان مثال اگر در یک بازی شانسی با کودک پنج ساله ای رقابت کنیم، حتی اگر بازی مزبور با ماشینی که صد در صد شانسی عمل می کند باشد، باز هم ما احساس می کنیم که کنترل بیشتری روی موقعیت داریم و شانس برنده شدن ما بیشتر است، عوامل دیگری که در این مورد تأثیر دارند عبارتند از سرو کار داشتن با آن تکلیف یا موقعیت از پیش، دانش درباره شیوه های کار آن تکلیف یا موقعیت، و تمرین داشتن در انجام آن تکلیف، همه این عوامل سبب می شوند که ما باور کنیم کنترل بیشتری روی آن تکلیف یا موقعیت داریم.

موفق شدن در یک تکلیف نیز توهم کنترل ایجاد می کند. مثلا در یک تحقیق دیگر، لانگر و راث (۱۹۷۵) از گروهی آزمودنی خواستند که در یک بازی شیر یا خط آمدن شیر یا خط را پیش بینی کنند. موقعیت طوری ترتیب داده شده بود که آزمودنیها بتوانند با به موفقیت زودرس و شکست دیررس، یا به شکست زودرس و موفقیت دیررس و

به نتایجی کاملا مبتنی بر شانس و تصادف دست پیدا کنند. اما در همه موارد تعداد پیش بینیهای درست یکی بود و از آنچه که امکان داشت از شانس و تصادف انتظار برود تفاوت نداشت. کسانی که به موفقیت زودرس دست یافته بودند و پیش بینی موفقیتهای بیشتری را در آینده برای خود می کردند و نسبت به مهارت خود در آن تکلیف اعتقاد قویتری داشتند، ظاهرا موفقیتهای اولیه این اعتقاد را در آنان به وجود آورده بود که توان کنترل بازدههای موقعیت را دارا هستند. همین حالت ظاهرا در مورد قماربازانی که در مراحل اولیه با بردهای متوالی روبرو می شوند و توهم مهارت در آنها ایجاد می شود و بعد در مراحل بعدی به باختهای پی در پی می رسند و ممکن است سرمایه خود را به باد دهند، صادق است.

یافته هایی از این قبیل نباید این تصور را ایجاد کند که احساس کنترل روی موقعیتها و بازدهها همواره یک توهم بیش نیست. اما نکته این است که این نتایج به ما نشان میدهند که تصور کنترل داشتن ممکن است بسیار وسیعتر از قدرت واقعی کنترل ما روی موقعیتها باشد.

پیامدهای اعتقاد به داشتن کنترل چرا برغم شواهدی که ممکن است در مورد عدم توان کنترل یا کنترل بسیار کم ما بر رویدادها وجود داشته باشد باز هم قویة معتقد به توانایی نفوذ در رویدادها هستیم و معتقدیم که رویدادها را تحت کنترل داریم؟ یک دلیل این است که باور به چنین کنترلی دنیا را برای ما قابل پیش بینی تر می کند. اگر ما به عنوان مثال بخواهیم با فردی در یک موقعیت رقابت آمیز تعامل داشته باشیم، احتمالا مایلیم که بتوانیم رفتار آن شخص و به نوبه خود نتایج آن رفتارها را بر خود پیش بینی کنیم. آزمایشهای انجام شده حاکی از آنند که ما در مورد این توان پیش بینی خود تا حدودی مبالغه می کنیم. در یک تحقیق آزمودنیهایی که قرار بود با آزمودنی دیگری به رقابت بپردازند بیشتر مطمئن بودند که

قادرند شخصیت رقیب خود را پیش بینی کنند (یعنی توهم کنترل بیشتری داشتند تا آزمودنیهای دیگری که قرار بود فقط رقابت بین دو آزمودنی قبلی را مشاهده کنند. با وجود این اعتقاد به کنترل چیزی نیست که تنها در تخیلات ما وجود داشته باشد. رفتار ما نیز بر اثر اعتقاد به داشتن کنترل روی موقعیتها، تغییر می یابد.

به طور کلی ما در موقعیتهایی که معتقد باشیم روی آنها کنترل داریم واکنش مثبت تری نشان می دهیم تا در موقعیتهایی که فکر کنیم چنین کنترلی را دارا نیستیم مثلا مردمانی که احساس کنترل روی محیط خود دارند، شرایط کاری محیط را مناسبتر و کمتر شلوغ می دانند تا کسانی که احساس چنان کنترلی ندارند. به علاوه افراد معتقد به داشتن کنترل، محیط کاری را لذت بخشتر توصیف می کنند تا کسانی که چنین اعتقادی ندارند همچنین عملکرد روی تکالیف روزمره وقتی بهتر خواهد بود که ما فکر کنیم روی سر و صدای زیاد کنترل داریم، حتی اگر چنین کنترلی در واقع وجود نداشته باشد.

شاید یکی از بارزترین مثالهای نیروی اعتقاد به کنترل مطالعه ای است که توسط رودینو لانگر (۱۹۷۷) درباره گروهی از پیران در خانه های سالمندان صورت گرفته است. این محققان معتقد بودند که یکی از دلایل موقعیت اسف انگیز بسیاری از ساکنان خانه های سالمندان ادراک آنها از نداشتن کنترل روی پدیده ها است. این افراد، برخلاف زندگی خانوادگی که در آن هر روزه تصمیمهای متعددی برای جنبه های مختلف زندگی می گرفتند، در خانه سالمندان در محیطی فاقد تصمیم گیری زندگی می کنند در اینجا کنترل تمام امور در اختیار دیگران است. وجود احساس کنترل به عنوان یک عامل روانشناختی ممکن است به اندازه عامل جسمی یا حتی بیش از آن در تعیین احساس خوشبختی دارای اهمیت باشد.

برای آزمودن این فرض، لانگر و رودین موافقت مسئولان یک خانه سالمندان را جلب کرده، ساکنان آن را به دو گروه تقسیم کردند و دو پیام متفاوت را به آنان عرضه کردند ساکنان یکی از طبقات ساختمان پیامی دریافت کردند که مسئولیت مسئولان خانه سالمندان را در مورد آنان و فعالیتهای آنان مورد تأکید قرار می داد. به هر یک از افراد این گروه گلدان گلی داده شد، اما گفته شد که پرستار مأمور مراقبت از آن گلدان خواهد بود همچنین به آنان گفته شد که اجازه تماشای یک فیلم را دارند، اما گردانندگان خانه

سالمندان تعیین می کنند که چه روزی آن فیلم را تماشا کنند. در مقابل این پیام که احساس کنترل ساکنان را به حداقل می رساند (و احتمالا مشابه وضعیت بیشتر خانه های سالمندان است)، اعضای گروه دیگر پیامی دریافت کردند که بر مسئولیت خود آنان

تأکید می کرد. پیام کارهایی را که ساکنان می توانستند برای خود انجام دهند، از قبیل ترتیب مبلمان اتاقها و چگونگی صرف وقت خود، مشخص می کرد و از آنان می خواست که در صورتی که از ترتیبات کار ناراضی باشند شکایات خود را به گردانندگان تسلیم کنند. به افراد این گروه نیز داشتن یک گلدان پیشنهاد شد، اما گفته شد که آنان خود می توانند نوع گیاه مورد نظر را انتخاب کرده و مسئولیت مراقبت از آن را نیز بر عهده بگیرند. و بالاخره به این عده نیز گفته شد که می توانند فیلمی را تماشا کنند اما انتخاب زمان نمایش و تماشا کردن یا نکردن را به عهده خود آنان واگذار کردند.

از بسیاری جهات، پیامهای عرضه شده به گروه آزمایشی یعنی افرادی که به آنها اجازه کنترل نسبی محیط خود را داده بودند، کاملاً ضعیف به نظر می رسد. مسئولیتهای مورد بحث غالباً مسئولیتهایی است که از نظر ما پیش پا افتاده و بدیهی تلقی می شود و به نظر دشوار می آید که بپذیریم یک یادآوری در مورد این مسئولیتهای می تواند نقش تعیین کننده ای داشته باشد. وقتی سه هفته بعد اعضای گروهی که کنترل شخصی در آن مورد تأکید قرار گرفته بود. مورد سؤال واقع شدند گزارش دادند که در خوشحالی و احساس سعادت مندی آنان افزایش مهمی حاصل شده است. پرستاران نیز بر مبنای قضاوت و ارزیابی خود از این گروه گزارش دادند که در دیدگاه ذهنی آنان پیشرفت قابل ملاحظه ای به وجود آمده و فعالیتهای آنان افزایش قابل توجهی یافته است. در طول این مدت آنان بیش از گروه دیگر به اقداماتی نظیر گفتگو با دیگر ساکنان خانه سالمندان، بازدید از افرادی خارج از محوطه خانه سالمندان، و گفتگو کردن با کارکنان مؤسسه دست زده بودند و تعداد بیشتری از افراد این گروهها که امکان کنترل روی زمان پخش فیلم به آنان داده شده بود، برای دیدن فیلم در سالن حاضر شده بودند.

شواهد برجسته تر اثرات کنترل شخص وقتی معلوم شد که رودین و لانگر هیجده ماه بعد دوباره به آن مؤسسه مراجعه کردند. پرستاران باز هم گروهی را که به آنان مسئولیتهای فردی و اجازه تصمیم گیری داده شده بود فعالتر، اجتماعیتتر، و منظمتر طبقه بندی کردند. پزشکان اعلام کردند که همین گروه در شرایط سلامت بهتری به سر می برند. و از همه اینها

شاید جالبتر تفاوت در میزان مرگ و میر در این دو گروه بود. در حالی که ۳۰٪ از گروه کنترل در فاصله دو بازدید از مؤسسه در گذشته بودند، تنها ۱۵٪ از افراد گروه آنان حق کنترل اعطا شده بود، در گذشته بودند. این نتایج تصویری روشن از اهمیت داد احساس کنترل در زندگی یک شخص برای ما فراهم می کند.

تفاوتهای فردی در درک کنترل اگر چه عوامل موقعیتی می توانند احساس ما را در مورد کنترل داشتن روی موقعیتهای قوی تحت تأثیر قرار دهند، این امر نیز واقعیت دارد که مردم از نظر باورهای کلی خود در مورد کنترل، تفاوتهای زیادی با هم دارند. در اینجا به بررسی تفاوت افراد مختلف در چگونگی اعتقاد آنها نسبت به مسئله مرکز یا مکان کنترل می پردازیم. این مفهوم که به وسیله راتر (۱۹۶۶) عنوان شد، اساساً بدین معنی است که مردم عقیده دارند کنترل رویدادها در - زندگی آنان یا درونی است و یا بیرونی افراد درونی، به تواناییهای خود در کنترل رویدادها اعتقاد دارند و بیرونیها معتقدند که افراد یا رویدادهای دیگرند که بر اوضاع و احوال زندگی آنان تأثیر می گذارند و آنها را کنترل می کنند. جدول زیر بعضی از اقسام مقیاسی را که راتر برای اندازه گیری این جهت گیریهای کلی از نظر درونی یا بیرونی بودن ساخته است نشان می دهد.

جدول ۲-۴ مکان کنترل درونی در برابر مکان کنترل بیرونی

مقیاس درونی - بیرونی معروف به مقیاس (E - I) شامل زوجهایی از عبارات است در مورد خود فرد یا مردمان دیگر. در هر مورد، از پاسخ دهنده خواسته می شود تا مشخص کند که کدامیک از دو عبارت داده شده را بیشتر باور دارد. به نمونه های زیر توجه کنید.

.. الف) بدبختیهای مردم ناشی از اشتباهاتی است که خود مرتکب می شوند

. ب) بسیاری از چیزهای ناخوشایند در زندگی مردم یا لاقلاً بخشی از آن مربوط به بدشانسی است.

۲. الف) با کوشش کافی ما می توانیم فساد سیاسی را از بین ببریم.

ب) برای مردم بسیار دشوار است که کنترلی روی کارهای سیاستمداران داشته باشند.

۳. الف) رابطه مستقیمی بین مفدار درس خواندن من و نمره ای که کسب می کنم وجود دارد.

ب) اغلب مواقع من نمی توانم بفهمم استادان چگونه نمره میدهند.

۴. الف) آنچه به سر من می آید ناشی از اعمال خودم است.

ب) بعضی مواقع من احساس می کنم کنترل کافی روی جهت حرکت زندگی خود ندارم.

تحقیقات تازه تر پیشنهاد کرده است که نظریه راتر هر چند ممکن است از نظر کلی درست باشد، اما ساده انگاشتن مطلب است. به عنوان مثال، اعتقاد به کنترل بیرونی می تواند تلویحا وجوه مختلفی را شامل شود، اعتقاد به قضا و قدر، اعتقاد به افراد قدرتمند دیگر، اعتقاد به یک دنیای سخت و دشوار، و از این قبیل.

علاوه بر ماهیت چندوجهی بودن در باورهای مربوط به کنترل، محققان دیگر عنوان کرده اند که ما دارای باورهای متفاوتی در مورد رویدادهای مثبت و منفی هستیم. به عنوان مثال، یک شخص ممکن است معتقد باشد که کنترل قابل توجهی روی رویدادهای خوشایند زندگی خود دارد در حالی که رویدادهای ناخوشایند تا حد زیادی از حیطة کنترل او بیرون هستند. و کسان دیگری ممکن است اعتقاد عکس داشته باشند یعنی رویدادهای ناخوشایند را در کنترل خود بدانند اما معتقد باشند که رویدادهای خوشایند از کنترل آنان خارج است.

اگرچه مفهوم مکان کنترل شخص بدون ابهام نیست، اما تحقیقات نسبتا زیادی نشان داده اند که افراد واقعا از نظر برخورد با جهان و احساس اثربخش بودن خود در محیط با هم تفاوت دارند. این تفاوتها باید نهایتا در ارتباط با آن عوامل موقعیتی که باعث می شوند ما احساس کنیم کم و بیش بر جهان اطراف خود کنترل داریم، در نظر گرفته شوند.

واکنش در برابر از دست دادن کنترل هر چند بیشتر ما مایلیم باور کنیم که روی رویدادها کنترل داریم، اما چنین کنترلی همیشه امکان پذیر نیست غالب اوقات ما با موقعیتهایی مواجه هستیم که به نظر می رسد در آنها کس دیگر یا چیز دیگر کنترل سرنوشت ما را به دست دارد و آزادی انتخاب ما شدیدا محدود است. در بعضی موارد این احساس کنترل دیگری ممکن است ناخوشایند و ناکامی آور باشد. به عنوان مثال، عالم اجتماعی معروف هیلز نقشهای زندگی اجتماعی را در جامعه معاصر امریکا بررسی کرده به این نتیجه رسید که چندین «قاعده اجتماعی ظالم» در آنجا وجود دارد که یکی از آنها قاعده زیر است: هر وقت که واقعا میل دارید به جایی بروید دعوتی به آنجا نشده اید و برعکس هر وقت که دعوت شده اید به جایی بروید احساس می کنید میل دارید در خانه بمانید». در این مورد، اگرچه اعتقاد به کنترل از سوی دیگران چندان قوی نیست با وجود این می تواند ناراحتی و دلخوری باشد. در موارد دیگر این ادراک که دیگران روی زندگی با دارند ممکن است به مراتب ناراحت کننده تر باشد. مثلا مردمانی که در ک دیکتاتوری زندگی می کنند، ممکن است احساس کنند که کنترل کمی روی فعالیا روزمره خود، مکالمات خود، و حتی افکار خود دارند.

بیماری نیز ممکن است سبب ایجاد احساس عدم کنترل شود. یکی از دلایل افسردگی شدید بعد از بیماریهای حاد نظیر حمله قلبی این است که شخص احساس می کند کنترل خود را بر زندگی خویش از دست داده است. یک حمله قلبی مثال غم انگیزی است از رویدادی که هم نامطلوب است و هم به میزان بسیار زیادی خارج از کنترل. در عین حال رویدادهایی هم که دارای این دو ویژگی بوده و به مراتب ساده تر از حمله قلبی هستند می توانند منجر به افسردگی و ایجاد احساس عدم کنترل شوند. چگونه مردم از عهده چنین احساس از دست دادن کنترل بر می آیند؟ به طور کلی این واکنشها را به دو دسته مقاومت در مقابل از دست دادن کنترل و تسلیم شدن به آن می توان تقسیم کرد. که در زیر این دو مورد را به ترتیب مورد بررسی بیشتر قرار میدهم.

نظریه عکس العمل: روان شناس اجتماعی جک برم (۱۹۶۶) مفهوم روانشناسی عکس العمل را عنوان کرده است تا برخی از واکنشهای ما را در برابر از دست دادن کنترل و آزادی انتخاب توجیه کند. به گفته برم، عکس العمل یک حالت انگیزشی است که هرگاه شخص احساس کند آزادی او مورد تهدید قرار گرفته در او برانگیخته می شود. مورد نه چندان استثنایی زیر را در نظر بگیرید که به وسیله برم عرضه شده است:

آقای مهدوی معمولا بعد از ظهرهای جمعه را یا به سینما می رود، یا در خانه تلویزیون تماشا می کند و یا به مطالعه می پردازد. نکته مهم آن است که آقای مهدوی همیشه بعد از ظهرهای جمعه را به دلخواه خود می گذراند یعنی آزادی انتخاب دارد و می

تواند از سه عمل ذکر شده هر کدام را به میل خود انتخاب کند. اکنون موردی را در نظر بگیرید که همسر آقای مهدوی یکروز جمعه به او می گوید که باید آن روز به سینما برود زیرا وی عده ای از خانمهای همسایه و دوستانش را به خانه دعوت کرده است.

در اینجا آزادی انتخاب آقای مهدوی به چند طریق محدود شده است: (۱) او نمی تواند در خانه بماند و تلویزیون نگاه کند. (۲) او نمی تواند در خانه به مطالعه بپردازد و (۳) او باید به سینما برود (چون خانم مهدوی اینطور گفته است).

با توجه به این محدود شدن آزادی آقای مهدوی، نظریه عکس العمل پیش بینی می کند که آقای مهدوی خواهد کوشید آزادی فردی خود را به دست آورد. او ممکن است سماجت کرده و در خانه بماند، شاید به دلیل اینکه به چنین فرایندی اعتراض دارد. بر طبق این نظریه تهدید شدن آزادی فردی، یک حالت روانشناختی عکس العمل به وجود می آورد و این حالت انگیزشی به اینجا منجر می شود که شخص دست به اعمالی بزند که به نظر او به او کمک می کند تا کنترل خود را بر اوضاع حفظ کرده و آزادی شخصی خود را به دست آورد.

اینکه شخص دقیقا چه واکنشی خواهد داشت البته بستگی به ماهیت تهدید و ماهیت آزادی مورد تهدید قرار گرفته دارد. به عنوان مثال، در واکنش به یک پیام تهدید کننده شخص ممکن است نگرش خود را تغییر داده آن را با محتوای پیام تهدید کننده هماهنگ کند و به این ترتیب در خود احساس کنترل نسبت به پیام تهدید کننده ایجاد کند. مثال دیگری از عکس العمل موقعیتی است که در آن برخی از شقوق مختلفی که برای انتخاب وجود داشته حذف شود، به طوری که آزادی انتخاب ما مورد تهدید قرار گیرد. به عنوان مثال، در یک آزمایش به آزمودنیها ابتدا آزادی انتخاب برای برگزیدن آهنگهای مورد علاقه آنان داده شد، اما بعدا به آنان گفته شد که برخی از آهنگهایی که می توانستند انتخاب کنند حذف شده است و در نتیجه آزادی انتخاب آنها محدودتر شده است. در واکنش به این امر، آزمودنیها احساسات مثبت بیشتری نسبت به آهنگهای حذف شده از خود نشان دادند. شاید مثال بارزتر در مورد اثرات ممانعت بر احساس در مورد چیزهای منع شده، وجود کتابهای ممنوعه باشد. بر طبق نظریه عکس العمل مطالبی که ممنوع یا سانسور شده باشند، جذابیت بیشتری برای خوانندگان پیدا می کنند. ضرب المثل: الناس حریص علی ما منع: مردم نسبت به چیزی که از آن منع شده اند حریصترند، بر همین معنی دلالت دارد. محققان نشان داده اند که سانسور کردن یک پیام باعث می شود که مخاطبان نگرش خود را در جهت موضعی که مورد دفاع آن پیام است تغییر دهند و گرایش بیشتری به شنیدن یا دریافت آن پیدا کنند.

سانسور کردن یکی از مثالهای کاربردی نظریه عکس العمل است. نظریه عکس العمل در زمینه های دیگری نیز کاربرد دارد. مثلا فروشندگانی که برای فروش کالای خاصی فشار زیادی می آورند یا کوشش فوق العاده ای به خرج می دهند ممکن است ایجاد عکس العمل کرده خریداران را به خرید کالاهای نوع دیگر برانگیزند به همین ترتیب مقررات یا محدودیتهای حکومتها ممکن است منجر به تمایل بیشتر نسبت به موضوع محدودیتها از سوی مردم گردد.

مثالهای بسیار دیگری از عکس العمل می توان عرضه کرد که در آنها تهدید آزادی شخص یا وجود احساس کنترل بیرونی منجر به اعمالی شده است که احساس آزادی فردی را در شخص حفظ کند. به عنوان مثال کودکانی که از دست زدن به چیزهای خاصی در خانه منع شده اند غالبا بازیهای خود را به شکلی ترتیب می دهند که منجر به دست زدن به همان اشیاء خاص گردد. نوجوانانی که فرقهها و ممنوعیتهای وضع شده از سوی بزرگترها را می شکنند نیز رفتار مشابهی دارند، نه به این دلیل که دستور را فراموش کرده اند یا آن کار حتما مورد علاقه آنها است، بلکه به این منظور که نشان بدهند آنها خود، به والدینشان، فعالیتهای آنان را کنترل می کنند. هر کسی با مراجعه به خاطرات گذشته خود می تواند نمونه هایی از چنین رفتارها را که انجام داده و قانون شکنیهایی که در دوران کودکی و نوجوانی و حتی بزرگسالی خود کرده به یاد بیاورد.

در اینجا ذکر دو نکته دارای اهمیت است. نخست اینکه رفتار عکس العملی ممکن است الزاما در همه موارد صورت نگیرد. مثلا در مورد مثال آقای مهدوی ممکن است تقاضای همسر وی در مورد رفتن او به سینما به هیچ وجه ناراحتی خاصی در او ایجاد نکند و او با کمال میل و با این فکر که همسر او نیز حق دارد که یک روز از دوستان خود در خانه پذیرایی کند، این تقاضا را بپذیرد و اصولا احساس محدود شدن آزادی در او به وجود نیاید (که غالبا هم همینطور است).

نکته دوم آن که همیشه به نفع ما نیست که احساس کنیم کنترل اوضاع در دست ما است به عنوان مثال اگر مردی سلاح خود را روی سینه شما گذاشته و از شما بخواهد که آنچه در جیب دارید به او بدهید، آیا سعی خواهید کرد که نشان دهید کنترل اوضاع در دست شما است؟ در چنین حالتی که کوشش برای اثبات داشتن کنترل اوضاع ممکن است به صدمات جدی منجر شود، مردم غالباً به پذیرش وجود کنترل در دست

دیگران رضایت می دهند. در موقعیتهای دیگر ممکن است آسیب متوجه شخص ما نباشد، اما احتمال آسیب رسیدن به دیگران و احساس مسئولیت ما در آن مورد می تواند به همان اندازه سبب پذیرش کنترل دیگران از سوی ما شود. بنابراین در موقعیتهایی که پای بازده های منفی و مسئولیتهای شخصی ما برای آن بازده ها در میان باشد، ممکن است ما مایل باشیم احساس کنترل خود را فراموش کنیم. اما در موارد بسیار دیگری که بازدهها مثبت یا لافل خنثی باشند، ما فعالانه می کوشیم تا کنترل خود را بر اوضاع تضمین کرده و احساس آزادی شخصی خود را حفظ کنیم.

درماندگی آموخته شده: یک جنبه از اعتقاد ما به کنترل شخصی در این واقعیت نهفته است که بازده ها قابل پیش بینی هستند - دو مطلب قابلیت پیش بینی و کنترل، ارتباط نزدیکی با هم دارند بسیاری از اعمال روزمره در زندگی ما مبتنی بر نوعی احساس قابلیت پیش بینی هستند. به عنوان مثال اگر ما برای تلفن کردن به یک دوست سکه ای را در قلم تلفن همگانی بیندازیم اما تلفن ارتباط ما را برقرار نکرده و سکه را نیز پس ندهد، این حالت بدون شک ناکامی آفرین است. اینگونه شکستن روالهای معمول و مرسوم زندگی هم قابلیت پیش بینی و هم قدرت کنترل ما را مورد تهدید قرار میدهد. از یک سو تلفن مزبور برطبق پیش بینی ما عمل نکرد (یعنی ارتباط ما را با دوستانمان را برقرار نمود و از سوی دیگر در ما نسبت به توان کنترل نتایج عمل خودمان تردید ایجاد کرد.

داستان «آلیس در سرزمین عجایب» نمونه هایی از چنین وضعیتی را تصویر می کند. آلیس در آن داستان خود را در سرزمین و محیط عجیبی می باید که به زودی پی می برد در آنجا همه چیز آنطور که او آموخته بود باید باشد، نیست. در یک مورد او محتویات یک بطری را که روی آن نوشته شده بود «مرا بنوشید» می نوشد و به موجود بسیار ریزی تبدیل می شود در مورد دیگر که باز هم محتوی یک بطری با برچسب «مرا بنوشید» را می نوشد به مقیاس غول آسا بزرگ می شود. چنین حوادثی اگر چه افسانه ای است اما تمثیلهای جالبی هستند از اصل ناوابستگی. این اصل حاکی از آن است که اعمال مشابه منجر به نتایج مشابه نمی شوند. موارد زیادی در زندگی وجود دارد که مردم ممکن است رویدادهای مشابهی را تجربه کنند اما به نتایج یکسانی دست نیابند.

نتایج چنین تجربه ها از بازدههای غیر قابل کنترل حالتی است که مارتین سیلگم. ۱ (۱۹۷۵) آن را درماندگی آموخته شده نامیده است. درماندگی آموخته شده بنا به تعریف او عبارتست از اعتقاد به اینکه نتایج به دست آمده از سوی فرد، مستقل از اعمال انجام شده به وسیله او هستند. تحقیقات اولیه در مورد این مطلب روی حیوانات انجام گرفته است. در این تحقیقات معلوم شد که حیوانات وقتی در معرض شوکی قرار بگیرند که نتوانند از آن اجتناب کنند نمی توانند بیاموزند که در موقعیتهایی هم که شوک قابل اجتناب است از آن اجتناب کنند. به نظر سلینگمن سه نوع کمبود یا نقص از تجربه کردن بازدههای غیرقابل کنترل ناشی می شود. نخست، نقص انگیزشی که بر اثر آن حیوان سعی نمی کند تا رفتارهای تازه ای بیاموزد. دوم نقص شناختی چرا که یادگیری صورت نمی پذیرد. و سوم نقص عاطفی زیرا که حیوان به علت غیر قابل کنترل بودن نتایج موقعیت دچار افسردگی می شود.

هرچند به نظر می رسد که این پدیده در مورد انسانها نیز صادق باشد، نمی توان این انتقال را بدون در نظر گرفتن یک عنصر دیگر انجام داد. یعنی اسنادهای علی که شخص برای موقعیت مربوط به خود آنها را به کار می گیرد. فرض کنید شما در دو امتحان زیست شناسی رد شده باشید. در مورد یکی از امتحانها، شما سخت مطالعه کرده بودید اما در مورد دومی فقط نگاهی به یادداشتهای خود انداخته بودید. با وجود این در هر دو مورد رد شدید. آیا در اینجا شما احساس درماندگی آموخته شده و افسردگی خواهید کرد؟ پاسخ بستگی به اسنادهایی دارد که شما برای شکست خود آنها را به کار می گیرید. اگر اسنادهای بیرونی انجام دهید مثلاً اینکه بگویید امتحان سخت و غیر منصفانه بود و همه رد شده اند. در آن صورت ممکن است احساس درماندگی کنید

اما شکست خود را شخصا نمی پذیرید. اما اگر اسناد درونی انجام دادید یعنی شکست را منحصر به گردن خود انداختید و نه کس دیگر، در آن صورت واکنش شما احتمالا حادثر خواهد بود. چنین اسنادهایی به درماندگی شخص منجر به نقص چهارم می شود - تن کاهش یافته - و احتمال دچار شدن به افسردگی در شما بالا می رود.

. ترتیب درماندگی آموخته شده در مورد انسان به مجموعه پیچیده ای از شرایط بستگی دارد. افسردگی وقتی شدیدتر خواهد بود که اسنادها به علل درونی داده

شده، درماندگی را بیشتر شخصی کند، یا به علل ثابت اسناد داده شده، درماندگی را مزمن کند، و یا به علل عمومی داده شده درماندگی را به موقعیتهای بیشتری تعمیم دهد.

در مورد شکست در امتحان زیست شناسی، اسناد دادن به کند ذهنی عمومی شما ممکن است باعث شود که نه تنها در امتحان زیست شناسی، بلکه در کل برنامه درسی دانشگاهی خود شکست بخورید.

محیطهای پرازحام ممکن است توان تنظیم و اعمال کنترل اجتماعی بر موقعیتهای کم کرده و در نتیجه به احساس درماندگی آموخته شده کمک کند. به عنوان مثال رودین (۱۹۷۶) نشان داد که کودکانی که در محلهای مسکونی پرتراکم زندگی می کنند کمتر احتمال دارد احساس کنترل نتایج رویدادها را داشته باشند، تا کودکانی که در محلهای کم تراکم زندگی می کنند. گروه اول در حل معماها نیز ضعیف تر از گروه دوم بودند. بیماران بستری در بیمارستانها که کنترل کمی روی محیط خود دارند، هرچه مدت بیمارستانی شدن آنها طولانیتر می شود، ضعف زیادتری از نظر عملکردهای مختلف نشان می دهند، اگر چه ممکن است وضع جسمی آنها رو به بهبود برود.

اما چرا مردم به این آسانی به حالت درماندگی آموخته شده دچار می شوند؟ چرا آنان طبق پیش بینی نظریه عکس العمل بر علیه موقعیت واکنش نمی کنند؟ بعضی اوقات واکنش می کنند. در موقعیتی که شخص دارای پیش باور نسبت به کنترل نباشد، درماندگی آموخته ممکن است پاسخ بلافاصله و فوری او باشد (به شکل ۴-۳ توجه کنید). برعکس ورتمن و برم پیش بینی می کنند که عکس العمل در مورد کسانی که در اصل انتظار کنترل دارند قیل از درماندگی می آید. در یک تحقیق میدانی روی این فرضیه گروهی از ساکنان خوابگاههای دانشجویی انتخاب و در گروههای بزرگ یا گروههای متوسط جای داده شدند. معماری ساختمان محل زیست آنها به گونه ای بود که یا احساس کنترل و قابلیت پیش بینی را در تعاملهای آنان افزایش می داد و با چنین احساسی را محو می کرد (طرحهای ساختمانی دارای راهروهای کوتاه احساس کنترل شخص بر محیط را افزایش می دهد در مقابل راهروهای دراز که چنین احساس را کم می کند. پس از مدتی این آزمودنیها به داخل آزمایشگاه برده شدند تا یک تکلیف اجتماعی

شکل ۴-۳ عکس العمل و درماندگی آموخته. اصل بنیادی چنانکه در قسمت (A) دیده می شود آن است که شخص که انتظار دارد قادر به کنترل یک موقعیت باشد عکس العمل را تجربه خواهد کرد، در حالی که شخصی که چنین انتظاراتی ندارد دچار درماندگی آموخته می شود. چنانکه منحنی قسمت (B) نشان می دهد این تغییر جهت از عکس العمل به درماندگی آموخته ممکن است تدریجی باشد.

استاندارد را انجام دهند که یا شامل همکاری بود و یا شامل رقابت. آزمایشگران عملکرد آزمودنیها را با در نظر گرفتن طول مدت اقامت آنان در خوابگاهها (یک هفته یا سه هفته یا هفت هفته) مورد توجه قرار دادند. دانشجویانی که در ساختمانهای راهرو دراز به مدت کوتاهی زندگی کرده بودند (یک هفته یا سه هفته) درباره شرایط زندگی خود احساس منفی داشتند، اما در عین حال

رفتار رقابت آمیز شدیدی نشان می دادند که گویای کوشش آنها برای اثبات کنترل بود. اما وقتی همین عده چند هفته در خوابگاههای راهرو دراز و حاوی کنترل کم زندگی کردند، به نظر می رسید که مقداری از کوشش خود برای کنترل را کم کرده اند. احساس منفی آنان کمتر شد و نسبت به شرایط زندگی خود پذیرا تر شدند. بازیهای آنها از نظر رقابت آمیز بودن کاهش پیدا کرد، انگیزه شان کمتر شد و کناره گیر تر شدند. به این ترتیب در هفته های آغازین، به نظر می رسید که دانشجویان با کوشش برای اثبات اعتقاد به آزادی خود و احساس کنترل بر موقعیت عکس العمل نشان می دهند اما ظاهراً چون کوششهای آنان عمدتاً ناموفق بود، و این عدم موفقیت از ساختار معماری خوابگاهها ناشی می شد کوشش برای به دست آوردن کنترل جای خود را به تسلیم و درماندگی داد. برعکس ساکنان خوابگاههای راهرو و کوتاه مشکلات مربوط به کنترل را حس نمی کردند و رفتار آنان سازگارانه تر از ساکنان دیگر بود و در جریان تحقیق نیز تغییری در رفتار آنان پیدا نشد.

وابستگی خود القایی: هر چند درماندگی آموخته شده مقدماتاً از تجربه کردن بازدههای غیر قابل کنترل ناشی می شود، احساس از دست دادن کنترل ممکن است به وسیله عوامل دیگری نیز ایجاد شود. لانگر معتقد است که تعدادی از موقعیتهای می توانند توهم عدم توانایی ایجاد کنند. مثلاً ممکن است مردمان دیگر، تلویحا یا مستقیماً اشاره کنند که شخص ناتوان است و این باور تدریجاً در خود شخص به وجود آید. لانگر معتقد است که بخشی از ناتوانی افراد سالخورده ممکن است ناشی از دیگرانی باشد که به آنان برچسب ناتوان بودن می زنند. ما به عنوان جامعه، تمایل داریم که پیران را ناتوان بدانیم و فرض کنیم که آنها دوران خود را گذرانده اند و از انجام هر عمل و فعالیت جسمی یا روحی عاجزند و عموماً متکی به کمک دوستان، خویشاوندان و کارکنان مؤسسات هستند. اگرچه چنین فرضهایی ممکن است پایه درستی نداشته باشند اما در میان مردم معتقدان پروپا قرصی دارند. به نظر لانگر چنین مفروضاتی اگرچه نادرست اند، ممکن است سبب ایجاد وضعیتی شوند که مورد فرض بود. یعنی پیرانی که برچسب ناتوان به آنان خورده است، خودشان نیز به آن باور برسند.

خلاصه گفتار چهارم

1. نفوذ اجتماعی را تحت تأثیر قرار گرفتن رفتار فرد یا گروه از سوی دیگران تعریف کرده اند. هدف نفوذ اجتماعی تغییر دادن رفتار یا عقاید افراد است.

2. یکی از جلوه های نفوذ اجتماعی، همنوایی، یا همرنگی است که به صورت احساس فشار خیالی یا واقعی از سوی گروهی نسبت به یک فرد است که نتیجه آن تغییر کردن رفتار آن فرد باشد. همنوایی می تواند هم مثبت باشد و هم منفی همچنین ناهمنوایی نیز دارای صورتهای مثبت و منفی است.

3. عواملی که می توانند توان همنوا کردن فرد را از سوی گروه افزایش دهند. یکی اندازه نفوذ گروه است. نشان داده شده است که گروههای چهار نفری بیشترین تأثیر را در همنوا کردن فرد داشته اند. عامل دیگر، اتفاق نظر گروه است. یعنی امکان همنوایی فرد یا گروه وقتی بیشتر است که افراد گروه با یکدیگر هم عقیده باشند.

4. نقطه مقابل همنوایی، ناهمنوایی و ضد همنوایی است که حاکی از استقلال رأی فرد در

برابر فشار گروهی است. در جریان همنوا شدن یا ناهمنوایی بعضی عوامل شخصیتی نیز دست اندرکارند. مثلاً افرادی که از نظر شخصیتی مستقل اند کمتر همنوا می شوند و در مقابل افرادی که احساس وابستگی بیشتری دارند میزان همنوایی آنان بیشتر

است. اما تحقیقات حاکی از آن است که در جامعه های فعلی، عموماً هم‌نوایی افزایش یافته است و این ناشی از پیچیدگی جامعه های مدرن و نیاز به اتکاء به دیگران در این جامعه ها است. عامل دیگر به نظر صاحب‌نظران، خود - رهبر یا دیگر - رهبر بودن فرد است. افراد خود - رهبر کمتر به هم‌نوایی گرایش دارند و بیشتر استقلال رأی دارند، در حالی که افراد دیگر - رهبر بیشتر به دیگران وابسته اند و در نتیجه بیشتر به هم‌نوایی گرایش دارند و بالاخره عامل دیگر، ابهام موقعیت است که سبب می شود شخص به اولین اطلاعات رسیده متوسل شده و هم‌رنگی کند.

۵. کنترل یعنی توان هدایت یا اعمال قدرت یا بازداری رفتار خود یا دیگران. احساس کنترل داشتن احساس مطلوبی است که در بهداشت روانی فرد نقش مهمی بازی می کند. حتی اگر این احساس توهمی بیش نباشد. عواملی که در وجود این احساس مؤثرند یکی رقابت است اما این رقابت در صورتی است که حریف بسیار ضعیف یا بسیار قوی نباشد. موقعیتهایی که ما نسبت به آنها احساس کنترل داشته باشیم، نظر مثبت ما را نسبت به خود بر می انگیزند. و برعکس نگرش ما نسبت به موقعیتهایی که احساس کنترل بر آنها نداریم، منفی می شود.

۶. یکی از جنبه های مهم از دست دادن کنترل، مثلاً در مکانهایی چون خانه سالمندان ایجاد درماندگی آموخته شده است. ساکنان خانه های سالمندان غالباً به علت اینکه کنترلی بر محیط خود احساس نمی کنند، دچار حالت درماندگی آموخته شده می شوند، وقتی در این خانه ها نیز امکاناتی فراهم می شود تا ساکنان کنترلی نسبی بر محیط خود داشته باشند، تغییرات قابل ملاحظه ای در جهت مثبت، در رفتار آنان پدید می آید.

۷. مکان کنترل یکی از عواملی است که در وجود احساس کنترل نقش دارد. تصور مکان کنترل بیرونی، یعنی احساس اینکه کنترل در دست عوامل بیرونی است، بیشتر احتمال دارد به درماندگی آموخته شده منجر شود تا تصور مکان کنترل درونی یعنی احساس اینکه کنترل در دست خود شخص است.

۸. واکنشهای شخص در برابر از دست دادن کنترل عمدتاً در چهارچوب نظریه عکس العمل قابل توجیه است یعنی فرد در برابر محدود شدن کنترل خود، خواهد کوشید چنین کنترلی را به دست آورد و برای این کار به شیوه های گوناگونی متوسل خواهد شد نظیر اقدام متقابل، لجبازی، تغییر نگرش نسبت به داشتن کنترل، و از این قبیل.

۹. عامل دیگری که ممکن است احساس از دست دادن کنترل را در شخص به وجود آورد وابستگی خودالقای است. این حالت وقتی پیش می آید که خود شخص به علت اشاره های دیگران بپذیرد که کنترل را از دست داده است. این وضعیت بیشتر در پیران به وجود می آید که اطرافیان با تذکر مداوم به آنها یادآور می شوند که از انجام فلان کار و فلان کار عاجزند.

گفتار پنجم

رهبری و مدیریت

پیشگفتار

آیا شما نیز جزء افرادی هستید که معتقدند رهبری و فرمانروایی در خمیره و ذات بعضی از آدمها نهفته است؟ آیا تصور شما هم مانند بسیاری دیگر از مردمان این است که مردان بزرگ، تاریخ را می‌سازند یا پیرو این عقیده‌اید که تاریخ سازنده مردان بزرگ است؟ در هر حال پیرو هر یک از این عقاید که باشید دانستن این مطلب که رهبران و مدیران چگونه ظهور می‌کنند و چگونه است که در هر جمعی ولو هر قدر کوچک هم که باشد به زودی بعضیها هدایت و فرماندهی گروه را به دست می‌گیرند خالی از اهمیت و فایده نیست. در این گفتار شما با بررسی دو نظریه در این مورد سروکار خواهید داشت، یکی نظریه «بزرگمرد» که در تأیید عقیده «مردان بزرگ سازندگان تاریخند» آمده و دیگری نظریه «روح زمان یا جبر اجتماعی» است که تأیید کننده عقیده دوم است یعنی جبر اجتماعی و روح زمان در هر دوره ای سبب ظهور رهبرانی مناسب با آن دوره می‌شود. در کنار این دو نظریه، موضوعهای متنوع دیگری نیز بررسی می‌شوند نظیر نظریه «اقتضایی» که نظریه ای است متمرکز بر رفتار رهبری به جای خصائص رهبری، یعنی به جای آن که به دنبال خصوصیات ویژه ای در شخص رهبر بگردد، رفتار رهبران را در عمل مورد بررسی قرار میدهد.

هدف آموزشی کلی این گفتار «آشنایی با مفاهیم رهبری و فرمانبرداری و چگونگی تعامل آنها است.

برای دستیابی به این هدف کلی شما باید بتوانید به هدفهای جزئی زیر دست یابید یعنی باید بتوانید

۱ تعریف ساده ای از رهبری ارائه دهید

۲ نتایج حاصل از تحقیقات اولیه و جایا (با رویکردهای تک صیه های و مجموعه های رفتاری) درباره خصاید رهبران را تشریح کنید

۳ دو نظریه بزرگمرد و جبر اجتماعی در شکل گیری رهبران را توضیح دهید و اعتبار آنها را با یکدیگر مقایسه کنید

۴. دو وجه اصلی از رفتار رهبری (ملاحظه، با توجه و ابتکار ساز ماناهی) و چگونگی تعیین میزان آنها از طریق پرسشنامه توصیف رفتار رهبر را توضیح دهید

۵. با استفاده از نظریه اقتضایی فیدلر نقش شرایط و موقعیت ها را در کارایی رهبران بیان کنید.

۶. عناصر نظریه اقتضایی فیدلر و چگونگی ارتباط آنها با یکدیگر در شکل دهی بیشترین اثربخشی رهبران دارای (LPC) بالا و پایین را تشریح کنید

۷. نظر فیدلر و دیگر صاحب نظران را در مورد تغییر عملکرد گروه در رابطه با رهبری آن با یکدیگر مقایسه کنید.

۸. جنبه های گوناگون تعامل بین رهبران و پیروان نظیر ادراک رهبری از سوی پیروان، واکنش پیروان نسبت به رفتار رهبری و تأثیر پیروان بر رفتار رهبر را توصیف کنید.

یکی از جلوه های عملی نفوذ اجتماعی، موضوع رهبری و فرمانروایی است. این پدیده از دیرباز مورد توجه و علاقه بسیاری از افراد، سازمانها، و گروهها بوده است. شرکتهای تجاری، مؤسسات صنعتی و سازمانهای خدماتی و مشاوره ای دوره های آموزش رهبری و مدیریت دایر می کنند و کوشش دارند کیفیتها و قابلیتهای رهبری را در افراد خود پرورش دهند و مدیران تازه کار را به فنون رهبری آشنا کنند. مطبوعات غالباً از کمبود مدیران با کفایت در زمینه های گوناگون شکایت دارند و جامعه در همه جا به دنبال مدیران بالقوه و افرادی که دارای توان رهبری و اداره کردن باشند می گردد. روان شناسان اجتماعی و سازمانی در طول سالها در پی پاسخگویی به سؤالات مربوط به «رهبری» به عنوان «فرآیندی از نفوذ بین یک رهبر و عده ای پیروان او برای رسیدن به هدفهای گروهی، سازمانی یا اجتماعی» بر آمده اند.

بسیاری از مفاهیم روانشناسی که در این کتاب از آنها سخن به بیان آمده به نحوی به رهبری ارتباط پیدا می کنند، به عنوان مثال نفوذ اجتماعی (گفتار چهارم). اما نقش رهبری را نمی توان با استفاده از یک مجموعه فرایندها توصیف کرد. در واقع بسیاری از محققان به یک کیفیت و قابلیت سحر آمیز از فرمندی برای توصیف وجوه تفاوت بین رهبران با مردم عادی پناه می برند.

مطالعه پدیده رهبری از جستجو در جهت سادگی یعنی یک خصیصه برای رهبری به تشخیص و درک پیچیدگی این پدیده انجامیده است. در کوششهای اولیه برای مطالعه رهبری و فرمانروایی محققان کوشیده اند قابلیت‌هایی که یک رهبر را رهبر می‌سازند مشخص کنند - یعنی ویژگی‌هایی که همه رهبران دارای آنها اما پیروان و فرمانبران آنان فاقد آنها هستند. این رویکرد به طور ضمنی حاکی از آنست که بعضی خصیصه‌ها - یا حتی یک خصیصه تنها - وقتی در کسی پیدا شود، رهبری و مدیریت او را تضمین می‌کنند، حالا این رهبری چه انتخاب شدن برای کاپیتانی یک تیم ورزشی باشد، یا رسیدن به مقام معاونت یک سازمان و یا احراز مقام سرپرستی یک هیئت داوری، اما این شیوه ساده نگرانه درست درنیامد، و در تشخیص کارکردهای متعددی که یک رهبر دارد و نقشهای گوناگونی که باید بازی کند، و تنوع کارهایی که گروه تحت فرماندهی او باید انجام دهد، و ویژگیهای نظامی که رهبر و گروههای زیر نفوذ او باید در آن به عمل بپردازند، ناتوان ماند. و بنابراین تحلیلهای پیچیده تری به دنبال آمد که برخی از این موضوعهای گسترده و وسیع را در نظر می‌گرفت.

در این گفتار ما به بحث درباره موضوع رهبری و مدیریت و تحلیل چگونگی تعامل بین رهبران و زیردستان می‌پردازیم.

جستجو برای یافتن خصیصه های رهبری

چه چیزی سبب می‌شود که یک فرد رهبر و مدیر موفقی باشد، حال آن که شخص دیگری در همان موقعیت ناموفق بماند، چگونه بعضی از چهره‌های مشهور رهبری - مثلاً ناپلئون مائوتسه تونگ یا هیتلر توانسته اند سرنوشت هزاران نفر را تحت کنترل و نفوذ خود بگیرند، در حالی که عده ای دیگر می‌آیند و می‌روند و چنین کنترل و نفوذی روی مردم پیدا نمی‌کنند؟ چگونه است که یک فرد در مدرسه همیشه کاپیتان و میسرکلاسی است، در محله رییس شورای محله است، و در اداره نیز رییس یک قس یک دایره مهم می‌شود؟ وجود چنین واقعیهایی سبب شده است که جستجوی مجموعه محدودی از خصیصه‌ها با ویژگیها که می‌توانند رهبران متمایز کننده برآیند آیا رهبران خصیصه‌های ویژه ای دارند؟

قدیمیترین رویکرد در مطالعه رهبری و روشی که هنوز هم در زمینه‌های کوچک و محدود اعمال می‌شود، این است که گروهی از رهبران و پیروان آنها را با آزمونهای مختلف شخصیتی را در مورد آنها پیاده کنند، و بکشند مشخص کنند که ویژگی‌هایی سبب تمایز رهبران از پیروان می‌شوند. هر چند محققان در آغاز به ای روش بسیار شایق بودند. اما در سالهای اخیر از محبوبیت و اهمیت آن به مقدار زیاد

کاسته شده است

بخشی از این شیفتگی به رویکرد تک خصیصه‌های ناشی از مفروضات ساده ای بود که در مورد آن پیش کشیده بودند. به عنوان مثال، غالب اوقات محققان فرض می‌کردند که یک ویژگی منفرد کافی است که رهبران را از زیر دستان آنها جدا کند. در ۱۹۴۰، «بیرد، نتایج ۲۰ تحقیق را که ۷۹ ویژگی مختلف رهبری را بررسی کرده بودند مرور و تحلیل کرد. در این مطالعات، رهبری معمولاً برحسب فعالیتهای مدرسه ای مثلاً انجمنهای دانش آموزی، گروههای پیشاهنگی، گروههای سخنرانی و تأثر، و تیمهای ورزشی، تعریف می‌شد. بیرد پایایی بسیار کمی بین نتایج این تحقیقات مشاهده کرد. از ۷۹ خصیصه مورد بررسی ۵۱ خصیصه هر کدام فقط در یک تحقیق به عنوان وجه تمیز معرفی شده بود. این نتیجه گیری برای کسانی که معتقد بودند رهبران با توجه به بسیاری از خصیصه‌ها «چیز خاصی هستند، نومید کننده بود. فقط چهار خصیصه بود که مقدار زیاد و بارز آن در رهبران قابل توجه بود و سبب شد که بیرد آنها را «خصیصه‌های عمومی رهبری» با اند. این چهار خصیصه عبارت بودند از هوش، ابتکار، شوخ طبعی، و برون گرایی .

بررسیهای بعدی ویژگیهای رهبری نیز به همین نتیجه رسید: یعنی یک خصی منفرد که به طور پایا و معتبر رهبران را مشخص کند وجود ندارد. حتی میزان هوش با که بسیاری از محققان آن را لازمه یک رهبر موفق می‌دانستند، نتوانست خود را به عنوان یک ویژگی دارای اهمیت استثنایی در امر رهبری نشان دهد. به عنوان مثال مان (۱۹۵۹)

نتیجه بررسیهای خود را در این مورد چنین بیان می‌کند: «با در نظر گرفتن تحقیقات

مستقل و جداگانه به عنوان واحدهایی تحقیق، رابطه مثبت بین هوش و رهبری به خوبی الا است و ... اما مقدار (حجم) این رابطه چندان قابل توجه نیست، هیچ یک از ضریبهای همبستگی گزارش شده از ۰/۵۰ تجاوز نمی کنند و میانه ضریب همبستگی به سختی به ۰/۲۵ می رسد. به عبارت دیگر، اگر چه هوش غالباً با رهبری خوب ارتباط دارد، اما همبستگی بین آنها کاملاً ضعیف است.

کورمن (۱۹۶۸) در مروری که بر عملکردهای مدیریتی رهبران داشت به این نتیجه رسید که اگر چه سطوح هوشی سرپرستان سطوح پایین ممکن است با سطوح عملکرد آنها ارتباط داشته باشد، اما در سطح مدیران رده بالا پیوستگی کمی بین سطح هوش و سطح عملکرد وجود دارد. بخشی از عدم ارتباط بین هوش و عملکرد رهبران در رده های بالا ممکن است به فرایند گزینش مربوط باشد: در این سطح احتمالاً همه مدیران دارای هوش بالایی هستند و در نتیجه نقش عوامل دیگری به جز هوش اهمیت بیشتری در تمیز تفاوت‌های بین مدیران پیدا می کند. «گیب» (۱۹۶۹) به این نتیجه رسید که اگر اختلاف زیادی بین هوش رهبران و هوش دیگر اعضای گروه وجود داشته باشد، در ایجاد و حفظ رهبری مزاحمت ایجاد خواهد شد. اینگونه رهبران برای پیروان خود زیادی باهوشانند. شواهد حاکی از آن است که هر افزایشی در میزان هوش رهبر به معنی خردمندانه تر حکومت کردن است، اما عامه ترجیح می دهد که رهبری در حد فهم او باشد حتی اگر به او بد حکومت کند. خلاصه آنکه شواهد موجود از این فرض که یک متغیر منفرد - چه یک ویژگی شخصیتی مانند برون گرایی، یا یک متغیر جمعیت شناختی مانند قد یا سن، و یا یک ویژگی شناختی نظیر هوش باشد - بتواند تعیین کننده رهبری باشد، حمایت نمی کنند.

اما تحقیقات جدیدتر نشان داده است که بعضی «خوشه های رفتاری عملاً به صورتی معتبر رهبران را از پیروان آنها متمایز می کنند. و مدیران کارآمد را از مدیران غیر کار آمد جدا می سازند. همان گونه که به وسیله استاگدیل خلاصه شده است، این مجموعه ویژگیها شامل «سائق قوی برای قبول مسئولیت و تکمیل وظایف، پافشاری و پشتکار در تعقیب هدفها، تهور و ابتکار در حل مسائل، انگیزه برای ابتکار عمل در موقعیتهای اجتماعی، اعتماد به نفس و احساس هویت فردی، تمایل به پذیرفتن عواقب تصمیمها و

اعمال، آمادگی برای پذیرش و جذب فشار روانی متقابل، تمایل به تحمل نایابا تأخیر، توان نفوذ در رفتار دیگران، و ظرفیت سازمان دادن نظامهای تعامل ان برای هدفی که در دست است. توجه داشته باشید که این فهرست شامل رفتارها فرایندهای ویژه ای است به خصیصه های بسیار کلی و عمومی و بنابر این بیانگر سط بالاتری از اختصاصی بودن است و موضوعات مربوط به پیش بینیهای شخصیتی رفتاری را بیشتر به یاد می آورد.

در تحقیق جدیدتری در این زمینه مجموعه ای از انگیزه ها یافت شدند که وجه مشخصه مدیران کارآمد است: نیاز شدید به قدرت، نیاز کمتر به وابستگی عاطفی و خود کنترلی قوی. مدیرانی که از نظر انگیزه قدرت قوی هستند به اثر گذاشتن روی دیگران علاقمندند و مدیرانی که از نظر وابستگی عاطفی ضعیف اند به مورد تنفر قرار گرفتن در پی تصمیم گیریهای نامطلوب کمتر اهمیت می دهند، و خود کنترلی قوی به شخص اجازه می دهد که در اعمال خود منظم و با انضباط باشد. و با توجه به آنچه آمد، رویکرد خصیصه ای را نباید به طور کلی کنار گذاشت. اما رویکرد ساده نگرانه و تک خصیصه ای قبلی باید کنار گذاشته شده و الگویی پیچیده تر که در آن اهمیت تعامل فرد با موقعیتهای مورد تأکید باشد انتخاب گردد.

نظریه «بزرگمرد» در رهبری

نظریه بزرگمرد در رهبری به ساده ترین شکل خود مدعی است که رویدادهای مهم ملی با جهانی تحت تأثیر افرادی برجسته است که سازنده آن رویدادها هستند. به یک معنی این مردان بزرگ هستند که تاریخ را می سازند. شاید معروفترین طرفدار این نظریه

توماس کار لایل» باشد که معتقد بود نوابغ نفوذ خود را در هر جا که قرار گیرند می گسترانند.

بر طبق این نظریه، یک عمل ناگهانی از سوی یک رهبر، ممکن است سرنوشت یک ملت را تغییر دهد. به این ترتیب آلمان در سالهای ۱۹۳۰ به این خاطر گرایش شدید به ناسیونالیسم و پرخاشجویی پیدا کرد چون هیتلر در آنجا به قدرت رسید. اگر هیتلری وجود نداشت جنگ جهانی دوم نیز به وجود نمی آمد. شکل افراطی این نظریه تا

آنجا پیش می رود که مدعی است اگر در همان زمان در امریکا و انگلیس هم یک دربرگمرده در رأس کارها بود، علی رغم جنگجویی و خشونت طلبی هیتلر، جنگ جهانی دوم به وقوع نمی پیوست، همچنین مفهوم ضمنی در نظریه بزرگمرد آن است که رهبران دارای فرهمندی ویژه یا مجموعه ای از ویژگیهای شخصیتی هستند که رسیدن آنها را به هدفهایشان آسان می سازد، حتی در مواجهه با موانع بزرگ

آیا می توان این نظریه رهبری را با به دست آوردن همبستگی بین قابلیت‌های فرمانروایان و میزان رشد یا عقب ماندگی کشورهای آنان در دوره حکومت آنها، به بوته آزمایش گذاشت؟ «فردریک وود» مورخ امریکایی اوایل قرن بیستم چنین عقیده ای داشت و در ۱۹۱۳ مطالعه گسترده ای را روی ۳۸۶ رهبر که بین سالهای ۱۰۰۰ میلادی تا انقلاب کبیر فرانسه در ۱۴ کشور اروپای غربی می زیستند انجام داد.

همه رهبرانی که او مورد مطالعه قرار داد در قلمرو خود دارای حکومت مطلقه بودند. این رهبران براساس اطلاعات به دست آمده درباره ویژگیهای عقلی و شخصیتی

که بنا به فرض مستقل از قدرت یا ضعف ملت آنها در آن زمان بود) به سه گروه قوی، ضعیف و متوسط تقسیم شدند. وضعیت کشورها نیز براساس قدرت و اهمیتی که در جهان داشتند یا ضعیف بودند، و یا قابل طبقه بندی به عنوان ضعیف یا قوی نبودند باز به سه طبقه تقسیم شدند (این طبقه بندی بر مبنای پایگاه اقتصادی و سیاسی کشور بود نه براساس رشد علمی، هنری و تعلیم و تربیتی).

وود رابطه بین شخصیت رهبران و وضعیت کشورها را چنین توصیف کرد: «رهبران قوی، متوسط و ضعیف به ترتیب با کشورهای قوی، متوسط و ضعیف همراهاند» اگر چه ضریب همبستگی در این مورد نسبتاً بالا بود (بین ۰/۶۰ تا ۰/۷۰+) با اینحال مانند دیگر ضریبهای همبستگی، ما نمی توانیم رابطه مستقیم علت و معلولی از آنها استنتاج کنیم. اما وود آشکارا از این اندیشه حمایت می کند که رهبران قوی سبب می شوند تا کشور آنان شکوفا شود. در عین حال به سادگی نیز می توان تصور کرد که یک محیط یا کشور مناسب و شکوفا سبب برخاستن رهبران خوب از میان آن کشورها شود. همچنین تعبیر و تفسیرهای وود را نیز می توان از این جنبه مورد انتقاد قرار داد که فراهم کردن اندازه گیریهای مستقل و عینی از کیفیتها و قابلیت‌های یک پادشاه یا حاکم کار بسیار دشواری است و همینطور ارزیابی پیشرفتهای کشور او نیز خالی از اشکال نیست و به این ترتیب در اینجا نقش مورخین

و ابزارهای جمع آوری اطلاعات امری پیچیده است، بنابراین اگر چه کار رود به عن اولین نظریه ها در این زمینه قابل احترام است، نتیجه گیریهای وی را نمی توان قصه به سوال آرا تاریخ مردان بزرگ را می سازد یا مردان بزرگ تاریخ را، تلقی

نظریه اجبر اجتماعی و روح زمان و در رهبری ایک ریل گاء قویة مخالف با دیدگاه بزرگمرد) نظریه ای است که تأکید خود نیروهای اجتماعی، جنبشهای اجتماعی، و تغییر ارزشهای اجتماعی به عنوان تعیین کننده رویدادهای تاریخی متمرکز کرده است. در این نظریه، این تاریخ، زمان، و عوامل اجتماعی هستند که سازنده مردان بزرگ اند. بر طبق نظریه روح زمان، رهبران مانند بازیگرانی هستند که نقشهایی را که از سوی نیروهای اجتماعی برای آنان تعیین شده است بازی می کنند. در این دیدگاه، خلق و خوی، انگیزه ها و استعدادها تأثیر و نفوذ کمی بر شخص دارند و در برابر حرکتها و نیروهای اجتماعی ضعیف اند. به گفته ویکتور هوگو: در این جهان چیزی قویتر از اندیشه ای که زمان آن فرارسیده باشد، وجود ندارد. این عبارت بازتابی است از نظریه روح زمان یا جبرگرایی اجتماعی.

کدامیک از این دو نظریه به واقعیت نزدیکترند؟ نظریه بزرگمرد یا نظریه روح زمان برای پاسخگویی به این سوال، به بررسی شواهد تاریخی می پردازیم. بررسی و تاریخ کشفیات علمی شواهد ضعیفی برای تأیید نظریه بزرگمرد بدست می دهد. تجزیه و تحلیل سیمونون از پیشرفتهای علمی حاکی از آن است که هرچند برخی از دانشمندان به میزان قابل توجهی از همکاران خود بالاتر و برترند، اما در وقوع اختراعات فنی و کشفیات علمی اتفاق و تصادف و تأثیر روح زمان و کشفیات تکنولوژیکی پیشین تعیین کننده های مهمتری هستند تا قابلیتها و کیفیتهای شخصی.

آیا کشمکش بین نظریه های بزرگمرد» و «روح زمان» حل شدنی است؟ پیش از این اشاره کردیم (گفتار دوم) که در روان شناسی اجتماعی میچ نظریه ای به تنهایی پاسخگوی همه سوالات نیست و همواره درست نیست و هر یک از نظریه های متعارض در مواردی صحیح اند و به درک پدیده های پیچیده اجتماعی مدد می رسانند. سیمونتون در تجزیه و تحلیل خود از برجستگان علم با این نکته موافقت دارد و «هوک و معتقد است

که «بزرگمردان نقشی یگانه و تعیین کننده بازی می کنند، اما تنها وقتی که موقعیتهای تاریخی اجازه ایجاد گذرگاههای تازه ای را بدهد. حتی اگر کریستف کلمب در ۱۴۹۲ به کشف قاره آمریکا نایل نیامده بود. کاشف دیگری به زودی به کشف آن دنیای نو ت می شد، کما اینکه شد. نیروهای بزرگ چیزهای تازه نمی آفرینند. تنها وقتی انتخاباتی مختلف وجود داشته باشد، مردان با زنان بزرگ، تاریخ را تحت تأثیر قرار می دهند.

آنچه که ممکن است از کشمکش بین یک رهبر خاص و زمان او حاصل شود ایجاد یک رشته از ارزشهای جدید است. به عنوان مثال یک تأثیر اعتراض بدون خشونت دکتر مارتین لوتر کینگ برای احقاق حقوق سیاهپوستان آگاه شدن بسیاری از سفیدپوستان از ظلمها و تبعیضهایی بود که در حق عده ای از مردمان کشور امریکا اعمال می شد. این تأثیر را نمی توان تنها به مارتین لوتر کینگ یا به زمان او نسبت داد. بلکه آنچه به دست آمده حاصل تعامل خلاق بین این دو بوده است.

علاوه بر این، هم زمان و هم مردمان تغییر می کنند. «سودفلد» و «رنک» (۱۹۷۶) معتقدند که موفقترین رهبران انقلابی کسانی بوده اند که توانسته اند رفتارهای خود را به تناسب تقاضاهای زمان و موقعیت تغییر دهند. محققان مزبور این فرضیه را پیش کشیدند که در مرحله اولیه کشمکشها و درگیریها لازم است که رهبران انقلابی از نظر شناختی ساده باشند. یعنی در برخورد با مسائل قاطع و یک جانبه عمل کنند. اما پس از پیروزی و برای تداوم انقلاب، رهبران موفق باید دیدگاه واقع بینانه تری از جهان داشته باشند.

در یک تحقیق آرشیبوی، این محققان فرضیه خود را با تجزیه و تحلیل نوشته های پیش و بعد از انقلاب ۱۹ نفر از رهبران مشهور در تاریخ به بوته آزمایش گذاشتند. فرضیه آنان تأیید شد. رهبرانی که پس از پیروزی انقلاب خود باز هم همچنان موفق بودند (مثلا کرامول در انگلستان، توماس جفرسون در امریکا، لنین و استالین در شوروی، فیدل کاسترو در کوبا) کسانی بودند که پس از پیروزی از نظر شناختی به سوی انعطاف بیشتر تغییر جهت دادند. زمینه های مورد توجه آنان متنوعتر و اندیشه ها و عقاید آنان پیچیده تر شده بود. برعکس رهبرانی که نتوانستند پس از پیروزی انقلاب قدرت خود را حفظ کنند (از قبیل الکساندر همیلتون در امریکا، تروتسکی در شوروی، و چه گوارا در کوبا) همچنان بر

قاطعیت و یک جانبه بودن خود اصرار و پافشاری داشته اند.

اکنون از جنبه تحلیلی به قضیه بنگریم. یک رهبر عملا چه رفتارهایی دارد هالپین و واینر (۱۹۵۲) تصمیم گرفتند که به طور تجربی وجوه رفتار یک رهبر را مشخص کنند. پس از تنظیم یک پرسشنامه با پیاده کردن آن روی گروههای مختلف و به کار بردن یک روش تحلیل عاملی برای تجزیه و تحلیل اطلاعات جمع آوری شده دو عامل اصلی رهبری یا خوشه های رفتاری به دست آمد. این دو عامل عبارت بودند از: ملاحظه با توجه و ابتکار سازماندهی این دو عامل از یکدیگر مستقل بوده و به عبارت دیگر، جایگاه یک شخص از نظر یکی از این دو عامل ربطی به

جایگاه او در دیگری ندارد.

ملاحظه با توجه: این وجه از رفتار رهبری بازتابی است از میزان نشان دادن رفتارهایی که مشخص کننده دوستی، اعتماد متقابل، احترام، و گرم بودن» است در ارتباط با دیگر اعضای گروه. ملاحظه و توجه مخلصانه از سوی رهبر بازتابی است از آگاهی از نیازهای هر عضو گروه - رهبرانی که از نظر این ویژگی رفتاری در سطح بالایی باشند، همکاران خود را از طریق

سهیم شدن در احساسهای آنان به برقراری ارتباط با خود ترغیب می کنند. در تحقیق هالبین و واینر عامل ملاحظه با توجه تقریباً نیمی از رفتار رهبری را توجیه می کرد.

ابتکار سازماندهی: وجه دیگر رفتار رهبری که ابتکار سازماندهی خوانده شده شامل رفتار رهبر در مشخص کردن روابط بین خود و اعضای گروه و کوشش برای برقرار ساختن الگوهای مشخص سازمان دادن، کانالهای ارتباطی مشخص، و شیوه و روشهای کار» است. به این ترتیب ابتکار سازماندهی به تکلیف و وظیفه رهبر در حرکت دادن گروه به سوی هدفهای تعیین شده گفته می شود (بخشی از ابتکار سازماندهی ممکن است مشخص کردن و موافقت کردن درباره خود هدفها باشد) عامل ابتکار سازماندهی تقریباً یک سوم رفتار رهبری را توجیه می کرد.

رایجترین روش ارزیابی رهبران از نظر ابعاد ذکر شده در فوق آن است که از اعضای گروه تحت رهبری آنان بخواهند رهبران را از طریق پاسخگویی به تعدادی سؤال که درمورد شیوه رهبری آنان طرح شده است ارزیابی و رتبه بندی کنند. نمونه هایی از این گونه سؤالات که مربوط به پرسشنامه توصیف رفتار رهبر (LBDO) است و به وسیله هیأت تحقیقات در مورد رهبری در دانشگاه ایالتی اوهایو «طراحی شده است در جدول شماره ها می آید این سؤالات در مورد دو بعد ملاحظه با توجه و یا ابتکار سازماندهی است.

در این پرسشنامه آزمودنیها با علامت زدن یکی از قیدهای همیشه، غالباً، گاهگاه به ندرت و هرگز اطلاق یا عدم اطلاق هر سؤال را در مورد رهبر مورد نظر مشخص می کنند.

در هر گروه سازمان داده شده ای - خواه یک تیم ورزشی، خواه معلمان یک مدرسه ابتدایی و خواه گروه آتش نشانان یک شرکت نفتی - می توان رفتار رهبر آن گروه را بر حسب ابتکار سازماندهی و نشان دادن ملاحظه با توجه ارزیابی کرد. ممکن است برای یک فرد برآوردن هر دو جنبه ذکر شده در یک موقعیت دشوار باشد.

مثلاً مدیر و رهبر پیشرفت طلب غالباً باید نسبت به اندیشه ها و اعمال اعضای تحت رهبری خود حساس و دقیق باشد. چنین رهبری ممکن است مجبور شود به طور مداوم توجه کارکنان خود را به هدفها برگرداند و به آنان تذکر دهد که دارند از هدفها دور می شوند. اما در عین حال بعضی اوقات یک رهبر ممکن است به هر دو جنبه رفتار رهبری توجه داشته باشد. مثلاً یک رهبر که به گروه کمک می کند تا مسئله دشواری را حل کنند ممکن است با همان عمل همبستگی بیشتر و روحیه بالاتری را در اعضای گروه خود به وجود آورد.

به طور کلی، دستیابی به حد بالایی از هر دو جنبه رفتار رهبری قابل توجه است اما رهبران موفق اغلب کسانی بوده اند که در هر دو بعد حائز رتبه بالایی شده بودند. گروهی دیگر از تحقیقات مربوط به مدیریت و رهبری به رابطه بین سطح امتیاز مدیران و رهبران و عملکرد گروه تحت رهبری آنها پرداخته اند. به عنوان مثال مشاهده شده که دانش آموزان معلمانی که از نظر رتبه بندی در دو بعد ملاحظه و ابتکار سازماندهی در سطح بالایی قرار داشته اند، در امتحانات سراسری رتبه های بالاتری را حائز شده اند. همچنین در تحقیق دیگری (همفیل، ۱۹۵۵) بین اعتبار و شهرت گروههای آموزشی دانشگاهی با رتبه داده شده به سرپرستان و مدیران گروه از سوی اعضای هیأت علمی رابطه مستقیمی مشاهده شده (نمودار ۱۵)، همانگونه که در نمودار دیده می شود، رتبه احراز شده از سوی مدیران با رتبه ای که کارکنان به مدیران داده بودند همخوانی دارد.

عوامل مؤثر بر کارایی رهبر

تحقیقات اولیه روی خصیصه های شخصیتی خاص در رهبران با یک رویکرد کارکردی به این موضوع دنبال شد که در آن رفتارهای رهبر مهمتر از ویژگیهای شخصیتی او شد اما یک تحلیل کارکردی نیز برای درک کامل رفتار رهبری کافی نبود. تا

اواخر سالهای ۱۹۶۰ که کارهای (فرد، ای. فیدلر) عرضه شد، توجهی به موقعیتی که رهبر باید در آن به عمل بپردازد مبذول نشده بود.

نظریه اقتضایی فیدلر در رهبری

فیدلر رهبر را به عنوان فردی تعریف می کند که در گروه تکلیف هدایت و هماهنگ کردن فعالیتهای مربوط به وظایف گروه به او واگذار شده است. نظریه فیدلر نظریه اقتضایی در رهبری خوانده می شود زیرا این نظریه به اثربخش بودن رهبر در جنبه های مختلف موقعیت گروهی اشاره دارد. به خصوص این نظریه پیش بینی می کند که کمک رهبر به اثربخشی گروه هم به ویژگیهای خود رهبر بستگی دارد و هم به مساعد بودن شرایط و موقعیتهای آنها. به گفته فیدلر نمی توان گفت که یک رهبر موفق وجود دارد که در همه موقعیتهای توفیق می یابد. مدیران موفق یا مدیران پیشرفت طلب ممکن است در یک موقعیت موفق و در موفقیت و شرایط دیگر ناموفق باشند. یک رهبر سهل گیر که جهت گیری او به سوی روابط انسانی است و با یک گروه موفق بوده است ممکن است با گروه دیگر موفق نباشد (فیدلر و گارسیا، ۱۹۸۷؛ فیدلر و همکاران، ۱۹۹۷).

عناصر نظریه اقتضایی

در نظریه اقتضایی فیدلر چهار جزء وجود دارد. یکی از این اجزاء شخصیت رهبر است و سه ح عناصر نظریه اقتضایی دیگر ویژگیهای موقعیتی را که رهبر در آن باید به رهبری بپردازد توصیف می کنند. به نظر فیدلر در این جریان، شخصیت رهبر به صورت سبک رهبری تظاهر پیدا می کند یا به یک معنی سبک رهبری است که به صورت نیاز زیربنایی فرد که رفتار او را در موقعیتهای مختلف رهبری بر می انگیزد» تعریف شده است. سبک رهبری برحسب میزان احترام یا دوست داشتن (همکار دارای کمترین ترجیح «، که به آن مقیاس

LPC می گویند، سنجیده می شود. از هر رهبر خواسته میشود که به همه کسانی که با آنان کار کرده بیندیشد و بعد یکی را که همکاری با او از همه دشوارتر بوده است برگزیند. این شخص همکار دارای کمترین ترجیح یا LPC است. سپس به رهبر مجموعه ای از مقیاسهای دوقطبی میدهند و از او می خواهند که همکار دارای کمترین ترجیح را روی هر یک از ابعاد فهرست شده طبقه بندی کند. مثالهایی از این ابعاد شامل خوشایند - خوشایند دوستانه - غیردوستانه، و طردکننده - پذیرنده است (نقل از دوو و رایتس من، ۱۹۸۴).

نمره LPC را می توان به عنوان شاخصی از واکنشهای هیجانی رهبر نسبت به افرادی دانست که نمی تواند با آنها به خوبی کار کند. رهبرانی که نمره LPC آنها کم بوده و همکار دارای کمترین ترجیح خود را کاملاً منفی رتبه بندی می کنند، به عنوان مدیران تکلیف محور شناخته می شوند که احساس رضایت خاطر و عزت نفس خود را هنگامی به دست می آورند که گروه تکالیف خود را به انجام برساند، حتی اگر رهبر خود شخصاً نسبت به تکلیفی که باید انجام گیرد احساس متقابل ناخوشایندی داشته باشد. برای چنین رهبری یک همکار که از نظر عملکرد ضعیف باشد تهدیدی است برای عزت نفس او. برعکس، رهبرانی که نمره LPC آنها بالا است (یعنی همکار دارای کمترین ترجیح را به نسبت بهتر رتبه بندی می کنند بیشتر به روابط متقابل اهمیت می دهند. برای رهبران LPC بالا رضایت خاطر از روابط گروهی صمیمانه برمی خیزد. این رهبران آرامش بیشتری دارند،

همواترند و آرامتر امر و نهی می کنند عملکرد ضعیف از سوی یک همکار برای آنان شدیداً تهدید کننده نیست و از این رو به چنین همکاری نمره منفی بالایی نمی دهند. بنابراین رهبران LPC بالا و LPC پایین به دنبال ارضای نیازهای متفاوتی در گروه هستند. در یک مرور بر تحقیقات LPC «رایس» این دو دسته رهبران

را بر اساس جهت گیری ارزشی بنیادی آنان متفاوت می بیند. رهبران LPC بالا به موفقیت متقابل خود و همکاران بیشتر ارزش می گذارند تا رهبران LPC پایین. رهبران LPC بالا تمایل دارند که بخش عمده قضاوت‌های خود را درباره خود، دیگران و محیط بر موفقیتها در روابط متقابل مبتنی سازند. از سوی دیگر، رهبران LPC پایین برای موفقیت کاری ارزش بیشتری قائل اند تا رهبران LPC بالا و قضاوت‌های آنها نیز بر همین مبنا مبتنی بر ملاحظات کاری است (نقل از قلدمن، ۲۰۰۱).

همان گونه که قبلاً اشاره شد، نظریه اقتضایی تنها شخصیت رهبر را در نظر نمی گیرد. بلکه این نظریه از آن جهت حائز اهمیت است که فرض خود را بر تعامل بین موقعیت و ویژگیهای شخصیتی رهبر قرار می دهد به گفته فیدلر، هر دوی این عوامل در تعیین ماهیت نفوذ رهبر و همچنین در میزان اثربخش بودن او نقش دارند. سه عنصر موقعیتی نظریه اقتضایی عبارتند از: (1) روابط رهبر - عضو، (2) ساختار تکلیف، (3) قدرت موقعیت رهبری

1. روابط رهبر - عضو. روابط شخصی رهبر با اعضای سازمان خود می تواند از بسیار خوب تا بسیار ضعیف در نوسان باشد. برخی از رهبران مورد علاقه و احترام گروه خود هستند در حالی که برخی دیگر ممکن است مورد عدم علاقه، مزاحمت، و حتی به طور کامل مورد طرد گروه خود باشند. فیدلر، معتقد است که این جو عمومی عاملی تعیین کننده در نفوذ رهبر روی گروههای کوچک است. .

2. ساختار تکلیف. میزان سازمان یافتگی و روشنی تکلیفی که گروه به آن گمارده شده است می تواند از بسیار زیاد تا بسیار کم متنوع باشد بعضی تکالیف دارای مقدار زیادی روشنی هدف هستند. یعنی الزامات مربوط به آن تکلیف به روشنی مشخص و برنامه ریزی شده است. به عنوان مثال گروه مونتاز خط تولید یک کارخانه اتومبیل در مورد اینکه چه باید انجام گیرد، ابهام کمتری دارند تا گروهی که در یک کمیته انفاقی یا گروههای بارش مغزی یا گروههای تعیین خط مشی گرد آمده اند. در گروههای اخیر هیچکس دقیقاً نمی داند که هدفهای گروه چیست یا گروه چگونه باید پیش برود. عنصر دوم در ساختار تکلیف، به اختصاصی بودن راه حل مربوط می شود یعنی اینکه آیا تنها یک راه برای انجام آن تکلیف وجود دارد یا بیشتر). عنصر

سوم ساختار تکلیف قابلیت رسیدگی تصمیم است. یعنی وقتی تصمیمی گرفته ن گروه تا چه حد به روشنی میدانند که آن تصمیم، تصمیم درستی بوده است. همه این جنبه های ساختار تکلیف در تعیین اثربخشی انواع مختلف رهبران نقش بازی می کنند

3. قدرت مقام رهبری. عنصر سوم نظریه اقتضایی فیدلر قدرت و اقتدار نهفته در مقام رهبری است. آیا رهبر توان به کارگماری و از کار برکنار کردن را دارد؟ آیا می تواند ترفیعات در پرداخت یا مقام را اعمال کند، یا اینکه اختیار او محدود به تنظیم رفتارهای کارکنان است؟ آیا سازمان از اقتدار رهبر پشتیبانی می کند؟ به عنوان مثال شخص مسئول یک گروه کارکنان داوطلب در یک مبارزه انتخاباتی اختیار و اقتدار ضعیفی روی کارکنان داوطلب دارد. غالب پستهای رهبری دارای اختیار و اقتدار فراوانی است حتی اگر صاحب یک تجارت خانه کوچک، یک مربی تیم فوتبال و نظایر آنها باشد.

الحاق عناصر به یکدیگر

اکنون که هر یک از چهار جزء نظریه اقتضایی فیدلر را تعریف کردیم، ببینیم این چهار عنصر چگونه با یکدیگر ترکیب می شوند؟ به منظور ساده کردن مطلب و تجزیه و تحلیل آن، فیدلر فرض می کند که سه عنصر آخر دو حالتی هستند. روابط رهبر - عضو یا خوب است یا بد؟ ساختار تکلیف یا روشن است یا نیست، و قدرت موضع رهبر یا قوی است یا ضعیف، چون در هر یک از این عناصر موقعیتی دو حالت وجود دارد، ما می توانیم مجموعه ای که دارای هشت طبقه (۲×۲×۲) باشد در نظر بگیریم که همه ترکیبات ممکن این سه عنصر را شامل می شود. چنان که در شکل ۲-۵ دیده می شود فیدلر این هشت حالت را

روی یک بعد مطلوبیت نسبت به رهبر تنظیم کرد. این طبقه بندی بر مبنای مفروضات ویژه او درباره هر یک از این طبقات است.

شرایط مطلوب از موقعیتهایی برمی خیزد که به رهبر اجازه می دهد تا مقدار قابل توجهی نفوذ بر روی گروه اعمال کند. به عنوان مثال، روابط خوب رهبر - عضو، ساختار تکلیف روشن، و قدرت موضع قوی به مفهوم کلی برای یک رهبر مطلوب تلقی می شوند، و بر عکس.

اما این تازه بخش اول داستان است. بخش دوم به این امر توجه دارد که سبک شخصیتی رهبر چگونه به شرایط مختلف مطلوبیت مربوط می شود. فرضیه فیدلر این

است که بیشترین اثربخشی رهبران LPC پایین (نوع تکلیف محور و کنترل کننده) زمانی است که آنها با گروهی تحت شرایط بسیار مطلوب (طبقات ۱، ۲، ۳) و یا بسیار نامطلوب طبقات ۷ و ۸) کار کنند. به عبارت دیگر، یک رهبر LPC پایین بیشترین اثربخشی را می دارد که با مقدار زیادی نفوذ یا قدرت داشته باشد یا تقریباً فاقد نفوذ و قدرت باشد. از سوی دیگر رهبران LPC بالا (نوع روابط محور) بیشترین اثربخشی را در موقعیتهایی به ظهور می رسانند که به طور معتدلی مطلوب یا نامطلوب بوده و نفوذ و قدرت رهبر در آنها متوسط باشد. طبقات (۴ و ۵ و ۶). این پیش بینیها نیز در شکل ۲۵ نشان داده شده که در آن همبستگیهای پیش بینی شده بین نمره LPC رهبر و عملکرد گروه ترسیم شده.

همبستگی بین نمره LPC رهبر و عملکرد گروه رهبر روابط محور LPC بالا عملکرد بهترین رهبر تکلیف محور LPC پایین عملکرد بهترین مطلوب نامطلوب.

مهمترین نتیجه گیری از تحقیقات گسترده در نظریه فیدلر این است که چیزی بنام یک رهبر خوب برای تمام شرایط و موقعیتهای وجود ندارد. «رهبری که در یک موقعیت موفق است ممکن است در موقعیتی دیگر موفق نباشد. به عنوان مثال یک گروه آزمایشگاهی را در یک کلاس شیمی در نظر بگیرید که در آن ساختار تکلیف کاملاً روشن است (مربی آزمایشگاه تکالیف مشخصی برای هر نفر تعیین کرده است اما قدرت موضع رهبر ضعیف است (وی اختیارات کمی در تصمیم گیری با دادن نمرات دارد) بهترین رهبر در چنین موقعیتی چه کسی خواهد بود؟ - پاسخ این است که بستگی به روابط رهبر - عضو دارد. اگر روابط رهبر - عضو خوب باشد، یک رهبر تکلیف محور (کسی که نمره LPC کم گرفته باشد احتمالاً بهترین کارایی را خواهد داشت. برعکس اگر روابط رهبر - عضو ضعیف باشد. یکی رهبر دارای نمره LPC بالای بایستی بهترین عملکرد را از گروه دریافت کند و بنابراین بهترین توفیق را در رهبری خواهد داشت.

حال اگر مدیری کار آمد یا مؤثر نبود چه باید کرد؟ آیا راههایی وجود دارد که با موقعیت یا مدیر را تغییر دهیم تا کارایی گروه بالا رود؟ فیدلر معتقد است که مؤثرترین کار تغییر دادن محیط کاری رهبر است نه تغییر دادن شخصیت رهبر یا سبک رهبری او. در واقع فیدلر و همکاران وی یک برنامه تربیت مدیران تنظیم کرده اند به نام «لیدر مچ» که به رهبران در تعیین و ایجاد کردن موقعیتهایی که در آنها بیشترین کارایی را می توانند داشته باشند کمک می کند. به عنوان مثال یک رهبر می تواند برای تکالیف سازمان یافته یا مبهم داوطلب شود و با این ترتیب بنا به موقعیت به سطح مرجح ساختار تکلیف دست یابد. قدرت در یک گروه می تواند مطابق با اصول استبدادی یا شرکت دادن دیگران تغییر یابد، و یک رهبر می تواند یا با اجتماعی شدن و یا با کناره گیری کردن روابط رهبر - عضو را تحت تأثیر قرار دهد. به گزارش فیدلر در تحقیقاتی که به منظور سنجش اثربخشی برنامه لیدر مچ انجام گرفته و در آنها از دانشجویان دانشکده افسری، مدیران رده های متوسط درجه داران پلیس، و رهبران سازمانهای داوطلب بهداشت عمومی در امریکای لاتین استفاده شده، رهبرانی که برنامه لیدر مچ را گذراندند ثمربخشتر بودند تا رهبرانی که آموزش لیدر مچ ندیدند. اگرچه این شیوه به طور مستقیم به مسئله موقعیت می پردازد، اما علمای اجتماعی دیگر گزارش داده اند که کاربرد تقویت، ناهماهنگی شناختی و برخی دیگر از اصول روانشناسی نیز می توانند در تغییر دادن شخصیت و رفتار رهبران مؤثر باشند. در واقع تمیز بین سبک مدیریت و رفتارهای خاص رهبر ممکن است به آن اندازه ای که فیدلر گمان می کند امکان پذیر نباشد و در نتیجه برخی از تغییرات ممکن است هم ویژگیهای شخصیتی رهبر و هم موضع رهبر در گروه را تغییر دهد.

نظریه اقتضایی فیدلر یک الگوی ایستا از پدیده رهبری را ارائه می دهد. به نظر می رسد که فرض آن این است که رهبران در گروهها تأثیر دارند اما گروهها یا سازمانها در رهبران بی اثرند و یا تأثیر آنها جزئی است. اما اخیراً فیدلر به این موضوع پرداخته و نظریه خود را پویایی بیشتری بخشیده است. یک مثال از این الگوی جدید در تحقیقی با کارآموزان ارتش در - دانشگاه یوتاه قبل و بعد از دوره آموزشی رمز نویسی و کشف

رمز انجام گرفته است. در هر دو زمان روابط رهبر - عضو ضعیف و قدرت موضع رهبری نیز ضعیف بود. اما در نتیجه آموزش، ساختار تکلیف از ضعیف به قوی تغییر کرد و هماهنگ با آن همان گونه که در شکل هم دیده می شود اثربخش بودن دو نوع رهبران نیز تغییر پیدا کرد. اگر چه رهبران رابطه - محور در موقعیت دیگران آموزش بهتر عمل کردند، رهبران تکلیف - محور پس از آموزش، برتری واضح به دست آوردند این نتایج بر اهمیت تشخیص این نکته تأکید دارد که گروهها و سازمانها ایستا بوده بلکه ممکن است همواره در حال تغییر باشند.

تعامل بین رهبر و پیروان

رهبری خیابان یکطرفه نیست. همان گونه که فیلمور سنفورد بیش از سی سال پیش اشاره کرد، «نه فقط این پیروان هستند که رهبری را می پذیرند یا رد می کنند، بلکه این پیروان هستند که هم رهبر و هم موقعیت را درک می کنند و آنها هستند که بر حسب آنچه که درک می کنند واکنش نشان میدهند. (سنفورد، ۱۹۵۰) بنابراین، درک

کامل از رهبری بایستی شامل اطلاعاتی درباره پیروان و رهبران هر دو باشد، اطلاعات در این مورد که پیروان رهبر را چگونه درک می کنند و رفتار آنها چگونه می تواند رفتار رهبر را تغییر دهد. این شیوه برخورد با پدیده رهبری به مراتب پویاتر از نظریه اقتضایی در رهبری است.

هرچند ممکن است محققان رهبری برخی ابعاد رهبری را مشخص کنند و آن ابعاد را تا ورودی در آزمایشگاه دستکاری کنند، اما این الزاماً بدان معنی نیست که مردم نیز رهبران را مطابق با همان ابعاد درک می کنند. ففر معتقد است که رهبری ممکن است یک پزیره کم دوام باشد یعنی آنچه که ما رهبری می نامیم بیشتر مبتنی بر اسنادهای مشاهده کنندگان باشد تا رفتار واقعی رهبران انتصابی. وی معتقد است که در هر سازمان واقعی موانع بیشماری بر سر راه ثمربخشی رهبران وجود دارد. در تحلیل اثرات کارکرد شهرداران در مورد بودجه شهری، سالانیک و نفر نشان دادند که ویژگیهای ساختار حکومتی و سال مالی خاص تأثیر بیشتری بر روی تخصیص بودجه داشت تا افرادی که اشغال کننده پست شهرداری بودند.

علی رغم وجود شواهد مخالف، غالباً تمایل داریم که شخصیت رهبران را در کار رهبری مهمتر بدانیم. چرا؟ ففر معتقد است که ما میل داریم رویدادها را به رهبران اسناد بدهیم زیرا رهبران علت‌های قابل مشاهده تری برای رویدادها هستند، محیط ممکن است آنچنان پیچیده باشد که انگشت گذاشتن روی علل محیطی را دشوار کند. محققان به عنوان نمونه اشاره می کنند که وقتی یک تیم ورزشی شکست می خورد، مردم مسئولیت را مستقیماً متوجه مربی و رهبر تیم می دانند و کمتر اعضای تیم را مقصر می شمارند و حتی بسیار بعید است که مسئولان همگی اعضای تیم را مجازات یا اخراج کنند، اما مربی تیم را به راحتی تغییر می دهند. همچنین تصویری که مردم از رهبران در ذهن دارند ممکن است با عملکرد واقعی آنان تطبیق کند یا نکند، اما همین تصاویر ذهنی می توانند به راحتی در ارزشیابی مردم از یک رهبر دخیل باشند. به عنوان مثال محققان دریافته‌اند که مردم از رهبران سیاسی با نفوذ تصویر ذهنی روشنی دارند. ویژگیهای نسبت داده شده به یک رهبر سیاسی با نفوذ با طبقه بندی کلی تر رهبران از

چند جنبه متفاوت است. به عنوان مثال، رهبر سیاسی با نفوذ از طرف مردم باهوشتر، دارای قدرت قضاوت درست تر، نسبت به مسائل محرومان همدردتر و دلسوزتر فرض می شود. به نظر آنان احتمالاً بیشتر طرف شهروندان طبقه متوسط را می گیرد، و احتمال بیشتری دارد که برای پیش برد کشور برنامه ریزیهای داشته باشد. در یک مقایسه دیگر، رهبران سیاسی مؤثر بیشتر مذهبی و دلسوز نسبت به طبقه فقیر شناخته می شدند.

واکنش پیروان نسبت به رفتار رهبر

پیروان ممکن است نسبت به رفتار رهبران از این جهت واکنش نشان دهند که آن رفتار با انتظارات آنان از یک رهبر خوب جور در می آید یا جور در نمی آید. عوامل دیگری هم هستند که تعامل رهبر - عضو را تحت تأثیر قرار می دهند. یک عامل مهم مینا و مدم اختیارات رهبر است. به طور اخص اینکه رهبر از سوی یک عامل بیرونی منصوب شده یا به وسیله اعضای انتخاب شده است. به طور کلی به نظر می رسد که یک رهبر انتخابی در پیروان خود احساس مسئولیت و انتظارات بیشتری ایجاد می کند. در چنین مواردی، رهبر باید توانا و گروه باید موفق باشد تا گروه بتواند بر عملکرد خود صحنه بگذارد. برای رهبر انتصابی، توانایی فرد یا موفقیت گروه ممکن است برای صحنه گذاردن گروه کافی باشد. علاوه بر این تحقیقات هلند و جولیان نشان داده است که رهبران انتخابی در صورت شکست گروه که مثلاً برخلاف انتظارات گروه باشد بیشتر در معرض عزل و برکنار شدن واقع می شوند. انتظارات مشابهی ممکن است درک از رفتارهای رهبران زن و رهبران مرد را تحت تأثیر قرار دهد. رهبران زن کم نفوذتر از رهبران مرد تصور می شوند، هرچند که عملکرد گروه در هر دو حالت یکسان باشد. اما بعضی اوقات، تفاوت در انتظاراتی که مردم از رهبران مرد و رهبران زن دارند ممکن است بر علیه مردان باشد. محققان نشان دادند که وقتی گروه شکست می خورد، رهبران مرد مورد قضاوت‌های تندتری قرار می گیرند تا رهبران زن، در عین حال

پیروان زن منفی تر از زشیایی می شوند تا پیروان مرد. اگر این فرض را بپذیریم که تصور مردم این است که زنان پیروی کننده های قویتری از مردان هستند. در آن صورت شکست آنان در چنین نقشی به صورت منفی تری مورد قضاوت قرار می گیرد تا در مورد پیروان مرد که شکست مشابهی داشته اند.

پیروان، رهبران را نه تنها به وسیله بازده کار آنان بلکه با شیوه های عمل آنان ارزشیابی می کنند. از این رو بسیار اهمیت دارد که پیروان اعمال رهبران را منصفانه و عادلانه ببینند مطالعات آزمایشگاهی نشان داده اند که بازده و شیوه عمل به مقدار یکسان اهمیت دارند. در یک آزمایش به وسیله «تایلر» و «کاینا» از ساکنان یک منطقه مسکونی خواسته شد که اعمال یک عضو انجمن فرضی را در مورد قواعد آپارتمان نشینی ارزیابی

کنند. نتیجه نشان داد که هم بازده و هم شیوه عمل، رتبه بندی ساکنان آن منطقه را از عملکرد عضو انجمن تحت تأثیر قرار می دهد. شکل ۵۵ این نتایج را تصویر می کند. چنانکه در شکل دیده می شود مثلاً حتی وقتی بازده خوب باشد اگر عملکرد به شیوه ای غیرعادلانه انجام گیرد از سوی ارزشیابان ارزش چندانی نخواهد داشت. تحقیقات دیگر نشان داد که ارزشیابان به عادلانه بودن شیوه عمل بیشتر اهمیت می دهند تا به عملکرد و بازده. به عبارت دیگر، با اینکه مردم قادرند هر دو عامل بازده و شیوه عمل را در ارزشیابی در نظر بگیرند، اما در قضاوت نهایی در مورد کار رهبران بیشتر شیوه عمل عامل تعیین کننده است و قضاوتها براساس آن انجام می گیرد.

نفوذ پیروان بر رفتار رهبر

روشن است که یک رهبر خوب باید به واکنشهای پیروان خود توجه داشته باشد. «ویک» معتقد است که یک رهبر خوب باید به عنوان یک گیرنده عمل کند، قادر به دریافت انواع پیامها از منابع مختلف باشد، آنها را درک کند و در رفتارهای بعدی خود منعکس سازد.

حتی اگر رهبر از همه پیامهایی که از سوی پیروان می رسد آگاه نباشد، شواهد قابل توجهی وجود دارد که نشان می دهد این پیامها باز هم می توانند به صورت معنی داری رفتار وی را تحت تأثیر قرار دهند. به عنوان مثال فودور دریافت که بازرسان و سرپرستان در

مواقع مواجهه با موقعیتهای دارای فشار روانی، رفتاری بیشتر اقتدارطلبانه در . می گیرند تا هنگامی که موقعیتهای دارای فشار کمتری باشند. تحقیقات دیگر ثابت کرده اند که دشواریهای موقعیتی بسته به اینکه ویژگیهای شخصیتی رهبر چگونه باشد اثر متفاوتی دارند. وقتی دشواریهای موقعیتی افزایش یابند، رهبران تکلیف - مح سازماندهی کمتری نشان می دهند و به جای آن ملاحظه و توجه خود را نسبت به افزایش می دهند در همین موقعیت یک رهبر رابطه - محور کاهشی در رفتارهای اجتماعی خود نشان داده و توجهی افزایشی نسبت به انجام تکالیف نشان می دهد.

همان گونه که اشاره شد، رهبری یک فرایند ایستا نیست. بلکه بین رهبر و پیروان تبادل دائمی و تعامل مداوم وجود دارد و هر یک از آنها در یک فرایند دائمی دیگر تحت تأثیر قرار می دهد. نه رویدادها و نه سبکهای رهبری هیچیک ایستا نیستند و تن دادن الگوهای موجود در یک زمینه سازمانی، یک حوزه جالب توجه سنجش را برای علمای اجتماعی علاقه مند به فرایندهای پویا و مبادله ای فراهم می آورد.

خلاصه گفتار پنجم

۱. مدیریت و رهبری یکی از جلوه های عملی نفوذ اجتماعی است که طی آن یک شخص دیگران را تحت نفوذ خود گرفته و رفتار آنان را هدایت و کنترل می کند.

۲. اساساً دو نظریه مهم در رهبری وجود دارد یکی نظریه «بزرگمرد» که معتقد است رهبران دارای خصیصه‌هایی ذاتی و ویژه‌اند که آنان را بر دیگران مسلط می‌کند. اما تحقیقات مربوط به این حوزه نتوانسته است خصیصه منفردی را که رهبر را از افراد عادی متمایز می‌کند مشخص کند.

۳. نظریه دوم، نظریه «روح زمان یا جبر اجتماعی» است که بر طبق آن در هر دوره‌ای عوامل و زمینه‌های اجتماعی خاص وجود دارد که آفریننده رهبران بزرگ است و وقتی آن زمینه‌ها فراهم شود پیدایش رهبر اجتناب‌ناپذیر است.

۴. با اینهمه تحقیقات جدید حاکی از آنند که برخی خوشه‌های رفتاری رهبران را از افراد عادی متمایز می‌کنند بعضی از این خوشه‌های رفتاری شامل سائق قوی برای قبول مسئولیت پشتکار و پافشاری در تعقیب هدفها، تهور و ابتکار در حل مسائل، انگیزه برای ابتکار عمل در موقعیتهای اجتماعی، اعتماد به نفس و احساس هویت فردی،

تمایل به پذیرفتن عواقب و اعمال، توان نفوذ در دیگران، ظرفیت سازماندهی و نظایر آنها هستند.

۵. تحقیقات همچنین حاکی از آنند که میزان پیشرفت کشورها با میزان توانایی رهبری رهبران آنها همبستگی دارد. به عبارت دیگر، رهبران قوی سبب شکوفا شدن و پیشرفت کشورهای خود می‌شوند.

۶. از سوی دیگر نظریه جبرگرایی نیز به تنهایی بیانگر چگونگی پیدایش رهبران نیست تغییرات زمان و مکان در همه افراد تأثیر یکسانی ندارد و به این دلیل این تغییرات تنها افراد خاصی را به عنوان رهبر به ظهور می‌رساند به این ترتیب باید به تعامل و تأثیر و تأثر متقابل ویژگیهای زمان و خصیصه‌های شخصیتی افراد در مورد پیدایش رهبران توجه نشان داد.

۷. در تحقیقات تحلیل عاملی وجود و عامل ملاحظه با توجه و ابتکار سازماندهی به عنوان عوامل فهم رهبری معرفی شده‌اند. ملاحظه با توجه شامل دوستی، اعتماد متقابل، احترام و گرم و صمیمی بودن است و ابتکار سازماندهی مشخص‌کننده الگوهای سازماندهی، ایجاد کانالهای ارتباطی مشخص، کوشش برای برقرار ساختن روابط در جهت هدایت شیوه و روشهای کار است.

۸. تحقیقات بعدی دو نوع رهبر مشخص کرده است: رابطه - محور (LPC بالا) که با ویژگیهای ملاحظه با توجه همخوان است و تکلیف - محور (LPC پایین) که بازتابی است از عامل ابتکار سازماندهی. برای سنجش این ابعاد پرسشنامه توصیف رفتار رهبر (LBDQ) ساخته شده است که رفتار رهبران را با توجه به جنبه‌های مختلف رفتار رهبری می‌سنجد.

۹. یکی از نظریه‌هایی که به ویژگیهای شخصیتی رهبر و مساعد بودن شرایط و موقعیتهای برای رهبری اشاره دارد نظریه اقتضایی است. بر طبق این نظریه نمی‌توان یک رهبر موفق در تمام موقعیتهای تصور کرد، بلکه مدیران و رهبران با هر نوع ویژگی (مثلاً پیشرفت طلبی، رابطه محوری، یا تکلیف محوری) در بعضی موقعیتهای موفق‌اند و در دیگر موقعیتهای ناموفق. در نظریه اقتضایی چهار عنصر وجود دارد که یکی عنصر شخصیت رهبر است و دیگر عناصر عبارتند از عوامل مربوط به موقعیت که شامل روابط رهبر - عضو، ساختار تکلیف، و قدرت موقعیت رهبر است.

۱۰. به دنبال اندیشه های نظریه اقتضایی برنامه «لیدر مج» آمده است که هدف آن تربیت مدیران و رهبران بر حسب موقعیتهای لازم و ضروری برای رسیدن به هدفهای خاص است.

۱۱. انتظارات مردم از رهبری و پیروان نیز می تواند در زمینه توفیق یا عدم توفیق رهبران نقش مهمی داشته باشد. مثلا انتظارات مردم از یک رهبر انتخابی بیشتر و احساس مسئولیت نسبت به او بیشتر است تا یک رهبر انتصابی و تحمیلی. علاوه بر آن میزان توقعات و قضاوتها در مورد رهبران زن و مرد و همچنین پیروان زن یا مرد متفاوت است. مثلا از نظر مردم رهبران زن به طور کلی کم نفوذتر تصور می شوند و بنابراین انتظارات کمتری نیز از آنها دارند. اما وقتی رهبر در کار خود با توفیق همراه نباشد اگر مرد باشد قضاوتها در مورد او منفی تر است تا وقتی که زن باشد. در همین مورد پیروان زن مورد قضاوت منفی تری قرار می گیرند تا پیروان مرد.

۱۲. تحقیقات در مجموع حاکی از آن است که مردم برای قضاوت در مورد نحوه رهبری هم عملکرد رهبر را در نظر می گیرند و هم شیوه عمل او را. بنابراین قضاوت مثبت هنگامی انجام می گیرد که رهبر هم عملکرد خوبی داشته باشد و هم این عملکرد را به شیوه ای درست و عادلانه به دست آورده باشد.

گفتار ششم

اطاعت و فرمانبرداری

پیشگفتار

اگر به شما گفته شود که در آزمایشی شرکت کنید که در آن شاگردی برای پاسخ به یک رشته سوالات درسی به شما معرفی شده و شما موظف باشید به ازاء هر پاسخ غلطی که او می دهد بار اول ۲ شلاق به او بزنید و در دفعات بعد به تدریج تعداد شلاقها را بالا ببرید و مثلا به ۵۰ ضربه برسانید، آیا در این آزمایش شرکت خواهید کرد؟ حال اگر آزمایش به گونه ای باشد که شما آزمودنی را نبینید و جواب او را به وسیله روشن شدن یک چراغ قرمز (برای پاسخهای غلط) و یک چراغ سبز (برای پاسخهای درست ببینید و برای تنبیه هم از فشار دادن دکمه های شوک الکتریکی که به تدریج میزان شوک را بالا می برند استفاده کنید، آیا به دستور آزمایشگر در مورد دادن شوک گردن خواهید نهاد؟ اصولا آیا تصور می کنید که انسان به عنوان یک موجود با اراده حاضر می شود به قیمت صدمه وارد کردن به ممنوع خود از دستورات دیگران اطاعت کند؟ اگر پاسخهای شما به این پرسشها منفی است لازم است این گفتار را حتما بخوانید تا به اشتباه خود پی ببرید.

در این گفتار، یک آزمایش که هدف آن جلب اطاعت عده ای آزمودنی برای دادن شوک الکتریکی به یک فرد دیگر است مطرح می شود و سپس روشهای مختلف جلب اطاعت، که در واقع منعکس کننده جنبه کاربردی روان شناسی اجتماعی است (گفتار اول)، معرفی می شود. هدف آموزشی کلی این گفتار عبارتست از «آشنایی با مفهوم و عوامل مؤثر بر اطاعت و فرمانبرداری و روشهای جلب اطاعت.» برای دستیابی به این هدف، شما باید به هدفهای آموزشی جزئی زیر نائل شوید، یعنی باید بتوانید:

۱. آزمایش اصلی میلگرام در مورد اطاعت و فرمانبرداری و نتایج حاصل از آن را تبیین کنید.

۲. تأثیر عامل وضعیت قربانی و آگاهی آزمودنی از آن را بر میزان فرمانبرداری وی توضیح دهید.

۳. تأثیر عامل حضور یا عدم حضور دستوردهنده در صحنه بر میزان فرمانبردار آزمودنی را بیان کنید.

۴. تأثیر عامل اعتبار مؤسسه محل آزمایش و وجود سرمشق را بر میزان فرمانبرداری آزمودنی شرح دهید.

۵. تأثیر عامل نزدیکی موقعیت آزمایش به زندگی واقعی را بر میزان فرمانبرداری آزمودنی توضیح دهید.

۶. روشهای جلب اطاعت و قبولاندن نظر را شرح دهید.

۷. عوامل افزایش دهنده و کاهش دهنده میزان اطاعت از دستور و فرمانبرداری را نام ببرید.

موضوع اطاعت بدون چون و چرا و کورکورانه از سوی انسان، انسانی که دارای عقل و قدرت تجزیه و تحلیل و ارزیابی است، از مسائل مورد توجه و جالب روانشناسی اجتماعی است. مثالهای روشنی از این گونه تسلیم محض بودن و کورکورانه اطاعت کردنها را در تاریخ فراوان سراغ داریم. قتل عام دهکده «میلای» در ویتنام به وسیله «ستوان کالی» افسر امریکایی، قتل عام یهودیان به وسیله افسران نازی در دوره حکومت هیتلر در آلمان، و کشتار فلسطینیها در زمان حاضر به وسیله اسرائیلیها تنها چند نمونه از این فجایع است که پی آمد اطاعت کورکورانه از دستور و پناه بردن به توجیه «المأمور معذور» است.

برای روان شناسان اجتماعی این سؤال مطرح بوده است که آیا افراد انسانی در برابر دستور و فرمان حالتی منفعل دارند یا نه و اگر پاسخ مثبت است دلایل این انفعال چیست؟ به همین منظور آزمایشها و طرحهای پژوهشی گوناگونی در محیط کنترل شده آزمایشگاهی به اجرا درآمده است تا به ریشه یابی و تجزیه و تحلیل موضوع اطاعت و فرمانبرداری پرداخته شود.

یک مورد بسیار معروف، آزمایشی است که به وسیله «استانلی میلگرام (۱۹۶۳)» در دانشگاه «ییل» انجام گرفته است.

۴۰ نفر آزمودنی از طریق یک آگهی در روزنامه برای شرکت در یک آزمایش مربوط به یادگیری انتخاب شدند. همه آزمودنیها مرد و از مشاغل گوناگون بودند. به آزمودنیها برای شرکت در آزمایش

۵/۴ دلار پرداخت شده بود. هر آزمودنی وارد آزمایشگاه شده و به آزمایشگر و آزمودنی دیگری که در اصل همدست آزمایشگر بود، معرفی می شد. آزمایشگر توضیح می داد که کار آزمودنیها این است که به قید قرعه یکی از آنها معلم و دیگری شاگرد باشد (اما قرعه کشتی همیشه به گونه ای بود که آزمودنی اصلی معلم می شد و همدست آزمایشگر شاگرد و یا به عبارتی قربانی). پس از قرعه کشتی هر دو آزمودنی با آزمایشگر به محل آزمایش می رفتند. در اتاقی که باید معلم در آن بنشیند میزی بود، که سؤالاتی روی آن قرار داشت. در مقابل معلم یک تابلوی برق با کلیدهایی که هر یک ولتاژ معینی را مشخص می کرد نصب شده بود که از شوک ملایم تا شوک بسیار خطرناک و از ۱۵ ولت تا ۴۵۰ ولت درجه بندی شده بود به صورت زیر:

کار معلم این بود که پشت تابلوی شوک بنشیند و سؤالات روی میز را یکی یکی از میکروفونی که روی میز قرار داشت برای آزمودنی که در اتاق مجاور بود، بخواند. در اتاق مجاور میزی قرار داشت با چهار دکمه روی آن که آزمودنی پس از شنیدن سؤال و جوابهای داده شده باید با فشار دادن دکمه ای یکی از جوابها را انتخاب کند. بر حسب پاسخ آزمودنی، در اتاق معلم چراغ سبزی به علامت درست و یا چراغ قرمزی به علامت غلط روشن می شد. شاگرد، به صدلی بسته می شد و دو حلقه فلزی شوک به مچ دستهای او وصل می شد. اگر جواب او به سؤالی غلط بود معلم می بایستی با زدن یکی

از کلیدهای شوک، به عنوان تنبیه شوکی به شاگرد وارد کند. منظور آزمایشگر این بودی ببیند آزمودنیها به دستور آزمایشگر تا چه مرحله ای در دادن شوک پیش می روند و آنا شوکهای ولتاژ بالا را نیز با وجود اعلام خطردهنده روشن از قبیل بسیار شدیدی «خطرناک» و «XXX» به دستور آزمایشگر به آزمودنی (شاگرد) می دهند یا نه.

پیش از آزمایش، میلیگرام پرسشنامه ای به عده ای از دانشجویان و روان پزشکان داده بود تا حدس بزنند که آزمودنیها تا کجا در دادن شوک پیش خواهند رفت. فرد گروه پیش بینی کرده بودند که کمتر از ۱٪ آزمودنیها تا آخرین حد شوک را به شاگرد خواهند داد.

آزمایشگر برای اینکه به آزمودنی بفهماند که شوک واقعی است او را در صدلی شاگرد می نشاند و یک سؤال آزمایشی به او می داد و یک شوک خفیف به او وارد می کرد سپس آزمایش اصلی آغاز می شد. وقتی معلم به شوک ۳۰۰ ولتی می رسید، شاگرد از آن سوی دیوار با مشت به دیوار می کوبید و بعدا فریاد اعتراض او بلند می شد و به گوش آزمودنی (معلم) می رسید. وقتی آزمودنی به مرحله دادن شوک ۴۵۰ ولتی می رسید دیگر از آزمودنی صدایی با کوبیدن مشت به دیوار شنیده نمی شد، هر بار که معلم در دادن شوک تردید می کرد، آزمایشگر با لحنی خشک و تحکم آمیز به او می گفت: «ادامه بدهید، لطفا ادامه بدهید» و اگر معلم باز هم دچار تردید بود آزمایشگر باز هم می گفت: لطفا ادامه بدهید! شما پول گرفته اید که کار را تا آخر ادامه بدهید. نتایج به دست آمده از این آزمایش بسیار عجیب و تکان دهنده بود بدین معنی که: .. هیچ یک از آزمودنیها قبل از شوک ۳۰۰ ولت یعنی هنگامی که آزمودنی با

مشت به دیوار می کوبید، متوقف نشد. یعنی ۱۰۰٪ شرکت کنندگان تا مرحله

۳۰۰ ولت پیش رفتند. ۲. از مرحله شوک ۳۱۵ ولت تا ۳۶۰ ولت فقط ۸ نفر متوقف

شدند، یعنی ۸۰ شرکت کنندگان تا ۳۶۰ ولت پیش رفتند. ۳. یک نفر در مرحله دادن شوک ۳۷۵ ولت متوقف شد. ۴. در مجموع ۲۶ نفر از ۴۰ نفر یعنی ۶۵٪ افراد تا آخرین مرحله (دادن شوک

۴۵۰ ولت) کار را ادامه دادند.

مقایسه این نتایج با پیش بینی ۱٪ دانشجویان و روان پزشکان بسیار قابل توجه است. لازم به توضیح است که طرح آزمایش به گونه ای بود که در اصل شوکی به آزمودنیها وارد نمی شد و همه ماجرای شوک ساختگی بود. تنها هما فی آزمایشگر این بود که ببیند افراد در برابر دستور تا چه اندازه مطیع اند و به خصوص هنگامی که قرینه های روشنی در مورد صادمه زدن به فردی از هموعان آنان در دسترس است (وجود نوشته ها و اظهارهای روی تابلوی شوک و صدای فریاد و یا مشت به دیوار کو بیان آزمودنی) آیا باز هم آزمودنیها مطیع دستور خواهند بود یا نه؟ (پسر و اسمیت، ۲۰۰۱).

عوامل مؤثر بر اطاعت و فرمانبرداری

برای اینکه تأثیر متغیرهای گوناگون دیگری که ممکن است در قبول دستور و اطاعت آزمودنیها نقش داشته باشند روشن شود، میلگرام این آزمایش را به صورتهای زیر تکرار نمود.

الف) وضعیت قربانی

در این مورد آزمایش به چهار شکل مختلف تکرار شد:

۱. قربانی در پشت دیوار و در اتاق مجاور بود. بعد از رسیدن به شوک ۳۰۰ ولت وی با مشت به دیوار می کوبید و پس از آن صدایی از کوبیدن او به دیوار به گوش نمی رسید در این مورد، که همان آزمایش اصلی میلگرام است، میزان اطاعت ۶۵٪ بود.

۲. آزمودنی در همان شرایط قبلی قرار می گرفت، اما در اینجا بعد از مشت کوبیدن به دیوار صدای فریادهای اعتراض او نیز به گوش می رسید. در این حالت، میزان اطاعت ۵/۶۲٪ بود.

۳. آزمودنی با شوک دهنده در یک اتاق قرار می گرفت. به این ترتیب هم قرینه های قابل رؤیت وجود داشت و هم صدای اعتراض او در حضور شوک دهنده بلند می شد. در این حالت میزان اطاعت ۴۰٪ بود.

۴. در این مورد وضعیت حالت سوم برقرار بود و بعد از شوک ۱۵۰ ولت آزمودنی دستهای خود را از حلقه شوک خارج می کرد و در هر مورد امتناع، آزمایشگر به آزمودنی دستور می داد که دستهای قربانی را به زور در حلقه شوک قرار داده و به دادن شوک ادامه دهد. میزان اطاعت در این مورد ۳۰٪ بود.

بررسی چهار موقعیت فوق دو نکته را روشن می کند. نخست اینکه مجاورت قربانی و حضور قربانی در مقابل چشم شوک دهنده اطاعت کورکورانه را تا حد قابل توجهی کاهش می دهد. ظاهراً این مواجهه وجدان شوک دهنده را آزار می دهد و از اعمال صدمه اضافی به او جلوگیری می کند. بنابراین در جنگهای کنونی که خلبانان با خدمه پرتاب موشک قربانیان خود را به چشم نمی بینند، عذاب وجدان کمتری گریبانگیر آنها است و آسانتر به قبول دستور تن می دهند تا موردی که بتوانند ببینند بر سر قربانیان خود چه آورده اند.

نکته دوم آنکه در تمام شرایط چهارگانه فوق هیچگاه میزان اطاعت از ۳۰٪ پایینتر نیامد که هنوز هم رقم بالایی است.

ب) حضور یا عدم حضور دستوردهنده در صحنه در این زمینه دو حالت مورد مطالعه قرار گرفت:

۱. در حالت نخست که باز هم همان آزمایش اصلی میلگرام بود، آزمایشگر در چند قدمی شوک دهنده ایستاده بود و دستور ادامه دادن شوک را مستقیماً صادر می کرد. در این حالت چنانکه قبلاً آمد، میزان اطاعت از دستور ۶۵٪ بود.

۲. در حالت دوم آزمایشگر پس از دادن دستورات لازم اتاق را ترک کرده از طریق تلفن با آزمودنی تماس داشت و به او دستور می داد. در این حالت میزان اطاعت ۲۲٪. یعنی به حالت قبل بود و نشان می داد حضور فیزیکی دستوردهنده خود عامل مهمی در قبول دستور از سوی آزمودنیها بوده است.

نکته جالب دیگر این بود که وقتی آزمایشگر در صحنه حضور نداشت، آزمودنیها گاهی در برابر دستور آزمایشگر تقلب می کردند و شوک کمتر از حد لازم را به آزمودنی آن سوی دیوار وارد می کردند، احتمالاً این تقلب کردن راهی بود برای کاهش نسبی تعارض درونی آنان به خاطر دادن شوک به یک انسان دیگر.

ج) اعتبار مؤسسه

چون آزمایش اصلی میلگرام در «دانشگاه ییل» که دانشگاه معروف و معتبری است - صورت گرفته بود این احتمال وجود داشت که اطاعت آزمودنیها به خاطر شهرت و اهمیت دانشگاه پیل انجام گرفته باشد. برای رفع این شبهه، میلگرام آزمایش را در یک

ساختمان سه اتاقه واقع در یک ناحیه تجاری شهر «بریج پورت» انجام داد. در این حالت نیز ۴۸٪ از آزمودنیها تا آخرین حد دادن شوک پیش رفتند و نشان دادند که شهرت و اعتبار مؤسسه انجام آزمایش نقش تعیین کننده ای در مورد اطاعت یا عدم اطاعت از دستور ندارد و فقط ۱۷٪ میزان اطاعت را افزایش می داده است.

د) وجود سرمشق و الگو

در این مورد آزمایش به دو صورت مختلف انجام گرفت: ۱. در حالت اول، میلگرام به جای یک معلم از سه معلم استفاده کرد (دو معلم دیگر همکاران وی بودند که خود را در نقش آزمودنی قرار داده بودند). در این بخش از آزمایش هر دو معلم فرضی دیگر نیز از دستورات آزمایشگر به طور کامل اطاعت کردند و نسبت به شخصی که شوک به او وارد می شود هیچ گونه احساس همدردی با دلسوزی نشان ندادند. ۱ نتیجه حضور این دو الگو و سرمشق باعث شد که ۲۹ نفر از ۴۰ نفر آزمودنی یعنی ۷۲/۵٪ آنها از دستور اطاعت کردند. این رقم در مقایسه با ۶۵٪ آزمایش اصلی نشان دهنده این است که وجود سرمشق یا نمونه اطاعت کننده در بالا بردن میزان اطاعت بینندگان مؤثر است.

۲. در حالت دوم یکی از دو معلم حالت اول بعد از مرحله ۱۵۰ ولت از دستور آزمایشگر سرباز زد، معلم دوم نیز وقتی به شوک ۲۱۰ ولت رسید از دستور آزمایشگر اطاعت نکرد. نتایج نشان داد که این دو سرمشق مقاومت کننده اثر عمیقی بر روی میزان اطاعت آزمودنیها داشتند، در این حالت فقط ۱۰٪ از آزمودنیها یعنی تنها ۴ نفر از ۴۰ نفر تا آخرین حد دادن شوک پیش رفتند. با این وجود هنوز هم این تعداد، ۱۰ برابر بیش از تعدادی است که روان پزشکان و دانشجویان در مقدمه این آزمایش پیش بینی کرده بودند. نکته جالب اینجا است که

از ۳۶ نفری که در این حالت اطاعت محض نشان نداده بودند مدعی بودند که اگر دو معلم دیگر هم نبودند آنها از دادن شوک امتناع می ورزیدند. چنانکه می دانیم آزمایشهای متعدد قبلی میلگرام کذب این ادعا را نشان داده بود.

آزمایش مینگرام، آزمایشی بحث انگیز بود و نتیجه گیری او که گفته بود: «در درون هر یک از ما یک آئیشن مخفی وجود دارد که آماده صدمه زدن به همنوع خود است.» از آن بحث انگیز تر. بعضی از محققان کوشیده اند تا عوامل مهم ایجاد کننده اطاعت را در آزمایش وی ردیابی کرده و نتیجه گیری او را نفی کنند (بلاس، ۲۰۰۰). مثلاً آتکنسون او همکاران (۱۹۸۳) به چندین عامل اشاره می کنند به شرح زیر

۱. به دام انداختن آزمودنی. آزمایش میلگرام به شکلی ساده و به عنوان آزمایش یادگیری آغاز می شود و بعد به تدریج آزمودنی را به دام می اندازد. آزمودنی وقتی متوجه می شود که تا مرحله بالایی در دادن شوک پیش رفته است و راه برگشتن برایش وجود ندارد. چون از آغاز دادن شوک را پذیرفته دیگر در واقع نقطه توفقی برایش متصور نیست

و پیش رفتن آسانتر به نظر می آید تا قبول نکردن. آزمایشگر چیز تازه ای از او نمی خواهد جز اینکه به همان کار قبلی خود ادامه دهد. برای متوقف کردن کار آزمودنی باید با این فکر درگیر شود که قبول کار از همان اشتباه بوده است و چنین فکری مستلزم آن است که بپذیرد به رغم اشتباه تا آن مرحله پیش رفته است. علاوه بر این هرچه دیرتر به این فکر بیفتد دیرتر می تواند کار را متوقف کند زیرا تا مرحله بالاتری پیش رفته است. به هر صورت این روش گام به گام آزمودنی را به آرامی در جریان کار درگیر می کند.

۲. محذور اخلاقی موقعیت. در واقع می توان گفت که آزمودنیها با همان پاسخ دادن به آگهی روزنامه در آزمایش میلگرام درگیر شده بودند. موافقت آنان برای شرکت در آزمایش وی نوعی انعقاد قرارداد ضمنی با آزمایشگر برای پیروی از دستورات و ادامه کار تا مرحله پایانی آن بوده است. ما غالبا در مورد قدرت تعهداتی که کرده ایم دچار اشتباه می شویم، یعنی از این نکته غافلیم که امضای یک تعهدنامه تا چه حد می تواند ما را به انجام آن تعهد وادار کند. در این مورد اگر آزمودنی با دستور آزمایشگر مخالفت می کرد، به طور ضمنی او را به بی کفایتی، عدم صلاحیت، و ستمگری نسبت به هم نوع متهم می ساخت و البته وارد کردن چنین اتهاماتی چندان آسان نیست و همین امر می تواند نیرویی قوی برای قبول اطاعت و ادامه کار از سوی آزمودنی فراهم آورد.

۳. وجود ضربه گیرهای مختلف. آزمودنیهای میلگرام می توانستند بفهمند که عملی خشونت آمیز انجام می دهند. اما چندین سپر یا ضربه گیر وجود داشت که با این واقعیت را از نظر آنان پوشیده نگاه می داشت و با تجربه بلاواسطه آن را تضعیف می کرد. این ضربه گیرها عبارت بودند از:

الف) دور بودن یادگیرنده از آزمودنی و قرار گرفتن او در اتاق دیگر سبب می شود که شخص شوک دهنده قربانی عمل خود را نبیند. رودرو بودن یادگیرنده با آزمودنی محظوری اخلاقی ایجاد می کند که به احتمال قوی مانعی بر سر راه اطاعت کورکورانه از دستورات برای صدمه زدن به قربانی به وجود می آورد.

ب) دور بودن آزمودنی از نتیجه نهایی عمل خود و عدم مشاهده اینکه شوک دادنیهای او یادگیرنده را به چه وضعیتی دچار خواهد کرد یک عامل مهم پذیرش دستور

است. مثلا اگر خلبانهایی که در مواقع جنگ مناطق مسکونی و افراد غیر نظامی را بمباران می کنند بتوانند بدنهای تکه تکه شده، خانه های خراب شده و مردم آواره را ببینند، احتمال بیشتری دارد که در مراحل بعدی از اطاعت خودداری کنند.

ج) مفهوم «حلقه ای از یک زنجیر» یا «مهره ای از یک سیستم که به ویژه در محاکمه سران رایش سوم در دادگاه نورنبرگ شنیده می شد. اینکه آزمودنیها به جای اینکه خود را مسئول بدانند، یا پناه بردن به اصطلاح «المأمور معذور مسئولیت را به گردن دستوردهنده می اندازند و به این ترتیب احساس فشار و ناراحتی خود را کمتر می کنند.

د) وجود دستگاه برقی که شوک را وارد می کرد. در این مورد آزمودنی می توانست خود را قانع کند که این او نیست که شوک وارد می کند بلکه یک دستگاه برقی این کار را انجام می دهد در نظر بیاورید که اگر از آزمودنی خواسته می شد که هم بار یادگیرنده اشتباه می کند شخصا او را با مشت تنبیه کند، چه اتفاقی می افتاد. آیا باز هم آزمودنیها از دستور اطاعت می کردند؟

ه) وجود حلقه شوک به دست آزمودنی از پیش. آزمودنی می توانست خود را قانع کند که حلقه شوک از قبل به دست آزمودنی بسته شده بوده. باز هم در نظر بگیرید که اگر قرار بود خود آزمودنی دست یادگیرنده را در حلقه شوک قرار دهد چه وضعی پیش می آمد. همان گونه که در متن آزمایش دیدیم در چنین وضعیتی میزان اطاعت کاهش قابل توجهی می یافت.

۴. نظارت. حضور مداوم و مستقیم دستوردهنده یک عامل مهم برای جلب اطاعت بود. اصولاً وقتی دستوردهنده در صحنه حضور مداوم داشته باشد، آزمودنی بیشتر احساس تعهد برای اطاعت خواهد داشت، تا وقتی که وی در صحنه نباشد. همان گونه که دیدیم وقتی آزمایشگر با تلفن و از اتاق دیگر دستور می داد. میزان اطاعت به کاهش می یافت.

۵. تأثیر قدرت و ایدئولوژی مسلط. غالباً دستوردهندگان از شعارهایی موجه و مغلوب کننده برای جلب اطاعت استفاده می کنند. مثلاً شعار کوبنده رایش سوم «آلمان بالاتر از همه» بود که می توانست آلمانیها را به اطاعت از دستورات هیتلر در تمام سطوح و ادار کند، یا مثلاً دولت امریکا برای جلب اطاعت سربازان برای شرکت در

جنگ ویتنام از شعار «امنیت ملی آمریکا به خطر افتاده است» استفاده می کرد. در آزمایش میلگرام نیز این شعار «اهمیت علم و پیشرفت آن» بود. آزمودنیها خود را قانع کرده بودند که با قبول دستور آزمایشگر در واقع به پیشرفت علم کمک می کنند. نه اینکه قصد آنها صدمه زدن به هم نوع خود باشد.

ه) شباهت موقعیت آزمایش به وضعیت طبیعی. برخی از منتقدین میلگرام گفته اند که آزمایش او شباهتی به زندگی واقعی ندارد و اینکه اگر موقعیت شبیه زندگی واقعی باشد میزان اطاعت قطعاً کمتر خواهد شد. بنابراین، در آزمایش دیگری که به موقعیتهای زندگی روزمره شباهت بیشتری داشت، عده ای از محققان (هافلینگ و همکاران، ۱۹۶۶)، میزان اطاعت و فرمانبرداری پرستاران را در ۲۲ بخش مختلف در یک بیمارستان خصوصی و یک بیمارستان دولتی مورد مطالعه قرار دادند. هر یک از پرستاران مورد نظر هنگام کار روزانه در بخش به وسیله پزشکی که می دانست جزء کادر بیمارستان است اما وی را قبلاً ندیده بود به پای تلفن فراخوانده می شد. دکتر در تلفن به پرستار می گفت که از او خواسته اند بیماری به نام آقای جونز را ویزیت کند، اما لازم است که پرستار پیش از رسیدن دکتر به بخش به جعبه داروها سر بزند و ببیند که دارویی به نام «استروتن» در قفسه داروها موجود است یا خیر. پرستار به قفسه سر می زد و شیشه قرصی می یافت که برچسب روی آن چنین خوانده می شد:

استروتن

کپسولهای ۵ میلیگرمی

مقدار مصرف: ۵ میلیگرم

حداکثر مصرف مجاز: ۱۰ میلیگرم

پس از اینکه پرستار به دکتر اطلاع می داد که دارو را یافته است دکتر به او دستور می داد که ۲۰ میلیگرم از داروی مزبور را به آقای جونز بخوراند تا او به بیمارستان برسد. چنانچه پرستاری واقعا تصمیم به دادن دارو می گرفت روان پزشکی که در بخش بود و مراقب جریان بود، موضوع تحقیق را برای پرستار توضیح می داد و مانع از دادن دارو به بیمار می گردید.

در این دستور تلفنی پزشک چند نکته قانونی مورد تخلف قرار گرفته بود، نخست

قبول دادن دارو از طریق تلفن که برطبق قانون بیمارستانها ممنوع است. دوم میزان مصرف مجاز که مورد تخلف قرار گرفته بود. سوم قبول دستور از فردی که ناشناس است. و بالاخره اینکه داروی مزبور در فهرست داروهای مجاز مورد مصرف در بیمارستان وجود نداشت. با وجود این ۹۵٪ از پرستاران در حال اقدام به دادن دارو بودند که به وسیله پزشک دیگر از کار آنها ممانعت به عمل آمد.

این آزمایش نشان داد که اگر موقعیت آزمایشی به وضعیت واقعی زندگی بیشتر شبیه باشد، میزان اطاعت از آنچه میلگرام به دست آورده بود نیز بیشتر خواهد بود.

روشهای جلب اطاعت

بحث مربوط به اطاعت و فرمانبرداری به آزمایش میلگرام و هافلینگ ختم نمی شود برای روان شناسان اجتماعی این سوال مطرح بوده است که چه شرایط یا عواملی فرد را و امیدارد تا به دستور یا اراده دیگری تسلیم شود؟

برای پاسخ به این سوال، محققان دست به آزمایشهای مختلفی زده و مطالعات خود را در زمینه های گوناگونی دنبال کرده اند. حاصل این مطالعات مشخص کردن شیوه های قبولاندن نظر و جلب اطاعت و فرمانبرداری در چهارچوب روشهای زیر بوده است:

۱. یکی از موقعیتهایی که فردی را وادار به تسلیم در برابر خواسته مهمی از سوی فردی دیگر می کند این است که ابتدا یک خواسته کوچک و کم اهمیت را به فرد مورد نظر بقبولانند و بعد از وی بخواهند که خواسته مهمتری را بپذیرد. این روش که شر اصطلاح روان شناسی اجتماعی به جای پا باز کردن موسوم است، به خوبی نشان داده است که قبول تقاضای کوچک اولیه احتمال پذیرش تقاضای بزرگ بعدی را بسیار بالا می برد. به عقیده «شاین» (۱۹۵۶) این همان روشی است که برای

مغزشویی در جنگ کره به وسیله چینیهها در مورد سربازان اسیر امریکایی به کار رفته است. بدین صورت که بازجویان چینی می کوشیدند تا پاسخگویی به یک سوال پیش پا افتاده را از اسیران بخواهند و همین که فرد اسیر پاسخ به سوالات پیش پا افتاده را آغاز کرد و عادت پاسخگویی در او شکل گرفت، سوالات مهمتر و اساسی تر مطرح می شد.

۲. روش دیگری که با آن می توان احتمال افزایش اطاعت و فرمانبرداری را افزایش داد، استفاده از هنجارهای مربوط به عدالت اجتماعی و «جبران خدمت» است. مثلا اگر کسی خدمتی برای ما انجام داده باشد، از نظر هنجارهای اجتماعی ما خود را به او مدیون می دانیم و مترصد فرصتی هستیم که در مقابل، خدمتی برای او انجام دهیم. همین احساس دین احتمال پذیرفتن تقاضایی از جانب وی را به وسیله ما بالا می برد. در این زمینه چنانچه خدمت آن فرد به ما داوطلبانه و بدون چشمداشت باشد، احتمال قبول تقاضای وی از سوی ما باز هم افزایش می یابد.

۳. روش دیگر برای افزایش احتمال اطاعت و فرمانبرداری در یک فرد ایجاد احساس گناه» در او است. چنانچه ما زیان یا صدمه ای به کسی وارد کرده باشیم، نسبت به عملی که انجام داده ایم در ما احساس گناه ایجاد می شود. وجود این احساس زمینه پذیرش تقاضا از سوی فرد زیان دیده را در ما افزایش می دهد. در آزمایشهای افریدمن و همکاران وی (۱۹۶۷) یا آزمودنیها وادار به گفتن دروغی می شدند و یا

ترتیبی داده می شد که هر آزمودنی به یک شخص غایب زبانی وارد کند (به صورت به هم ریختن کارتهای خلاصه شده مطلب خاصی که روی میزی چیده شده بود). در هر دو موقعیت نتایج نشان داد که در مرحله بعد آزمودنیها آمادگی بیشتری برای پذیرش تقاضا و قبول دستور از سوی آزمایشگر به ویژه برای فردی که زبانی به او وارد شده یا به او دروغ گفته شده است دارند و در مقایسه با یک گروه کنترل نتیجه کاملا معنی دار است. طبیعی است که این قبول تقاضا یا تسلیم به یک خواسته هدفش کاهش دادن احساس گناه است. به ویژه این نکته از اینجا روشنتر می شود که وقتی در مرحله بعد از گفتن دروغ یا وارد آمدن زیان از آزمودنیها خواسته می شود در یک آزمایش دیگر که شرکت در آن مستلزم دریافت شوک الکتریکی است همکاری کنند، تعداد داوطلبان بیش از حالتی است که تقاضا برای شرکت در آزمایش بدون شوک الکتریکی عرضه شده باشد. ظاهره نوعی تنبیه شخصی در اینجا وجود دارد که احتمال کاهش احساس گناه را باز هم بیشتر می کند. این نکته شاید به نحو روشنتری دیده می شود که وقتی فرد برای کاهش احساس گناه خود از طریق جبران یا انجام خدمت یا قبول تقاضایی نتواند وارد شود، دست به تدابیر دیگری می زند. مثلا یا میزان زیان وارد شده به قربانی را جزیی و کم اهمیت جلوه می دهد، یا می کوشد عمل خود را چنین توجیه کند که او در انجام آن

عمل مقصودی خوب و انسانی و به اصطلاح «حسن نیت» داشته است. و چنانی یک از این دو راه حل ممکن نباشد خود را بدین صورت تبرئه کند که وی در داشته، جز قبول دستور چاره ای نداشته، و تنها مهره ای بی اراده بوده است.

۴. روش «به مرگ بگیر تا به تب راضی شود» با پیش کشیدن روش بهم بگیر تا به تب راضی شود «سیالدینی» و همکاران (۱۹۷۵) اعلام کردند که در بعض موارد مردمانی که از قبول یک تقاضای قبلی امتناع کرده اند، احتمال بیشتری دارد که با تقاضای بعدی موافقت کنند. این محققان به دانشجویان مختلفی مراجعه کرده و از آنها تقاضایی کردند که از نظر اجتماعی بسیار پسندیده اما بسیار سنگین بود. یعنی از آنها خواستند که داوطلب شوند به مدت دو سال در یک کانون اصلاح و تربیت کودکان و نوجوانان بزهارک به طور افتخاری کار کنند. تقریباً همه دانشجویان به صورتی مؤدبانه ان تقاضا را رد کردند، و به یک معنی در به روی متقاضیان بستند. اما وقتی تقاضای دومی از سوی همان افراد قبلی به دانشجویان مزبور ارائه شد؛ یعنی همراهی با کودکان و نوجوانان بزهارک در یک گردش باغ وحش بسیاری از آنان تقاضای دوم را پذیرفتند.

چرا در اینجا برعکس حالت گام به گام تقاضای بزرگ رد و تقاضای کوچک پذیرفته شد؟ محققان مزبور به این نتیجه رسیدند که روش به مرگ بگیر تا به تب راضی شود بستگی به مجموعه ای از اوضاع و احوال دارد. نخست، تقاضای اول باید بسیار بزرگ باشد. آنقدر بزرگ که شخصی که از پذیرش آن امتناع می کند نتیجه گیری منفی نسبت به خود پیدا نکند. به این ترتیب شخصی که دو سال خدمت داوطلبانه در کانون اصلاح و تربیت را رد کرده احتمالاً به این نتیجه می رسد که تقریباً هر کسی چنین تقاضایی را رد خواهد کرد و بنابراین خود را فردی ناخیر به حساب نخواهد آورد. دوم، برای اینکه تأثیر این روش ظاهر شود، تقاضای دوم باید به وسیله همان کسی صورت گیرد که تقاضای اول را کرده بود. به گفته سیالدینی و همکاران وی، آزمودنیها رد تقاضای اول را به عنوان «روی آزمایشگر را زمین انداختن» فرض کرده با قبول تقاضای دوم در واقع به نوعی جبران عدم قبول تقاضای اول دست می زنند. در حالی که اگر تقاضای دوم به وسیله کس دیگری به عمل آید شخص چنین احساسی نسبت به فرد دوم نداشته الزامی به پذیرفتن تقاضای او در خود نمی بیند.

۵. روش دانه پاشیدن «شوت کوتاه» روش دیگری که می توان برای جلب اطاعت به کار بست روشی است معروف به دانه پاشیدن یا «شوت کوتاه» این روش که مثلاً در میان فروشندگان اتومبیل رایج است، عبارتست از اینکه فروشنده ابتدا قیمتی استثنایی برای فروش به مشتری پیشنهاد می کند. وقتی مشتری آماده خرید به قیمت پیشنهادی شد، شرایط معامله عوض می شود به طوری که منجر به پرداخت بهایی بالاتر از آنکه مشتری برای پرداخت آن موافقت کرده بود، می گردد. تکنیکهای به کار رفته ممکن است شامل امتناع رییس فروشگاه اتومبیل از قبول قیمت مورد معامله توسط کارمندش، عدم پذیرش تخفیف داده شده از سوی عامل فروش به وسیله مدیر فروشگاه یا کم کردن برخی از امتیازات اتومبیل مورد معامله نظیر اینکه عامل بعداً بگوید قیمت پیشنهادی شامل رادیو پخش ماشین یا لاستیک یدکی نمی شود و از این قبیل.

این روش جلب اطاعت از حیثه فروش اتومبیل تجاوز می کند. به عنوان مثال احتمال داوطلب شدن دانشجویان دانشگاه برای شرکت در یک آزمایش در ساعت ۷ صبح بیشتر خواهد بود اگر آنها ابتدا موافقت کلی خود را برای شرکت در آزمایش اعلام کرده باشند تا وقتی که ساعت ۷ صبح از اول برای دانشجویان مشخص شده باشد.

اگر چه این روش از بسیاری جهات مشابه با روش جای پا باز کردن است، اما حداقل یک تفاوت عمده بین آنها وجود دارد. در روش دانه پاشیدن تعهد و پذیرش اولیه نسبت به کل رفتاری است که بایستی انجام گیرد، اما در روش جای پا باز کردن تعهد و پذیرش اولیه به رفتاری متفاوت و جزئی تر از رفتار نهایی است.

خلاصه گفتار ششم

۱. هم شواهد تجربی، هم مشاهدات روزمره، و هم سوابق تاریخی حکایت از آن دارند که انسان در قبول بدون چون و چرای دستور، حتی به قیمت وارد کردن آسیب، همونوع خود، مقاومت چندانی ندارد.

۲. محققان وضعیت اطاعت و فرمانبرداری را تحت شرایط گوناگون در آزمایشگاههای روان شناسی بررسی کرده اند و نشان داده اند که درصد بالایی از افراد شرکت کننده در این آزمایشها بدون چون و چرا از دستورات اطاعت می کنند. البته عواملی چون حضور

آزمایشگر به عنوان فرد دستوردهنده، در معرض دید نبودن قربانی عمل شخص، وجود الگو و سرمشق و دستورات موکد آزمایشگر در افزایش دادن احتمال پذیرش دستور نقش مؤثری دارند. بررسی وضع اطاعت و فرمانبرداری در محیط واقعی در جامعه نشان داده است که میزان اطاعت حتی از آنچه در آزمایشگاه دیده شده نیز بیشتر است.

۳. برای جلب اطاعت افراد روشها و فنون مختلفی در روانشناسی اجتماعی شناخته شده است اول انجام خدمتی برای شخص و مدیون ساختن او. دوم ایجاد احساس گناه در شخص. سوم روش «جای پا باز کردن» یعنی اگر ابتدا تقاضای کوچکی را به فرد بقبولانند، وی بعدا تقاضاهای بزرگتر را نیز خواهد پذیرفت. چهار روش «به مرگ بگیر تا به تب راضی شود» در این روش ابتدا تقاضای بزرگ و غیر معقولی از شخص می شود که وی آن را احتمالا رد کند و سپس تقاضای کوچکی از فرد می شود. تحقیقات حاکی از آنند که فرد در صورت رد تقاضای اول. تقاضای دوم را به احتمال قوی خواهد پذیرفت. پنجم روش دانه پاشیدن بدین معنی که ابتدا پیشنهادی استثنایی مثلا در مورد خرید یک اتومبیل به فرد می شود و وقتی او آماده خرید آن شد، شرایط معامله عوض می شود. مثلا رییس فروشگاه پیشنهاد را نمی پذیرد. یا گفته می شود که بعضی از اقلام مربوط به اتومبیل مثل رادیو پخش یا لاستیک بدک جزء معامله نبوده است و به این ترتیب شخص را به پذیرش معامله مزبور وادار می کنند.

گفتار نهم

پرخاشگری

پیش گفتار

زمانی باغ وحش شهر لوس آنجلس اعلام کرده بود که دو نمونه از خطرناکترین موجود وزرا را به نمایش گذاشته است. این تنها موجودی بود که قادر بود زمین و همه انواع

حیوانات آن را نابود کند. می توانید حدس بزنید این چه موجودی بود؟ حدس شما در درست است. در قفسی که به این منظور تهیه شده بود یک دانشجوی پسر و یک دانشجوی دختر از دانشگاه کالیفرنیا در لوس آنجلس قرار داده شده بودند.

آیا شما نیز با مسئولان باغ وحش لوس آنجلس هم عقیده اید؟ آیا می توانید حیوانی را تصور کنید که نسبت به هم نوع خود بی رحمتر و خشنتر از انسان باشد؟ احتمالا چنین تصویری دشوار است. زیرا بی رحمیها، ظلمها، و خشونت‌هایی که انسانها در مورد یکدیگر نشان می دهند، در هیچ حیوانی دیده نمی شود. به همین دلیل است که یکی از صاحبانظران گفته است «ما رفتار خشونت آمیز و پرخاشگرانه انسان را حیوانی مینامیم، اما به کار بردن

چنین تشبیهی توهین به حیوانات است و همچنین مشاهده پرخاشگری غیر قابل تصور انسان برای عده ای این عقیده را پیش آورده است که پرخاشگری در انسان ذاتی و فطری است. این باوری خطرناک است زیرا در چنین صورتی پرخاشگری مانند یک نیاز طبیعی حتما باید ارضا شود. خوشبختانه دیدگاه دیگری هست که پرخاشگری را حاصل آموختن می داند و آن را

پدیده‌های اجتماعی می‌شمارد و همین دیدگاه است که روشهایی درباره کنترل یا کاهش پرخاشگری پیشنهاد کرده است. گفتار حاضر دو دیدگاه ذاتی یا آموختنی بودن پرخاشگری را در برابر هم قرار داده و دلایل هر یک از دو دیدگاه ذکر شده را مورد بررسی و تجزیه و تحلیل قرار می‌دهد.

هدف آموزشی کلی این گفتار عبارتست از «آشنایی با مفهوم پرخاشگری و منشأ و چگونگی کنترل آن». برای دستیابی به این هدف آموزشی کلی شما باید به هدف‌های آموزشی جزئی زیر نایل شوید، یعنی باید بتوانید:

۱. پرخاشگری را تعریف کنید.

۲. دلایل مدافعان نظر ذاتی بودن پرخاشگری در انسان را ذکر کنید و نظرات فروید لورنز در این باره را با یکدیگر مقایسه کنید.

۳. دلایل مدافعان نظریه منشأ اجتماعی داشتن پرخاشگری را بیان کنید و آنها را با دلایلی مخالفان مورد مقایسه قرار دهید.

۴. نتیجه تحقیقات در مورد ذاتی یا اکتسابی بودن پرخاشگری در انسان را بیان کنید.

۵. نتایج تحقیقات درباره تأثیر تلویزیون در شکل‌گیری و ازدیاد رفتار پرخاشگرانه را شرح دهید.

۶. دیدگاه‌های مختلف در مورد امکان پذیر بودن کنترل پرخاشگری را توضیح دهید.

۷. اصطلاحهای زیر را تعریف کنید و آنها را در توضیح جنبه‌های مختلف پدیده پرخاشگری به کار ببرید. غریزه مرگ - غریزه زندگی - پالایش رفتاری - تنبیه جانشینی.

پرخاشگری را رفتاری تعریف کرده‌اند که هدف آن صدمه زدن به خود یا به دیگری باشد. آنچه در این تعریف حائز اهمیت است قصد و نیت رفتارکننده است. یعنی یک رفتار آسیب‌زا در صورت پرخاشگری محسوب می‌شود که از روی قصد و عمد به منظور صدمه زدن به دیگری یا به خود انجام گرفته باشد. بنابراین با چنین تعریفی اگر مثلاً در زمین فوتبال بازیکنی به طور غیر عمدی سبب شکستن پای بازیکن دیگر شود، کار او پرخاشگری به حساب نمی‌آید اما اگر وی از روی عمد به ساق پای بازیکن دیگر لگدی بزند تا او را از دور بازی خارج کند، این رفتار بدون تردید پرخاشگری تلقی می‌شود.

نگاهی کوتاه به جهان اطراف به ما نشان خواهد داد که همان‌گونه که یکی از علمای اجتماعی معاصر گفته است «عصر ما عصر پرخاشگری است. بخش عمده اخبار رادیو و تلویزیون شرح و نمایش خشونت‌هایی است که در نقاط مختلف جهان از سوی انسانهایی نسبت به انسانهای دیگر اعمال می‌شود. کشتارهای جمعی، قتل‌های انفرادی تجاوز، تبعیض، محروم کردن از حقوق اولیه، همه و همه گویای چهره خشن و زشت انسان نسبت به هم‌نوعان خود است و جای تعجب نیست که عالم اجتماعی دیگری گفته است «ما رفتارهای خشن انسانها را نسبت به یکدیگر حیوانی» می‌خوانیم ولی بررسی خشونت‌های انسان نسبت به انسان نشان میدهد که به کار بردن صفت حیوانی در مورد اینگونه رفتارها در واقع توهین به حیوانات است. در حقیقت هم هیچ حیوانی نسبت به هم‌نوع خود تا این اندازه بی‌رحم و تا این اندازه خشن و ظالم نیست. الیوت ارونسون، نقل می‌کند که روزی پسرش از

او می پرسد ناپالم چیست و او در پاسخ می گوید که ناپالم مادهای شیمیایی است که به پوست می چسبد و پوست را به شدت می سوزاند و شخص را می کشد. لحظه ای بعد متوجه می شود که اشک از چشمان پسرش سرازیر است و او یکه می خورد که چگونه در برابر چنین سلاح آدمکش و وحشتناکی این همه بی تفاوت و ساده با قضیه برخورد کرده در حالی که پسرش که احتمالاً احساسات و عواطف انسانی در او قویتر بوده است از شنیدن آنچه که ناپالم بر سر انسان می آورد این گونه ناراحت شده و به گریه درآمده است.

به طور کلی صاحب نظران حوزه علوم اجتماعی در مورد پرخاشگری به دو دسته تقسیم شده اند گروهی که معتقدند پرخاشگری ذاتی و فطری است و گروهی که آن را حاصل عوامل اجتماعی و در نتیجه آموختنی می دانند. هر دو گروه برای تأیید نظریات خود دلایلی دارند و شواهد تجربی و مشاهدات گوناگونی را نقل می کنند که ما در اینجا دلایل هر دو دسته را به اختصار بررسی می کنیم.

1. معتقدان به ذاتی بودن پرخاشگری

مشاهده فجایی که انسانها نسبت به یکدیگر مرتکب شده و می شوند سبب شده است که عده ای از صاحب نظران از این نظر دفاع کنند که پرخاشگری در انسان جنبه ذاتی و فطری دارد از میان این صاحب نظران دو چهره معروف یعنی فروید، واضع مکتب روانکاوی و لورنز

جانورشناس مشهور اتریشی را می توان نام برد که هر دو به ذاتی بودن پرخاشگری در انسان اعتقاد دارند. هم فروید و هم لورنز معتقدند که پرخاشگری به عنوان یک نیروی نهفته در انسان

دارای حالت هیدرولیکی است، یعنی به تدریج در شخص متراکم و فشرده می شد نیاز به تخلیه پیدا می کند. به نظر لورنز اگر این انرژی به شکلی مطلوب و صهی از طریق ورزشها و بازیها، تخلیه شود جنبه سازندگی خواهد داشت، در غیر این صو به نونهای مخرب تخلیه می شود که اعمالی نظیر قتل، ضرب و شتم، تخریب و با آنها از این جمله اند. از نظر فروید پرخاشگری در انسان نماینده غریزه مرگ است در مقابل غریزه زندگی در فعالیت است. یعنی در حالی که غریزه زندگی ما را و جهت ارضاء نیازها و حفظ بقاء هدایت می کند، غریزه مرگ از جمله به صورت پرخاشگری، می کوشد به نابود کردن و تخریب ما بپردازد. این غریزه چنانچه بتوان دیگران را نابود می کند و از بین می برد و اگر نتواند دیگران را هدف پرخاشگری و تخریب قرار دهد به جانب خود متوجه شده و به صورت خودآزاری و خودکشی جلوه گر می شود. بنابراین از نظر فروید پرخاشگری حالتی مخرب و منفی دارد.

اما لورنز، با وجود آنکه مانند فروید پرخاشگری را ذاتی و هیدرولیکی می داند برخلاف وی آن را سازنده و مثبت تلقی می کند. به نظر لورنز پرخاشگری به ویژه در

حیوانات وسیله ای است برای حفظ حریم و قلمرو زندگی و طبعا حفظ حیات موجود زنده. علاوه بر این پرخاشگری در حیوانات نتیجه اش مغلوب شدن حیوان ضعیف، باقی ماندن حیوانات قویتر و سالمتر و در نتیجه ایجاد نسلهای سالمتر و بهتر است چرا که به این طریق، حیوانات نر قویتر حیوانات نر ضعیفتر را در فصل جفت گیری مغلوب کرده خود با ماده ها جفت گیری می کنند و نسل قوی تری به وجود می آورند.

هر چند کارهای لورنز بیشتر روی حیوانات متمرکز بوده، اما نظریات او در مورد پرخاشگری انسان بیشتر مورد بحث و مجادله انگیز بوده است. در این زمینه دو نکته اساسی در کارهای او جالب توجه است. یکی توضیحات وی درباره اینکه چرا انسانها برعکس تقریباً تمام حیوانات دیگر ممنوع خود را می کشند. و نکته دیگر اینکه انرژی غریزی پرخاشگری چگونه در انسان متراکم شده و چگونه گاهگاهی تخلیه می شود.

توضیح لورنز درباره کشته شدن انسانها به دست انسانهای دیگر مبتنی بر این اصل در نظریه اوست که در حیوانات اساساً دو نوع واکنش در برابر خطر وجود دارد: یکی

نزاع و دیگری فرار. حیواناتی که فاقد ابزار های دفاعی برای دفاع مؤثر از خود هستند، همچون پرنندگان یا گوزن، هنگام رو به رو شدن با یک دشمن فرار را انتخاب می کنند. اما

حیواناتی که دارای سلاحهای کار آمدی چون دندانهای تیز یا پنجه های محکم هستند در مقابله با دشمن میجنگند. لورنز همچنین معتقد است که هر چه قابلیت های جنگیدن یک حیوان بیشتر باشد، نیروهای بازدارنده ذاتی او برای رفتار پرخاشگرانه نسبت به هم نوع خود قویتر است. در مورد حیواناتی که توان جنگیدن مؤثری را دارا نیستند، این بازداری بسیار ضعیف است زیرا پرخاشگری نسبت به هم نوع چندان خطری برای طرف مقابل نخواهد داشت. اما در مورد انسان، به عقیده لورنز، این الگو شکسته شده و به هم ریخته است. از آنجا که انسان در اصل، به علت نداشتن وسائل دفاعی مؤثر برای دفاع از خود، در مقابل پرخاشگری یا فرار پاسخ می داده است، بازداریهای ذاتی برای نشان دادن پاسخ پرخاشگرانه نسبت به هم نوع خود در او ضعیف است. اما پیشرفتهای عظیم تکنولوژیکی که در زمینه تولید سلاحها به او اجازه رشد و توسعه قدرت تخریب و ویرانسازی داده است، به خاطر فقدان نیروی بازدارنده طبیعی از یکسو و فراهم شدن امکانات فراوان صدمه زدن به دیگران، در میان همه موجودات تنها انسان به کشته قهار و بدون پروای هم نوع خود تبدیل شده است.

دومین محصول کارهای لورنز با حیوانات نظریه پردازی او در مورد ماهیت غریزی انرژی پرخاشگرانه است. وی با نظری هماهنگ با نظریه فرید معتقد است که انرژی پرخاشگری به طور مداوم تولید و تدریجا متراکم می شود تا زمانی که به شکلی تخلیه شود و این تخلیه معمولا به علت حضور بعضی محرکها در محیط که پرخاشگری می طلبد صورت می پذیرد. مقدار پرخاشگری به ظهور رسیده به وسیله مقدار انرژی ذخیره شده تعیین می شود. در واقع اگر انرژی به اندازه کافی ذخیره شده باشد حتی ممکنست به طور خودبه خودی و بدون حضور محرک پرخاشگری تخلیه شود.

آنچه به ویژه در مورد این نظریه جالب توجه است اشاره تلوچی آن به این مطلب است که اگر انرژی پرخاشگرانه بتواند از طریق برخی راههای مورد قبول اجتماعی تخلیه شود، دیگر انرژی چندان برای تخلیه به شیوه های نامعقول اجتماعی باقی نمی ماند. به همین دلیل، لورنز پیشنهاد می کند که جامعه پرخاشگری را به صورتهای قابل قبول مثلا از طریق ورزشها و بازیها ترویج کند.

به طور کلی دلایل ما اف مان نظریه ذاتی بودن پرخاشگری را می توان به ترتیب زیر ادا کرد

۱ گروهی از صاحب زرداران خشم را به عنوان شاخ پرخاشگری معرفی کرده و نشان داده اند که در حالت خشم تغییرات فیزیولوژیکی و زیست شناختی گوناگونی در انسان صورت می گیرد که نشان دهنده ذاتی بودن این حالت هیجانی است. این تغییرات عبارتند از

الف) مقداری از گلیکوژن ذخیره شاه در گیا، به صورت قند ساده و قابل سوخت گلوکز در جریان خون آزاد می شود و انرژی لازم برای فعالیت بیشتر (مثلا در این حالت نزاع کردن) را تأمین می کند.

ب) ترشح ماده انعقاد خود در بدن افزایش می یابد، منطقا به این دلیل که اگر شخص در جریان ستنیزه زخمی شد خونریزی او زودتر بند بیاید..

ج) دستگاههای تنفس و گردش خون سرعت عمل پیدا می کنند تا ضمن رساندن مواد غذایی به ماهیچه ها، ضایعات و فضولات را سریعتر از بدن دفع کنند و حالتهای خستگی و ناتوانی را در شخص کمتر کنند.

د) خون از عضلات صاف امعاء و احشاء متوجه عضلات مخطط و به ویژه عضلات اندامهای پیرامونی (دست و پا می گردد، ظاهرا با این هدف که شخص هم برای مبارزه و هم برای فرار آماده تر باشد.

۲. ماهی سیکلید حیوانی است که در حالت عادی به ماده های نوع خود و به نرهای نوع دیگر حمله نمی کند. اما اگر آن را مدتی در تنهایی نگاه دارند، هم به ماده ها و هم به نرهای نوع دیگر حمله می کند. این رفتارهای ماهی سیکلید را به این معنی گرفته اند. که پرخاشگری در این حیوان اولاً ذاتی است (حمله کردن به نرهای نوع خود در حالت عادی) و هم هیدرولیکی است (با تنها نگهداشتن آن نیروی پرخاشگری متراکم شده سبب حمله به ماده های نوع خود و نرهای نوع دیگر نیز می شود).

۳. تحقیقات در مورد افراد دارای پرخاشگری غیر عادی نشان داده است که برخی از این افراد دارای یک کروموزوم لا اضافی بوده و سنخ ارثی آنها به صورت (xyy) است.

۴. در تحقیق اخیری که در مورد ۲۶ ملوان که به دلایل پرخاشگرایی گوناگون بازداشت شده بودند. به عمل آمد. مشخص شد که در خون پرخاشگرترها مقدار بیشتری

از ماده نوراپی نفرین که باعث حالتهای هیجانی می شود، وجود دارد و افراد دارای پرخاشگری کمتر دارای سطح بالاتری از ماده سروتونین، (مادهای آرامبخش و مسکن) هستند.

۵. تحقیقات نشان داده اند چنانچه از طریق الکترودهای بسیار ظریفی که در منطقه و تالاموس مغز جانوران (مثلا گربه) کار گذاشته شده باشد، این منطقه را تحریک الکتریکی کنند در حیوان حالت پرخاشگرانه به وجود آمده، موهای خود را سیخ کرده، قوز می کند، و پنجه و دندان نشان داده آماده حمله می شود. بنابر این تحقیقات، حتی برای پرخاشگری و رفتار پرخاشگرانه مرکز مغزی مشخصی را هم می توان در نظر گرفت.

۶. دشمنی فطری بعضی از حیوانات با هم مثلا موش و گربه که بدون تماس قبلی با هم به محض روبه رو شدن با یکدیگر آشکار شده و گربه به موش حمله می کند، نشانگر ریشه ذاتی داشتن پرخاشگری است. همچنین بعضی شیوه های خاص حمله به شکار که مثلا عقابی با کشیدن پاهای یک بز کوهی و به پایین انداختن او از صخره به منظور کشتن و خوردن او که بدون شک به آنها آموزش داده نشده است ثابت می کند که این الگوهای رفتار پرخاشگرانه جنبه فطری دارند.

۷. آزمایشهای مربوط به ناکامی نشان میدهد که هرگاه فردی در راه رسیدن به هدف ناکام شود این ناکامی بلافاصله واکنشی به صورت پرخاشگری به دنبال دارد تا جایی که گروه از محققان معروف به گروه «بیل» «فرضیه ناکامی - پرخاشگری» را عنوان کرده و معتقدند که پرخاشگری واکنش طبیعی در برابر ناکامی است. به ویژه وضعیت قابل مشاهده کودکان که از سنین آغازین کودکی واکنشهای پرخاشگرانه دارند بیانگر همین جنبه ذاتی پرخاشگری است.

۲. معتقدان به منشأ اجتماعی داشتن پرخاشگری در برابر گروهی که به ذاتی بودن پرخاشگری اعتقاد دارند، گروه دیگری هستند که اصولاً چنین اعتقادی را در مورد انسان خطرناک و مخرب می دانند. به عقیده آنان چنین طرز فکری سبب می شود که پرخاشگری، مانند میل به غذا، یک واکنش اجتناب ناپذیر

تلقی شده و بنابراین دست ما را در کنترل یا کاهش دادن آن ببندد. این گروه معتقدند که برخلاف نظر غریزیون، دلایل فراوانی می توان ارائه داد که پرخاشگری منشأ غریزی و ذاتی ندارد و به همین دلیل از لحاظ اجتماعی هم قابل آموزش است و هم قابل پیشگیری و کنترل و برای تأیید عقیده خود دلایل زیر را عرضه کرده اند:

۱. دشمنی فطری بین حیوانات وجود ندارد و آنچه ما در این مورد می بینم آموزشهایی است که والدین این حیوانات به آنها داده اند. دلیل آن هم اینکه عده ای از محققان حیواناتی را که ظاهراً با هم به طور فطری دشمنی دارند (مثلا موش و گربه) از بدو تولد با هم پرورش داده اند و این حیوانات بعداً هیچ گونه دشمنی نسبت به هم نشان نداده و حتی با یکدیگر به بازیهای دوستانه می پرداخته اند.

۲. وجود کروموزوم و اضافی را نمی توان دلیل بر ذاتی بودن پرخاشگری دانست چنانکه مشخص شده است وجود کروموزوم y اضافی سبب افزایش قد و درشتی اندام می شود اما چه بسا وجود اندام قوی و قد بلند از نظر اجتماعی سبب ممتاز شدن این افراد از نظر نیروی بدنی و در نتیجه مثلا استخدام آنها به عنوان مأمور محافظ یا آدمکش مزدور که وجود حالتهای پرخاشگرانه را ایجاب می کند باشد. بدون تردید عده زیادی افراد دارای کروموزوم اضافی را می توان پیدا کرد که حالت پرخاشگری غیر عادی ندارند و یا بسیار پرخاشگران را می توان یافت که فاقد کروموزوم y اضافی باشند.

۳. تحریک الکتریکی هیپوتالاموس در مورد حیوان وقتی موجب رفتار پرخاشگرانه می شود که او در برابر حیوانی ضعیفتر از خود قرار گرفته باشد. اگر حیوان مقابل قویتر از حیوان مورد آزمایش باشد واکنش حیوان در برابر تحریک الکتریکی هیپوتالاموس فرار و ترس است نه پرخاشگری. در انسان نیز حالت هیجانی عصبانیت و پرخاشگری برطبق نظریه «تحریکی - شناختی» هیجان ناشی از شناخت فرد از کلمات و مفاهیم به عنوان عصبانی کننده است. به همین دلیل ممکن است از دو فرد

یکی در برابر شنیدن کلمه ای عصبانی نشود و دیگری با همان کلمه عصبانی شود در حالی که اگر پرخاشگری ذاتی بود، باید هر دو از شنیدن آن کلمه به هیجان بیایند.

۴. تحقیقات بندورا نشان داده است که پرخاشگری کاملا جنبه تقلیدی دارد و از راه مشاهده کسب می شود و نمی تواند پایه ذاتی داشته باشد. در آزمایش معروف بندورا

عده ای از کودکان به مشاهده شخصی پرداختند که با عروسکی رفتار کلامی و عملی پرخاشگرانه داشت. این حالت هم به صورت زنده یعنی الگوی واقعی، هم به صورت دلی و هم به صورت کارتونی نشان داده می شد. مشاهده شد که کودکان تماشاچی بعدا وقتی با عروسک مزبور تنها گذاشته شوند همان رفتارهای پرخاشگرانه را که الگو و سرمشق با عروسک انجام میداد انجام می دهند و در این میان تأثیر کارتونی و الگوی واقعی به ترتیب از همه بیشتر بود. علاوه بر این مشخص شد که وقتی الگو یا سرمشق به خاطر پرخاشگری خود با عروسک مزبور، مورد تشویق و پاداش قرار گیرد، اثر آموزش پرخاشگرانه او روی بچه ها بیشتر خواهد شد و وقتی الگو را به خاطر پرخاشگری مورد تنبیه قرار دهند، تقلید کودکان از وی کاهش پیدا می کند. به این ترتیب پرخاشگری نه به عنوان یک پدیده ذاتی، بلکه به عنوان رفتاری که آموختنی بوده و دقیقا از الگوهای یادگیری تبعیت می کند مطرح می شود.

۵. تحقیقات لئونارد برکوویتز در مورد پرخاشگری نشان داده است که حتی مشاهده آلات و ابزار پرخاشگری می تواند در شخص مشاهده کننده حالت پرخاشگری را برانگیزد. در آزمایشی که وی انجام داد دو گروه آزمودنی ابتدا با رفتاری توهین آمیز تحریک شدند، و بعد به آنها فرصت داده شد که پرخاشگری خود را نسبت به فرد توهین کننده ابراز کنند. منتهی گروهی از آزمودنیها در اتاقی قرار داشتند که در آن یک راکت بدمینتون در معرض دیدشان بود و در موقعیت دیگر آزمودنیها در اتاقی بودند که یک سلاح کمری روی میز قرار داده شده بود. نتیجه نشان داد که مشاهده کنندگان سلاح کمری پرخاشگری بیشتری نشان دادند تا مشاهده کنندگان راکت بدمینتون. به نظر برکوویتز همین نتایج ثابت می کند که پرخاشگری نمی تواند ذاتی باشد. زیرا هر دو گروه پیشاپیش از دست شخص توهین کننده عصبانی بودند اما گروه دوم به علت مشاهده آلت پرخاشگری در ابراز پرخاشگری به درجه بیشتری تحریک شده بود.

۶. در نقاطی از جهان و در بعضی فرهنگها اصولا چیزی به نام پرخاشگری وجود ندارد. مثلا به گفته اتوکلاين برگ در یکی از قبایل وقتی دو نفر با هم اختلاف یا نزاعی

جنگ و دعوا، مراسمی انجام می دهند که به آن «بتلاچ» گفته می شود. دارند، به جای بدین صورت که هر یک از آنها به خانه خود می رود و اموال خود را آورده بین افراد قبیله تقسیم می کند. همچنین در قبیله دیگری موارد اختلاف را با شعرگویی در حضور

جمع و هجو کردن یکدیگر مطرح می کنند و قبیله داوری می کند که در این کسی برنده شده است. برنده مشاعره طبعا برنده دعوا شناخته می شود. به پرخاشگری در این مورد لااقل با ملاک همگانی بودن مطابقت نمی کند.

۷. در مورد فرضیه ناکامی - پرخاشگری، محققان بعد از گزارش نتایجی کوشیدند این آزمایشها را دنبال کنند. اما بیشتر آزمایشها نشان داد که پرخاشگری نیمی و اصلی ناکامی نیست. مثلا در تحقیقی به وسیله «بارکر، دمبو، لوین، و سپرز» گروه کودکان در حال بازی با اسباب بازیهای بسیار مطلوبی بودند. در حین بازی این کودکان ناگهان یک دیوار توری سیمی از سقف اتاق پایین می آمد و بین کودکان و اسباب بازیهای مورد علاقه آنها فاصله می انداخت. مشاهده این کودکان نشان داد که پرخاشگری تنها یکی از واکنشهایی است که در برابر ناکامی از کودکان به ظهور رسیده است. برخی دیگر از واکنشها به صورت زیر بودند.

الف) کوشش بیشتر برای غلبه بر موانع یعنی کودکان با توری فلزی به تقلا می پرداختند و سعی می کردند آن را از سر راه خود بردارند.

ب) تجدید سازمان ادراک از موضوع ناکامی، بعضی از کودکان اسباب بازیها را غیر جذاب و غیر جالب معرفی می کردند.

ج) قرار دادن هدفهای جدید به جای هدف ناکام کننده. مثلا برخی به بازی با اسباب بازیها غیر مطلوب پرداختند. برخی دیگر اصولا بازیهای دیگری را جایگزین بازی با اسباب بازیها کردند.

د) واکنشهای دیگر چون ستیزه جویی، واپس روی، سرکوبی و نظایر آن نیز در گروهی دیگر دیده شد.

جمع بندی دونقطه نظر

با توجه به آنچه در بحثهای مربوط به ذاتی بودن یا آموختنی بودن پرخاشگری آمد محققان با در نظر گرفتن جنبه های مختلف قضیه به دو نتیجه گیری زیر دست یافته اند:

۱. در آدمی پرخاشگری نتیجه تعامل پیچیده ای بین تمایلات ذاتی و پاسخهای آموخته شده است.

۲. پرخاشگری در انسان حتی اگر ذاتی هم باشد قویة تحت تأثیر عوامل اجتماعی قرار دارد.

نقش رسانه های همگانی در آموزش پرخاشگری

رسانه های گروهی، به عنوان وسایل ارتباط جمعی، در شکل دهی و آموزش دادن رفتارهای گوناگون نقش مهمی به عهده دارند. همان گونه که در بحث از نظریه بندورا مطرح شد، یادگیری مشاهده ای و سرمشق گیری از دیگران بخش مهمی از یادگیریهای ما را تشکیل می دهد. بنابر این دلیلی وجود ندارد که نقش این رسانه ها را در شکل دهی رفتار پرخاشگرانه در انسان و به ویژه در کودکان، کم اهمیت ارزیابی کنیم. به گزارشهای زیر توجه فرمایید: در ارزیابی برنامه های سه شبکه اصلی تلویزیون امریکا یعنی

ABC ، NBC و CBS معلوم شده است که این شبکه ها در برنامه های خود در هر هفته ۹۲ مورد حمله با اسلحه گرم، ۱۱۳ صحنه تجاوز به عنف، ۹ فقره خفه کردن، ۱۶۸ فقره نزاع با مشت و لگد، و ۱۷۹ مورد تخلف از قانون را نمایش می دهند. از سوی دیگر هر کودک تارسیدن به سن ۱۴ سالگی جمع) ۱۳۰۰۰ مورد قتل و تجاوز را مشاهده می کند.»

به نوشته هفته نامه انگلیسی ساندی تایمز در امریکا با وجود ۴۴۰۰۰۰ پلیس فدرال در هر ساعت ۲ قتل، ۱۹۴ دزدی مسلحانه، ۱۰ تجاوز جنسی به زنان و کودکان، و ۶۰۰ مورد سرقت از منازل رخ می دهد. برخی از کارشناسان مسائل اجتماعی امریکا معتقدند که یکی از علل وقوع این جنایات بدآموزیهای تلویزیون امریکا است. بچه های ۳ تا ۱۲ ساله به طور متوسط هر روز ۶ ساعت در برابر تلویزیون می نشینند که در مقایسه با ۵ ساعت طول کلاسهای روزانه، ساعات تماشای تلویزیون بیشتر از کلاس رفتن این کودکان است.»

در یک گزارش رسمی که در شماره ۱۴ ژوئن ۱۹۷۵ مجله تی و ی منتشر شده و بحث جامعی را در مورد اثرات سوء برنامه های خشن تلویزیون امریکا روی کودکان تماشای ارائه داده است چنین می خوانیم

«... یک تحقیق مهم در این زمینه نشان داده است که نه زندگی خانوادگی پسر، نه عملکرد مدرسه ای او و نه زمینه خانوادگی وی، بلکه مقدار برنامه های ش تلویزیونی که وی در ۹ سالگی تماشا می کرده است تنها و مهمترین عامل تعیین کنند میزان پرخاشگر بودن او در ۱۰ سال بعد یعنی در سن ۱۹ سالگی بوده است

در همین گزارش آمده است که سازمان بهداشت امریکا در ۱۹۷۲ یکی از عظیم ترین و پرخرج ترین پروژه های مربوط به حوزه علوم اجتماعی را به کنگره امریکا عرضه کرد زیرا به نظر مسئول سازمان بهداشت «اتفاق نظر عمومی تقریبا بر این است که برنامه های خشونت آمیز تلویزیونی اثرات مخربی بر بعضی اعضای جامعه دارد و این شواهد به حدی قانع کننده است

که لزوم اجرای یک برنامه پیشگیرانه یا ترمیمی را حتمی می سازد این نتیجه گیری مبتنی بر داده های علمی محکم است نه حاصل عقیده یک یا چند دانشمند علوم اجتماعی

در همین گزارش در مورد تحقیقات مربوط به اثرات مخرب برنامه های پرخاشگرانه در تلویزیون چنین آمده است:

... پس از صدها تحقیق علمی رسمی و چندین دهه مناظره و بحثهای طولانی، افرادی موجه مجبور شده اند به این موافقت برسند که خشونت‌های تلویزیونی به طور قطع اثرات زیان آوری بر منش و نگرشهای انسان دارد و اینکه لازم است در این مورد کاری صورت گیرد.» (صفحات ۸۹)

به دنبال انتشار این گزارش، مدیران بعضی از شبکه های تلویزیونی (مث شبکه NBC) اعتراف

کردند که گزارش سازمان بهداشت آنها را در مورد اثرات مخرب خشونت‌های تلویزیونی بر تماشاچیان و به ویژه کودکان قانع کرده است و پیرو همین قانع شدن مفهوم «ساعت تماشای خانوادگی (از ساعت ۱۷ بعد از ظهر) در تلویزیون امریکا شکل گرفت و شبکه ها تضمین کردند که در این فاصله زمانی میزان برنامه های خشن را به حداقل برسانند تا خانواده ها با خیال راحت و بدون نگرانی از ضررهای احتمالی خشونت‌های تلویزیونی بتوانند به تماشای تلویزیون بنشینند. همچنین شبکه ها اعلام کردند که برنامه های خشن را به ساعات آخر شب (که بنا به فرض در آن ساعتها کودکان در خواب هستند) منتقل خواهند کرد.

با وجود همه این اقدامات، هنوز هم میزان برنامه های خشن تلویزیونی امریکا در سطح بالایی قرار دارد و به علاوه عده ای از صاحب نظران معترضند که تأثیر مخرب خشونت تلویزیونی تنها بر کودکان نیست بلکه بزرگسالان نیز تحت تأثیر چنین برنامه هایی واقع می شوند و به عنوان نمونه های روشن از ترور دکتر مارتین لوتر کینگ رهبر سیاهپوستان امریکا و بسیاری اتفاقات روزمره که شاهد آن هستیم یاد می کنند که به نظر آنان حاصل آموزشهای نادرست خشونت‌های تلویزیونی است.

در یک بررسی جدید به وسیله گروهی از محققان (هنیگان و همکاران، ۱۹۸۲)، نشان داده شد که در مناطقی که فرستنده های تلویزیونی مستقر شده، آمار جرائم نسبت به قبل از آن به نحو محسوسی بیشتر شده است. کمیسیون فدرال ارتباطات امریکا در فاصله سالهای ۱۹۴۹ تا اواسط دهه ۱۹۵۲ صدور مجوز تأسیس ایستگاههای تلویزیونی را متوقف کرد. در این فاصله تنها بعضی نواحی به فرستنده های تلویزیونی و در نتیجه برنامه های تلویزیون دسترسی داشتند. سپس این ممنوعیت برداشته شد و بسیاری از نواحی دارای فرستنده تلویزیونی شدند. از این تاریخ به بعد، آمار جنایات در نواحی دارای تلویزیون به شکل چشمگیری بالا رفت. محققان برای این بررسی، آمارهای سازمان FBI (پلیس فدرال) را مورد استفاده قرار دادند. نمودار زیر وضعیت جرم و جنایت را قبل و بعد از عرضه تلویزیون در نواحی ذکر شده نشان می دهد.

چنان که مشاهده می شود. منحنی جرائم از زمان عرضه تلویزیون (در مقطع خط A) به بود به سرعت بالا رفته است (منحنی توپر) علاوه بر این در مورد نقاطی که از قبل دارای تلویزیون بوده تا آمار جرائم همواره بالا بوده و به ویژه در قسمت سمت چپ پایین منحنی همان گونه که دیده می شود منحنی نقطه چین از منحنی توپر بالاتر بوده و تا بیابان سمت راست بالای منحنی نیز همچنان بالاتر از منحنی توپر ادامه می یابد. از آنجا که بخش عمده این جرائم مربوط به سرقت بوده است محققان مزبور معتقدند که بیشتر تأثیر تلویزیون مربوط به محتوای برنامه های تلویزیونی در آغاز بوده است که معمولاً شامل زندگیمهای اشرافی و زندگیمهای مرفه طبقه متوسط و مجموعه ای از آگاهی های تجارتي برای کالاهای مصرفی بوده است. به علاوه چون بیشتر تماشاچیان تلویزیون را طبقات فقیر و محروم جامعه تشکیل می دهند که به علت نداشتن سرگرمیهای متنوع دیگر به تلویزیون پناه می برند. بنابراین تأثیر تلویزیون در ترغیب آنان به دزدی بیشتر بوده است.

کنترل پرخاشگری

بعد از آنچه که در مورد پرخاشگری ذکر شد، سؤال اساسی و مهم این است: آیا می توان رفتار پرخاشگرانه را کنترل کرد یا از بین برد؟ پاسخ به این سؤال بر حسب پایگاه اعتقادی صاحب نظری که به آن پاسخ می دهد تعیین می شود. در زیر چند دیدگاه را در این مورد بررسی می کنیم

۱. دیدگاه زیست شناختی و غریزی بودن پرخاشگری نظریه پردازانی که معتقدند پرخاشگری غریزی و یک ویژگی زیستی انسان است طبعا با دیدی بدبینانه به امکان کنترل رفتار پرخاشگرانه می نگرند. فروید هر قدر به سوی پیری می رفت و هرچه بیشتر خرابیهای جنگ اول جهانی را مشاهده می کرد نسبت به امکان کنترل پرخاشگری بدبین تر می شد و آن را بیشتر غیرقابل اجتناب می یافت. فرضیه او در مورد وجود غریزه مرگ - یعنی نوعی تمایل اجباری در بشر برای برگشتن به حالتی غیر آلی که همه موجودات از آنها ساخته شده اند» (هال و لیندزی، ۱۹۶۸ صفحه ۲۶۱) حاکی از چنین دیدگاه بدبینانه است. او پرخاشگری را یک فرآورده طبیعی غریزه مرگ

می دانست روانکاوانی که چنین دیدگاهی را پذیرفته اند در محدود کردن و کنترل رفتار خاشگرانه انسان شانس کمی می بینند. خود فروید نوشت که «احتمالی وجود ندارد که ما بتوانیم تمایلات پرخاشگرانه انسانی را واپس برانیم». اما در همین زمینه دو شیوه پیشنهاد شده است که در نظر این روانکاوان شاید تا حدی امیدبخش باشد. یکی در سطح بین المللی که عبارت است از تشکیل مجموعه ای از نیروها که بتواند نیروهای پرخاشگرانه قدرتهای بزرگ را کنترل کند و دیگر، در سطح فردی که رشد «فرا خود» یعنی وجدان فردی می تواند به عنوان عاملی برای محدود کردن تمایلات پرخاشگرانه درونی مفید باشد. به علاوه «نوفرویدها» برای کنترل پرخاشگری شرکت در فعالیتهای پرخاشگرانه قابل قبول اجتماعی (ورزشها، مناظره ها و نظایر آنها را مفید می دانند.

به گفته کردارشناسان و جامعه شناسان زیستی، که معتقدند پرخاشگری ذاتی است امکان از بین بردن پرخاشگری منتفی است. بنابراین وظیفه ما عبارت از هدایت کردن پرخاشگری در کانالهای رفتارهای مورد قبول اجتماعی است. مثلا لورنز معتقد است که بازیهای المپیک، مسابقات فضایی برای تسخیر کرات دیگر، و رقابتهای بین المللی به مثابه فرصتهایی برای هدایت رفتارهای پرخاشگرانه کشورها و ملتها به سوی فعالیتهای نسبتا بی ضرر است. توصیه کردارشناسان آن است که ما حتی الامکان قرینه هایی را که در ایجاد رفتار پرخاشگرانه مؤثرند بشناسیم و بدان وسیله این قرینه ها را به کنترل خود درآوریم. مثلا اگر عبارتهایی را که سبب تحریک خشم دیگران می شود بشناسیم می توانیم عبارات توهین آمیز را در زبان مشخص کنیم و توصیه کنیم که این عبارات از سوی مردم در مکالمات به کار نرود.

۲. دیدگاه انگیزشی

بر طبق اعتقادات نظریه پردازان انگیزشی، ناکامی یک علت اساسی پرخاشگری است که حالتی از انگیزتگی یا سائق را در شخص به وجود می آورد که در حضور قرینه های مناسب ظاهر می شود. در نتیجه برای کنترل پرخاشگری باید به راههایی بیندیشیم که می توانند ناکامی را کم کنند. یکی از محققین (رانسفورد، ۱۹۶۸) با گروهی از سیاه پوستان منطقه لوس آنجلس مصاحبه کرد و دریافت کسانی که دارای احساس نارضایتی شدید بودند، برای انجام رفتار پرخاشگرانه مستعدتر از دیگران اند. خشونت‌های ایجاد شده به وسیله نهضت جدایی طلبان «کبک» در کانادا را نیز صاحب نظران به ناکام اجتماعی و اقتصادی نسبت داده اند. رهبران اجتماعی برای کاهش چنین ناکام راههای چندی پیشنهاد کرده اند: ارائه خدمات بهتر، دادن آموزشهای روابط انسانی به پلیس، و برطرف کردن علل مستقیم ناکامیها.

نظریه پردازان انگیزشی «پایش» را به عنوان وسیله ای برای کنترل رفتار پرخاشگرانه پیشنهاد کرده اند. این اصطلاح که در اصل به وسیله فروید عرضه شده است به ازاد کردن انرژی پرخاشگرانه از طریق ابراز هیجانهای پرخاشگرانه یا از طریق شقوق دیگر رفتار اطلاق می شود. نقش پالایش در کاهش دادن رفتار پرخاشگرانه به روشنی به وسیله «دولارد» و همکارانش بیان شده است: «ابراز هر عمل پرخاشگرانه پالایشی است که انجام اعمال پرخاشگرانه بعدی را کاهش می دهد. به عبارت دیگر، مفهوم پالایش چنین می رساند که اگر شما بتوانید با انجام یک عمل پرخاشگرانه خشم خود را از سینه بیرون بریزید، احتمال این که در موارد بعدی پرخاشگرانه عمل کنید، کاهش می یابد.

طرفداران دیدگاه انگیزشی معتقدند که «خیال پردازی» راه دیگری برای کاهش دادن پرخاشگری است. اگرچه معلوم شده که رفتار پرخاشگرانه منجر به کاهش تخیلات پرخاشگرانه می شود، اما شکل مطلوبتر آن، یعنی کاهش رفتار پرخاشگرانه بر اثر تخیلات پرخاشگرانه، پشتوانه تحقیقی چندانی نیافته است. اما تأیید «پالایش رفتاری» به وسیله تحقیقات، بیشتر بوده است. یعنی اینکه یافتن فرصت ابراز پرخاشگری به هنگام ناکامی، رفتار پرخاشگرانه بعدی را کم می کند. (کونچ نی، ۱۹۷۵). اما پالایش رفتاری چنانکه می بینیم کل پرخاشگری را کنترل نمی کند، بلکه از پرخاشگری بعدی به قیمت پرخاشگری فعلی جلوگیری می کند.

زمینه خوشبینانه تر کنترل پرخاشگری به نقش قرینه های مناسب محیطی تاکید می ورزد. چون چنین قرینه هایی در فراخوانی پرخاشگری حائز اهمیت اند، و حتی ممکن

است شدت انگیزه پرخاشگری را بالا ببرند، از بین بردن چنین قرینه هایی باید رفتار پرخاشگرانه را کاهش دهد. بنابراین ایجاد محدودیت در فراهم بودن سلاحها و محرکهای

خشونت برانگیز دیگر می تواند به عنوان وسیله ای برای کنترل رفتار پرخاشگرانه مورد استفاده قرار گیرد.

۳. دیدگاه یادگیری اجتماعی نظریه پردازان یادگیری اجتماعی در مورد امکان کنترل پرخاشگری نسبت به بقیه دیدگاهها خوشبین ترند. چون اینان معتقدند که عوامل محیطی اکتساب و نگهداری رفتارهای پرخاشگرانه را کنترل می کنند، به نظر آنها تغییرات مناسب در موقعیتهای محیطی و از بین بردن زمینه های موجد پرخاشگری می توانند باعث کاهش در پرخاشگری و خشونت شوند. به عنوان مثال، نظریه پردازان یادگیری اجتماعی پیشنهاد می کنند که مشاهده سرمشقاها و الگوهای غیر پرخاشگر منجر به اکتساب رفتارهای غیر پرخاشگرانه می شود.

در یک آزمایش که این تأثیر نشان داده می شد، گروه دانش آموز یک آزمودنی را که به یک «قربانی» شوک وارد می کرد تماشا می کردند تا نوبت خود آنها برسد. چنانکه در شکل ۲-۹ دیده می شود. دانش آموزانی که سرمشق پرخاشگرانه را مشاهده کرده بودند در مقایسه با گروهی که سرمشقی نداشتند به آزمودنی شوکهای بیشتری وارد کردند. از سوی دیگر، دانش آموزانی که شاهد یک الگوی غیر پرخاشگر بودند، پرخاشگری کمتری نشان دادند (بارون و پرکینز، ۱۹۷۰). محققان زیاد دیگری نتایج مشابهی از تحقیقات خود به دست آورده اند.

نکته جالب توجه در اینجا این است که حتی اگر هر دو الگو (پرخاشگر و پرخاشگر) همزمان حاضر باشند، تأثیر الگوی غیر پرخاشگر بیشتر از الگوی پرخاش است بنابراین حتی اگر ما نتوانیم حضور همه الگوهای پرخاشگر را کنترل کنی می توانیم پرخاشگری را با عرضه کردن الگوهای غیر پرخاشگر کاهش دهیم.

نظریه پردازان یادگیری همچنین به عدم تقویت پاسخهای پرخاشگرانه تاکید می ورزند اگر فردی برای رفتارهای پرخاشگرانه خود تقویت نشود و پاداش دریافت نکند، احتمال انجام رفتار پرخاشگرانه کاهش پیدا می کند. محققان دیگر مثلاً ارونسون شیوه های زیر را در چهارچوب نظریه های یادگیری برای کنترل پرخاشگری پیشنهاد کرده اند:

استدلال. این شیوه شامل ارائه مجموعه ای از استدلالها در مورد خطرات و عواقب پرخاشگری، با فرد پرخاشگر یا با قربانیان پرخاشگری است. این شیوه حتی می تواند در پیشگیری از پرخاشگری در افرادی که هنوز پرخاشگری نشان نداده اند مؤثر واقع شود. به عنوان مثال اگر عواقب احتمالی رفتار پرخاشگرانه یک پدر نسبت به فرزند خود (از قبیل پاره شدن پرده گوش، یا صدمه جسمی دیگر) به او گوشزد شود ممکن است مانع از نشان دادن شدت عمل در وی شود. البته روشن است که استدلال کردن با کودکان تأثیر کمتری می تواند داشته باشد همچنین میزان متقاعد کننده بودن استدلال در این زمینه نقش مهمی دارد.

تنبیه فرد پرخاشگر. همان گونه که اشاره شد گاه تنبیه فرد پرخاشگر در کاهش دادن پرخاشگری نقش دارد. البته در این مورد توضیح ضروری آن است که تنبیه شدید به علت اینکه متابعت می آورد و زشتی پرخاشگری را در شخص درونی نمی کند، روش مطلوبی نیست اما تنبیه ملایم چون توجه بیرونی کافی برای شخص فراهم نمی کند احتمال بیشتری دارد که نگرش فرد را نسبت به پرخاشگری تغییر دهد (به گفتار دوازدهم تغییر نگرش، مراجعه فرمایید. بعضی از محققان پیشنهاد کرده اند که تنبیه یا تهدید به تنبیه نیز می تواند به عنوان کاهش دهنده رفتار پرخاشگرانه مورد استفاده قرار گیرد.

تنبیه الگوهای پرخاشگر. در آزمایش بندورا و همکاران وی دیدیم که وقتی کودکان فردی را تماشا می کنند که به خاطر رفتار پرخاشگرانه مورد تنبیه قرار می گیرد، تمایل آنها به رفتار پرخاشگرانه کاهش پیدا می کند. این شیوه که به تنبیه جانشینی معروف است کارآیی خود را در این زمینه نشان داده است و اصولاً فلسفه زیربنایی کلیه مجازاتهای اجتماعی از قبیل زندان و اعدام یکی هم عبرت گرفتن دیگران از وضع مجازات شوندهگان است تا از رفتارهای پرخاشگرانه احتمالی آنان پیشگیری به عمل آید.

تقویت رفتارهای مغایر. این یک اصل یادگیری است که برای از بین بردن رفتار نامطلوب، به جای تنبیه آن رفتار می توان رفتار مخالف و مغایر با آن را تقویت کرد. اگر بخواهیم این اصل را در مورد پرخاشگری به کار بندیم باید به جای تنبیه رفتار پرخاشگرانه، رفتار غیر پرخاشگرانه را مورد تشویق قرار دهیم. با این کار چون شخص نمی تواند در آن واحد هم پرخاشگر باشد و هم نباشد به سوی انجام رفتار غیر پرخاشگرانه که تشویق به دنبال دارد سوق داده می شود. مؤثر بودن این شیوه در بعضی آزمایشها نشان داده شده است (مثلاً تحقیقات براون و راجرز، ۱۹۶۵). به طور کلی در این مورد اصل این است که ذهن شخص از موضوع پرخاشگری منحرف شود. بنابراین هر عملی مانند ترک محل پرخاشگری، مشغول شدن به فعالیتهای دیگر، خوردن یک لیوان آب، انجام یک فعالیت ورزشی و نظایر آنها که ذهن شخص را به خود مشغول کنند می تواند در کاهش پرخاشگری مؤثر باشد.

خلاصه اینکه نظریه پردازان یادگیری زمینه هایی برای ایجاد خوشبینی نسبت به آینده در مورد کنترل رفتارهای پرخاشگرانه فراهم می کنند. اعتقاد به اینکه پرخاشگری ذاتی است ممکن است به اینجا منجر شود که ما دست روی دست بگذاریم و بگوییم: کاری نمی شود کرد. جنگ و دعوا یک امر اجتناب ناپذیر است زیرا مردم به طور طبیعی و ذاتی خشونت طلب هستند، اما نظریه پردازان یادگیری به عوامل محیطی ویژه ای اشاره می کنند که می توان آنها را کنترل کرد و تغییر داد. حتی اگر این عوامل نتوانند همه رفتارهای پرخاشگرانه را کنترل کنند، لاقلاً در کنترل بخشی از این رفتارها توانا هستند. و اینها واقعیاتی است که برای ساختن جهانی بدون جنگ و جدال و خشونت باید آنها را در نظر گرفت.

خلاصه گفتار نهم

۱. پرخاشگری رفتاری است که هدف آن آسیب وارد آوردن به خود یا به دیگران با در این تعریف آنچه اهمیت دارد، انگیزه و نیت است.

۲. فروید و لورنز پرخاشگری را غریزی می دانند، اما در حالی که فروید آن را جلوه ای از غریزه مرگ دانسته و مخرب می داند، از نظر لورنز پرخاشگری جنبه سازندگی به صورت دفاع از قلمرو و ایجاد نژادهای قویتر و سالمتر دارد. در عین حال هم لورنز و هم فروید انرژی پرخاشگرانه را هیدرولیکی و تراکمی میدانند یعنی این انرژی به تدریج در شخص انباشته می شود و نیاز به تخلیه دارد.

۳. گروهی که طرفدار ذاتی بودن پرخاشگری در انسان هستند دلایلی چون دشمنی فطری بعضی از حیوانات نسبت به یکدیگر، وجود بعضی تغییرات فیزیولوژیک در هنگام خشم، و وجود کروموزوم Y اضافی را در برخی از جنایتکاران حرفه ای ارائه می دهند.

۴. در مقابل، گروهی که به آموختنی بودن پرخاشگری اعتقاد دارند، جامعه‌هایی را مثال می‌زنند که در آنها پرخاشگری وجود ندارد، دوستی‌هایی را که مثلا بین موش و گربه به وجود آمده، و نتایجی را که از آزمایش‌های مربوط به تقلید پرخاشگری یا مشاهده کردن یک الگوی پرخاشگر از سوی اطفال به دست آمده است دلیل بر آموختنی بودن پرخاشگری می‌دانند.

۵. عده‌ای از صاحب نظران نیز به نقش بسیار مهم رسانه‌های همگانی، مانند تلویزیون و سینما در آموزش پرخاشگری به تماشاچیان اشاره می‌کنند.

۶. برخی روش‌هایی که برای کنترل پرخاشگری پیشنهاد شده عبارتند از تنبیه رفتار پرخاشگرانه تنبیه الگوی پرخاشگر، استدلال کردن و منحرف کردن ذهن فرد از موضوع پرخاشگری.

گفتار دهم

نگرشها و چگونگی تکوین آنها

پیشگفتار

حتما شما نیز در جامعه با این مسئله برخورد داشته‌اید که افراد بدون اینکه سابقه و تجربه مستقیمی با افراد یا گروه‌ها داشته باشند در مورد آنها قضاوت‌هایی دارند. مثلا اینکه مردمان فلان شهر دارای فلان خصوصیات مثبت یا منفی هستند و از این قبیل. این گونه نظرها که در روانشناسی اجتماعی آنها را پیشداوری می‌خوانند نمونه‌ای هستند از نگرشها. نگرشها یک جنبه مهم از زندگی عاطفی و احساسی ما را تشکیل می‌دهند. ما نسبت به اشیاء، افراد و اندیشه‌ها نظرات خاصی داریم که ناشی از اطلاع ما از آنها، احساس ما نسبت به آنها، و تمایل ما به انجام عملی در مورد آنها است. این گونه نظرها غالبا حتی تعیین کننده شیوه برخورد ما با آن اشیاء، افراد، یا اندیشه‌ها است.

ممکن است از خود بپرسید که چگونه افرادی می‌توانند نسبت به دیگران رفتاری تبعیض آمیز، ظالمانه، یا توهین آمیز داشته باشند؟ بد نیست بدانید که یکی از خاستگاه‌های چنین رفتارها همان نگرش‌هایی هستند که شخص درباره قربانیان رفتار خود دارد و این نگرشها در طول زمان در شخص شکل گرفته‌اند.

در گفتار حاضر، شما با چگونگی شکل‌گیری نگرشها، عناصر تشکیل دهنده آنها، و فرایندهایی که نگرشها بر آنها مبتنی هستند آشنا خواهید شد.

هدف آموزشی کلی این گفتار «آشنایی با مفهوم نگرش، بررسی جنبه‌های گوناگون و چگونگی شکل‌گیری آنها است» برای نیل به این هدف آموزشی، شما باید به هدف‌های آموزشی جزئی زیر دست یابید، یعنی باید بتوانید:

۱. سه تعریف از نگرش را بیان کنید و تعریف سه عنصری نگرش را توضیح دهید.

۲. عناصر و ویژگی‌های سه گانه نگرش را با ذکر مثال توضیح دهید و مهمترین ویژگیها را بیان کنید.

۳. تفاوت بین نگرش و واقعیت، نگرش و ارزش، نگرش و عقیده و نگرش بیان کنید.

۴. ابعاد نیرومندی یا شدت و درجه پیچیدگی عناصر نگرش را با ذکر مثال تو دهید.

۵. جنبه های مختلف یک نگرش، از جمله مفهوم سادگی و پیچیدگی عناصر و تان متقابل آنها بر یکدیگر را به کمک یک طرح توضیح دهید.

۶. فرایندهای شکل گیری و ایجاد عناصر شناختی نگرشها را شرح دهید.

۷. تاثیر خانواده و اطرافیان در شکل گیری نگرشهای کودکان و نوجوانان را توضیح دهید.

۸. چگونگی تغییر در نگرشهای دانشجویان و تغییر یا ثبات نگرشهای فارغ التحصیلان را بیان کنید.

۹. اصل هماهنگی شناختی و نقش آن در ثبات نگرشها را توضیح دهید.

۱۰. عوامل چهارگانه تکوین نگرشها را از نظر کرچ و همکارانش شرح دهید.

تعاریف از آنجا که اصطلاح نگرش از نظر روانشناسان معانی مختلفی دارد، جای تعجب نیست اگر در روانشناسی به تعریفهای گوناگونی از این مفهوم برخوردیم. در یکی از قدیمیترین کاربردهای این کلمه معنی آن وضع و حالت بدنی بود. مثلا در آزمایشهای اولیه مربوط به زمان واکنش، آزمایشگران وقتی از آمادگی آزمودنی برای عمل یا پاسخ دادن به یک محرک سخن می گفتند، از کلمه نگرش استفاده می کردند. اما در تعارف فعلی، نگرش بیشتر به جنبه ذهنی و روانی فرد اطلاق می شود، هر چند آمادگی برای عمل یا پاسخ دادن به یک محرک همچنان در این تعاریف حفظ شده است. به چند تعریف از نگرش در زیر اشاره می کنیم.

ترکیب شناختها، احساسها، و آمادگی برای عمل نسبت به یک چیز معین را نگرش شخص به آن چیز می گویند «صناعی (مترجم، ۱۳۴۷)». نگرش یک حالت روانی و عصبی آمادگی است، که از طریق تجربه سازمان یافته، و تأثیری هدایتی یا پویا بر پاسخهای فرد، در برابر کلیه اشیاء با موقعیتهایی که به آن مربوط می شود، دارد. «(آلپورت، ۱۹۳۵).

«نگرش عبارت است از واکنش عصبی، مثبت یا منفی، نسبت به یک معنی انتزاعی یا شیئی ملموس.» (بروولد، ۱۹۷۰).

نگرش نظامی با دوام است که شامل یک عنصر شناختی، یک عنصر احساسی، و یک تمایل به عمل است. «(فریدمن و همکاران، ۱۹۷۰)

روبهرفته تعریف سه عنصری نگرش تعریفی است که بیشتر روانشناسان اجتماعی روی آن اتفاق نظر دارند. عنصر شناختی شامل اعتقادات و باورهای شخص درباره یک شیئی یا اندیشه است، عنصر احساسی یا عاطفی آن است که معمولا نوعی احساس عاطفی با باورهای ما پیوند دارد، و تمایل به عمل به آمادگی برای پاسخگویی به شیوه ای خاص اطلاق می شود. به عنوان مثال، نگرش یک شخص نسبت به یک شخصیت سیاسی ممکن است حاوی این شناخت باشد که او یک شخصیت سیاسی است، مرد است، شخص شیفته طریقه سخنرانی آن شخصیت سیاسی است که بسیار جذاب سخن می گوید و شنوندگان خود را مسحور می کند. بخش رفتاری این نگرش آن است که شخص همواره آماده ملاقات و مشتاق حضور در جلسات سخنرانی آن شخصیت سیاسی است.

ویژگیهای نگرشها علاوه بر عناصر فوق، نگرش دارای سه ویژگی است. نخست اینکه هر نگرشی شامل یک شیء، شخص، رویداد، یا موقعیت است. دوم آنکه نگرشها معمولا ارزشیابانه اند. وسوم آنکه نگرشها معمولا دارای ثبات و دوام قابل توجهی اند. وقتی ما بگوییم: «من با هر کاری که فلانی بکند موافقم»، این عبارت اولاً در مورد یک شخص است. ثانیاً جنبه ارزشیابانه دارد (با او موافقم) و ثالثاً از این عبارت چنین برمی آید که عقیده ما درباره او دارای ثبات نسبی است. از میان عناصر تشکیل دهنده نگرشها، عنصر عاطفی و از میان ویژگیها، ویژگی ارزشیابی کردن مهمترین مؤلفه های نگرشها را تشکیل می دهند. پیش از این که وارد بحث گسترده تری در مورد نگرشها شویم، لازم است توضیحاتی را درباره فرق بین نگرشها و واقعیات و همچنین

بین نگرشها و ارزشها و نگرشها و عقاید و باورها و نگرشها و علایق ارائه دمیی تداخل احتمالی این اصطلاحات پیشگیری کرده باشیم

هر چند به دشواری می توان خط مشخص کننده ای بین نگرش و واقعیات کشید اما لاقلاً می توان گفت که بارزترین صفت ممیزه نگرش این است که دارای عنه ارزشیابانه و عاطفی است. مثلاً یک دانشمند معتقد است که فاصله زمین تا کره ماه در حدود ۴۰۰۰۰۰۰ کیلومتر است و یا این واقعیت که انسان در هر سلول خود دارای ۴۶ کروموزوم است. علاوه بر این وی ممکن است مجموعه ای پیچیده از واقعیات دیگری را هم درباره کره ماه یا کروموزومهای انسان بداند. اما غالباً و احساسی عاطفی در برابر این اطلاعات ندارد. او فکر نمی کند که ماه خوب است یا بد یا دلیلی وجود ندارد که او از کروموزومها متنفر باشد یا آنها را دوست داشته باشد. اما وقتی که او مجموعه ای از واقعیات را در مورد یک شخصیت هنری در ذهن داشته باشد، به احتمال زیاد نسبت به آن شخصیت دارای احساسهای عاطفی نیز خواهد بود یعنی مثلاً یا او را دوست دارد یا از او متنفر است. بنابراین یک وجه عمده تمیز بین واقعیت و نگرش دارا بودن جنبه ارزشیابانه در نگرش است.

این تمایز حائز اهمیت فراوان است زیرا که نگرشها و واقعیتهای از نظر ثبات نیز تا حدودی تفاوت دارند. یک نگرش وقتی ایجاد و به خوبی مستقر شد. در مقابل تغییر بسیار مقاومتر از واقعیت است. دانشمندی که معتقد است انسان دارای ۴۶ کروموزوم است در بسیاری موارد تعصب خاصی نسبت به این اعتقاد خود ندارد و چنانچه خلاف نظرش ثابت شود بدون تعصب و واقعیت قبلی را در ذهن خود تغییر داده با واقعیت تازه

جایگزین می کند. چنانکه زمانی قبل دانشمندان معتقد بودند که انسان دارای ۲۴ کروموزوم است. بعد از مدتی دانشمند دیگری اعلام کرد که تعداد کروموزومهای انسان ۴۸ عدد است. احتمالاً کسانی که اعتقاد داشتند کروموزومهای انسانی ۲۴ عدد است، بدون معطلی عقیده خود را تغییر دادند و واقعیت تازه را پذیرفتند. و بدون شک دانشجویان رشته زیست شناسی و دانش آموزان درس علوم مدارس که از مجادلات علمی تا حدودی بر کنارند، واقعیت جدید را حتی زودتر از دانشمندان پذیرفتند. آنان ابتدا اعتقاد داشتند که انسان دارای ۲۴ کروموزوم است بعد آن را به پذیرش این واقعیت که تعداد کروموزومها ۴۸ است تغییر دادند. و وقتی چندین سال بعد معلوم شد پاسخ صحیح (لاقلاً در حال حاضر) ۴۶ کروموزوم است، باز هم این تغییر را بدون درنگ در خزانه دانش خود انجام دادند. تا زمانی که کسی شخصاً دست اندرکار تحقیق در این زمینه نباشد دلیلی وجود ندارد که با ارائه نتایج تحقیقات جدید، عقیده خود را تغییر ندهد.

اما این وضعیت با نحوه واکنش افراد وقتی که پای نگرش آنان در میان است فرق می کند. چنانکه بعداً خواهیم دید، نگرشهای افراد در برابر تغییر مقاومت زیادی دارند و در این زمینه واکنش آنان به مراتب پیچیده تر از هنگامی است که با موقعیتی برای تغییر واقعیات روبرو می شوند. غالباً افراد نگرش خود را تا در معرض فشار زیاد یا مبارزه جدی قرار نگیرند، تغییر نمی دهند. به نظر می رسد که وجود عنصر ارزشیابی فرایند تغییر نگرش را بسیار پیچیده می کند.

اما در مورد تفاوت بین نگرش و ارزش. باید اشاره کنیم که، ارزشها هدفهایی گسترده تر و انتزاعی ترند و غالباً فاقد شیء یا موضوع مشخص یا نقطه ارجاعاند. شجاعت، زیبایی و آزادی ارزش اند. آنها به عنوان معیاری برای قضاوت یا استانداردهای انتزاعی عمل می کنند که شخص از آنها برای تصمیم گیری بهره می برد و از آن طریق نگرشها و باورهای خاصی را در خود ایجاد می کند. به این ترتیب، اگر زیبایی برای شما ارزش اصلی باشد. بسیاری از باورهای شما حول این محور دور می زند که آیا فلان شیء خاص زیبا است یا نه. نگرش شما نیز به نوبه خود نسبت به آن شیء تحت تأثیر این تصور شما که آن شیء تا چه حد از نظر زیبایی شناسی خوشایند است قرار می گیرد. برای افراد دیگر ممکن است کارآمدی یا به درد بخور بودن یک شیء ارزش غالب باشد، و بنابراین نگرش آنان نسبت به آن شیء می تواند با نگرش شما تفاوت و فاصله زیادی داشته باشد.

عقیده و باور اصطلاحاتی هستند که غالباً مترادف با نگرش تلقی شده اند. به گفته مک گوایر این اصطلاحات «نامهایی هستند در جستجوی یک تمایز به جای این که تمایزی در جستجوی یک اصطلاح باشند. با وجود این، اصطلاح عقیده همچنان به گستردگی و به ویژه در مورد نظر خواهی از عقاید عمومی، جایی که تمرکز روی نگرشهای مشترک و اعتقادات گروههای بزرگی از مردم است به کار می رود. به طور کلی این عقاید عمومی ترکیبی هستند از نگرشها، باورها، و نیتهای رفتاری، به عنوان مثال در یک نظر خواهی تلویزیونی ممکن است از پاسخ دهندگان پرسیده شود «ایا کاندیدای X را قبول دارید؟» آیا تصور می کنید که کاندیدای X به مسائل طبقات محروم جامعه علاقمند است؟» اگر امروز انتخابات صورت گیرد، آیا به کاندیدای X رأی می دهید؟ نگرشها همچنین از علایق متمایز هستند نگرش و علایق هر دو به دوست داشتن و دوست نداشتن مربوط می شوند. هر دو می توانند به ترجیح دادن در مورد فعالیتهای نهادهای اجتماعی یا گروهها مربوط باشند. هر دو شامل احساسهای شخصی درباره چیزی هستند. همین «چیزی» است که سبب تمایز نگرشها از علایق می شود. نگرش نوعاً به عنوان احساس نسبت به یک شیء یک نهاد اجتماعی یا یک گروه تصور می شود و علایق احساس فرد نسبت به یک فعالیت (مهر نزولهمان، ۱۹۸۴)

چنانکه اشاره شد، برداشت ما از نگرش مجموعه ای از شناختها، باورها، عقاید، و واقعیات (دانسته ها) است که حاوی ارزشیابی های مثبت و منفی (احساسات) بوده و همگی به یک موضوع مرکزی مربوط اند یا آن را توصیف می کنند و این موضوع مرکزی همان موضوع یا شیء مربوط به نگرش است. این خوشه احساسها و دانسته ها باعث ایجاد رفتارهای معینی می شوند.

چنانکه در شکل فوق دیده می شود در اطراف موضوع اصلی، همه شناختهایی طریقی در ذهن فرد به آن موضوع اصلی مربوط می شوند جمع شده اند. این آنها موضوع اصلی و رابطه آن را با موضوعات دیگر توصیف می کنند. این روابط توانند متعدد و متنوع باشند شناختهای گرد آمده در اینجا یا ممکن است تنها صیفی از ویژگیهای موضوع اصلی باشند (در مثال ما مواد مخدر خطرناک اند، و آن اند، هیجان انگیزند، و جالب اند)، یا اینکه شناختها ممکن است رابطه علمی با هم داشته باشند (مواد مخدر تجربیات جالبی ایجاد می کنند، باعث روان پریشی می شوند، ذهن را گسترش می دهند). یا اینکه ممکن است ارزشیابانه باشند (هیپها مخدرها را دوست دارند، هم اتافی من آنها را دوست دارد. ما همه روابط مثبت (یعنی ویژگیهای مواد مخدر، نتایج مصرف آنها، و ارزیابی مثبت درباره آنها را با علامت (+) روی خطوط اتصال نشان داده ایم. اما در اینجا روابط منفی هم وجود دارد: مواد مخدر غیر قانونی اند. مانع کارکرد و فعالیت مؤثر فرد می شوند. عده زیادی از مردم مخالف آنها هستند و غیره. این گونه روابط با علامت (-) مشخص شده اند. در اینجا برای رعایت اختصار ما تنها چند شناخت از مجموعه متعدد شناختهایی را که یک فرد درباره مواد مخدر دارد نشان داده ایم، اما همین مختصر برای ایجاد تصویری از نگرشها در ذهن خواننده احتمالاً کفایت می کند. داروهای مخدر را می توان با این دید مورد توجه قرار داد که سبب تجربه های جالبی می شوند، که خطرناک اند، که مانع از عملکرد مؤثر در کارهای تحصیلی جوانان می شوند و اینکه افراد جامعه غالباً مخالف شیوع آنها در محیط اند. اما به خاطر داشته باشید که خوشه واقعی نظرها شامل همه افکار شخص در ارتباط با مواد مخدر است.

بعد، عنصر ارزشیابانه یا عاطفی نگرش می آید. به بسیاری از عناصر شناختی جداگانه ما نوعی احساسات مثبت یا منفی پیوند خورده است. همینطور به موضوع اصلی و مرکزی نگرش ما. در شکل ارائه شده ارزشیابیهای مثبت یا منفی عناصر نگرش و موضوع اصلی به ترتیب با علامت (+) یا (-) مشخص شده اند. فرد مورد مثال ما ارزیابی منفی بسیار قوی نسبت به مواد مخدر دارد. او از این مواد متنفر است و از آنها وحشت دارد (این ارزیابی در شکل با علامت (-) درشت در دایره مرکزی مشخص می شود). علاوه بر اینها تعدادی عوامل دیگر هم، که ما در این نمایش تصویری نیاورده ایم باید در نظر گرفته شوند. به عنوان مثال هر یک از شناختها می تواند از نظر اهمیت متفاوت باشد. (مثلاً این واقعیت که مواد مخدر بسیار گران هستند دارای اهمیت کمتری است تا این واقعیت که غیر قانونی اند) و همچنین از نظر نیرومندی و شدت (مثلاً مواد مخدر ممکن است در نظر عده ای خوب، برای دیگران بسیار خوب، و برای عده ای دیگر هیجان انگیز باشند). به این ترتیب تصویر یک نگرش بسیار پیچیده می شود، از جمله به این خاطر که مقدار زیادی شناختهای گوناگون را که از نظر ماهیت و ارتباطشان با موضوع اصلی و از نظر محتوای ارزشیابانه آنها متفاوتند در بر می گیرد

ابعاد نگرشها

هر یک از عناصر نگرش (عناصر شناختی، عنصر عاطفی، و عنصر رفتاری خود دارای دو بعد دیگر هستند «یکی نیرومندی یا شدت» و دیگری درجه پیچیدگی) چنانکه می دانیم یک نگرش می تواند به صورت مخالف با مطالبی باشد یا به صورت موافق

با آن. اما این فقط جهت نگرش را نشان می دهد و غالباً ضروری است که ما درجه موافقت یا مخالفت با یک موضوع را نیز بدانیم. بنابراین نیرومندی یا شدت، ترکیب جهت و قوت نگرش نسبت به هر یک از عناصر ذکر شده است. مثلاً در مورد عنصر شناختی، ممکن است شخص با موضوعی کاملاً موافق باشد و آن را خوبی صرف بداند یا با آن کاملاً مخالف بوده و آنرا بد مطلق بیندارد. در مورد عنصر عاطفی نیز شخص ممکن است عاطفه ای کاملاً مثبت یا کاملاً منفی نسبت به موضوع نگرش داشته باشد و بنابراین نسبت به آن محبت نامشروط یا نفرت بدون قید و شرط بورزد. در مورد عنصر آمادگی برای عمل نیز به همین ترتیب است. ممکن است کسی آماده حمایت بی قید و شرط از موضوع نگرش باشد یا اینکه آماده هرگونه حمله به آن تا حد نابودی باشد.

در عین حال هر سه عنصر نگرش از نظر درجه پیچیدگی می توانند متغیر باشند. مثلاً در بعد شناختی اطلاعات شخص نسبت به موضوع نگرش ممکن است بسیار ساده و شامل یک اطلاع باشد یا مجموعه ای از اطلاعات پیچیده را شامل شود. بعد عاطفی ممکن است شامل یک علاقه یا نفرت ساده یا شامل علاقه ها و نفرت های پیچیده گوناگون باشد. همچنین بعد رفتاری از نظر میزان پیچیدگی نیز می تواند از رفتار ساده در مقابل موضوع نگرش تا رفتار های پیچیده تر را در مورد آن در برگیرد. مثلاً اطلاعات ما درباره یک سیاستمدار ممکن است فقط این باشد که او شخص پاک است یا اینکه پاک، قاطع، خطیب و... است. از نظر عاطفی شخص برای او احترام قائل است یا احترام، علاقه و محبت نسبت به او دارد و شیفته او است. از نظر رفتاری حاضر است فقط به او رای بدهد یا هم رای بدهد، هم برای او فعالیت انتخاباتی کند، و هم برای انتخاب شدنش پول خرج کند.

نمایش تصویری ارائه شده احتمالاً هم ساده تر و هم پیچیده تر از وضعیت واقعی بیشتر نگرشها است. ساده تر از آن جهت که او بسیاری از عوامل دیگر در اینجا مورد غفلت قرار گرفته اند و ثانیاً همه این عاملها به طور متقابل به یکدیگر مربوط می شوند و در خلاء قرار ندارند. ثانیاً هر نگرشی به بسیاری از نگرشهای دیگر که آنان نیز حاوی عناصر پیچیده ای هستند ارتباط دارد. از سوی دیگر، نمایش تصویری ما پیچیده است بدین جهت که بیشتر مردم درباره بیشتر چیزها نگرش ساده ای دارند. این حقیقت دارد که همه جور شناخت مربوط به مواد مخدر وجود دارد. اما یک نفر پلیس، به عنوان مثال، احتمالاً نگرش بسیار ساده ای نسبت به آنها دارد که شامل یک احساس بسیار قوی منفی است. این امر در مورد بسیاری از نگرشها و بسیاری از مردم نیز صادق است.

تحقیقات گوناگونی این ساده بودن نگرشها را تأیید کرده اند. مثلاً یکی از این تحقیقات که به وسیله «آز گود» انجام گرفته است نشان داده است که درک مردم از اشیاء، اشخاص و مانند آنها صرفاً با یک عامل ارزشیابانه قابل توجیه است. هر جنبه ای را که در نظر بگیریم، بخش عمده ای از درک فرد یا واکنش او نسبت به یک چیز شامل دوست داشتن یا دوست نداشتن آن چیز است. تحقیق دیگری به وسیله «آندرسون» نشان داده است که حتی پس از اینکه محتوای یک نگرش فراموش می شود، تغییر آن نگرش همچنان برقرار می ماند و این نتیجه تأکید کننده این نکته است که عنصر عاطفی با دوام تر و اصلی تر از عنصر شناختی است. با این ترتیب، ملاحظه می شود که هر چند ساخت کلی یک نگرش ممکن است پیچیده باشد، یک بخش مهم آن، یعنی بخشی که شامل احساسات است غالباً بسیار ساده است.

مغایرت بین پیچیدگی شناختی نگرشها و سادگی ظاهری ارزشیابانه آنها فوق العاده مهم است. به عنوان مثال، هم پلیس و هم مصرف کنندگان مواد مخدر اطلاعات و دانسته های زیادی دارند. یعنی همه گونه اطلاعات پیچیده را درباره مواد مخدر دارند متقابل متعددی را بین مواد مخدر و دیگر جنبه های جهان اطراف می شناسند از این اطلاعات تا حدودی احساسات کلی آنها را نسبت به مواد مخدر تحت تأی می دهد و اثری بارز بر رفتار آنها نسبت به این مواد دارد. دانستن اینکه مواد مخدر هستند، بهای آنها چقدر است، از کجا به دست می آیند، تفاوت میان انواع مختلف آن چیست و نظایر این گونه اطلاعات هم فعالیتهای مصرف کنندگان و هم گروههای میارن با مواد مخدر را تحت تأثیر قرار می دهند. تغییر در هر یک از این پاره های اطلاعات رفتار آنان را تغییر خواهد داد.

با وجود این، عنصر نسبتاً ساده ارزشیابانه نگرش تعیین کننده اصلی رفتار است. یعنی هر چند جزئیات رفتار مصرف کنندگان و پلیس نسبت به مواد مخدر تحت تأثیر دانش آنها از آن قرار می گیرد، جهت کلی رفتار آنان اساساً از ارزشیابی کلی آنها نشأت می گیرد. یعنی اینکه آنها نظر مثبتی نسبت به مواد مخدر دارند یا نظر آنها منفی است. و به این ترتیب دو بعد از نگرش هست که باید همواره به آن توجه داشت، نخست تضاد بین پیچیدگی شناختی و سادگی ارزشیابانه آن است. دوم اینکه همه عناصر نگرش به طور متقابل به یکدیگر مربوط اند و هر یک بر عناصر دیگر به طور جداگانه و بر کل نگرش اثراتی دارد.

تکوین نگرشها

در روانشناسی اجتماعی هر چند تأکید اصلی بر فرایند تغییر دادن نگرشها پس از شکل گیری آنها بوده است، با وجود این لزوم مطالعه چگونگی شکل گیری آنها نیز امری انکارناپذیر است. در اینجا عواملی را که در شکل گیری نگرشها مؤثرند به اختصار مورد بررسی قرار می دهیم. چنانکه قبلاً نیز اشاره کردیم، عنصر شناختی نگرشها بر طبق گفته صاحب نظران به همان طریقی کسب می شود که ما واقعیات، دانشها، یا باورها را می آموزیم و در این اکتساب فرایندهای بنیادی تداعی، تقویت، و تقلید نقش اساسی را بازی می کنند. کودک در معرض برخی اطلاعات درباره جهان اطراف خود قرار می گیرد. و با تشخیص یا کسب نگرش ویژه ای نسبت به آن، و شاید هم با انجام عملی در ارتباط با آن اطلاعات مورد تقویت قرار می گیرد و به این ترتیب آنها را می آموزد. علاوه بر این، تقلید و همانند سازی نیز در این نوع یادگیری دارای اهمیت اند. یک کودک پخش عمده وقت خود را با والدین خویش می گذراند و پس از چندی با کپی بردن رفتار آنها شروع می کند به کسب باورهایمانند باورهای والدین خود - و این حتی در حالتی هم که والدین تعمدی در نفوذ در رفتار او نداشته باشند روی می دهد. همین فرایند با چهره ها و شخصیت‌های دیگری غیر از پدر و مادر چون گروه همبازیها، معلمان، یا هر فرد مهم دیگری که در زندگی کودک وجود دارند تکرار می شود.

به عنوان مثال، ببینیم چگونه یک کودک نگرش خاص خود را درباره کشورش پیدا می کند. در همان سالهای اول عمر خود مرتباً به او گفته می شود که او ایرانی است. وی نام کشور خود را یاد می گیرد و مرتباً از مردم چیزهای مثبتی درباره کشور می شنود. کلماتی چون عزیز، بزرگ، زیبا، غنی، نیرومند و غیره با ایران تداعی یافته و پیوند می خورند. وقتی که خود کودک عبارت یا کلمه مثبتی درباره ایران می گوید، بزرگترها با لبخند و تأیید او وی را تقویت می کنند، و اگر عبارتی منفی به کار برد. اخم می کنند یا او را سرزنش می کنند. او به زودی در می یابد که والدین، معلمان، و دوستانش فکر می کنند که ایران کشوری بزرگ است، و با فرایند تقلید، به پذیرش این نظر تمایل پیدا می کند. به این ترتیب طبق مکانیسمهای تداعی، تقویت و تقلید او می آموزد که ایران کشوری بزرگ است.

یکی از جنبه های بارز و برجسته این فرایند این است که کودک دائماً در معرض اطلاعات و دیدگاه خاصی از کشور خود، قرار دارد. تقریباً هر کسی را که او می شناسد، باور مشابهی دارد. البته این امر، در مورد کودکان مختلف و موضوعات مختلف، تا حدی تفاوت می کند و البته همه افراد ارزیابی خالص مثبتی از کشور خود ندارند. حتی بعضیها ممکن است در برابر فرزندان خود عبارتی منفی درباره آن به کار برند. و در مورد موضوعات دیگر حتی تعارض از این هم بیشتر است. مثلاً یک کودک می تواند در برابر اطلاعات موافق و مخالف درباره سیگار کشیدن قرار گیرد. به خصوص اگر یکی از والدین سیگاری و دیگری مخالف سیگار کشیدن باشد. اما به طور معمول، غالب کودکان، در بیشتر فرهنگها، در محیطی رشد می کنند که از نظر نگرشها و ارزشها دارای تجانس نسبی اند. والدین آنها اکثراً دارای عقاید سیاسی، مذهبی مشابه و دیدگاهها و نگرشهای یکسان اند. به این ترتیب می توان گفت که کودک حتی در مورد موضوعاتی که در خارج از بانوان در مورد داشت و مجادله اید در انقلاب در معرض کی اطلاعات استاندار قرار دارد

اگر این رو در مرو شطر انتخابی این است که کودکان محمود نگرشهای والدین را دارا می شوند. ما در یک تحقیق زمینه یابی از دانش آموزان سال آخر دبیرستان و ۷۶/ آنان با حزب سیاسی مورد نظر والدین تون موافق بود و تنها، از آنها از نظر مخالف نظر پدر و مادر خود بودند. به این ترتیب، این واقعیت که در مورد بسیاری قضایا کودک تنها در معرض یک نوع موضع خاص قرار می گیرد باعث می شود که نگرش او بازتاب این حالت در معرض قرار گرفتن انتخابی باشد. (جیننگر و تایمی، ۱۹۶۸) حتی پس از اینکه یک نگرش در کودکی شکل گرفت، او باز همچنان در معرض اطعانی قرار می گیرد که بیشتر حامی و تأیید کننده آن نگرش است. در این مرحله عوامل متولد اجتماعی و اقتصادی در تعیین آنچه که او می شود دخالت دار تر همسایگان، روزنامه ها، مدرسه، مساجد، دوستان و نظایر آنها باز هم نسبت به بقیه جهان اطراف دارای شبراهنگی و همگی بیشتری هستند. اگر خانواده او تروتمند تل، در خانه ای گرانقیمت زندگی خواهد کرد و از نظر سیاسی محافظه کار خواهد بود. همسایگان آنها نیز معمولاً از نظر ثروتمندی و محافظه کاری با آنها مشابه خواهند بود. در مدرسه هم غالب همکلاسیها از هم محله ایهای او بوده و دارای نگرشهای مشابهی هستند. اگر هم به مدرسه ای خصوصی یا ویژه برود، در آنجا همکلاسیها از نظر وضع مالی و نگرشها شباهت حتی بیشتری به او خواهند داشت. همه این عوامل سبب می شوند که او در معرض اطلاعات مشخص و جهت داری قرار گیرد که با نگرشهایی که پیش از این کسب کرده است هماهنگی دارند.

اما، انتخابی بودن در مواجهه با اطلاعات، همه داستان نیست. شخص در طول حیات خود، به خصوص به عنوان فردی بزرگسال، در معرض اطلاعاتی قرار می گیرد که با نگرشهای او مخالف اند. مقدار اطلاعات مخالفی که به او می رسد، و میزان مخالفت و تضاد آنها با نگرشهای فرد در زمینه های مختلف تفاوت زیادی دارند. به عنوان مثال غالب مردم نگرشهایی مثبت نسبت به درستی، صلح، مادری، و تشکیل خانواده پیدا می کنند و به ندرت در معرض اطلاعاتی که مخالف با این نگرشها باشد قرار می گیرند. کمتر کسی است در کشور ما که با تشکیل خانواده و زندگی سالم خانوادگی مخالف باشد. در مقابل، یک کاتولیک دو آتشه، یا یک فرد محافظه کار گاهی اوقات با اطلاعات و موقعیتهایی روبرو می شود که با نگرشهای او در

تضاداند و به این ترتیب آنها علیرغم اینکه غالباً در معرض اطلاعات هماهنگ و تأیید کننده با نگرشهای خود قرار می گیرند، اما با عدم موافقتهای گاهگاهی نیز رو به رو می شوند.

این هماهنگیها و تجانسهای ذکر شده، غالباً در مورد نگرشهای دوران کودکی و نوجوانی، حداکثر تا پایان دوره دبیرستان است. با ورود فرد به محیطهای تحصیلات عالی روبرو شدن او با عقاید و نگرشهای متعارض و گوناگون، امری تقریباً جهانی و اجتناب ناپذیر است. دانشجویی که بیشتر عمر خود را تا دوره دانشجویی در خانواده سپری کرده و اطراف او را دوستان دوران کودکی که غالباً دارای نگرشهایی مشابه نگرشهای خود او بوده اند، احاطه کرده بودند، ناگهان به محیطی قدم می گذارد که دارای افراد مختلف با باورها و نگرشهای گوناگون است. بیشتر دانشجویان خود را در محیطی ناهمگن می یابند که در آن افراد از نظر نگرشها، فرهنگها، خانواده های شهرستان محل تولد و نظایر آن با او متفاوت اند. شکی ندارد که آنها در معرض این اندیشه ها، باورها، واقعیات و نگرشهای متفاوت قرار می گیرند و جای تعجب نیست که این مواجهه بتواند اثرات عمیقی در بسیاری از آنها داشته باشد. چه بسا بسیاری از نگرشهای آنان که از دوران کودکی با خود به دانشگاه آورده اند عوض شود و چه بسا در پرتو اطلاعات تازه ای که دریافت می کنند، نگرشهای پیشین خود را دوباره ارزیابی کنند. به این ترتیب، بخش عمده ای از سیستم باورهای آنها دوباره سازماندهی شده و سازمانی نو پیدا می کند. مثلاً در حالیکه تحقیقات هس و تورنی نشان می دهد که ۸۰٪ دانش آموزان دبیرستانی از حزب سیاسی مورد تأیید پدران خود پشتیبانی می کنند، تنها ۵۰ الی ۶۰ درصد دانشجویان دانشگاهها چنین وضعیتی دارند (گلدسن و همکاران، ۱۹۶۰)

شاید جالبترین سوآلی که بتوان در این مورد مطرح کرد این باشد که آیا نگرشهای فارغ التحصیلان دانشگاهی پس از بازگشت به خانواده همچنان پایدار می ماند یا دوباره به وضعیت پیش از رفتن به دانشگاه بازگشت کرده با نگرشهای والدین و افراد خانواده هماهنگ می شود. تحقیقات نیوکاما در این مورد، بسیار جالب است. او ابتدا در سال ۱۹۴۳ نگرشهای دانشجویان در سالهای مختلف تحصیلی «کالج بنینگتون را با نگرشی والدین آنها مقایسه کرد و مشاهده نمود که نگرشهای آنان نسبت به والدینشان تغییرات قابل توجهی یافته است. وی این بررسی را ۲۰ سال بعد از فارغ التحصیل شدن دانشجویان مزبور تکرار کرد

نتایج حاکی از آن بود که نگرشهای آنان پس از فارغ التحصیلی دیگر تقریباً ثابت مانده است. یعنی کسانی که در دانشگاه نگرشهای لیبرالی سیاسی پیدا کرده بودند همچنان لیبرال مانده و دیگران که محافظه کار فارغ التحصیل شده بودند، هنوز هم از نظر سیاسی محافظه کار بودند. از این جالبتر آنکه نگرشهای این افراد در سال چهارم تحصیلات دانشگاهی برای تعیین نگرشهای بعدی و نهایی آنها پیش بینی کننده های دقیقتری بودند تا نگرشهای کسب شده در سال اول تحصیلات دانشگاهی

نیوکام علت اصلی این ثبات نگرش را در محیط اجتماعی می بیند که این دانشجویان بعد از فراغت از تحصیل در آن قرار گرفته بودند. وی هماهنگی کاملی در نگرشهای این فارغ التحصیلان و همسران آنها پیدا کرد. عده کمی هم که در نگرشهایشان تغییرات نسبی حاصل شده بود همسرانی اختیار کرده بودند که نگرش مخالفی با نگرش اولیه ایشان داشتند.

این پژوهش، محیط نگرشی شخص یعنی آشنایان، خانواده، همسر، و از این قبیل را به عنوان یک عامل تعیین کننده و مهم مورد تأکید قرار می دهد. وحاکمی از آنست که محیط نگرشی که شخص را احاطه کرده است اثری تعیین کننده و قطعی بر شکل گیری نگرشهای او دارد. این مطالعه همچنین تغییر پذیری و انعطاف جوانان را در صورتی که پرورشی یک سویه داشته باشند و بعد به محیطهایی که حاوی نگرشهای گوناگون چند سویه هستند وارد شوند، نشان می دهد. غالباً محیط اجتماعی پیش دانشگاهی دارای شباهتها و هماهنگیهای بیشتری است در این محیط، شخص از سوی افراد و مردمی که دارای نگرشهای مشابه با نگرشهای او هستند احاطه می شود. اما دانشگاه بنا به فرض محل برخورد آراء و عقاید است و دیدگاههای مختلف در تمام زمینه های درسی و غیر درسی با یکدیگر مقایسه شده مورد بحث و انتقاد و تدقیق قرار می گیرند و غالباً جنبه های مثبت و منفی هر دیدگاهی مطالعه می شود. به همین دلایل، احتمال تغییر نگرشها برای دانشجویان به مراتب بیش از افراد معمولی جامعه است.

از طرف دیگر، با رسیدن به سنین بزرگسالی، شخص دیگر دریافت کننده منفعل اطلاعات و ارزشها نیست، بر خلاف دوران کودکی که بیشتر چیزهایی را که به او گفته می شد می پذیرفت امکان دارد که او هنوز هم در معرض همان منابع اطلاعاتی باشد، اما تجربیات پیشین و وضعیت کنونی نظام نگرشی او تأثیر قابل توجهی بر چگونگی پردازش این اطلاعات دارد. به عنوان مثال، برداشت کسانی که ناظر بر مناظره و مباحثه دو نفر سخنران از دو دیدگاه مختلف باشند بدون تردید تفاوتی زیادی خواهد داشت

نظر آنان در مورد اینکه کدامیک دیگری را مغلوب کرده است می تواند کاملاً فرق داشته باشد. این ثبات نظر در مورد افراد به خاطر وجود بینشها و نگرشهای خاصی است که در آنها وجود دارد و سبب می شود که در هر فرد اطلاعات جدید در چهار چوب و برحسب نگرشهای موجود وی تعبیر و تفسیر شوند.

فشار در جهت ثبات شناختی باعث می شود که باورها و ارزشهایی که در ساخت شناختی موجود شخص جا می گیرند آسانتر پذیرفته شوند تا آنهایی که در این چهارچوب جای نمی گیرند. به عنوان مثال اگر در یک شخص نگرشی منفی نسبت به مواد مخدر ایجاد شده باشد، در پذیرش اظهارات منفی نسبت به هروئین بسیار آماده تر است تا پذیرفتن عبارات مثبت درباره آن. همچنین اگر نگرش او نسبت به یک نویسنده رمان مثبت و نسبت به نویسنده دیگر منفی باشد، آمادگی او برای پذیرفتن نقطه نظرهای مثبت و نسبت دادن جنبه های خوب به نویسنده اول بیشتر است تا برای نویسنده دوم. به طور کلی می توان گفت که اگر اطلاعاتی دقیقه برابر درباره دو جانب یک مسئله یا مطلبی عرضه شده باشد، یک فرد همواره تمایل به پذیرفتن آن جنبه ای دارد که بهتر در چهارچوب شناختی و نگرشی موجود او جا می گیرد.

به این ترتیب می توان گفت که شکل گیری نگرش مقدماتاً به صورت یک فرایند یادگیری آغاز می شود. شخص در معرض اطلاعات و تجربیات مربوط به یک شیء یا موضوع خاص قرار می گیرد و بر اثر فرایندهای تقویت و تقلید نگرشی نسبت به آن شیء یا موضوع پیدا می کند. اما وقتی که نگرش شکل گرفت، اصل هماهنگی شناختی اهمیتی افزایشی پیدا می کند. یعنی فرد دیگر حالتی منفعل نخواهد داشت. او اطلاعات رسیده تازه را بر حسب آنچه که قبلاً آموخته تفسیر و تعبیر می کند. در این راستا، او اطلاعات ناهمسان را رد یا تحریف می کند و اطلاعات همسان را به آسانی می پذیرد.

ظاهراً این یک فرایند مداوم و دائمی است و نگرشها حتی آنهایی که زمانی طولانی شکل گرفتن آنها گذشته است همواره در معرض اطلاعاتی برای تغییر قرار دارند، ای په برخی دیگر از نگرشها را می توان به آسانی تغییر داد اما در عمل بعضی انواع نگرشها که خوب مستقر شده باشند در مقابل تغییر شدیداً مقاوم اند.

همانگونه که قبلاً اشاره کردیم، تأکید روانشناسان اجتماعی بیش از آنکه بر شکل گیری نگرشها معطوف باشد، متوجه تغییر دادن آنها است. اما باید همواره توجه داشته باشیم که تفاوت بین شکل گیری نگرشها و تغییر دادن نگرشها تنها یک تفاوت مصنوعی و قراردادی است. به محض اینکه یک نگرش شکل گیری خود را آغاز می کند. در حال تغییر است یا لااقل در معرض تغییر قرار دارد، بنابراین هر بحثی در مورد تغییر دادن نگرشها، مستقیماً با شکل گیری آنها نیز مرتبط است.

بعضی دیگر از محققان (کرچ، کراچفیلد و بالاک، ۱۹۶۲) عوامل تکوین نگرشها را چهار عامل زیر دانسته اند.

۱. آنچه که نیازهای شخص را برآورده می کند: در جریان فعالیتها فرد برای رفع نیاز خود، موانع و مشکلاتی بر سر راه او قرار می گیرند که نگرشهای ویژه ای را در او به وجود می آورند. نسبت به اشیاء، عوامل، وسایل و اشخاصی که نیازهای او را بر می آورند. و وی را به هدفهایش می رسانند. نگرش موافق و مثبت و نسبت به موانعی که سد راه رسیدن او به هدفهایش می شوند نگرشهای منفی پیدا می کند. به عنوان مثال، دانشجویانی که در یک کلاس درس نشسته اند و علیرغم همه مشکلات موجود باز هم حاضر شده اند این مشکلات را به جان خریده و همچنان به تحصیل ادامه دهند، ثابت می کنند که نسبت به درس و تحصیل نگرشی مثبت دارند. و این نگرش مثبت به این خاطر در آنان پدید آمده است که تحصیل نیازی از آنان را برآورده می کند. از جمله نیاز به تأیید اجتماعی از سوی مردم که به افراد تحصیلکرده احترام می گذارند. یا نیاز مادی که معلمی با تحصیل کردن و دریافت مدرکی بالاتر رتبه و پایه جدیدی می گیرد و تغییر گروه می دهد و حقوقش افزایش می یابد.

۲. کسب اطلاعات درباره موضوع یا شیء یا فرد خاص، علاوه بر نیازها که در ایجاد

نگرشهای شخصی مؤثرند، اطلاعاتی که شخص کسب می کند نیز در ایجاد و شکل گیری نگرشهای او تأثیر دارند. مثلاً اگر شخص یا جامعه ای درباره بمب نوترونی اطلاعاتی نداشته باشد، طبعاً نگرشی نیز نسبت به آن ندارد. اما اگر روزنامه ها یا

راديو و تلویزیون بحثهایی در مورد بمب نوترونی مطرح کنند و کار کرد وحشت انگیز آنرا برای مردم روشن کنند، مردم با خواندن یا شنیدن این بحثها نگرشی نسبت به آن پیدا کرده و در جهت تحریم چنین سلاحی نگرش موافق در آنها پدید می آید.

اما به خاطر پیچیدگی جهان امروز، همه ما قادر نیستیم اطلاعات لازم درباره همه مطالب را به دست آوریم، ناچاریم که به مراجع اطلاعاتی متوسل شویم. این مراجع اطلاعاتی برای ما در دوران کودکی، در خانواده پدر و مادر، در مدرسه معلمان و همشاگردیها، و در جامعه رسانه های گروهی و همکاران و دوستان و آشنایان ما هستند. به این ترتیب در واقع یکی از عوامل شکل دهنده نگرشها منابع اطلاعات و مراجع صاحب نظر در زندگی ما هستند.

۳. تعلق گروهی. نیاز تعلق به گروه یکی از نیازهای مهم انسان است و همبستگی شخص با گروه در ایجاد نگرشهای او تأثیر حتمی دارد. می توان گفت که نگرشهای شخص نماینده اعتقادات و سننهای گروههایی است که شخص جزء آنها است. علاوه بر این فرد برای حفظ نگرشهای خود به حمایت دیگران نیازمند است. تعلق شخص به گروههای نخستین همچون خانواده سبب می شود که کودک به عنوان عضوی از خانواده، نگرشی مشابه با نگرش خانواده را در خود شکل دهد. گاهی نیز فرد پیشاپیش نگرشهایی مشابه با نگرشهای گروهی که امیدوار است در آنها عضویت داشته باشد، پیدا می کند. البته در اینجا لازم به توضیح است که شخص در تأثیر پذیرفتن از گروه، پذیرندهای منفعل و بدون چون و چرا نیست. نگرشها نیز مانند شناختها انتخابی هستند. از میان همه نگرشهای گروه، شخص آن دسته از نگرشها را برمی گزیند که برآورنده نیازهای او باشند. به این ترتیب تأثیر گروه بر نگرشهای فرد غیر مستقیم و پیچیده است.

۲. شخصیت فرد. نگرشهای فرد منعکس کننده شخصیت او هستند. چنانکه اشاره شد یکی از تأثیرات گروه در شکل دهی نگرشهای فرد آن است که در نگرشهای او نسبت به نگرشهای اعضای گروه هماهنگی به وجود آورد. اما علیرغم این کوششها در میان افراد هر گروه باز هم از نظر نگرشی تفاوتهایی وجود دارد. این تفاوتها ناشی از

شخصیت افراد است. از سوی دیگر معمولاً شخصیتهای خاصی دارای نگرشهای خاصی هم هستند که با همان الگوی شخصیتی دارای هماهنگی است. به عنوان مثال شخصیت اقتدار طلبا که با ویژگیهایی چون جمود فکری، تعصب افراطی، عدم گذشت نسبت به خطای دیگران و نژاد پرستی و ملیت پرستی همراه است و در افراد و گروههایی چون «کو کلوکس کلان»ها و «نئونازیها» تجسم می یابد نگرشهای مشخصی را نیز به ظهور می رساند. از آن جمله است نفرت نسبت به نژادهای غیر سفید، مخالفت با حضور خارجیان یا مهاجران یا پناهندگان در کشور خود، طرفداری از سیستمهای دیکتاتوری و خشن و اعمال خشونت نسبت به مخالفان و آزاد اندیشان.

۵. عوامل ژنتیکی. اگر چه اکثریت قاطع روان شناسان اجتماعی معتقدند که نگرشها از طریق تجربه کسب می شوند، تعداد اندکی تحقیقات وجود دارد که نشان می دهند عوامل ژنتیکی ممکن است در شکل گیری نگرشها نقش داشته باشند. به ویژه مطالعات مربوط به دوقلوا نشان داده است که دوقلوهایی یک تخمکی نگرشهای مشابهی دارند و این شباهت بیش از شباهت نگرشهای دوقلوهایی دو تخمکی است. به علاوه، نگرشهای دوقلوهایی یک تخمکی که در بدو تولد از هم جدا شده و در دو محیط متفاوت پرورش یافته اند از نگرشهای برادر و خواهرهای غیر دوقلو یا غریبه ها بیشتر به هم شبیه است (والر و همکاران، ۱۹۹۰). در واقع این مطالعات حاکی از آنند که شباهت ژنتیکی بیشتر، با شباهت نگرشی بیشتر همراه است (تسر، ۱۹۹۳).

چرا چنین است؟ یقیناً مردم با نگرش مثبت نسبت به کمک به محرومان یا نگرش منفی نسبت به ظلم به دنیا نمی آیند. بلکه ساختار ژنتیکی نوعی خلق و خو، الگوهای هیجان پذیری و برانگیختگی، و تواناییهای خاصی را در افراد ایجاد می کند. مثلاً بعضی از ماها از لحاظ ژنتیکی پیش آمادگی داریم که فعالتر، زودرنجتر، عاطفیتز و از این قبیل باشیم، به خاطر همین پیش آمادگیها، رفتار ما بر مراقبان و اطرافیان ما اثرات متفاوتی گذاشته و محیط ویژه ای را برای ما فراهم می سازد. این محیط خاص طبعاً نگرشهای خاصی را هم در ما شکل می دهد. به عنوان مثال ویژگیهای ژنتیکی یک فرد ممکن است او را مستعد جنب و جوش زیاد و گرایش او به جانب ورزش فوتبال سازد و نگرش مثبتی نسبت به فوتبال در او ایجاد کند...

خلاصه گفتار دهم

۱. ترکیب شناختها، احساسها، و آمادگی برای عمل نسبت به یک چیز معین را نگرش شخص نسبت به آن چیز می گویند.

۲. هر نگرش دارای یک عنصر شناختی یک عنصر احساسی، و یک عنصر آمادگی برای عمل است.

۳. نگرش همچنین دارای سه ویژگی است نخست آنکه معطوف به یک شیء، شخص، رویداد یا موقعیت است. دوم آنکه نگرش معمولاً ارزشیابانه است. و سوم آنکه دارای ثبات و دوام قابل توجهی است.

۴. نگرش هر شخص نسبت به یک موضوع برآیند خوشه های متعددی از نظر های منفی و مثبت نسبت به آن موضوع است.

۵. دو بعد از نگرشها حائز اهمیت فوق العاده ای هستند یکی تضاد بین پیچیدگی شناختی و سادگی ارزشیابانه آن است. دیگری آنکه همه عناصر نگرش به طور متقابل به هم مربوطند و هر یک از عناصر بر عناصر دیگر تأثیر دارند.

۶. تکوین نگرشها بر اساس فرایندهای یادگیری یعنی شرطی شدن و تقویت، تداعی، و تقلید صورت می گیرد.

۷. کودک در جریان رشد خود در معرض اطلاعات گوناگونی قرار می گیرد که بعضی مثبت و بعضی منفی هستند. برای بعضی رفتارها تقویت می شود و برای برخی دیگر تنبیه می شود، و مقداری از رفتارها را نیز از طریق تقلید می آموزد. همین روند برای آموزش و شکل گیری نگرشها نیز صادق است.

۸. نگرشهای کودک در دوران کودکی هماهنگ با نگرشهای خانواده است. این نگرشها در مدرسه نیز از هماهنگی برخوردار است زیرا مدرسه نیز معمولاً در همان محیط زندگی کودک قرار دارد.

۹. اما وضع نگرشها در دانشگاه تفاوت می کند. بیشتر تحقیقات حاکی از آن است که نگرشهای دانشجویان در دوران تحصیلات دانشگاهی امکان بیشتری را تغییر را پیدا می کند.

۱۰. اما نگرشها پس از شکل گیری از ثبات بیشتری برخوردار می شوند و تابع اصل هماهنگی شناختی هستند یعنی در برابر تغییر مقاومت می کنند و حتی اگر اطلاعات

مغایر با نگرشها به فرد برسد، فرد می کوشد آنها را با چهارچوب نگرشی خود تطبیق

دهد.

۱۱. عوامل دیگری که در شکل گیری نگرشها مؤثرند. یکی برآورده شدن نیازهای شخص اند، دیگری کسب اطلاعات و مراجع اطلاعاتی هستند، سومی تعلق گروهی، و چهارمی شخصیت خود فرد.

۱۲. به خاطر شباهت بین نگرشهای دوقلوهای یک تخمکی، عده ای از روانشناسان اجتماعی وجود عوامل ژنتیکی را نیز در شکل گیری نگرشها مؤثر دانسته اند..

گفتار یازدهم

چهارچوبهای نظری برای مطالعه نگرشها

پیشگفتار

بدون تردید مواردی برای شما پیش آمده است که فردی که سخت مورد توجه و احترام شما بوده است از کس دیگری که چندان علاقه ای به او نداشته اید به نیکی یاد کرده است. در چنین مواردی چه حالی پیدا کرده اید؟ آیا دچار نوعی عدم هماهنگی و تعارض نشده اید؟ این عدم هماهنگی را چگونه برطرف کرده اید؟ آیا احترام و علاقه شما نسبت به فرد مورد نظرتان کاهش یافته است؟ آیا نظر منفی خود را نسبت به شخص دوم تغییر داده یا تعدیل کرده اید؟ آنچه در این گفتار می آید بحث درباره همین گونه موقعیتهای و صحنه ها است. نظریه های مختلفی که با شکل گیری و مطالعه نگرشها سروکار دارند در این گفتار به شما معرفی می شوند. یعنی در این گفتار بعضی از نظریه هایی را که در گفتار دوم معرفی کرده بودیم نظیر نظریه های محرک - پاسخی و نظریه های شناختی، بار دیگر شما در عمل و در توجیه و تعبیر و تفسیر موقعیتهای گوناگون اجتماعی می توانید به صورتی عینی و ملموس مشاهده کنید. دو نظریه شرطی شدن و مشوقها از گروه محرک - پاسخی و دو نظریه تعادل و توافق از گروه شناختیها در این گفتار در زمینههای کاربردی به شما عرضه خواهند شد.

هدف آموزشی کلی این گفتار «آشنایی با چهارچوبهای نظری و الگوها مختلف در بررسی شکل گیری و تغییر نگرشها» است. برای دستیابی به این هدف شما باید به هدفهای جزئی زیر نایل شوید، یعنی باید بتوانید:

۱. نقش و اهمیت بهره گیری از چهارچوبهای نظری در شکل گیری و تغییر نگرشها را توضیح دهید.

۲. الگوی شرطی شدن و تقویت را تعریف کنید و چگونگی کسب و تغییر نگرشها را بر اساس یادگیری (تداعی، تقویت، تقلید) شرح دهید.

۳. چگونگی کسب و تغییر نگرشها را بر اساس الگوی مشوقها و تعارضها توضیح دهید.

۴. تفاوتها و تشابهات الگوی شرطی شدن و تقویت را با الگوی مشوقها و تعارضها بیان کنید.

۵. نقطه نظر الگوی هماهنگی شناختی و نقش روابط متقابل عناصر ساخت شناختی در شکل گیری و تغییر نگرشها را شرح دهید. ۱

۶. ویژگیها و کاربرد دیدگاههای تعادل و توافق از الگوی هماهنگی شناختی را توضیح دهید و تشابهات و تفاوتهای آنها با یکدیگر را بیان کنید.

اکنون که دیدی کلی نسبت به نگرشها برای ما حاصل شده است، این امکان به وجود آمده است تا به بررسی چهارچوبهای نظری یا الگوهایی که برای مطالعه نگرشها از نظر شکل گیری و تغییر آنها به کار رفته اند بپردازیم. الگوهای عمده در شکل گیری و تغییر نگرشها عبارتند از:

۱. الگوی شرطی شدن و تقویت

۲. الگوی مشوقها و تعارضها

۳. الگوی هماهنگی شناختی

الگوی شرطی شدن، نگرشها را به صورت کسب عادات مطابق با سایر یادگیریهایی می داند. در این الگو اصولی که به اشکال دیگر یادگیری قابل اطلاق است، در مورد شکل گیری نگرشها نیز به کار گرفته می شود. الگوی مشوقها و تعارض از این اندیشه طرفداری می کند که شخص نگرشهایی را در خود شکل می دهد که حداکثر سود را برای او در برداشته باشند. به عبارت دیگر، هر پدیده مورد نگرش دارای وجوه مختلفی است و برای تأیید هر وجه دلایلی می توان یافت. اما هرکس با توجه به سلیقه، علایق و منافع خود دلایل وجه خاصی را می پذیرد و مورد تأیید قرار می دهد. به این ترتیب، این الگو بر حداکثر رساندن سود و فایده تأکید می ورزد. بالاخره الگوی هماهنگی شناختی مدافع این عقیده است که مردم کوشش دارند روابط هماهنگ و متعادلی بین شناختها و رفتار خود ایجاد کنند. این الگو بر پذیرش اندیشه هایی که با نگرشهای قبلی شخص هماهنگ باشد تأکید می ورزد. افراد به پذیرش نگرشهایی تمایل دارند که در ساخت شناختی کلی آنها جا می گیرد. نکته قابل توجه این است که این سه الگو با یکدیگر متناقض یا مخالف نیستند، بلکه جهت گیریهای نظری مختلفی را نشان می دهند که اختلاف آنها اساساً در مورد عوامل مورد تأکید در زمینه شکل گیری و تغییر نگرشها است. در دنباله مطالب، هر یک از این سه الگو را مورد بررسی دقیقتر قرار می دهیم.

۱. الگوی شرطی شدن و تقویت (یادگیری)

الگوی شرطی شدن و تقویت بیشتر در چهارچوب نظریه های محرک - پاسخی و رفتاری به توجیه شکل گیری و تغییر نگرشها می پردازد. فرض بنیادی این الگو آن است که نگرشها بیشتر به همان طریقی آموخته می شوند که عاداتهای دیگر. مردم همان گونه که اطلاعات و واقعیات را می آموزند، احساسها و ارزشهای مربوط به این واقعیتهای را نیز یاد می گیرند. یک کودک یاد می گیرد که حیوان خاصی کیوتر نام دارد، کیوترها دوست داشتنی هستند، آنها زیبا هستند، و بالاخره می آموزد که کیوترها را

دوست بدارد، و این نگرش را از طریق همان فرایندها و مکانیسمهایی که انواع دیگر یادگیری را کنترل می کنند می آموزد. به عبارت دیگر، این الگو حاکی از آنست که اصول و نظریه های به دست آمده از مطالعه فرایند یادگیری در مطالعه نگرشها نیز قابل کار بردند.

در شکل گیری یک نگرش، اطلاعات و احساسات برطبق فرایند تداعی، تقویت، و تقلید کسب می شوند. تداعیها وقتی تشکیل می شوند که محرکها در یک زمان یا در یک مکان با هم روی دهند، یعنی وقتی محرکها نسبت به یکدیگر مجاور باشند. اگر پلیس، والدین، یا گزارشگر تلویزیون مردی را با سر و روی ژولیده و وضعیتی آشفته و پریشان به ما نشان دهند و کلمه مواد مخدر را به کار برند، بین تصویر ذهنی آن مرد و کلمه مواد مخدر یک تداعی ایجاد می شود. وقتی که روزنامه های تلویزیون، و مجلات از خطرناک بودن این مواد صحبت کنند، وقتی که والدین و افراد مورد احترام ما بگویند مواد مخدر بد و مصرف آنها ناپسند و زشت است وقتی که مصرف کنندگان مواد مخدر را می بینیم که هنگام صحبت کردن از داروهای مخدر حالت بیچارگی و بدبختی دارند، این تصورات با مواد مخدر تداعی می شوند. در نتیجه در ما این تصور پیدا می شود که مواد مخدر خطرناک و کثیف اند

وسبب بی ارادگی و ضعف و نادرستی و بدبختی می شوند. بدین ترتیب، هر یک از و وداعیها تبدیل به یکی از اجزاء خوشه تشکیل دهنده نگرشهای ما می شوند

دانست و ویژگیهای یک شیء، شخص، یا عقیده ای مسلما یک جنبه مهم ایجاد نگرش نسبت به آن است. بسیاری از تحقیقات انجام شده در مورد روابط متقابل بین اشخاص حاکی از اهمیت چنین دانشی درباره موضوع نگرش است مثلا تحقیقات نورمن آندرسن که در آنها تعدادی صفات مختلف درباره یک فرد را (گرم، میان باهوش و جاه طلب، با جرأت، و نظایر آن برای آزمودنیها خواند و بعد از آنها می خواست تا نظر خود را درباره چنین فردی بیان کنند، نمونه ای از این گونه تحقیقات است. آزمودنیها براساس چنین ویژگیهایی نگرش خود را نسبت به آن شخص شکل می دادند. به عبارت دیگر با آموختن آن ویژگیها آزمودنیها یک نگرش نیز می آموختند.

به همین ترتیب، «دان بیرن» به گروهی از آزمودنیها گفت که عقاید آنها در مورد موضوعهای مختلفی با فردی یا موافق است یا مخالف. بنا به فرض موافقت شخصی با عقاید آزمودنی ویژگی مثبت و مخالف او ویژگی منفی محسوب می شد. آزمودنیها این موافقت یا مخالفت را صفت غالب خود شخص تصور کرده و بار دیگر براساس این ویژگیها نسبت به آن شخص نگرشی مثبت یا منفی در آنها ایجاد شد.

این فرایند در مورد اشیاء نیز مانند مورد اشخاص صادق است. مردم ویژگیهای یک خانه، یک مملکت، یک عقیده، یک لایحه ارائه شده به مجلس، و نظایر آنها را می شناسند و بر مبنای آن شناخت نگرشی در آنها شکل می گیرد. به عبارت دیگر، یک نگرش شامل اطلاعات به دست آمده به اضافه نوعی جزء ارزشیابانه است که تا حدودی مبتنی بر آن دانش و تا حدودی مبتنی بر عوامل دیگر است. بنابراین، ساده ترین عامل در ایجاد نگرشها ایجاد تداعی بین یک شیء و کیفیتها و ویژگیهای آن است.

یادگیری از طریق تقویت هم صورت می گیرد. اگر کسی مواد مخدر مصرف کند و احساس خوشی به او دست دهد، عمل مصرف مواد مخدر تقویت می شود - یعنی احتمال زیادی به وجود می آید که او این مواد را دوباره در آینده مصرف کند. همچنین اگر کسی بگوید «مواد مخدر عالی است و کس دیگری هم آن گفته را تأیید کند، گفتن مجدد این عبارت تقویت می شود بعدا این دو عمل، یعنی مصرف مواد مخدر و گفتن اینکه این مواد عالی هستند، بخشی از خوشه اطلاعاتی می شوند که نگرش را ایجاد اند. در این نگرش یک جزء دانشی وجود دارد و آن درک لذت ناشی از مصرف این مواد است. جزء دیگر این نگرش آن است که او به مردم می گوید مواد مخدر خوب اند یعنی شخص این پدیده را ارزش گذاری می کند.

و بالاخره نگرشها ممکن است از طریق تقلید آموخته شوند. همه مردم تعداد زیادی از رفتارهای خود را از طریق تقلید از رفتارهای دیگران می آموزند. به ویژه رفتار کسانی را که نیرومند، مورد احترام، یا مهم هستند، الگوی خود قرار می دهند. کودکان معمولا از والدین خود تقلید می کنند و این تقلید هم به نگرشها و هم به رفتار آنان تعمیم می یابد. بدین ترتیب، یک کودک ارزشها و نگرشهای والدین خود را، حتی وقتی آنان به طور علنی کودک را مورد تأیید یا پاداش قرار نمی دهند، می آموزد.

اما تقلید تنها به روابط والدین و فرزندان محدود نمی شود. معلمان، دوستان چهره های معروف سیاست، ورزش، هنر، و نظایر آنها نیز مورد تقلید قرار می گیرند. مردم نگرشهای متفاوت بسیاری را از طریق تقلید از افراد مختلف می آموزند و اغلب متوجه می شوند که ارزشهای متضاد و متناقضی را از افراد مختلف کسب کرده اند و بعد تحت فشار روحی زیادی قرار می گیرند تا

این گونه تعارضها را به نحوی حل و فصل کنند. یکی از موارد رایج، مورد دانشجویان است که ناگهان خود را با اندیشه ها و ارزشهایی مواجه می بینند که غالباً با آنچه که آنها قبلاً از طریق والدین و محیط خود آموخته بودند مخالف و ناهماهنگ است.

مکانیسم عمل الگوی شرطی شدن و تقویت یا به عبارت دیگر الگوی یادگیری نسبتاً ساده است این الگو فرد را مقدمتاً منفعل می داند، به این صورت که او در معرض محرکها قرار می گیرد، از طریق یکی از فرایندهای یادگیری می آموزد، و این یادگیری نگرشهای او را تعیین می کند. نگرش نهایی او شامل همه تداعیها، ارزشها، و دیگر اطلاعاتی است که او جمع آوری کرده است. ارزشیابی نهایی او درباره یک پدیده مثلاً بازی فلان تیم فوتبال بستگی به تعداد و نیرومندی عناصر مثبت و منفی دارد که او در اداره آموخته است. اگر تعداد و نیروی تداعیها و ارزشهای منفی بیشتر باشد، نگرش او منفی، وگرنه برعکس خواهد بود.

۲. الگوی مشوقها و تعارضها

الگوی مبتنی بر مشوقها و تعارضها به ویژه به تغییر نگرش مربوط می شود. این چهارچوب نظری موقعیت نگرش را بر حسب یک تعارض رویکرد - رویگردان در نظر می گیرد فرد دلایل معینی برای پذیرش یک موضع و دلایل دیگری برای رد کردن از موضع و حتی کسب موضع مخالف دارد. یک دانش آموز دبیرستانی می داند که مواد مخدر خطرناک و غیر قانونی اند، در عین حال او می خواهد که دبیرستان را تمام کرده و مش وارد دانشکده حقوق شود. این ملاحظات در وی نسبت به مواد مخدر نگرشی منفی ایجاد می کند. اما اگر او شنیده باشد که داروهای مخدر مهیج اند، و بداند که بسیاری از دوستان او آنها را مصرف می کنند درباره مواد مخدر نگرش مثبتی کسب خواهد کرد. بر طبق الگوی مشوق، نیرومندی نسبی مشوقها نگرش فرد را تعیین می کنند. اگر نگرش کسب شده اولیه منفی باشد، نگرش جدید تنها هنگامی مثبت خواهد بود که اتخاذ موضع جدید دربردارنده مشوق بیشتری باشد.

این الگو از آن جهت مشابه الگوی شرطی شدن و تقویت است که در این الگو نیز نگرشها کم و بیش به وسیله مجموع عناصر مثبت و منفی تعیین می شوند. تفاوت این دو در اینجا است که الگوی مشوق تأکید خود را بر آنچه که فرد با اتخاذ یک موضع خاص به دست می آورد یا از دست می دهد متمرکز کرده است. مسائلی از قبیل اینکه آیا دوستان شخص به او علاقه دارند، تجربه مواد مخدر تا چه حد خوشایند است و از این قبیل، ملاحظات اساسی هستند. وقتی جنبه های متعارض وجود داشته باشند، فرد موضعی را اتخاذ می کند که نفع او را به حداکثر برساند. بر خلاف رویکرد عادی یادگیری در این الگو عناصر شناختی که حاوی منافع یا زیاتهایی نباشند، نسبتاً بی اهمیت تلقی می شوند.

فرمول بندی کسب یا تغییر نگرشها برحسب اصول یادگیری و مشوقها بخش اعظم تحقیقات درباره نگرشها را تشکیل می دهد. این تحقیقات منجر به ارائه مدلهای خاص شده است که بعداً در این گفتار توضیح داده خواهد شد. این تحقیقات در عین حال منجر به پی بردن به اهمیت روشهای متنوع کاهش فشار در موقعیت، و به تأکید کردن روی عوامل انگیزشی به عنوان تعیین کننده های تغییر نگرش شده است. این تنها چند نمونه از دستاورد این الگوهاست. ما در این گفتار و گفتار بعدی خواهیم دید که این دیدگاهها تقریباً در تمام زمینه های مربوط به تغییر نگرش مؤثر و اساسی بوده اند.

۳. الگوی هماهنگی شناختی

الگوی مهم دیگری که نگرشها در چهارچوب آن مورد مطالعه قرار می گیرند الگوی هماهنگی شناختی است. در واقع در این الگو چند دیدگاه شبیه به هم وجود دارد که متعلق به لوین، هایدلر، ایپلسون، فستینگر، ازگود، و دیگران است. ممکن است این دیدگاهها از جنبه هایی با یکدیگر تفاوت داشته باشند، اما فکر بنیادی و زیربنایی همه آنها یکسان است. این دیدگاهها مبنای خود را بر این فرض گذارده اند که مردم مایل اند بین شناختهای گوناگونشان هماهنگی وجود داشته باشد و همین تمایل یکی از تعیین کننده های اصلی شکل گیری نگرش است. بر طبق این فرض فردی که دارای باورها و ارزشهای ناموافق است، کوشش می کند که آنها را با هم سازگار کند. به همین ترتیب اگر او دارای شناختهای موافق با یکدیگر باشد در برخورد با یک شناخت جدید که در وی ناهمانگی پدید آورد سعی خواهد کرد این ناهمانگی را به حداقل برساند. از آنجا که این الگو اساساً بیشتر در ارتباط با نگرشهاست تا با پدیده های دیگر روانشناختی، در این زمینه بحث مفصل تری خواهیم داشت. در زیر چند دیدگاه مهم از الگوی هماهنگی شناختی مورد بررسی قرار می دهیم.

الف) دیدگاه تعادل یک نظام ساده شناختی که الگوی هماهنگی شناختی در مورد آن صادق است متشکل از دو شخص و یک شیء یا سه شخص، رابطه بین آنها، و ارزشیابیهای فرد از آنها است. - در این نظام سه نوع ارزشیابی وجود دارد - ارزشیابی فرد از هر یک از اشیاء یا اشخاص و از رابطه آن اشیاء یا اشخاص با یکدیگر. با فرض اینکه هر ارزشیابی مثبت یا منفی است، بدون تفاوتی در نیرومندی آنها، چهار موقعیت ممکن حاصل می شود که در شکل ۱-۱۱ نشان داده شده است، یا همه ارزشیابیها مثبت اند (بین شخص A شخص B و موسیقی)، دو ارزشیابی مثبت و یکی منفی است، یکی مثبت و دو تا منفی است و یا اینکه همه ارزشیابیها منفی اند..

موقعیتهای اول و سوم متعادل یا از نظر شناختی هماهنگ تلقی می شوند.

شکلی از الگوی هماهنگی شناختی که به وسیله فریتس هایدنر عنوان شده است دیدگاه تعادل نامیده شده است. نکته اصلی در این دیدگاه و دیگر دیدگاههای هماهنگی شناختی این است که در نظام شناختی هر فرد تمایلی نسبت به حرکت از یک حالت عدم هماهنگی به سوی یک حالت هماهنگی وجود دارد. به ویژه دیدگاه تعادل معتقد است که یک سیستم از حالت عدم تعادل به سوی یک حالت تعادل حرکت می کند به این ترتیب که یکی از حالتها عدم تعادل به سمت یکی از حالتها تعادل حرکت خواهد کرد.

این دیدگاه تنها محدود به موقعیت ساده ای نظیر آنچه ذکر کردیم نمی شود. از لحاظ نظری می توان این دیدگاه را به هر موقعیت حاوی دو شیء و یک شخص یا سه شخص اطلاق کرد، هر چند بیشتر تحقیقات در موقعیتهایی که شامل دو شخص و یک شیء و روابط میان آنها بوده است انجام گرفته است. این شیوه برای مطالعه شکل گیری و تغییر نگرشها بسیار مناسب است زیرا می تواند به یک موقعیت اساسی بپردازد که در آن یک شخص اطلاعاتی درباره یک شیء را از شخص دیگر کسب می کند، اما تحقیقاتی

دارد که در آنها موقعیتهایی بررسی شده که روابط متقابل بین سه شخص یا اخت شناختی یک شخص درباره دو شیء مورد نظر بوده است.

دیدگاه تعادل این نکته را روشن می کند که در یک موقعیت مفروض راههای مختلفی برای حل یک ناهماهنگی وجود دارد به این ترتیب توجه ما را به یکی از مهمترین

های تغییر نگرش جلب می کند. به عبارت دیگر عواملی را که تعیین می کنند. کدام یک راه های مختلف حل مشکل اتخاذ می شوند، برای ما مشخص می کند

ب) دیدگاه توافق دیدگاه توافق که به وسیله از گودو «تائین بوم، در ۱۹۵۵ عرضه شده است، یکی از دیدگاههای الگوی هماهنگی شناختی است. این دیدگاه که با موقعیتهایی ساده تر از دیدگاه تعادل سروکار دارد، تقریباً به طور کامل توجه خود را به اثری که یک فرد یا موضعی مثبت یا منفی نسبت به یک شیء یا شخص دارد، متمرکز کرده است. و این شاید ساده ترین موقعیت تغییر نگرش باشد. بدین صورت که وقتی شخص A چیزی خوب یا بد درباره شخص B (یا موضوع یا شیء) می گوید این سخن چه اثری بر روی نگرش شخص دیگر نسبت به A و B می گذارد؟

در این دیدگاه ابتدا به هر شخص یا شیء ارزشی بین ۳ تا +۳ داده می شود. رتبه + به این معنی است که رتبه دهنده حداکثر ارزش مثبت را برای چیزی قایل است و رتبه -۳ به معنی دادن حداکثر ارزش منفی نسبت به آن است. و رتبه صفر بدین معنی است که او نگرشی خنثی و بی تفاوت نسبت به آن موضوع دارد

بر طبق پیش بینی این دیدگاه، چگونگی ارزشیابی یک فرد از یک فرد دیگر، ارزشیابی ما از هر دوی آنها را تحت تأثیر قرار می دهد. به این ترتیب که نخست، برای رسیدن به توافق، ارزشیابی ما از آن دو شخص باید به مقداری برابر با مقدار مورد اختلاف بین آنها تغییر یابد، به طوری که ارزشیابی نهایی ما بستگی به اختلاف اولیه ارزشیابی ما از آنها دارد. اگر کسی که ما او را به طور متوسط دوست داریم (۲) چنین مثبتی درباره کسی بگوید که ما در حد متوسط به او علاقه داریم (+۲)، اختلافی وجود نخواهد داشت. اگر ما یکی از آنها را +۲ و دیگری +۱ ارزشیابی کرده باشیم، مقداری عدم توافق وجود خواهد داشت، اما

آن دو تقریباً مساوی اند اگر کسی که ما او را ۲- اوان کرده ایم کسی را در حد ۲+ ستایش کند، اختلاف کاملاً قابل توجهی (۴ نمره) و جر خواهد داشت همین اصل در مورد ارزشیابیهای منفی نیز صادق است مهمتها - عکس هرچه فاصله رتبه های دو نفر از هم بیشتر باشد، طبیعیت است که آن دو یکدیگر دوست نداشته باشند و عدم توافق موجود کمتر باشد، هر چه رتبه آنها نزدیکتر باشد عدم علاقه به آنها یکدیگر سبب ناهماهنگی بیشتر خواهد بود و در نتیجه عدم توافق بالاتر خواهد رفت. اگر کسی که در رتبه ۲+ است به کسی که دارای رتبه ۲ است حمله کند، عدم توافق و اختلافی وجود ندارد. اگر آنها دارای رتبه های ۲ و ۱- باننا. یک نمره اختلاف بین آن دو وجود دارد، و اگر هر دو رتبه ۲+ داشته باشند، میزان علم توافق ۴ نمره است. میزان عدم توافق با کم کردن رتبه یکی از دیگری در صورتی که عبارت مثبت وجود داشته باشد و با اضافه کردن در رتبه در صورتی که عبارت ارائه شده منفی باشد، به دست می آید. مثالها در زیر خواهند آمد.

دوم اینکه یک ارزشیابی مثبت به معنی آن است که ما هر دو شخص را هما ما هم رتبه بندی می کنیم. اگر A به B علاقه دارد، آن دو بایستی برابر باشند، زیرا بر طبق دیدگاه توافق، مردم کسانی را که شبیه خودشان باشند دوست دارند. برعکس، یک ارزشیابی معنی بدان معنی است که آن دو شخص را مخالف

هم رتبه بندی می کنیم. اگر 4 به B علاقه ندارد، آنها باید مخالف هم باشند. به این ترتیب در تمام موارد، رتبه های آن دو نفر به حد مساوی افراطی است و پس از یک ارزشیابی مثبت در یک طرف حالت خنثی قرار می گیرند (مثلاً هر دو ۲ یا ۲-) و اگر که ارزشیابی منفی باشد در دو طرف مخالف قرار می گیرند (مثلاً یکی ۲- و دیگری ۲+). و سوم آن که مقدار تغییری که در هر ارزشیابی ممکن است روی دهد بستگی به میزان افراطی بودن اولیه آن دارد. از آنجا که عقاید افراطی از نظر دوام با ثبات تر از عقاید میانه روی هستند، هر چه یک ارزشیابی افراطی تر باشد، دیرتر در آن تغییر حاصل می شود. به ویژه، دو ارزشیابی به مقداری معکوس که متناسب با افراطی بودن اولیه آنهاست، تغییر می کنند از این رو کسی که با ۳ (+ یا) آغاز می کند به میزان یک سوم کسی که با ۱ (+ یا) - آغاز کرده است تغییر می کند.

اکنون چند مثال را بررسی می کنیم. فرض کنید یک فارغ التحصیل که ما به او رتبه ب، رییس دانشکده ای را که ما به او رتبه ۲+ داده ایم می ستاید. این امر کاملاً نامتجانس است، زیرا کسی که مورد بی مهری ما است ظاهر کسی را ستایش می کند که مورد علاقه ما است. میزان عدم توافق ۴ نمره است (کم کردن رتبه ها از یکدیگر). چون اسارت یک عبارت مثبت است، این دو فرد بایستی به طور مشابه ارزشیابی شده باشند و از آنجا که از آغاز هر دو در موضعی مساوی از نظر افراطی بودن قرار داشته اند، بایستی به مقدار مساوی تغییر یابند. برای اینکه ۴ نمره عدم توافق از بین برود، هر نفر باید ۲ نمره تغییر کند - و هر دو باید در جهت یکدیگر تغییر کنند. در نتیجه هم فارغ التحصیل و هم رییس دانشکده هر دو به سطح خنثی (یعنی صفر می رسند. اما در نظر ما رییس دانشکده، بیشتر ضرر می بیند. زیرا اگر یک فرد که از سوی ما منفی ارزیابی شده است به او علاقه دارد، پس او نباید به آن خوبی باشد که ما فکر می کرده ایم، و آن فارغ التحصیل سود بیشتری می برد چون اگر او رییس دانشکده محبوبی را دوست دارد، پس نباید به آن بدی باشد که ما فکر می کرده ایم.

اکنون موقعیت دیگری را در نظر بگیرید که در آن یک نماینده مجلس که ما علاقه متوسطی به او داریم (رتبه ۱+) از یک نماینده دانشجویان که سخت مورد علاقه ما است (۳) انتقاد می کند. کسی که ما به او علاقه داریم نباید کسی دیگری را که حتی بیش از او مورد علاقه ما است مورد انتقاد قرار دهد، بنابراین در اینجا عدم توافق زیادی وجود دارد (۴ نمره - دو عدد مثبت جمع می شوند چرا که ارزشیابی منفی است). دو شخص مذکور باید در دو طرف مخالف نقطه خنثی قرار گیرند. زیرا که آن دو یکدیگر را دوست ندارند. برای حصول توافق دانشجوی مورد نظر ما به اندازه یک سوم نماینده مورد بحث باید تغییر یابد، چرا که رتبه اولیه دانشجوی سه برابر قویتر است. از این رو نماینده مجلس ۳ نمره و نماینده دانشجویان ۱ نمره تغییر می کند و آن دو به ترتیب به رتبه های ۲ و ۲ می رسند. دانشجو در ارزشیابی ما به سطح پایینتری می رود. چرا که از سوی کسی مورد حمله قرار گرفته است که ما او را دوست داریم. اما نماینده حتی به سطح پایینتر می رود، چرا که به کسی حمله کرده است که ما او را خیلی دوست می داشتیم. توجه داشته باشید که اگر دانشجوی مذکور به نماینده حمله می کرد، باز هم نتیجه یکی می بود - در این دیدگاه، جهت حمله یا ستایش تأثیری در نتیجه ندارد (برای مثالهای ذکر شده، به شکل ۱۱-۲ مراجعه کنید)

۱- بازنمایی احساسیهای یک شخص، مثلاً یک دانشجو، بر طبق دیدگاه توافق ... هر شخص از نظر ارزشیابی بین دو کرانه حداکثر مثبت (۳) و حداکثر منفی (۳-) قرار می گیرد. بر طبق این دیال گاه، کسانی که به صورت مشابه ارزشیابی می شوند (یعنی درباره آنها عبارات مثبت گفته شود) بابل یکدیگر را دوست بدارند و آنان که به صورت متفاوتی ارزشیابی شوند باید به هم بی علاقه باشند. اگر عدم توافقی وجود داشته باشد، ایجاد توافق مجدد با تغییر دادن ارزشیابی حاصل می شود (A) موقعیتی

از پیش بینی دیدگاه توافق برای عبارت مثبت است. وقتی فارغ التحصیل (۲) و رییس دانشکده (۲) را می ستایید، مقدار عدم توافق است (۲- را از ۲ + کم کنید). توافق با حرکت کردن هر یکی از دو طرف باندازه ۲ نمره به سوی یکدیگر دوباره برقرار می شود که در نتیجه در نقطه صفر تعادل حاصل می شود. (B) پیش بینی دیدگاه توافق برای یک عبارت منفی است. وقتی نماینده مجلس (۱) نماینده دانشجویان دارای رتبه (۳) را مورد انتقاد قرار می دهد، عدم توافق ۴ است (دو عدد را با هم جمع کنید، زیرا ما انتظار نداریم که یک فرد دارای رتبه مثبت فرد دیگری دارای رتبه مثبت را مورد انتقاد قرار دهد. تعادل از نقطه ۲ به سوی ۲- و با سه نمره حرکت کردن نماینده مجلس و یک نمره حرکت کردن دانشجو به دست می آید.

کاربرد اصلی دیدگاه توافق در پیش بینی مؤثر بودن یک فرد در ایجاد تغییر در نگرشها و کارآیی او در این مورد است. با وجود این، نباید فراموش کرد که تغییر در ارزشیابی ما از فرد تغییر دهنده نیز ایجاد می شود، و دیدگاه به این موقعیت نیز کاربرد دارد.

پیش بینیهای عددی دیدگاه توافق تا حدودی به وسیله آزمایش مورد تأیید قرار رفته است. اما نتایج این تحقیقات را بایستی تنها تخمینی نسبی از آنچه که در موقعیتهای واقعی زندگی روی می دهد تلقی کرد. واضح است که رییس یک دانشکده که نسبت به او ارزیابی مثبت شده صرفاً به این خاطر که یک نفر فارغ التحصیل او را ستایش

کرده به نقطه خنثی (۰) نمی رسد و نماینده ای که قویه مورد علاقه است به صرف یک انتقاد از یک نماینده دانشجویان محبوب، مورد عدم علاقه واقع نمی شود. اگر اینها تنها ملاحظات بود و اگر ما هیچ چیز دیگری درباره رییس دانشکده یا نماینده مجلس نمی دانستیم، پیش بینیهای این دیدگاه می توانست کاملاً دقیق باشد. اما واقعیت آن است که ما اطلاعاتی بسیار بیشتر از این مختصر داریم که تغییرات حاصله را ممکن است در حداقل نگهدارد. با وجود این، دیدگاه توافق جهت و مقدار نسبی اثری را که این موقعیتهای می توانند به وجود آورند مشخص می کند. رییس دانشکده از تمجید ضرر می بیند، نماینده مجلس از حمله خود زیان دیده می شود و نماینده مجلس بیش از رییس دانشکده صدمه می خورد. در اینجا فشاری برای تغییر در جهت پیش بینی دیدگاه وجود دارد و هر چه تغییرات پیش بینی شده بیشتر باشند، فشار بیشتر خواهد بود. اگر تعداد زیادی از چنین روابطی موجود باشد. فشار کافی برای تغییر ارزشیابی ما ایجاد

خواهد شد. به عنوان مثال، اگر تعداد زیادی از مردم که ارزشیابی نسبت به آنها منفی است رییس دانشکده را می ستودند، منفی شدن او در نظر ما به میزان زیادی افزایش می یافت.

یکی از جنبه های جالب این نوع تجزیه و تحلیل این است که وجود درجات مختلف ارزشیابیهای مثبت و منفی مورد تأکید قرار می گیرد. دیدگاه تعادل موضوعها را یا مثبت و یا منفی تلقی می کند، اما دیدگاه توافق این واقعیت را که شدت و نیرومندی ارزشیابیها یک عامل مهم در موقعیتهای تغییر نگرش است مد نظر قرار می دهد.

دیدگاه توافق همچنین این واقعیت را که شیوه های گوناگونی برای حل ناهماهنگیها وجود دارد بسیار مورد اهمیت قرار می دهد. اگر یک فرد نژادپرست بشنود که یک نژادپرست مشهور درباره فلان گروه ضد تبعیض نژادی حرفهای خوبی زده است، این وضع به روشنی یک وضع نامتعادل یا ناموافق است. و می دانیم که تمایلی بسیار قوی برای رفع چنین عدم هماهنگی در شخص به وجود می آید. با توجه به دیدگاه توافق، نژادپرست مشهور گروه ضد تبعیض که اولی در وضعیت ۳+ و دومی در موقعیت ۳- است هر دو به سطح خنثی می رسند. چون هر دو به یک میزان افراطی هستند، هر دو به مقدار برابر جابه جا می شوند. این یک راه حل ممکن برای رفع ناهماهنگی است، اما تنها راه حل نیست. دیدگاه توافق نکته ای را در خود گنجانیده است که «تصحیح برای شک» نام دارد. زمانهایی پیش می آید که اطلاعات رسیده به ما آنچنان غیر محتمل است که به جای تغییر دادن نگرشهای ما برای حل ناهماهنگی تصمیم ما این می شود که اطلاعات باور نکردنی است. در مثال ذکر شده، ممکن است فرد نژادپرست چنین نتیجه گیری کند که محال است آن نژادپرست مشهور راجع به گروه ضد تبعیض نژادی چیز خوبی بگوید و در نتیجه نگرش خود را اصلاً تغییر ندهد. این نقطه حداکثر ناباوری است که وقتی پیش

می آید که کسی در موقعیت ۳+ چیزی خوب درباره کسی می گوید که در موقعیت ۳- است، یا برعکس. همچنین سطوح متوسطی از ناباوری وجود دارد که میزان تغییر نگرش را کم می کنند اما آن را به کلی منتفی نمی سازند. نکته اینجاست که ما در انتخاب داریم - با نگرش خود را تغییر می دهیم تا ناهماهنگی کاهش یابد و یا اگر شکاک باشیم، اطلاعات را طرد می کنیم یا ندیده می گیریم.

روابط متقابل در درون ساخت شناختی

یکی از جنبه های جالب و مهم الگوی هماهنگی شناختی تأکید آن بر روابط متقابل و وابستگی متقابل عناصر مختلف در سیستم شناختی است. در این الگو، به جای تصویر کردن یک ساخت شناختی با تعداد زیادی عناصر - اندیشه ها و تصورات - که دارای پیوندهای متقابل نسبتاً کمی باشند، نظامی مطرح می شود که در آن پیوندهایی در میان بسیاری از عناصر آن برقرار است و این پیوندها تمایل زیادی به هماهنگ بودن دارند.

این وضعیت بیش از همه در درون نظامی که نگرش خاصی را ایجاد می کند وجود دارد. ارزیابی یک فرد از مواد مخدر به مقدار زیاد تحت تأثیر ارزشیابیهای او از دیگر مربوط به مواد مخدر، که در ساخت نگرشی او موجود است، قرار دارد. اگر دوباره به شکل ۱ در گفتار قبل برگردیم می بینیم که نوع روابط بین عناصر اطراف نوع اصلی و خود موضوع اصلی مشابه وضعیتی است که در یک مدل ساده از دیدگاه تعادل مشاهده می شود. یک عنصر مثبت، مثلاً هیجان انگیز بودن، می تواند

صورت مثبت به مواد مخدر پیوند یافته باشد و این معنی را بدهد که مواد مخدر این هیجان را ایجاد می کنند. بر طبق الگوی هماهنگی شناختی، این نظام تنها وقتی متعادل خواهد بود که داروها نیز مثبت می بودند. در آن صورت وضعیت شامل یک موضوع اصلی مثبت است که باعث چیزی مثبت می شود یعنی (+++). به این ترتیب داشتن این شناخت که مواد مخدر هیجان ایجاد می کنند بایستی فرد را ترغیب کند که به آنها علاقه داشته باشد. به همین ترتیب یک رابطه منفی نسبت به یک موضوع منفی - مثلاً محافظه کاران از مواد مخدر بدشان می آید - بایستی به یک ارزیابی مثبت منجر شده یک نظام متعادل ایجاد کند (منفی در منفی = مثبت). برعکس یک رابطه مثبت بین مواد مخدر و چیزی بد - مثلاً داروهای مخدر خطرناک اند - بایستی فرد را وادار به بد آمدن از مواد مخدر کند (منفی در مثبت = منفی) به همان گونه که یک رابطه منفی بین این داروها و چیزی خوب همین عدم علاقه (مثبت در منفی) را ایجاد می کند. مواد مخدر فرد را از کارکرد مؤثر باز می دارد.

هر یک از دو رابطه اول سبب افزایش ارزیابی مثبت از مواد مخدر و هر یک از در رابطه بعدی سبب افزایش ارزشیابی منفی از آنها می شود. هر چه از روابط نوع اول بیشتر وجود داشته باشد، نگرش مثبت تر می شود، و هر چه از روابط نوع دوم بیشتر داشته باشیم، نگرش منفی تر خواهد بود. طبیعی است که نیرومندی روابط و ارزیابی شخص از عناصر متغیر است. احتمالاً برای قشر دانشجو این مسئله که داروهای مخدر خطرناک اند مهمتر است تا این امر که کشیشان و دهقانان از این مواد متنفرند. هر قدر عنصری نیرومندتر و هر اندازه ارزیابی مثبت یا منفی نیرومندتر باشد، این عنصر تأثیر قوی تری بر روی کل نگرش شخص خواهد داشت. البته، همان گونه که قبلاً هم اشاره ریم، این واقعیت دارد که بیشتر مردم ارزیابیهای خود را بر مبنای عواملی غیر از این عوامل صرفاً شناختی بنا می نهند. مردم یاد می گیرند که از چیزهای مختلف خوششان بیاید یا از آنها بر شان باید بدون اینکه توجهی به اطلاعات و دانسته های خاصی داشته باشند. آنها به طور معمول عناصر مثبت و منفی را با هم جمع نمی بندند تا ارزیابی کلی آنها را از یک شی با موضوع تعیین و مشخص کرد. با وجود این، الگوی هماهنگی شناختی مشخص می کند که روابط بین عناصر مختلف و شی با موضوع اصلی در تعیین ارزشیابی کلی دارای اهمیت فراوانی است. بیشتر تحقیقات در مورد تغییر نگرش مبتنی بر این گونه ملاحظات است

وجود ارتباط متقابل بین ارزیابیهای مربوط به شی با موضوع اصلی و عناصر پیرامونی آن بدین معنی است که تغییری در هر یک از این اقلام تغییری مناسب با آن در کل ساختار ایجاد خواهد کرد. در تصویر ۱ اگر موضوع اصلی از منفی به مثبت بر گردن مقدار زیادی فشار روانی در کل سیستم ایجاد خواهد کرد. در واقع وقتی که موضوع اصلی منفی بود، همه چیز عملاً در یک حالت تعادل با هماهنگی، یا توافق خوبی قرار داشت. اما اگر بنا به دلایلی، موضوع یا شی اصلی به مثبت تغییر وضع دهید، عملاً روابطی که تصویر کرده ایم دچار حالت عدم تعادل شده و فشاری در جهت حل و رفع عدم تعادل به وجود خواهد آمد.

روزنبرگ (۱۹۶۰) یک نمونه برجسته از چنین مکانیسمی را در آزمایشی که در دانشگاه ییل انجام گرفته نشان داد. او از آزمودنیهای خود توصیف جامعی از نگرشهای آنان نسبت به سیاه پوستان، اختلاط سیاه و سفید، و کل مسئله روابط بین سیاهپوستان و سفید پوستان فراهم آورد. سپس آزمودنیها را هیپنوتیزم کرد و به آنان گفت که نگرش آنها نسبت به سیاهپوستانی که وارد جامو، آنها شان به آن نقطه مخالف نگرشی است که قبلاً داشته اند. اگر آزمودنی تب و یا مخالف بوده است، به او گفته می شد که اکنون با چنین اختلاطی موافق است و برعکس. سپس آزمودنیها بیدار می شدند و از آنان درباره نگرش فعلی آنان در مورد سیاه پوستان و اختلاط نژادی سوال می شد.

روزنبرگ چنین یافت که تغییری که او تحت هیپنوتیزم در یک عنصر شناختی ایجاد کرده بود، سبب تغییرات موکوس بسیاری در نگرشهای دیگر آزمودنیها شده است

به این تغییرات در جهت هماهنگی با تغییر ایجاد شده به وسیله هیپنوتیزم بودند. به این ترتیب، تغییرات دیگر سبب کاهش عدم هماهنگی و عدم تعادلی می شد که در نتیجه ایجاد شده به وجود آمده بود. همان گونه که نظریه های هماهنگی شناختی پیش بینی می کردند، فشاری در جهت کاهش دادن عدم تعادل وجود داشت که منجر به تغییرات شناختی گوناگونی شده بود.

ما در اینجا کوشیده ایم تا دیدگاه تعادل و توافق را در چهارچوب الگوی ادبی شناختی و با رعایت حداکثر اختصار و تنها با ذکر نکات اصلی آنها توضیح دهیم. هر دو این دیدگاهها روی دو نکته اصلی توافق دارند: وقتی ناهماهنگی وجود دارد، در سیستم این تمایل ایجاد می شود که در جهت یک ساختار هماهنگ تر حرکت کند. این حرکت می تواند به شیوه های گوناگون صورت گیرد، اما شخص معمولاً آسانترین راه حلها را برمی گزیند.

خلاصه گفتار یازدهم

۱. بررسی نگرشها در چهارچوب چند الگوی نظری بررسی شده است که در داخل هر الگو چند نظریه وجود دارد. این الگوها عبارتند از الگوی شرطی شدن و تقویت (یادگیری)، الگوی مشوقها و تعارضها، و الگوی هماهنگی شناختی. در الگوی شرطی شدن و تقویت، نگرشها را مانند سایر رفتارها حاصل شرطی شدن، تقلید، و تقویت می دانند. الگوی مشوقها و تعارضها نگرشها را به صورت یک الگوی سود و زیان می بیند. یک نگرش تا زمانی که مشوقهای نگهدارنده آن برقرار باشند دوام خواهد داشت و وقتی مشوق تازه ای که قویتر از مشوق قبلی است ارائه شود امکان تغییر آن فراهم می شود.

۲. شناختهایی که در مورد اشیاء یا رویدادها برای شخص

حاصل می شود، بسته به اینکه خوشایند یا ناخوشایند باشند، نگرش مثبت یا منفی نسبت به آن شیء یا رویداد به صورت تداعی ایجاد می شود. عامل خوشایند بودن یا ناخوشایند بودن به صورت تقویت مثبت یا تنبیه برای شکل گیری نگرشها عمل می کند. " نظریه مشوقها و تعارضها موضوع نگرش را بر حسب یک تعارض رویکرد - رویگردان در نظر می گیرد. این دیدگاه نیز مانند دیدگاه یادگیری معتقد است که نگرش اصل مجموعه ای از عناصر مثبت و منفی است یعنی برآیند سود و زیان حاصل از داشتن نگرش خاصی است. وقتی در زمینه داشتن نگرش خاصی شخص دچار تعارض شود، موضعی را اتخاذ خواهد کرد که او را به حداکثر منافع برساند.

۴. الگوی هماهنگی شناختی خود شامل نظریه تعادل و نظریه توافق است. در یک نظام تعادلی، دو شخص و یک شیء یا سه شخص در روابط متقابل اند. بسته به نوع ارتباط سه جانبه ای که موجود است وضعیت کلی نظام یا در حال تعادل خواهد بود و یا در حال عدم تعادل.

۵. نظریه توافق توجه خود را به اثری که یک فرد با موضعی مثبت یا منفی نسبت به یک شیء یا شخص

دارد متمرکز می‌کند. در این نظریه حداکثر نظر مثبت با $+3$ و حداکثر نظر منفی با -3 نشان داده می‌شود. هرگونه تغییر در نظر حداکثر به صورت عددی در فاصله بین این دو عدد تغییر می‌کند، چنانچه اختلاف بین دو نظر وجود داشته باشد، لازم است که برای برقراری توافق حرکتی از یکی از طرفین یا از هر دو در جهت تعدیل نظر صورت گیرد تا دوباره توافق برقرار گردد.

۶. تحقیقات در مورد نظریه های ذکر شده عمدتاً در جهت تأیید دیدگاه یادگیری و نظریه تعادل است. در مورد نظریه توافق و نظریه مشوقها هم تعداد تحقیقات کم است و هم نتایج حاصله چندان روشن و قاطع نیستند.