

النفسية والاجتماعية للتجاذب بين الأشخاص واستهدفت بحوثهم الكشف عن طبيعة الخصال النفسية، أو الظروف الاجتماعية، التي إذا توافرت لأحد الأشخاص فإنها تجعله جذاباً أي مرغوباً ومحبباً لدى الآخرين. وكشفت هذه الدراسات عن وجود محددات متعددة للتجاذب بين الأفراد، منها ما يلي:

محددات التجاوب بين الأفراد:

أولاً - التقارب المكاني:

يتعدد التجاذب بين الأشخاص أحياناً بتأثير عوامل بيئية كالاقرابة المكاني، الذي يهيئ للأشخاص فرصاً متعددة للاتصال والتفاعل مع بعضهم البعض، فكثيراً ما يبدأ التعارف بين الأشخاص نتيجة لقريهم وتجاورهم، سواء في المسكن، أو الفصل الدراسي، أو محل العمل. وهناك العديد من الدراسات النفسية والاجتماعية التي تكشف عن العلاقة الإيجابية بين التقارب المكاني والتجاذب بين الأشخاص.

أوضحت دراسات أجرت مقارنات بين علاقات البيض والسود الذين يعيشون في مبان سكنية مشتركة (تجمع بين البيض والزنوج) أو غير مشتركة، وتبيّن أن البيض والزنوج الذين أقاموا على مقربة من بعضهم البعض عقدوا فيما بينهم علاقات اجتماعية حميمة بقدر لم يتيسر للبيض والزنوج الذين أقاموا في مساكن متباعدة. أوضحت دراسة أخرى أن الطلاب الذين تجاورت مقاعدهم في قاعة المحاضرات، تعرفوا على بعضهم البعض بدرجة تفوق ما حدث من تعارف بين طلاب تباعدت مقاعدهم.

وأظهرت دراسة أخرى أجريت على طلاب إحدى المدن الجماعية، وزع فيها الطلاب على الحجرات بحيث يقطن طالبان فقط في كل حجرة. ولم يؤخذ بالشخص الدراسي أو بأي متغير آخر يمكن أن يؤثر على علاقات الصداقة، كأساس لتوزيع الطلاب على الحجرات، وكشفت النتائج أن معظم الطلاب الذين كانوا معاً توثقت بينهم الصداقة، وإن أغلب الطلاب الذين سكنوا في أماكن متطرفة تقلصت علاقاتهم الاجتماعية مع زملائهم.

من خلال ما سبق يتضح مدى تأثير التقارب المكاني كمحدد للتجاذب دائمًا. بل قد يترتب عليه أحياناً شعور بالنفور، وهو ما يمكن أن نلاحظه في علاقات الجيران بعضهم البعض. وبهذا المعنى تمثل قيمة التقارب المكاني في أنه يهيئ فرص التفاعل والاتصال بين الأشخاص، لكن علاقتهم يمكن أن تقوى أو تفتر أو تتعدّم، بناء على ما يتوفّر من محددات أخرى في الموقف تلعب دوراً أساسياً لا دعم التجاذب، وفي مقدمتها تمثيل الاتجاهات، أو القيم، أو سمات شخصية، أو الظروف الأسرية والاجتماعية.... الخ.

ثانياً - الجاذبية الجسمية:

تعني بالجاذبية الجسمية مستوى الوسامة، أو الجمال، أو تناسق الملامع الذي يتصف به أحد الأشخاص، ذكراً أو أنثى، كعامل مؤثر في تحديد درجة التجاذب بين الأفراد. ويتوقع أن يزداد هذا التأثير في حالة العلاقات بين الجنسين بصفة خاصة. فقد أوضحت إحدى الدراسات التي تناولت هذا المتغير أن الجاذبية الجسمية تظل محدداً قوياً للتجاذب بين الأشخاص، حتى وإن تعارضت تصرفات الشخص الجذاب مع النشاطات التي تنهض بها الجماعة لتحقيق هدف مشترك.

كما أوضحت دراسة أخرى أن هناك ميلاً عام لدى معظم الأفراد للإدراك الأشخاص المتمتعين بالجاذبية الجسمية على أنهم أفضل، في وجوه متعددة من الأشخاص الأقل جاذبية أو جمالاً أو وسامة، ففي تلك الدراسة عرضت على مجموعة من المفحوصين صور لثلاثة أشخاص متفاوتين في الجاذبية الجسمية، (الأول منخفض في درجة الجاذبية، والثاني متوسط والثالث على درجة عالية من الجاذبية الجسمية). وطلب من كل مبحوث شارك في التجربة النظر إلى الصور الثلاث، ثم تقدير بعض الخصال الشخصية التي يرى أنها تميز صاحب كل صورة منها، وبدون توفير أية معلومات إضافية عن صاحب. وأوضحت النتائج أن المبحوثين قد نسبوا إلى الأشخاص مرتفعي الجاذبية الجسمية قدرًا من الحصول الإيجابية يفوق ما نسب إلى

منخفضي الجاذبية، فقد تصور المفحوصين أن الأفراد ذو الجاذبية العالية أكثر نجاحاً في عملهم، وأكثر سعادة في حياتهم الزوجية، وأفضل توافقاً في حياتهم الاجتماعية بصفة عامة، وظل هذا التقدير قائماً وثابتاً سواء كانت الصور لأشخاص من نفس الجنس أو من الجنس الآخر.

ويبدوا أن النظرة المتحيزّة لخصال الأشخاص مرتفعى الجاذبية الجسمية تؤدي إلى تحيز في الأسلوب الذي يعاملون به في حياتهم اليومية، بالقياس إلى الأشخاص منخفضي الجاذبية، والدليل على ذلك ما أظهرته دراسة تجريبية قدمت فيها مجموعة من المقالات لمجموعة من المبحوثين، وطلب منهم تقييم كفاءة المقالة وقدرة كاتبها، وأرفقت بالمقالات صور شخصية لكتاب لتلك المقالات وروعي أن تتفاوت فيما يظهر فيها من عناصر الجاذبية الجسمية (الجمال، الوسامـة...الخ). وأظهرت النتائج أنه كلما تميزت صورة كاتب المقالة بالجاذبية ارتفعت التقديرات التي تحصل عليها مقالته بصرف النظر عن المستوى الحقيقـي للمقالة، أما ما استتجـه الباحث بناء على هذه النتيجة فهو أن الجمال يمكن أن يؤدي إلى التحيـز في الحكم على جودة الأعمـال الصادرة من الشخص الجميل أو الوسيـم، في اتجـاه المبالغـة في تـقدير كـفاءـتها.

واهتم الباحثون كذلك بالتعرف على حدود و ظروف تأثير الجاذبية الجسمية في تشكيل علاقات الأفراد، وتوصـلـوا إلى خلاصـة مؤـداها أن الجاذـبية الجسمـية يكون لها أثـراـها القـوى في تحـديد درـجة التجـاذـب بين الأشـخاص عند بدء التـعـارـف، وفي بدايات التـفاعـل الـاجـتمـاعـي فيما بينـهمـ، وعـندـما لا تـتوـافـرـ لديـهمـ مـعـلـومـاتـ كـافـيةـ عن الآـخـرـينـ، حيث يـصـبـعـ الشـكـلـ أوـ المـظـهـرـ الـخـارـجيـ هوـ الـمـعيـارـ الـذـيـ يـعـتمـدـ عـلـيـهـ فيـ إـدـراكـ خـصـالـهـ، ولـكـنـ بـمـضـيـ الـوقـتـ وـمـعـ تـراـكـمـ خـبرـاتـ التـفـاعـلـ الـحـقـيقـيـ فيماـ بـيـنـ أـعـضـاءـ الـجـمـاعـةـ يـقـلـ التـركـيزـ عـلـىـ الـجـوـانـبـ الـجـسـيمـةـ أوـ الـمـظـهـرـ، وـيـزـدـادـ تـأـثـيرـ الـمـتـغـيرـاتـ الـشـخـصـيـةـ الـجـوـهـرـيـةـ فيـ تـحـديدـ درـجةـ التجـاذـبـ فيماـ بـيـنـهـمـ.

يـ كـمـحـدـدـ لـلـتجـاذـبـ
كـنـ أـنـ نـلـاحـظـهـ فيـ
رـبـ الـمـكـانـيـ فيـ آـنـهـ
بـمـكـنـ أـنـ تـقـويـ أوـ
بـ دـوـرـاـ أـسـاسـيـاـ فيـ
اـتـ شـخـصـيـةـ،ـ اوـ

تـتـاسـقـ المـلـامـعـ
تـحـدـيدـ درـجةـ
بـيـنـ الـجـنـسـيـنـ
أـنـ الـجـاذـبـيـةـ
تـصـرـفـاتـ
تـرـكـ.

دـ لـإـدـراكـ
نـغـدـدـةـ مـنـ
مـجـمـوعـةـ
نـخـفـضـ
جـاذـبـيـةـ
ثـ،ـ ثـمـ
يـبـدـونـ
إـلـىـ
إـلـىـ

ثالثاً - التمايل في القدرات العقلية وسمات الشخصية والظروف الاجتماعية:

يعد التمايل (أو التشابه) أكثر المحددات تأثيراً في التجاذب بين الأشخاص، فالأشخاص عادة أكثر قبولاً من يشبهونهم في سماتهم الشخصية أو قدراتهم العقلية، أو ميولهم، أو اهتماماتهم، أو عاداتهم، أو مستواهم الاجتماعي و الاقتصادي. ويكتسب هذا التمايل أهمية خاصة في هذا الصدد لاعتبارات متعددة، منها أن الأشخاص المتشابهين يكونون أكثر تفاهماً؛ إذ تلتقي أفكارهم حول العديد من الموضوعات الأساسية في الحياة وبالتالي يؤيد ويدعم كل منهم وجهة نظر الطرف الآخر نحو هذه الموضوعات، مما ينمي روابط المحبة والودة بينهم.

وقد أوضحت الدراسات وجود علاقة طردية قوية بين التمايل و التجاذب بين الأشخاص. ومنها التصديق على الآراء و المعتقدات الشخصية، وتأكيد صحتها، ودعم الثقة بالنفس، وتهيأت فرص أوفر للمشاركة في اهتمامات و نشاطات و ميول محببة إلى النفس نظراً لتشابه اهتمامات هؤلاء الأشخاص.

وقد أشارت دراسة أجراها بيرن byrne هدفت إلى كشف علاقة التمايل بالتجاذب. حيث قدم مجموعة من المفحوصين من طلاب الجامعة اختباراً يقيس سماتهم الشخصية، واتجاهاتهم نحو بعض الموضوعات، وبعد أن صبح الباحث الاختبار أعد مجموعة من الاختبارات المماثلة، وراعي في إعدادها تنويع وجه التمايل بينها وبين إجابات المبحوثين، بمعنى أن تكون متماثلة تماماً مع إجابتهم، أو غير متماثلة على الإطلاق. ثم قدم الاختبارات المجاب عنها إلى المبحوثين، وادعى أن بعض الأشخاص قد أجابوا عنها، وطلب منهم أن يعبروا عن مدى شعورهم بالتجاذب أو عدم التجاذب نحو الأشخاص الذين نسبت إليهم تلك الاختبارات.

وقد أوضحت نتائج التجربة بوضوح أنه كلما زادت نسبة الاتجاهات المتماثلة لدى بعض الأشخاص، زاد الشعور بالتجاذب فيما بينهم. ويطلق بيرن على هذه العلاقة المطردة بين التمايل و التجاذب اسم(قانون التجاذب). إلا أنه في بعض

الأحيان يؤدي تواافق حاجات بحيث يشبع كل طرف حاجات الطرف الآخر؛ فيقوى التجاذب فيما بينهم، ويتحقق تواافق الحاجات عندما تتوافر الحاجة نفسها بين شخصين. ولكن بدرجات متفاوتة الشدة، كان يشعر أحدهما برغبة أقل أو أضعف في السيطرة، فتشاءاً بينهما نتيجة هذا التفاوت في هذه الرغبة علاقة ناجحة لا يشوبها التنازع على السيطرة. يحدث تواافق الحاجات أيضاً عندما تتشاءاً بين طرق العلاقة دوافع متقابلة، كأن يشعر أحدهما بحاجة قوية إلى احتواء الآخر ورعايته في حين يشعر الطرف الآخر بحاجة شديدة إلى الحنان وتلقي الرعاية، وهنا يمكن أن تقوم بينما علاقة متاغمة يشبع فيها كل منهما حاجته الخاصة.

رابعاً: جاذبية نشاطات الجماعة وأهدافها:

عادةً ينضم الأفراد إلى الجماعات التي تحقق الأهداف التي يتطلعون إلى تحقيقها، كان انضمام فرد ما إلى جماعة معينة تكونت بهدف جمع تبرعات لبناء مدرسة أو مسجد أو نادٍ اجتماعي أو سياحة رياضية مثلاً، لاقتاعه بأهمية وجدارة هذا الهدف.

وفي بعض الأحيان ينتمي الفرد إلى جماعة معينة لشعوره بالانجذاب نحو النشاطات التي تمارس فيها كالتحاق شخص ما بأحد النوادي، أو رغبته في الاستمتاع بالنشاط الاجتماعي أو الرياضي الذي يمارس فيه.

وغالباً تقترب الجاذبية لأهداف الجماعة، بالجاذبية نحو نشاطاتها، فأغلبظن أن الفرد الذي ينتمي إلى جماعة هدفها جمع تبرعات لبناء مدرسة، على سبيل المثال سيكون راضياً في الوقت نفسه عن النشاطات التي تمارسها الجماعة لتحقيق هذا الهدف. ويندر أن ينظم فرد إلى جماعة وهو يشعر بالرضا عن أهدافها دون أنشطتها، أو العكس، ومن الأمثلة على بعض هذه الحالات النادرة انضمام شخص لإحدى الجماعات التي تستهدف جمع الأموال لأحد المشروعات، ليس لحرصه على هذا الهدف، ولكن لرغبته في الاستمتاع بالنشاطات الفنية أو الرياضية التي تتظمها الجماعة لجمع التبرعات وتدبير الأموال اللازمة.

هذه هي الحاجات أو الدوافع النفسية، التي تسهم بدور فعال في تكوين الجماعات الإنسانية، وهي الحاجة إلى الانتماء، والجاذبية نحو أهداف الجماعة ونشاطاتها. إن الجماعة، مع كونها تشبّع كل هذه الحاجات من داخلها، فإنها تشبّع حاجات نفسية للأفراد من خارجها أيضاً، وذلك حين ينتمي الفرد إلى جماعة معينة لاعتقاده بأنها يمكن أن تتحقق له أهدافاً خارجية لن تتيسر له إلا من خلال عضويته فيها، حيث تصبح الجماعة في هذه الحالة وسيلة لإشباع حاجات شخصية، وليس غاية في ذاتها.

ومن بين الحاجات التي يمكن أن تشبّعها الجماعة لأعضائها من خارجها:

- الجاذبية لأشخاص خارج الجماعة.
- الجاذبية لأهداف خارج الجماعة.

فقد ينضم بعض الأشخاص إلى أحزاب سياسية مثلاً اعتقاداً منهم بأن عضويتهم الحزبية ستتيّئ لهم فرص الاتصال بمسؤولين من ذوي السلطة والنفوذ (أو الجماعة)، الأمر الذي يمهد لهم فرص تحقيق مصالحهم أو أهدافهم الشخصية التي تمكّن خارج الجماعة.

أنواع الجماعات: ✓

• الجماعة من حيث زمن وجودها :

1. جماعة طويلة الأمد مثل: الأسرة.
2. جماعة قصيرة الأمد مثل: البنات في المحاضرة.

• الجماعة من حيث نوعية العلاقات بين أفرادها:

1. جماعات ديمقراطية.
2. جماعات استبدادية.

• الجماعة من حيث طبيعة تكوينها:

1- جماعه تلقائيه مثل: الاسره.

2- جماعه مقصوده مثل: النقابات، النوادي....

• الجماعة من حيث عمق العلاقات بين أفرادها:

1- جماعه أوليه مثل: الاسره، الرفاق.

2- جماعه ثانوية مثل: العلاقات التي لا تدوم.

• الجماعة من حيث التزام أفرادها بأدوارهم الاجتماعيّة:

1- جماعه رسميه مثل: الفصل الدراسي، قاعة محاضرات.

2- جماعه غير رسميه مثل: الأصدقاء.

أما الاسره تعتبر جماعه رسميه وغير رسميه في آن واحد وحسب طبيعة العلاقات التي تسود الأسرة.

العلاقات المميزة للجماعة: هناك ميزات للعلاقة بين أفراد الجماعة تتمثل فيما يلي: X

(1) العلاقة الدائرية **Relation circulaire**

(2) العلاقة المنفردة **Relation individuelle**

(3) العلاقة الصفرية **Relation Zero**

(4) العلاقة الثلاثية **Relation triangle ou triade**

(5) العلاقة المزدوجة المتبادل **Relation paire ou dyade**

(6) العلاقة المركزية **Relation Etoilem**