

# التأثير الاجتماعي

## Social influence

إعداد و تقديم

ا.د/جابر نصر الدين

مخبر الدراسات النفسية و الاجتماعية

كلية العلوم الإنسانية و الاجتماعية/جامعة محمد خيضر بسكرة

n.djaber@uni-biskra.dz

المحور الخامس من مقرر عرض التكوين السنة الثانية ليسانس علم النفس.

**التأثير الاجتماعي: المسايرة، المغايرة، التسهيل الاجتماعي.**

عناصر المحاضرة:

1-أهمية التأثير الاجتماعي

2- تعريف مفهوم التأثير الاجتماعي:

3- مستويات التأثير الاجتماعي:

4-أنواع التأثير الاجتماعي:

1/4- الامتثال أو الامتثالية : (conformité( conformitisme)

2/4- الانسياق أو الامعية: Suivismisme

3/4- التحول Conversion

4/4- الطاعة L'obéissance

5/4- المقارنة الاجتماعية La comparaison sociale

6/4- التسيير-التسهيل - الاجتماعي la facilitation sociale

7/4- الابتكار L'innovation

## 1- أهمية التأثير الاجتماعي:

احتلت مسألة التأثير في الناس حيزا واسعا في تصور الفكر الإنساني منذ القديم. فنجد موضوع التأثير الاجتماعي من بين أهم المواضيع التي أخذت اهتماما بالغاً في علم النفس الاجتماعي، وعلم الاجتماع، والاتصال، وذلك نظراً للتأثيرات الواضحة والخطيرة التي يتركها الضغط الاجتماعي على الأفراد والجماعات.

و الملاحظ أن هناك علاقة قوية بين التفاعل الاجتماعي و التأثير الاجتماعي. ف في كل مواقف التفاعل الاجتماعي يكون هناك تأثير اجتماعي. و هذا الأخير يتميز بكونه شرطا أساسيا يميز عملية التفاعل الاجتماعي، التي في تعريفها يظهر معنى التأثير.

فمن تعريفات التفاعل الاجتماعي بأنه التقاء سلوك شخص أو مجموعة أشخاص مع سلوك شخص آخر أو مجموعة أشخاص آخرين في عملية توافق تبادلية لإشباع حاجات مختلفة، يترتب عليها أن يتأثر سلوك كل طرف بسلوك الآخر ، حيث يكون سلوك أي منهما منبها أو مثيرا لسلوك الطرف الآخر.

فما هو إذن التأثير الاجتماعي، ومستوياته، وما أنواعه، ؟

## 2- تعريف مفهوم التأثير الاجتماعي:

هو الضغط التي تمارسه الجماعة أو الأغلبية أو المجتمع ككل على الفرد حتى ينصاع و يفكر و يسلك و يعتقد لما تؤمن به الجماعة.

## ***Définition d'influence sociale***

L'**influence sociale** désigne la **pression** que subissent les **individus de la part du groupe** (ou de la société en entier) auquel ils appartiennent. Elle a pour conséquence de façonner ou de modifier progressivement les comportements, les sentiments, les croyances ou les pensées des individus en imposant les normes édictées par le groupe.

و بحكم تواجد الفرد داخل الجماعة و انتمائه إليها نجده متشتت أو ممزق بين رغبتين متناقضتين:

\*رغبته في أن يكون مقبولاً من طرف الجماعة لتجنب الرفض أو العقاب.  
\*و رغبته في الاحتفاظ بشخصيته و تفرده و تميزه عن الآخرين.

Au sein du groupe, l'individu est écartelé entre deux désirs qui s'opposent :

\*être **accepté par le groupe**, en étant lui-même acceptable, pour ne pas être catalogué "hors norme", être puni ou être rejeté,

\* **conserver sa personnalité**, sa spécificité, son individualité, ce qui l'incite à se démarquer des autres individus.

([www.topie.org](http://www.topie.org))

فالتأثير الاجتماعي يستهدف الفرد في أفكاره, ومشاعره, وسلوكه.

L'influence sociale renvoie au fait qu'une personne amène une autre personne à modifier son comportement, que ce soit au niveau des actes, pensées ou sentiments

### 3- مستويات التأثير الاجتماعي:

#### \* التأثير بين الأفراد:

يظهر هذا النوع من التأثيرات عادة في العلاقات الاجتماعية، مثل: علاقات الصداقة علاقات الزواج و العلاقات المهنية. فمثلا التأثير في علاقات الصداقة. وإن كان متبادلا، إلا ويكون أحدهم أقوى من الآخر تأثيرا، لما له من القدرة و الأخلاق والمهارة في آلية التواصل و المساندة أو التفوق والناجح في حياته، وما إلى ذلك من الصفات ما يجعله أكثر تأثيرا في الآخر. كما نجده في علاقات الزواج أن الزوج يؤثر في زوجته نظرا لحسن تعامله و احترامه لها، وقد تؤثر الزوجة في زوجها باحترامها له و تفهمها لطبيعة ظروف عمله و حسن الإصغاء لانشغالاته و بحوارها الهادئ والهادف.

#### \* التأثير بين الأفراد والجماعات:

وفي هذا المستوى، نتحدث عن تأثير متبادل، بمعنى، قد يتأثر الفرد بالجماعة. كما قد يؤثر هو أيضا بدوره في الجماعة. غير أنه في كثير من الأحوال يكون الفرد في موضع تأثر إذا كان في تجانس مع الجماعة و أكثر انغماسا معها، حيث نجده يتأثر بالسلوكيات السائدة التي يراها في العديد من الأشخاص الذين هم بدورهم يشكلون جماعة. ومثال ذلك الطفل في وسط أسرته يتأثر بكل فرد فيها خاصة الكبار منهم.

وبالمقابل، قد يؤثر الفرد في الجماعة، وذلك واضح في مشاهد الزعامة والقيادة والرئاسة، حيث نجد الفرد يؤثر كلية على سلوكيات الجماعة ويترك صدى عميقا عليها، والتاريخ حافل بأمثلة على ذلك (الأنبياء ، الرسل، العلماء، المصلحون...). وهناك أيضا أمثلة أخرى كثيرة،

تبين تأثير الفرد على أعضاء الجماعة مثل تقليدهم للفنانين والممثلين والرياضيين، حيث نجدهم يقلدونهم في لباسهم، وأسلوب معيشتهم، وفي حلاقة شعرهم، وحتى في طريقة كلامهم وما إلى ذلك...

#### \* التأثير بين الأفراد ووسائل الاتصال الجماهيري:

يظهر هذا النوع من التأثيرات واضحا في كون وسائل الاتصال الجماهيري لها القدرة والاستطاعة من خلال قوة الإقناع وجدية المواضيع التي تعالجها، لتغيير موقف واتجاه سلوكيات الأفراد، بل وأن تأثيراتها أصبحت أكثر وضوحا وأشد خطورة في العصر الذي نعيشه.

#### \* التأثير بين الأفراد والثقافة:

ويتجلى هذا النوع من التأثير في كون الفرد يتأثر بثقافة المجتمع السائدة، ف الفرد لا يقوم بعادات ويمارس تقاليد من تلقاء نفسه، بل على العكس فهو مرآة عاكسة للعناصر الثقافية التي تلقاها و تشربها، لذا نجده متأثرا بها ويحافظ عليها حتى في تنقله و إقامته في بلد آخر. كما أن الثقافة تتأثر بالأفراد و بالمجتمع ككل لأنها أولا نابعة منه م و بإمكانهم التعديل و التغيير في بعض محتوياتها.

#### 4-أنواع التأثير الاجتماعي:

ينطوي التأثير الاجتماعي على العديد من الأنواع (المظاهر) تتراوح عموما بين الامتثال و المغايرة.

#### 1/4-الامتثال أو الامتثالية: (conformité( conformitisme)

الامتثال يحدث عندما نغير تصرفاتنا، سلوكياتنا، مواقفنا، أو حتى معتقداتنا كردة فعل لضغط اجتماعي حقيقي أو مُتخيل. (Kiesler & Kiesler, 1969)

فبحكم انتماءاتنا للعديد من الجماعات الاجتماعية فإننا نخضع لتأثير عادات، تقاليد، أعراف أو مفاهيم اجتماعية مشتركة معينة و لكن بدرجاتٍ مختلفة.

- **Le conformisme** ou **suivism** : soumission aux idées communément admises, aux usages, aux comportements, aux règles morales, à la façon de parler du groupe pour favoriser son intégration et éviter d'être mis à l'écart.

- و بمنظور نفسي -اجتماعي يشكل الامتثال طاعة لضغط الجماعة لما تمليه من آراء، قواعد، معايير و قيم تمثل العقل الجمعي و سلم القيم فيها.

En psychosociologie, le conformisme est l'obéissance à la **pression du groupe**. René Mucchielli le définit comme étant "l'attitude sociale qui consiste à se soumettre aux opinions, règles, normes, modèles qui représentent la mentalité collective ou le système des valeurs du groupe auquel on a adhéré, et à les faire siens".

(www.topie.org)

### \* أشكال الامتثال :

كانت هناك عدة محاولات من طرف علماء النفس الاجتماعي في تفسير ظاهرة الامتثال، ومن بين هذه المحاولات، تلك التي قام بها دويتش وجيرارد (Deutsch & Gerard, 1955)، حيث قدما مفهومين أساسيين أسهما في تعميق فهمنا لضغط الجماعة، و أن تفسير التأثير الاجتماعي يتطلب التمييز بين نوعين من التأثير: التأثير الاجتماعي

الإعلامي (infomational social influence) و التأثير الاجتماعي المعياري (Normative social influence).

(british journal of psychology .volume 29 Issue 2.June 1990)

و سنتناول هذين المفهومين كل على حده.

\* التأثير الاجتماعي الإعلامي :

تتعلق نظرية المقارنة الاجتماعية (social comparision theory) لفستجر 1954، من فكرة أساسية و هي أن الناس يمتلكون حاجة أساسية لتقييم أفكارهم و اتجاهاتهم، و التأكد من صحة هذه الأفكار و الاتجاهات بناء على ذلك. فهذا التأكيد يطمئنهم إلى كفاءتهم، و قدرتهم على التحكم بالعالم المحيط. و تعمل أفكار الآخرين و سلوكياتهم في المواقف الجديدة و الغامضة على تعريف الفرد بالواقع الاجتماعي و توضيح معالمه. فعندما نجد أنفسنا في موقف غير مألوف و لا نملك معلومات عنها فإننا ننظر إلى الآخرين للاسترشاد بهم، فنتمثل لسلوكهم (نعمل ما يفعلون)، و هذا دليل على التأثير الاجتماعي الإعلامي، و الأمثلة كثيرة عن ذلك في الحياة اليومية.

فأحيانا يجد الفرد نفسه أمام خبرات جديدة كأن يبدأ في وظيفة جديدة أين يضطر إلى ملاحظة تصرف مع الزملاء القدامى في تلك المهنة للاسترشاد بهم في كيفية سير العمل و المعاملات المهنية بين الأفراد في تلك المؤسسة أو الشركة. إذا فما تفسير ذلك حسب هذه النظرية؟

إذا فالجواب يكون طبقا لملاحظة تيرنر 1991، كلما قل اعتمادنا على إدراكنا المباشر

للعالم المادي المحيط بنا، و قلت صلتنا السلوكية به، زادت قابليتنا للتأثر بالآخرين. و في تجارب آش Solomon Asch على عينة من طلبة الجامعة، تبين أن المشاركين في التجربة اعتقدوا أن رأي الأغلبية كان صائبا و أن إدراكاتهم الخاصة كانت هي الخاطئة.

(acofps.com)

### **Influence informationnelle**

Forme d'influence basée sur la prise en compte des réponses des autres à titre informatif.

L'objectif de l'individu est de donner une réponse exacte. Il est influencé par les autres suite à un conflit cognitif.

\* التأثير الاجتماعي المعياري:

يقوم التأثير الاجتماعي المعياري على أساس حاجتنا إلى قبول الآخرين لنا ورغبتنا في أن نترك انطبعا إيجابيا لديهم. فقد نمثل لنكسب القبول الاجتماعي و لنتجنب النبذ. و قد نوافق الآخرين لأنهم يمتلكون القدرة على مكافأتنا أو عقابنا، و على قبولنا أو نبذنا، و كم هي الأمثلة كثيرة في واقعنا المعاش يمكن لأي واحد منكم أن يستتجها.

و الفرق بين المفهومين، أن في التأثير الإعلامي يحاول الفرد إعطاء إجابة صحيحة لأنه تحت تأثير الآخرين ناجم عن صراع معرفي. بينما في التأثير المعياري فهو يتجنب الرفض الاجتماعي لأنه تحت تأثير الآخرين الناجم عن صراع دافعي.

### **Influence normative**

Forme d'influence basée sur le respect des normes établies par le groupe.

L'objectif de l'individu est d'être accepté par le groupe, d'être jugé positivement par les autres membres du groupe, ou, tout du moins, d'éviter la désapprobation sociale.

Il est influencé par les autres suite à un conflit motivationnel.

## • لماذا نمتثل ؟

طرح هذا السؤال من قبل علماء النفس الاجتماعي لمعرفة دوافع الامتثال و آليات حدوثه.

و أبحاث آش (Asch, 1955) وغيره من علماء النفس أشارت إلى أن الإنسان معرض أكثر للخضوع لرأي الأغلبية إذا توفرت الشروط الآتية:

\* عندما تواجه وتختلف في الرأي مع مجموعة (مكوّنة على الأقلّ من 4 أو 5 أشخاص) متوافقة تمامًا على مسألة ما.

\* عندما تضطرّ للتّصريح بآرائك ومعتقداتك علانية وأمام المجموعة.

\* عندما لا تكون قد صرحت مسبقا بالتزامك لفكرة أخرى أو رأي آخر.

\* عندما تجد المهمة صعبة أو غامضة.

\* عندما تشك في معرفتك أو قدراتك في حالة أو مرحلة ما .

\* عندما تكون منجذبا جدا للمجموعة و تود أن تكون عضوا أو جزء منها.

و من العوامل المؤثرة على الامتثال أيضا:

\* خصائص المهمة: الصعوبة، الغموض.

\* خصائص الشخص : المستهدف بالتأثير.

\* خصائص الشخصية ، الثقة في الذات ، في الكفاءات الخاصة.

\* خصائص اجتماعي: الثقافة ، النوع الاجتماعي.

\* خصائص الجماعة: الحجم، الإجماع.

\* علاقات الفرد مع الجماعة: جاذبية الجماعة، مكانة الفرد داخل الجماعة، الاعتماد المتبادل فرد- جماعة.

## Les facteurs qui influencent le conformisme !!!

- *caractéristiques de la tâche : difficulté, ambiguïté*
- *caractéristiques de la personne (cible d'influence) :*
- *caractéristiques personnelles, confiance en soi (confiance en ses propres compétences, estime de soi)*
- *caractéristiques sociales : culture, sexe... (ex : le comportement conformiste ne se manifeste pas avec la même force dans une culture collectiviste ou dans une culture individualiste)*
- *caractéristiques du groupe (source d'influence) : taille, unanimité*
- *relations personne-groupe (attrait au groupe, statut de l'individu au sein du groupe, interdépendance individu-groupe).*

(conformisme.canalblog.com)

## 2/4-الانسياق أو الامعية:Suivisme

أو يسمى بتأثير الواجهة ، لأنه يتجلى في سلوك الفرد كآلية يستعملها لتجنب الصراعات و العقوبات المحتملة من الانحراف على ما تمليه الجماعة على الأعضاء المنتمين إليها. و الملاحظ أن هذا النوع من التأثير الاجتماعي لا يدوم طويلا و سرعان ما يزول بزوال مصدره. و لهذا البعض يسميه بالمسايرة الاجتماعية.

## Suivisme

Influence «de façade» au niveau du comportement de l'individu: celui-ci suit les autres, dans le cadre d'une stratégie visant à éviter les conflits ou les sanctions éventuelles liées à la déviance. Cette forme d'influence disparaît dès que la source d'influence disparaît.

## Conversion 3/4-التحول

أو ما سمي بالتأثير العميق و هو نوع من التأثير الاجتماعي يتجاوز تأثير الواجهة لأنه يمس بمعتقدات الفرد بطريقة لا شعورية و دائمة.

## Conversion

Influence «profonde», se situant au niveau des convictions de l'individu: celui-ci est influencé dans ses idées de manière inconsciente et durable.

## L'obéissance 4/4-الطاعة

و هي نوع من التأثير الاجتماعي يظهر في إتيان الفرد بسلوك ناجم عن خضوعه لتعليمات فوقية أو لأوامر سلطة شرعية أو تدرك على أنها كذلك.

و يفرق ملغرام Milgram بين الامتثال و الطاعة من حيث أنهما متشابهان لأنهما تتطلبان على تنازل عن الحكم الفردي الخاص في مواجهة ضغط خارجي. إلا أن ثلاثة فروق بينهما على الأقل:- أن الامتثال لا يحدث نتيجة طلب واضح للتصرف بطريقة معينة. أما الطاعة فإنها تتم تنفيذًا لتعليمات أو أوامر صريحة. - إن الذين يؤثرون علينا هم أقران أو أشخاص مشابهون لنا في المكانة. أما في حالة الطاعة فهناك فرق في المكانة بين الأمر و المأمور. و لا يجري تأثير متبادل بينهما إنما يكون هناك تأثير في اتجاه واحد يوجه فيه

صاحب السلطة سلوك شخص آخر. -ينجم الامتثال عن حاجة نفسية لدى الفرد لنيل رضا الآخرين و قبولهم. أما الطاعة فتتجم عن تنظيم هرمي تحتل طبقاته العليا سلطة توجه الأوامر و تفرض الطاعة ( روبيرت مكلفين/رتشارد غروس، 2002، ص32) و قد تصل الطاعة في بعض المواقف إلى حالة نفسية يفقد فيها الشعور بالاستقلالية و يرى ذاته عبارة عن أداة لإرادة الغير ، و انه غير مسؤول عن تصرفاته و تسمى بحالة الوكيل Etat d'agent. ومثال على ذلك وضعية من رمى القنبلة الذرية على مدنتي هيروشيما و ناكزاي اليابانيتين.

## **L'obéissance**

Changement de comportement afin de se soumettre à l'ordre provenant d'une autorité légitime – ou perçue comme légitime.

## **Etat d'agent**

Etat psychologique de perte du sentiment d'autonomie: l'individu se considère comme l'instrument de la volonté d'autrui, et non responsable de ses actes

## **5/4- المقارنة الاجتماعية La comparaison sociale**

كوننا نعيش داخل المجتمع و ننتمي إلى العديد من الجماعات فيه فإننا نميل في عدة مواقف إلى اعتبار الآخرين مرجعا لنا نحتكم إليه لنقيم أرائنا و اتجاهاتنا نحو الأفراد و الأحداث و القضايا. فهي عملية معرفية بالأساس يعتمدها الفرد لمعرفة تشابهه مع الآخرين أو اختلافه عنهم.

و مفهوم مجال المقارنة La notion de champ de comparaison حسب فيستنجر Festinger (صاحب نظرية المقارنة الاجتماعية والتنافر المعرفي La dissonance cognitive \*) يسمح للفرد بإجراء المقارنة مع أفراد آخرين.

و المفصود بمجال المقارنة هو مجموع الأفراد الذي بإمكان الفرد أن يجري معهم مقارنة اجتماعية. فهذه الأخيرة هي عملية مهمة تحقق للفرد عدة أهداف منها:  
-إعادة ثقته بذاته و من ثم إعادة حالة توازنه.  
-الرفع من تقديره لذاته.  
-تعلم سلوكات جديدة أو تحسين و تعديل السلوكات السابقة.

La comparaison sociale est un processus cognitif appliqué à une ou à des informations qui concernent une ou plusieurs personnes en relation avec soi, et qui permet d'apprécier les similitudes et/ou les différences entre soi et autrui.

La comparaison sociale désigne donc le processus par lequel l'individu évalue ses opinions et ses aptitudes en se référant à autrui. Plus exactement dans les situations où l'individu n'est pas sûr de la justesse de ses opinions ou de la qualité de ses aptitudes, il opère une comparaison afin d'obtenir une estimation mais également dans l'éventualité de s'ajuster aux normes ambiantes. Le processus de comparaison sociale est déclenché par un état d'incertitude et vise à rétablir la certitude et à aboutir ainsi à un état d'équilibre.

- **La dissonance cognitive : des éléments contradictoires sont présents simultanément dans la pensée de l'individu.**

#### **6/4-التسيير-التسهيل - الاجتماعي la facilitation sociale**

اهتمت الدراسات لمعرفة أثر حضور الآخرين على أداء الفرد هل يسهل أم يعرقل؟

من حيث زيادته أم انخفاضه.

و من الدراسات القديمة في هذا المجال دراسة تريبلت Norman Triplett 1897

حيث لاحظ أن مردود أداء عدائي الدراجات الهوائية كان أفضل مع الجماعة مقارنة بأدائهم الفردي.

فمردود الفرد عند أدائه لعمل أو مهمة معينة يتغير بمجرد حضور الآخرين ( خاصة الحضور المادي أو الفيزيائي ). و عليه قد يكون حضور الآخرين ايجابيا على أدائه ، كما يمكن يكون في بعض المواقف سلبيا و مثبطا لمردوده . و يرجع ذلك إلى عدة عوامل منها: شخصية الفرد ، طبيعة العمل أو المهمة و طبيعة الأشخاص المتواجدين في الموقف.

Le phénomène de facilitation sociale renvoie au fait que la simple présence d'autrui lors de l'accomplissement d'une tâche a une influence directe sur nos performances, intellectuelles autant que motrices. Ce phénomène a notamment été décrit par Triplett en 1897, lorsqu'il observe que des coureurs cyclistes en groupe ont de meilleures performances que des coureurs seuls. Triplett montra expérimentalement que les performances motrices d'un sujet pouvaient être améliorées si ce sujet était mis en présence d'un autre individu effectuant en même temps la même tâche : des enfants enroulant le plus vite possible des moulinets, ont de meilleures performances lorsqu'ils sont placés par paires dans la même pièce, plutôt que seuls.

*(definitions-de-psychologie.psyblogs.net)*

### **عدم الامتثال ( المغايرة) non conformité**

و تعد من أشكال التأثير الاجتماعي و لكنها تختلف عن الأشكال السابقة و التي تشكل قطب تأثير الأغلبية. أي أنها تأثير الفرد أو أقلية على الأغلبية أو ما سمي بتأثير الأقلية.  
.l'influence minoritaire

فلمغايرة على العكس من الامتثال تمامًا، تعبر عن عدم انسياق الفرد وراء معايير وعادات الجماعة أو المجتمع وتقبله لها تلقائيًا بل إخضاعها للنقد، والسلوك بشكل يختلف عن المقبول في إطارها العام أو الاجتماعي المقبول. أو لنقل أنها ظاهرة تحدث حينما يستجيب الفرد بطريقة مغايرة و ربما مضادة لآراء الجماعة أو توقعاته.

و من الذين بحثوا و طوروا هذا المفهوم Moscovici Serge .  
و تتخذ عدة أشكال ، نكر منها:

#### L'innovation 7/4- الابتكار

و هو من أشكال التأثير الاجتماعي من الجزء إلى الكل، أي عندما يحاول الفرد أو أقلية أن تؤثر على الأغلبية بأفكار و سلوكات جديدة أو تغيير أخرى قديمة.

### Innovation

Forme d'influence sociale ayant pour source une minorité qui s'efforce soit de créer des idées ou comportements nouveaux, soit de modifier des idées ou comportements traditionnels.

و قد ينظر للمغايرة الاجتماعية- لما تفرضه الجماعة من تأثير على أعضائها- بأنها نوع من الانحراف عن المألوف و المعتاد عند الجماعة.

و في الأخير نشير إلى أن هناك أشكال أخرى للتأثير الاجتماعي مثل : الموضة

la mode ، التحريض la manipulation ، الانحراف déviation . الإقناع la persuasion ،التقليد .. و كانت محورا للعديد من الدراسات النفسية و الاجتماعية، لما لها من تأثير على الفرد و الجماعة.

## المراجع:

- روبيرت مكلفين/رتشارد غروس(2002)مدخل إلى علم النفس الاجتماعي، ترجمة :ياسمين حداد و آخرون.عمان: دار وائل للطباعة و النشر.

-خليل عبد الرحمان المعاينة(2010)علم النفس الاجتماعي.ط3.عمان: دار الفكر.

-www.topie.org

- acofps.com

-conformisme.canalblog.com

-definitions-de-psychologie.psyblogs.net

-british journal of psychology .volume 29 Issue 2.June 1990