

# المادة: محاضرات في مقياس علم النفس السياسي.

الفئة المستهدفة: السنة الثانية جذع مشترك علوم سياسية وعلاقات دولية.

وحدة التعليم: إستكشافية.

الأستاذة: بوسطيلة سمرة

- 1- تطور حقل علم النفس السياسي.
- 2- سيكولوجية القيادة السياسية.
- 3- سيكولوجية الناخب.
- 4- الرأي العام
- 5- التطرف.
- 6- التفاوض

## 1- تطور حقل علم النفس السياسي

يعد علم النفس السياسي مجالا دراسيا ذا طبيعة متعددة التخصصات، يهدف الى تفسير الظواهر السياسية من خلال توظيف الرؤى المستمدة من علم النفس والعلوم السياسية وعلم الاجتماع وغيرها من الحقول المعرفية ذات الصلة. وعلى الرغم من ان ظهوره المدون في الادبيات الاكاديمية الامريكية يعود الى عشرينيات القرن الماضي، عبر الاعمال التأسيسية لكل من ليبمان (1922) وميريام (1925) ولاسويل (1927) حيث انتهج كل منهم مقاربات تكاملية لتفسير الرأي العام، وادماج السلوكية في تحليل الظاهرة السياسية، وتطبيق المبادئ النفسية لتعزيز فاعلية الدعاية السياسية على التوالي، فان الجذور التاريخية لعلم النفس السياسي تمتد الى القرن التاسع عشر. فقد تضمنت تلك الاسهامات المبكرة دراسة لو بون (1896) لسلوك الحشود، وادخال باستيان (1860) لمصطلح علم النفس السياسي نفسه. وفي هذه الاعمال المبكرة، عمد رواد المجال الى دمج المعطيات النفسية مع التحليل السياسي بغية تفسير تحديات عصرهم وتقديم رؤى استشرافية للمستقبل وهي خصائص مميزة ظلت حاضرة في الاعمال المؤثرة اللاحقة التي شكلت مسار تطور هذا الحقل المعرفي

على الرغم من ان الظهور الاول لعلم النفس السياسي في الادبيات الاكاديمية الامريكية يعود الى عشرينيات القرن الماضي، عبر الاعمال التأسيسية لكل من ليبمان (1922) وميريام (1925) ولاسويل (1927) الذين اعتمد كل منهم مقاربات تكاملية تمثلت في تقييم الرأي العام، وادخال السلوكية الى دراسة السياسة، وتوظيف علم النفس لتعزيز فاعلية الدعاية السياسية على التوالي، فان الجذور الاولى لهذا الحقل تمتد الى القرن التاسع عشر. فقد شملت الاسهامات المبكرة دراسة لو بون (1896) لسلوك الجماهير، واسهام باستيان (1860) في ادخال مصطلح علم النفس السياسي ذاته. وفي كل من هذه الاعمال، سعى رواد المجال الى دمج المعارف النفسية مع التحليل السياسي لتفسير تحديات روح العصر وتقديم رؤى وحلول مستقبلية وهي خصائص مميزة استمرت في الظهور ضمن الاعمال المؤثرة اللاحقة. وتعد من ابرز الامثلة على الاعمال ذات التأثير المستدام في علم النفس السياسي: الشخصية الاستبدادية (ادورنو وآخرون، 1950)، والناخب الامريكي (كامبل وآخرون، 1960)، والاخبار التي تهتم (اينغار وكيندر، 1987)، والجمهور الرشيد (بيج وشايبرو، 1992)، واخراج للتصويت (جرين وجيرير، 2008)، وغيرها من الاعمال التي لا تزال تشكل ركائز معرفية في الحقل.

وبفضل هذا الالتزام الراسخ بالمنهجية متعددة التخصصات interdisciplinary ازدهر علم النفس السياسي ليغدو قوة مؤثرة في العلوم الاجتماعية، كما يتضح من مجلته العلمية ذات التأثير الرفيع ومخرجاته البحثية واسعة الصدى في المنح الدراسية لعلم النفس السياسي من خلال فصول كتبها خبراء مشهورون عالميا من اكثر من 15 دولة. بصفته مجالا متعدد التخصصات بطبيعته، يتجاوز علم النفس السياسي الحدود التقليدية بين الحقول المعرفية، ويمتد عبر مستويات متباينة من التحليل في سبيل تفسير التباين الملحوظ في الظواهر السياسية. ومع ذلك، ظل غياب اطار نظري شامل لتنظيم السلوك السياسي وفهمه قائما لفترة طويلة. ويتناول كلايسنس وزملاؤه (2022) هذا النقص في الفصل الثاني من عملهم، من خلال توضيح الاسس التطورية للايديولوجيا السياسية.

ويجادل المؤلفون بأن الاختلافات الأيديولوجية المعاصرة - ولا سيما في المحافظة الاجتماعية والاقتصادية - تعود جذورها إلى احتياجات تطويرية تاريخية تمثلت في تعزيز الامتثال للمجموعة وتشجيع التعاون داخلها على التوالي. ويرى كلايسنس وزملاؤه أن السلطوية اليمينية RWA والتوجه نحو الهيمنة الاجتماعية SDO تمثلان المظاهر الحديثة لهذه التحديات البيئية والاجتماعية. كما يوضحون أن الاختلاف في مستويات كل من التوجه نحو الهيمنة الاجتماعية والسلطوية اليمينية ينشأ عن موازنات معقدة بين التكلفة والمنفعة المرتبطة باعتماد هذه الاستراتيجيات، فضلاً عن دور المرونة المظهرية Phenotypic Plasticity التي تمكن الكائنات الحية من تعديل استجاباتها بما يتلاءم مع الظروف البيئية المتغيرة، تلك التي تؤثر في التعبير عن الأيديولوجيات السياسية في سياقات مختلفة، إلى جانب الآليات المباشرة التي تنتج الظواهر الاجتماعية والسياسية. وانطلاقاً من طرح كلايسنس وزملائه (2022) بأن الضغوط التطورية قد أسهمت في تشكيل المعتقدات السياسية المعاصرة، يصبح من المنطقي افتراض أن الظواهر السياسية تحمل عناصر قابلة للتوريث. وتعمق ماكدرموت (2022) هذا النقاش في الفصل الثالث من خلال توضيح الكيفيات المعقدة التي يمكن أن تؤثر بها الجينات في السلوك السياسي، مؤكدة أن العوامل الجينية والبيولوجية قادرة على معالجة أسئلة أساسية طالما أغفلتها المقاربات الاجتماعية-الديموغرافية التقليدية في علم النفس السياسي. وتشير كذلك إلى أنه رغم التأثير الملحوظ للجينات على التحديد الأيديولوجي، فإن أثرها على المواقف السياسية المحددة كالتوجه الحزبي يعد محدوداً نسبياً. وتشرح ماكدرموت أيضاً كيف يمكن لعمليات التزاوج الانتقائي assortative mating أن تنتج اختلافات جينية وبيولوجية مرتبطة بالانتماء الحزبي، مؤكدة أن اختيارات الشريك تمثل على الأرجح عاملاً رئيسياً في تشكيل الأيديولوجية السياسية للأطفال، وقد تسهم بذلك في تعميق الاستقطاب السياسي. وتختتم بمناقشة معمقة حول كيفية قدرة علم النفس السياسي المستنير وراثياً على تطوير الحقل، مشددة على أن تعقيد هذا التوجه البحثي يتطلب تعاون متعدد التخصصات وهو ما ينسجم مع السمات الجوهرية للمجال.

ويواصل هاريس وزملاؤه (2022) استكشاف الأساس البيولوجي للمواقف السياسية من خلال تسليط الضوء على العلوم العصبية للانتماء الحزبي. ويبدأ المؤلفون بالاستناد إلى الأبحاث الكلاسيكية في علم النفس الاجتماعي كما في أعمال تافيل وزملائه (1971) لإظهار مدى سهولة تكوين الروابط الجماعية لدى الأفراد. كما يستعرضون نتائج دراسات حديثة في التصوير بالرنين المغناطيسي الوظيفي fMRI تبين أن هذا الميل الفطري للتمييز بين جماعة الانتماء in-group والجماعات الأخرى يثير أنماطاً مميزة من التنشيط العصبي عند التفاعل مع أعضاء الحزب السياسي. ثم يناقش هاريس وزملاؤه مناطق دماغية متعددة تسهم في تشكيل التحيزات الحزبية، بما في ذلك القشرة الجبهية الأمامية البطنية ventromedial prefrontal cortex الانسية.

نظراً لأن التطور والجينات وعلم النفس العصبي تسهم جميعها في تشكيل الظواهر السياسية، فمن الطبيعي أن تجد بعض الأفكار السياسية صدى أكبر لدى فئات معينة من الأفراد مقارنة بغيرهم. ويتابع فيديريكو (2022) هذا المنظور في الفصل الخامس عبر تقديم مراجعة شاملة للاختلافات الفردية التي تكمن وراء التفضيلات السياسية. يبدأ فيديريكو بعقد مقارنة بين المناهج من الأعلى إلى الأسفل top-down التي تفحص القوى الكلية المؤثرة في تشكيل آراء المواطنين مثل النخب السياسية، والمناهج من الأسفل إلى الأعلى bottom-up التي تبرز استعدادات الناخبين تجاه قضايا سياسية محددة. ومن خلال هذا التمييز، يبين فيديريكو أن سمات الشخصية المرتبطة بالتفكير الجامد غالباً ما ترتبط بالتفضيلات السياسية لليمين. ومع ذلك، فإن الأدبيات ذات الصلة أكثر تعقيداً مما توحي به المقاربات المبسطة؛ إذ يحدد فيديريكو طيفاً واسعاً من العوامل المعدلة للعلاقة بين الشخصية والتفضيلات السياسية، من بينها الثقافة والمشاركة السياسية ونوع مقاييس الشخصية المستخدمة لالتقاط الفروق الفردية. ويختتم بإعادة النظر في أعمال جمود اليمين، مشيراً إلى أنه رغم انتشار السمات المعبرة عن التفكير الجامد بين ناخبي اليمين بنسبة أكبر، فإن الجمود العقلي ليس حكراً عليهم، بل يظهر وأن بدرجات متفاوتة في أوساط اليمين واليسار على حد سواء.

وفي حين يركز فيديريكو (2022) على كيفية تأثير خصائص الفرد على تبنيه لمواقف سياسية معينة، يفحص باكر وليلكس Bakker and Leikes, 2022 محتوى هذه المعتقدات نفسها. ويبدأ الفصل السادس بالإشارة إلى أن الأيديولوجيات هي أنظمة من المعتقدات المترابطة التي تفسر الظواهر السياسية، غير أن قياسها يواجه ثلاث إشكالات رئيسية: قد تعبر التقارير الذاتية للأيديولوجيا عن ارتباطات رمزية أكثر مما تعكس بنية اعتقادية متماسكة؛ وقد يتغير معنى مقاييس الأيديولوجيا بمرور الزمن وتبدل السياقات؛ كما قد تكون الأيديولوجيا متعددة الأبعاد. وتظهر الأبحاث التي تتعامل مع هذه التحديات أن الأيديولوجيا تتكون في معظم السياقات من مواقف تجاه القضايا الاقتصادية والثقافية، وأن قوة الارتباط بين هذين البعدين تختلف حسب السياق. ويشير باكر وليلكس إلى أن التقليد البحثي الذي رأى أن الجمهور بريء من الأيديولوجيا، 1964 Converse ص 241 أخذ في التضاؤل، مع تسارع الاستقطاب بين النخبة الذي ساعد الناخبين على فهم أي القضايا تناسب معاً. ويوضح المؤلفان أن الأيديولوجيا تنشأ عبر تفاعل معقد بين عمليات من الأعلى إلى الأسفل مثل تأثير النخب السياسية والشبكات

الاجتماعية، وعمليات من الاسفل الى الاعلى كقيم الافراد وسماتهم وعواملهم البيولوجية. ويختتمان بالدعوة الى دراسة التفاعلات المتبادلة بين هذه العمليات، وتفكيك العلاقات السببية بين الشخصية والأيدولوجيا، وتعزيز الصرامة المنهجية عبر التسجيل المسبق preregistration وممارسات العلم المفتوح. Open Science.

ويتوسع هاو وكروسنيك Howe and Krosnick, 2022 في التركيز على بنى الأيدولوجيا إلى دراسة الآراء حول مسائل النقاش العام ذات الأهمية المجتمعية أي الرأي العام. ويبدأ بمناقشة محددات الرأي العام، مبرزين الدور المشترك للاختلافات الفردية والعوامل الاجتماعية- الديموغرافية في تحديد عدد الآراء التي يحملها الافراد واحتمالية الافصاح عنها. ثم يستعين المؤلفان ببحوث في الوراثة والاشراط الكلاسيكي والاجرائي وعلم النفس الاجتماعي لتفسير كيفية تكوين المواقف ذات القيمة، مشيرين الى ان الرأي العام يتشكل من خلال تفاعل الميول الفردية الكامنة مع البنى الاجتماعية الاوسع. كما يناقشان آثار الرأي العام في التصويت على اساس السياسات والمرشحين، وفي النشاط المدني، بالاضافة الى العلاقات التبادلية بين الرأي العام والسياسات العامة.

## 2- سيكولوجية القيادة السياسية:

تعد سيكولوجية القيادة السياسية احد المحاور المركزية في علم النفس السياسي اذ تهدف الى تفسير الكيفية التي تشكل بها العوامل النفسية والشخصية والادراكية نمط قيادة الفاعلين السياسيين وتحدد آليات صنع القرار لديهم و توجه سلوكهم في ادارة الشأن العام فالقيادة السياسية ليست مجرد موقع سلطوي او وظيفة تنظيمية بل هي ممارسة معقدة تتداخل فيها القدرات العقلية والسمات الشخصية والدوافع النفسية والاستجابات الانفعالية اضافة الى السياقات الاجتماعية والثقافية التي تحتضن عمل القائد من هذا المنظور يسعى الباحثون في هذا الحقل الى تحليل الشخصية السياسية بوصفها نسقا ديناميا تتفاعل فيه آليات الادراك وتقدير المخاطر واتخاذ القرار مع بنية الدوافع العميقة مثل الحاجة الى الانجاز او السعي الى النفوذ او الرغبة في بناء صورة ذاتية ايجابية ويشير الاتجاه المعاصر في سيكولوجية القيادة الى ان القائد السياسي لا يمكن فهمه بمعزل عن شبكة العلاقات الرمزية التي يشكلها مع الجمهور اذ يساهم الخطاب السياسي والدعاية والشرعية المتصورة في خلق صورة القائد وتثبيت مكانته

وتبرز الدراسات النفسية ان السمات الشخصية تمثل احد المحددات الجوهرية لانماط القيادة فالكاريزما بما تشتمل عليه من قدرة على الالهام وتوليد الثقة وصياغة رؤية مستقبلية جذابة تمنح القائد نفوذا رمزيا يتجاوز حدود السلطة الرسمية كما تعد الثقة بالنفس والقدرة على الحسم من السمات الحاسمة في القيادة السياسية خاصة في البيئات المتقلبة التي تستلزم قرارات سريعة عالية المخاطر وعلى النقيض من ذلك قد تسهم السمات النرجسية او السلطوية في تشكيل قيادة تميل الى الفردانية وتقل فيها القدرة على التقييم الواقعي للمخاطر وتزداد فيها احتمالات اتخاذ القرار بصورة انعزالية وهنا يبرز علم النفس السياسي كيف يمكن لهذه السمات حين تتفاعل مع البيئة المؤسسية الضعيفة او غياب الضوابط الديمقراطية ان تؤدي الى انماط حكم استبدادية او الى قرارات كارثية

وتعد العمليات الادراكية والانحيازات المعرفية مكونا اخر لا يقل اهمية في سيكولوجية القيادة السياسية فالقادة رغم امتلاكهم خبرة سياسية واسعة يظلون عرضة لانحيازات معرفية مثل انحياز التأكيد حيث يركز القائد على المعلومات التي تدعم قناعاته المسبقة ويتجاهل البيانات المخالفة او انحياز الثقة المفرطة الذي قد يدفعه الى التقليل من حجم التهديدات او المبالغة في قدرته على ادارتها كما تلعب اساليب معالجة المعلومات دورا محوريا في اختلاف انماط القيادة فهناك قادة يعتمدون على التحليل العقلي القائم على جمع البيانات ووزن الخيارات بينما يتخذ اخرون قراراتهم استنادا الى الحدس او الخبرة الشخصية او المشورة الضيقة من المحيطين بهم ويظهر علم النفس السياسي ان طبيعة هذا النمط الادراكي ترتبط بصورة وثيقة بمدى ميل القائد الى المراجعة والتصحيح او انجراره نحو التصلب الذهني والتمسك بالقرارات الخاطئة خصوصا في السياقات التي تفرض ضغوطا شديدة وتوقعات جماهيرية عالية

اما على المستوى الانفعالي فان القدرة على ادارة المشاعر وضبط الانفعالات تعد من المقومات الاساسية للقيادة الفعالة فالقادة الذين يتمتعون بدرجة عالية من الذكاء العاطفي يميلون الى التحكم في مشاعر القلق والغضب عند مواجهة الازمات ويستطيعون استخدام لغة تواصلية تهدئ المخاوف وتعزز الشعور بالامان الجمعي في المقابل فان القادة الذين يعجزون عن ادارة انفعالاتهم يميلون الى مواقف متسارعة و الى اتخاذ قرارات تصعيدية تفاقم الازمات بدلا من احتوائها وتظهر البحوث ان الضغط النفسي خصوصا في الفترات الحرجة مثل الحروب او الكوارث يمكن ان يكشف الفوارق الدقيقة في توازن القائد الانفعالي ويبرز مدى قدرته على الحفاظ على التفكير المنظم في ظل الاضطراب

ويتداخل الجانب النفسي للقيادة مع الجانب الاجتماعي عبر علاقة القائد بالجمهور التي تشكل بدورها بنية رمزية قائمة على التأييد والثقة والشرعية فالقادة ينجحون من خلال قدرتهم على بناء سرديات سياسية تتوافق مع تطلعات الجماهير وهوياتها الثقافية وتلعب الرموز السياسية واللغة العاطفية دوراً أساسياً في تكوين هذه العلاقة إذ يستطيع القائد من خلالها خلق صورة ذهنية مستقرة تصوره بصفته القائد القوي أو القائد المصلح أو الزعيم الأبوي كما أن إدارة الرأي العام عبر وسائل الإعلام والدعاية تعد آلية حيوية في تشكيل إدراك المواطنين للقيادة لا سيما في السياقات التي تعتمد على صناعة الصورة كبديل عن الانجازات الواقعية وتبرز هنا أهمية مفهوم الشرعية النفسية وهو قبول الجماهير للقائد بناء على الاحساس بالثقة والمصداقية والانسجام القيمي أكثر من اعتماده على القوانين أو الإجراءات الرسمية

وتكتسب سيكولوجية القيادة أهمية خاصة في تفسير سلوك القادة أثناء الازمات فالازمات السياسية لا تختبر فقط قدرات القائد التقنية بل تكشف بنيته النفسية ومدى قدرته على الحفاظ على توازن بين الحسم والتريث وبين التطمين والتعبئة ويبين هذا الحقل أن القادة ذوي التوجهات التحليلية يستجيبون للازمات عبر جمع المعلومات وتقييم البدائل بينما قد يلجأ القادة ذوو النزعة الشعبوية أو السلطوية إلى الخطابات العاطفية والتصعيد السياسي لإعادة تأكيد سلطتهم ومن هنا تعد الازمات نافذة حقيقية لتحليل نمط القيادة لأنها تبرز حدود الشخصية السياسية وتظهر قدرتها على إدارة التوتر الجماعي والمحافظة على استقرار الدولة

وبذلك يتضح أن سيكولوجية القيادة السياسية تمثل إطاراً تفسيرياً شاملاً لفهم ديناميات السلطة إذ تجمع بين تحليل السمات الشخصية والدوافع العميقة وفحص العمليات المعرفية والانفعالية ودراسة التفاعل بين القائد والجمهور في سياقات اجتماعية وثقافية متغيرة ويقدم هذا الحقل أدوات مهمة للباحثين والسياسيين وصنّاع السياسات لفهم كيفية تشكل القرارات السياسية وكيف تؤثر شخصية القائد على مسار الدول في اوقات السلم والازمات على حد سواء

### المقصود بالسلوك السياسي

يشمل السلوك السياسي النطاق الكامل للأنشطة السياسية التي يشارك فيها البشر، بدءاً من السلوكيات المتطرفة مثل الإرهاب والحرب وصولاً إلى السلوكيات اليومية البسيطة مثل عملية التصويت. ويهدف تحليل السلوك السياسي إلى فهم كيفية اتخاذ القرارات سواء من قبل الناخبين أو النخب الحاكمة، إلا أن نطاقه أوسع من مجرد دراسة عملية اتخاذ القرار. فهو يتناول مجموعة متنوعة من الأسئلة الجوهرية، مثل: "ما أسباب التمييز العنصري؟"، "لماذا يشارك البشر في الإبادة الجماعية؟"، "ما العوامل التي تحدد سلوك التصويت لدى الأفراد؟"، و"ما دوافع الدول في الدخول إلى الحروب؟".

وتتنوع المناهج المستخدمة للإجابة على هذه الأسئلة. فمنها ما يستند إلى منطق الاقتصاد السياسي الذي يفترض أن البشر عقلانيون إلى حد كبير، ويقومون بموازنة التكاليف والفوائد المترتبة على الخيارات المتاحة لهم قبل اتخاذ القرار. في المقابل، هناك مناهج مستوحاة من علم الاجتماع تركز على التأثيرات الاجتماعية والجماعية، بما في ذلك الدور الذي تلعبه الهويات الجماعية والقيم الثقافية في تشكيل السلوك السياسي للأفراد والجماعات. وبهذا، فإن دراسة السلوك السياسي تتطلب نهجاً متعدد الأبعاد يجمع بين التحليل الفردي والجماعي، ويأخذ بعين الاعتبار التفاعلات بين العوامل النفسية والاجتماعية والسياسية<sup>1</sup>.

### **3- سيكولوجية الناخب:**

في المرحلة الثانية من تاريخ علم النفس السياسي، تحول التركيز من دراسة الشخصية والثقافة إلى دراسة المواقف وسلوك التصويت. وأصبحت أبحاث المسح واسعة النطاق، بدلاً من التحليلات النوعية المستندة إلى أعمال السيرة النفسية (psychobiography)، المنهج المفضل في تلك الفترة. كما شهد علم النفس السياسي تحولاً من الاعتماد على التحليل النفسي إلى تبني منهجيات أكثر ملاءمة لدراسة المواقف، من أبرزها نظرية الاتساق المعرفي (cognitive consistency theory)، إضافة إلى منظور يسعى إلى دراسة السلوك السياسي بشكل "علمي". وفي هذا السياق، تجدر الإشارة إلى أن علم السلوك (Behaviorism)، لذا سيترك هذا الموضوع جانباً في الوقت الحالي.

<sup>1</sup> David Patrick Houghton, *Political Psychology: Situations, Individuals, and Cases*, 2nd ed. (New York: Routledge, 2014), 6.

وفقًا لنظرية الاتساق المعرفي، فإن التناقضات بين مواقف الفرد تولّد حالة من التوتر النفسي والانزعاج، وقد أشار ليون فستنجر (Leon Festinger) إلى هذه الظاهرة بمصطلح **التنافر المعرفي** (cognitive dissonance) وبما أن الأفراد يسعون طبيعيًا إلى تجنب حالات عدم الراحة هذه، فإنهم يكونون محفّزين لإيجاد طرق لتقليل درجة التنافر. ويُمثل مثال الحرب العالمية الثانية توضيحًا عمليًا لهذه الظاهرة: فقد شكلت الولايات المتحدة تحالفًا مع الاتحاد السوفيتي ضد ألمانيا النازية، وهو ما كان يسبب شعورًا بعدم الارتياح لدى الأفراد المعادين للشيوعية بشدة داخل الولايات المتحدة. وللتخفيف من هذا التنافر، يمكن لهؤلاء الأفراد إدخال عنصر ثالث في مزيج المواقف والاعتقادات لديهم، مثل الاعتقاد بأن "التحالفات هي زيجات مصلحة، ضرورة أحيانًا لتحقيق غايات أخلاقية". ويعتمد عمل روبرت جيرفيس (Robert Jervis) الأكثر شهرة في مجال العلاقات الدولية على هذا النوع من التنظير، حيث يوضح كيف يمكن لفهم التنافر المعرفي أن يساعد في تفسير القرارات السياسية والدبلوماسية، وكيف يوازن الأفراد والجماعات بين مواقفهم السابقة والضرورات الواقعية لتحقيق استقرار معرفي ونفسي.

بينما بدأ بول لازارسفيلد وزملاؤه من منطلق أن العوامل الاجتماعية والاقتصادية تحدد بشكل مباشر كيفية تصويت الفرد، جادل كامبل وزملاؤه بأن متغيرًا نفسيًا داخليًا يلعب دورًا وسيطًا بين العوامل الموضوعية والظرفية وسلوك التصويت. إذ يطور الناخبون في سنوات تكوينهم ارتباطًا طويل الأمد ومستمرًا بحزب سياسي معين، ويمكن أن يتخذ هذا الارتباط شكل ولاء فوري وغريزي، يكاد يكون دينيًا، تجاه حزب واحد. اعتقد كامبل وزملاؤه أن هذه الكتل من الناخبين المرتبطين نفسيًا بحزبهم بقوة كانت ثابتة نسبيًا عبر الزمن، وتشكل نحو ثلثي الناخبين، في حين كان ثلث الناخبين المستقلين — الذين لم يطوروا هذا الولاء النفسي لأي حزب — هم الفاعلون الرئيسيون في تحديد نتائج الانتخابات الرئاسية، حيث شكّلوا ما يُعرف بـ "التصويت المتأرجح" في الوسط السياسي. ويعكس هذا النموذج ضمنيًا تأثير نظرية الاتساق المعرفي، إذ يشير إلى أن الناخبين المرتبطين بأحزابهم يتجاهلون أو يبررون المعلومات غير المواتية لحزبهم خلال الحملات الانتخابية، وقد يصوتون للأحزاب حتى عندما لا يتفوقون مع بعض سياساتها في قضايا محددة، كما حدث مع الديمقراطيين الجنوبيين الذين عارضوا زيادة التكامل العرقي لعدة سنوات بعد سن تشريعات الحقوق المدنية في منتصف الستينيات.

وعلى وجه الخصوص، جادل فيليب كونفيرس بأن معظم الناخبين يفتقرون إلى نظام متسق داخليًا من المواقف والمعتقدات، ويعتمدون بدلاً من ذلك على الروابط الحزبية طويلة الأمد في تحديد كيفية التصويت. وكان الأعضاء الأقوياء في الأحزاب يميلون إلى تفسير ضعف الأداء الاقتصادي كنتيجة لعوامل أخرى غير السياسات التي ينتهجها حزبهم. وعلى سبيل المثال، عند مواجهة الشكوك بشأن ضعف أداء أدلاي ستيفنسون كمرشح للحزب الديمقراطي في عام 1956، قلل الديمقراطيون الثابتون من حدة التنافر المعرفي الناتج عن هذا التقييم من خلال تقليل أهمية المعلومات السلبية أو تجاهلها. وبالمثل، كان من المتوقع أن يتصرف الجمهوريون الثابتون بنفس الطريقة عندما بدا مرشحهم في عام 1964، باري غولدووتر، متطرفًا في آرائه وربما يشكل تهديدًا للسلام العالمي.

في الوقت نفسه، بدأت نظرية الفاعل العقلاني (rational actor theory) أو نظرية الخيار العقلاني (rational choice) وهي منهجية مستمدة أساسًا من الرياضيات والاقتصاد وليس من علم النفس، كما أشير سابقًا — في اكتساب أهمية متزايدة كنموذج لتحليل سلوك التصويت، مُشكّلة بذلك منافسًا لنموذج الانتماء الحزبي التقليدي. ويستند هذا المنهج إلى الفرضية القائلة بأن الناخبين أكثر اطلاعًا مما يفترضه نموذج الانتماء الحزبي، ويدلون بأصواتهم على أساس التوافق بين مواقفهم الشخصية والمواقف القائمة على القضايا التي تتبناها الأحزاب. غالبًا ما افترض مؤيدو هذا النهج أن الناخبين يصوتون بناءً على تقييمهم لأدائهم المالي الشخصي خلال السنوات الأربع الماضية، أو بناءً على تقييمهم لأداء البلاد بشكل عام، أو مزيج من الاثنين. ويُعد كتاب أنتوني داونز "نظرية اقتصادية للديمقراطية" (An Economic Theory of Democracy) النص التأسيسي لهذا المنهج الجديد، إذ يُبرز التباين الصريح بينه وبين نموذج الانتماء الحزبي. فبينما يشير نموذج الانتماء الحزبي إلى أن الناخبين يدلون بأصواتهم استنادًا إلى ارتباطات أو ولاءات طويلة الأمد، يقترح المنهج القائم على الخيار العقلاني أن الناخبين يتصرفون وفق معايير أقرب إلى العقلانية البحتة في قراراتهم المتعلقة بالتصويت.

ويتوافق هذان النهجان مع نموذجين متنافسين لاتخاذ القرار، كما وصفهما ستيفن أنسولابيهير وشانتو آيبنغار، هما:

**الإنسان الاقتصادي** (Homo economicus) الذي يعكس الخيار العقلاني،

**والإنسان النفسي** (Homo psychologicus) الذي يعكس الانتماء الحزبي.

ويقدم هذان النموذجان إطارين تحليليين مختلفين لفهم كيفية تصويت الأفراد، حيث يسلط الأول الضوء على الحسابات المصلحية والمنطقية للناخب، بينما يركز الثاني على الروابط النفسية والاجتماعية طويلة الأمد التي تحدد اتجاهات التصويت.

#### 4- سيكولوجية الرأي العام:

يملك قياس الرأي العام ودراسته الأكاديمية تاريخًا طويلًا يمتد لما يقرب من قرنين من الزمان. فقد تم نشر أول استطلاع للرأي العام في الولايات المتحدة عام 1824، عبر تغطية صحيفة "هاريسبرغ بنسلفانيان" لآراء الناخبين في سباق الرئاسة بين جون كوينسي آدمز وأندرو جاكسون. (Madonna & Young, 2002) ومنذ ذلك الحين، تطور هذا المجال الأكاديمي بشكل كبير، ولا سيما مع تأسيس مجلة *Public Opinion Quarterly* التي تخصصت في البحث العلمي في الرأي العام منذ أكثر من ثمانية عقود. اليوم، تُستخدم استطلاعات الرأي كأداة رئيسية لقياس مواقف الجمهور حول القضايا الاجتماعية والسياسية في أكثر من 90% من جميع البلدان. (Frankovic et al., 2017) ويُعد الرأي العام عنصرًا محوريًا في أي نظام ديمقراطي، إذ يصبح فهم كيفية تشكّل هذه الآراء، وكيفية تأثيرها على سلوك الأفراد وصانعي القرار السياسي، أمرًا ضروريًا لدراسة الديناميات الاجتماعية والسياسية.<sup>2</sup>

#### ما هو الرأي العام؟

وصفت سوزان هيربست (Susan Herbst, 1993) الرأي العام بأنه "أحد المفاهيم الأكثر استخدامًا وأقل فهمًا" (ص 438). ومن هذا المنطلق، يجب أن تبدأ مراجعة الدراسات حول الرأي العام بتوضيح ماهيته بدقة، وهو أمر قد يكون معقدًا نظرًا لاختلاف التعريفات بحسب المشاركين في العملية السياسية. على سبيل المثال، يمكن تعريف الرأي العام على أنه مجموع الآراء الفردية، كما يُقاس في استطلاعات الرأي. كما يمكن اعتباره رأي الأغلبية حول قضية معينة، أو بمثابة الإجماع المجتمعي العام على مسألة معينة. وفي المقابل، يرى بعض الباحثين أن الرأي العام ليس سوى إسقاط تقدمه النخبة السياسية أو وسائل الإعلام لتحقيق أغراض معينة. عند تعريف الرأي العام، من الضروري تحديد نوعية القضايا التي يمكن اعتبارها "رأيًا عامًا". فدراسة الرأي العام لا تشمل أي موقف أو اعتقاد شخصي للجمهور، إذ لا يُعدّ الرأي العام اعتقاد الناس بأن السماء زرقاء، على سبيل المثال. بدلاً من ذلك، تركز دراسة الرأي العام على القضايا التي تُعد مسائل نقاش عام، أي تلك التي يختلف حولها الجمهور أو يوجد شك بشأن الإجماع عليها. وقد يكون هناك نقص في الإجماع العام حول قضايا يوجد حولها إجماع بين مجموعات فرعية محددة، مثل العلماء، كما هو الحال في الآراء المتعلقة بتغير المناخ أو مخاطر التطعيم. السمة المميزة للرأي العام تكمن في وجود جدل أو خلاف بين عامة الناس حول قضية معينة. مع ذلك، فإن كون القضية محل نقاش عام ليس هو المعيار الوحيد لتصنيفها ضمن الرأي العام، إذ توجد قضايا يختلف حولها الناس لكن لا ترتبط بتداعيات مجتمعية كبيرة بما يكفي لتصنيفها كذلك. فعلى سبيل المثال، لا يُعتبر تفضيل نوع محدد من الآيس كريم (مثل الشوكولاتة أو الفانيليا) جزءًا من الرأي العام. وعليه، تقتصر دراسة الرأي العام على القضايا ذات الأهمية الاجتماعية والسياسية، التي يمكن أن تؤثر على القرارات المجتمعية والسياسات العامة. فعلى سبيل المثال، قد لا يُعدّ تفضيل الجمهور لزي مرشح رئاسي قضية رأي عام إلا إذا اعتقد الناس أن هذا الزي يؤثر على قدرة المرشح على كسب احترام الدبلوماسيين أو التعامل بجدية مع السياسيين الآخرين، بما ينعكس على مصداقيته وقدرته على أداء مهامه المستقبلية.

#### نظرية ترتيب الأولويات (Agenda-Setting Theory)

تعد نظرية ترتيب الأولويات واحدة من أهم النظريات في فهم سيكولوجية الرأي العام. وتقتصر هذه النظرية أن وسائل الإعلام لا تخبر الجمهور بما يفكرون فيه، بل تحدد ما الذي ينبغي أن يفكروا فيه من خلال التركيز على بعض القضايا وتجاهل أخرى. وبذلك، تلعب وسائل الإعلام دورًا مركزيًا في تشكيل اهتمامات الجمهور وتحديد أولوياتهم السياسية والاجتماعية.

تشير الدراسات إلى أن جمهور الأفراد يميل إلى تقييم القضايا الأكثر تغطية إعلاميًا على أنها الأكثر أهمية. ويؤثر ذلك على الرأي العام من خلال ما يُعرف بـ "تأثير ترتيب الأولويات"، حيث يرتبط إدراك الجمهور لأهمية قضية معينة بعدد المرات التي تعرض فيها هذه القضية في وسائل

<sup>2</sup> Danny Osborne and Chris G. Sibley, *The Cambridge Handbook of Political Psychology* (Cambridge: Cambridge University Press, 2022), 108.

الإعلام، وليس بالضرورة بطبيعة القضية نفسها أو تأثيرها المباشر على حياتهم اليومية. ومن منظور سيكولوجي، فإن هذه العملية تعتمد على الانتباه والذاكرة، حيث يتم تعزيز معالجة المعلومات المرتبطة بالقضايا المتكررة، بينما تُهمَّش القضايا الأخرى في الإدراك الجماعي.

### نظرية تدفق المعلومات ذو المرحلتين (Two-Step Flow of Communication)

قدّم بول لازارسفيلد وآخرون نموذج تدفق المعلومات ذو المرحلتين لتفسير كيفية تأثير وسائل الإعلام على الجمهور. وتفترض هذه النظرية أن المعلومات السياسية لا تصل مباشرة إلى الأفراد بشكل متساوٍ، بل تمر أولاً عبر قادة الرأي (Opinion Leaders)، وهم أفراد يتمتعون بمصداقية ونفوذ اجتماعي داخل مجموعاتهم. يقوم هؤلاء القادة بتفسير المعلومات وتبسيطها ثم نقلها إلى باقي الجمهور. يعكس هذا النموذج فهماً سيكولوجياً عميقاً للرأي العام، إذ يُظهر أن التفاعل الاجتماعي والتأثير الجماعي يمكن أن يكون أقوى من التأثير المباشر لوسائل الإعلام. كما يوضح النموذج أن الانتماءات الحزبية، والروابط الاجتماعية، والصفات الشخصية للقادة، تلعب دوراً في تحديد كيفية استقبال المعلومات وتقييمها. بالتالي، يعتمد الرأي العام على مزيج من التأثيرات الإعلامية والاجتماعية، وليس فقط على المحتوى الإعلامي ذاته.

### نظرية التهيئة (Priming Theory)

تعد نظرية التهيئة امتداداً طبيعياً لنظرية ترتيب الأولويات، وتقدّم فهماً أعمق لسيكولوجية الرأي العام. وتقرّح هذه النظرية أن وسائل الإعلام لا تؤثر فقط في ترتيب أولويات القضايا، بل تؤثر أيضاً في معايير تقييم الجمهور للسياسيين وصناع القرار. على سبيل المثال، إذا ركّز الإعلام على الجوانب الاقتصادية في تقييم أداء الحكومة، فإن الجمهور سيستخدم الأداء الاقتصادي كمعيار رئيسي لتقييم القادة، بغض النظر عن قضايا أخرى مثل الصحة أو التعليم. وتعتمد هذه النظرية على العمليات المعرفية والانفعالية للأفراد، حيث تعمل المعلومات المتكررة على تهيئة الجمهور لتفسير الأحداث وتقييم السياسات وفق أطر محددة. ويُظهر البحث أن التهيئة لا تفرض الآراء، لكنها تشكل السياق الذي يُستخدم فيه الجمهور خبراته ومعتقداته لتكوين مواقف محددة.

### 5- سيكولوجية التطرف

يعد التطرف السياسي والاجتماعي من الظواهر المعقدة التي تجمع بين عوامل نفسية واجتماعية وثقافية. ومن منظور علم النفس السياسي، تشير سيكولوجية التطرف إلى دراسة العمليات النفسية التي تدفع الأفراد والجماعات إلى تبني مواقف متطرفة أو اللجوء إلى سلوكيات عنيفة أو غير تقليدية بهدف تحقيق أهداف سياسية أو اجتماعية. ويشمل التطرف طيفاً واسعاً من السلوكيات، بدءاً من التشدد الفكري والتمييز العنصري، وصولاً إلى الإرهاب السياسي والحروب الأهلية. تتعدد النظريات النفسية التي تفسر أسباب التطرف. أحد أهم هذه النماذج هو نموذج الهوية الاجتماعية (Social Identity Theory) الذي اقترحه هنري تاجفل وجون ترنر. يفترض هذا النموذج أن الأفراد يسعون لتعزيز احترام الذات والانتماء الجماعي من خلال تحديد هويتهم ضمن مجموعة معينة، وفي المقابل يُنظر إلى الجماعات الأخرى على أنها تهديد. يؤدي هذا الانقسام بين "الداخل" و"الخارج" إلى تبسيط الواقع، وتأكيد الانتماء، وقد يولد مواقف متطرفة تجاه الخارجيين أو المختلفين.

من جهة أخرى، تشير النظريات المتعلقة بالدوافع النفسية إلى أن التطرف قد ينشأ نتيجة الحاجة إلى اليقين والسيطرة على البيئة المحيطة. فالأشخاص الذين يشعرون بالتهديد أو الاضطراب الاجتماعي يميلون إلى اعتماد مواقف متشددة كوسيلة لتقليل القلق النفسي. ويبرز هنا مفهوم الاحتياج إلى اليقين (Need for Certainty) الذي يرتبط بتفضيل القواعد الصارمة والأفكار القطعية، ويجعل الأفراد أكثر عرضة للأيديولوجيات المتطرفة التي تقدم إجابات واضحة ومحددة على المشكلات المعقدة.

تلعب العمليات المعرفية والانفعالية دوراً محورياً في التطرف. فالأفراد المتطرفون غالباً ما يظهرون انحيازات معرفية مثل انحياز التأكيد (Confirmation Bias)، حيث يميلون إلى تفسير المعلومات بما يدعم مواقفهم المسبقة، ويتجاهلون الأدلة المخالفة. كما يرتبط التطرف بمستويات عالية من العدوان الرمزي أو المعنوي تجاه الجماعات الأخرى، وهو ما يُفسر التصعيد الكلامي والسلوكي في الأزمات السياسية. وتشير الدراسات إلى أن الضغط النفسي الجماعي والأزمات الاقتصادية أو الأمنية يمكن أن يفاقم الميل إلى التطرف، خاصة عند تفاعل هذه الظروف مع ضعف القيم الديمقراطية أو غياب الضوابط المؤسسية.

هناك أيضًا أبعاد اجتماعية للتطرف، إذ تتداخل البنى المجتمعية والثقافية مع العوامل النفسية. على سبيل المثال، تؤكد نظرية الفراغ الاجتماعي (Social Strain Theory) أن الانتماء إلى جماعات مهمشة اقتصاديًا أو سياسيًا يزيد من احتمالية تبني مواقف متطرفة كوسيلة لتحقيق العدالة أو الاعتراف بالحقوق. وتبرز أهمية القادة السياسيين والدينيين في توجيه أو تهدئة الجماهير، حيث يمكن للخطاب الرمزي والإيديولوجي أن يعزز الهوية المتطرفة أو يخفف من حدة التوتر الاجتماعي.

يمكن توضيح ذلك عبر عدة أمثلة تاريخية ومعاصرة:

1. التطرف السياسي اليميني واليساري في أوروبا خلال القرن العشرين: شهدت بعض الدول الأوروبية صعود حركات متطرفة يمينية مثل الفاشية، أو يسارية مثل الشيوعية الراديكالية، نتيجة للأزمات الاقتصادية بعد الحرب العالمية الأولى والشعور بالتهديد الثقافي والسياسي. وقد استفاد القادة من المخاوف الجماعية والهوية الوطنية لتعبئة الجماهير ودعم سياسات متطرفة.
2. التطرف الديني والإرهابي المعاصر: مثل الجماعات الإرهابية العالمية، حيث يتجلى التطرف في الجمع بين الدوافع النفسية الفردية (مثل الحاجة إلى الانتماء والسيطرة على الغموض) والخطاب الإيديولوجي الجماعي الذي يفسر المعاناة على أنها صراع مقدس بين "المؤمنين" و"الآخرين". وقد أظهرت الدراسات أن غالبية الأفراد المنخرطين في هذه الجماعات كانوا قد تعرضوا سابقًا لشعور بالهوية المفقودة أو التهميش الاجتماعي.
3. التطرف السياسي المحلي: في بعض الديمقراطيات، يظهر التطرف عبر الانقسامات الحادة بين الجماعات السياسية، حيث يؤدي الاستقطاب الإعلامي والاجتماعي إلى تعزيز الانتماءات الحزبية المتطرفة والتجاهل النقدي للحقائق المخالفة. ويشير هذا إلى أن التطرف لا يقتصر على الأيديولوجيات الراديكالية فقط، بل يمكن أن يظهر ضمن السياقات الديمقراطية نتيجة التفاعلات النفسية والاجتماعية.

#### سيكولوجية التطرف: نظرية الهوية ونظرية الحرمان النسبي

تعتبر سيكولوجية التطرف أحد أبرز المجالات في دراسة علم النفس السياسي، حيث تهدف إلى فهم العوامل النفسية والاجتماعية التي تدفع الأفراد والجماعات إلى تبني مواقف متشددة أو الانخراط في سلوكيات متطرفة. ومن بين أبرز النظريات التي أسهمت في تفسير هذه الظاهرة نجد نظرية الهوية الاجتماعية ونظرية الحرمان النسبي، اللتين تقدمان إطارًا لفهم الدوافع النفسية والاجتماعية للتطرف.

#### أولاً: نظرية الهوية الاجتماعية (Social Identity Theory)

طور هنري تاجفل وجون ترنر نظرية الهوية الاجتماعية لتفسير كيفية تشكل انتماء الأفراد لمجموعات اجتماعية معينة وتأثير ذلك على سلوكهم ومواقفهم. وفق هذه النظرية، يُعرف الأفراد أنفسهم جزئيًا من خلال عضويتهم في مجموعات محددة، مثل الجماعات العرقية، الدينية، أو السياسية. وتعد هذه الانتماءات مصدرًا رئيسيًا لتقدير الذات، حيث يسعى الأفراد لتعزيز مكانتهم الذاتية من خلال رفع مكانة مجموعتهم وتقليل مكانة المجموعات الأخرى.

من منظور سيكولوجي، يؤدي الانتماء القوي للمجموعة إلى ما يُعرف بالانقسام بين الداخل والخارج (In-group vs. Out-group)، حيث يُنظر إلى أعضاء المجموعة الداخلية على أنهم موثوقون ومؤيدون، بينما يُنظر إلى الآخرين على أنهم تهديد أو منافسون. هذا الانقسام يسهم في تكوين مواقف متطرفة، إذ يمكن أن يتطور إلى تعصب، رفض الحوار، أو حتى عدوان تجاه المجموعات الخارجية.

أظهرت الدراسات أن الهوية الاجتماعية القوية تؤثر على العمليات المعرفية والانفعالية للأفراد، بما في ذلك:

1. التشويه المعرفي للمعلومات: حيث يميل الأفراد إلى تفضيل المعلومات التي تعزز مكانة مجموعتهم وتجاهل المعلومات المخالفة.
2. الاستجابة العاطفية المتشددة: بما في ذلك الغضب أو الخوف من الجماعات الأخرى، مما يزيد من احتمالية التصعيد السلوكي في النزاعات.
3. تثبيت المواقف طويلة الأمد: حيث يصبح الأفراد أقل مرونة في تعديل مواقفهم حتى عند مواجهة أدلة منطقية مخالفة.



تُستخدم هذه النظرية لتفسير عدة أمثلة تاريخية ومعاصرة، مثل التطرف العرقي والديني، والانقسامات الحزبية الحادة، حيث يلعب الانتماء الجماعي دورًا في تفسير تصرفات الأفراد ودوافعهم.

### ثانيًا: نظرية الحرمان النسبي (Relative Deprivation Theory)

تركز نظرية الحرمان النسبي على الشعور بالتمييز أو الحرمان عند مقارنة الفرد أو المجموعة بآخرين. ويفترض هذا النموذج أن الأفراد والجماعات لا يثرون عادة بسبب الفقر أو الحرمان المطلق، بل بسبب الشعور بأنهم محرومون نسبيًا مقارنة بالمجموعات الأخرى أو بما يتوقعونه لأنفسهم.

ينشأ الشعور بالحرمان النسبي من الفجوة بين التوقعات والواقع، مما يؤدي إلى مشاعر الاستياء والغضب. وتوضح الأبحاث أن هذا الشعور يشكل أرضية خصبة للتطرف، إذ يدفع الأفراد إلى البحث عن حلول راديكالية لتحقيق العدالة أو تقليل الفجوة الاجتماعية.

وتتضمن آثار الحرمان النسبي على التطرف عدة جوانب نفسية:

1. تحفيز الغضب الجماعي: حيث يتحول الاستياء الشخصي إلى حركة جماعية ضد جهة محددة يُنظر إليها على أنها السبب في الظلم.
2. الانخراط في السلوكيات المتطرفة: بما في ذلك الاحتجاجات العنيفة أو الإرهاب، خاصة إذا شعر الأفراد بأن الوسائل التقليدية للتغيير غير فعالة.
3. تعزيز الهوية الجماعية: إذ يسعى الأفراد المتضررون لتكوين روابط أقوى مع المجموعة التي تمثل "الضحايا"، مما يزيد من قوة التضامن الداخلي واستقطاب الأفراد الجدد.

أمثلة على ذلك تشمل الثورات الاجتماعية والسياسية، مثل الثورات العربية، أو صعود الحركات اليمينية المتطرفة في أوروبا نتيجة شعور بعض الجماعات الاقتصادية والاجتماعية بأنها محرومة نسبيًا مقارنة بالآخرين. كما يستخدم هذا النموذج لتفسير التطرف العرقي والديني، حيث يشعر أفراد جماعات بأحقية أعلى مقارنة بجماعات أخرى، مما يؤدي إلى سياسات تمييزية أو عنف جماعي.

### 6- سيكولوجية التفاوض:

يعد التفاوض أحد أبرز مظاهر التفاعل البشري في المجالات السياسية والاقتصادية والاجتماعية، حيث يسعى الأطراف المتعددة إلى تحقيق مصالح متباينة عبر عمليات حوارية منظمة. من منظور علم النفس، تشير سيكولوجية التفاوض إلى دراسة العمليات النفسية التي تؤثر على سلوك المشاركين، واتخاذ القرارات، والاستراتيجيات المستخدمة لإقناع الطرف الآخر، أو التوصل إلى حلول مشتركة. وتهدف هذه الدراسة إلى فهم الدوافع والانفعالات والمعالجة المعرفية التي تشكل نتائج التفاوض، سواء على المستوى الفردي أو الجماعي. تعتمد سيكولوجية التفاوض على عدد من المفاهيم النفسية الأساسية.

أولها الإدراك والانتباه الانتقائي (Selective Perception and Attention)، حيث يقوم الأفراد بتركيز انتباههم على المعلومات التي تتوافق مع مصالحهم أو تصوراتهم المسبقة، بينما قد يتجاهلون الأدلة المعارضة. ويؤدي ذلك أحيانًا إلى التشبث بالموافق الأولية أو سوء فهم موقف الطرف الآخر، مما يعقد عملية التوصل إلى اتفاقيات متوازنة.

ثانيًا، تلعب العواطف والانفعالات دورًا محوريًا في التفاوض. تشير الدراسات إلى أن الانفعال الإيجابي، مثل الثقة والالتحاق، يسهم في خلق أجواء تعاونية ويزيد من احتمالية التوصل إلى حلول مشتركة. في المقابل، يمكن للغضب أو التوتر النفسي أن يؤدي إلى تصعيد الصراع أو اتخاذ قرارات متسارعة وغير عقلانية. ويظهر هنا دور الذكاء العاطفي (Emotional Intelligence)، الذي يمكن أن يمكن الأفراد من التحكم في مشاعرهم وفهم مشاعر الآخرين، مما يحسن جودة التفاعل ويعزز فرص التوصل إلى اتفاقيات ناجحة.

علاوة على ذلك، يشكل الانحياز المعرفي (Cognitive Biases) تحديًا رئيسيًا في التفاوض. فالأفراد غالبًا ما يظهرون انحيازات مثل انحياز التأكيد (Confirmation Bias) أو انحياز الإفراط في الثقة (Overconfidence Bias)، مما يؤثر على تقييم البدائل والتقدير الواقعي

للمخاطر. وتسلب الأبحاث الضوء على أهمية الوعي بهذه الانحيازات كوسيلة لتحسين استراتيجيات التفاوض وتجنب الوقوع في الأخطاء التقديرية التي قد تعرقل الحلول التوافقية.

تتضمن سيكولوجية التفاوض أيضًا دراسة استراتيجيات التأثير والإقناع، حيث يعتمد المشاركون على أساليب متعددة للتأثير على الطرف الآخر، مثل استخدام الحجة المنطقية، الاستعطاف العاطفي، أو تقديم الحوافز والمكافآت. ويشير نموذج التبادل الاجتماعي (Social Exchange Theory) إلى أن الأفراد يسعون لتحقيق أكبر مكاسب ممكنة بأقل تكلفة، وهو ما يفسر التفاوض بوصفه عملية عقلانية قائمة على تقييم الخيارات والمكاسب المحتملة.

يمكن توضيح أهمية سيكولوجية التفاوض من خلال أمثلة عملية:

1. التفاوض السياسي الدولي، مثل اتفاقيات السلام بين الدول أو جهود الوساطة بين الأطراف المتنازعة، حيث تُظهر الدراسات أن نجاح التفاوض يعتمد على قدرة الوسطاء على إدارة الانفعالات، وفهم دوافع الأطراف، وبناء الثقة المتبادلة.
2. التفاوض الاقتصادي والتجاري، حيث تعتمد الشركات على استراتيجيات تفاوضية معقدة، تشمل تقييم الاحتياجات والمصالح المتبادلة، واستغلال المعلومات المتاحة، وتوجيه الانتباه نحو النقاط الأكثر أهمية للطرفين.
3. التفاوض الداخلي والجماعي، مثل المناقشات داخل المنظمات أو الفرق، حيث تلعب العواطف، الانتماءات الجماعية، والهيكلية الاجتماعية دورًا في تشكيل مواقف الأفراد ومدى استعدادهم للتنازل أو التعاون.

### بعض النماذج عن الأساليب التفاوضية:

#### النموذج الفرنسي

يتميز التفاوض الفرنسي بالاعتماد على التحليل المنطقي والعقلاني. الفرنسيون يميلون إلى التركيز على الحجج القانونية والفكرية، ويقدرّون التخطيط الدقيق والمعلومات المفصلة قبل الدخول في أي حوار تفاوضي. من السمات النفسية لهذا النموذج:

- تقدير العقلانية والهيكلية في الحوار.
  - الميل إلى المناقشات المطولة والجدل المنطقي.
  - استخدام الرموز الثقافية والتاريخية لإضفاء وزن على الموقف.
- مثال: المفاوضات الاقتصادية الأوروبية غالبًا ما تتسم بالصرامة التحليلية والمنهجية.

#### النموذج الروسي

يتسم التفاوض الروسي بالمرونة الاستراتيجية والاعتماد على السلطة والموقف القوي. يعتمد هذا النموذج على الضغط النفسي والسيطرة على المعلومات لتوجيه الطرف الآخر نحو النتائج المرجوة. السمات النفسية تشمل:

- الميل إلى استخدام التكتيكات المفاجئة والمفاوضات الصعبة.
  - اعتماد القوة الرمزية والسياسية لإقناع الطرف الآخر.
  - التعامل مع التوتر والانفعال كأداة في التفاوض.
- مثال: مفاوضات الغاز الطبيعي بين روسيا وأوروبا حيث تلعب استراتيجية الضغط والتوقيت دورًا كبيرًا في النتائج.

#### النموذج الأمريكي

النموذج الأمريكي يركز على النتائج العملية والفعالية المباشرة. يركز على أساليب تفاوضية قائمة على الواقعية والتحليل الاقتصادي والمكاسب الملموسة. السمات النفسية تشمل:

- التفاوض المتمحور حول المصالح والنتائج بدلاً من الرمزية أو المواقف التاريخية.
  - الميل إلى صياغة الاتفاقيات القابلة للقياس والتنفيذ الفوري.
  - استخدام التكتيكات التفاوضية المفتوحة والصريحة.
- مثال: المفاوضات التجارية الأمريكية مع الصين، حيث يركز الجانب الأمريكي على الموازنة الاقتصادية ونتائج محددة قابلة للقياس.

#### 4.النموذج الصيني

يتميز التفاوض الصيني بالتركيز على العلاقات وبناء الثقة (Guanxi) والطابع الطويل الأمد للعلاقات التبادلية. السمات النفسية تتضمن:

- الصبر والاستعداد للانتظار لتحقيق النتائج.
  - التركيز على الاحترام المتبادل والتفاوض غير المباشر.
  - استخدام الرمزية والطقوس الثقافية كجزء من عملية التفاوض.
- مثال: مفاوضات الاستثمار الأجنبية في الصين، حيث يتم التركيز على بناء علاقات طويلة الأمد قبل توقيع الاتفاقيات النهائية.

#### النموذج الإنجليزي

النموذج الإنجليزي يمزج بين الاحترافية والتهذيب والمرونة، مع الاعتماد على الآداب الدبلوماسية كأداة تفاوضية. السمات النفسية تشمل:

- استخدام اللباقة والتحكم في الانفعالات كوسيلة لتقليل الصراع.
  - التركيز على الحلول الوسط والتوافق.
  - الاعتماد على الإقناع المبني على التوازن بين العقل والعاطفة.
- مثال: التفاوض البريطاني في الاتحاد الأوروبي قبل وبعد البريكست، حيث لعب الأسلوب الدبلوماسي والتحفظ التكتيكي دورًا كبيرًا في إدارة الحوار.