

المادة: محاضرات في مقياس علم النفس السياسي.

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

وحدة التعليم: إستكشافية.

الأستاذة: بوسططيلة 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 مجالاً دراسياً ذا طبيعة متعددة التخصصات، يهدف إلى تفسير الظواهر السياسية من خلال توظيف الرؤى المستمدة من علم النفس والعلوم السياسية وعلم الاجتماع وغيرها من الحقول المعرفية ذات الصلة. وعلى الرغم من أن ظهوره المدون في الأدبيات الأكademية الأمريكية يعود إلى عشرينيات القرن الماضي، عبر الاعمال التأسيسية لكل من ليبيمان (1922) وميريام (1925) ولاسويول (1927) حيث انتبه كل منهم مقاربات تكاملية لتفسير الرأي العام، وادماج السلوكية في تحليل الظاهرة السياسية، وتطبيق المبادئ النفسية لتعزيز فاعلية الدعاية السياسية على التوالي، فإن الجذور التاريخية لعلم النفس السياسي تمتد إلى القرن التاسع عشر. فقد تضمنت تلك الاعمال المبكرة دراسة لو بون (1896) لسلوك الحشود، وداخل باستيان (1860) لمصطلح علم النفس السياسي نفسه. وفي هذه الاعمال المبكرة، عمد رواد المجال إلى 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 أن الظهور الأول لعلم النفس السياسي في الأدبيات الأكademية الأمريكية يعود إلى عشرينيات القرن الماضي، عبر الاعمال التأسيسية لكل من ليبيمان (1922) وميريام (1925) ولاسويول (1927) الذين اعتمد كل منهم مقاربات تكاملية تمثلت في تقييم الرأي العام، وداخل السلوكية إلى دراسة السياسة، وتوظيف علم النفس لتعزيز فاعلية الدعاية السياسية على التوالي، فإن الجذور الأولى لهذا الحقل تمتد إلى القرن التاسع عشر. فقد شملت الاعمال 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 إلى 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 الأمريكي (كامبل وآخرون، 1960)، والأخبار التي تهم (لينغار وكيندر، 1987)، والجمهور الرشيد (بيج وشاپير، 1992)، وخارج للتصويت (جرين وجيربر، 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 المنش الدراسية لعلم النفس السياسي من خلال فضول كتبها خبراء مشهورون عالمياً من أكثر من 15 دولة. بصفته مجالاً متعدد التخصصات بطبعته، يتجاوز علم النفس السياسي الحدود التقليدية بين الحقول المعرفية، ويمتد عبر مستويات متباعدة من التحليل في سبيل تفسير التباين الملحوظ في الظواهر السياسية. ومع ذلك، ظل غياب إطار نظري شامل لتنظيم السلوك السياسي وفهمه قائماً لفترة طويلة. ويتناول كلايسنس وزملاؤه (2022) هذا النقص في الفصل الثاني من عملهم، من خلال توضيح الاسس التطورية للايديولوجيا السياسية.

ويجادل المؤلفون بأن الاختلافات الايديولوجية المعاصرة - ولا سيما في المحافظة الاجتماعية والاقتصادية - تعود جذورها إلى احتياجات تطورية تاريخية تمثلت في تعزيز الامتثال للمجموعة وتشجيع التعاون داخلها على التوالي. ويرى كلايسنس وزملاؤه أن السلطوية اليمنية RWA والتوجه نحو اليمينة الاجتماعية SDO تمثلان المظاهر الحديثة لهذه التحديات البيئية والاجتماعية. كما يوضحون أن الاختلاف في مستويات كل من التوجه نحو اليمينة الاجتماعية والسلطوية اليمنية 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 الايديولوجيات السياسية في سياقات مختلفة، إلى جانب الآليات المباشرة التي تنتج الظواهر الاجتماعية والسياسية. وانطلاقاً من طرح كلايسنس وزملائه (2022) بأن الضغوط التطورية قد اسهمت في تشكيل المعتقدات السياسية المعاصرة، يصبح من المنطقي افتراض ان الظواهر السياسية تحمل عناصر قابلة للتوريث. وتعمق ماكدرموت (2022) هذا النقاش في الفصل الثالث من خلال توضيح الكيفيات المعقّدة التي يمكن ان تؤثر بها الجينات في السلوك السياسي، مؤكدة ان العوامل الجينية والبيولوجية قادرة على معالجة اسئلة اساسية طالما اغفلتها المقاربات الاجتماعية-الديموغرافية التقليدية في علم النفس السياسي. وتشير كذلك إلى انه رغم التأثير المحظوظ للجينات على التحديد الايديولوجي، فإن اثرها على المواقف السياسية المحددة كالتوجه الحزبي يعد محدوداً نسبياً. وتشرح ماكدرموت ايضاً كيف يمكن لعمليات التزاوج الانتقائي assortative mating ان تنتج اختلافات جينية وبيولوجية مرتبطة بالانتماء الحزبي، مؤكدة ان اختيارات الشريك تمثل على الارجح عامل رئيسي في تشكيل الايديولوجية السياسية للأطفال، وقد تسهم بذلك في تعميق الاستقطاب السياسي. وتختم بمناقشة معمقة حول كيفية قدرة علم النفس السياسي المستنير وراثياً على تطوير الحقل، مشددة على ان تعقيد هذا التوجه البحثي يتطلب تعاون متعدد التخصصات وهو ما ينسجم مع السمات الجوهرية للمجال.

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

نظرًا لأن التطور والجينات وعلم النفس العصبي تسهم جميعها في تشكيل الظواهر السياسية، فمن الطبيعي أن تجد بعض الافكار 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 ان سمات الشخصية المرتبطة بالتفكير الجامد غالباً ما ترتبط بالفضائل السياسية لليمين. ومع ذلك، فإن الأدبيات ذات الصلة أكثر تعقيدًا مما توحى به المقاربات البسيطة؛ 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 باعادة النظر في اعمال جمود اليمين، مشيراً إلى أنه رغم انتشار السمات المعبّرة عن التفكير الجامد بين ناخبي اليمين بنسبة أكبر، فإن الجمود العقلي ليس حكراً عليهم، بل يظهر وان بدرجات متفاوتة في اوساط 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 Lelkes, 2022 محتوى هذه المعتقدات نفسها. ويبدأ الفصل السادس بالإشارة إلى ان الأيديولوجيات هي انظمة من المعتقدات المترابطة التي تفسر الظواهر السياسية، غير ان قياسها يواجه ثلاثة اشكالات رئيسية: قد تعبّر التقارير الذاتية للأيديولوجيا عن ارتباطات رمزية أكثر مما تعكس بنية اعتقادية متماسكة؛ وقد يتغير معنى مقاييس الأيديولوجيا بمورّز الزمن وتبدل السياقات؛ كما قد تكون الأيديولوجيا متعددة الابعاد. وتظهر الابحاث التي تعامل مع هذه التحديات ان الأيديولوجيا تتكون في معظم السياقات من مواقف تجاه القضايا الاقتصادية والثقافية، وان قوة الارتباط بين هذين البعدين تختلف حسب السياق. ويشير باكر وليلكس إلى ان التقليد البحثي الذي رأى ان الجمهور بريء من الأيديولوجيا Converse, 1964، ص 241 اخذ في التضاؤل، مع تسارع الاستقطاب بين النخبة الذي ساعد الناخبين على فهم اي القضايا تتناسب معها. ويوضح المؤلفان ان الأيديولوجيا تنشأ عبر تفاعل معقد بين عمليات من الأعلى إلى الأسفل مثل تأثير النخب السياسية والشبكات

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

ويتوسع هاو وكروسنيك Howe and Krosnick 2022 في التركيز على بنى الأيديولوجيا إلى دراسة الآراء حول مسائل النقاش العام ذات الأهمية المجتمعية اي الرأي العام. ويبدأن بمناقشة محددات الرأي العام، مبرزين الدور المشترك للاختلافات الفردية والعوامل الاجتماعية-الديموغرافية في تحديد عدد الآراء التي يحملها الأفراد 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 الميل الفردية الكامنة مع البنى الاجتماعية الواسعة. كما يناقشان آثار الرأي العام في التصويت على اساس السياسات والمرشحين، وفي النشاط المدني، بالإضافة 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 وتجه سلوكهم في ادارة الشأن العام فالقيادة السياسية ليست مجرد موقع سلطوي او وظيفة تنظيمية بل هي ممارسة معقدة تداخل فيها القدرات العقلية والسمات الشخصية والدافع النفسية والاستجابات الانفعالية اضافة الى السياقات الاجتماعية والثقافية التي تحضن 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 العميقية 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 والدعائية والشرعية المتصورة في خلق صورة القائد وثبتت مكانته

وتبرز الدراسات النفسية ان السمات الشخصية تمثل احد المحددات الجوهرية لانماط القيادة فالكاريزما بما تشمل عليه من قدرة على الالهام وتوليد الثقة وصياغة رؤية مستقبلية جذابة تمنح القائد نفوذا رمزا يتجاوز حدود السلطة الرسمية كما تعد الثقة بالنفس والقدرة على الجسم 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 تمثل 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

وتعتبر العمليات الادراكية والانحيازات المعرفية مكونا اخر لا يقل اهمية في سيكولوجية القيادة السياسية فالقيادة رغم امتلاكم خبرة سياسية واسعة يظلون عرضة لانحيازات معرفية مثل انحياز التأكيد حيث يركز القائد على المعلومات التي تدعم قناعاته المسبقة ويتتجاهل 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 الضيقية من المحبيين بهم ويظهر علم النفس السياسي ان طبيعة هذا النمط الادراكي ترتبط بصورة وثيقة بمدى ميل القائد الى المراجعة والتصحيح او انجراه 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 تهدى المخاوف وتعزز الشعور بالامان الجماعي في المقابل فان القادة الذين يعجزون عن ادارة انفعالاتهم يميلون الى مواقف متسرعة واتخاذ قرارات تصعیدية تفاقم الازمات بدلا من احتوائهما وتنظر البحوث ان الضغط النفسي خصوصا في الفترات الحرجة مثل الحروب او الكوارث يمكن ان يكشف الفوارق الدقيقة في توازن القائد الانفعالي ويزد مدّ قدرته على الحفاظ على التفكير المنظم في ظل الاضطراب

ويتدخل الجانب النفسي للقيادة مع الجانب الاجتماعي عبر علاقة القائد بالجمهور التي تشكل بدورها بنية رمزية قائمة على التأييد والثقة والشرعية فالقادة ينجون من خلال قدرتهم على بناء سردية سياسية تتوافق مع تطلعات الجماهير و هو يهاها 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 او القائد المصلح او الزعيم الابوي كما ان ادارة الرأي العام عبر وسائل الاعلام والدعائية تعد آلية حيوية في تشكيل ادراك المواطنين للقيادة لا سيما في السياقات التي تعتمد على صناعة الصورة كبديل عن الانجازات الواقعية و تبرز هنا اهمية مفهوم الشرعية النفسية وهو قبول الجماهير للقائد بناء على الاحساس بالثقة والمصداقية والانسجام القيمي اكثر من اعتماده على القوانين او الاجراءات الرسمية

وتكتسب سيكولوجية القيادة اهمية خاصة في تفسير سلوك القادة اثناء الازمات فالازمات السياسية لا تختبر فقط قدرات القائد التقنية بل تكشف بنيته النفسية ومدى قدرته على الحفاظ على توازن بين الجسم والتراث وبين التطمئن والتعبئة ويبين هذا الحقل ان القادة ذوي التوجهات التحليلية يستجibون لازمات عبر جمع المعلومات وتقدير الميدان بينما قد يلجأ القادة ذوو التزعة الشعبوية او السلطوية الى الخطابات العاطفية والتصعيد السياسي لاعادة تأكيد سلطتهم ومن هنا تعد الازمات نافذة حقيقة لتحليل نمط القيادة لانها تبرز حدود الشخصية السياسية وتظهر قدرتها على ادارة التوتر الجماعي والمحافظة على استقرار الدولة

وبذلك يتضح ان سيكولوجية القيادة السياسية تمثل اطاراً تفسيرياً شاملـاً لفهم ديناميات السلطة اذ تجمع بين تحليل السمات الشخصية والدوافع العميقـة وفحص العمليـات المعرفـية والانفعـالية و دراسـة التـفاعل بين القـائد والـجمهـور في سـيـاقـات اـجـتمـاعـيـة وـثقـافـيـة متـغـيرـة ويـقـدـمـ هـذـاـ الحـقـلـ اـدـوـاتـ مـهـمـةـ لـلـبـاحـثـيـنـ وـالـسـيـاسـيـيـنـ وـصـنـاعـ السـيـاسـيـاتـ لـفـهـمـ كـيـفـيـةـ تـشـكـلـ القرـاراتـ السـيـاسـيـةـ وـكـيـفـ تـؤـثـرـ شـخـصـيـةـ القـائـدـ عـلـىـ مـسـارـ الدـوـلـ فيـ اـوـقـاتـ السـلـمـ وـالـازـمـاتـ عـلـىـ حدـ سـوـاءـ

المقصود بالسلوك السياسي

يشمل السلوك السياسي النطاق الكامل للأنشطة السياسية التي يشارك فيها البشر، بدءاً من السلوكات المتطرفة مثل الإرهاب وال الحرب وصولاً إلى السلوكات اليومية البسيطة مثل عملية التصويت. ويهـدـفـ تـحلـيلـ السـلـوكـ السـيـاسـيـ إلىـ فـهـمـ كـيـفـيـةـ اـتـخـاذـ القرـاراتـ سـوـاءـ منـ قـبـلـ النـاخـبـينـ أوـ النـخبـ الحـاكـمةـ،ـ إـلـاـ أـنـ نـطـاقـهـ أـوـسـعـ مـنـ مجـرـدـ درـاسـةـ عـلـيـةـ اـتـخـاذـ القرـارـ.ـ فـهـوـ يـتـنـاـوـلـ مـجـمـوعـةـ مـتـنـوـعـةـ مـنـ الأـسـئـلـةـ الجوـهـرـيـةـ،ـ مـثـلـ "ـمـاـ أـسـبـابـ التـميـزـ العـنـصـريـ؟ـ"ـ،ـ "ـلـمـاـذـ يـشـارـكـ الـبـشـرـ فـيـ الإـبـادـةـ الجـمـاعـيـةـ؟ـ"ـ،ـ "ـمـاـ العـوـامـلـ الـتـيـ تـحدـدـ سـلـوكـ التـصـوـيـتـ لـدـىـ الـأـفـرـادـ؟ـ"ـ،ـ وـ"ـمـاـ دـوـافـعـ الـدـوـلـ فـيـ الدـخـولـ إـلـىـ الـحـرـوبـ؟ـ"ـ.

وتتنوع المنهاج المستخدمة للإجابة على هذه الأسئلة. فمنها ما يستند إلى منطق الاقتصاد السياسي الذي يفترض أن البشر عقلانيون إلى حد كبير، ويقومون بموازنة التكاليف والفوائد المرتبطة على الخيارات المتاحة لهم قبل اتخاذ القرار. في المقابل، هناك منهاج مستوحاه 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 والسياسية¹.

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 سيُترك هذا الموضوع جانباً في الوقت الحالي.

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

وفقاً لنظرية الاتساق المعرفي، فإن التناقضات بين مواقف الفرد تولد حالة من التوتر النفسي والانزعاج، وقد أشار ليون فستنجر (Leon Festinger) إلى هذه الظاهرة بمصطلح التناقض المعرفي (cognitive dissonance). وبما أن الأفراد يسعون طبيعياً إلى تجنب حالات عدم الراحة هذه، فإنهم يكونون محفزين لإيجاد طرق لتقليل درجة التناقض. ويمثل مثال الحرب العالمية الثانية توضيحاً عملياً لهذه الظاهرة: فقد شكلت الولايات المتحدة تحالفاً مع الاتحاد السوفيتي ضد ألمانيا النازية، وهو ما كان يسبب شعوراً بعدم الارتكاب لدى الأفراد المعادين للشيوعية بشدة داخل الولايات المتحدة. وللتخفيف من هذا التناقض، يمكن لهؤلاء الأفراد إدخال عنصر ثالث في مزاج الموقف والاعتقادات لديهم، مثل الاعتقاد بأن "التحالفات هي زيجات مصلحة، ضرورية أحياناً 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 التناقض المعرفي أن يساعد في تفسير القرارات السياسية والدبلوماسية، وكيف يوازن الأفراد والجماعات بين مواقفهم السابقة والظروف 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 متغيراً نفسياً داخلياً يلعب دوراً وسيطاً بين العوامل الموضوعية والظرفية وسلوك التصويت. إذ يطور الناخبون في سنوات تكوينهم ارتباطاً طويلاً للأمم ومستمراً بحزن سياسي معين، ويمكن أن يتخد هذا الارتباط شكل ولاء فوري وغيرizi، يكاد يكون دينياً، تجاه حزب واحد. اعتقاد كامبل وزملاؤه أن هذه الكتل من الناخبين المرتبطين نفسياً بحزنهم بقوة كانت ثابتة نسبياً عبر الزمن، وتشكل نحو ثلثي الناخبين، في حين كان ثلث الناخبين المستقلين — الذين لم يطوروا هذا الولاء النفسي لـ أي حزب — هم الفاعلون الرئيسيون في تحديد نتائج الانتخابات الرئاسية، حيث شكلوا ما يُعرف بـ "التصويت المتأرجح" في الوسط السياسي. يعكس هذا النموذج ضمنياً تأثير نظرية الاتساق المعرفي، إذ يشير إلى أن الناخبين المرتبطين بـ أحزابهم يتوجهون أو يبررون المعلومات غير المواتية لحزنهم خلال الحملات الانتخابية، وقد يصوتون للأحزاب حتى عندما لا يتفقون مع بعض سياساتها في قضايا محددة، كما حدث مع الديمقراطيين الجنوبيين الذين عارضوا زيادة التكامل العرقي لعدة سنوات بعد سن تشرعات الحقوق المدنية في منتصف الستينيات.

وعلى وجه الخصوص، جادل فيليب كونفيريـس بأن معظم الناخبين يفتقرـون إلى نظام متسق داخلياً من المواقف والمعتقدات، ويعتمـدون بدلاً من ذلك على الروابط الحزبية طولـة الأـمد في تحـديد كـيفية التصـويـت. وكان الأـعـضـاء الأـقوـيـاء في الأـحزـاب يـميلـون إلى تـفسـير ضـعـفـ الأـداء الـاـقـتـصـادي كـنتـيـجـة لـعـوـاـمـلـ أـخـرـى غـيرـ السـيـاسـاتـ التي يـنـتـهـجـهاـ حـزـنـهمـ. وـعـلـىـ سـبـيلـ المـثـالـ، عـنـدـ مـوـاجـهـةـ الشـكـوكـ بـشـأنـ ضـعـفـ أـداءـ أـدـلـايـ ستـيفـنسـونـ كـمـرـشـحـ لـلـحـزـبـ الـدـيمـقـراـطـيـ فيـ عـامـ 1956ـ، قـلـلـ الـدـيمـقـراـطـيـوـنـ الثـابـتوـنـ مـنـ حـدـةـ التـنـافـرـ المـعـرـفـيـ النـاتـجـ عـنـ هـذـاـ التـقـيـيـمـ مـنـ خـالـلـ تـقـلـيلـ أـهـمـيـةـ الـمـعـلـومـاتـ السـلـبـيـةـ أوـ تـجـاهـلـهـاـ. وـبـالـمـثـلـ، كـانـ مـنـ الـمـتـوقـعـ أـنـ يـتـصـرـفـ الـجـمـهـورـيـوـنـ الثـابـتوـنـ بـنـفـسـ الـطـرـيـقـةـ عـنـدـمـاـ بـدـاـ مـرـشـحـهـمـ فيـ عـامـ 1964ـ، بـارـيـ غـولـدوـوتـرـ، مـتـطـرـفـاـ فـيـ آـرـائـهـ وـرـبـماـ يـشـكـلـ تـهـديـداـ لـلـسـلـامـ الـعـالـمـيـ.

في الوقت نفسه، بدأت نظرية الفاعل العقلاني — (rational actor theory) أو نظرية الخيار العقلاني — هي منهجية مستمدـةـ أـسـامـاـ مـنـ الـرـيـاضـيـاتـ وـالـاـقـتـصـادـ وـلـيـسـ مـنـ عـلـمـ النـفـسـ، كـمـ أـشـيرـ سـابـقاـ — فيـ اـكتـسـابـ أـهـمـيـةـ مـتـزاـيدـةـ كـنـمـوجـ لـتـحلـيلـ سـلـوكـ التـصـويـتـ، مـشـكـلـةـ بـذـلـكـ مـنـافـسـاـ لـنـمـوجـ الـانتـمـاءـ الـحـزـبـيـ التـقـليـديـ. وـيـسـتـنـدـ هـذـاـ المـنـهـجـ إـلـيـ الفـرـضـيـةـ الـقـائـلـةـ بـأـنـ النـاـخـبـيـنـ أـكـثـرـ اـطـلـاعـاـ مـاـ يـفـرـضـهـ نـمـوجـ الـانتـمـاءـ الـحـزـبـيـ، وـيـدـلـونـ بـأـصـوـاتـهـمـ عـلـىـ أـسـاسـ التـوـافـقـ بـيـنـ مـوـاـقـفـهـمـ الشـخـصـيـةـ وـمـوـاـقـفـهـمـ الـقـائـمـةـ عـلـىـ الـقـضـاـيـاـ الـتـيـ تـبـنـيـاـ الـأـحـزـابـ. غالـباـ مـاـ اـفـتـرـضـ مـؤـيـدـوـ هـذـاـ الـنـهـجـ أـنـ النـاـخـبـيـنـ يـصـوـتـونـ بـنـاءـاـ عـلـىـ تـقـيـيـمـهـمـ لـأـدـائـهـمـ الـمـالـيـ الشـخـصـيـ خـلـالـ الـسـنـوـاتـ الـأـرـبـعـ الـمـاضـيـةـ، أـوـ بـنـاءـاـ عـلـىـ تـقـيـيـمـهـمـ لـأـدـائـهـمـ الـبـلـادـ بـشـكـلـ عـامـ، أـوـ مـزـيـجـ مـنـ الـأـثـيـنـ. وـيـعـدـ كـتـابـ أـنـتـونـيـ دـاـونـزـ "نـظـرـيـةـ اـقـتـصـادـيـةـ لـلـدـيمـقـراـطـيـةـ (An Economic Theory of Democracy)" النـصـ التـأـسـيـسيـ لـهـذـاـ الـنـهـجـ الـجـدـيدـ، إـذـ يـبـرـزـ التـبـاـيـنـ الـصـرـيـحـ بـيـنـهـ وـبـيـنـ نـمـوجـ الـانتـمـاءـ الـحـزـبـيـ. فـيـنـماـ يـشـيرـ نـمـوجـ الـانتـمـاءـ الـحـزـبـيـ إـلـيـ أـنـ النـاـخـبـيـنـ يـدـلـونـ بـأـصـوـاتـهـمـ استـنـادـاـ إـلـىـ اـرـتـبـاطـاتـ أـوـ لـوـاءـاتـ طـوـلـةـ الـأـمـدـ، يـقـرـرـ الـنـهـجـ الـقـائـمـ عـلـىـ الـخـيـارـ الـعـقـلـانـيـ أـنـ النـاـخـبـيـنـ يـتـصـرـفـونـ وـفقـ مـعـايـرـ أـقـرـبـ إـلـىـ الـعـقـلـانـيـةـ الـبـحـثـةـ فـيـ قـرـارـهـمـ الـمـتـعـلـقـةـ بـالـتـصـويـتـ.

ويتوافقـ هـذـانـ الـنـهـجـانـ مـعـ نـمـوجـيـنـ مـتـنـافـسـيـنـ لـاتـخـاذـ الـقـرـارـ، كـمـ وـصـفـهـمـاـ سـتـيفـنـ أـنـسـوـلـاـبـهـيرـ وـشـانـتـوـ أـيـنـغـارـ، هـمـاـ :

الـإـنـسـانـ الـاـقـتـصـادـيـ" (Homo economicus) الـذـيـ يـعـكـسـ الـخـيـارـ الـعـقـلـانـيـ،

وـ"الـإـنـسـانـ الـنـفـسـيـ" (Homo psychologicus) الـذـيـ يـعـكـسـ الـاـنـتـمـاءـ الـحـزـبـيـ.

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:

يمتلك قياس الرأي العام ودراسته الأكاديمية تاريخاً طويلاً يمتد لما يقرب من قرنين من الزمان. فقد تم نشر أول استطلاع للرأي العام في الولايات المتحدة عام 1824، عبر تغطية صحفية "هاريسبرغ بنسلفانيان" لأراء الناخبين في سباق الرئاسة بين جون كوينسي آدامز 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 عنصراً محورياً في أي نظام ديمقراطي، إذ يصبح فهم كيفية تشكّل هذه الآراء، وكيفية تأثيرها على سلوك الأفراد وصانعي القرار السياسي، أمراً ضرورياً لدراسة الديناميات الاجتماعية والسياسية.²

ما هو الرأي العام؟

وصفت سوزان هيرست (Susan Herbst, 1993) الرأي العام بأنه "أحد المفاهيم الأكثر استخداماً والأقل فهماً" (ص 438). ومن هذا المنطلق، يجب أن تبدأ مراجعة الدراسات حول الرأي العام بتوضيح ماهيته بدقة، وهو أمر قد يكون معقداً نظراً 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 "رأياً عاماً". فدراسة الرأي العام لا تشمل أي موقف أو اعتقاد شخصي للجمهور، إذ لا يُعد 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 عليهم. وقد يكون هناك نقص في الإجماع العام حول قضايا يوجد حولها إجماع بين مجموعات فرعية محددة، مثل العلماء، كما هو الحال في الآراء المتعلقة بتغيير 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) جزءاً 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 يُعد تفضيل الجمهور لزكي مرشح رئاسي قضية رأي عام إلا إذا اعتقد الناس أن هذا الذي يؤثر على قدرة المرشح على كسب احترام الدبلوماسيين أو التعامل بجدية مع السياسيين الآخرين، بما ينعكس على مصداقيته وقدرته على أداء مهامه المستقبلية.

نظريّة ترتيب الأولويات (Agenda-Setting Theory)

تعد نظرية ترتيب الأولويات واحدة من أهم النظريات في فهم سيكولوجية الرأي العام. وتقترح 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 دوراً مركزاً في تشكيل اهتمامات الجمهور وتحديد أولوياتهم السياسية والاجتماعية.

تشير الدراسات إلى أن جمهور الأفراد يميل إلى تقييم القضايا الأكثر تغطية إعلامياً 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

² 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 الانبهah والذاكرة، حيث يتم تعزيز معالجة المعلومات المرتبطة بالقضايا المتكررة، بينما تُهمش القضايا الأخرى في الإدراك الجماعي.

نظريّة تدفق المعلومات ذو المراحلتين (Two-Step Flow of Communication)

قدّم بول لازارسفيلد وأخرون نموذج تدفق المعلومات ذو المراحلتين لتفسير كيفية تأثير وسائل الإعلام على الجمهور. وفترض هذه النظرية أن المعلومات السياسية لا تصل مباشرة إلى الأفراد بشكل متساوٍ، بل تمر أولاً عبر قادة الرأي (Opinion Leaders)، وهو فرد يتمتعون بمصداقية ونفوذ اجتماعي داخل مجتمعاتهم. يقوم هؤلاء القادة بتفسير المعلومات وتسيطّها 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. وبالتالي، يعتمد الرأي العام على مزيج من التأثيرات الإعلامية والاجتماعية، وليس فقط على المحتوى الإعلامي ذاته.

نظريّة التهيّنة (Priming Theory)

تعد نظرية التهيّنة امتداداً طبيعياً لنظرية ترتيب الأولويات، وتقدّم فهماً أعمق لسيكولوجية الرأي العام. وتقترح هذه النظرية أن وسائل الإعلام لا تؤثر فقط في ترتيب أولويات القضايا، بل تؤثر أيضاً في معايير تقييم الجمهور للسياسيين وصناعة 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 تهيّنة الجمهور لتفسير الأحداث وتقييم السياسات وفق أطر محددة. وينظر البحث أن التهيّنة لا تفرض الآراء، لكنها تشكّل السياق الذي يُستخدم فيه الجمهور خبراته ومعتقداته لتكوين مواقف محددة.

5- سيكولوجية التطرف

بعد التطرف السياسي والاجتماعي من الظواهر المعقّدة 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 تفسّر 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 المخالفين.

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

تلعب العمليات المعرفية والانفعالية دوراً محورياً في التطرف. فالأشخاص 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 يُفسّر 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 المؤسّسة.

هناك أيضاً أبعاد اجتماعية للتطرف، إذ تتدخل البني المجتمعية والثقافية مع العوامل النفسية. على سبيل المثال، تؤكد نظرية الفراغ الاجتماعي (Social Strain Theory) أن الانتماء إلى جماعات مهمنة اقتصادياً أو سياسياً يزيد من احتمالية تبني مواقف متطرفة كوسيلة لتحقيق العدالة أو الاعتراف بالحقوق. وتبين أهمية القادة السياسيين والدينيين في توجيه أو تهيئة 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 يتجلّى التطرف في الجمع بين الدوافع النفسية الفردية (مثل الحاجة إلى الانتماء والسيطرة على الغموض) والخطاب الإيديولوجي الجماعي الذي يفسّر المعاناة على أنها صراع مقدس بين "المؤمنين" و"الآخرين". وقد أظهرت الدراسات أن غالبية الأفراد المنخرطين في هذه الجماعات كانوا قد تعرضوا سابقاً 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 الحerman النسي

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 متشددّة أو الانخراط في سلوكيات متطرفة. ومن بين أبرز النظريات التي أسهمت في تفسير هذه الظاهرة نجد نظرية الهوية الاجتماعية ونظرية الحerman النسي، اللتين تقدمان إطاراً لفهم الدوافع النفسية والاجتماعية للتطرف.

أولاً: نظرية الهوية الاجتماعية (Social Identity Theory)

طور هنري تاجفل وجون ترنر نظرية الهوية الاجتماعية لتفسير كيفية تشكيل انتماء الأفراد لمجموعات اجتماعية معينة وتأثير ذلك على سلوكهم وموافقهم. وفق هذه النظرية، يُعرف الأفراد أنفسهم جزئياً من خلال عضويتهم في مجموعات محددة، مثل الجماعات العرقية، الدينية، أو السياسية. وتعد هذه الانتماءات مصدراً رئيسياً لتقدير الذات، حيث يسعى الأفراد لتعزيز مكانة 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 عداون تجاه المجموعات الخارجية.

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

1. التشوّه المعرفي للمعلومات: حيث يميل الأفراد إلى تفضيل المعلومات التي تعزز مكانة مجموعتهم وتجاهل المعلومات المخالفة.
2. الاستجابة العاطفية المتشددّة: بما في ذلك الغضب أو الخوف من الجماعات الأخرى، مما يزيد من احتمالية التصعيد السلوكي في التزاعات.
3. تثبيت الموقف طويلاً: 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 الانتقام الاجتماعي دوراً في تفسير تصرفات الأفراد ودوافعهم.

ثانياً: نظرية الحرمان النسي (Relative Deprivation Theory)

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

ينشأ الشعور بالحرمان النسي 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 النسي على التطرف عدة جوانب نفسية:

- تحفيز الغضب الجماعي: حيث يتحول الاستياء الشخصي إلى حركة جماعية ضد جهة محددة يُنظر إليها على أنها السبب في الظلم.
- الانخراط في السلوكيات المتطرفة: بما في ذلك الاحتجاجات العنيفة أو الإرهاب، خاصة إذا شعر الأفراد بأن الوسائل التقليدية للتغيير غير فعالة.
- 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 نسبياً 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 صالح متباعدة عبر عمليات حوارية منتظمة. 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 انتباهم على المعلومات التي تتوافق مع مصالحهم أو تصوراتهم المسبقة، بينما قد يتغاهلون الأدلة المعاشرة. ويؤدي ذلك أحياناً إلى التشبت بالموافق الأولية أو سوء فهم موقف الطرف الآخر، مما يعقد عملية التوصل إلى اتفاقيات متوازنة.

ثانياً، تلعب العواطف والانفعالات دوراً محورياً في التفاوض. تشير الدراسات إلى أن الانفعال الإيجابي، مثل الثقة والارتياح، 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 متسرعة 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) تحدياً رئيسياً في التفاوض. فالأشخاص غالباً ما يظهرون انحيازات مثل انحياز التأكيد (Confirmation Bias) أو انحياز الإفراط في الثقة (Overconfidence Bias)، مما يؤثر على تقييم البدائل والتقدير الواقعي

للمخاطر. وتسلط الأبحاث الضوء على أهمية الوعي بهذه الانحيازات كوسيلة لتحسين استراتيجيات التفاوض وتجنب الوقوع في الأخطاء التقديريّة 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 الأكثُر أهمية للطرفين.
3. التفاوض الداخلي والجماعي، مثل المناقشات داخل المنظمات أو الفرق، حيث تلعب العواطف، الانتيماءات الجماعية، والهيكليّة الاجتماعيّة دورًا في تشكيل مواقف الأفراد ومدى استعدادهم للتنازل أو التعاون.

بعض النماذج عن الأساليب التفاوضية:

النموذج الفرنسي

يتميز التفاوض الفرنسي بالاعتماد على التحليل المنطقي والعقلي. الفرنسيون يميلون إلى التركيز على الحجج القانونية والفكريّة، وقدرون التخطيط الدقيق والمعلومات المفصلة قبل الدخول في أي حوار تفاوضي. من السمات النفسيّة لهذا النموذج:

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

النموذج الروسي

يتسم التفاوض الروسي بالمرنة الاستراتيجية والاعتماد على السلطة والموقف القوي. يعتمد هذا النموذج على الضغط النفسي والسيطرة على المعلومات لتوجيه الطرف الآخر نحو النتائج المرجوة. السمات النفسيّة 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 والتوقّيّت دورًا كبيرًا في النتائج.

النموذج الأمريكي

النموذج الأمريكي يركز على النتائج العملية والفعالية المباشرة. يرتكز على أساليب تفاوضية قائمة على الواقعية والتحليل الاقتصادي والمكاسب الملموسة. السمات النفسيّة 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 الميزنة 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 الباقة 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 دوراً كبيراً في إدارة الحوار.