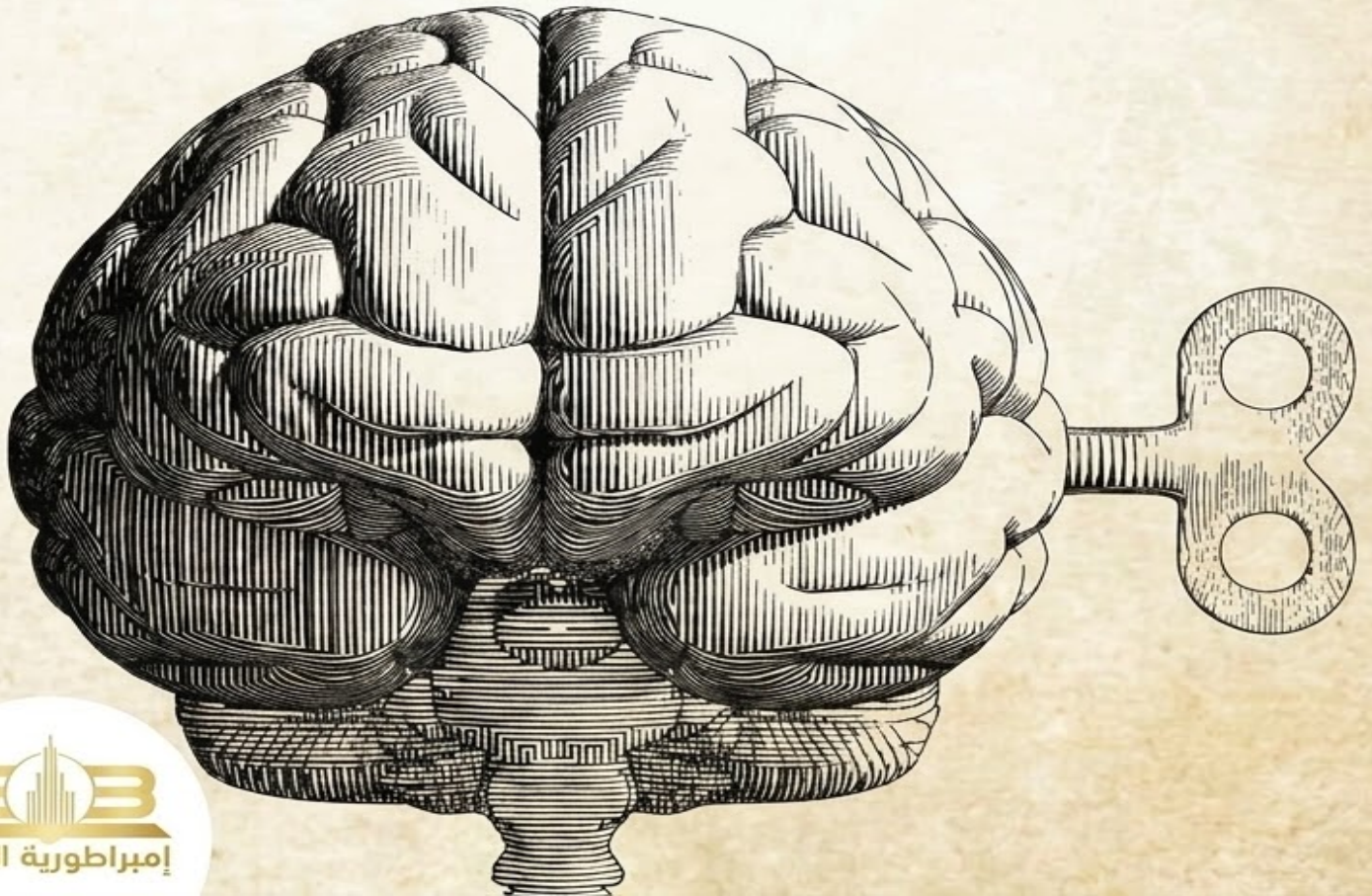


ديفيد كامبل

قوة علم النفس

قوة علم النفس: استخدم علم النفس وتقنيات التلاعب،
أتقن التحليل السلوكي وتعلم كيفية التأثير على محيطك.





المحتويات

مقدمة

تاريخ علم النفس

عن الروح والحياة الداخلية - بداية الدراسة وفقًا لأفلاطون وإين سينا

من عصر التنوير إلى القرن التاسع عشر

القرن التاسع عشر - علم النفس كعلم تجريبي

تيارات جديدة - علم النفس في القرن العشرين

الرؤية النفسية الديناميكية والتحليل النفسي وفقًا لفرويد

السلوكية وفقًا لجون واتسون

المعرفة في الستينيات

البنائية - من الفلسفة وعلم النفس

علم النفس في زمن الاشتراكية الوطنية

علم النفس الإنساني بعد الحرب العالمية الثانية

علم النفس في القرن الحادي والعشرين

علم النفس العام

علم النفس البيولوجي

علم النفس الفسيولوجي

علم النفس الدوائي

علم النفس العصبي

علم النفس الفسيولوجي

علوم الأعصاب المعرفية

علم النفس المقارن

علم النفس التفاضلي والشخصية

علم نفس التنمية

علم النفس الاجتماعي

مجالات البحث

تميز في التخصصات ذات الصلة

علم النفس السريري - الصحة العقلية والأمراض

دراسة الصحة العقلية

التخصصات الفرعية لعلم النفس السريري

تعرف على علم النفس التطبيقي
ما هو علم النفس التطبيقي؟
علم نفس الأعمال، وسائل الإعلام والقانون - مجالات بحث أخرى في
علم النفس التطبيقي
علم نفس الأعمال
علم نفس وسائل الإعلام
علم نفس القانون
مجالات فرعية أخرى من علم النفس التطبيقي
علم النفس في الحياة اليومية
التأثير النفسي - التشوهات المعرفية، التحفيز والتأكيدات.
التحيزات والأخطاء في التفكير - التحيزات المعرفية والحديث
الدفع - التأثيرات المستهدفة
علم نفس التواصل
الدافع من خلال التأكيدات - علم النفس الإيجابي
علم النفس والحياة اليومية
علم النفس والحب
علم النفس والتعليم
علم النفس في عالم العمل
علم النفس والإعلانات
الآثار النفسية التي يجب أن يعرفها الجميع
أثر التثبيت - عندما يبحث الدماغ عن قيم مقارنة
تحيز السلطة - قوة السلطة
أثر الفراشة - مبالغ فيه أم واقعي؟
أثر المتفرج - الكثير من المتفرجين، وقليل من المساعدات
تحيز التأكيد - تأكيد قضيته الخاصة
أثر الحوض - عندما تؤثر المقارنة المباشرة
تأثير الهالة - تشويه بسبب التعاطف
تحيز النتيجة - المبالغة في تقدير النتيجة
الحديث التمثيلي - ما يبدو محتملاً وما يبدو غير محتمل؟
الحديث المحاكاة - قوة الخيال
وهم جسم السباح - خلط الأسباب والنتائج

الدليل الاجتماعي - اتباع الحشد بشكل أعمى

التلاعب في الحياة اليومية

ما هو التلاعب؟

استراتيجيات وتقنيات التلاعب

الدفاع ضد التلاعب

خاتمة

المراجع

قوة علم النفس
لصالحك، مع إتقان التحليل استخدام علم النفس وتقنيات التلاعب
السلوكي، والقدرة على التأثير وإقناع من حولك.

المسؤولية عن الروابط الخارجية

تحتوي عروضنا على روابط لمواقع خارجية تابعة لأطراف ثالثة، لا نملك أي تأثير على محتواها. لذلك، لا يمكننا تحمل أي مسؤولية عن هذه المحتويات الخارجية. يكون المزود أو المشغل المعني للصفحات مسؤولاً دائماً عن محتوى الصفحات المرتبطة. تم التحقق من الصفحات المشار إليها في وقت إنشاء الرابط لاكتشاف أي انتهاكات محتملة للقانون. لم يتم التعرف على أي محتويات غير قانونية في وقت إنشاء الرابط.

(EoB) "إمبراطورية الكتب"

مع "إمبراطورية الكتب"، تم إنشاء منصة تعطي الأولوية المطلقة لتزويد قرائها بمعرفة مثيرة وأفكار ثورية.

نحن مرادفون لتنوع مذهل من الأدلة عالية الجودة، مليئة حتى الحافة بمعرفة متخصصة قيمة، بالإضافة إلى نصائح وأساليب مفيدة.

بفضل سنوات خبرتنا في النشر، ظهرت العلامات التجارية الرئيسية لكتب إمبراطورية الكتب: محتوى قوي وتصميم عالي الجودة، وإعداد دقيق للمعلومات مع تفسيرات بسيطة وتصميم احترافي.

معنا، يتمتع المؤلفون الناشئون والخبراء ذوو الخبرة بمنصة لعرض مجال خبرتهم.

تعني كتب مثيرة وغنية بالمعلومات، تم نشرها بالتعاون الوثيق مع خبراء EoB! معترف بهم!

الطبعة الأصلية الثانية 2021

حقوق الطبع والنشر © بواسطة ديفيد كامبل وإمبراطورية الكتب
ISBN: 9798468196564 | منشور بشكل مستقل

جميع الحقوق محفوظة.

يحظر إعادة الإنتاج كليًا أو جزئيًا.

لا يمكن إعادة إنتاج أو تكرار أو توزيع أي جزء من هذا العمل بأي شكل من الأشكال دون إذن كتابي من المؤلف.



لمزيد من المعلومات عنا وعن تعاوننا، يرجى زيارة صفحة المؤلف الخاصة بنا على أمازون.

ما عليك سوى النقر على الرابط أو مسح رمز الاستجابة السريعة باستخدام هاتفك الذكي. يمكنك أيضًا إدخال الرابط في علامة التبويب الخاصة بمتصفحك.



<https://t1p.de/mj8i>

نحن نتطلع إلى زيارتكم

ديفيد كامبل

وُلِدَ في عام 1984 في يينا. بعد أن حصل على شهادة الثانوية العامة، قرر أن يسافر حول العالم بمفرده لمدة اثني عشر شهرًا. سرعان ما تعلم ما يعنيه أن يكون وحيدًا وكيفية التغلب على المشاكل بوسائله الخاصة

التجارب واللقاءات التي خاضها خلال رحلته ساهمت بشكل كبير في نمو شخصيته وأثارت اهتمامه بعلم النفس البشري، والعلاقات الشخصية، والتنمية الذاتية.

لذا قرر دراسة علم النفس. اليوم، يعمل كمستشار ومدرّب حياة ومؤلف، مما يتيح له مساعدة الآخرين على تحسين حياتهم بشكل مستدام وتحقيق أفضل أداء شخصي لهم

من خلال المشاركة بانتظام في الندوات وورش العمل من شبكته الواسعة، يبقى فيكتور كامبل على اطلاع دائم بأحدث الاكتشافات العلمية في مجال علم النفس والتنمية الشخصية

ديفيد كامبل

مقدمة

علم النفس هو واحد من أكثر العلوم إثارة وتعقيدًا على مر العصور. [1] الدراسات الجامعية في هذه التخصصات طويلة وتتطلب الكثير من الوقت. عادةً ما تشمل العديد من التخصصات الفرعية متعددة الأوجه وتتطلب درجة عالية من الصبر والطموح. ومع ذلك، حتى أساسيات علم النفس يمكن أن تجعل الحياة اليومية أسهل بكثير. أي شخص يفهم ما يحدث في النفس البشرية يمكنه استخدام ذلك في الحياة اليومية لفهم سلوكه وسلوك من حوله بشكل أفضل وحتى التأثير عليه.

من خلال ذلك، نكتسب فهمًا أعمق للصحة والمرض العقلي. حتى غير علماء النفس أو علماء النفس الهواة يمكنهم الاستفادة من ذلك. بعد كل شيء، تؤثر التأثيرات والآثار الواعية وغير الواعية باستمرار على نفسية البشر.

لكن ماذا نعني بالضبط بـ "النفس"؟ وما هي أفضل طريقة لتعلم الأساسيات الأكثر أهمية في علم النفس؟ غالبًا ما لا يعرف أولئك الذين يرغبون في اكتساب المعرفة الأساسية من أين يبدأون. بعد كل شيء، ليس من السهل دائمًا اتخاذ قرار من بين الكم الهائل من المعلومات المتاحة. لذلك، يشرح هذا الكتاب المجالات الفرعية والمبادئ الأساسية الأكثر أهمية في علم النفس. إنه يقدم نظرة عامة على أهم التخصصات الفرعية ويوفر فهمًا أساسيًا لعلم النفس.

سترى بسرعة أن علم النفس هو مجال واسع جدًا، وأن شرح كل تفاصيله يتجاوز نطاق هذا الكتاب. ولكن مع المعرفة الأساسية، سيكون لديك بالفعل أساس جيد لفهم النفس البشرية بشكل أفضل. ستدرك مدى تنوع علم النفس ومدى أهمية أنماط التفكير والظواهر النفسية، بالإضافة إلى المعرفة المتعلقة بها، في العالم الحديث.

أخيرًا، ستتعرف على التأثيرات النفسية الأكثر أهمية واهتمامًا - ستندهش من كيفية تأثير الناس. لكن لا تقلق: بعض النصائح العملية ستساعدك على حماية نفسك من التأثيرات والتلاعبات غير المرغوب فيها. على الرغم من أنه لا يمكن القضاء على جميع التأثيرات، إلا أن الوعي بوجودها يمكن أن يقلل غالبًا من تأثيرها.

إذن، استمتعوا ونتمنى لكم حظًا سعيدًا في أبحاثكم حول عالم الفكر البشري!

تاريخ علم النفس

يعود تاريخ علم النفس إلى عدة قرون. في السابق، كانت السلوكيات البشرية وأسبابها تُدرس بعمق. ومع ذلك، في ذلك الوقت، كانت الروح البشرية وتأثيرها في مركز الأبحاث الأولى في علم النفس. تم تقديم مصطلح علم النفس "في وقت لاحق بكثير. لم يُسمح له إلا منذ القرن التاسع عشر أن" يعتبر مجال بحث مستقل ومُعترف به. في ما يلي، ينتظركم لمحة تاريخية عن تطوره كمدخل إلى هذا التخصص

حول الروح والحياة الداخلية - بداية الدراسة وفقًا لأفلاطون وابن سينا

قدم المفكر اليوناني أفلاطون، أحد أشهر المفكرين في العصور القديمة، في زمانه أولى المساهمات القيمة في تطوير علم النفس اللاحق. وهذا يعني أنه حوالي عام 400 قبل الميلاد، كانت هناك أفكار تُعبر عن هذا الموضوع، والتي كان لها تأثير على العلوم اللاحقة. كانت عقيدة أفلاطون حول الأفكار في مركز فلسفة ذلك الوقت، حيث كان يُفترض أن تكون "الأفكار" هي الأصل والهدف لكل كائن. ومن هذه العقيدة تطورت لاحقًا، من بين أمور أخرى، الأخلاق، ونظرية المعرفة، وأخيرًا علم النفس.

تناول أفلاطون طويلًا مسألة النفس، التي ينبغي أن تشكل جوهر الكائن البشري. كانت النفس تُعتبر آنذاك مرادفة للحياة الداخلية، والوجود الداخلي. كما أن نموذجَه عن النفس المكونة من طبقات أصبح أيضًا أساسًا للأبحاث اللاحقة للطبيب النمساوي سيغموند فرويد، الذي تقدم بأبحاثه في علم النفس. وقد استكشف مفكرون وعلماء آخرون ذوو أهمية تاريخية، مثل أرسطو والطبيب الفارسي ابن سينا، النفس والمرض العقلي. لم يصف ابن سينا فقط العمليات المعرفية للعقل البشري (أي العمليات المتعلقة بالتفكير والإدراك والمعرفة)، بل تناول أيضًا القوة الخالصة للخيال، وبالتالي قدم مساهمة مهمة في الأبحاث الحديثة حول الأمراض العقلية منذ حوالي عام 1000.

في عام 1575، صاغ الطبيب والفيلسوف الإسباني خوان هورتى دي سان خوان أفكارًا أخرى في عمله "فحص العقول للعلوم" (ترجمة ألمانية لجوتولد إيفرايم ليسينغ: "فحص الرؤوس للعلوم")، والتي تم استخدامها أيضًا في علم النفس الحديث، مما قدم معلومات مهمة للأبحاث اللاحقة.

ظهر مصطلح علم النفس أو علم النفس أيضًا في القرن السادس عشر. ومع ذلك، لا يمكن تجديد التاريخ الدقيق لاستخدامه لأول مرة بوضوح. تثبت مصادر متنوعة فقط أن المصطلح كان مستخدمًا بالفعل في القرن السادس عشر.

من عصر التنوير إلى القرن التاسع عشر

مع عصر التنوير، زادت الأعمال في مجال علم النفس. بعيدًا عن التحقيقات حول الروح، كرسّت الأبحاث في مجال علم النفس نفسها أكثر لجوهر العقل البشري. على الرغم من أن علم النفس لم يفرض نفسه بعد كعلم معترف به بشكل مستقل، إلا أنه كان في طريقه للقيام بذلك.

كان العالم غوتفريد فيلهلم لايبنيز أحد أهم ممثلي البحث النفسي في تلك الفترة. نظريته التحليلية للوعي المعرفي، المعنونة "محاولات جديدة في فهم الإنسان" التي صدرت عام 1704، بارزة بشكل خاص. كما أن نظريته عن المونادة عام 1714 كان لها تأثير كبير على مجال علم النفس. هنا، جذبت العديد من المناهج في علم النفس في التصور اللاحق الانتباه بالفعل.

نشر الباحث كريستيان وولف أيضًا عمليتين مهمتين في مجال علم النفس للعمل. بفضل عمله، أصبحت مفاهيم الوعي والانتباه معروفة.

مع العديد من المناهج الأخرى والباحثين في مجال هذه العلوم، لم تتطور فقط معرفة الموضوع، ولكن أيضًا اعترافه. على مر السنين، ظهرت مناهج جديدة ونتائج جديدة، مما أدى إلى توسيع وتعزيز هذا المجال. بدأ عدد كبير من العلماء والباحثين تدريجياً في الاهتمام بمجال علم النفس.

في عام 1783، أطلق الأستاذ فرديناند أوبرفاسر، من جامعة مونستر القديمة، على نفسه لقب أستاذ علم النفس التجريبي والمنطقي. وهكذا دخل علم النفس إلى الجامعة كفرع علمي مستقل. أخيرًا، في القرن التاسع عشر، اهتم فلاسفة وكتاب مثل آرثر شوبنهاور وفريدريك نيتشه أيضًا بهذا الفرع. تناولت أعمال مهمة بشكل مكثف تطور العقل البشري وتفسير النفس والسلوك البشري.

القرن التاسع عشر - علم النفس كعلم تجريبي

في القرن التاسع عشر، تطور علم النفس كعلم تجريبي. كان فيلهلم فون هومبولت هو الذي بدأ هذا التطور كأحد أهم ممثلي ما يسمى بعلم نفس الشعوب. طور غوستاف لوبون وسكيبو سيغلي علم نفس الجماهير في تسعينيات القرن التاسع عشر. تعتبر هذان المجالان الفرعيان النموذج الذي تطور منه علم النفس الاجتماعي اليوم لاحقًا. كما أثر المادية المتزايدة على علم النفس في القرن التاسع عشر للمرة الأولى، تم استكشاف مجال علم الأعصاب الفسيولوجية، وسأهم الأطباء وعلماء الفسيولوجيا والفيزيائيون بشكل خاص في ازدهار هذا المجال من البحث. في عام 1872، أسس تشارلز داروين "علم السلوك المقارن"، الذي لاحظ بنفسه وسمى أوجه التشابه والتشابه بين الحيوانات والبشر.

في القطاع الأكاديمي، تتناول جميع الكليات التقليدية بشكل متزايد المواضيع النفسية. في البداية، كانت هذه المواد موجودة أساسًا في كلية الفلسفة، حيث كانت تُدرس أيضًا المنطق. لاحقًا، أهتمت كليات الطب والقانون وحتى اللاهوت بالدراسات والأسئلة النفسية. وهكذا، ببطء ولكن بثبات، أصبح مجال علم النفس أكثر شهرة وأهمية في جميع مجالات البحث والدراسة. من المحتمل أن تأسس علم النفس كفرع أكاديمي مستقل يعود إلى فيلهلم وندت، في جامعة لايبزيغ في ألمانيا.

من هناك، تم تأسيس علم النفس كعلم في العديد من الجامعات الأخرى في العالم، في البداية في جامعات باريس وغراتس. كما وصل علم النفس كعلم مستقل إلى الولايات المتحدة، حيث تم استخدام علم النفس التجريبي لأول مرة. لا يزال وندت وزملاؤه من جامعة لايبزيغ متميزين. لقد اعتبروا لأول مرة علم النفس كفرع جديد من البحث الطبيعي.

في نهجهم، تم دمج الفيزياء أو الفيزياء التجريبية، وعلم وظائف الأعضاء التجريبي، والرياضيات أو الرياضيات التطبيقية، مما أثار حماس العلماء في جميع أنحاء العالم. كما ظهر تطوير تخصصات فرعية مثل النفسية الفيزيائية والمنهجية النفسية كإضافة مفيدة للغاية للرياضيات التطبيقية والإحصاءات. بالتوازي، تطورت أيضًا نفسية الجشطالت مع مدرسة فيربورغ.

أصبحت علم النفس الآن تخصصًا مستقلًا، موجهًا علميًا، ولم يعد مرتبطًا فقط بالعقائد والتفسيرات الفلسفية.

تيارات جديدة - علم النفس في القرن العشرين

قدم القرن العشرون لعلم النفس المزيد من الاهتمام والمزيد من الفرص للتطور والتقدم. تطورت تيارات جديدة، لا يزال يتم تدريس بعضها في دراسة علم النفس اليوم، خلال هذا القرن. اكتسب السلوكية، على وجه الخصوص، أهمية كبيرة ولا يزال لديها عدد كبير من الأتباع حتى اليوم. لكن تيارات أخرى، مثل الإدراكية، اكتسبت أيضًا شهرة كبيرة.

الرؤية النفسية الديناميكية والتحليل النفسي وفقًا لفرويد

يعتبر الطبيب النمساوي سيغموند فرويد مؤسس التحليل النفسي. قضى العديد من السنوات في دراسة السلوك البشري وأنماط التفكير والنفس بشكل عام. هو الذي وضع أول الدراسات الحالة التحليلية النفسية. لاحقًا، مع طلابه كارل غوستاف يونغ وألفريد أدلر، عمل على ما يسمى بالآراء النفسية الديناميكية في علم النفس.

يستخدم التحليل النفسي طرقًا للمعرفة الذاتية. ما تم قمعه في اللاوعي يجب أن يصبح واعيًا ومكتشفًا. بهذه الطريقة، يجب أن تكون الاضطرابات النفسية قابلة للعلاج. غالبًا ما وضع فرويد اللاوعي في مركز أبحاثه واستقصاءاته. كان التعلق العميق باللاوعي، وفقًا لملاحظاته، غالبًا ما يكون حاسمًا للسلوك وأنماط التفكير اللاحقة. لهذا السبب، غالبًا ما حاول تفسير المخاوف والأحلام وأنماط التفكير واضطرابات السلوك بناءً على تجارب متجذرة في لاوعي المريض. في هذا السياق، تناول بالتفصيل الأحداث التي تم قمعها ولكنها لا تزال مخزنة في اللاوعي.

من وجهة نظر علمية، لم تعد التحليل النفسي يعتبر فرعًا من فروع علم النفس. إنه مزيج معقد من الطب النفسي، والطب، وعلم الأعصاب، والفلسفة، والميتافيزيقا. حتى سيغموند فرويد كان يعتبر التحليل النفسي علمًا قائمًا بذاته وليس مجرد فرع من علم النفس. في هذا السياق، لا تزال نفسية التطور اليونانية وتفسير الأحلام تلعبان دورًا. ولا تزال علاقتها بالتحليل النفسي اليوم تتسم بتأثيرات متبادلة.

علم النفس الشمولي للجيستالت وفقًا لفرانز برينتانو

يشمل علم النفس الشمولي للجيستالت كل من نظرية الجيستالت من مدرسة برلين وعلم النفس الشمولي من مدرسة لايبزيغ. لقد تطور تقريبًا في نفس الوقت مع التحليل النفسي، ولكن مع الفرق أن ممثليه اليوم أقل شهرة خارج دوائر الخبراء مقارنة بسيغموند فرويد.

تعود أصول العلاج الجيستالتي الشمولي بشكل رئيسي إلى أعمال كريستيان فون إيرهنفيلس، الذي وضع علامة مهمة في عام 1890 مع كتابه المعنون "حول خصائص الجيستالت". يستند عمله بشكل أساسي إلى الحركات ضد التفسير العنصري للعمليات العقلية التي كانت سائدة في ذلك الوقت. لذلك، وصفت وأوضح أعمال إيرهنفيلس بشكل خاص الطبيعة الشمولية للعمليات الإدراكية.

واحد من أشهر أمثله يعتمد على الألحان التي يتعرف عليها المستمعون حتى عندما توضع في نغمة مختلفة. تمامًا كما أن اللحن هو شيء آخر غير مجرد تركيب لعدة نغمات فردية، فإن عمليات الإدراك ليست سهلة ببساطة للتفكيك إلى أجزاء فردية. يجب أن يُعتبر بدلاً من ذلك بشكل شامل.

قدم عالم النفس فرانز برينتانو أيضًا أبحاثًا ونتائج دراسات مهمة في هذا السياق.

تحت جمهورية فايمار، شهدت المدرسة البرلينية لعلم النفس الشمولي، حول الباحثين ماكس ويرثايمر وكورت كوفكا وولفغانغ كولر، ذروتها. وقد جذب عمل ويرثايمر، تأثير فاي، الانتباه الدولي في عام 1910

بالإضافة إلى الأعمال المتعلقة بالإدراكات (الحسية)، أصبحت هذه الجزء من علم النفس مهتمة بشكل متزايد بعمليات التفكير، ونماذج السلوك البشري، وحل المشكلات واستراتيجيات حل المشكلات. كما وصلت تأثيرات من هذا الاتجاه إلى علم النفس الاجتماعي في السنوات التالية. في هذا الصدد، من المناسب أن نذكر قبل كل شيء عمل مدرسة لايبزيغ حول العلماء فيليكس كروجر وفريدريش ساندر، الذين (على عكس المدرسة البرلينية) لم يتماشى مع النظام النازي وبالتالي استمروا في الالتزام بأبحاثهم الأصلية

السلوكية وفقًا لجون واتسون

نشر عالم النفس الأمريكي جون ب. واتسون أول أعماله حول السلوكية في عام 1912 التي تعني behavior، يأتي اسم هذه النظرية من الكلمة الإنجليزية. سلوك. تركز هذه النظرية على السلوك لدى البشر والحيوانات وتفترض أن عوامل التعزيز أو التخفيف القادمة من الخارج تؤثر على هذه السلوكيات

بينما لا يتم فحص الدماغ وعمليات التفكير بالتفصيل كعوامل مؤثرة.

تعتبر العوامل البيئية بدلاً من ذلك محفزات. لذلك، تفحص السلوكية تأثير المحفزات والإشارات الخارجية على البشر، وكيف يؤدي ذلك إلى ردود فعل ونماذج سلوكية. ونتيجة لذلك، تفترض السلوكية أن العوامل الخارجية يمكن أن تجعل الشخص يتعلم أو ينسى سلوكيات معينة. لا تزال السلوكية موضوعًا للبحث والتعليم الجامعي حتى اليوم، على الرغم من أنها تم استبدالها بالمعرفة في العديد من الأماكن بين الستينيات والسبعينيات

المعرفية في الستينيات

تأثرت حركة المعرفية بشكل خاص بمجالات الفلسفة واللغويات وتركز على المعالجة الفردية للمعلومات وعمليات التفكير لدى البشر. لقد تشكلت جذور هذه الحركة الأولى في عشرينيات القرن الماضي، لكنها لم تكتسب الزخم وتصبح أكثر شهرة إلا بعد عدة عقود. على عكس السلوكية، لا تمثل التأثيرات البيئية عوامل مهمة تؤثر على السلوك البشري. على العكس، فإن اكتساب المعلومات ومعالجتها لهما أهمية قصوى

نظرًا لأن هذه العمليات داخلية، يركز الإدراك مرة أخرى على عمليات الكائن البشري أو بشكل رئيسي على الدماغ. وقد تم انتقاده بشكل خاص بسبب فكرته عن وجود حقيقة واحدة صحيحة وموضوعية. وفقًا لذلك، هناك واقع يمكن التعرف عليه وصحيح موضوعيًا، حيث تتم معالجة المعلومات بشكل مختلف ببساطة في عملية التفكير البشري

لا يبدو أن هذه الفكرة دقيقة تمامًا من وجهة نظر علمية حديثة. علاوة على ذلك، يفشل الإدراك في تفسير العمليات المعقدة للدماغ في معالجة المعلومات والقدرات البدنية. بسبب هذه الثغرات، لم يعد يتم تدريسه اليوم بشكل معزول، بل بشكل رئيسي بالاشتراك مع تيارات أخرى والسياق التاريخي

د: السلوكية الجديدة

لقد أثر الإدراك في تطوير ما يسمى بالسلوكية الجديدة، والتي هي مزيج من الإدراك والسلوكية. تستلهم السلوكية الجديدة بشكل أكبر من السلوكية الأصلية،

لكنها تشمل الآن السلوكيات التي لا يمكن التعرف عليها من الخارج (مثل عمليات التفكير والأفكار أو التخیلات). ومع ذلك، تفترض السلوكية الجديدة أيضًا أن هذه السلوكيات ناتجة عن ردود فعل خارجية، لقد تم ملاحظة هذا الاتجاه وكان ولا يزال بشكل خاص في الولايات المتحدة، وهو أقل انتشارًا في التعليم والبحث في أوروبا

البنائية - من الفلسفة وعلم النفس

تطورت البنائية أيضًا في سياق القرن العشرين. توجد هذه النظرية ليس فقط في المجال النفسي، ولكن أيضًا في المجال الفلسفي، حيث ترتبط بشكل رئيسي بالإستيمولوجيا. تنطلق البنائية عمومًا من مبدأ أن الناس يبنون عالمهم باستخدام عمليات التفكير ولا يمكنهم ببساطة إدراكه.

تعود الأفكار الحالية للبنائية تاريخيًا إلى كانط، لكنها تطورت بشكل خاص في الستينيات والسبعينيات. تسعى البنائية في العلاج النفسي بشكل مناسب إلى إدراك كيف يدرك المريض وبشكل عامه الخارجي لفهم من أين تأتي اضطراباته وعدم أمانه. يتناقض هذا التركيز على الإدراك الفردي مع الواقع الموضوعي الذي تعلمه المعرفة.

علم النفس في زمن الاشتراكية الوطنية

في زمن الاشتراكية الوطنية، شهد علم النفس مرحلة من الركود، بل والانحدار. في ألمانيا، تحت حكم هتلر، تم حظر التعليم عدة مرات، على سبيل المثال بسبب تصريحات سياسية، أو الأصل اليهودي، أو الاتصالات اليهودية للباحثين والعلماء. لقي العديد من الباحثين والأكاديميين المقيمين في ألمانيا أو أوروبا حتفهم خلال الحرب، أو تم سجنهم، أو هاجروا إلى الولايات المتحدة. كان على علماء النفس المتبقين أن يخضعوا لتشخيصاتهم وتعليمهم للأفكار الاشتراكية الوطنية، على سبيل المثال فيما يتعلق بالعقيدة العرقية وأنواع الشخصيات.

لقد غير ذلك بوضوح العقيدة النفسية بشكل دائم، وفي العديد من الحالات، منع أي تطور لاحق. حتى عمل هتلر، "كفاحي"، تم إدخاله في علم النفس كعقيدة قياسية. وبالتالي، كانت الأفكار الوطنية الاشتراكية منتشرة أيضًا في التعليم النفسي. في عام 1941، تم إدخال دبلوم علم النفس، مع التركيز على التأهيل المهني كأخصائي نفسي عسكري. كانت الفيرماخت هي المجال الرئيسي لعمل الأخصائيين النفسيين خارج الجامعة. لم تكن علم النفس السريري والعلاج النفسي من قبل الأخصائيين النفسيين معروفة بعد.

حتى بعد نهاية الحرب العالمية الثانية، لم يكن البحث وتعليم علم النفس في ألمانيا ممكنًا إلا في ظروف صعبة أو كان مستحيلًا تمامًا. في الولايات المتحدة، من ناحية أخرى، زادت الاستثمارات في البحث وتعليم علم النفس. لهذا السبب، كانت الولايات المتحدة تُعتبر بالفعل أمة رائدة في مجال علم النفس في أواخر الأربعينيات.

علم النفس الإنساني بعد الحرب العالمية الثانية

بينما يتوقف مجال علم النفس في ألمانيا، تظهر تطورات في الاتجاهات الموجودة بالفعل وكذلك اتجاهات جديدة في علم النفس في الولايات المتحدة، ولاحقًا في جميع أنحاء العالم. تركز هذه النظرية على الإنسان كفرد يمكنه التحكم في سلوكه.

وفقًا لهذا المبدأ، يسعى الإنسان بشكل خاص إلى تطوير إمكانياته الفردية بحرية واستغلالها بالكامل. إنه واع بسلوكه ويمكنه التعرف عليه، وتأثيره، والتحكم فيه وفقًا لذلك. في الستينيات، وجد هذا الاتجاه أيضًا مزيدًا من المؤيدين في البلدان الناطقة

بالألمانية. هناك بعد مرحلة من الركود، تمكن علم النفس من التقدم ببطء ولكن بثبات والتطور أكثر.

علم النفس في القرن الحادي والعشرين

في السبعينيات، تم استبدال السلوكية بالاتجاه السائد، مما أدى إلى انتشار المعرفة و"التحول المعرفي" في مجال علم النفس. في الثمانينيات، تطور الاتصال، الذي يركز على الشبكات الداخلية، أي شبكات الدماغ والجهاز العصبي.

يتعامل مع الربط (الاتصال) للعناصر العصبية ويحاول تمثيل وشرح الإدراكات العليا، أي عمليات الإدراك والمعرفة. في هذا السياق، تم الاستعانة أيضًا بمجالات سابقة مثل علم نفس الجشطالت والبنائية.

لقد توسع مجال العلوم العصبية المعرفية وتأثر بشكل متزايد خلال هذه الفترة. في النهاية، بفضل هذه التطورات الأخيرة، تتعايش العديد من التخصصات والتيارات الآن بشكل متزامن وبطريقة مقبولة تمامًا.

هذا يعني من جهة أنهم يمكن أن يتم استغلالهم بشكل تكيفي في البحث، ولكن أيضًا أنهم يضمنون مستوى عالٍ من التعقيد في مجال علم النفس. وبالتالي، تستمر مختلف التخصصات في التدريس في السياق الجامعي. من الصعب ربط العناصر الأكثر أهمية من جميع التيارات. تختار العديد من المدارس التركيز على تخصص تعليمي واحد أو آخر. يمكن استخراج المعرفة المعترف بها علميًا من عدة تخصصات فرعية.

علم النفس العام

يمكن تقسيم علم النفس إلى عدة مجالات فرعية. يتم هذا التقسيم بشكل رئيسي في التعليم والبحث الجامعي. اليوم، بسبب المحتوى الواسع وتعقيد الدراسات النفسية، من الممكن حتى الدراسة بشكل رئيسي في أحد التخصصات الفرعية.

أحد المجالات الفرعية الأكثر أهمية هو علم النفس العام، الذي له أيضًا أهمية كبيرة في الدراسات الجامعية. يهتم علم النفس العام بالسلوك والتجريب البشري. يركز على العديد من الأنشطة، بما في ذلك ما يلي:

حل المشكلات

- الإدراك والوعي والانتباه -
- الذاكرة والتعلم
- اللغة
- التفكير وعمليات التفكير-
- القرارات
- الدافع والعاطفة
- العمل والحركة

نتيجة لذلك، تهتم علم النفس العام بالذكاء البشري وكذلك الدوافع والقوى الأخرى التي تؤثر على السلوك، مثل العواطف والدوافع. واحدة من الأسئلة الرئيسية في علم النفس العام هي تلك المتعلقة بالتصرّيات التي تكون صحيحة بشكل عام حول السلوك والتجربة البشرية.

بعبارة أخرى، تدرس علم النفس العام الأنماط والأسباب والعوامل التي يمكن أن تكون أساسية للإنسان. في مجال البحث، تعمل هذه التخصص الفرعي بطريقة تجريبية، أي أنها تعتمد على الخبرة والملاحظة.

علم النفس البيولوجي

علم النفس البيولوجي (المعروف أيضًا بعلم النفس النفسي أو علم النفس L البيولوجي) هو التخصص الفرعي الكبير التالي في علم النفس. يتعامل مع الأسئلة والروابط حول العمليات البيولوجية في الجسم البشري والسلوك البشري.

وبالمثل، يتعامل علم النفس البيولوجي أيضًا مع سلوك الحيوانات. تشمل العمليات البيولوجية بشكل خاص العمليات العصبية والهرمونية، بالإضافة إلى العمليات الكيميائية الحيوية. في الوقت نفسه، يتم تحليل تأثيرات هذه العمليات على التفكير والأحلام بهذه الطريقة. من جهته، ينقسم علم النفس البيولوجي إلى ستة مجالات فرعية. سنقوم بدراستها بمزيد من التفصيل أدناه

علم النفس الفسيولوجي

التخصص الفرعي الأول هو علم النفس الفسيولوجي. يركز هذا التخصص الفرعي بشكل أكبر على الأسس النظرية وهو أقل توجهًا نحو التطبيقات. تهدف الأبحاث بشكل أساسي إلى تطوير نظريات جديدة أو تطوير النظريات الموجودة بالفعل. بشكل عام، يتعامل هذا المجال الفرعي مع الآليات العصبية للسلوك. من بين أمور أخرى، يتم التلاعب بالجهاز العصبي المركزي لتحديد التغيرات والآثار.

مثال على هذه الأعمال هو تجربة مشهورة أجراها عالم الفسيولوجيا الإسباني خوسيه رودريغيز ديلجادو. لقد قام بالتلاعب بالثور في إحدى الساحات الإسبانية لمنع من الهجوم. للقيام بذلك، قام بتحفيز منطقة معينة من الدماغ، النواة الذيلية، بحيث يبطئ الثور ويدور في مكانه. قام ديلجادو بتفعيل التحفيز باستخدام جهاز تحفيز قام بتطويره بنفسه. تم إدخال هذا الجهاز مسبقًا في دماغ الثور وكان يمكن تشغيله بدوره باستخدام جهاز تحكم عن بعد.

علم النفس الدوائي

يتعامل علم النفس الدوائي مع الآثار التي تحدثها مواد فعالة مختلفة على الجهاز العصبي والسلوك والتجربة البشرية. في هذا السياق، تكون المواد الفعالة في الغالب أدوية تُعرف بأنها نفسية التأثير، ولكن أيضًا مواد أخرى تؤثر على النفس.

جميع المواد الفعالة كيميائية ولها تأثيرات على المستوى الفسيولوجي والسلوك والتجربة البشرية، لكنها ليست ضرورية لوظيفة الخلايا الطبيعية.

تُعطى المواد الفعالة بطريقة تمكنها من الوصول إلى الجهاز العصبي المركزي. هنا يصبح نمط عملها مثيرًا للاهتمام بالنسبة لعلم النفس الدوائي، لأنه ينبغي أن نتأكد من الوصول إلى الاضطرابات النفسية بطريقة بيولوجية. وبالمثل، ينبغي أن يسمح علم النفس الدوائي بمعالجة الاضطرابات والأمراض النفسية باستخدام الأدوية. على وجه الخصوص، فإن التأثيرات المختلفة لبعض المواد على أشخاص مختلفين وكذلك تأثير الأدوية الوهمية (سنعود إلى ذلك لاحقًا) لا تزال مجالات إشكالية في مجال علم النفس الدوائي.

علم النفس العصبي

علم النفس العصبي هو جزء من علم النفس السريري وعلوم الأعصاب. وبالتالي، فهو يمثل مجالاً فرعيًا بين التخصصات. الهدف الرئيسي لعلم النفس العصبي هو دراسة تأثيرات العمليات الفسيولوجية للجهاز العصبي المركزي على النفس.

من المفترض أن تكون العلاجات النفسية العصبية قادرة على معالجة الأضرار التي لحقت بالدماغ. على سبيل المثال، تهتم هذه التخصصات بخيارات علاج الإصابات الدماغية، والسكتات الدماغية، والأورام الدماغية. على المدى الطويل، ينبغي أن تساعد الأساليب العلمية المرضى على عيش حياة يومية بدون أو مع أقل قدر من الاضطرابات، وبالتالي تقليل القلق والاكتئاب. ومع ذلك، مقارنة ببعض التخصصات الأخرى، لا يزال علم النفس العصبي حديثًا نسبيًا.

علم النفس الفسيولوجي

يهتم مجال علم النفس الفسيولوجي بالعلاقات بين العمليات العقلية والوظائف الجسدية (أي الجسدية). تشمل العمليات النفسية، على سبيل المثال، العمليات السلوكية والوعي مثل ردود الفعل على الضغط، والعواطف، وردود الفعل التوجيهية، والردود الفسيولوجية المتبادلة أو التجربة الفورية للخوف.

كما يتم استكشاف الاسترخاء، واليقظة، والراحة، والنوم، واليقظة كتصرفات وتجارب إنسانية. في المجال المحدد لعلم النفس الفسيولوجي المعرفي، يتم فحص معالجة المعلومات والأداء المعرفي.

أخيرًا، يتم استكشاف الظروف البيولوجية لمختلف سمات الشخصية وكذلك الأمراض النفسية الجسدية والنفسية في إطار البحث المعروف بعلم النفس الفسيولوجي حول العواطف والشخصية.

لأغراض علاجية، تم تطوير تقنيات الاسترخاء النفسية الفسيولوجية، التي تعمل وتدعم، على سبيل المثال، توتر العضلات. كما أن أجهزة كشف الكذب تعتمد أيضًا على طرق نفسية فسيولوجية. تعتمد على ردود الفعل النفسية الفسيولوجية لاكتشاف صحة البيان (مثل التعرق، والارتعاش، وما إلى ذلك). ومع ذلك، لا تزال هذه التطبيقات ودقتها مثيرة للجدل. نظرًا لقربها الشديد من مواضيع علم النفس العصبي، يُعتبر علم النفس الفسيولوجي أحيانًا جزءًا من علوم الأعصاب.

علوم الأعصاب المعرفية

يتركز مجال علوم الأعصاب المعرفية على الآليات العصبية المرتبطة بالقدرات المعرفية. يمكن العثور على تداخلات بين هذه الفرعية مع مجالات فرعية من العلوم المعرفية وعلم النفس المعرفي. على عكس علوم الأعصاب المعرفية، لا يسعى علم النفس المعرفي لفهم العقل البشري. بل يتعامل حصريًا مع العمليات العصبية البيولوجية التي تقف وراء العقل.

ومع ذلك، فإن هاتين الفرعيتين تؤثران على بعضهما البعض من خلال معالجة جوانب مختلفة من نفس الأساس.

جزئيًا، يتم الإشارة إلى عوامل الخطر ونقاط النقد لعلوم الأعصاب المعرفية من قبل الخبراء. وتشمل هذه الاعتراض الذي ينص على أنه من المستحيل تحقيق فهم شامل للنفس وعملياتها بناءً على العمليات الدماغية فقط. تلعب التأثيرات الخارجية والعوامل العاطفية والتفاعلات مع كائنات أخرى دورًا مهمًا بنفس القدر في هذا الصدد.

علاوة على ذلك، واجهت بعض الدراسات حول علوم الأعصاب المعرفية صعوبات. بعض الدراسات تكون أحيانًا مكلفة ومعقدة لدرجة أنها تتطلب عددًا قليلًا جدًا من المشاركين. ونتيجة لذلك، فهي أقل تمثيلًا بكثير مما تهدف إليه الأبحاث عادة.

علم النفس المقارن

تدرس هذه الفرع من علم النفس المقارن أنواعًا مختلفة من وجهة نظر تطورها، ووراثة، وسلوكها، واستجابتها لبعض المواد الصيدلانية. الأنواع ليست بالضرورة مرتبطة ارتباطاً وثيقاً بالإنسان ومع ذلك يجب أن يحدث نقل النتائج إلى الإنسان

تتم دراسة التشابهات والاختلافات. وحتى إذا لم يكن النقل الكامل ممكنًا بسهولة، يمكن إجراء ملاحظات مفيدة تساهم في فهم أفضل للسلوك البشري.

علم النفس التفاضلي وعلم النفس الشخصي

يعتبر علم النفس التفاضلي وعلم النفس الشخصي أحد أكبر الفروع في علم النفس. هذا المجال هو أحد التخصصات الأساسية في الدراسات الجامعية. المهام الرئيسية الثلاثة لهذا القطاع هي كما يلي

. وصف وشرح الفروق الفردية في الصفات النفسية والشخصية

. إنشاء وتقديم نظرية للشخصية تستند إلى نتائج تجريبية

. تطوير استراتيجيات وطرق للتشخيص النفسي

على الرغم من أن الفرعين عادة ما يتم دمجهما في السياق الأكاديمي، إلا أنه يمكن تحديد بعض الاختلافات بين التخصصين. يركز علم النفس التفاضلي على الفروق بين الأفراد والفروق داخل الأفراد فيما يتعلق ببعض صفات الشخصية

هذا يعني أن الأشخاص أو مجموعات من الأشخاص يتم فحصهم ومقارنتهم لاكتشاف الفروق (بين الأفراد) وكذلك الفروق داخل نفس الشخص (داخل الأفراد). على سبيل المثال، يتم فحص التكوينات الجسدية المختلفة في إطار الروتين اليومي أو بناءً على العمر. تعتبر الدراسات حول الخصائص المختلفة بين مجموعات الجنس مثلاً معروفاً آخر (على سبيل المثال، إذا كانت النساء أكثر ذكاءً أو أكثر عاطفية أو أكثر كفاءة من الرجال

تركز علم نفس الشخصية، من ناحية أخرى، على الخصائص الفردية لشخص أو مجموعة من الأشخاص، بالإضافة إلى أسبابها وسوابقها. مثال على ذلك هو دراسة الفروق في النمو لدى الأطفال بناءً على وضعهم الاجتماعي (على سبيل المثال، إذا كان الأطفال من خلفيات اجتماعية مختلفة لديهم آفاق صحية مختلفة أو حتى حالات صحية مختلفة). في كلتا الحالتين، تعتبر دراسة الذكاء والإبداع شائعة بشكل خاص

علم نفس التنمية

يهدف علم نفس التنمية إلى سلوك الإنسان وتجربته في سياق فترة زمنية محددة. على وجه الخصوص، يتم النظر في التغيرات المستدامة والمتعاقبة في هذا السلوك وهذه التجربة.

يرتبط ذلك بتأثير هذه التغيرات على القدرات البيولوجية، مثل زيادة أو نقصان قدرة معينة. وبالمثل، يتم فحص تطوير العقل أو ما يسمى بالتطور العقلي للبشر.

من ناحية أخرى، فإن تأثير الأمراض والتغيرات القصيرة، التي لا تدوم، والتي تعتمد على ردود الفعل، لا تنتمي إلى موضوع علم نفس النمو. يشمل علم نفس النمو بشكل خاص الفئات الفرعية التالية:

. تطور وتغيرات الكائن الحي

. التنشئة الاجتماعية بشكل عام وكذلك التنشئة الاجتماعية الأولية (تشير إلى العمر من 0 إلى 3 سنوات، حيث تحدث التنشئة الاجتماعية في هذه المرحلة فقط داخل الأسرة) والتنشئة الاجتماعية الثانوية (من 3 سنوات فصاعدًا).

. التعلم وعمليات التعلم، النضوج

. المراحل الحرجة والحساسية من التطور

هناك تداخلات موضوعية مع علوم التربية والعمل الاجتماعي، خاصة فيما يتعلق بالتطور العقلي.

علم النفس الاجتماعي

علم النفس الاجتماعي هو أيضًا فرع فرعي مهم من المواد الأساسية. في L هذا الفرع الفرعي، يتم فحص تأثير العوامل الاجتماعية على سلوك وتجربة الأفراد بشكل رئيسي. يركز السلوك والتجربة على الإدراك، الحكم، الذاكرة، العواطف والدافع.

يمكن أن تكون التأثيرات الاجتماعية، على سبيل المثال، دوافع وعواطف مشروطة اجتماعيًا، وغالبًا ما تستند إلى معايير ومعتقدات راسخة. ومع ذلك، في علم النفس الاجتماعي، يتم التركيز أقل على الأنظمة الاجتماعية وأكثر على الدوافع والعواطف الفردية المتأثرة بالمجتمع.

نتيجة لذلك، غالبًا ما يُفهم علم النفس الاجتماعي ويُدرس كفرع فرعي من علم الاجتماع. كما أنه يشكل أيضًا قاعدة مهمة للبحث العملي. على سبيل المثال، يوفر نتائج حاسمة لمجالات تطبيق الإعلان، وفي مجال المدرسة والعمل وكذلك البيئة والصحة.

مجالات البحث

يشمل علم النفس الاجتماعي مجموعة واسعة من مجالات البحث. لا توجد أي تخصصات أخرى في علم النفس تمتد بهذا الشكل. أحد أهم المجالات هو مجال الإدراك الاجتماعي. يتعلق الأمر بعملية تسجيل وجمع وتفسير الخصائص الفردية لشخص ما.

مجال الإدراك الاجتماعي، الذي يتعامل مع كيفية تفكير الناس في الآخرين والعمليات المعنية التي تؤثر على السلوك والحكم في التفاعلات الاجتماعية، هو أيضًا مهم جدًا. في هذا السياق، من المهم جدًا التمييز بين العمليات الآلية، أي غير الواعية، والعمليات المتحكم فيها، أي الواعية. تعمل العملية غير الواعية أو الآلية بمفردها وعادةً لا تتداخل مع تدفقات العمليات الأخرى. من ناحية أخرى، يتم تحريك العمليات الواعية أو المتحكم فيها عمدًا. هذا المجال الفرعي من البحث يفحص أيضًا تشكيل وصيانة الصور النمطية.

تتم دراسة المواقف تجاه بعض العوامل البيئية أو المجموعات أو تقيّماتها أيضًا في علم النفس الاجتماعي. هنا تحدث التداخلات مع تشكيل الصور النمطية. في هذا السياق، يتم تسليط الضوء أيضًا على تشكيل والحفاظ على التحيزات من قبل العلوم الاجتماعية.

وبالمثل، فإن المشاعر والمزاج جزء من موضوع البحث. من المهم أيضًا معرفة إلى أي مدى تؤثر العوامل البيئية أو الاجتماعية على المشاعر والمزاج. وبالمثل، فإن البناءات والتفسيرات للذات والارتباط بين صورة الذات والعوامل الاجتماعية المؤثرة تنتمي إلى مجال البحث في علم النفس الاجتماعي.

أخيرًا، يدرس علم النفس الاجتماعي أيضًا تشكيل وظهور المجموعات الاجتماعية وتولي الأدوار الاجتماعية. الأسئلة الحاسمة هي كما يلي:

- لماذا يشكل الناس مجموعات اجتماعية في المقام الأول؟
- ما هي التوقعات لدور أو موقع معين داخل مجموعة؟
- كيف تختلف المجموعات أو ما هي أنواع المجموعات الموجودة (على سبيل المثال، المجموعات التي تتشكل بسبب المهام المشتركة أو القرب العاطفي)؟
- ما هو تأثير المجموعات وديناميات المجموعة على الفرد؟

هذا لا يفسر بشكل قاطع المجال الواسع لعلم النفس الاجتماعي. ومع ذلك، فإن توضيحًا أكثر تفصيلًا سيتجاوز نطاق هذا العمل.

مجال علم النفس الاجتماعي واسع جدًا ويشمل العديد من التخصصات الفرعية الأخرى مثل الاتصال، التي يمكن أن تحتوي أيضًا على تداخلات أو انتقالات سلسلة إلى تخصصات أخرى. لهذا السبب، يتم تدريسه كمادة رئيسية في العديد من الجامعات أو يمكن اختياره عند اختيار مادة رئيسية. يتمتع بشعبية كبيرة بفضل تعدد استخداماته.

تميز في التخصصات ذات الصلة

يعتبر علم النفس الاجتماعي تخصصًا نفسيًا مستقلًا. ومع ذلك، نظرًا لأنه يحتوي على تقاطعات مع تخصصات علمية أخرى، يجب بالضرورة إجراء تمييز أكثر دقة. غالبًا ما تكون الحدود مع التخصصات والتخصصات الفرعية الأخرى غير ثابتة، والتداخلات المحتوى لا مفر منها

في هذا المجال، يظهر علم النفس الاجتماعي تشابهات ملحوظة مع علم نفس الشخصية. تدرس هذان المجالان السلوك والتجربة البشرية. ما يميزهم هو أن علم النفس الاجتماعي يركز على تأثير العوامل الاجتماعية مثل الهياكل الاجتماعية، والمواقف الاجتماعية، وما إلى ذلك

تدرس علم نفس الشخصية تأثير سمات الشخصية. ومع ذلك، نظرًا لأن المجالين (التأثيرات الاجتماعية وسمات الشخصية) يؤثران معًا على سلوك وتجربة الشخص، فإن الانتقالات بين التخصصين عادة ما تكون سلسة. ليس من غير المألوف أن تعطي الدراسات نتائج ذات صلة لكلا التخصصين، وغالبًا ما تكون الروابط لا مفر منها

علاوة على ذلك، قد يكون من الصعب تمييز علم النفس الاجتماعي عن علم الاجتماع. هنا أيضًا، هناك العديد من التداخلات والحدود غير واضحة. تكمن الاختلافات الأساسية بين العلمين هنا في الطريقة التي يتم بها دراسة السلوك الاجتماعي. في علم الاجتماع، يتم التركيز عادةً على المتغيرات الهيكلية

هذا يعني أن أسباب السلوك الاجتماعي تُبحث بشكل أساسي في الظروف التي تحددها المجتمع، على سبيل المثال في الأدوار، والفئات، والهياكل، والمعايير الاجتماعية. من ناحية أخرى، يعتبر علم النفس الاجتماعي أن العمليات الاجتماعية، التي هي في الأساس فردية، هي التي تؤدي إلى سلوك الشخص

يتعلق الأمر، من بين أمور أخرى، بدوافع وأهداف الشخص، التي يمكن بالطبع أن تكون مشروطة بالمجتمع. وهذا يجعل التمييز صعبًا بشكل خاص. العديد من العمليات الاجتماعية الفردية قد لا تكون قابلة للتصور حتى بدون الهياكل والنماذج الاجتماعية السابقة

على الرغم من كل هذا السياق، من المهم أن نفهم أن علم النفس الاجتماعي هو واحد من أكبر التخصصات النفسية المستقلة وأنه يوفر أبحاثًا ودراسات مستقلة

علم النفس السريري - الصحة العقلية والأمراض

ينتمي علم النفس السريري إلى مجال علم النفس التطبيقي. وغالبًا ما يُعتبر [هذا المجال بشكل منفصل عن المواد التي تُسمى بالأساس في المجال الأكاديمي. يشارك علم النفس التطبيقي بنشاط في تطبيق الأساليب النفسية في المجتمع الحديث. سنعود إلى علم النفس التطبيقي في الفصل التالي. من المحتمل أن يكون علم النفس السريري هو الجزء الأكثر أهمية وذات دلالة من علم النفس التطبيقي

يشمل ذلك معالجة الاضطرابات أو الأمراض العقلية. ليس من النادر أن يكون أحد التخصصات الرئيسية في الدراسات الجامعية. في بعض الحالات، يتم تقديم دورات حتى مع التركيز على علم النفس السريري

يتعامل علم النفس السريري مع كل ما يتخيله العديد من غير المتخصصين بشكل رئيسي تحت كوزموس علم النفس: الاضطرابات المرضية للنفس، وأسبابها، وطرق العلاج. لذلك، غالبًا ما يكون هذا المجال الفرعي مثيرًا للاهتمام للطلاب الشباب

دراسة الصحة النفسية

تركز علم النفس السريري على الصحة النفسية واستقرار الفرد. يتم التركيز على دراسة الاضطرابات والأمراض النفسية. وهذا يتطلب أحيانًا العديد من الاختبارات والدراسات. الهدف من علم النفس السريري هو فهم وتحقيق الحفاظ على الصحة النفسية. الوقاية والعلاج والتخفيف من الأمراض النفسية والمعاناة والاضطرابات النفسية هي جوانب أساسية في هذا المجال.

تشخيص هذه الأمراض والاضطرابات، بالإضافة إلى تدابير إعادة التأهيل، هي أيضًا جزء من نطاق عمل علم النفس السريري. يسعى المعالجون والمرضى إلى إيجاد طرق لعلاج هذه الأنواع من الأمراض، والوقاية منها، والحفاظ على حالة مستقرة بعد العلاج الناجح.

في دراسة الاضطرابات النفسية، يتم تحليل الأسباب والسياقات البيولوجية والاجتماعية والسلوكية والمعرفية والعاطفية. ولكن يتم أيضًا النظر في تأثيرات الاضطرابات النفسية على الأمراض الأخرى والسلوك العام والتجربة الإنسانية. ودراساتها بالتفصيل.

يبدو أن الاضطرابات والأمراض النفسية في بعض الحالات تعزز أو تفاقم أو حتى تحفز أمراضًا أخرى. في هذا السياق، يتم الآن استخدام العلاج في إطار علم النفس السريري أيضًا، على سبيل المثال، مع المرضى المصابين بالسرطان أو المدمنين. يتعامل علم النفس السريري أيضًا مع تأثيرات الاضطرابات والمعاناة على مجموعات أو أنظمة كاملة. في إطار التدريب في مجال علم النفس السريري، تُستخدم التجارب المخبرية بالإضافة إلى البحث النظري والتشخيصات.

نظرًا لأن علم النفس السريري أيضًا متعدد الاستخدامات ومعقد، غالبًا ما توجد الكثير من التداخلات والنقاط المشتركة مع مجالات أخرى. في بعض الحالات، لا يمكن رسم خط فاصل سلس. يمكن العثور على تداخلات موضوعية وانتقالات سلسلة بشكل خاص بين علم النفس السريري ومجالات علم النفس العصبي وعلم النفس الطبي.

ومع ذلك، فإن علم النفس العصبي يتعامل حصريًا مع العمليات العصبية، بحيث لا تمتلك جميع مجالات علم النفس السريري أرضية مشتركة. قد تكون هناك أيضًا تشابهات وتداخلات مع علم نفس الصحة وعلم نفس العمل.

يوفر علم النفس السريري معلومات مهمة لبقية التخصصات الفرعية في علم النفس، وبالتالي يؤثر أيضًا على عدد كبير من التخصصات الفرعية الأخرى. خاصة في مجال علم نفس العمل، يحدث هذا نسبيًا في الممارسة العملية، حيث يمكن أن تتعامل التخصصات مع علاج والوقاية من الصدمات والاضطرابات المرتبطة بالتوتر.

في مجال علم نفس العمل، يتعلق الأمر أساسًا ببعض المجموعات المهنية التي تكون حساسة بشكل خاص لذلك (على سبيل المثال، في مجال خدمات الطوارئ، والجيش، والشرطة). من ناحية أخرى، لا يميز علم النفس السريري

من هذا النوع. فهو بشكل أساسي يقدم بيانات عن الأشخاص وأمراضهم بشكل عام ولا يركز على عدد محدود من المجموعات المهنية

تخصصات فرعية من علم النفس السريري

علم النفس السريري متنوع للغاية لدرجة أنه يمكن تقسيمه أيضًا إلى عدة تخصصات فرعية. أحد المجالات الأكثر أهمية هو علم النفس العصبي السريري. يتعامل هذا التخصص الفرعي مع التغيرات والظروف في الجهاز العصبي المركزي الناتجة عن الاضطرابات والأضرار والمعاناة النفسية. في هذا المجال بالتحديد، من الممكن حدوث تداخلات مع علم النفس العصبي (العام) (كجزء من علم النفس البيولوجي).

علم النفس السريري للأطفال والمراهقين هو أيضًا مجال فرعي مهم من علم النفس السريري. في هذا المجال الفرعي، يتم استخدام الاستشارات النفسية الأسرية بشكل أساسي، والعلاجات النفسية للأطفال والمراهقين أو العلاجات النفسية الأسرية.

يمكن أن يؤدي علم النفس السريري أيضًا إلى تخصصات فرعية أخرى، لكن الوصف الأكثر تفصيلاً لها سيتجاوز نطاق هذا العمل الأساسي.

معرفة المزيد عن علم النفس التطبيقي

يضمن علم النفس التطبيقي رابطًا بين المواد الأساسية لعلم النفس،[[] ومنهجيته، ومجالات أو مواضيع التطبيق المحددة. في إطار هذه المواد، ترتبط المعرفة النظرية بمشكلات وظواهر ملموسة. كما يوحي اسمه، فإنه يتعامل مع التطبيق المحدد للمعرفة النفسية

تخضع الآثار النفسية للبحث في العديد من المجالات المحددة. وبالتالي، تتعلق علم النفس التطبيقي أقل بالمعرفة النظرية الأساسية وأكثر بممارسة المعرفة المكتسبة

بالإضافة إلى علم النفس السريري، الذي يشكل عادةً أحد المراكز الرئيسية للاهتمام على المستوى الجامعي، يتم تضمين عدد كبير من مجالات التطبيق الأخرى أيضًا. سيتم تقديم بعض من أهم وأوسع التخصصات الفرعية لعلم النفس التطبيقي في الفصول التالية

ما هو علم النفس التطبيقي؟

إذا كنت ترغب في فحص علم النفس التطبيقي عن كثب، يجب عليك أولاً فهم ما يعنيه في المقام الأول. بشكل أساسي، يلخص علم النفس التطبيقي جميع المجالات الفرعية لعلم النفس التي تركز على تطبيق المعرفة النفسية. بشكل خاص، يجب أن تكون الظواهر اليومية موضوعًا للبحث في هذا المجال.

يمثل عمدةً نقيضاً لعلم النفس الأساسي، الذي يهتم بشكل رئيسي بالنظرية وعلم النفس التجريبي. خاصة في زمن نشأته، كانت التفرقة بين علم النفس التطبيقي والمواد الأساسية مدعومة بشكل خاص. اليوم، أصبحت الانتقالات غير واضحة.

لذلك، حتى داخل علم النفس التطبيقي، هناك اليوم بحث أساسي وبحث موجه نحو التطبيق. علاوة على ذلك، يشمل علم النفس التطبيقي اليوم العديد (من المجالات الفرعية لدرجة أنه يصعب تدريسه كعلم واحد) شامل.

اليوم، هو متعدد الاستخدامات لدرجة أنه سيكون من الصعب إعطاء حق لكل مجالاته الفرعية إذا تحدثنا فقط عن علم النفس التطبيقي كموضوع بحد ذاته. تقدم معظم الجامعات أيضًا عددًا متزايدًا من التخصصات.

أصبح من النادر بشكل متزايد العثور على كراسي مخصصة حصريًا لعلم النفس التطبيقي؛ حيث أصبحت هذه الكراسي أيضًا أكثر تخصصًا في المجالات الفرعية لهذا المجال. من حيث المبدأ، يتدخل علم النفس التطبيقي في جميع المجالات التي يكون الناس نشطين فيها عمومًا. وبالتالي، يمكن أن تكون التخصصات متعددة الاستخدامات وتشمل عددًا كبيرًا من المجالات اليومية الملموسة.

علم نفس الأعمال، وسائل الإعلام والقانون - مجالات بحث أخرى في علم النفس التطبيقي

تندرج العديد من مجالات البحث تحت علم النفس التطبيقي. يتم تطبيقه في كل مكان يكون فيه الناس نشطين، أي بشكل رئيسي في جميع مجالات العمل، ولكن أيضًا في التعليم والرعاية الصحية والسياسة. من بين أهم ثلاث مجالات فرعية في علم النفس التطبيقي هي علم نفس الأعمال، علم نفس وسائل الإعلام وعلم النفس القانوني، والتي سيتم تقديمها بمزيد من التفصيل أدناه. لقد اكتسبت هذه المجالات الفرعية أهمية خاصة في السياق الحديث. وهي جزء من التخصصات الأكثر تدريسيًا في علم النفس التطبيقي وتدرس في العديد من الجامعات.

علم نفس الأعمال

تتعلق فرع علم النفس الاقتصادي بسلوك وتجربة الأفراد في سياق اقتصادي. يشمل ذلك جميع الظواهر والهياكل والعمليات الاقتصادية مثل السوق والشركات والاستهلاك والاستثمار. خاصة في العصر الصناعي الحالي، تعتبر الاقتصاد موضوعًا يتم تناوله في العديد من مجالات العلوم والبحث. علم النفس، على سبيل المثال، يهتم الآن أيضًا بذلك نظرًا لأن السياق الاقتصادي متنوع وشامل للغاية، فإن علم نفس الأعمال هو أيضًا مجال فرعي معقد نتيجة لذلك. وبالتالي، يمكن تقسيمه أيضًا. تشمل مجموعاته الرئيسية المجالات التالية:

- (علم النفس الصناعي) بما في ذلك علم نفس الهندسة
- (علم النفس التنظيمي) بما في ذلك علم النفس الصناعي
- علم النفس المالي
- علم نفس القيادة
- علم نفس السوق (بما في ذلك علم نفس البيع بالتجزئة والاستهلاك- والمبيعات والإعلانات)

علاوة على ذلك، يشمل علم نفس الأعمال بعض المجموعات الأكثر تخصصًا. في بعض الأحيان، يعتمد على خبرة السياق الاقتصادي

علم نفس وسائل الإعلام

علم نفس وسائل الإعلام هو أحد أحدث التخصصات الفرعية. تم تأسيس مجلة "علم نفس وسائل الإعلام" في عام 1989 وقد وضعت الأسس الأولى لهذا المجال الفرعي الجديد.

توجد المجلة حتى اليوم، لكنها أعيدت تسميتها إلى "مجلة علم نفس وسائل الإعلام" في عام 2001. مع زيادة تنوع وسائل الإعلام، زاد اهتمام البحث بعلم نفس وسائل الإعلام في التسعينيات. تم تأسيس قسم علم نفس وسائل الإعلام في الجمعية الألمانية لعلم النفس في عام 2000. اليوم، يغطي هذا المجال مجموعة واسعة من وسائل الإعلام المختلفة. يشمل ذلك وسائل الإعلام المعروفة باسم وسائل الإعلام الجماهيرية (مثل الصحف والتلفزيون) وكذلك وسائل الاتصال الفردية مثل البريد الإلكتروني.

يهتم علم نفس وسائل الإعلام بشكل أساسي بتجربة وسلوك الإنسان تجاه وسائل الإعلام. يقوم بتحليل الشروط المسبقة لاستخدام وسائل الإعلام (مثل الشروط المسبقة للدافع والمهارات الفردية) ويدرس آثار استخدام وسائل الإعلام على الأفراد والمجموعات بأكملها.

لهذا الغرض، يتم فحص السلوك العام لاستخدام الأشخاص (سواء العروض الترفيهية أو المعلومات والمواد التعليمية)، ويتم دراسة تأثير تمثيل العنف أو الإعلانات أو تحليل التعلم عبر الإنترنت.

مع التوسع المستمر في المشهد الإعلامي الحديث، يجب أن تستمر علم نفس الإعلام أيضًا في التطور وأن تكون قادرة على تحليل وسائل الاتصال والإعلان الجديدة. لذلك، على الرغم من أنها فرع شاب، إلا أنها تشهد نموًا سريعًا.

علم نفس الإعلام هو مجال متعدد التخصصات، حيث يجب دائمًا اعتبار تأثيرات الإعلام في سياق العوامل التاريخية والثقافية والسياسية والاجتماعية. لذلك، هناك دائمًا تداخلات وانتقالات سلسة، بالإضافة إلى دراسات متعددة التخصصات مع مجالات الاقتصاد وعلم الاجتماع وعلوم الاتصال والعلوم السياسية والعديد من التخصصات الأخرى.

علاوة على ذلك، توفر أبحاثه أيضًا مؤشرات مهمة حول التطور (اللاحق) للإعلام وتحسين محتواها.

علم نفس القانون

يعتبر ما يسمى بعلم النفس القانوني أيضًا فرعًا من فروع علم النفس التطبيقي، على الرغم من أن العلماء يتجادلون منذ سنوات عديدة حول تعريف موحد لهذا المجال. تاريخها أطول بكثير من تاريخ علم نفس الإعلام الأكثر حداثة، وتعود بداياتها الأولى إلى القرن السادس عشر.

ومع ذلك، تطورت هذه التخصصات بشكل أقوى بكثير في التسعينيات. باختصار، تركز علم النفس القانوني على المؤلفين والضحايا وعمل الشرطة في مجالات القانون الجنائي والمدني. على سبيل المثال، يفحص الأفعال العنيفة كتعبير عن سلوك نفسي مرضي أو يقيم مصداقية الشهود وشهادات المؤلفين. يتكون علم النفس القانوني من جزئين رئيسيين

علم النفس الطبي الشرعي و

علم النفس الجنائي

يتعامل علم النفس القانوني أساسًا مع التقييمات النفسية في إطار الإجراءات القضائية (بشكل رئيسي في القانون الجنائي أو قانون الأسرة، لا سيما في المنازعات المتعلقة بحضانة الأطفال). هنا، يقوم الخبراء بفحص مصداقية التصريحات الفردية بشكل رئيسي

على سبيل المثال، يتعلق الأمر بالتحقق من صحة تصريحات الشهود أو اتخاذ قرارات أكثر موثوقية في مصلحة الطفل الفضلى. تنتمي التقييمات النفسية لحركة المرور أيضًا إلى مجال علم النفس القانوني. يشمل مجال علم النفس الجنائي بشكل رئيسي التفسيرات أو محاولات التفسير، والوقاية والتدخل في سلوك الجريمة

تشمل علم النفس الجنائي أيضًا العمل في النظام العقابي، على سبيل المثال في إطار إعادة تأهيل السجناء. يمكن أن يكون عمل عالم النفس في الشرطة أو المحلل النفسي، المعروف بشكل رئيسي في العالم الناطق باللغة الإنجليزية، جزءًا من هذا المجال. ومع ذلك، فإن هذه النظرة المهنية عادة ما تكون مخصصة لعلماء الجريمة وليس لعلماء النفس. كما أنها أقل شهرة في أوروبا، وخاصة في البلدان الناطقة بالألمانية

مجالات فرعية أخرى من علم النفس التطبيقي

بالإضافة إلى هذه المجالات الثلاثة المعروفة بشكل خاص، يحتوي علم النفس التطبيقي على عدد كبير من المجالات الفرعية الأخرى، والتي ستتجاوز الشرح التفصيلي لها هدف هذا العمل الأساسي. لفهم تنوع هذا المجال بشكل أفضل، يتم ذكر لمحة فقط عن المجالات الفرعية الأخرى لعلم النفس التطبيقي هنا

- علم نفس التعليم
- علم نفس السلام
- علم نفس الصحة
- علم النفس العسكري
- علم النفس السياسي
- علم نفس الموسيقى
- علم نفس الدين
- علم النفس المدرسي
- علم نفس البيئة

نظرًا لتعدد استخدامات علم النفس التطبيقي، فإن هذه القائمة ليست شاملة، لكنها تعطي لمحة جيدة عن العديد من إمكانيات مجالات تطبيق علم النفس. باختصار، يمكن أيضًا القول إن علم النفس التطبيقي يمكن أن يتطور باستمرار، لأن النشاط البشري يتطور أيضًا باستمرار ويؤثر دائمًا على مجالات فرعية جديدة.

يمكن أن توسع نمو وسائل الإعلام المبتكرة، والمجالات الجديدة للعمل، والأنظمة الجديدة، والرقمنة أيضًا نطاق العمل المستقبلي لعلم النفس التطبيقي.

علم النفس في الحياة اليومية

لقد تم شرح نظرية وعلم النفس الآن بشكل كافٍ. ولكن ماذا عن L الممارسة، خاصة فيما يتعلق بالمواطن العادي؟ كيف يبدو علم النفس في الحياة اليومية؟ وكيف تمارس التأثيرات النفسية في الحياة اليومية؟ وهل يمكن للأفراد فعل شيء ضد الآثار النفسية؟ ستجد جميع هذه الأسئلة والعديد من الأسئلة الأخرى إجابات في الفصول التالية

لعلم النفس تأثير كبير على الحياة اليومية، هذا مؤكد. يمكن أن تؤدي التأثيرات النفسية إلى أخطاء في التفكير أو إلى بعض القرارات والتقييمات. وليس من النادر أن يتم استخدام علم النفس عن قصد - في السياسة، وفي وسائل الإعلام، وفي الإعلانات، وأحيانًا حتى في المجال الخاص. من المؤكد أنك ستفاجأ ببعض النقاط

التأثير النفسي - تشوهات معرفية، وتحفيز، وتأكيدات

يمكن أن تؤثر الآثار النفسية على الحياة اليومية بطرق عديدة. سيتم تقديم أربعة مجالات من علم النفس فيما يلي: التحيزات المعرفية، "الدفع"، علم نفس التواصل وعلم النفس الإيجابي. تلعب هذه المجالات الأربعة دورًا متزايد الأهمية في الحياة اليومية لكل إنسان. تؤدي التشوهات المعرفية إلى أنماط تفكير خاطئة بالإضافة إلى أخطاء في التفكير وقد تكون مصدرًا لتأثير غير واع على القرارات والتقييمات. تحدث هذه الأمور لكل فرد عدة مرات في الحياة اليومية. تلعب "التحيزات" دورًا مهمًا في هذا الصدد. كما أن الدفع له أهمية كبيرة في العالم الحديث. يتم استخدامه بشكل محدد إلى حد ما في العديد من مجالات العمل، على سبيل المثال لإقناع العملاء أو المواطنين بالتصرف بالطريقة المرغوبة. على الرغم من أن هذا المصطلح ليس مستمدًا مباشرة من مجال علم النفس، إلا أن الأفكار والطيف المعرفي النفسي يشكلان الأساس الأساسي له. علم نفس التواصل هو فرع خاص من علم النفس، أو بشكل أكثر دقة من علم النفس الاجتماعي. يتعامل مع كل شكل من أشكال التواصل والتفاعلات بين الأفراد، وبالتالي يلعب دورًا رئيسيًا في الحياة اليومية لكل فرد.

في سياق مختلف قليلًا، يتم الحديث بشكل متزايد عن علم النفس الإيجابي. يتعامل علم النفس الإيجابي مع علم نفس الدافع والتأكيدات ويمكن استخدامه غالبًا من قبل الأشخاص المستقلين لأحداث تحسينات في الحياة اليومية. ومع ذلك، فهو ليس فرعًا رسميًا من علم النفس (على الأقل في ألمانيا). ومع ذلك، في عصر التفكير الإيجابي، والوعي الذاتي، وما يسمى بتحسينات الحياة، يتم تبني جوانب من علم النفس الإيجابي بشكل متزايد من قبل الأفراد.

ستتناول الفصول التالية هذه المجالات الأربعة بعمق. بالإضافة إلى ذلك، هناك بالطبع العديد من المجالات الأخرى في العلوم النفسية التي تؤثر على حياة الناس بشكل واع أو غير واع. لكن هذه الموضوعات الأربعة يجب أن تغطي بالفعل جزءًا كبيرًا من المعرفة الأساسية.

التحيزات والأخطاء في التفكير - التحيزات المعرفية والحدس

في علم النفس، يتم فحصها باستمرار، لأنها تؤثر على الحياة البشرية في العديد من الظروف (اليومية): التشوهات المعرفية والحدس. ماذا يعني هذا المصطلح بالضبط؟ لماذا يكون البشر عرضة لارتكاب أخطاء في التفكير؟ وكيف يمكن الحماية من ذلك؟

التحيزات المعرفية هي مصطلح عام لجميع أنواع الأخطاء النظامية التي تتعلق بالتفكير والإدراك والذاكرة والحكم. نحن نرتكب في كثير من الأحيان أخطاء من هذا النوع. ومع ذلك، نادرًا ما يتم ملاحظتها وتحدث في جميع المواقف القابلة للتخيل. في إطار البحث النفسي، يتم فحص التحيزات المعرفية وملاحظتها مرارًا وتكرارًا.

لهذا الغرض، يتم عادةً فحص العديد من الموضوعات للكشف عن الأخطاء النظامية في التفكير أو الإدراك أو الذاكرة أو الحكم. يتم مواجهتهم، على سبيل المثال، بأسئلة أو دعوات للعمل، والتي يتم النظر إليها وتحليلها من قبل علماء النفس المراقبين.

تُقيّم أفعالهم وتصريحاتهم وفقًا لمعايير مقارنة تُسمى عقلانية. إنها تعمل بنفس الطريقة التي يعمل بها مجموعة التحكم. هذه المعايير المقارنة العقلانية موضوعية وواقعية، بحيث يمكن قياس أفعال وتصريحات الموضوعات بالنسبة لها والتحقق من دقتها. إذا لم تكن الأخطاء التي ارتكبتها الموضوعات عشوائية وعرضية فقط، بل كانت نظامية وبالتالي متكررة، فإننا نتحدث عن تشوهات معرفية. تُعتبر القرارات والإدراكات أو الأحكام المتخذة بهذه الطريقة في علم النفس خاطئة أو زائفة أو غير عقلانية. إن تحليلها وشرحها، وإذا لزم الأمر، منعها هي مواضيع مهمة في العلم النفسي.

تُتخذ القرارات عادةً تحت تأثير استراتيجيات تفكير طبيعية، وغالبًا ما تكون حدسية. في علم النفس، تُعتبر الاستراتيجيات أدوات تفكير بسيطة تساعد البشر على إيجاد حلول فعالة وسريعة للمشكلات.

تتمثل ميزة الاستراتيجية في أنها توفر الموارد عند إصدار الأحكام واتخاذ القرارات. لا يتطلب الأمر الكثير من الوقت، ولا الكثير من التفكير، ولا حتى حسابات. بالإضافة إلى ذلك، تُصمم الاستراتيجيات عادةً بطريقة تؤدي إلى نتائج متسقة بما فيه الكفاية في معظم مواقف الحياة اليومية. تُستخدم (بشكل غير واع) خاصةً عندما لا تتوفر أي معلومات أو عندما تكون المعلومات غير مكتملة. بهذه الطريقة، يمكن اتخاذ القرارات بسرعة على الرغم من نقص المعلومات. توفر الاستراتيجيات للذهن البشري ميزة الفعالية. إنها تضمن إيجاد حلول سريعة وبسيطة.

تستند العديد من الاستراتيجيات إلى ذكريات التجارب والنتائج السابقة، أو على المعلومات المتاحة أو الملموسة في ذلك الوقت. تتطلب القرارات العقلانية غالبًا المزيد من التفكير والوقت. بالمقابل، تكون القرارات العقلانية حكيمة وخالية من الأخطاء، بينما تميل الاستراتيجيات إلى أن تكون مصدرًا للأخطاء. لذلك، فإن عيب الاستراتيجية هو أنها تؤدي إلى نتيجة متسقة وغالبًا ما تكون خاطئة، خاصة في المواقف المعقدة وغير العادية. وهذا يكون خطرًا بشكل خاص عندما يتعلق الأمر بالقرارات والأحكام المهمة التي تتجاوز نطاق قرار يومي صغير.

نستخدم الأساليب الاستدلالية بشكل غير واع تمامًا. لا نلاحظ، وغالبًا ما ننكر، أن أخطاء في التفكير قد حدثت. للأسف، جميع أنواع الاستدلالات أو التحيزات المعرفية من الصعب جدًا القضاء عليها. سيتم شرح بعض الحالات المثيرة للاهتمام والشائعة بشكل خاص بمزيد من التفصيل في جزء لاحق من هذا العمل. كما يستتضمن نصائح حول كيفية تقليلها في الحالات الفردية. يتطلب ذلك عادةً استثمارًا أكبر في الوقت والتفكير، ولكنه قد يكون فعالاً في النهاية.

الدفع - تأثيرات مستهدفة

مصطلح "الدفع" يأتي من الاقتصاد السلوكي ويعني شيئًا مثل "دفع" أو "دفعه". إنه حافز نفسي يحث على التفكير ومن المفترض أن يدفع الناس إلى اتخاذ قرار أو إجراء تقييم محدد جدًا. يجب أن تتم طريقة التأثير بشكل خاص دون حذر أو أوامر. وأن تعمل فقط من خلال نمط من العمل النفسي.

بهذا الشكل، يجب أن يكون التأثير دقيقًا قدر الإمكان. عادةً ما تستهدف الدفعات الفعالة عدة أشخاص، وليس شخصًا واحدًا. تحاول الوصول إلى مجموعات كاملة، مثل الأحياء أو الفئات العمرية، وتعتمد على السلوك الاجتماعي. غالبًا ما يكون الناس أكثر عرضة للشعور بالاهتمام أو الاستعداد لتغيير شيء ما إذا رأوا أن مجموعة يشعرون بالانتماء إليها تفعل الشيء نفسه.

في الاقتصاد، يُستخدم "الدفع" على سبيل المثال في مجال التسويق والمبيعات لإقناع العملاء باتخاذ قرار شراء معين. في هذا المجال، يتضمن ذلك المعلومات حول المنتجات وعرض السلع. إذا تم عرض السلع على مستوى العين في السوبرماركت،

فإنها تكون أكثر عرضة للشراء من قبل العميل، ببساطة لأنها مرئية مباشرة. لذلك، يتم عادةً عرض السلع التي يجب بيعها بشكل متكرر على مستوى عين عميل متوسط الطول. إذا نظرت جيدًا، ستلاحظ أيضًا أن المنتجات الأقل تكلفة غالبًا ما توضع في أسفل الرف. هناك حيث يتم ملاحظتها أقل.

إن تنفيذ ما يسمى بـ "القيم الافتراضية" يشكل أيضًا دفعة شائعة جدًا. بشكل عام، نادرًا ما يقوم العملاء والمستخدمون بتعديل هذه الإعدادات الافتراضية، لأن ذلك يتطلب جهدًا و/أو تكاليف. بهذه الطريقة، يمكن للشركات استخدام إعداد افتراضي للترويج لاستخدام معين.

جريت جامعة في نيو جيرسي هذه الحيلة من خلال ضبط الطباعة الافتراضية على الطباعة على الوجهين". في السابق، كانت الإعدادات الافتراضية هي "طباعة على وجه واحد". في الواقع، حدثت الطباعة على الوجهين، وهو ما يُعتبر مفيدًا جدًا للبيئة، ولكن أيضًا للمستخدم، الذي يمكنه بذلك تحقيق بعض التوفير. ومع ذلك، على الرغم من أنه يمكن أن تكون هذه الفوائد قد تحققت من خلال الطباعة على الوجهين في الماضي، إلا أن الإعداد الافتراضي "الوجه الواحد" لم يكن عادةً ما يتم تغييره.

تُستخدم "الدفع" المعلوماتي بشكل متكرر أيضًا حيث تقدم للعملاء والمستخدمين، كما يشير اسمها، معلومات إضافية تهدف إلى التأثير على قرار الشراء أو الاستخدام. على سبيل المثال، هو إشارة المرور الغذائية، التي توضح المعلومات حول القيمة الغذائية باستخدام الألوان الأحمر والأصفر والأخضر.

اكتشف الاقتصادي ريتشارد ثالر والمحامي كاس صنستين، اللذان أدت أبحاثهما أيضًا إلى ظهور مصطلح "الدفع"، تأثير العديد من الدفع في العديد من التجارب الأخرى. مثال بسيط ومفاجئ بنفس القدر هو خدعة الذبابة في المرحاض: تم وضع صورة لذبابة في مرحاض لتقليل كمية البول على الأرض. في الواقع، تم تقليل البول على الأرض بنسبة 80%، حيث كان الرجال الذين يتبولون يستهدفون الذبابة في المرحاض. لم يتم تغيير أي شيء في العملية، باستثناء صورة الذبابة (لا توجد لافتة إضافية أو شيء آخر). حتى مثل هذه الخدعة نجحت.

تُدرس الدفع وفعاليتها في السياسة بشكل واسع أيضًا. من وجهة نظر سياسية، من المثير للاهتمام بشكل خاص رؤية كيف يمكن أن تحل محل القوانين والخطوط الأكثر صرامة. يتعلق الأمر، على سبيل المثال، بحماية البيئة أو الصحة. وفقًا لهم، فإن تدابير التحفيز أقل تكلفة وتثير غضبًا ونقاشات أقل من الخطوط الصارمة. لذلك، تفترض بعض الأصوات أنها ستكون بديلًا جيدًا عن الخطر، بل بديلًا فعالًا بنفس القدر، إن لم يكن أكثر فعالية.

من الأمثلة على هذه "الدفع السياسي" في قطاع الصحة، على سبيل المثال، إعادة وضع الحلويات في المتاجر. بدلًا من حظر هذه الحلويات غير الصحية، يمكن ببساطة طلب من المتاجر وضعها في مكان أقل عرضة للرؤية من قبل العملاء. يمكن حظر الحلويات عند صندوق الدفع بشكل كامل. وقد أظهرت الدراسات بالفعل أن رواد البوفيه كانوا أقل ميلًا للانقضاء على الكعك الحلو والكرواسون إذا تم وضعها خارج متناول اليد، وإذا كانت الفواكه في متناول اليد.

بهذه الطريقة، يمكن أيضًا تنظيم شراء واستهلاك الحلويات والكحول وغيرها من المنتجات غير الصحية من قبل السوبرماركت. علاوة على ذلك، فإن وضع الحلويات بالقرب من صندوق الدفع هو أيضًا دفع. ومع ذلك، فإن هذا يبدو أكثر منطقية من وجهة نظر استراتيجية البيع مقارنةً بوجهة نظر الصحة.

تتمثل نهج آخر في تشجيع الشركات المصنعة على جعل عبوات المنتجات الصحية أو النباتية جذابة بشكل خاص. يمكن بيع المنتجات غير الصحية أو ذات المحتوى

العالي من اللحوم بعبوات غير جذابة من أجل الصحة أو الاستدامة. قد يكون هذا أيضًا بديلًا عن حظر اللحوم في السوبرماركت، مما يؤدي في الوقت نفسه إلى تقليل الاستهلاك. الصور المخيفة على علب السجائر هي أيضًا دفع. تم تصميمها لإقناع العملاء بعدم شراء السجائر. على الرغم من أنها لا تحقق بعد نفس النجاح مثل (الحظر أو زيادة ضريبة التبغ، إلا أنها تعمل) على الأقل قليلًا.

من وجهة نظر نفسية، فإن أعمال ثالر وسونشتاين لا تحظى فقط بالموافقة. بل ينتقدون، من بين أمور أخرى، النظرية البقية أو تصور الإنسان الذي يشكل نقطة انطلاق. بينما يفترض ثالر وسونشتاين أن الناس يتصرفون بشكل غير عقلائي وبالتالي يمكن التأثير عليهم من خلال الدفع، فإن علم النفس يعتمد إلى حد كبير على فرضية أن السلوك يستند إلى هدف (مثل توفير الوقت أو الجهد). وبالتالي، لن تعتبر هذه السلوكيات عجزًا. لذلك، لا يتفق جميع علماء النفس مع النهج النظري لثالر وسونشتاين.

العديد من النقاد يختلفون أيضًا حول تطبيق واستخدام الدفع. يتساءل الاقتصاديون والمحامون والفلاسفة عن حدود ونطاق استخدام "الدفع". بالنسبة للبعض، فإن الدفع هو بديل ممتاز للحظر. بالنسبة للآخرين، فإنه يكاد يكون خداعًا.

تظهر الدراسات النفسية الحديثة أن السلوك البشري ليس عقلائيًا بحثًا، حتى مع الخيارات المعقولة. بل إن الظروف الخارجية أو الأخطاء في التفكير الداخلي هي التي تؤثر على القرار والسلوك. تتعارض العقلانية مع التحيزات، والراحة، والعادة، والبساطة، والضغط الاجتماعي أو السلوكيات الاجتماعية. وهذا يعني أن الدفع لن يسمح للشخص باتخاذ قرار عقلائي. الشخص لا يدرك أنه يتم دفعه للتصرف بطريقة عقلانية. من المرجح أن يتصرف بدافع الراحة أو الضغط الاجتماعي.

هذا بالضبط ما يجعل الدفع نحو اتخاذ القرار فعالًا، ولكنه في نفس الوقت يدفع ويجبرنا على التصرف بطريقة معينة. manipulative بعض الأصوات إلى القول بأنه ولكن بما أن الناس يجب أن يكون لديهم خيارات وهامش للمناورة ويريدون التطور في مساحة شفافة، فإن الدفع نحو اتخاذ القرار ليس طريقة مناسبة. إنها للإرادة، وفي بعض الحالات، قد تؤدي حتى إلى نسيان الفرد لقيم Manipulation أخرى بطريقة غير أخلاقية.

مثال على هذه النظرية هو النقاش حول التبرع بالأعضاء. السؤال حول كيفية إقناع الناس بالتبرع بأعضائهم دون انتهاك القيم الأخلاقية يتم طرحه باستمرار. كانت هناك اقتراحات تم مناقشتها في أوائل العقد الأول من القرن الحادي والعشرين لتسجيل الأشخاص كمترعين بالأعضاء مباشرة عند الحصول على رخصة قيادتهم الأولى.

على الرغم من أنه تم السماح للسائقين المبتدئين بالاعتراض على هذا التسجيل، فقد تم الافتراض أن فرحة الحصول على رخصة القيادة ستكون كبيرة لدرجة أن العديد من الشباب سيقبلون الاختيار المسبق دون تفكير. كانت الآراء والأسئلة الثقافية والدينية والشخصية للغاية ستترك جانبًا من خلال هذا النهج. ومع ذلك، في نفس الوقت، كان من الممكن زيادة التبرعات بالأعضاء الحيوية. لم يتم اعتماد هذا الاقتراح أبدًا بسبب المناقشات الحادة والتصويت ضده.

لا تزال مسألة مدى تكرار استخدام النودج وأي شكل يجب أن يكون عليه غير محسومة. الحقيقة هي أنه في العديد من الحالات، أثبتت أنها بدائل فعالة للحظر أو الأوامر. من المحتمل أنك لا تعرف عدد المرات التي تواجه فيها ذلك في حياتك اليومية. ومع ذلك، فإن معظم النودجات التي تم استخدامها حتى الآن غير ضارة تمامًا.

ونادرًا ما تثير مناقشات مثيرة للجدل. سيظهر المستقبل في أي اتجاه ستتطور النقاشات والاستخدامات المحتملة في السنوات القادمة.

علم نفس التواصل

علم نفس التواصل هو فرع من فروع علم النفس. يتعامل - كما يشير اسمه بالفعل - مع التواصل أو العمليات المرتبطة به. في هذا المجال، يتم التركيز بشكل رئيسي على التواصل بين الأفراد. الهدف هو دراسة عمليات التواصل وشرح سيرها. تتعلق الأبحاث أيضًا بتوقع التحولات في إطار فعل التواصل وتحسين عمليات التواصل. بمساعدة هذا الفرع من علم النفس، يجب أن يتم التواصل بسلاسة ونجاح لجميع الأطراف المعنية.

تعتبر التواصل مكونًا مهمًا في جميع العلاقات الشخصية وجميع التجمعات، لذا فإن علم نفس التواصل ينطبق على جميع المواقف التي يمكن تصورها في الحياة. وبالتالي، فإنه ينطبق في المجال الخاص، على سبيل المثال في الأسر، والشراكات، أو الصداقات، وكذلك في المجال العام. في هذا المجال، تُعطى الأولوية لمواقف العلاج، والتوجيه، والاستشارة، والمقابلات مع الموظفين، والتواصل مع الإدارة، والتعليم، والمبيعات (على سبيل المثال، في مفاوضات البيع) والتواصل بين الطبيب والمريض.

في أبحاثه، يعتمد علم نفس التواصل على النتائج وطرق البحث من تخصصات أخرى (فرعية). يتعلق الأمر بشكل أساسي بعلوم التواصل، وعلم النفس الاجتماعي، وعلم نفس اللغة. تشمل هذه التخصصات دراسات ونتائج حول التواصل بين الأشخاص، والتفاعل اللغوي، والتفاعل الاجتماعي.

من وجهة نظر نفسية، يعتبر التواصل أيضًا مثيرًا للاهتمام لأنه يُعتبر وسيلة لتوجيه والتحكم المتبادل في السلوك البشري. يؤثر شخصان أو أكثر يتواصلون مع بعضهم البعض باستمرار على سلوكهم وردود أفعالهم. يتعلق الأمر بشكل أساسي - ولكن ليس حصريًا - بالسلوك.

ثلاث قواعد أساسية معترف بها منذ فترة طويلة في هذا المجال:

"لا يمكنك عدم التواصل." وهذا يعني أن أي شكل من أشكال المواجهة البشرية هو شكل من أشكال التواصل. حتى الإيماءات مثل الصمت، والتجاهل، والابتعاد ترسل رسالة محددة لشخص آخر. التواصل هو أكثر بكثير من مجرد الكلام ولا يمكن تجنبه في السلوك بين الأشخاص.

للتواصل دائمًا جانب محتوى وجانب علاقتي. الجانب العلاقي يحدد الجانب المحتوى.

تكون عمليات التواصل بين الأشخاص - حسب العلاقة بين الأطراف المتفاعلة - إما متماثلة أو تكاملية. إذا كانت العلاقة بين الطرفين قائمة على المساواة، فإن هذه العمليات تكون متماثلة. إذا كانت قائمة على الاختلافات، فإنها تكون تكاملية.

تظل هذه القواعد الثلاثة أساسًا للبحث الحديث في مجال علم نفس التواصل.

التحفيز من خلال التأكيدات - علم النفس الإيجابي

إذا كنت قد سمعت عن التأكيدات وطرق التحفيز، فمن المحتمل أنك سمعت عن علم النفس الإيجابي. تم اختراع هذا المصطلح في عام 1954 من قبل عالم النفس

الأمريكي أبراهام ماسلو. ومع ذلك، فإن المحتوى يعود جزئيًا إلى أسس فلسفية أقدم بكثير.

ما الذي يكمن بالضبط وراء اتجاه علم النفس الإيجابي ولماذا لا يُعتبر تخصصًا نفسيًا معترفًا به رسميًا في الجامعات الألمانية، يتم شرحه بمزيد من التفصيل أدناه. كما هو الحال مع علم النفس العلمي بشكل عام، فإن أصول علم النفس الإيجابي تكمن في أفكار وكتابات فلسفية أساسية

يعتمد علم النفس الإيجابي بشكل أساسي على المهن التي تتعامل مع الفضيلة، والمواهب، والحكمة، والازدهار في الحياة. وبالمثل، فإن الدراسات والكتابات اللاهوتية التي تناولت هذه الموضوعات، تعتبر للبحوث اللاحقة

في زمن أبراهام ماسلو، لم يكن علم النفس الإيجابي معروفًا بعد. لم يتناول علم النفس العلمي علم النفس الإيجابي إلا بعد العديد من السنوات، وتحديدًا في التسعينيات. وقد استخدم عالم النفس مارتن سيلغمان، الذي هو أيضًا أمريكي، هذا المصطلح في أبحاثه. لم تظهر المقالات الأولى المنشورة في هذا المجال إلا حوالي عام 2000

اليوم، يشير علم النفس الإيجابي إلى تيار في مجال علم النفس. تختلف بشكل رئيسي عن معظم التخصصات الفرعية الأخرى في توجهها الإيجابي. تضع الجوانب الإيجابية مثل السعادة، والتفاؤل، والقوى، والتضامن في مركز البحث على سبيل المثال، تعتبر التأكيدات كوسيلة لتحسين الذات والتواصل غير العنيف كأداة لتحسين التواصل جزءًا من الأساليب المعروفة التي تستخدمها علم النفس الإيجابي

تتناقض هذه المراكز الاهتمام تمامًا مع تلك الموجودة في المجالات الفرعية الأخرى من علم النفس، التي تتعامل بشكل أكبر مع العجز البشري، مثل الاضطرابات، والأخطاء في التفكير، ونماذج السلوك المعيبة أو غير العقلانية، وسوء التواصل، وما إلى ذلك. ومع ذلك، في هذه المجالات الفرعية من علم النفس، يتم إجراء مجموعة متنوعة من الأبحاث والدراسات المتعلقة بالجوانب الأكثر إيجابية، مثل كيفية تحسين التواصل وكيف يمكن علاج مجموعة متنوعة من الاضطرابات على المدى الطويل

الإيجابية كنقطة تركيز في علم النفس الإيجابي

يهتم علم النفس الإيجابي بجميع جوانب الحياة التي يمكن اعتبارها إيجابية والتي تشكل حياة يُفترض أنها جيدة. في هذا الصدد، يستكشف ويطور ويعرض هذه الجوانب، وما هي الظروف التي تعزز مثل هذه الحياة، والظروف الأساسية التي تضمن عمومًا الرفاهية البشرية

تُجرى العديد من الأبحاث حول كيفية تمكن المجموعات والأفراد من الحفاظ على نفسية صحية ومستقرة بشكل دائم، والوسائل التي يمكن من خلالها زيادة واستقرار رضاهم في الحياة. يوضح مؤيدو علم النفس الإيجابي أن هذه الأهداف تمثل بالتالي إكمالًا لعلم النفس، حيث تتناول الأبحاث في هذا المجال جوانب كانت تُركت سابقًا، وبالتالي تكمل المجالات الفرعية الأخرى من علم النفس. إن الاعتماد على المعرفة الموجودة حول الرفاهية والرضا (المستمدة، على سبيل المثال، من كتابات فلسفية قديمة) لا يشكل عائقًا أمام اكتساب معرفة جديدة. ومع ذلك، يستخدم علم النفس الإيجابي العديد من الأساليب والاستنتاجات التي لا تزال تُناقش في الفلسفة اليوم

تتمثل الصعوبات في تعريف كلمة "إيجابي". يؤدي مصطلح "علم النفس الإيجابي" إلى اعتقاد العديد من غير المتخصصين، عن طريق الخطأ، أن المجالات الفرعية الأخرى لعلم النفس تتعامل غالبًا فقط مع الجوانب السلبية مثل العجز والاضطرابات. على الرغم من أن هذا صحيح بالتأكيد في بعض المجالات، يجب أن يكون واضحًا لك،

كقارئ، بناءً على فصول هذا الكتاب حتى الآن، أن الجوانب الإيجابية مثل الشفاء والتواصل الجيد هي أيضًا جزء من مجالات البحث في علم النفس

بشكل عام، فإن تصنيف المجالات المختلفة للحياة والجوانب في الفئات الإيجابية والسلبية هو موضوع مثير للجدل. خاصة في مجال العواطف، غالبًا ما يُنتقد أن مثل هذا التصنيف قد يؤدي إلى اعتبار بعض العواطف جيدة وأخرى بشكل أساسي سيئة. وهذه الرؤية التي يريد العلماء تجنبها، حيث يفترضون أن معنى وتأثير العاطفة يعتمد على سياقها (وبالتالي أيضًا على طبيعتها الجيدة أو السيئة). يشمل هذا السياق العام، من بين أمور أخرى، التعبير والإطار الثقافي

حتى الآن، لم يقدم ممثلو علم النفس الإيجابي تعريفًا دقيقًا لمصطلح إيجابي. ومع ذلك، من أجل تطوير لاحق - لا سيما علميًا - سيكون ذلك حتميًا، وبالتالي يتم مناقشة هذا الجانب باستمرار

يذكر الممثل الأمريكي جيمس باويلسكي، على سبيل المثال، عدة معاني مختلفة لمصطلح "إيجابي" في هذا السياق

. التوجه الإيجابي (كملاحق وإكمال لمجالات علم النفس الأخرى).

. المجالات الفرعية الإيجابية (التي تشمل التفاؤل، والرفاهية، والقوى، والرضا و).

. فئة مستهدفة إيجابية (التي ستكون بشكل رئيسي غير سريرية).

. نوع من العمليات الإيجابية (التي تحتوي على بناء صفات يُفترض أنها جيدة).

. هدف إيجابي (فهم وتعزيز الرفاهية البشرية، والرضا البشري، وحياة ممتعة).

في البحث عن تعريف موحد وغير غامض لمصطلح إيجابي، يعتمد أحيانًا على المعاني المعجمية والمعارية للمصطلح

ت في إطار علم النفس الإيجابي

على مدى السنوات القليلة الماضية، شهدت التأكيدات انتعاشًا في الشعبية عندما يتعلق الأمر بتبني موقف إيجابي أساسي وتغيير الأفكار. لكن ما هو بالضبط؟ أساسًا، التأكيد ليس نهجًا عبارة تأكيد ذاتي نرددها لأنفسنا. من المفترض أن تؤدي إلى إعادة برمجة أفكار أو أنماط تفكير الشخص

تكرر التأكيدات بانتظام. على المدى الطويل، يجب أن يؤدي ذلك إلى تغيير في أنماط التفكير، حيث تتغلغل التأكيدات في العقل الباطن وتُرسخ مكان المعتقدات الأكثر سوءًا أو غير المرغوب فيها. بعد فترة من الوقت، يجب أن يتبع تعديل الأفكار، بشكل مثالي، تعديل (إيجابي) في المشاعر. أخيرًا، يجب أن تكون استراتيجيات العمل والقرارات قادرة أيضًا على التغيير، بحيث يمكن تحقيق تحسين عام في الحياة اليومية وزيادة الرضا على المدى الطويل. تُقرأ التأكيدات بشكل مثالي قبل النوم، وأحيانًا أيضًا مباشرة بعد الاستيقاظ

تُستخدم التأكيدات أيضًا بشكل متكرر جدًا في مجال ما يُعرف بالتفكير الإيجابي الذي لا يجب الخلط بينه وبين علم النفس الإيجابي. تتكون هذه الطريقة (بشكل) أساسي من تعلم طرق جديدة للتفكير. من ناحية أخرى، يتجاوز علم النفس الإيجابي التأكيدات ويهدف بشكل رئيسي إلى فهم ووعي الأفكار والقوى والمشاعر الخاصة بالفرد. تسعى هذه الفرع من علم النفس إلى تحقيق تأثير إيجابي على الناس، ولكن ليس فقط من خلال عبارات جديدة للتأكيد الذاتي. على العكس، يتعلق علم النفس الإيجابي أيضًا بالبحث العلمي، والعلاج، وفي النهاية، العلاج الذاتي

النفس الإيجابي

يتعرض تيار علم النفس الإيجابي للانتقادات من عدة جوانب. النقطة الرئيسية للانتقاد بجانب غياب تعريف كلمة "إيجابي" هي أن أتباع علم النفس الإيجابي يحاولون إعادة برمجة الناس وتشكيلهم وفقًا لفائدتهم الاقتصادية. الصورة الإيجابية للإنسان التي توضع في مركز الاهتمام ستكون غلافًا يهدف إلى خدمة إعادة التشكيل. كما تتعرض العديد من اختبارات الشخصية والسمات، التي لا تستجيب دائمًا لمعايير الجودة في علم النفس العلمي، لانتقادات شديدة.

لهذه الأسباب، من بين أمور أخرى، لا يتم تدريس علم النفس الإيجابي في الجامعات الناطقة بالألمانية ولا يُعتبر تخصصًا علميًا معترفًا به. ومع ذلك، يستخدم العديد من الأفراد بشكل متكرر التأكيدات وطرق التحفيز المستندة إلى أفكار علم النفس الإيجابي.

علم النفس الإيجابي

يجب أن يكون علم النفس الإيجابي قادرًا على التأثير على الناس بشكل إيجابي. يمكن أن يتم ذلك من خلال عوامل خارجية وكذلك من خلال العلاج الذاتي. جانب المساعدة الذاتية مهم بشكل خاص في علم النفس الإيجابي. في هذا السياق، يحدث التأثير بوعي في العديد من الحالات، على عكس الأساليب الاستدلالية والدفع (حيث يتم تطبيق أساليبها بوعي).

علم النفس والحياة اليومية

باختصار، يمكننا أن نقول في هذه المرحلة: علم النفس بمعناه الواسع موجود في جميع مجالات الحياة. الأخطاء في التفكير، والاهورستيك، والانحرافات غير الطوعية شائعة جدًا في الحياة اليومية. علاوة على ذلك، يمكن أن تؤثر طرق نفسية مثل التأكيدات بشكل إيجابي على الحياة اليومية.

على العكس من ذلك، فإن المجالات التي تصبح فيها علم النفس، وبشكل خاص، التأثيرات والعمليات النفسية ذات صلة خاصة بالفرد، تمثل أيضًا اهتمامًا خاصًا لعلم النفس كعلم. في ما يلي، سنقوم بفحص هذه المجالات من الحياة عن كثب. في أي مجال يلعب علم النفس دورًا مهمًا بالنسبة لك؟ في أي مجالات تؤثر عليك التأثيرات النفسية بشكل غير واع وغير طوعي؟ كيف يفسر العلم النفسي هذه المجالات؟ في أي مجال يتم استخدام علم النفس بشكل محدد للتلاعب بالناس؟

علم النفس والحب

الكثير من الناس ليس لديهم أي فكرة عن مدى تكرار الأخطاء في التفكير والطواهر النفسية، حتى في هذه الدائرة الخاصة والفردية. أولئك الذين يفكرون في الحب، بشكل عام، يتخلون مشاعر رومانسية - عواطف، وليس عمليات تفكير.

لكن الحب يُدرس أيضًا بالتفصيل من قبل العلم النفسي. بعض العمليات الداخلية مثيرة للاهتمام بشكل خاص لعلم النفس فيما يتعلق بالحب. في هذه العملية، يحاول علم النفس تفسير الحب كما هو، أيضًا من وجهة نظر نفسية.

وجهة نظر نفسية - محاولة للتعريف

ومع ذلك، فإن التفاعل بين الحب وعلم النفس، أو دراسة هذا التفاعل، هو أمر حديث نسبيًا. لم يتم إجراء الأبحاث النفسية في هذا المجال إلا خلال العقود الثلاثة الماضية. قبل ذلك، لم يبدو أن الحب موضوع ذو صلة للعلم النفسي. إن مسألة التعريف العالمي للحب تثير غالبًا صعوبات في البحث الحديث. ويرجع ذلك من جهة إلى أن الحب له العديد من المظاهر (لا يوجد نوع واحد فقط من الحب) ومن جهة أخرى إلى أنه يتأثر بشدة بالسياق الثقافي المعني والعوامل ذات الصلة.

سيقول معظم الناس بشكل عفوي إن الحب هو واحدة من أعظم المشاعر. من المحتمل أن يذكر العديد من الأشخاص الحب كواحدة من أولى المشاعر إذا تم سؤالهم عن ذلك ومع ذلك، في المجال العلمي، فإن مسألة ما إذا كان الحب شعورًا أساسيًا هي مسألة مثيرة للجدل. بل يتعلق الأمر بمحاولة تفسير الحب كظاهرة أو شعور متعدد المستويات. وبالتالي، في معظم محاولات التفسير، تلعب الدوافع الجنسية أو الانفعالات العاطفية دورًا. في نفس الوقت، يُعتبر جانب الارتباط العاطفي عنصرًا مهمًا.

شراكة رومانسية

في السنوات الأخيرة، ظهرت الأبحاث الحديثة حول العلاقات الشخصية التي تركزت على الشراكات والحب الرومانسي. الأبحاث هنا نظرية وتجريبية، من أجل دراسة هذا النوع من الحب من جميع جوانبه. وقد ظهرت ثلاث نقاط محورية في هذه العملية

الحب كحدث بيولوجي

الحب كعاطفة

الحب كإدراك

تعود المقاربة الأولية للنقطة الأولى (الحب كحدث بيولوجي) إلى سيغموند فرويد. في إطار علم النفس العميق الخاص به، درس بشكل رئيسي الأحداث المحركة. وقد قام بتحليل وشرح الأحداث العاطفية والجنسية والمشاعر الجنسية. في هذا السياق، يتناول الأبحاث الأحداث الحب كجانب تطوري أيضاً. تنص المقاربة في هذا الصدد على أن الحب موجود بشكل أساسي لزيادة معدل تكاثر نوع ما. ما يشعر به البشر كعواطف رومانسية هو في الأساس - إن لم يكن حصرياً - رغبة تطورية في التكاثر وهو مفيد من منظور تطوري.

تعتبر مقارنة أخرى لتحليل الحب الرومانسي أنه يتكون من ثلاثة أنظمة سلوكية: بيولوجية أساسية. وهذه العناصر هي:

التجديد

الرفق

الجنس

يتم فهم الارتباط والرعاية بطريقة شبه متطابقة مع سلوك الارتباط لدى الطفل. يوجد هذا السلوك الارتباطي لدى الأطفال بالنسبة لوالديهم أو لأشخاص موثوق بهم. لذلك، تقيم هذه المقاربة الحب الرومانسي كمزيج من هذا السلوك الارتباطي والجنس أو الدوافع الجنسية.

ومع ذلك، يفترض وجهات نظر أخرى أنه في الحب، تكون الإثارة الفسيولوجية في المركز، وأنه في بعض الحالات، يتم تفسيرها ببساطة على أنها حب من قبل الأشخاص المعنيين.

لعصبي البيولوجي والنفسي العصبي

لم تتفق العلوم بعد تمامًا على مفهوم الحب. ومع ذلك، يبدو أن بعض العمليات البيولوجية والعصبية البيولوجية والنفسية العصبية لا جدال فيها.

لذا، تعترف العلوم بأن عددًا من الرسائل الكيميائية تشارك في الشعور بالحب الشديد. إنها تسمح، من بين أمور أخرى، بزيادة إنتاج الأدرينالين وبالتالي تؤثر مباشرة على النبض. وهذا يفسر أيضًا لماذا، حتى في العصور القديمة، كان الشعور بالحب يُقارن بإحساسات القلب. توجد المواد المرسلات التي لها هذه التأثيرات أيضًا في الدم دون أن تكون في حالة حب، لكنها موجودة بتركيز أقل بكثير. وهذا يفسر على الأقل بعض ردود الفعل الجسدية للحب. لكن أين هي الأصول البيولوجية؟

يعتبر العلماء المعروفون أن هناك عاملاً مؤثراً مهماً في الدماغ، وبالتحديد في نظام المكافأة الخاص به. وهكذا يتم تحفيز مستويات الدوبامين - والدوبامين، كما قد سمعت، معروف بأنه هرمون السعادة. إنه يوفر مشاعر السعادة والدافع والحيوية. بالمقارنة، تزيد العديد من المخدرات أيضاً من مستويات الدوبامين لفترة قصيرة، مما يفسر آثارها المسكرة وأيضاً إمكانياتها للإدمان. كما أن شعور الحب مرتبط بشدة بإطلاق الدوبامين. ولهذا السبب، غالباً ما يجد العديد من الأشخاص المجهين أنفسهم في حالة قريبة من السكر. ويبدو أن مستويات السيروتونين مرتفعة أيضاً عندما نكون في حالة حب.

بشكل عام، يوفر هذا الهرمون الرضا والحيوية. علاوة على ذلك، فإن نقص السيروتونين مرتبط بشكل صحيح بالاكتئاب. وبالتالي، فإن انخفاض مستوى السيروتونين أثناء الحزن بسبب الحب قد يفسر بيولوجياً الألم الذي يشعر به الأشخاص المعنيون وكذلك نقص الحيوية. أخيراً، حددت الأبحاث أيضاً إطلاق الأوكسيتوسين.

يبدو أن هذه الهرمونات تسمح بزيادة الشعور بالارتباط بالشريك وتُطلق من خلال للمس في المنطقة الحميمة. يحدث ذلك، على سبيل المثال، أثناء العلاقات الجنسية. لدى النساء، يمكن أيضًا اكتشاف إطلاق هذا الهرمون أثناء الولادة أو الرضاعة، مما يضمن ارتباطًا أقوى بالطفل. يمكن اعتبار هذا الهرمون عاملاً حاسماً في مجال الارتباط بالشريك ولللاقات الأحادية طويلة الأمد. فهل يعني الحب بشكل أساسي مستويات مفرطة من الهرمونات التي تسبب عمليات عصبية؟

لسوء الحظ، تتوقف وحدة العلماء عند هذه النقطة. لقد أدت العديد من المحاولات لشرح ظهور الحب وتأثيره بشكل علمي إلى إنتاج نهج مختلفة. تم التركيز جزئيًا على الجوانب التطورية، التي تتحمل مسؤولية العواطف الفسيولوجية. يعزو علماء آخرون أهمية أكبر للعوامل الفردية مثل التجارب الشخصية. يتبنى العديد من الباحثين مزيجًا من النهجين.

متعددة للحب

لا تدرس العلوم الحب فقط من الجوانب البيولوجية أو النفسية. هناك اليوم العديد من النهج لتحليل الظاهرة المعقدة للحب (بشكل رئيسي الشراكة). هناك أيضًا العديد من النهج للحب كمعرفة، وهو مجال من مجالات علم النفس. تعترف النهج المعرفية الآن بوجود ستة أنواع مختلفة من الحب:

الحب الرومانسي

الحب اللعبي

الحب الودي

الحب العملي

الحب التملكي

الحب الإيثاري

تبدو هذه الأشكال من الحب متباينة جزئيًا عن بعضها البعض. ولكن مرة أخرى، لا تزال العلوم تبحث عن تعريفات واضحة وصالحة بشكل عام.

باختصار، يمكن القول إن الحب الرومانسي أو الشراكي يعتبره العلم ظاهرة معقدة ومتعددة الأشكال. إنه يمثل شكلًا خاصًا من المودة بين الأشخاص ويتميز بعوامل بيولوجية وعاطفية ومعرفية. لا تزال علم النفس بعيدة عن إنهاء أبحاثها في هذا المجال. لذلك، في العقود القادمة، قد تظهر نظريات ونتائج ملحوظة أخرى تحاول تفسير الحب الرومانسي.

الأسرة وأنواع الحب الأخرى

بالإضافة إلى الحب الرومانسي أو الحب بين الشركاء، هناك بالطبع أنواع أخرى من الحب، مثل الحب العائلي (بين الآباء والأبناء، بين الإخوة والأخوات أو غيرهم من أفراد الأسرة)، الحب للأصدقاء المقربين أو الحب الخيري. حتى المشاعر تجاه حيوان أليف، الذي يعتبره الكثير من الناس جزءًا من الأسرة، تشكل شكلًا من أشكال الحب. ومع ذلك، لا تزال هذه الأنواع من الحب غير مستكشفة إلى حد كبير من قبل العلوم، وخاصة علم النفس. من الممكن أن يتغير ذلك في العقود القادمة.

المعرفة النفسية على الحب اليوم؟

لقد عرفت الآن كيف تحاول علم النفس تفسير الحب، ولكن كيف تؤثر هذه المعرفة على الحب في عالم اليوم؟ يبدو أن علم النفس الموجود في وسائل الإعلام يريد على الأقل أن يكون له تأثير كبير على الحب - كم مرة لم تقرأ عناوين مثل: "فهم النفسية الذكورية"/"فهم النفسية الأنثوية"، "خمسة نصائح لإبهار شريكك" أو حتى

هل تؤدي التأثيرات النفسية إلى علاقات سعيدة ودائمة؟" ولكن ماذا عن هذه العناوين الكبيرة؟ هل يمكن لعلم النفس حقًا أن يؤثر على الحب بهذه الطريقة؟

لا يمكن بالتأكيد تعميم هذا البيان. ومع ذلك، من الحقائق أن علم النفس، كعلم، قد أجرى أبحاثًا متعمقة إلى حد ما حول النفس البشرية، لا سيما فيما يتعلق بالروابط والود. على الرغم من أنه لا يمكنه بعد تفسير الحب كشيء بحد ذاته، إلا أن هناك بالتأكيد عددًا من التأثيرات النفسية التي يمكن أن تؤثر على العلاقة، على الأقل على المدى القصير. يتراوح ذلك من الحيل الصغيرة للمغازلة إلى استراتيجيات التواصل الأكثر أهمية في العلاقات طويلة الأمد. ومع ذلك، طالما أن علم النفس لا يمكنه تفسير الحب كشيء بحد ذاته، فلن يتمكن من إنتاج تأثيرات سحرية يمكن أن تضمن حبًا متبادلًا أو علاقة سعيدة.

يمكنك أن تستخلص بعض الدروس الصغيرة لحياتك العاطفية من المجال النفسي. على سبيل المثال، تظهر بعض الدراسات أن الناس يجذبون بعضهم البعض بسرعة أكبر في المواقف التي يفترض أنها تهديدية. في الواقع، يفرز الجسم أيضًا الأدرينالين وهرمونات أخرى في موقف مرهق. ردود الفعل الجسدية الناتجة تشبه تلك التي تحدث في الحب.

على سبيل المثال، قد يخلط بعض الأشخاص بين اندفاع الأدرينالين الجاد وبين الفراشات الشهيرة في المعدة. من الممكن أيضًا أن تعزز هذه الزيادة في الأدرينالين تطوير الرغبة في الوقوع في الحب.

علي أي حال، ليس من السيئ أن نوصي بتحدي أعصاب الشخص المحبوب في موعد أول.

أحد التأثيرات المعترف بها حقًا هو ما يُعرف بتأثير روميو وجولييت. يشير ذلك إلى أن المشاعر العاطفية تتعزز من خلال حطر العلاقة، كما كان الحال في القصة التراجيدية لروميو وجولييت. تفسر علم النفس هذه الظاهرة بشكل رئيسي من خلال حقيقة أن الحرية المفترضة المهددة (مثل حرية اتخاذ قرارات الحياة العاطفية الخاصة) يجب أن تُستعاد من خلال هذه الاستجابة.

الحب - دائمًا تحدي
يمثل الحب دائمًا تحديًا لعلم النفس والعلم بشكل عام. لا يمكن تفسيره بعد بشكل غير غامض وشامل. تأتي أولى المناهج المعترف بها بشكل رئيسي من مجال علوم الأعصاب وعلم النفس العصبي.

تؤثر الآليات النفسية بوضوح على سلوك الحب لدى الناس. وفي الواقع، هناك حيلة نفسية أو أخرى يمكن أن تدعم الحب. بالطبع، لا ينبغي الاعتماد عليها بالكامل. بالنسبة للعديد من الأشخاص، يعتبر الحب جزءًا من مجالات الحياة التي لا يرغبون في فك رموزها، بل ببساطة الاستمتاع بها.

علم النفس والتعليم

يلعب علم النفس أيضًا دورًا رئيسيًا في مجال التعليم. لهذا السبب يتم دراسة هذا المجال من الحياة بعمق من قبل علم النفس. في الوقت نفسه، يمكن أن تلعب الاكتشافات النفسية الآن دورًا رئيسيًا في تعليم الأطفال والشباب. يلعب علم نفس التعليم دورًا رئيسيًا على وجه الخصوص.

يتعامل علم نفس التعليم بشكل محدد مع العمليات النفسية التي تعتبر مهمة للتعليم. يتعلق الأمر بجميع العمليات التي لها دلالة على النجاح الأكاديمي، وجميع تلك التي تؤثر على التعليم، وكذلك تفاعل هذه العمليات مع عمليات وإجراءات أخرى في هذا المجال.

تركز علم نفس التعليم على جميع التفاعلات بين المعلم والطفل الذي يتم تعليمه. في النهاية، تعني التعليم دائمًا تغييرًا في السلوك (عادة ما يكون مدفوعًا عمدًا) أو تعلم سلوك.

يُطلق على التعليم الذي يتم عمدًا أيضًا اسم التعليم العمد في الأوساط المهنية من العمد = النية). من ناحية أخرى، يُطلق على تغيير السلوك الذي يحدث بشكل غير مقصود اسم التعليم الوظيفي. يتم التعليم العمد أو المدفوع بالنية عادةً من خلال التدريب والتدريب والتوجيه.

يتم التعليم غير المقصود أو الوظيفي بانتظام من خلال التعلم بالملاحظة. وهذا يعني أن الشخص الذي يتم تعليمه يلاحظ ويستنتج بشكل مستقل. تلعب نماذج السلوك دورًا مهمًا في هذا الصدد. على عكس علم التربية العلمية، يشمل علم نفس التعليم كلا النوعين من التعليم بشكل متساوٍ.

على مدى سنوات، اهتم علم نفس الأبوة بتأثير سلوك الوالدين على الشخص الذي يتم تربيته. وهذا ينطبق بشكل خاص على علاقات الوالدين والأطفال. يتعلم الأطفال الصغار بشكل خاص الكثير من خلال ملاحظة والديهم أو أشخاص آخرين. يعتنون بهم.

تحاول العلوم النفسية اكتساب معارف شاملة من أجل تحسين التعليم وتجنب العقاقير الضارة. في الوقت نفسه، أثبتت هذه الدراسات أيضًا أن سلوك المراهقين يتغير بشكل منهجي عندما يتغير سلوك النماذج التعليمية. يحدث هذا حتى في الملاحظات على فترات أقصر، مثل في مجموعات العمل أو الترفيه. لذلك، لا يلزم وجود عمل تعليمي طويل الأمد لهذا النوع من التأثير الحاد.

بالطبع، لا يمكن ولا ينبغي أن يُطلب من الآباء اكتساب معرفة عميقة بعلم النفس قبل إنجاب الأطفال. ومع ذلك، يمكن أن تكون المعرفة الأساسية مفيدة في تربية الأطفال. لا ينطبق هذا فقط على تربية الأطفال الخاصين بهم. وبالمثل، يمكن أن تكون التربية (على المدى القصير) وتأثير الأطفال والمراهقين الآخرين (على سبيل المثال في مجموعات الترفيه) مصحوبة بفائدة من بعض الخبرة النفسية. سيستفيد الأشخاص الذين يعملون في التعليم والتدريب أيضًا. تتناول العديد من الكتب الدراسية والدورات هذه المواضيع اليوم. وبالتالي، يمكن لأي شخص يرغب في التعرف على آفاق علم نفس التعليم القيام بذلك بسهولة نسبية في الوقت الحاضر.

يمكن أيضًا تطبيق وجهات نظر علم النفس التربوي عندما يواجه الأطفال مشاكل سلوكية أو صعوبات أخرى. غالبًا ما يمكن استخدام علم النفس لشرح المشكلات والعمل على تغييرات سلوكية بشكل أكثر استهدافًا.

يتناول علم النفس التربوي بالتفصيل العديد من الجوانب، على سبيل المثال، تأثير الدافع وعوامل التحفيز. كما يشمل أيضًا الدرجات في النظام المدرسي. استراتيجيات التعلم والبحث في مجال علم نفس التنمية هي أيضًا جزء من علم النفس التربوي. أخيرًا، يتم أخذ العمليات العصبية في الاعتبار أيضًا.

لذلك يهتم علم النفس التربوي أيضًا بالعمر الذي يتم فيه التعليم بشكل أفضل، والوقت الذي يتعلم فيه الشخص بشكل أفضل ونجاح أكبر، والعوامل التي لها تأثير تحفيزي أو مثبط على التعلم. تم تطبيق العديد من النتائج بالفعل اليوم. يؤثر علم النفس التربوي على نظام رياض الأطفال والمدارس، والتدريب التربوي، وفي العديد من الحالات، الظروف الخاصة. غالبًا ما يُطلب من معالجي الأطفال والشباب والعائلات التدخل في حالة وجود صعوبات وخلافات لا تستطيع الأسرة حلها.

لذا، تلعب علم النفس كعلم بالفعل دورًا داعمًا في أحد أكثر مجالات الحياة خصوصية. اليوم، يمكن العثور على كتب للعديد من المؤلفين في واجهات الشركات

تروج لاستراتيجيات جديدة ومعرفة نفسية. نظرًا لأن الناس يمكن أن يتفاعلوا بشكل فردي للغاية مع استراتيجيات معينة، فلا يمكن لأي فكرة جديدة أن تضمن نجاحًا كاملاً. لكن التجربة النفسية العلمية أثبتت بالفعل فائدتها في العديد من الحالات

علم النفس في عالم العمل

لم يسلم عالم العمل أيضًا من تأثير علم النفس. تم طرح أولى أسئلة علم نفس العمل في زمن الثورة الصناعية. في ذلك الوقت، لم يكن مصطلح علم النفس الصناعي معروفًا بعد

على مدار العقود التالية، تم تطوير هذه المناهج ومتابعتها. منذ بضع سنوات، أصبح المجال الفرعي المستقل الآن لعلم نفس العمل، الذي يمثل جزءًا من علم نفس الأعمال، يهتم بالتحليل النفسي للنشاط البشري في العمل. بالإضافة إلى التحليل، يشمل مجال علم نفس العمل أيضًا التقييم وتصميم أو تحسين بيئة العمل

علم نفس المهندسين أكثر تخصصًا ويتعامل أيضًا مع العلاقة الخاصة بين الإنسان والتكنولوجيا

يعتمد علم نفس العمل على بعض المواقف الأساسية التي تجعل التعاون بين العمل وعلم النفس ضروريًا. وتشمل هذه الأفكار الأساسية ما يلي

• يتلقى الإنسان الذاتي العمل كواجب من إنسان في نظام معين. الشخص الذي ينفذ أو يعمل يمنح هذا العمل قيمته الذاتية.

• للنشاط المهني للشخص تأثيرات قصيرة وطويلة الأجل عليه. يتم تشكيله من قبله ويتطور باستمرار في إطار هذا التشكيل. تمس هذه التطورات مجالًا واسعًا لدرجة أن العديد من علماء نفس العمل يفترضون حتى أن الإنسان يصبح على المدى الطويل منتجًا لعمله.

• يكون الناس نشطين عندما يعملون. يتصرفون بهدف محدد (وهو تمييز أساسي بين العمل واللعب).

وفقًا لهذه الاعتبارات الأساسية الثلاثة، ينطلق علم النفس من مبدأ أن الإنسان يحتاج إلى تنظيم ليس فقط جسديًا ولكن أيضًا نفسيًا لنشاطه المهني. وبالتالي، فإن المهمة الرئيسية لعلم نفس العمل، التي تنبثق عن ذلك، هي إنشاء وتحسين إمكانيات ومهارات العمل للفرد في إطار عالم العمل

لتحقيق هذا الهدف الرئيسي، تتابع علم النفس الصناعي العديد من مجالات التطبيق الأكثر تخصصًا. من ناحية، يتعامل مع تحليل وتقييم أنظمة العمل والأنشطة المهنية المختلفة. يفحص متطلبات الأنظمة ومجالات النشاط ويتحقق مما إذا كانت متطلباتها (يمكن أن) تلبى الاحتياجات البشرية وقدرات الأداء

استنادًا إلى المعرفة المكتسبة من التحليل، تحدث تفسيرات، وإذا لزم الأمر، محاولات للتحسين. وبالتالي، من ناحية أخرى، فإن تطوير وتنفيذ مقترحات التحسين والتصميم هي أيضًا جزء من علم النفس الصناعي

من أجل تلبية احتياجات السكان، يجب أن لا تضر نشاط أو نظام العمل من ناحية، ومن ناحية أخرى، تعزيز الإمكانيات والمهارات. تكمن الصعوبة غالبًا في تقدير المهارات الفردية، بل وحتى الشخصيات. إن تعزيز الصحة في مكان العمل مؤخرًا هو أيضًا أحد التطورات المستندة إلى نتائج علم نفس العمل

منذ زيادة الأمراض النفسية خلال العقود الأخيرة، أصبح علم نفس العمل مهتمًا أيضًا بالمسائل المتعلقة بالتوتر النفسي الناجم عن نشاط أو نظام العمل

علم نفس الهندسة، الذي تم ذكره بالفعل، يحاول إنشاء نظام وظيفي للتعاون بين البشر والآلات من خلال استعادة المعرفة حول سلوك وتجربة البشر ومحاولة دمجها في التكنولوجيا. يجب أن تحصل الأنظمة التقنية، على سبيل المثال، على قدرات وسلوكيات بشرية نموذجية فيما يتعلق باستقبال ومعالجة المعلومات.

في الوقت نفسه، يجب تحسين أقل السلوكيات البشرية فعالية في الآلات. في الوقت الحالي، يصبح عالم العمل أكثر ميكانيكية ورقمية. العديد من الآلات تحل بالفعل محل عمل البشر، لكن تحسينها لا يزال قيد التطوير. لذلك، يهتم علم النفس الصناعي بشكل خاص بهذه التفاعلات بين الآلة والإنسان أو نظام العمل المكون من الاثنين.

وبالتالي، يتأثر عالم العمل بشكل كبير ويتغير بفعل الاكتشافات النفسية. يمكن أن بعيد أي تأثير نفسي يمكن اكتشافه لدى الإنسان تشكيل عالم العمل ككل على المدى الطويل. يبقى أن نرى ما إذا كان علم نفس العمل سيمكن على المدى الطويل من إنشاء أنظمة قادرة على تقليل الاضطرابات والأمراض النفسية. حتى الآن، لا يزال من غير المعروف إلى أي مدى يمكن أن تُعزى زيادة الأمراض العقلية فقط إلى عالم العمل.

علم النفس والإعلانات

لا يوجد مجال آخر يُستخدم فيه علم النفس بشكل محدد مثلما هو الحال في الإعلانات، حيث أن لها هدف رئيسي واحد: إقناع العملاء المحتملين بالقيام بعملية شراء، أو الاشتراك، أو استخدام منتج، أو اتخاذ إجراء مشابه. يمكن أن تكون الحيل النفسية مفيدة جدًا في هذا السياق - وبالتالي يتم استخدامها بشكل متكرر.

لهذا السبب بالذات، فإن مجال علم نفس الإعلانات يشهد ازدهارًا كبيرًا منذ عدة عقود. ينتمي هذا المجال الفرعي إلى علم النفس التطبيقي، وخاصة علم نفس الأعمال، الذي يتعامل مع تحليل تأثير الإعلانات على الإنسان.

يتم فحص سلوك المشتريين (المحتملين) بعد تجربة إعلانية بشكل خاص. يتم التركيز على تأثير دافع الشراء وعمليات اتخاذ القرار الشرائي، بالإضافة إلى زيادة فعالية الإعلانات الناتجة عن ذلك.

تستعين الإعلانات أيضًا بجميع أنواع الظواهر والتأثيرات النفسية المعروفة. تفحص الأساليب الإعلانية المبتكرة وتستفيد من المعرفة المكتسبة حديثًا في التخصصات النفسية الأخرى. بعد كل شيء، تحاول الإعلانات دائمًا زيادة دافع الشراء لدينا.

لقد شرحت الفصول السابقة كيف يمكن، على سبيل المثال، أن تؤثر التشوهات المعرفية بشكل غير مقصود على التفكير البشري. يمكن أن تكون هذه التحيزات أيضًا مهمة في مجال الإعلان. يتم تناول بعض هذه التأثيرات النفسية بمزيد من التفصيل لاحقًا في هذا الكتاب لمساعدتك على فهمها بشكل أفضل.

يشرح الفصل عن الدفع اللطيف أيضًا كيف يمكن ويجب أن يقنع هذا أو التلاعب المستهدف باتخاذ قرارات شراء معينة. يُستخدم الدفع اللطيف أيضًا في مجال الإعلان. تعديل، على سبيل المثال، عبوة ما هو أيضًا ضمن مجال الإعلان. تعمل الإعلانات التلفزيونية والإعلانات عبر الإنترنت غالبًا أيضًا مع الدفع اللطيف.

لا ننجح دائمًا في الهروب من تأثيرات علم نفس الإعلان. الإعلان موجود بالفعل في كل مكان هذه الأيام ويظل في تطور مستمر. حتى بالنسبة للمنتجات الثابتة، يتم تنفيذ أفكار إعلانية جديدة بانتظام. غالبًا ما يتم تجربة استراتيجيات جديدة وتطبيق المعرفة (النفسية) المكتسبة حديثًا. ومع ذلك، فإن هذا التغيير المنتظم في الإعلان

يستدعي أيضًا تأثيرًا نفسيًا مباشرًا، وهو أن الدماغ البشري يجد التنوع مثيرًا للاهتمام. مع ما يبقى ثابتًا، تفقد الشخص بسرعة اهتمامه. عندما تكون الإعلانات معروفة بالفعل، نادرًا ما نوليها اهتمامًا. من ناحية أخرى، من المرجح أن تجذب الإعلانات الجديدة الانتباه. وبالتالي، فإن تجديدها المستمر يعتمد بالفعل على خبرة نفسية.

الإعلانات تهدف أيضًا إلى إثارة بعض المحفزات والعواطف. الهدف ليس إدخال تفاصيل الإعلان في ذاكرة العميل (المحتمل)، ولكن لتعزيز ذكرى بعض العواطف والمحفزات. عندما يكتشف العميل (المحتمل) منتجًا في المتجر، يجب أن يشعر بنفس المحفزات والعواطف التي شعر بها عند مشاهدة أو الاستماع إلى الإعلان.

يجب أن يحفز ذلك في النهاية على اتخاذ الخطوة وإجراء عملية الشراء. هذا التطبيق للخبرة النفسية هو مجرد تكييف خالص. ونظرًا لأن ذلك يحدث بشكل غير واع تمامًا، فإن التأثيرات نادرًا ما تكون ملحوظة. حتى الإعلان الذي تم الاستماع إليه نصّفه فقط أو الذي لا يدرك العميل (المحتمل) أنه قد يثير اهتمامه يمكن أن يكون له مثل هذه التأثيرات.

نطاق تطبيق العلم النفسي في مجال الإعلان واسع جدًا ولا يقتصر على الأمثلة المذكورة أعلاه. مع تزايد اكتساب المعرفة واستكشاف استراتيجيات جديدة، تتوسع أيضًا دائرة التأثير النفسي في مجال الإعلان. غالبًا ما تستفيد الشركات الكبرى ووكالات الإعلان من المعرفة المكتسبة حديثًا بسرعة كبيرة لتطوير وتجربة طرق إعلانية جديدة. تُجرى دراسات لفحص العواطف والتفاعلات الفسيولوجية، وتقييمها، وإذا كانت النتائج واعدة من وجهة نظر المعلن، يتم تطبيقها. في الوقت الحاضر، لم نعد قادرين على الهروب من الإعلانات. كما لا يمكننا دائمًا تعطيل تأثيراتها. ولكن يمكننا أن نكون واعين لتأثيراتها النفسية وأن نتساءل عنها بشكل نقدي. بهذه الطريقة، يمكننا تقليل التلاعب جزئيًا.

الآثار النفسية التي يجب أن يعرفها الجميع

تؤثر الآثار النفسية على الحياة اليومية لكل فرد. لذلك، قد يكون من المهم للغاية فهم بعض هذه الآثار بشكل أفضل. إذا كنت مستعدًا للتلاعبات، فمن المستحيل تجنب هذه الآثار تمامًا في جميع الأوقات، ولكن في بعض الحالات يمكنك على الأقل تقليل تأثيرها دون أن تدرك ذلك. علاوة على ذلك، قد يكون من المفيد جدًا في العديد من المواقف اليومية، على سبيل المثال في مجال التواصل وفي الحياة المهنية، التعرف على بعض الآثار، بل وربما القدرة على تطبيقها.

لذا نقدم لكم بعضًا من أهمها وأكثرها إثارة للاهتمام. من خلال قراءتها، يمكنك التعرف على بعض الآثار الشائعة بشكل خاص. وإذا كنت ترغب في ذلك، يمكنك ربما حتى تجربة أحد هذه الآثار في بيئتك الخاصة. ستتفاجأ بالتأكيد من النتائج.

أثر التثبيت - عندما يبحث الدماغ عن قيم مقارنة

يصف أثر التثبيت تأثير الحكم البشري من خلال مرجع يُستخدم بشكل غير واع. يتم استخدام عنصر من المعلومات البيئية الموجودة كنقطة تثبيت للحكم. يمكن أن تكون المعلومات حول البيئة غير ذات صلة تمامًا بالقيمة التي يتم الحكم عليها. يكون أثر التثبيت مرئيًا بشكل خاص في تقييم الأرقام والكميات. والنتيجة هي تشويه منهجي يعتمد على المرجع المستخدم. يمكن أن تعمل نقاط التثبيت بطريقتين مختلفتين. من ناحية، يمكن أن تثير ارتباطات تتوافق مع نقطة التثبيت، ومن ناحية أخرى، يمكن أن توفر قيمة أو نقطة انطلاق. كنقطة تثبيت، يتم دائمًا استخدام معلومات يسهل الوصول إليها أو متاحة بالفعل في وقت تشكيل الحكم.

تُستخدم هذه المعلومات من قبل الشخص بشكل غير واع تمامًا كنقطة مرجعية. لا يهم ما إذا كانت المعلومات قد تم تشكيلها من قبل الشخص نفسه، أو جاءت من شخص آخر، أو كانت موجودة في نفس الوقت عن طريق الصدفة البحتة. وبالمثل، لا يهم ما إذا كانت المعلومات ذات صلة حقيقية بالتقييم الذي يجب إجراؤه أو إذا بدت غير متسقة تمامًا.

تُعتبر التجارب التالية أمثلة معروفة جيدًا: تم إثبات تأثير التثبيت لأول مرة من قبل علماء النفس دانيال كانيمان وأموس تفيرسكي. أظهرت العديد من الدراسات والتجارب أن نقطة التثبيت الموضوعة بشكل عشوائي يمكن أن تؤثر بشكل كبير على عملية اتخاذ القرار لدى الفرد. في دراساتهم، يظهر تأثير التثبيت كظاهرة مرنة للغاية. علاوة على ذلك، كانت الحالات التي درسها العالمان النفسيان متنوعة لدرجة أنه كان من الممكن استنتاج أن تأثير التثبيت يمكن أن يحدث في جميع أنواع الحالات.

أحد أشهر الدراسات التي أجراها كانيمان وتفيرسكي تم تنفيذها باستخدام عجلة الحظ. قام المشاركون أولاً بتدوير تلك العجلة، التي عرضت أرقامًا تتراوح بين 0 و100. ومع ذلك، كانت العجلة قد تم التلاعب بها مسبقًا بحيث تسقط دائمًا على 65 أو 10. كانت هذه الأرقام تهدف إلى أن تكون نقطة تثبيت. بعد ذلك، تم طرح سؤالين على المشاركين لتقدير نسبة الدول الأفريقية الأعضاء في الأمم المتحدة:

هل النسبة المقدرة أعلى أو أقل من الرقم الذي تم تدويره على عجلة الحظ؟

قدم تقديرًا دقيقًا لعدد أعضاء الأمم المتحدة الذين هم في الواقع دول أفريقية.

كان من الواضح أن التثبيت المحدد على عجلة الحظ كان له تأثير كبير على نتائج التقديرات. أولئك الذين حصلوا على رقم مرتفع كمرجع قَدَّرُوا أيضًا النسبة المئوية بشكل أعلى. كانت القيمة المتوسطة للمواضيع التي حصلت على 65 كمرجع 45%. بالمقابل، كانت القيمة المتوسطة للتقديرات لجميع الأشخاص الذين تم اختبارهم والذين حصلوا فقط على 10 كمرجع أقل بكثير، حيث كانت الرقم الذي تم تدويره على عجلة الحظ لم يكن له أي قيمة ذات دلالة 25% للتقدير. بالطبع، لم يكن المشاركون على دراية بتأثير التثبيت

أجرى دانيال كانيمان العديد من الدراسات الأخرى في الفترة التالية التي عززت تأثير التثبيت. على سبيل المثال، تم إثبات أن حتى أرقام الضمان الاجتماعي لشخص ما أو حتى رمي عملة يمكن أن تؤثر بشكل كبير على نتيجة تقدير أو قرار. ما هو مثير للإعجاب حقًا هو أن تأثير التثبيت ذو صلة أيضًا بالخبراء في مجال معين - حتى لو كان يجب أن يكونوا على دراية كبيرة بالأرقام الحقيقية والمعلومات ذات الصلة. في تجربة، على سبيل المثال، طلب من مجموعة من الطلاب ومجموعة من الخبراء في العقارات تقدير أسعار العقارات

في بداية الدراسة، تلقى جميع المشاركين معلومات حول الخصائص التي سيتم تقييمها من خلال كتيبات. كانت تحتوي على عدد كبير من المعلومات ذات الصلة، مثل حجم وعمر الملكية. كانت متطابقة لجميع المشاركين تقريبًا من جميع النواحي، باستثناء استثناء واحد: كان سعر الكتالوج مختلفًا. ثم تم دعوة المشاركين لتقدير القيمة المادية للسلع. كان من المفترض أن يكون سعر الكتالوج بمثابة نقطة مرجعية. وبالفعل، أظهرت الدراسة أن النقطة المرجعية كانت تعمل هنا أيضًا - سواء بالنسبة للخبراء أو للعامة

أظهرت دراسات أخرى أن القضاة الذين لديهم سنوات عديدة من الخبرة المهنية يمكن أن يتأثروا بنقطة مرجعية ثابتة. في هذه الدراسات، كانت نقطة المرجعية المستخدمة، على سبيل المثال، تقييم طالب خارجي عن المجال أو مبلغ التعويضات المطالب بها من قبل الادعاء. حتى رمية نرد يمكن أن تؤثر على نتيجة الحكم.

شرحت الدراسات اللاحقة تأثير النقطة المرجعية من خلال حقيقة أن النقطة السابقة تنشط وتستدعي إلى الذهن المعلومات التي تتوافق مع النقطة المرجعية. على سبيل المثال، يمكن أن يستحضر رقم مرجعي مرتفع، حتى لو لم يكن موجودًا، لدى القاضي ذكرى تفاصيل قضية أو عقوبات مرتفعة سابقة عززت العقوبة. يمكن أن يستحضر رقم مرجعي منخفض، نتيجة لذلك، المزيد من التفاصيل التي قد تخفف العقوبة. لهذا السبب، حتى الخبراء في مجال معين ليسوا في منأى عن تأثير النقطة المرجعية

لكن أين نجد تأثير التثبيت في الحياة اليومية؟ تظهر بعض الأمثلة والتجارب أننا نواجهه باستمرار وأنه قادر على التلاعب بنا وفقًا لذلك أكثر مما نرغب. يكفي أن نفكر في أسعار بعض الأطعمة، والأجهزة الإلكترونية، أو المنتجات الأخرى. بالنسبة للكثير منها، لدينا سعر تثبيت معين في أذهاننا. تكلف لوح الشوكولاتة

يورو واحد، ومَجَلَة لا تكلف أكثر من يورو واحد، وهاتف محمول يكلف حوالي يورو، باستثناء منتجات أبل. إذا صادفنا أثناء التسوق لوح شوكولاتة يكلف 300 أكثر بكثير من يورو واحد، فإنه يبدو لنا دائمًا باهظ الثمن.

سنبحث عن الأسباب التي تجعل هذه الشوكولاتة باهظة الثمن في نظرنا على سبيل المثال، الزراعة المستدامة لحبوب الكاكاو أو القائمة الغربية من (المكونات)، وإذا لم نجدها، فإننا نكون أكثر عرضة للتخلي عن الشراء والاختيار لعلامة تجارية أخرى يكون سعرها أقرب إلى سعر التثبيت لدينا وهو يورو واحد. علاوة على ذلك، مثال آخر على التثبيت العام هو استراتيجية العديد من تجار التجزئة المتمثلة في تقريب سعر منتجاتهم إلى 99 سنتًا. يتم بيع منتج بعد ذلك بسعر 1.99 يورو بدلاً من 2 يورو، على سبيل المثال. الرقم الذي يسبق الفاصلة يعمل كمرساة، وبالتالي فإن المنتج المعني لديه فرصة أكبر بكثير ليجد طريقه إلى السلة مقارنة بالمنتجات المماثلة التي، موضوعيًا، لا تكلف سوى يورو واحد إضافي.

يقول المشتري: "هنا، أنا في نطاق اليورو الواحد وهنا، في نطاق اليوروهين"، ويختار المنتج الذي يُفترض أن يكون أرخص بكثير، بينما في الواقع لم يوفر سوى سنت واحد. لذلك، من المهم أن نكون يقظين وأن نقوم بالتقريب إذا لزم الأمر، حتى لا نقع في فخ البائع أو تأثير التثبيت. تستفيد العديد من المتاجر أيضًا من تأثير التثبيت من خلال تقديم منتجات أعلى من تشكيلتها القياسية.

عادةً ما لا تُباع هذه المنتجات بشكل جيد، لكنها تجعل المنتجات ذات الأسعار المتوسطة أكثر جاذبية للمشتري الذي، لولا ذلك، لم يكن لديه خيار سوى هذا المنتج والمنتج الأقل سعرًا وقد يفضل اختيار المنتج الأرخص. تعطي المنتجات الأعلى انطباعًا بأن الوسط هو أفضل حل ممكن. يتم استخدام تأثير التثبيت بشكل متزايد أيضًا في مجال الإكراميات (على الأقل خارج ألمانيا). تقدم المطاعم ومقدمو الخدمات (مثل سائقي التاكسي) للعملاء اقتراحًا للإكرامية، مثل 20% أو 25% أو 30%، ويميل العملاء بعد ذلك إلى التوجه نحو هذا النطاق بدلاً من ترك إكرامية أقل بكثير أو أكبر بكثير لأنها تبدو غير مناسبة لهم.

إذا كان تأثير التثبيت مألوفًا لديك، يمكنك استخدامه في العديد من الحالات: على سبيل المثال، عند التفاوض على الراتب (البداية)، قد يكون من المفيد جدًا تحديد نقطة تثبيت مناسبة على أمل الحصول على المزيد من المال. ومع ذلك، يجب أن يكون كل شخص واعيًا بأنه قد يتأثر أيضًا بتأثير التثبيت. من الصعب بشكل خاص تعطيل هذا التأثير - بعد كل شيء، كما أظهرت الدراسات، حتى مجموعة واسعة من المهارات وكمية كبيرة من المعلومات الصحيحة والملائمة غالبًا ما تكون عديمة الفائدة. ومع ذلك، إذا كنت واعيًا بتأثير التثبيت في وقت اتخاذ القرار وإذا كنت يقظًا، يمكنك تقليله في العديد من الظروف.

مفارقة الاختيار - العديد من الخيارات، القليل من الفرح

كان أستاذ علم النفس الأمريكي باري شوارتز هو الأول الذي تحدث عن مفارقة الاختيار عندما نشر كتابًا يحمل نفس العنوان. في هذا الكتاب، يصف بشكل حي ونموذجي كيف أن الاختيار المفرط لا يؤدي إلى مزيد من الرضا، بل على العكس، يؤدي إلى الشك والخوف.

يصف ذلك بطريقة تصويرية من خلال حكاية عن شراء جينز: عندما يطلب جينزًا في المتجر، تعرض له البائعة عدة أنواع مختلفة (ضيقة، مريحة، مسترخية،

فضفاضة...). بدلاً من أن يسعده، شعر بأنه مثقل للغاية. ونتيجة لذلك، ينص تناقض الاختيار على أنه مع زيادة الخيارات، تزداد الخيارات المتاحة. وبالتالي، كلما زاد الاختيار، زادت عدم الرضا. يعتقد شوارتز أن هذا التناقض يمكن أن ينطبق أيضًا على التعليم، والمهنة، والحياة الزوجية.

لذا، في بعض الحالات، يمكن ملاحظة أن شخصًا لديه جميع الأبواب مفتوحة أمامه بعد تخرجه يجد صعوبة أكبر في اتخاذ قرار بشأن مسار معين، ومن ثم، بغض النظر عن القرار، يقع في سلسلة من التسيّؤلات "ماذا لو...؟". ماذا كان سيحدث لو قرر شخص ما الانخراط في التعليم بدلاً من الدراسة ليصبح معلمًا؟ هل كان سيكون أكثر سعادة أم تعاسة؟ أي اختيار كان سيتناسب معه بشكل أفضل؟ هذه الدوامية من الأفكار تؤدي غالبًا إلى شعور بعدم الرضا الذي ربما لم يكن ليظهر لو لم يكن هناك خيار. عذاب الاختيار، لا توجد طريقة أفضل للتعبير عنه. أو تخيل سيناريو آخر يتعلق هذه المرة بالحب والحياة الزوجية: امرأة شابة سعيدة في منزلها، تعيش مع زوجها وأطفالها في المنزل الذي يتشاركونه وتعيش حياة مزدهرة. ولكن فجأة، تلتقي برجل آخر يبدأ في جذبها. تقع أيضًا في حبه وعندما تدرك ذلك، لا تعرف ماذا تفعل. تشعر باليأس حرقًا لأنها تشعر بأنها مضطرة لاختيار أحد الرجلين وبالتالي معارضة الآخر. إذا لم تكن قد قابلت هذا الرجل الثاني أبدًا، لكان كل شيء واضحًا وبسيطًا ومباشرًا. لذا فهي تحت ضغط، تخاف من اتخاذ القرار الخاطئ وتتمنى ألا تضطر إلى اتخاذ قرار على الإطلاق. جميع هذه الأمثلة توضح بوضوح أن تعدد الخيارات ليس دائمًا مرادفًا لمزيد من المتعة مقارنةً عندما يكون هناك عدد أقل من الخيارات، أو لا خيار على الإطلاق. غالبًا ما تتحول الحالة المزاجية إلى شعور بالثقل والضغط.

تحيز السلطة - قوة السلطة

يصف تحيز السلطة الميل إلى التأثر أكثر بآراء الشخصيات ذات السلطة. يشمل ذلك جميع أنواع الشخصيات ذات السلطة (المفترضة)، مثل الرؤساء أو ما يسمى بالخبراء. في العديد من الحالات، أظهرت الدراسات والتجارب أن هذا التحيز يمكن أن يكون قويًا للغاية وأن الناس يميلون إلى اتباع رأي شخصية ذات سلطة مفترضة ضد معرفتهم الأفضل أو ضد مخاوفهم وقلقهم الخاص.

تجربة مشهورة حول هذا التحيز هي تجربة ميلغرام، التي أجريت في عام 1963 والتي كانت تهدف إلى تحديد ما إذا كان ومن أي مدى سيسمح 1963 المشاركون لأنفسهم بالتأثر بسلطة، حتى لو كانت هذه الفعل تتعارض مع معتقداتهم الأخلاقية.

خلال التجربة، طُلب من المشاركين إعطاء صدمات كهربائية لشخص آخر باستخدام آلة. أصبحت الصدمات الكهربائية أكثر شدة. ما لم يكن المشاركون يعرفونه هو أن الشخص الآخر كان مجرد متواطئ لم يتلق صدمات كهربائية حقيقية ولكنه كان يمثل ردود الفعل المؤلمة.

نظرًا لأن المشاركين كانوا قادرين على إدراك الألم المفترض، بدأوا في التردد. كلما كانت الصدمات الكهربائية أقوى، كلما تساءل المشاركون عما إذا كان يجب عليهم الاستمرار. ومع ذلك، عندما ترددوا، كان المجرب يحثهم ويشجعهم على المتابعة.

استمر الكثيرون بعد ذلك لفترة أطول، على الرغم من أنه يتعارض مع تصورهم الأخلاقي أن يقدموا لشخص ما صدمات كهربائية مؤلمة أو حتى خطيرة. من بين 40 مشاركاً، قام 26، أي أكثر من نصفهم، بتوصيل الجهد الأقصى البالغ 450 فولت. وهو جهد كان يمكن أن يكون قاتلاً لأي إنسان. وذلك فقط لأنهم وثقوا في شخصية السلطة (المجرب) أو تأثروا برأيه.

توجد عدة أسباب تفسر هذا التأثير. من جهة، لأننا في المجتمعات الحديثة نتعلم منذ الصغر اتباع شخصيات السلطة (الآباء، المعلمون، المدربون، إلخ). من جهة أخرى، فإن الوضع المفترض للخير يشير أيضاً إلى أن شخصية السلطة أكثر كفاءة في المجال المعني. فلماذا لا نستمع إليهم؟

ومع ذلك، فإن هذا التحيز يمثل مشكلة، لأنه يُنسب إلى شخصيات السلطة معرفة واسعة لدرجة أنه نادراً ما يتم التشكيك في قراراتهم. كما أظهرت تجربة ميلغرام، فإن ذلك يؤدي أحياناً إلى قرارات تتعارض مع القيم الأخلاقية لكل فرد وقد تكون خطيرة أيضاً. علاوة على ذلك، يميل الكثيرون إلى توسيع وضع السلطة ليشمل مجالات لا علاقة لها بمجال خبرة شخصية السلطة. إن رأي رئيس أو خبير له وزن أكبر، حتى لو لم يكن الموضوع له علاقة بمجال نشاط المعني، وأنه ليس لديه معرفة أكثر منك في هذا المجال.

لتجنب هذا الخطأ في الحكم، يجب أن نكون دائماً واعين للتحيز. وهذا يفسر أن التأثير يحدث بشكل غير واع، بحيث يمكن أن يؤدي معرفة التحيز إلى إعادة التفكير في القرار الخاص وتقييم رأي السلطة. يمكن أن تكون هناك مسافة عقلية معينة بالنسبة لشخصية السلطة ومدة كافية لاتخاذ القرار مفيدة أيضاً.

هذا التشويه له تأثير ملحوظ جداً في حالة الضغط الزمني. من ناحية أخرى، يمكن لأولئك الذين لديهم الوقت أو يأخذون وقتهم إعادة النظر والتشكيك بشكل نقدي في رأي شخصية السلطة. هل لدى هذه الشخصية حقاً خبرة أكبر في هذا المجال؟ ما هي الحجج التي تتعارض مع بيانهم؟ هل الأخلاق عقبة؟ ما هو أسوأ ما يمكن أن يحدث إذا كانوا مخطئين؟ وما هو أسوأ ما يمكن أن يحدث إذا اتبعت رأيك الخاص؟

يجب دائماً طرح هذه الأسئلة. يمكن أن تمنع من اتباع رأي سلطة بشكل أعمى في العديد من الحالات. في تجربة ميلغرام، كان يمكن الرد على الأسئلة الأخيرة على النحو التالي: إذا كان رأي المجرب خاطئاً، فقد يتعرض الشخص لإصابة خطيرة أو حتى الموت. إذا، بسبب تردداته وعدم يقينه، لم يتبع رأي الخبير، يتم إيقاف التجربة في تلك اللحظة. من الواضح أن أسوأ سيناريو سيكون الأكثر مأساوية.

ما يمكن أن يساعد أيضاً في مثل هذه الحالات هو أخذ مسافة من الشخص المعني ورأيه أو مهمته، إذا كان ذلك ممكناً. إذا كان لديك الوقت للتفكير، أو للقيام بأبحاثك الخاصة، أو للحديث مع أطراف ثالثة، يجب عليك بالتأكيد القيام بذلك. مجال آخر حيث يكون تحيز السلطة شائعاً بشكل خاص هو المجال الطبي. على سبيل المثال، العلاقة بين الطبيب والمريض تتميز بعدم التوازن منذ البداية. عندما يذهب شخص ما إلى طبيب ليشكو، فإنه يفترض أن الطبيب يعرف ما يفعله. بعد كل شيء، لقد درس لسنوات وهو أكثر تاهيلاً واطلاعاً بكثير من المريض. إذا قام الطبيب بتشخيص معين أو اقترح طريقة علاج، فإن المريض

عادةً ما يميل إلى عدم التشكيك فيها، حتى لو كان يتوقع شيئاً آخر أو إذا كانت العلاج تبدو له غير عادية

لكن بعد كل شيء، أنت لست خبيراً والطبيب يعرف بالفعل ما يفعله. بشكل عام، هذا هو الحال أيضاً، لكن للأسف، كما هو الحال في أي قطاع، هناك بعض الأفراد الذين يستغلون تفوقهم المزعوم على مرضاهم. وبالتالي، يتم فرض إجراءات علاجية مكلفة بشكل خاص على المريض الجاهل، على الرغم من أنها لا تعد بفعالية أعلى من الإجراءات البديلة. في الحالات القصوى، قد يتعلق الأمر حتى بإساءة (جنسية) من الطبيب تجاه المريض. في الماضي، كانت هناك عدة حالات من إساءة الأطباء للمرضى، حيث خضع المرضى لفحوصات في المنطقة الحميمة، بينما كانت شكاواهم في الواقع تقع في مكان آخر، وبالتالي كان لديهم شعور سيء. لم يفهموا لماذا يجب فحص أو لمس المنطقة الحميمة

ومع ذلك، في معظم الحالات، لم يجرؤوا على رفض الفحص. بعضهم، الذين تساءلوا لماذا يجب عليهم أن يخضعوا للفحص بهذه الطريقة، تم تثبيطهم من خلال الشروحات التي كانت خالية تماماً من المعنى من الطبيب الذي، على عكس المريض، كان يبعث دائماً بثقة كبيرة في النفس ومهارة كبيرة. وهكذا، فإن جزءاً كبيراً من الأشخاص المعنيين قد امثلوا وأصبحوا ضحايا للتحييزات السلطوية والانتهاكات الجنسية من قبل الطبيب. وقد فعلوا ذلك دون أن يدركوا حتى أصبحت هذه القضايا علنية وتم ملاحقة الجناة قانونياً

لماذا تركت الضحايا الأمور تسير، حتى لو لم يشعروا بالراحة؟ لأنهم كن يثقن بسلطة الطبيب. كن يعتقدن أنه لا يمكنهن تقدير أي طرق تشخيصية كانت ضرورية ومناسبة، وهو ما يحدث عادة. وبدلاً من ذلك، يعتمدن على الطبيب الذي، بعد كل شيء، يجب أن يكون لديه معرفة أكبر بكثير في هذا المجال. من الصعب للغاية تجنب مثل هذه المواقف، ولكن، خاصة في السياق الطبي، من الجيد الاستماع إلى حدسك وطلب رأي ثانٍ أو ثالث من طبيب آخر

أثر الفراشة - مبالغ فيه أم واقعي؟

بالتأكيد سمعت عن أثر الفراشة: رפרفة جناحي فراشة يمكن أن تؤدي إلى إعصار في الطرف الآخر من الأرض. من حيث المبدأ، يهدف هذا الأثر إلى وصف عدم القدرة على التنبؤ بتأثيرات أصغر التغيرات على النظام العالمي

لكن ما هي الحقيقة التي تكمن وراء هذه النظرية؟ هل يمكن لرפרفة جناحي فراشة في غابة الأمازون أن تؤدي حقاً إلى إعصار في تكساس؟ نظراً لأن مثل هذه السلسلة من التأثيرات لا يمكن تتبعها بدقة، فمن المستحيل الإجابة على السؤال بشكل قاطع. لذلك، فإن هذا الأثر ينبع أكثر من الخيال البشري. ومع ذلك، فإن المحتوى الأساسي، وهو أن شيئاً صغيراً يمكن أن يكون له تأثير كبير غير متوقع، ليس خاطئاً تماماً

إنه يعتمد على أفكار علمية أساسية جدية. وغالباً ما يتم ذكره فيما يتعلق بنظرية الفوضى أو البحث في الفوضى. يتعلق الأمر بدراسة الحالات المرتبة وغير المرتبة أو الانتقالات بين هذين الحالتين. الفوضى أو الحالات غير المرتبة لا تعني حقاً الفوضى الكاملة، كما نعرفها في اللغة اليومية. كما أنها ليست مسألة عشوائية أو صدفة بحتة

إنها تتعلق أكثر بعمليات تتأثر بعدد كبير من العوامل الصغيرة (التي تؤثر بدورها على بعضها البعض) بحيث تكون التنبؤات شبه مستحيلة، إن لم تكن مستحيلة تمامًا. الطقس هو مثال جيد على ذلك.

على الرغم من أن الأساليب الحديثة تسمح بإجراء توقعات جوية تقريبية، إلا أن تكوين الطقس معقد للغاية لدرجة أنه لا يمكن أبدًا إنشاء خرائط جوية مفصلة تسمح، على سبيل المثال، برسم حدود دقيقة بين مناطق المطر والشمس. علاوة على ذلك، تتغير التوقعات الجوية غالبًا عدة مرات في فترة زمنية قصيرة أو تتوافق جزئيًا فقط مع الظروف الجوية الفعلية. النظام معقد للغاية ويتأثر بعدد كبير من العوامل الصغيرة. من هذا المنظور، هو فوضوي. ومع ذلك، نادرًا ما يتم استخدام مصطلح "نظرية الفوضى" في العلوم الحقيقية.

في النهاية، يعني ذلك بالنسبة لتأثير الفراشة أن الأفكار الأساسية تستند إلى أساس علمي جاد. فكرة الفراشة التي يُفترض أنها تسبب إعصارًا بأجنحتها في الطرف الآخر من العالم ليس لها علاقة كبيرة بهذه النظرية.

تأثير المتفرج - عدد كبير جدًا من المتفرجين، وقليل جدًا من المساعدات

تصف ظاهرة تأثير المتفرج الظاهرة التي يميل فيها الناس إلى البقاء غير نشطين عندما يكون هناك حشد كبير من المتفرجين، حتى لو كانوا في موقف يتعين عليهم فيه التصرف. لقد تم ملاحظة هذا التأثير مرارًا وتكرارًا في الشارع ولم يفشل في التسبب في أحداث مأساوية بشكل خاص.

يتم الإبلاغ مرارًا وتكرارًا عن أن الأشخاص في حالة ضيق لا يتلقون أي مساعدة. على العكس من ذلك، يتم سرقة الضحايا المحاطين بالعديد من المتفرجين، وضربهم، وحتى اغتصابهم دون أن يتصل أحد بالشرطة أو يتدخل. ما هو أكثر رعبًا هو أنه كلما زاد عدد الأشخاص الذين يشاهدون، زادت فرص عدم تدخل أي شخص. يتم دراسة هذا التأثير في علم النفس وكذلك في علم الاجتماع. ويعرف أيضًا باسم - وهو اسم مناسب جدًا - تأثير عدم المساعدة من الشهود.

يبدو أن المشكلة الرئيسية في هذا التأثير هي أن الناس لا يعترفون بالموقف كحالة طوارئ مع زيادة وجود المارة الآخرين. كلما زاد عدد الأشخاص الحاضرين، قل إدراك الموقف على أنه مهدد أو حقيقي. وإذا لم يتم التعرف على الموقف كحالة طوارئ، فلن يأتي أحد للمساعدة. ومع ذلك، يبدو أن هذه العملية الفكرية تحدث فقط بشكل غير واع. وعيًا، يبدو أن هذا غير منطقي تمامًا للعديد من الأشخاص. يمكنك تخيل ذلك كما يلي: شابة تتعرض للتحرش من قبل رجل في ترام مزدحم. يقترب منها تدريجيًا، يلمسها، يتحدث إليها ولا يتركها وشأنها. الشابة لا تعرف كيف تخرج من الموقف ولا يأتي أحد لمساعدتها، على الرغم من وجود عدد كافٍ من الأشخاص الحاضرين الذين يمكنهم ويجب عليهم مساعدتها.

تحاول تجاهل الرجل وعدم الرد على تقدمه، لكنه لا يريد أن يتركها. لماذا لا يتفاعل أحد؟ لأن الجميع يعتمد على إدراك الآخرين. ترى بوضوح أن الشابة تتعرض للتحرش، ولكن بما أن لا أحد يتدخل، فإنك تشك في حكمك الخاص: هناك شيء خاطئ يحدث هنا. تفكر: إذا لم يفعل الآخرون شيئًا، فربما أفسر الأمور بشكل خاطئ أو أتصرف بشكل مفرط. خلاف ذلك، سيساعدها أحد، ليس كذلك؟ من المؤكد أن الأمر ليس بهذا السوء. المشكلة هي أن هذه الفكرة

تتردد في ذهن معظم الناس، وبالتالي يقيم الجميع الوضع بشكل صحيح على أنه غير مناسب وخطير على الشاية، لكنهم لا يتصرفون لأنهم يشكون في حكمهم الخاص. وغالبًا ما يتأكد هذا التأثير عندما يقرر شخص ما التدخل، ويتبعه عدة أشخاص ويساعدون المرأة. على الأقل، لدينا الآن تأكيد أن أشخاصًا آخرين يعتقدون أيضًا أن هناك شيئًا خاطئًا هنا. للأسف، يحدث هذا نادرًا جدًا. في هذه الحالة، يجب عليك بدلاً من ذلك الاعتماد على جرسك وتجاوز ظلك بدلاً من الانتظار أو تقليد رد فعل الآخرين. يمكنك ببساطة أن تسأل الشابة إذا كانت بخير أو إذا كانت بحاجة إلى مساعدة. خلاف ذلك، بطريقة ما، تصبح شريكا في الجريمة.

ومع ذلك، تلعب الخوف الذي تثيره حالة تهديدية غالبًا دورًا رئيسيًا. يعترف بعض الأشخاص بالضرورة، لكنهم يخافون من التدخل. خاصة عندما لا يتدخل غالبية الجماهير أيضًا، فإن ذلك يزيد من الخوف. من ناحية، يدعم ذلك الاعتقاد بأن الوضع مهدد للغاية للتصرف؛ من ناحية أخرى، يخشى المتدخل المحتمل أيضًا أن يُترك وحده ويصبح هو نفسه ضحية. أخيرًا، يبدو أن العديد من الأشخاص يفترضون أيضًا (بشكل واع وغير واع) أنه إذا كان هناك حشد من المتفرجين، فقد تدخل شخص ما بالفعل أو سيتدخل.

يفترضون أن أحد الأشخاص الآخرين الموجودين قد اتصل بالفعل بالشرطة، على سبيل المثال، أو ياملون أن يكون أحد الأشخاص الذين يبدو أنهم الأقوى في نظرهم هو الأول في التدخل. للأسف، في العديد من الحالات، هذه أخطاء في التفكير لها عواقب دراماتيكية - بعد كل شيء، هذه الأخطاء في التفكير شائعة بين معظم المتفرجين الحاضرين ولا يتدخل أحد.

يجب على أي شخص يجد نفسه في مثل هذه الحالة أن يكون واعيًا لتأثير المتفرج وأن يحاول تعطيئه. وهذا يتطلب، قبل كل شيء، البقاء هادئًا. لا يحتاج أحد إلى القفز بين الضحية والمعتدي ليكون بطلاً، ولكن هذا غالبًا ما يساعد في تنبيه الشرطة أو خلق الارتباك. من المفيد أيضًا استهداف أشخاص آخرين وجعلهم يشاركون. لا تتردد في قول: "أنت، في القميص الأحمر، ساعدني!"، أو أبحث عن نظرة شخص آخر وكلفه بمهام محددة، مثل "اتصل بالشرطة!" أو ساعدني!". إذا تراجعت بعد ذلك واستمرت في عدم القيام بأي شيء، فإنك تشارك في مسؤولية العواقب.

كلما شعرنا بمشاركة شخصية أكبر، كان ذلك أفضل. الصراخ في الحشد اتصلوا بالإسعاف!" نادراً ما ينجح لأن لا أحد يشعر بأنه معني مباشرة. بدلاً من ذلك، يجب عليك التوجه إلى شخص معين: "اتصل بالإسعاف!". الأشخاص الذين يشعرون بأنهم معنيون مباشرة وأنهم الوحيدون المعنيون سيكونون أكثر ميلاً لاتباع التعليمات أو تقديم المساعدة.

تحيز التأكيد - تأكيد قضيته الخاصة

يصف تحيز التأكيد الظاهرة النفسية التي تؤكد فيها الأشخاص توقعاتهم من خلال المعلومات التي يجمعونها. يظهرون ميلاً واضحاً لاختيار والاعتماد على وتحليل المعلومات بطريقة تؤكد وجهات نظر موجودة بالفعل. تبدو المعلومات التي تتعارض مع توقعات الفرد وكأنها محجوبة بشكل فعال في هذه العملية. وبالتالي، يتضمن تحيز التأكيد بشكل منهجي خيبة الأمل الذاتية.

يكون لتحيز التأكيد تأثير قوي بشكل خاص عندما يبحث الأشخاص تحديدًا عن معلومات تؤكد توقعاتهم أو القرارات التي اتخذوها بالفعل. أي شخص يقدم فرضية ويبحث عن أدلة عادة ما يجدها - حتى لو كانت هناك أدلة أخرى تدحضها. في هذه الحالة، يبدو أن السبب هو ميل الدماغ البشري إلى تأكيد الفرضيات السابقة. تعزز وسائل الإعلام الحديثة مثل فيسبوك وتويتر تحيز التأكيد في الوقت الحاضر. فهي تعرض للمستخدمين باستمرار ما يبحثون عنه بالفعل وما قاموا بوضع علامة "أعجبني" عليه. تضمن الخوارزميات أن يرى جميع المستخدمين أكبر عدد ممكن من الإعلانات التي تعكس اهتماماتهم. وبالتالي، فإن المستخدمين الذين يحبون ويشاركون بشكل أساسي آراء يمينية متطرفة يرون أيضًا باستمرار رسائل سياسية تؤكد آرائهم.

يمكن أيضًا نقل ذلك إلى مستوى اجتماعي ومجتمعي. نتحدث هنا أيضًا عن فقاعة. إنها دائرة من القيم والمعتقدات التي تقع في بيئة محدودة، أي في "فقاعة". عبارة أخرى: الطيور من نفس الريشة تجتمع. وليس من المستغرب، بعد كل شيء، أننا نختار أصدقائنا بناءً على كيفية توافقهم معنا. يجب أن تكون المواقف الأساسية على الأقل متشابهة حتى تتمكن من البقاء على علاقة جيدة مع شخص ما على المدى الطويل. ولكن من ناحية أخرى، يعني ذلك غالبًا أننا نبقى دائمًا في كوننا الصغير لأننا لا نملك ربحًا معاكسة.

إذا طلبنا من أصدقائنا رأيهم في شيء ما، فهناك فرصة كبيرة أن يفكروا مثلنا. وهذا يسمح لنا بالشعور بالراحة في أفكارنا. قد يكون هذا شيئًا جيدًا، ولكنه يمكن أن يساهم أيضًا في الوهم الذاتي الموصوف من خلال التحقق من صحة الأفكار. على سبيل المثال، يميل منظرو المؤامرة إلى البحث عن أشخاص يشاركونهم وجهات نظرهم وأفكارهم، بدلاً من الانخراط في نقاش بناء مع أشخاص قد يكون لديهم رأي مختلف حول الموضوع المعني. من خلال تجنب هذه المحادثات والنقاشات والبحث عن أولئك الذين لديهم أفكار أكثر تشابهًا، يحدث شعور بالتحقق. من خلال ذلك، لم نلتزم بأخذ وجهات نظر بديلة أو تحدي معتقداتنا الخاصة في المقام الأول.

يجب على أولئك الذين يرغبون في الهروب من تحيز الالتباس الانتباه إلى شيئين على وجه الخصوص: أولاً، يجب استهلاك أكبر قدر ممكن من وسائل الإعلام والأخبار وغيرها من موارد المعلومات. ثانياً، يجب اختبار الأطروحة التي يجب تأكيدها بشكل محدد من أجل الحجج القابلة للدحض.

هذا يعني أنه لا ينبغي البحث عن الحجج التي تؤكد الأطروحة، بل تلك التي تدحضها. إذا كنت تبحث بشكل محدد عن الحجج المعاكسة ولم تجد أيًا منها، يمكنك أن تكون أكثر ثقة بأن أطروحتك مؤكدة أو أن قرارك صحيح.

أثر الحوض - عندما تؤثر المقارنة المباشرة

أثر الحوض أو "سمكة صغيرة في بركة كبيرة"، كما يُطلق عليه أيضًا باللغة الإنجليزية، يشير إلى تقييم الأداء الشخصي مقارنةً بأداء مجموعة مرجعية. يميل الناس إلى تقييم أدائهم بشكل مختلف جدًا حسب المجموعة المعنية. حتى لو ظلت الأداءات ثابتة، يمكن أن يؤثر تغيير المجموعة المرجعية والسياق على تقدير وتقييم أدائهم الشخصي.

أظهرت الدراسات أنه في فصل دراسي يضم عدة طلاب أقل أداءً، فإن أولئك الذين يحققون نتائج أفضل يضعون أهمية أكبر على أدائهم الشخصي.

ويعود ذلك إلى أنهم يظهرون بشكل جيد مقارنةً بالطلاب الأقل أداءً. علاوة على ذلك، يتم مكافأتهم وتسليط الضوء عليهم بشكل أكبر. وهذا يزيد حتى من دافع التعلم لدى العديد من الطلاب.

لأن التعلم يُكافأ بهذا الشعور بالنجاح. الطلاب الذين تقدموا يريدون الحفاظ على ذلك. بشكل عام، يمكن ملاحظة هذا التأثير في جميع المجموعات. إذا كانت شخص ما جزءاً من مجموعة ذات أداء ضعيف نسبياً وكانت أدائه الشخصي يميل إلى التميز لهذا السبب، فإن ذلك يضمن تقييماً إيجابياً للذات. ونتيجة لذلك، يحدث تعزيز لصورة الذات وزيادة في الدافع للحفاظ على هذا الموقع البارز داخل مجموعة المرجع. بالإشارة إلى اسم هذا التأثير، يمكن القول إن الشخص يشعر وكأنه أكبر سمكة في البركة.

يمكن الآن وضع نفس الشخص في مجموعة مرجعية أخرى تكون أكثر أداءً بوضوح ويحدث التأثير العكسي. يقيم الشخص أدائه الشخصي على أنه أقل بكثير وأدنى من الآخرين. تنخفض ثقته بنفسه، وفي نفس الوقت، يتقلص دافعه. أخيراً، لم يعد هناك منصب للنجاح يرغب الشخص في شغله. بشكل عام، يبدو أن التأثير غالباً ما يكون قوياً لدرجة أن الشخص لا يرى الكثير من الأمل في التقدم لأنه يعتبر أن أدائه وقوته أقل بكثير من جميع الآخرين. يرى نفسه كصغير سمكة في بركة مليئة بالأسماك الكبيرة.

تسبب بيئة ذات أداء عالٍ في تقليل دافع التعلم لدى الطلاب. يشعرون بأنهم أقل شأنًا من جميع الطلاب الآخرين ولا يرون أي سبب للتعلم. أظهرت الدراسات حتى أن متعة الطلاب في الحصول على نتيجة مرتفعة موضوعياً في اختبار تعلم مقارنة تقل بسبب أن العديد من الطلاب الآخرين يحصلون على نتائج مرتفعة بنفس القدر. على العكس من ذلك، عندما تم تقديم الطلاب بنتيجة متوسطة موضوعياً في بيئة ضعيفة، شعروا بقوة أكبر ودافع أكبر.

اليوم، يتم دراسة هذا التأثير أيضاً غالباً لدى الأطفال الموهوبين جداً. غالباً ما يتم سحب الأطفال الذين يعتبرون موهوبين جداً من مجموعتهم الصفية الأصلية ووضعهم في مؤسسات خاصة للموهوبين. هناك، ومع ذلك، لم يعودوا في بيئة أضعف نسبياً، بل أحياناً في بيئة أقوى. كشفت بعض الدراسات في هذا المجال بالفعل أن المشاعر الإيجابية المرتبطة بالنجاح تبدو أنها تتناقض.

يمكن ملاحظة تفاعل بين المشاعر الإيجابية ونجاح التعلم بشكل عام (ليس فقط، ولكن بشكل خاص فيما يتعلق بالطلاب). إذا انخفضت المشاعر الإيجابية، فإن الدافع للتعلم ينخفض ومعه نجاح التعلم. غياب النجاح يؤدي بدوره إلى انخفاض المشاعر الإيجابية.

تأثير الحوض موجود بنفس القدر في المجموعات الصغيرة والكبيرة. فيما يتعلق بالطلاب على سبيل المثال، تم ملاحظة أن المقارنات عبر الوطنية تنتج آثاراً مماثلة. وقد أثبت ذلك أيضاً أن التأثير يمكن تعميمه وبالتالي ينطبق أيضاً على أنظمة (مدرسية) وثقافات أخرى.

بالتأكيد تعرفون العبارة التي تقول إن شهادة البكالوريا في بافاريا أصعب بكثير من تلك في ولايات أخرى، مثل برلين. هناك العديد من الأطفال الذين يتأثرون بذلك. سواء أولئك الذين يأتون من المنطقة التي يُفترض أن تكون فيها شهادة البكالوريا أصعب، أو الأطفال الذين يُفترض أنهم محظوظون ولا يحتاجون لبذل الكثير من الجهد للحصول على شهادة بكالوريا جيدة. ومع ذلك،

يجب على كل طفل أن يكون فخورًا بنتائجه ويجب أن يعرف أنه لا توجد جامعة أو مؤسسة تدريب ستشكك في شهادة بكالوريا بمجرد أنها لم تُحصل في بافاريا. ولكن حتى خارج القطاع التعليمي، نواجه باستمرار تأثير الحوض. لم يعد الرياضيون المتنافسون هم الأفضل في فئتهم عندما يتم وضعهم في مجموعة أو فريق معين.

يصبح الفنانون موهبة من بين مواهب أخرى ولا يبرزون كما كانوا عندما يعرضون أعمالهم في معرض مع فنانين موهوبين آخرين. تتغير القيمة النسبية، لكن القيمة المطلقة لا تتغير على الإطلاق، ويجب دائمًا أن نأخذ ذلك في الاعتبار بدلًا من المقارنة. بعد كل شيء، لكل شخص نقطة انطلاق فريدة، ومواهب وقدرات مختلفة، تتطور بشكل مختلف.

لتجنب، على الأقل جزئيًا، تأثير بركة السمك، يجب عليك دائمًا فحص أدائك الخاص في إطار موضوعي. إذا كنت ترغب في تقييم نقاط قوتك وقدراتك، ابدأ بفحص النتائج فقط دون مقارنتها. إذا كان لديهم مجموعة مقارنة، ابحث عن مجموعة ثانية وثالثة. والأهم من ذلك، اسأل نفسك ما إذا كان النجاح ليس كافيًا بالفعل بالنسبة لك شخصيًا أو ما هي الأسباب الأخرى التي قد تجعلك ترغب في المزيد. هل تريد المزيد من أجل رضاك الشخصي أم لأن الآخرين أفضل؟ ما هي أهدافك الشخصية؟ لا تدع شعورك بالنجاح يتعرض للحرمان بمجرد أن الآخرين يحققوا نجاحًا أكبر!

تأثير الهالة - تشويه بسبب التعاطف

تأثير الهالة هو أحد التحيزات المعرفية في علم النفس الاجتماعي. يشير هذا التأثير إلى خطأ التفكير الذي يتضمن استنتاج خاصية معروفة لشخص ما إلى خاصية غير معروفة.

يحدث ذلك دون أن يكون هناك أي مؤشر على الخاصية غير المعروفة. يمكن أن يكون تحيزًا إيجابيًا أو سلبيًا. في حالة التحيز السلبي، يُطلق عليه بشكل غير رسمي تأثير قرن الشيطان. يؤثر هذا التحيز عمومًا ليس فقط على تقييم سمة معينة، ولكن أيضًا على التقييم العام. لا تهم سطحية السمة المعنية. مثال على هذا التحيز هو عندما، على سبيل المثال، بناءً على التعاطف مع شخص ما، يتم استنتاج خصائص تُعتبر عادةً محبوبة أو شرطًا مسبقًا للتعاطف. على سبيل A ويجد الأخير لطيفًا. عادةً ما يجد B يلتقي بشخص A المثال، لنفترض أن شخصًا فقط) الأشخاص اللطفاء الذين يشاركون في قضايا اجتماعية. إذا حدث تأثير) الشيء نفسه، حتى دون أن يكون B أنه من المحتمل أن يفعل A الهالة، سيفكر خصائص لطيفة لدى A لديه أدنى فكرة. من الممكن حتى أن يستنتج الشخص بناءً فقط على جاذبيته أو وضعه الاجتماعي. وعلى العكس، يمكن أن B الشخص تؤدي الخصائص التي تُعتبر لطيفة أيضًا إلى استنتاج شخص ما لوضعه غير لطيف، فسوف يعتبر أن B الشخص A الاجتماعي. من ناحية أخرى، إذا وجد غير محتملة. سيكون هذا هو تأثير قرن B الخصائص الأخرى اللطيفة لدى الشيطان. في النهاية، حتى الأسماء يمكن أن تستنتج خصائص الشخصية، والجاذبية، والوضع الاجتماعي.

في الحياة اليومية، نجد تأثير الهالة بشكل خاص في البيئة المدرسية، على سبيل المثال. العديد من المعلمين يقيمون السلوك العام للطلاب بناءً على مظهره الجسدي الجذاب أو الودود بشكل إيجابي أكثر بكثير من طالب ذو مظهر

أقل جاذبية أو ودية. للأسف، يؤدي ذلك غالبًا إلى منح طلاب آخرين علامة جودة لا يستحقونها على الإطلاق ولن يتخلصوا منها قريبًا. وهذا في مجال يتطلب التصرف والتقييم بدون تحيز وبموضوعية. وغالبًا ما لا يدرك هؤلاء المعلمون حتى أنهم خاضعون لتأثير الهالة. ولكن كيف يمكن توعيتهم، على سبيل المثال كطالب معني؟

يكون هذا التأثير بارزًا بشكل خاص عندما يولي الشخص المسؤول عن التقييم أهمية خاصة لخاصية معينة. يمكن أن تعزز المعلومات المفقودة، والمعلومات الخاطئة، بالإضافة إلى نقص الدافع لإجراء فحص أكثر عمقًا، هذا التأثير. وبالمثل، فإن ضغط الوقت يمكن أن يعزز هذا التأثير. من ناحية أخرى، يمكن أن يقلل الوعي بهذه التحيزات من القابلية للتأثير. علاوة على ذلك، يمكن تقليل التأثير من خلال أخذ الوقت الكافي لاتخاذ قرار أو إجراء تقييم.

طريقة أخرى، في إطار التقييمات الملموسة، مثل تلك التي تحدث في المدرسة، تتضمن تقييم كل خاصية بالتناوب على جميع الأفراد المعنيين، ثم الانتقال إلى التالية. على سبيل المثال، يمكن للمعلم تقييم سلوك أو حتى أداء مهمة واحدة في اختبار لكل طالب بالتناوب، ثم الانتقال إلى الخاصية السلوكية التالية أو المهمة الثانية. هذا يساعد على تجنب، على الأقل جزئيًا، تأثير الخصائص أو الأداء السابق على تقييم التالية.

علاوة على ذلك، يمكنك محاولة القضاء على الأفكار الخاطئة التي يثيرها تأثير الهالة من خلال تذكر أنه موجود ويمكن أن يؤثر عليك. على سبيل المثال، يمكن للمعلمين ويجب عليهم دائمًا أن يتساءلوا كيف سيتبدو إجابة طالب معين إذا صدرت من شخص آخر. هل سيتم اعتبارهم جيدين أو سيئين بنفس القدر؟ في سياقات أخرى، لإلغاء التأثير، يمكنك التحدث مطولًا مع الأشخاص المعنيين لمعرفة المزيد عنهم. بهذه الطريقة، ستتعلم تدريجيًا ما إذا كانت التوقعات الموضوعية مسبقًا على المعني قد تم الوفاء بها أم لا. قد تشعر بخيبة أمل، ولكن يمكنك أيضًا أن تتفاجأ بشكل إيجابي عندما يكسب محاورك نقاط تعاطف أكثر بكثير مما كنت تظن. لا يمكن إنكار أنه من الصعب للغاية التغلب على التحيزات في مجتمعنا. بعد كل شيء، تساعدنا في العثور على طريقنا بشكل أسرع وتساعدنا على الافتراض بشكل أفضل في الشبكات الاجتماعية، مما يؤدي إلى صداقات أو يظهر لنا من نفضل عدم التعامل معه. غالبًا، لا يمكننا تجنب تأثير الهالة في المرة الأولى على الإطلاق. لكن يمكننا التفكير في تفكيرنا لاحقًا، وإذا لزم الأمر، مراجعة أو تأكيد افتراضاتنا.

في بعض المناطق، يتم استخدام تأثير الهالة عن عمد. على سبيل المثال، تستغل بعض الاستبيانات هذا التأثير من خلال وضع أسئلة أو أسئلة فخ في أماكن مناسبة من الاستبيان من أجل إثارة مشاعر أو أفكار معينة. بناءً على هذه المشاعر أو الأفكار، تكون الإجابات على هذه الأسئلة مختلفة. تستفيد صناعة الترفيه من هذا التأثير من خلال استخدام منتجات ذات صلة للتأثير بشكل إيجابي على إدراك منتج جديد. إن ذكرى فيلم أول جيد يجعل من المرجح أكثر أن تكون هناك إدراك إيجابي للتكملة. إذا كان الجمهور يعرف الممثلين ويتذكرهم بشكل جيد، فإن ذلك يجعل من المرجح أيضًا تقييمًا إيجابيًا عامًا للفيلم الجديد (حتى لو لم تكن القصة المروية جيدة جدًا).

الإيمان بالتحكم - الإيمان الخاطئ بالتحكم الحصري

يشير إيمان التحكم إلى اعتقاد الشخص بأنه يمكنه تحديد أو التحكم في حياته الخاصة. يتطور إيمان التحكم لدى بعض الأشخاص خلال حياتهم ويعزز، على سبيل المثال، من خلال العلاقات الأسرية، وبعض التعلم والتجارب الاجتماعية.

مع إيمان تحكم متطور بشدة، يكون الشخص مقتنعًا بأن بعض الأحداث تعتمد على ظهوره أو مشاركته وأنها نتيجة لقراراته الخاصة. في نفس الوقت، غالبًا ما يتم المبالغة في تقدير هذه الاعتمادية. ليس من غير المألوف أن يتم تجاهل عوامل التأثير الأخرى بشكل كبير أو حتى كامل. من ناحية أخرى، يصف إيمان التحكم الخارجي حالة الاعتقاد بأن الأحداث يتم التحكم فيها من قبل مصدر آخر (على سبيل المثال، فقط من خلال الحظ، القدر أو قوة أخرى).

يمكن أن يكون لهذين الاعتقدين تأثير كبير على الحياة. في حالة اعتقاد السيطرة، على سبيل المثال، هناك للأسف العديد من الحالات المأساوية التي يكون فيها الأشخاص (مثل الآباء) مقتنعين تمامًا بأن عائلتهم لن تتمكن من الاستمرار بدونه وأن سعادتهم تعتمد فقط على وجوده أو غيابه. إذا أقدموا على إنهاء حياتهم لأي سبب من الأسباب، فإنهم يأخذون أحبائهم معهم إلى الموت، لأنهم يشعرون أنهم فقدوا كل السيطرة على المستقبل بدونهم. يعتقدون أن زوجاتهم وطفلهن سيكون من الأفضل لهم عدم العيش على الإطلاق، بدلاً من الاضطرار للعيش بدونهم.

ومع ذلك، في حالة مركز السيطرة الخارجي، ليس من غير المألوف أن يفرق الأشخاص المعنيون في نوع من الخمول وفقدان الدافع، مقتنعين تمامًا بأن قراراتهم وأفعالهم ليس لها أي تأثير على مستقبلهم على أي حال. وهكذا، يترك البعض حياتهم تمر بدلاً من أخذها بيدهم.

بالطبع، هناك أيضًا أمثلة أخف بكثير على اعتقادات السيطرة. على سبيل المثال، يرتبط الإيمان بالله دائمًا، بطريقة ما، بنوع من السيطرة الخارجية، حيث يعتقد الأشخاص المتدينون في إله كلي القدرة يتحكم في حياتهم وشخصياتهم بطريقة ما. يمكن أيضًا أن تكون الاتجاهات المتزايدة الشيوع للاعتقاد في بعض الخصائص المقدره بناءً على علامة البروج خاضعة لذلك.

ما يمكن أن يساعد هنا هو الوعي، مرارًا وتكرارًا، بأنك فرد وفي نفس الوقت جزء من نظام أوسع. وبالتالي، هناك بعض العمليات والقرارات التي لا يمكنك التأثير عليها والتي يتخذها الآخرون نيابة عنك، بشكل مباشر أو غير مباشر. من ناحية أخرى، نحن دائمًا كائنات تتمتع بالإرادة الحرة، مما يعني أننا لسنا الله، ولكننا أيضًا لسنا عاجزين أمامه. ما يمكننا تغييره أو اتخاذ قرار بشأنه، يجب علينا أيضًا أن نتعامل معه، إذا أردنا ذلك. من ناحية أخرى، يجب قبول ما لا يمكن تغييره لأنه يتأثر بظروف خارجية.

تحيز النتيجة - المبالغة في تقدير النتيجة

يصف التحيز المرتبط بالنتائج الظاهرة التي يتم من خلالها التأثير بسهولة على الناس من خلال نتيجة أو قرار سابق. بدلاً من تقييم العملية الشاملة، يتم منح الوزن حصريًا للنتيجة النهائية.

تشير النتيجة السلبية إلى أن قرارًا أو تقييمًا ما يتم تصنيفه على أنه خاطئ أو سيء. إن شعور النجاح يجعل قرارًا أو حكمًا ما يتم تصنيفه على أنه صحيح أو جيد، بل في بعض الحالات غير صار. المشكلة هنا هي أنه عندما يتم الحكم على

تصرف شخص ما بعد وقوعه، يركز الناس غالبًا بشكل كبير على النتيجة النهائية. هل سارت الأمور بشكل جيد أم سيء؟ هل تحقق خطر ما أم لا؟ إن حقيقة أن الشخص الذي يتصرف لم يكن بإمكانه التأثير على النتيجة بشكل مؤكد، ناهيك عن توقعها، لا تؤخذ بعين الاعتبار. يتم نسيان النية والموافقة على خطر ما عندما تكون العملية إيجابية، بينما يتم منح اهتمام خاص لهما عندما يحدث الحالة السلبية.

خطأ آخر هو أنه حتى القرار الجيد، أو حتى أفضل الخيارات الممكنة، يمكن أن يؤدي في بعض الحالات إلى نتيجة سلبية. من ناحية أخرى، يمكن أن يؤدي قرار سيء، أو عمل خطير، أو حكم خاطئ أيضًا إلى نتيجة إيجابية.

القيادة تحت تأثير الكحول هي موضوعيًا قرار سيء. إنها تنطوي على خطر كبير من الخطر وغالبًا ما تؤدي إلى الموت. ومع ذلك، في حالة من الحظ، قد تسمح القيادة تحت تأثير الكحول لشخص ما بالعودة إلى منزله بأمان في منتصف الليل، وبأسرع طريقة ممكنة. في حالة النجاح، قد يميل الشخص إلى التفكير في المرة التالية: "لقد سارت الأمور بشكل جيد في المرة الماضية أيضًا!". هنا نجد انحياز النتائج. ليس لأنه كان القرار جيدًا مرة واحدة يعني أنه كان جيدًا بشكل عام.

من ناحية أخرى، هناك قرارات كانت جيدة أو حتى ضرورية، ومع ذلك تنتج نتيجة سيئة. إذا كان شخص ما في مرحلة نهائية أو مصابًا بجروح خطيرة وكان أمله الوحيد في الجراحة، فإنها تعتبر قرارًا جيدًا. حتى عندما يكون المريض مرعوبًا ولديها فقط 50% من فرص النجاح. إذا توفي المريض أثناء العملية، قد يعتبر أفراد عائلته قرار إجراء العملية سلبيًا. من الممكن حتى أن يرفض مريض مستقبلًا إجراء العملية بسبب هذه النتيجة. يتذكر نتيجة العملية الأخيرة ويخشى أن يكون خطر الموت مرتفعًا جدًا. ومع ذلك، كان المريض سيموت حتى بدون العملية، ومع العملية، كان لديه على الأقل فرصة للبقاء على قيد الحياة. هنا أيضًا، يدخل انحياز النتيجة في اللعب وبشكل خطأ في التفكير حاسمًا.

لتجنب التشوهات المرتبطة بالنتائج، من الأفضل دائمًا النظر في العملية بأكملها وتحليلها بهدوء. يجب فحص المخاطر والفرص لكلا المتغيرين بشكل شامل. لا ينبغي أن يركز الانتباه فقط على نتيجة موقف سابق. يمكن أيضًا استخدام حالات مقارنة أخرى للمساعدة. ماذا يمكن أن يعرف الشخص قبل اتخاذ قرار بشأن إجراء ما؟ هل كان على علم بالمخاطر التي ينطوي عليها الأمر؟ هل كان يعرف مسبقًا ما هي أسوأ العواقب المحتملة؟ هل تصرفوا بأفضل ما لديهم من معرفة ووعي أم وفقًا للمقولة "سيسوء الأمر"؟

يجب أخذ كل هذه الأسئلة في الاعتبار، لأنها أكثر حسماً لتقييم ما إذا كان الإجراء مبررًا أخلاقيًا أم لا. يمكن للشخص أيضًا أن يطرح هذه الأسئلة قبل الإجراء المعني، بل يجب عليه القيام بذلك. وبهذه الطريقة، يمكنه تقييم مسبقًا ما هو ممكن. بالطبع، حتى في هذه الحالة، لا توجد ضمانات بأن الإجراء الذي تم اتخاذه بأفضل نية في العالم سيسير بشكل جيد. ومع ذلك، من الممكن وضع مبادئ توجيهية للعمل تقلل من المخاطر. وهذه خيار أفضل بكثير من تقييم (الإجراء بعد وقوعه) ربما تحت تأثير تشوه النتائج.

أثر الدواء الوهمي - عندما تتغلب قوة الفكر

سمع معظم الناس عن أثر الدواء الوهمي ويربطونه مباشرة بالعلاجات المفترضة التي لم تحقق تحسناً إلا لأن المريض كان يؤمن بها. ماذا تحتوي هذه الفكرة عن أثر الدواء الوهمي بالضبط؟ كانت الأدوية الوهمية تُستخدم بالفعل في علاج الأمراض في العصور القديمة. على سبيل المثال، استخدم الطبيب اليوناني أبقراط عدة مرات طرقاً كانت في الأساس غير فعالة تماماً، لكنها ساعدت مع ذلك بفضل أثر الدواء الوهمي. كان يجب الانتظار حتى الحرب العالمية الثانية ليتم دراسة الموضوع علمياً. بدأت ممرضة في حقن محلول ملحي في جروح بعض الجنود لأن المورفين كان قد نفذ

على الرغم من أن ملح الطعام لم يكن له أي تأثير، إلا أن المرضى المصابين الذين لم يعرفوا أنهم تلقوا فقط ملح الطعام - شعروا بتحسين. بدأ الطبيب - العسكري هنري بيشر، الذي لاحظ هذه الظاهرة، في دراسة أثر الدواء الوهمي عن كثب. منذ ذلك الحين، أكدت العديد من الدراسات والأبحاث أن الأدوية الوهمية يمكن أن يكون لها تأثير مذهل بالفعل. في بعض الأحيان، تم الاقتراح حتى أن حتى تقليد العمليات الجراحية قد أدى إلى تحسن لدى المرضى. في الواقع، يطلق الجسم هرمونات مسكنة للألم عندما يتوقع المريض دواءً لتخفيف الألم. بهذه الطريقة، يعمل الدواء الوهمي حقاً. تبدو العمليات في الدماغ البشري التي تحفز إنتاج الهرمونات حاسمة في هذا الصدد. أظهرت دراسات لاحقة أن الأدوية الوهمية يمكن أن يكون لها تأثيرات مختلفة حسب العوامل المؤثرة الأخرى المعنية. على سبيل المثال، إذا شجع طبيب مريضاً على تناول دواء وهمي، يبدو أن التأثير أقوى بكثير مما لو تناول المريض الدواء ببساطة دون أي كلمة تشجيع. الأدوية الوهمية أكثر فعالية عندما تكون هناك علاقة ثقة جيدة بين الطبيب والمريض

مع الدواء على شكل حبة، يمكن أن تلعب حجم الحبة دوراً. على سبيل المثال، يبدو أن الحبوب الكبيرة بشكل خاص أو عدد كبير من الحبوب الصغيرة بشكل خاص لها تأثير أقوى من حبة بحجم عادي. يمكن أن يكون السعر المفترض) لعقار وهمي أيضاً حاسماً - كلما كان من المفترض أن يكون الدواء) باهظ الثمن، زاد استجابة المرضى له. الأدوية الوهمية مثيرة للجدل في الوقت الحاضر، على الرغم من آثارها الإيجابية. وهذا هو بالضبط السبب الأخلاقي الذي يجعل بعض الأشخاص يعارضون استخدامها. الطبيب الذي يستخدم دواءً وهمياً دون علم المريض يخدع الأخير. بديل محتمل يمكن أن يكون الأدوية الوهمية المعروفة، أي الأدوية الوهمية التي يعرف المريض تماماً أنها أدوية وهمية. بشكل مدهش، هذه التدخلات الوهمية لها أيضاً تأثير في العديد من الدراسات

ما ليس في الواقع مفاجئاً جداً. بعد كل شيء، لا تنشأ الألم حيث يتعرض الشخص للإصابة، ولكن بشكل رئيسي في الدماغ. لهذا السبب تعمل الأدوية الوهمية - فهي تستند إلى العقل. الشخص يعتقد أنه يحصل على شيء ضد الألم، ويتوقع هذا التأثير المهدئ وبالتالي يستحثه بنشاط. إذا كنت واعياً لتأثير الدواء الوهمي وتعلم أنه يمكنك تخفيف الألم وبعض الأوجاع الأخرى فقط بقوة أفكارك، يمكنك خداع نفسك باستخدام الأدوية الوهمية، حتى لو كنت تعرف حقاً أنها أدوية وهمية. وبالتالي، يمكن أن تكون الأدوية الوهمية ميزة هائلة في مجموعة متنوعة من الإجراءات العلاجية، لكنها يمكن أن تساهم أيضاً في إساءة الاستخدام أو الاحتيال الخطير. لذلك، لا توجد وجهة نظر واحدة حول ما إذا كان يجب حظر الأدوية الوهمية أو استخدامها بشكل أكثر تكراراً

ومع ذلك، تظل الأدوية الوهمية ضرورية في تطوير أدوية جديدة. في الوقت الحاضر، يتم استخدامها في البحث الصيدلاني لاختبار الأدوية. قبل أن يصل الدواء إلى السوق، يتم إجراء دراسات تُعرف بالدراسات المزدوجة التعمية، حيث يتم التنافس بينه وبين الأدوية الوهمية في مجموعتين من الاختبار. الهدف هو تحقيق تأثير أفضل من الأدوية الوهمية، ولكن في العديد من الدراسات، تعمل الأدوية الوهمية بشكل جيد لدرجة أنها تتفوق على الأدوية.

التحيز التمثيلي - ما الذي يبدو محتملاً وما الذي يبدو غير محتمل؟

يسمح التحليل التمثيلي بتجنب اعتبار عنصر واحد من المعلومات بشكل خاطئ كممثل لمجموعة كاملة من المعلومات. بسبب هذا التحليل، يقوم الناس بإصدار تصريحات حول الأحداث أو اتخاذ أحكام غير عقلانية وغير متنسقة

فيما يتعلق باليانصيب، على سبيل المثال، بالنسبة للعديد من الأشخاص، يبدو أن تسلسلاً عشوائياً من الأرقام مثل 12، 30، 7، 19، 25، 39 يمثل النتائج الشائعة لسحب. يبدو أن تسلسل الأرقام عشوائي وغير منظم، وهذا ما يبدو أن الناس يتوقعونه من سحب اليانصيب. بينما يبدو أن سلسلة من الأرقام المتتالية مثل 1، 2، 3، 4، 5، 6، أو 20، 21، 22، 23، 24، 25، غير محتملة. تبدو الأرقام مرتبة جداً وغير عشوائية، وبالتالي تبدو غير تمثيلية. ومع ذلك، يمكن أن تحدث هذه التركيبات الثلاثة من الأرقام بنفس الاحتمالية. وبالمثل، يحكم معظم الناس على رمي عملة معدنية: يبدو أن رمي صورة أو كتابة أكثر احتمالاً من رمي كتابة أربع مرات. في الواقع، احتمال الحصول على صورة أو كتابة في كل رمية هو مما يجعل احتمال أن تظهر رمية إجمالية صورة أربع مرات أعلى بـ 50-50 مرات من ظهور ذيلين ورأسين. ومع ذلك، يضمن التحليل التمثيلي أن معظم الناس يقيمون الاحتمالية بشكل خاطئ

في حالة اليانصيب والسحب، عادةً ما لا يؤدي ذلك إلى مشاكل اجتماعية كبيرة. لكن الأمر مختلف عندما يتم الحكم على بعض المجموعات من الناس بطريقة معينة بناءً على سلوك فرد واحد. خذ أمثلة حيث يتم إدانة اللاجئين بشكل عام كجرائم وخطرين لأن القليل منهم ارتكبوا جرائم، أو تلك الأنواع من الإدانة حيث يتم تصنيف الأفراد المسلمين كقتلة وكارهين للنساء ومتطرفين. كما تظهر هذه الأمثلة بشكل مثير للإعجاب، فإن الاستدلال التمثيلي يؤدي غالباً إلى التحيز، وفي أسوأ الحالات، إلى التمييز. لهذا السبب يجب على كل فرد إعادة التفكير في طريقة تفكيره في بعض المواقف والأشخاص الآخرين قبل إصدار حكم.

هل هناك أسباب كافية ومقنعة لتبرير افتراضاتي؟ هل يقدم لي الشخص حججاً لتأكيد افتراضاتي؟ هل من غير المحتمل حقاً الحصول على ستة، بدلاً من رقم مختلف عدة مرات، عند لعب لعبة لوتو؟ غالباً، عند التفكير في الأمر، ندرك أننا عرضة لفكرة خاطئة، ويمكننا التخلص منها

لكن من أجل ذلك، يجب أولاً بدء عملية التفكير، وللأسف، الكثيرون لا يتخذون هذه الخطوة. يجب على أولئك الذين يرغبون في تغيير الأمور أن يدركوا، في كل موقف، أنهم قد يكونون عرضة للحدس التمثيلي وأن يقاوموا ذلك بنشاط من خلال التشكيك في الأفكار والبحث عن الحجج المضادة. قد يستغرق ذلك بعض الوقت والممارسة، لكنه يصبح تدريجياً روتيناً وبالتالي يصبح في مرحلة ما طبيعياً تماماً

الحدس المحاكي - قوة الخيال

الحدس المحاكي هو أحد أكثر الأنواع شيوعاً. إنه يصف تشكيل حكم بناءً على خيال أو محاكاة. يحدث ذلك عادة عندما لا يمتلك الشخص المعلومات اللازمة أو لا يمتلك ما يكفي منها.

المشكلة هنا هي أنه عندما يتم اتخاذ الأحكام بناءً على الأفكار، نادراً ما تكون موضوعية. تتشكل تصورات شيء أو حدث عادةً بناءً على تجارب وخبرات سابقة. إنها ذاتية وفردية.

عندما يتخيل الناس الكائنات الفضائية على سبيل المثال، غالباً ما يفكرون في كائنات ذات مظهر غير عادي، ذات جلد أخضر، لكنها عادةً ما تكون ثنائية الأرجل، مع مشية مستقيمة، وأذرع وأرجل. أولئك الذين يفكرون في ما يسمى سيناريوهات الأسوأ أو الأفضل (أي أسوأ سيناريو ممكن أو أفضل سيناريو ممكن) يتخيلون حدوث أحداث يعرفونها بالفعل. نادراً ما يتخيلون سيناريوهات غير معروفة.

علاوة على ذلك، تشمل الخوارزمية المحاكاة أيضاً السؤال النموذجي "ماذا لو...؟". ومع ذلك، كما يمكن تخيله، فإن الشخص المعني لا يتخيل جميع السيناريوهات الممكنة التي قد تحدث فعلياً إذا تصرف أو قرر بشكل مختلف في موقف ما، بل فقط المواقف المعروفة. مثال لتوضيح ذلك قد يكون كما يلي: رجل يسلك كل صباح نفس الطريق بالسيارة للذهاب إلى العمل. في يوم من الأيام، قرر أن يسلك طريقاً آخر، لسبب ما. في هذا الطريق، يحدث حادث يتعرض فيه لإصابات خطيرة وتعرض سيارته للتلف. يشعر الرجل بالندم الشديد ويقول لنفسه إنه لو كان قد سلك الطريق الذي اعتاد عليه للذهاب إلى العمل. الجواب الذي يعطيه لنفسه على سؤال ما الذي كان سيحدث لو اتبع الطريق العادي هو كالتالي: لم يكن ليحدث له حادث، ولم يكن ليكون في المستشفى، ولم تكن سيارته ستعرض لأي خدش. حقيقة أن حادثاً كان يمكن أن يحدث على الطريق الآخر (خصوصاً عندما تلعب عوامل مثل التعب أو تشتيت انتباه السائق دوراً) لا تخطر له على بال. إنه غاضب بسبب قراره، الذي لا يمكن تغييره. والسبب الوحيد الذي يجعله يفكر بهذه الطريقة هو أنه لم يحدث له أي حادث على طريقه المعتاد للذهاب إلى العمل. يستنتج بشكل غير واعٍ أنه، وبالتالي، لا يمكن أن يحدث حادث أيضاً، وهو ما ليس بالضرورة صحيحاً.

من الصعب تجاوز خوارزمية المحاكاة لأن الأحداث والأشياء غير المعروفة غالباً ما تتجاوز خيال الإنسان. ومع ذلك، يمكن أن تكون المعلومات الكافية ووقت التفكير مفيدة. قد يكون تبادل الأفكار مع الآخرين ضرورياً أيضاً لتبني وجهات نظر جديدة واكتشاف بدائل أخرى.

وهم جسم السباح - خلط الأسباب والنتائج

يصف وهم جسم السباح خطأ التفكير المتمثل في الخلط بين السبب والنتيجة لحدث ما. كثير من الناس يرتكبون هذا الخطأ غالباً عند تقييم الأشياء أو الأشخاص الآخرين. يُعتبر النتيجة هي السبب والعكس صحيح. وبالتالي، فإن الاستنتاجات الخاطئة من نوع "إذا-فإن" هي السائدة استناداً إلى المثال الذي أطلق عليه هذا التأثير اسمه، ينظر الناس إلى جسم سباح محترف (وينطبق الشيء نفسه على جسم أي رياضي آخر، بالمناسبة) ويقولون لأنفسهم: "إذا كنت تسبح بانتظام، فستحصل على جسم مثل هذا

خطأ التفكير في هذا السياق هو أنه ليس فقط السباحة المنتظمة هي التي أعطت الرجل جسم سباح. على العكس، في السباحة الاحترافية، فإن نوعاً معيناً من البنية الجسدية الموجودة بالفعل بشكل طبيعي يكون مفيداً. وقد بدأ العديد من السباحين المحترفين السباحة، أو أصبحوا جيدين بسرعة، لأنهم كانوا يمتلكون بالفعل الخصائص الجسدية اللازمة. ليست السباحة هي التي شكلت الجسم، بل الجسم هو الذي شكل السباح المحترف.

ومع ذلك، لا يمكن دائماً قول ذلك بوضوح في مجال الرياضة؛ بعد كل شيء، فإن التدريب المنتظم مهم جداً أيضاً ويعزز التغيرات الجسدية. ومع ذلك، من الواضح أنه حتى في هذا المجال، لا يمكن دائماً تحديد السبب والنتيجة بشكل غير ملتبس بهذه الطريقة.

في الجمباز الفني، على سبيل المثال، فإن جسماً معيناً يكون مفيداً منذ البداية ويعزز الجمباز الفني الاحترافي والنجاحات السريعة في التدريب. ولكن هنا أيضاً، قد يفكر المشاهد بسرعة: لا يهم كيف تم بناء الجسم بالطبيعة، فإن الجمباز المنتظم يضمن بالضبط هذا الجسم. وهو ما ليس صحيحاً تماماً.

ومع ذلك، يمكن ملاحظة هذا المثال بشكل أوضح في صناعة الإعلانات لمنتجات التجميل. غالباً ما تعد الإعلانات بأن منتجات التجميل ستجعل المستخدم أكثر جمالاً. إنهم يدعمون هذا الوعد بوجوه إعلانات جميلة. ولكن مرة أخرى، ليست منتجات التجميل هي التي جعلت الوجوه الإعلانية جميلة - بل تم اختيار أشخاص جميلين بشكل خاص كعارضين لأغراض إعلانية. أولئك الذين يعتقدون أن منتجات التجميل تحول كل وجه إلى وجه ذو جمال ساحر لأن الأشخاص المعروضين في الإعلانات جميلون جيداً مع هذه المنتجات، هم مخطئون. كان هؤلاء الأشخاص بالفعل أكثر جمالاً من المتوسط في عيون معظم الآخرين حتى قبل استخدام هذه المنتجات. بالإضافة إلى ذلك، بالطبع، تم خداعهم لاحقاً بواسطة الإضاءة والتحرير الرقمي في كل من الصور ومقاطع الفيديو.

في هذا السياق، من المناسب أيضاً التساؤل عما إذا كانت المدارس أو الجامعات التي تُسمى بالنخبة جيدة حقاً كما توحى سمعتها. عندما يفكر الناس في جامعة هارفارد الأمريكية، يعتقدون أنها جيدة بشكل خاص. بعد كل شيء، درس فيها فقط أفضل الخريجين. ومع ذلك، فإن مهارات الخريجين لا تعكس شيئاً عن الجامعة.

قد تكون الجامعة قد قبلت فقط أفضل الخريجين لأسباب مختلفة تماماً. كان الطلاب موهوبين بشكل خاص قبل بدء دراستهم ولم يصبحوا كذلك فقط بفضل التعليم الجيد الذي تقدمه الجامعة. على الرغم من ذلك، تحتفظ الجامعة بسمعتها كجامعة من الدرجة الأولى لأنها لا تزال تُخرج أفضل الخريجين.

مثال آخر لتوضيح وهم جسم السباح هو مثال أم شابة تعتني بطفلها بطريقة تضحية وبدا وكأنه لا توجد مشاكل. قد يعتقد الناس من الخارج أنها كانت دائماً موهوبة بشكل خاص مع الأطفال، مما يفسر أنها أنجبت أحد أطفالها في سن مبكرة جداً، وهذا يظهر الآن في تفاعلاتها مع طفلها. في الواقع، من الممكن أيضاً أن المرأة الشابة لم يكن لديها خبرة في التفاعل مع الأطفال قبل حملها، وأنها لم تصبح أمّاً حنونة إلا بعد أن أنجبت طفلها. الظروف، أي ولادة طفلها، جعلتها تستفسر عن هذا الأمر، ومن خلال العناية بطفلها يوماً بعد يوم، أصبحت

الأم الجيدة التي هي عليها اليوم. التعلم من خلال الممارسة، بدلاً من موهبة طبيعية جاءت لها بشكل طبيعي

وبالتالي، فإن تسليط الضوء على هذا الخطأ في التفكير يظهر أيضًا أن العديد من الصفات الإنسانية ليست ناتجة عن الموهبة الخالصة، بل عن الممارسة والتدريب. لذلك، فإن النجاح غالبًا ما لا يعتمد فقط على الموهبة، بل على إرادة الشخص وانضباطه. لذا، لا ينبغي أن تنخدع باستراتيجيات الإعلان المشكوك فيها من قبل موزعي مستحضرات التجميل الذين يعلنون عن كريماتهم المضادة للشيخوخة بوجوه نساء ناعمة، ولا بالأفكار المسبقة حول صورة الجسم الناتجة عن بعض الرياضات. غالبًا ما يخلط الناس بين الشروط المسبقة والنتائج

إن وهم جسم السباح ليس من السهل تجنبه تمامًا. ومع ذلك، إذا قضيت المزيد من الوقت وفكرت بوضوح في عكس السبب والنتيجة، فستكون لديك فرص جيدة لمنع أو على الأقل تقليل هذا التأثير. لذلك، اسأل نفسك في كثير من الأحيان: هل هذا السبب هو حقًا مصدر هذه النتيجة؟ أم يمكن أن يكون العكس مما يبدو للوهلة الأولى؟

الدليل الاجتماعي - اتباع الحشد بشكل أعمى

الدليل الاجتماعي هو تأثير نفسي حيث يتبنى الناس سلوكيات أقرانهم لأنهم يفترضون أن أفعالهم مناسبة وذات مغزى. كلما زاد عدد الأشخاص الذين يظهرون نفس السلوكيات، زادت قوة تأثير الدليل الاجتماعي

يتم أحيانًا الإشارة إلى الدليل الاجتماعي عندما يتم اتباع سلوك شخصية واحدة من المفترض أن تكون سلطة (مثل المشاهير) أو سلوك شخص يُقدَّر (رأيه لأسباب أخرى (قد يكون صديقًا، على سبيل المثال

يميل الناس إلى أخذ سلوك الآخرين المرئي في الاعتبار عند اتخاذ القرارات. عندما يرون حشدًا يقوم بأفعال معينة أو يتخذ قرارات معينة، فإنهم يميلون إلى تقليد أفعالهم. من منظور التطور، من السهل جدًا تفسير الدليل الاجتماعي: في الوقت الذي كان فيه الإنسان يعيش من الصيد وجمع الثمار، كان من المنطقي غالبًا عدم التشكيك في سلوك أقرانه. إذا هربت حشود، فمن الحكمة عمومًا أن تهرب معهم. كان من المحتمل جدًا أن يكون مجموعة من الأشخاص الآخرين يهربون من خطر ما. وكانت المخاطر شائعة جدًا في الصحراء

في الأزمنة الحديثة، نادرًا ما يكون الدليل الاجتماعي ضروريًا وغالبًا ما يكون ضارًا جدًا بالفرد. بسبب تأثيره القوي، فإن الدليل الاجتماعي شائع بشكل خاص في الإعلانات أو التسويق. على سبيل المثال، غالبًا ما تسمع أن معجون الأسنان موصى به من قبل أفضل أطباء الأسنان" أو أنك ترى المشاهير وما يسمى "بالمؤثرين يستخدمون ويعززون منتجًا معينًا على منصات وسائل التواصل الاجتماعي.

علاوة على ذلك، غالبًا ما يتم الإعلان بناءً على عدد المستخدمين الذين يستخدمون منتجًا معينًا بالفعل أو عدد العملاء الراضين عن شركة ما. عندما يتم تقديم دليل اجتماعي، يفكر العميل المحتمل الجديد تقريبًا بهذا الشكل: "إذا كان هناك الكثير من المستخدمين الذين يشترون هذا المنتج، فلا بد أنه جيد." أو أيضًا: إذا كانت هذه الشهرة تستخدم هذا المنتج، فلا بد أنه ذو قيمة!". ومع ذلك، لا يؤثر عدد العملاء ولا الشهرة على القيمة الحقيقية للمنتج

في عصر وسائل التواصل الاجتماعي، يكفي غالبًا أن يكون هناك عدد كبير من المستخدمين الآخرين قد وضعوا علامة "أعجبنى" على منتج ما في صورة. وبالمثل، فإن المشاركة المتعددة لمعلومات حول منتج توفر الدليل الاجتماعي. في البيع عبر الإنترنت، يتم أيضًا توليد الدليل الاجتماعي غالبًا بواسطة علامات مثل "15 شخصًا قد اشتروا هذا المنتج اليوم" أو "6 عملاء قد نظروا إلى هذه المقالة خلال الساعة الماضية". كما أن المنتجات المقترحة المعلن عنها مع الإشارة إلى "العملاء الذين اشتروا هذه المقالة أحبوا أيضًا المقالات التالية" تستفيد أيضًا من الدليل الاجتماعي.

تستفيد العديد من الشركات ومقدمي الخدمات أيضًا من الدليل الاجتماعي بطريقة مشبوهة، على سبيل المثال من خلال شراء تقييمات عبر الإنترنت. إذا كان لدى صالون حلاقة عدد مرتفع بشكل خاص من التقييمات الإيجابية، نفترض أن لدينا فرصة أكبر للحصول على قصة شعر جيدة هناك مقارنة باستوديو لديه فقط بضع تقييمات. في سوق الكتب أيضًا، تكون المراجعات (على سبيل المثال على أمازون) غالبًا حاسمة في تحديد ما إذا كان شخص ما سيشتري كتابًا أو يفضل تركه جانبًا. في هذه الحالة، قد يكون من المفيد قراءة تقييمات الآخرين بعناية والانتباه إلى ما إذا كانت هناك أيضًا أسباب وراء كثرة التقييمات أو إذا كانت غالبًا تقييمات نجمية غير مشروحة.

إذا كان الأمر كذلك، فقد يشير ذلك إلى أن الانتقادات غير صحيحة. وبالمثل، فإن إلقاء نظرة على كتالوج عينة القراءة أو - للمنتجات الأخرى - إلقاء نظرة على المكونات وعمليات التصنيع غالبًا ما يكون أكثر إفادة وموثوقة من الاعتماد على رأي (مفترض) للكتلة. تحقق من قيمة المنتج بطريقة أخرى! هل ستشتري كيم كارداشيان حقًا كريم وجه بأقل من خمسة يورو من متجر الأدوية؟ أم أنها مرتبطة به كوجه إعلاني لأنه يجلب لها المال؟ هل يجب أن أشتري الكتاب حقًا دون النظر إليه والتحقق مما إذا كنت أحب الكتابة فقط لأنه يحتوي على الكثير من المراجعات الإيجابية؟ خاصة في مجال الفن، لا ينبغي الاعتماد على الدليل الاجتماعي، فالأذواق تختلف.

للأسف، لا يقول الدليل الاجتماعي شيئًا عن الجودة الحقيقية للمنتج أو صحة القرار. حتى مجموعة من العملاء قد تكون مخطئة بشأن المنتج. ليس لأنه يوجد العديد من الأشخاص الذين يضعون علامة "أحب" على صورة ما، فإنهم يحبون حقًا المنتج أو حتى يستخدمونه. وغالبًا ما يتم دفع مبلغ من المال لمؤثر للترويج لمنتج ما.

حتى لو كانت هناك حشود من الناس في الشارع يقومون بفعل معين، فإن القرار ليس بالضرورة عقلائيًا. أظهرت الدراسات أنه يكفي أحيانًا أن يشير شخص واحد في الشارع إلى السماء لكي يتبع الكثيرون الآخرون: فجأة، ينظر الجميع إلى السماء بحثًا عن شيء غير موجود. ويتبعهم آخرون. يحدث أحيانًا أن يصدقوا في السماء لفترة طويلة دون أن يتغير شيء، ببساطة لأن جميع الأشخاص الآخرين لا يوجهون نظرهم بعيدًا أيضًا.

في تجارب أخرى أجراها الباحثون لاستكشاف هياكل شخصية المشاركين، تم وضعهم في غرفة مع عدة شخصيات متواطئة لهذه المناسبة. عند إشارة صوتية، نهض جميع المشاركين فجأة دون التعليق، ثم جلسوا مرة أخرى بعد بضع ثوان. من بين العديد من المشاركين، قام الكثيرون بنفس الشيء الذي قام به المتواطئون ووقفوا أيضًا عند النغمة المناسبة، على الرغم من أنهم لم يعرفوا

تمامًا لماذا يفعلون ذلك. كانوا يعتقدون أنهم فاتهم إحاطة، أو لم يرغبوا في جذب الانتباه السلبي، أو كانوا ببساطة يثقون في الأشخاص الآخرين الموجودين في الغرفة.

إذا كنت ترغب في تجنب الدليل الاجتماعي، يجب عليك أن تتحدى قراراتك وأفعالك وأن تفكر فيها بعناية أكبر. يمكن أن يكون الدليل الاجتماعي مضللًا، وليس فقط في قرارات الشراء. هناك أساسًا عدد قليل جدًا من الحالات اليوم حيث يكون مفيدًا. أحدها، على سبيل المثال، هو العثور على ملعب أو قاعة حفلات. إذا كنت ترغب في الذهاب إلى حدث من هذا القبيل ولا تعرف الطريق من المحطة، يُنصح باتباع الحشد. لأن احتمال رغبتهم أيضًا في الذهاب إلى الحدث مرتفع جدًا. خلاف ذلك، يجب أن تكون واعيًا أن سلوك الحشود لا يجب أن يؤدي أبدًا إلى التقليد دون تفكير مسبق. هذا أمر صعب للغاية، لأننا نتعلم التنقل في العالم من خلال هذه العملية نفسها عندما نكون أطفالًا: نلاحظ ما يفعله والدينا وإخوتنا وأجدادنا ونقلدهم. نتعلم التحدث من خلال تكرار الكلمات التي يستخدمها معلمونا. نبني نظام قيمنا بناءً على كيفية نشأتنا ومعتقدات ومواقف من حولنا. يجد البشر أنفسهم دائمًا في هيكل اجتماعي يؤثر عليهم حتمًا. ولكن بمجرد أن تصل إلى سن معين، ستكون قادرًا على تحدي أفعال الآخرين وأفعالك، بدلا من اتباع الحشد بشكل أعمى. ومتى ما تم الوصول إلى هذا العمر، يجب عليك أن تفعل الشيء نفسه وأن تعلم أطفالك أن يتبعوا هذا المبدأ. يمكن أن ينطبق ذلك على مثالية الجمال، ولكن أيضًا على أنظمة القيم الأخلاقية، والخدمات والمنتجات التي يمكن شراؤها. إذا كنا نعيش في مجتمع يشكلنا، فقد وُلدنا أيضًا بعقل يجب علينا استخدامه. في كل وقت وفي كل مكان

- خطأ التوافر

عندما يكون حجم المعلومات حاسماً

يشير خطأ التوافر إلى خطأ في الحكم حيث يعتبر الشخص الأحداث المتاحة في ذاكرته معلومات أكثر احتمالاً

يشمل ذلك المعلومات التي سمعها الشخص أو رآها كثيراً. نتحدث عن التوافر الفردي لأن كل شخص لديه مجموعة متنوعة من المعلومات المتاحة بكميات مختلفة بسبب حياته الخاصة، وتجربته الشخصية، واتصالاته، وحياته اليومية. يجعل هذا التوافر الفردي محل المعلومات المفقودة بشكل غير واعٍ. ينتمي خطأ التوافر إلى الاستدلال

في عالم وسائل الإعلام الجماهيرية الحديثة، على سبيل المثال، يعني ذلك أن جميع الأحداث الموجودة فيها تعتبر أكثر احتمالاً لحدوثها. كلما سمع الشخص عن حدث ما (في مكان ما في العالم)، زادت احتمالية حدوث هذا الحدث له أيضاً.

على سبيل المثال، إذا كان شخص ما يشاهد بانتظام وثائقيات أو بودكاست حول الجرائم الحقيقية، فمن المرجح أن يفترض أنه سيكون أيضاً ضحية لأحد الجرائم الموصوفة أكثر من شخص لم يتعرض أو تعرض قليلاً لهذا الموضوع. وذلك على الرغم من أن الاحتمالية لكلا الشخصين هي موضوعياً نفسها، أو بالأحرى منخفضة جداً. يظهر خطأ التوافر بعد ذلك في التفكير، والحالة العاطفية، والسلوك. امرأة سمعت عن قصة عدة نساء تم اعتراضهن

واغتصابهن في طريق العودة من المحتمل أن تشعر بمزيد من الخوف في طريق العودة مقارنة بامرأة أخرى أو حتى رجل لم يتعرض بعد لمثل هذه الحالات من خلال وسائل الإعلام. تستند الافتراضات أو التوقعات إلى هياكل معلوماتنا الفردية جداً وبالتالي فهي ليست تمثيلية ولا صحيحة من الناحية الواقعية.

لكن الأمر نفسه ينطبق على ما تم تجربته بالفعل أو على روايات وتقارير الآخرين. على سبيل المثال، إذا علم شخص ما أن العديد من زملاء العمل قد أصيبوا بالإنفلونزا هذا العام، فإنه يفترض أن احتمال إصابته بالإنفلونزا مرتفع جداً.

الشخص الذي يسمع باستمرار عن الهجمات الإرهابية أو السرقات في وسائل الإعلام لديه فرصة أكبر بكثير لأن يشعر بالخوف أكثر من شخص لا يسمع باستمرار عن هذه الأحداث في وسائل الإعلام. وأي شخص كان لديه شريك أو أكثر غير مخلصين في علاقة من المحتمل أن يعتقد أن نسبة أكبر بكثير من الناس ميالة للخيانة الزوجية مما هو عليه إحصائياً. في جميع هذه الحالات، تؤثر توفر المعلومات الفردية على الحكم بشكل ملحوظ.

من أجل تصحيح خطأ التوفر، يجب أن تكون الحقائق والأرقام والمعلومات الحقيقية موضوع بحث مناسب. فقط أولئك الذين لديهم معلومات كافية يمكنهم إصدار حكم عقلائي حول تكرار شيء ما. لا يقول التوفر الفردي شيئاً عن الأرقام الحقيقية، حتى لو كان لديك العديد من الأصدقاء من حولك الذين يؤكدون فكرتك.

لأن هؤلاء الأشخاص ليسوا أيضاً جزءاً تمثيلاً من السكان. إنهم جميعاً يعانون من تحيز التوفر ولديهم على الأرجح وصول إلى معلومات مشابهة لمعلوماتك نفس وسائل الإعلام أو وسائل إعلام مشابهة، بيئة مهنية أو خاصة مشتركة، إلخ). فقط أولئك الذين يتعاملون مع الحقائق والأرقام الحقيقية من مصادر رسمية موثوقة يمكنهم تجنب تحيز التوفر.

التلاعب في الحياة اليومية

قبل أن نبحث في كيفية التعرف على، واستخدام و/أو صد المناورات A
التلاعبية للآخرين، من المناسب أولاً توضيح ما نعنيه بـ "التلاعب": ما هو
التعريف النفسي للتلاعب؟ تشرح الفصول التالية تنوع الاستراتيجيات
والتقنيات التي يمكن استخدامها للتأثير على الآخرين. بالإضافة إلى ذلك، نقدم
تكتيكات مضادة عملية، يمكن من خلالها تقويض محاولات التلاعب المذكورة
أعلاه بشكل فعال.

ما هو التلاعب؟

وفقًا لجذوره الاشتقاقية، يمكن أن يكون مصطلح "التلاعب" مشتقًا من لغتين مختلفتين: أولاً، الكلمة "التلاعب" مستعارة من الفرنسية

manipulus من ناحية أخرى، يعود المصطلح إلى أصوله اللاتينية، وهي الملء". يكشف كل من "plère- تشير هنا إلى اليد، بينما يعني اللاحقة manus الفرنسية واللاتينية بالفعل عن جوانب تصنيفية تُنسب إلى مصطلح التلاعب: تلاعب في وضع معين أو تلاعب ببعض الوسائل والتقنيات والأساليب

لذلك، وفقًا لقاموس علم النفس والتعليم عبر الإنترنت، يتم تعريف مصطلح التلاعب "على النحو التالي"

في علم النفس، يُعرف التلاعب عمومًا بأنه ممارسة تأثير اجتماعي، يمكن أن يكون إيجابيًا أو سلبًا بالنسبة للأشخاص المعنيين، أي أن المنظور العلمي محايد في البداية. يُعتبر التلاعب عمومًا ممارسة مستهدفة وسرية لتأثير على تجربة وسلوك الأشخاص أو المجموعات، بهدف البقاء مخفيًا عن الأشخاص المعنيين. بشكل ملموس، يشير التلاعب إلى فعل التلاعب والتحكم في شخص من خلال استغلال مهاراته وخصائصه بمهارة بهدف استخدامه لأهداف لا تتعلق به مباشرة. في علم النفس، يشير التلاعب عمومًا إلى التأثير المتعمد الذي يمارس على الأشخاص دون علمهم أو دون موافقتهم، حيث يقع التلاعب في مكان ما بين الإكراه والإقناع. في العديد من الحالات، يكون لدى الشخص أو الأشخاص الذين يتم التلاعب بهم القدرة على مقاومة التلاعب، لكن قرارهم (Stangle 2021). "المتعمد لا يتم تشجيعه، بل يتم قمعه أو ببساطة إلغاؤه

لذا فإن التلاعب هو تأثير واع، غالبًا ما يكون موجهًا، على أشخاص آخرين، غالبًا بهدف تنفيذ وجهات نظرهم أو آرائهم أو مشاريعهم الخاصة. الوسائل والأدوات المستخدمة للتلاعب عادة ما تكون غير ملحوظة بوضوح وتستخدم بشكل دقيق. وهذا يعني أن النظرية عادة لا يكون على علم بالتلاعب. وبالتالي، يتم ممارسة التأثير عادة دون علم الشخص المعني. وبالمثل، يستفيد الأشخاص المتلاعبون من الخصائص وسمات الشخصية والقيم الشخصية والأفكار الخاصة بنظرائهم في هذا السياق. وهذا يعطي انطباعًا بأن الشخص الآخر Spektrum der: يحتفظ بحرية الاختيار، وهو ما ليس صحيحًا (انظر Wissenschaft Verlagsgesellschaft mbH 2021).

من أجل التعرف في الوقت المناسب على تلاعب الآخرين، ودفعه بعيدًا و/أو استخدامه لصالحك، من الضروري معرفة الأنواع المختلفة من التلاعب مسبقًا. لهذا السبب، سيتم سرد استراتيجيات وتقنيات التلاعب الأكثر بدائية أدناه، قبل أن يظهر دليل خطوة بخطوة الحيل المتاحة لمواجهة هذه التقنيات

استراتيجيات وتقنيات التلاعب

هناك العديد من الطرق المختلفة للتأثير على شخص ما بطريقة تلاعبية. في ما يلي، سيتم التركيز على أربع استراتيجيات أساسية يستخدمها المتلاعبون لتحقيق (أهدافهم الخاصة) انظر إردمولر وويليام 2019

1) استراتيجية الحصار

الهدف: الهدف من هذه الاستراتيجية هو منع، أي حجب، نية الشخص الآخر- في الحوار. يجب أن تستمر المجاذبة نفسها، ويفضل أن يقودها المتلاعب نفسه، ولكن دون أن يعرف الآخر أنه يسعى لتحقيق هدف محدد لنفسه. التنفيذ: يمكن تنفيذ استراتيجية الحصار بطريقتين، إما بطريقة سلبية-دفاعية،- أو بطريقة نشطة-هجومية

في حالة استراتيجية الحصار السلبية-الدفاعية، يتصرف الشخص المتلاعب عادة بطريقة مراوغة. غالبًا ما يصر على وجهة نظره الخاصة، ويرفض تقديم تفسيرات ومعلومات إضافية ومفيدة، ويعطي انطباعًا بأنه مهتم بشكل سطحي بموضوع المحادثة، دون تقديم إجابات حقيقية على الأسئلة الشخصية أو إظهار فهم حقيقي لآراء محاوره. على سبيل المثال، قد تجد نفسك تتحدث إلى شخص، على الرغم من رغبته في التحدث إليك، إلا أنه يظهر عدم الاحترام عدة مرات خلال المحادثة، قائلاً أشياء مثل "لا أعرف ما هي مشكلتك، إنها غلطتك"، ثم يرفض رؤية لماذا يجب عليه الاعتذار عن سلوكه.

في حالة استراتيجية الحجب النشط-الهجومية، يقوم الشخص المتلاعب عادةً بتحويل الانتباه عن الوضع المشككة الحقيقي وبنى "جاذبيات" مجازية (نفسه، الصفحة 17). للقيام بذلك، غالبًا ما يتظاهر بأنه عالق، ويخطئ عمدًا في فهم محاوره، ويلعب على نقاط دقيقة، ويطرح حججًا واهية في أوقات مختلفة ويطلق "شموع دخانية" (نفسه)، أي أنه يتحدث كثيرًا دون أن يقول شيئًا. مثال: تتحدث إلى زميل في العمل تريد توضيح مشكلة طويلة الأمد. ومع ذلك، بدلاً من بدء المحادثة، يستمر محاورك في طرح أسئلة ثانوية، مما يعطي انطباعًا بوجود حالة طارئة (على سبيل المثال، باتهامك بتأخيرته)، إلخ.

2) استراتيجية السيطرة

الهدف: في استراتيجية السيطرة، يكون لدى المتلاعب أيضًا نية لقيادة ومتابعة المحادثة نفسها، ولكن على عكس استراتيجية الحجب، فإنه يسعى الآن لتحقيق هدف محدد

التنفيذ: يمكن تنفيذ استراتيجية التنفيذ من خلال سلوك موجه أو غير موجه- نحو الإقناع

السلوك الموجه نحو الإقناع يتضمن، على سبيل المثال، استخدام فخاخ حجة متعمدة و/أو تقديم حجج زائفة بالإضافة إلى تكتيكات الإقناع. وهذا يعني أن الشخص المتلاعب لا يتردد في استخدام أي مناورات من عدم الامتنان (بالإشارة إلى أنه يستغل مكانة وغرور

محاوره)، أو التهديد (بالإشارة إلى أنه يتبنى سلوكًا سلطويًا) أو عدم اليقين (بالإشارة إلى أنه يقدم حله الخاص كخلاص نهائي). في هذه الحالة، يتم تقديم تنازلات على مستوى عاطفي، بهدف دفع الطرف الآخر إلى تقديم تنازلات على مستوى موضوعي في المحادثة. مثال: في متجر للأزياء، يتم الاقتراب منك ليقال لك إن لديك عيون جميلة. خلال المحادثة، يجذب محاورك انتباهك إلى لون عينيّك، الذي سيظهر بشكل أفضل في مجموعة الملابس التي تم تسليمها للتو، ولهذا يجب عليك بالتأكيد شرائها.

إذا كان الشخص المتلاعب يتبع استراتيجية تأكيد الذات التي لا تتميز بسلوك موجه نحو الإقناع، فإنه يحقق ذلك بشكل رئيسي من خلال الهجمات الشخصية ضد محاوره، وتراكم المشاعر، وإعادة إنتاج معلومات انتقائية (= نصف حقائق)، وخلق ضغط زمني و/أو شعور بالذنب، والابتزاز/التهديدات/الكذب النشط والتنازلات الزائفة. يتم رفض الحقائق التي يجب مناقشتها في الحوار باعتبارها غير قابلة للتفاوض؛ علاوة على ذلك، يجب اعتبار تصريحات مثل "هذا هو عرضي الأخير. إذا لم توافق، فحينها..." وغيرها من العبارات المماثلة كأمثلة.

3) تخريب محادثة

الهدف: كما يوحي اسمه، فإن هدف الشخص المتلاعب هو تخريب المحادثة الجارية. بشكل عام، الهدف هو إنهاء المحادثة الجارية دون أن يتحمل المتلاعب المسؤولية عن ذلك بأي شكل من الأشكال.

تنفيذ: يمكن تحقيق هذا الهدف من خلال مجموعة متنوعة من التكتيكات المختلفة، مثل التقنيات المذكورة حتى الآن.

يمكن أن يكون ذلك سوء فهم متعمد، أو استفزاز من خلال سلوك مهين (بنية مقاطعة المحادثة)، أو تلميحات، أو سلوك غير تعاوني، أو أكاذيب، أو تظاهر (بما في ذلك ردود فعل عاطفية مبالغ فيها)، أو خلق ضغط زمني و/أو شعور بالذنب، أو الإصرار على رايه الخاص ورفض التفسيرات الإضافية، أو المعلومات المفيدة، أو ردوده الخاصة.

4) تخريب بعد المقابلة

الهدف: هذه الاستراتيجية مشابهة للسابق في نواح عديدة. الاختلاف الوحيد هو توقيت التخريب. أي أن المتلاعب يستخدم وسائل وأساليب مشابهة لتحقيق هدفه، ولكن عادةً ليس أثناء المحادثة، بل بعدها. خلال الحوار، يظهر في أغلب الأحيان تعاونيًا، بينما بعد المحادثة، يكون هدفه هو تقويض أو إلغاء أو إفشال الاتفاقات، الحلول، وما إلى ذلك، باستخدام تقنيات محددة.

تنفيذ: لتحقيق هذا الهدف، عادة ما يعيد الشخص المتلاعب تفسير و/أو تجاهل القرارات والاتفاقيات المبرمة كما يشاء، وينغمس في الهراء اللفظي و/أو المؤامرة بحضور أشخاص آخرين، ويخلق عقبات وحواجز تجعل من المستحيل الالتزام بالاتفاقيات المبرمة.

لتعزيز هذه الاستراتيجيات، يستخدم المتلاعبون عادة مجموعة متنوعة من (تقنيات التلاعب المختلفة. وتشمل، من بين أمور أخرى (انظر هان 2021

لخلق ضغط زمني أو قرار، يستخدم الأشخاص المتلاعبون عادة حجة "إما".
بهذه الطريقة، يتم إنشاء تصريحات مثل "إما أن نفعل ذلك بهذه الطريقة الآن،
أو لا نفعل ذلك على الإطلاق"، مما يعطي للمتحدث انطباعًا بأنه لا يوجد سوى
خيارين في مجموعة القرار، ولكن هو من يتخذ الخيار المناسب. ومع ذلك، فإن
هذه الفكرة غالبًا ما تكون مجرد اقتراح زائف، حيث يستخدم المتلاعب عادة
هذه الحجة بطريقة تجعل المتحدث يتخذ القرار الذي كان في ذهنه منذ البداية.

علاوة على ذلك، يؤثر المتلاعبون من خلال تكرار بعض وجهات النظر، وبعض
التصريحات وبعض السلوكيات، بشكل رئيسي فيما يتعلق بضيق أفقهم (على
سبيل المثال، من خلال الإصرار على وجهة نظرهم الخاصة أو التظاهر بعدم
الفهم)، ولكن أيضًا في تنفيذ الأهداف الشخصية - أي أن تصريحاتهم تصبح أكثر
صلة ووضوحًا، مما يعزز نيتهم.

الاستنتاج الخاطيء مع بدائل خاطئة هو أيضًا جزء من مجموعة تقنيات التلاعب.
هذه البنية الحجاجية مشابهة لتكتيك إما أو إما، باستثناء أن بديلاً يُضاف إلى
الخيارات الموجودة، والذي يمثل على ما يبدو الحل الوحيد القابل للتطبيق، لأن
إن عدم (ibid.) جميع الخيارات الأخرى سيئة أو قد استنفدت بالفعل (انظر
وجود حلول أخرى يشكل مغالطة منطقية. مثال: "نظرًا لأنه تبين أن فكرة
الزميل لم تنجح، يجب أن نأخذ اقتراحي بعين الاعتبار لإيجاد حل سريع

يحب المتلاعبون اللجوء إلى التلاعب من خلال الإحصائيات والأرقام. ما يُقصد به
هو أنه باستخدام هذه الطريقة، يشير المتلاعب إلى الحقائق، على شكل
إحصائيات أو غيرها، لجعل تصريحاته دقيقة وموثوقة قدر الإمكان. مسألة ما إذا
كانت النتائج المستخدمة تتوافق مع الحقيقة ليست ذات أهمية كبيرة في هذا
السياق.

التلاعب من خلال الاقتباس هو طريقة أخرى تستخدمها الأشخاص المتلاعبون.
كما يشير اسمه، يتم الاستشهاد بأراء ووجهات نظر الخبراء والعلماء
والسلطات لدعم تصريحاتهم الخاص. بشكل عام، يبقى استخدام هذه التقنية غير
دقيق، أي أن التصريحات الحقيقية غالبًا ما تكون عبارات غامضة. تمامًا مثل
التلاعب من خلال الإحصائيات والأرقام، ليس من المؤكد أن هناك جزءًا من
الحقيقة مرتبطًا بتسمية شخصيات معروفة؛ عبارة أخرى، ليس من المؤكد
أيضًا أن الأشخاص المذكورين لديهم هذه الآراء. مثال: "لست الشخص الوحيد
الذي يفكر بهذه الطريقة. لقد قرأت في دراسة أن عددًا كبيرًا من الخبراء
يمكنهم تأكيد أطروحتي

يمكن أيضًا ممارسة التلاعب من خلال تقنية تركيز على عدد الأتباع. تعتبر هذه
التقنية فعالة جدًا لأن "قليل من الناس [يريدون] أن يتعارضوا مع الرأي السائد"
انظر المصدر نفسه). ومن الأمثلة على التصريحات، على سبيل المثال،
عبارات مثل "الجميع يعتقد ذلك باستثناءك" أو "سألت الآخرين عما يعتقدونه؛ لا
أحد يهتم بذلك بقدر اهتمامك

تقنية أخرى من تقنيات التلاعب هي ما يسمى بـ "سمّام الآبار". يستخدم
المتلاعب هذه التقنية قبل أن يتمكن محاوره من تقديم حجة مضادة. نظرًا لأن
البشر عمومًا لديهم طبيعة تحتاج بشكل طبيعي إلى الانسجام، فإن احتمال أن
تعارض الجهة المقابلة - على غرار تكتيك عدد الأتباع - المتلاعب بها يكون
ضعيفًا. على سبيل المثال (انظر المصدر نفسه): في الواقع، الجميع، الجميع

يعلم أن.../ لا أحد يشك في أن.../ جميع الأطفال يعرفون أن.../ لا يمكن إنكار...أن.../ يتفق الجميع على أن

يمكن أن تتم عمليات التلاعب أيضًا من خلال ضمانات شخصية. في هذا السياق، - كما يشير اسمه بالفعل، يتم التركيز على ضمان شخصي من المتحدث، الذي يضمن أن تصريحه له نفس قيمة تصريحات الآخرين. وبالعكس، يعني ذلك أن من يشك في مصداقية التصريح يشك أيضًا في مصداقية الشخص المعني. يمكن للمتلاعب استخدام ذلك لنفسه من خلال اعتبار هذا السلوك إهانة أو كأساس لتراكم المشاعر، أو عدم فهم بعض التصريحات أو غيرها

علاوة على ذلك، فإن "حجة المطرقة" تمثل واحدة من تقنيات التلاعب. من خلال تقديم القضية المتنازع عليها كأمر مألوف (أي: لقد تم القيام بذلك دائمًا بهذه الطريقة وقد أثبتت جدواها)، يتم حجب الابتكارات والتغيرات والتحسينات بنشاط. وغالبًا ما تتسلل كلمات رئيسية مثل التقليد، والألفة، والمثبتة وغيرها من المصطلحات المماثلة. مثال: "لقد عملنا دائمًا بهذه الطريقة حتى الآن، هذه هي التقليد وقد أثبتت جدواها دائمًا

تقنية أخيرة من تقنيات التلاعب هي الاستدلال الدائري. هنا، يبرر المتلاعب وجهة نظره بنفس الحجج، من خلال تحويل الصياغة عدة مرات، لأنه عادة ما يفتقر إلى حجج أخرى لدعم أقواله. التأثير الذي يحدث خلال هذه العملية هو أن الخصم لا يلاحظ على الفور أنه نفس الحجة أو أنه يتم محاولة غرس رأي الشخص المتلاعب من خلال تكرارات أخرى

الدفاع ضد التلاعب

كيف يمكنك مواجهة استراتيجيات وتقنيات التلاعب المذكورة بفعالية؟ للإجابة على هذا السؤال، سنستخدم دليلًا خطوة بخطوة مستندًا إلى مصادر سابقة، يمكنك اتباعه لتعلم كيفية مواجهة الاستراتيجيات المختلفة وكيفية التصدي لهذه (التقنيات) (انظر إردمولر & فيلهلم 2019 وهان 2021).

الخطوة الأولى: تحديد التكتيكات

لمواجهة التلاعب، من المهم التعرف على الاستراتيجيات والتقنيات كأشياء قائمة بذاتها (انظر الفصل: استراتيجيات وتقنيات التلاعب). بمجرد أن تحددتها، يصبح من السهل رؤية الوسائل (غير اللفظية والأساليب التي يستخدمها المتلاعبون عادة.

فكر في الاستراتيجية التي اعتمدها المتلاعب. [...] الهدف هو التعرف على ما يسعى إليه. بمجرد أن تدرك النية التلاعبية، يمكنك أيضًا أن تتفاعل بشكل أفضل. [...] الهدف هو حماية مصالحك الخاصة (الصفحة 12، Erdmüller & Wilhelm 2019). "بطريقة عادلة

ثم استخدم تقنيات الحماية والدفاع المذكورة أدناه لوقف التلاعب من جذوره من خلال ممارسات فعالة

الخطوة الثانية: اتخاذ تدابير مضادة

هناك إرشادات يمكنك عمومًا اتباعها لمواجهة الأشخاص المتلاعبين. وتشمل ما يلي:

- 1) حافظ على موضوعيتك. واحدة من أكثر التكتيكات فعالية في إطار استراتيجيات التلاعب هي إثارة مشاعر سلبية لدى الشخص الآخر من خلال انفجارات عاطفية أو سلوكيات مشابهة، مثل الغضب أو الإحباط أو الغضب. بهذه الطريقة، يتم تحويل الانتباه عن الحجج المقدمة. حافظ على موضوعيتك قدر الإمكان، واهتم بالحجج والمنطق، سواء في رأيك الخاص أو في رأي نظيرك. كن عادلاً.
- 2) ابق هادئًا. كما هو موضح في النقطة السابقة، من المهم الحفاظ على هدوئك الخاص وإظهاره للآخرين، بالإضافة إلى موضوعية النقاش.
- 3) التصرف. سواء كان ذلك عن عمد أو بدون قصد، فإن الشخص المتلاعب يستعد لجعلك تتأثر - إما من خلال استفزازك بنشاط، أو من خلال الوصول إلى حد الإنهاك والابتعاد. مثل هذه الردود ليست نادرة، بل هي طبيعية، لكنها للأسف لا تساعد في مواجهة المتلاعبين. "أساسًا، هناك نوع من آلية التحفيز والاستجابة تحدث عندما تتلاعب بنشاط. يجب كسر هذه الآلية للحفاظ على السيطرة على المحادثة." (نفس المصدر، الصفحة 13). لذلك: قبل قبول سلوك محاورك كما هو، اتخذ موقفًا نشطًا، حتى لو كان ذلك صعبًا في البداية.
- 4) تابع هدفك. يلعب المتلاعبون بمستوى تركيزك. لذلك: لا تدع نفسك تنحرف عن هدفك الحقيقي، سواء كان حل مشكلة في مجموعة العمل أو حوارًا بين شخصين. كن مثابرًا وثابتًا. لتسهيل الأمر عليك، يمكنك أن يكون لديك هدف محدد في ذهنك قبل النقاش والتركيز على هذا الهدف أثناء سيره.

- وجه تركيزك نحو طرق ملموسة للعمل. تجنب التصنيفات النمطية مثل "هذه 5) الشخصيات مزعجة ببساطة". من خلال التصرف بهذه الطريقة، لا تأخذ التلاعب على محمل الجد وتسمح لمحدثك بمواصلته بسهولة أكبر. في هذه الحالة، قد يكون من المفيد الانتباه إلى سلوكيات ملموسة والتعامل معها مباشرة. بهذه الطريقة، تبطل بشكل فعال تأثير التلاعب.
- ابن جسورًا من الذهب. "ابحث عن طرق لإعادة المحادثة إلى مسار واقعي، 6) (موجه نحو الحل". (نفس المصدر، الصفحة 14

الخطوة الثالثة: الدفاع النشط

كيف يمكن أن تظهر التدابير المضادة المذكورة الآن في الممارسة العملية (انظر إردمولر وويليام 2019)؟

- 1) حدد أسئلتك واستمع بنشاط. من خلال طرح أسئلة ملموسة، تضمن تلقائيًا أن تتم مناقشة واقعية. يمكنك استخدام كل من الأسئلة المغلقة والأسئلة المفتوحة. "تطلب الأسئلة المفتوحة جملاً كاملة كإجابة، بينما تكتفي الأسئلة المغلقة بكلمة واحدة أو ذكر مختصر لواقع." (نفس المصدر، الصفحة 26). ميزة الأسئلة المفتوحة هي أنه يمكنك إشراك محدثك بنشاط في المحادثة واقتراح حلولك الخاصة. ستمنحك الإجابات عمومًا مزيدًا من المساحة للهجوم.

مثال على سؤال مفتوح: برأيك، ما هي الحلول المناسبة؟

مثال على سؤال مغلق: هل توافق؟

- 2) تجاهل واستمر في تفكيرك. من خلال تجاهل محاولة التلاعب، تقضي على تأثيرها ومجال هجوم المتلاعب. حتى لو كان عليك مقاطعة محادثتك من أجل "ذلك، تجاهل سلوكه أو "تظاهر بالغباء

- 3) تطبيق تقنية القرص المخدوش. "كما يوحي الاسم، يمكنك أيضًا حرمان" محاولة التلاعب من تأثيرها من خلال اتباع تقنية مشابهة لتلك التي يستخدمها الشخص المتلاعب: من خلال تكرار نفسك. كرر مرارًا وتكرارًا ما تريده (أو لا تريده)، وما هي الأسئلة والآراء التي تدافع عنها وما الذي تهمل

- 4) الخروج من الموقف. قد يكون مواجهة المتلاعبين مرهقًا، لذا في بعض الأحيان ليس لديك خيار سوى الخروج من موقف المحادثة أو التوجه مباشرة إلى الشخص المتلاعب. للقيام بذلك، قم بقطع المناقشة.

برر المقاطعة بمحاولة التلاعب التي تتناولها عمدًا.

لديك خياران: إما أن تقدم اقتراحًا بنفسك - أو تطلب فكرة من محادثتك.

بفضل تقنيات الحماية والدفاع المذكورة، يمكنك النجاح وستنجح في قمع محاولات التلاعب الخارجية في مهدها

خاتمة

عند انتهاء قراءة هذا الكتاب، تكون قد اكتسبت الآن عددًا كبيرًا من المعارف A النفسية الأساسية. لقد حصلت على لمحة عن مختلف التخصصات الفرعية في علم النفس وتعرف الآن ما هي القواعد العقلية والتحيزات المعرفية. كما تم تعريفك بالمجالات التي يتم فيها تطبيق علم النفس بشكل خاص أو التي تمثل هي نفسها اهتمامًا كبيرًا له.

مع هذه المعارف الأساسية، لديك الآن فهم أفضل بكثير للعالم المعقد والمتنوع لعلم النفس. سواء كنت قد فكرت في دراسة علم النفس أو كنت مجرد هاوٍ له منذ فترة، فقد خطوت خطوة إضافية.

بالطبع، الأمر متروك لك لتقرر ما إذا كنت ترغب في تطبيق هذه المعارف وإلى أي مدى. ربما يكفي أنك قد طورت فهمًا أفضل للنفس البشرية؟ ربما ترغب أيضًا في معرفة المزيد عن التأكيدات أو التواصل غير العنيف؟

هل تفكر حتى في إجراء تجارب استكشافية صغيرة في بيئتك؟ على أي حال، لن تتمكن بالتأكيد من عبور الحياة اليومية دون ملاحظة التأثيرات وأخطاء (التفكير هنا وهناك) (في منزلك أو لدى أقرانك).

المراجع

الكتب:

"كانيمان د. "التفكير السريع، التفكير البطيء

"كانيمان د، سلوفيك ب، تفرسكي أ." الحكم تحت عدم اليقين: الاستدلالات والتحيزات

إردمولر، أندرياس؛ فيلهلم، توماس (2019). تقنيات التلاعب: التعرف عليها ومواجهتها (الطبعة الرابعة). هاوف: فرايبورغ

المصادر على الإنترنت:

<https://www.oxfordjournals.org/>

[http://www.bias/#:~:text=Der%20Authority%20Bias%20beschreibt%20unsere,C%20sch%C3%](#)

<https://m.bpb.de/lernen/digitale-bildung/werkstatt/258946/schubs>

<https://www.google.com/url?>

https://www.gutachtenreport.de/lexikon/arbeitspsychologie.html&ved=2ahUKEwiiq_HYnpTtAhXjRRUIHWSQA6MQFjA

you.يستبعد annoying ah-press-plan-hi/ لك IM%20GE/ ~:text=IE-ENTESTHT-badcurrency#:~:text=IM%20GE/ لك 20S% تركها 20% كونها 20Second% -, ng%20bra احباط.

[/http://denkerblog.de/2017/04/22/52-d](http://denkerblog.de/2017/04/22/52-d)

<https://doi.org/10.1016/j.jmb.2020.107711>

<http://www>

<https://www.lecturio.de/magazin/entwicklungspsychologie>

[http](#)

[http://w](http://www)

- <http://www.lernpsychologie.net/lerntheorien/kognitivismus#:~:text=Der%20Kognitivismus%20ist%20ein%20Teilgebiet,sondern%20%C3%9C>

-20beWalterT%20will%20الحصانة تأكل بيض الإوز في [HTTPS://lexikon.In the Cafeteria.EU/7294/FIracngtechefFeKT/#:~:text=D%20FIracngte](https://lexikon.intheCafeteria.EU/7294/FIracngtechefFeKT/#:~:text=D%20FIracngte)

/1

[/https:](#)

/ht

[http](#)

http

<https://www.planet-wissen.de/gesellschaft/me>

<https://praxistipps.focus.de/ang>

<https://www.psychologie.ch/beruf-bildung/berufe-der-psychologie>

[/https://www.psychologie-studien.de](https://www.psychologie-studien.de)

[/https://psychologie-journal.de/p](https://psychologie-journal.de/p)

<https://www.psych>

<https://www.spektr>

<https://www>

<https://www.spekt>

<https://www.spekt>

<https://v>

<https://>

<https://www.spektrum.de/autor/andreas-berthel>

<https://www.spektrum.de>

<https://studium.dgps.de/infos-zum-st>

psychologie/#:~:text=Dazu%20geh%C3%B6ren%20Wahrnehmung%2C%20Aufmerksamkeit%2C%20Bewusstsein,ist%20das%

[/https://studium.dgps.de/infos-zum-studium/faecher](https://studium.dgps.de/infos-zum-studium/faecher)

- <https://www.studocu.com/de/document/heinrich-heine-universitaet-duesseldorf/diagnostik-testen-und-entscheiden/zusammenfassungen/wise-1718-musc>

[/https://www.therapie.de/psyche/info/index/therapie/neuro](https://www.therapie.de/psyche/info/index/therapie/neuro)

<https://uol.de/physik/studium/physik-studieren-in-oldenburg/wa>

<https://doi.org/10.1016/j.jmb.2019.05.005>

- https://de.m.wikipedia.org/wiki/Angewandte_Psychologie#:~:text=Angewandte%20Psychologie%20ist%20eine%20Zusammenfassung
- [https://de.m.wikipedia.org/wiki/Ankereffekt#:~:text=Ankereffekt%20\(englisch%20anchoring%20effect\)%20is](https://de.m.wikipedia.org/wiki/Ankereffekt#:~:text=Ankereffekt%20(englisch%20anchoring%20effect)%20is)
- <https://de.m.wikipedia.org/wiki/Biopsychologie#:~:text=teilweise%20biopsychology%2C%20sonst%20behavioral%20neuroscience>
- <https://de.m.wikipedia.org/wiki/Ichpsychologie#:~:text=Ichpsychologie%20ist%20ein%20Teil%20der%20Psyche>
- <https://www.wissenschaft.d...>
- https://de.m.wikipedia.org/wiki/Klinische_Psychologie#:~:text=Die%20Klinische%20Psychologie%20ist%20ein%20emotionalen%20Bereich
- [https://de.m.wikipedia.org/wiki/Kognitive_Neurowissenschaft#:~:text=Die%20kognitive%20Neurowissenschaft%20\(englisch%20Cognitive%20Neuroscience\)](https://de.m.wikipedia.org/wiki/Kognitive_Neurowissenschaft#:~:text=Die%20kognitive%20Neurowissenschaft%20(englisch%20Cognitive%20Neuroscience))
- https://de.m.wikipedia.org/wiki/Nachgelagerte_Lernen#:~:text=Nachgelagertes%20Lernen%20bezieht%20sich%20auf%20das%20Gedächtnis
- https://de.m.wikipedia.org/wiki/Positive_Psychologie#:~:text=Der%20Begriff%20Positive%20Psychologie%20wurde%20von%20Viktor%20Frankl%20eingeführt
- <https://de.m.wikipedia.org/wiki/Psychoanalyse#:~:text=Die%20Psychoanalyse%20ist%20in%20den%201920er%20Jahren>
- <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/de/wirtschaftspsychologie/>
- <https://wpgs.de/fachtexte/wirtschaftspsychologie/>
- <https://www.duden.de/rechtswörterbuch/psychologie>
- <https://www.audimax.de/arbeitsleben/psychologie>
- <https://www.spektrum.de/lexikon/psychologie>
- <https://lexikon.sta...>

لمزيد من المعلومات عنا وعن تعاوننا، يرجى زيارة صفحة المؤلف الخاصة بنا على أمازون.

ما عليك سوى النقر على الرابط أو مسح رمز الاستجابة السريعة باستخدام هاتفك الذكي. يمكنك أيضًا إدخال الرابط في علامة التبويب الخاصة بمتصفحك.



<https://t1p.de/mj8i>

نحن نتطلع إلى زيارتكم

البيانات القانونية



إمبراطورية الكتب - EoB: يمثلها
GmbH الناشر: مالك وماهليك
شارع شتريسمان 84 / 22769 هامبورغ / GmbH الاتصال: مالك وماهليك
صورة الغلاف: شترستوك

MALIK & MÄHLEKE

إخلاء المسؤولية:

استخدام هذا الكتاب وتنفيذ المعلومات والنصائح والاستراتيجيات التي يحتويها يتم على مسؤوليتك الخاصة. لا يمكن تحميل المؤلف أي مسؤولية عن أي ضرر من أي نوع، لأي سبب قانوني كان. لذلك، سيتم رفض المطالبات المتعلقة بالمسؤولية عن الأضرار الناجمة عن استخدام أي معلومات مقدمة، بما في ذلك أي نوع من المعلومات غير المكتملة أو غير الصحيحة. وبالتالي، يتم استبعاد حقوق التعويض عن الأضرار. تم إعداد هذا العمل وكتابته بأقصى درجات العناية. ومع ذلك، لا يتحمل المؤلف أي مسؤولية عن دقة المعلومات أو شموليتها أو جودتها. لا يمكن استبعاد الأخطاء المطبعية والمعلومات غير الصحيحة تمامًا. لا يمكن للمؤلف تحمل أي مسؤولية قانونية أو أي شكل آخر من المسؤولية عن البيانات غير الصحيحة.

التحليلات والاقتراحات والأفكار والآراء والتعليقات والنصوص المقدمة هي لأغراض إعلامية فقط ولا يمكن أن تحل محل استشارة فردية. جميع المعلومات الواردة في هذا الكتاب صحيحة في وقت الكتابة. وبالتالي، يتم استبعاد أي مسؤولية عن العواقب المباشرة أو غير المباشرة الناجمة عن المعلومات الواردة في هذا الكتاب. استفسر على نطاق واسع من مصادر متنوعة ولا تنسَ أنه في النهاية، أنت المسؤول الوحيد عن قرار الشراء أو البيع.

حقوق الطبع والنشر:

العمل، بما في ذلك جميع المحتويات مثل المعلومات والاستراتيجيات والنصائح، محمي بموجب حقوق الطبع والنشر. جميع الحقوق محفوظة. أي إعادة طبع أو استنساخ (حتى جزئي) بأي شكل من الأشكال طباعة، تصوير ضوئي أو أي عملية أخرى) بالإضافة إلى التخزين والمعالجة والتكرار والنشر باستخدام أنظمة إلكترونية من أي نوع، كليًا أو جزئيًا، محظور دون الحصول على إذن كتابي صريح من المؤلف. يجب ألا يكون المحتوى موضوع نشر تحت طائلة الملاحقة القانونية.