

کار بست یافته‌های دانش روانشناسی اجتماعی در مدیریت اثر بخش خانواده

چکیده:

وابستگی اجتماعی و از جمله خانوادگی، یکی از نیازهای اساسی انسان است؛ آن هم نه به منظور حمایت گرفتن بلکه بیشتر به منظور حمایت کردن. روانشناسی اجتماعی از تاثیر گروه روی رفتارهای فردی بحث می کند؛ به عبارت دیگر از این بحث می کند که فرد وقتی در داخل گروه قرار می گیرد چه تغییراتی در رفتارهای او در مقایسه با حالت تنها بودن می توان مشاهده کرد؟ روانشناسی اجتماعی در حقیقت علم مطالعه رفتار متقابل بین انسان ها و تعامل انسان ها است. هر چند موضوع روانشناسی اجتماعی اختصاصی به خانواده ندارد ولی خانواده از آن استثنا نمی شود و شامل خانواده نیز می گردد. خانواده، کوچکترین واحد اجتماعی به شمار می آید و سعادت و شقاوت جامعه به وضعیت خانواده بستگی دارد. خانواده با پیوند زناشویی یک مرد و یک زن و نه انسان، تشکیل و خداوند بین آنان مودت و رحمت قرار داده است و سپس کانون خانواده با حضور فرزند شیرین تر و گرم تر می شود. پایه های اساسی زندگی، در دامن خانه و خانواده شکل می گیرد و خانواده، یگانه جایی است که جسم، عقل و روان انسان، در آن پرورش می یابد. در این مقاله سعی شده است به صورت بین رشته ای از یافته های علم روانشناسی اجتماعی در مسائل خانواده شامل تشکیل و تحکیم خانواده و تربیت فرزند استفاده شود و توصیه های تجویزی در این راستا ارائه گردد.

روانشناسی اجتماعی و خانواده:

در روانشناسی اجتماعی بحث بر سر این است که تاثیر گروه روی رفتارهای فردی چیست؟ به عبارت دیگر فرد وقتی در داخل گروه قرار می گیرد چه تغییراتی در رفتارهای او در مقایسه با حالت تنها بودن می توان مشاهده کرد؟ و به عبارت سوم روانشناسی اجتماعی در حقیقت علم مطالعه رفتار متقابل بین انسان ها و تعامل انسان ها است.

مثال ۱: رکورد گیری دوچرخه سواران به صورت جمعی در مقایسه با رکورد گیری به صورت تنهائی (تاثیر مثبت رقابت در تاب آوری). انسان در جمع جسور می شود؛ زیرا از مزیت گمنامی استفاده می کند و در اتخاذ تصمیم، احساس خطر کمتر می کند؛ زیرا مسئولیت ها توزیع می شود.

مثال ۲: در کشیدن طناب یا هل دادن ماشین، حضور جمع، کار فرد را آسانتر می کند که بدان آسان سازی اجتماعی گفته می شود. هر چند ممکن است ائتلاف اجتماعی نیز رخ دهد یعنی افراد در جمع، خیلی هم زور نمی دهند.

مثال ۳: در صحنه تصادف: اگر یک صحنه برای افراد جداگانه پخش شود، قضاوتها متفاوت خواهد بود. و اگر همان صحنه برای افراد به طور دسته جمعی پخش شود، قضاوتها به هم نزدیک خواهد بود لذا در تبلیغات نیز گروه درمانی موثرتر است.

در موضوع ازدواج نیز ما شاهد آن هستیم که افراد مجرد جرأت و جسارت انتخاب همسر ندارند ولی در سایه مشورت با خانواده و تأیید آنان، می تواند در مورد ازدواج با فرد خاص، تصمیم نهائی خود را بگیرد و همچنین تشکیل خانواده و زیست جمعی به انسان آرامش می دهد چرا که به خوبی می دانند مشکلات پیش رو را با همکاری و همدلی همدیگر پشت سر خواهند گذاشت.

چرا افراد مختلف، از یک موضوع واحد، برداشت های متفاوتی دارند؟

در پاسخ باید گفت تفاوت در نظریه ای است که فرد تفسیر کننده در چهار چوب آن، مطالب را تفسیر می کند.

تفاوت در دریچه و در دیدگاهی است که فرد تفسیر کننده، از آن دیدگاه، جهان بیرون را می نگرد.

در خانواده نیز باید توجه داشت که هر یک از همسران، زندگی و طرف مقابل را از دریچه خود می بیند و لذا برای تفاهم بیشتر باید مردان، زن شناس خوب و زنان، مردشناس خوبی باشند. اگر زن و مرد می خواهند تفاهمشان همیشه محفوظ ماند، باید دنیا را از دریچه همدیگر ببینند؛ زیرا نوع نگاه آن دو به جهان و یکدیگر متفاوت است. ابعاد این تفاوت ها عبارتند از: جسمی و فیزیولوژیکی، عاطفی و روانی، رفتار و عملکردها و نیز خواسته ها و انتظارات و... رمز ماندگاری انسان در زندگی نیز بر مبنای همین تفاوت ها است. امام صادق (ع) فرمود: مردم مادامی که متفاوت باشند، در جهت خیر و خوبی سیر می کنند. پس هنگامی که مساوی گردند، نابود می شوند.^۱

^۱. بحارالانوار، ج ۱۷، ص ۱۰۱.

پذیرش تفاوتها موجب می شود زن و مرد به طور متقابل شخصیت یکدیگر را بپذیرند و همین امر نه تنها مانع بروز ناسازگاری می شود بلکه زمینه را برای بهره مندی از مزایای یکدیگر در زندگی خانوادگی، فراهم می سازد.

زن ها از نظر جسمی از مردان ظریف ترند. مردان دارای عضلات قویتر و قدرت بدنی بیشتری هستند؛ لذا بخش سخت افزاری امور خانه را مردان بر عهده گیرند و در امور نرم افزاری خانواده، زنان مسئولیت بیشتری بپذیرند.

مردان از حمایت کردن لذت می برند و زنان از حمایت شدن. زنان دوست دارند فعالیت های خود را گزارش کنند بر خلاف مردان که نه تنها گزارش نمی کنند؛ بلکه سؤال را نیز بازجویی تلقی می کنند.

مردان کلی نگر هستند و زنان به جزئیات دقت بیشتری دارند. بنابراین مردان بکوشند به امور جزئی خانه داری زنان توجه داشته باشند و آن را تحسین کنند. زنان نیز از بی توجهی مردان نسبت به جزئیات رفتاری خود، تعجب نکنند. مردان را متوجه جزئیات کنند تا عکس العمل مناسب آنان را ببینند.

مردان در آن واحد، یک کار بیشتر نمی توانند بکنند لذا در یک لحظه نمی تواند هم منطقی باشد و هم احساسی و رمانتیک؛ به خلاف خانمها که چنین حالتی دارند لذا زنان نباید از مردان توقع داشته باشند که دو کار همزمان را بتوانند انجام دهند.

مردان نسبت به آنچه می بینند و زنان نسبت به آنچه لمس می کنند، حساس ترند، لذا زنان به آرایش، زیبایی و نوع پوشش خود در خانه توجه داشته باشند

۱- نظریه یادگیری:

مکانیسم تحقق یادگیری عبارتند از : ۱- تداعی: مثل رابطه صدای زنگ - غذا - براق سگ و یا علاقه یا نفرت از استاد و در نتیجه علاقه یا نفرت از درس.

در خانواده نیز علاقه به پدر و برادر به عنوان جنس نر، علاقه به شوهر را به دنبال می آورد و یا محبت به همسر می تواند علاقه به فرزند را در پی داشته باشد و بر عکس.

۲- تقویت :- یک نتیجه خوشایند یا ارضا کننده یک نیاز و یا یک نتیجه ناخوشایند به دنبال یک رفتار؛ مثلاً اگر استاد از سوال دانشجو خشمگین شده یا نمره کم کرده، دانشجو دیگر سوال نمی کند.

در خانواده نیز اگر پدر فرزندش را به دنبال دفاع از حق خود تحسین کرده، فرزندش در جامعه حق طلب می شود.

۳- تقلید یا یادگیری مشاهده‌ای (سرمشق و الگو) خصوصاً در سنین کودکی و لذا در خانواده نیز والدین باید سعی نمایند در اوان طفولیت که قوه الگو گیری بیشتر است، به تربیت فرزند پردازند.

ویژگی‌های متمایز کننده نظریه یادگیری:

۱- فرض می‌شود که علت رفتارها اساساً در تاریخچه یادگیری گذشته فرد نهفته است.

۲- فرض می‌شود که علت رفتارها را عمدتاً در محیط بیرونی بیابد و نه در تعبیر و تفسیر ذهنی فرد از آنچه روی می‌دهد.

۳- معمولاً هدفش تبیین رفتار آشکار است نه حالت‌های روانی و ذهنی.

۲- نظریه شناختی:

رفتار یک شخص، بستگی به شیوه درک او از موقعیت‌های اجتماعی دارد. ما تصورات و افکار و باورهای خود را در باره یک موقعیت اجتماعی سازمان می‌دهیم؛ همانطور که اشیا را به صورت طبقات مختلف، طبقه بندی می‌کنیم.

مثال: شنیدن یک قطعه موسیقی که ادراک ما از کل آهنگ است نه از اجزای آن و یا دیدن یک ردیف کتاب در قفسه نه دیدن یک تعداد کتاب به صورت جدا جدا.

دو اصل:

۱- مردم تمایل دارند اشیا را دسته بندی کنند، آن هم بر اساس: مشابهت (کتاب با کتاب) و مجاورت (میز با صندلی نه یخچال).

۲- تمرکز توجه ما بیشتر بر وجوه برجسته محرکها است نه زمینه. مثلاً: ما چیزهای متحرک - با صدا - نورانی را بهتر از سایر اشیا می‌بینیم.

این دو اصل نه تنها در درک ما از اشیا فیزیکی محیط حائز اهمیت است؛ بلکه در ادراک ما از محیط اجتماعی نیز تاثیر گذار است.

در خانواده نیز اعضای خانواده باید توجه داشته باشند که اولاً مردم در برداشت از شخصیت اعضای خانواده، بیشتر به برداشت کلی از خانواده توجه دارند و نه از تک تک اعضا و لذا خانواده ها باید به حیثیت جمعی خود عطف توجه داشته باشند و ثانیاً مسائلی از خانواده ها برای دیگران برجسته می شود که مربوط به محرکهای زمینه ای و رفتارهای روتین نباشد بلکه مربوط به محرکهای غیر عادی باشد.

در ادبیات و متون دینی نیز به دو اصل مشابهت و مجاورت در دوستی ها و ازدواج ها اشاره شده است. تو بگو دوست کیست تا من بگویم تو کیستی؟ دو همسر نیز که می خواهند یک عمر با هم زندگی کنند، قطعاً تحت تاثیر عقاید و افکار و اخلاق و رفتار و ... یکدیگر قرار خواهند گرفت.

در معیارهای انتخاب همسر هم کفو بودن زن و شوهر مطرح می شود که امری ضروری در ازدواج است. قرآن در این زمینه به طور کلی می فرماید: زنان پلید برای مردان پلینند و مردان پلید برای زنان پاک و زنان پاک برای مردان پاکند و مردان پاک، برای زنان پاک؛ اینان از آنچه درباره ایشان می گویند بر کنارند برای زنان آمرزش و روزی نیکو خواهد بود.^۲ پیامبر (ص) می فرماید: به همتایان خود زن بدهید و از آنها زن بگیرید و به خاطر سعادت آینده فرزندان خود، همسران همتای خود انتخاب کنید.^۳ بدیهی است در صورت تشابه در اوصاف و ویژگی های زن و مرد، زمینه تفاهم بیشتر فراهم می شود.

اسناد علی:

چگونه مردم از اطلاعات به دست آورده خود برای تعیین علل رفتار اجتماعی استفاده می کنند؟

مثلاً: ۱- فروشنده آیا می خواهد، به خریدار کمک کند (انتخاب بهتر) یا تملق مشتری را می گوید تا کالائی را بفروشد.

۲- تماشاگران چرا بازیکنان را تشویق می کنند؟ آیا به دلیل این که خوب بازی می کنند؟ یا به دلیل این که فامیل هستند؟ که در صورت اول موجب تشویق است اما در صورت دوم خیلی موثر نیست.

در روابط خانوادگی نیز توصیه شده است مثبت نگر باشیم و حسن ظن داشته باشیم و از سوء ظن و بدگمانی به شدت پرهیز کنیم.

^۲. نور، آیه ۲۶.

^۳. بحارالانوار، ج ۱۰۳، ص ۲۳۶ / وسائل الشیعه ج ۲۰، ص ۴۸.

پرهیز از بدگمانی نسبت به دیگران و حسن ظن داشتن، عامل استواری رابطه‌ها است و بدگمانی سبب تهمت و غیبت و بدگویی و بدخواهی می‌شود و ایمان را نابود می‌سازد و انسان را به موضع عداوت می‌کشانند. حسن ظن، پادزهر سموم خطرناک در رفتار و پندارها است.

مثبت نگری و اعتماد طرفینی، سرمایه بزرگی برای زندگی مشترک است و موجب دلگرمی در روابط همسران می‌شود و در مقابل، بدگمانی و نگرش منفی به پندار، گفتار و رفتار همسر، آثار منفی زیادی در زندگی نظیر سلب اعتماد، نفرت بی‌پیشینه، کوتاهی در روابط عاطفی و کاهش محبت و احترام به همسر و بی‌توجهی به خواسته‌های او و ... بر جای می‌گذارد و موجب بسیاری از موهومات می‌شود و بنیان خانواده را آرام آرام سست می‌کند.

در منابع اسلامی نیز، گمان نیک نسبت به دیگران، بسیار ستایش شده و بر فواید و محاسن آن تاکید گردیده است. در زیر برخی از فرموده‌های امیر المومنین (ع) را در این زمینه می‌آوریم:

- بدگمانی به هرکس چیره شود، بین او و هیچ دوستی، صلح و آرامش باقی نخواهد گذاشت.^۴
 - گمان نیکو به افراد از بهترین خصایل و بزرگ‌ترین نعمت‌های الهی است.^۵
 - خوش گمانی، اندوه انسان را کاهش می‌دهد و او را از بر گردن گرفتن گناه، نجات می‌دهد.^۶
 - کسی که به مردم حسن ظن داشته باشد، مهر و محبت آنان را بدست خواهد آورد.^۷
 - کار برادر دینی‌ات را به بهترین وجه تعبیر کن تا زمانی که دلیل قطعی بر خلاف آن برای تو حاصل شود.^۸
- در سه حیطه :

۱- ادراک اجتماعی: مردم چگونه محرک‌های اجتماعی را ادراک و رمزگردانی می‌کنند؟ مثلاً: ما به بعضی اعمال مردم توجه می‌کنیم (فریاد بزند) و به برخی توجه نداریم (سرش را بخاراند).

در خانواده نیز اعضای خانواده به همه اعمال و رفتار همدیگر حساسیت ندارند و در آن حوزه‌ها می‌توان آزاد بود اما برخی اعمال را نمی‌توانند نادیده بگیرند و ما باید در اینگونه موارد حساس باشیم و دیگران را مراعات کنیم.

^۴ . اخلاق خانواده، سید علیرضا فاخری و محمد حسین منتظری، ص ۷۱.

^۵ . شرح غررالحکم، ج ۳، ص ۳۸۸، ح ۸۳۴.

^۶ . همان. ص ۳۸۵، ح ۸۲۳.

^۷ . همان. ج ۵، ص ۳۷۹، ح ۸۸۴۲.

^۸ . کافی، ج ۲، ص ۳۶۲.

۲- حافظه اجتماعی: دانش یکپارچه شده‌ای که ما در باره حوادث محیط داریم (طرحواره یا همان جهان بینی) مثلاً: کسی شاهد قتلی شده و بازپرس سعی می‌کند جزئیات حادثه را به یادش آورد.

در خانواده نیز هر یک از اعضا، برداشتی کلی از شخصیت دیگر اعضا پیدا می‌کنند بدون آن که جزئیات حوادثی را که آن شخصیت را ساخته است، به خاطر آوردند و لذا باید تلاش کرد جمع برونداد رفتارها مثبت باشد.

۳- قضاوت اجتماعی: مردم برای رسیدن به نتایج و استنباط در مورد مسائل پیرامونی چگونه اطلاعات خود را تلفیق و ترکیب می‌کنند. مثلاً: در انتخاب رشته - شهر - دانشگاه، پس از مطالعه دفترچه راهنما تصمیم گیری می‌کنند.

در خانواده نیز باید توجه داشت که منشأ انتخابهای افراد خانواده، داده‌ها و اطلاعاتی است که قبلاً کسب کرده‌اند و لذا برای انتخاب بهتر و صحیح‌تر باید پیشاپیش اطلاعات صحیح‌تر و دقیق‌تر به افراد داد. ویژگی‌های متمایزکننده نظریه شناختی:

۱- بیشتر به زمان حال تمرکز دارند نه به گذشته.

۲- بیشتر به ادراک و تعبیر و تفسیر فرد از واقعیت‌ها تاکید دارند نه بر واقعیت یک موقعیت آنگونه که یک فرد بی طرف مشاهده می‌کند.

۳- **نظریه انگیزش:** (یعنی تمرکز بر نیروهای درونی و عوامل انگیزشی که رفتار انسان را هدایت می‌کند) عوامل انگیزشی:

۱- ارضای نیازهای مهم انسان. ۲- تصمیم‌گیری عقلانی و محاسبه سود و زیان بر مبنای: ارزش بازده‌های تصمیم‌های مختلف احتمالی و احتمال حصول هر بازده بر اثر گرفتن یک تصمیم احتمالی.

مثلاً: - در انتخاب رشته: فلان رشته ارزش دارد اما احتمال قبول شدن کمتر است.

- در انتخاب ماشین: فلان ماشین گران است اما با دوام‌تر است و هزینه نگهداری بالایی دارد اما نه برای من که پدرم تعمیر کار است و

- در انتخاب فرار، تسلیم یا تیراندازی به پلیس برای یک مجرم که به ترتیب: احتمال شلیک پلیس، زندان و یا از یک سو امکان نجات و فرار و از سوی دیگر امکان سنگین شدن جرم را در پی دارند.

۳- تبادل اجتماعی: چون تعامل اجتماعی دو سویه است اصولاً باید بر مبنای برد-برد تنظیم شود (مثل رابطه بیمار و پرستار)، نه بر مبنای برد-باخت مثل رابطه پلیس با مجرم که فقط یکی پیروز می‌شود (البته باید کاری کرد که هر دو پیروز شوند).

در خانواده نیز اولاً باید همه نیازهای همه اعضا بر طرف شود و نه بخشی از نیازها یا نیازهای بخشی از اعضا. مثلاً در ازدواج یک مرد، این نیاز آن مرد است که موجب تمایل وی به یک زن خاص است، زنی که نیازهای ویژه او را برآورده سازد. مثلاً: نیاز به عزت دارد یا قناعت یا سفر یا آرامش. و ثانیاً محاسبات عقلی همواره باید به کارگیری شود و ارزش تصمیمات مثل بچه دار شدن و نشدن و... سنجیده شود و ثالثاً در تعاملات درون خانواده، همه افراد احساس پیروزی و موفقیت داشته باشند و کسی فکر نکند که فدای موفقیت دیگران شده است.

ویژگی‌های متمایز کننده نظریه انگیزشی:

۱- مردم بر مبنای آنچه با انجام یک رفتار به دست می‌آورند یا از دست می‌دهند، دست به عمل می‌زنند، آیا پی آمدهای یک رفتار مثبت است یا منفی؟ به چه میزان مثبت یا منفی هستند؟

که در اینجا سه حالت پیش می‌آید:

۱- تعارض گرایشی-گرایشی: دعوت همزمان دو دوست از شما برای صرف شام. در خانواده نیز هر چه خواسته‌های اعضا خانواده با هم انطباق داشته باشند، بهتر خواهد بود.

۲- تعارض اجتنابی-اجتنابی: مراجعه به دندان پزشک (پول زیاد و تحمل درد) و خرابی دندان یا پرداخت جریمه یا رفتن به زندان که در خانواده نیز در چنین موقعیتی، باید دفع افسد به فاسد کرد.

۳- تعارض اجتنابی-گرایشی: مراقبت از یک بیمار (مثبت) دارای بیماری واگیردار (منفی) که باید طرف مثبت را بدون آنکه آثار منفی داشته باشد، برگزید.

۲- بیشتر به حالت درونی تاکید دارند و نه محیط بیرونی. (مثل نظریه شناختی)

۴- نظریه جامعه شناختی:

الف) تعامل نمادین: همان جایگزینی ذهنی که نقش طرف دیگر رابطه را بازی کنیم و پیش بینی کنیم که او چگونه عمل خواهد کرد یا من چگونه عمل کنم؟ هر یک از اعضاء خانواده نیز باید خود را به جای دیگری بگذارد تا درک بهتری از وی داشته باشد و در نتیجه بتواند بازخورد مناسبی از خود نشان دهد. در متون دینی ما این مسأله به بهترین شکل مطرح شده است. علی «ع» می فرماید: فرزندان! نفس خود را میزان قرار بده بین خود و دیگران و آنچه را برای خود نمی پسندی، برای دیگران هم خواه.^۹

- لزوم تعریف موقعیت در تعامل اجتماعی: یعنی رسیدن به درک مشترکی از معنی رفتارهای یکدیگر. در خانواده نیز باید تفسیر و برداشت مشترکی از گفتار و رفتار یکدیگر داشته باشند.

- لزوم تعریف نفس و خود از طریق بازخوردهائی که ما از مردم درباره خود می گیریم و یا مردم از ما درباره خود می گیرند، که نشان می دهد که چه کسی هستیم؟ چگونه آدمی هستیم؟ اصولاً ما خود را در آینه رفتار دیگران با خودمان می بینیم مثلاً خلافکار توسط دوستانش تشویق می شود و ادامه می دهد یا دانشجو به خاطر القاء دوستان و اساتید ترک تحصیل می کند و خود را در تحصیل ناتوان می بیند. در خانواده نیز اعضای خانواده باید با تکریم یکدیگر، ارزشمندی و عزتمندی را در همدیگر تقویت کنند و با تحقیر و توهین به یکدیگر، احساس حقارت را به همدیگر القاء نکنند و اسلام انسان را خلیفه الهی و عزیز و برتر از سایر موجودات بشمار آورده است این احترام و تکریم شخصیت می تواند در قالب استقبال از همسر، پیش دستی در سلام دادن، هدیه دادن، تشکر و قدردانی زبانی، مشورت با او، برخورد نیکو، خوش خلقی با نرم زبانی و نرم خوئی، صدا زدن با اسمی که همسر دوست دارد، کمک دادن به وی در حضور سایرین، تعریف کردن از وی در غیابش و بدرقه کردن به هنگام خروج از منزل و ... انجام گیرد.

پیامبر اسلام می فرماید: هر کس به خانواده خود توهین کند، خوشی زندگانی را از دست خواهد داد.^{۱۰}

حضرت زهرا (س) می فرماید: بهترین شما کسی است که همسر خویش را مورد تکریم قرار دهد.^{۱۱}

^۹. نهج البلاغه، نامه ۳۱.

^{۱۰}. المواعظ العددیه، ص ۱۵۱.

^{۱۱}. دلائل الامامه، ص ۷۶.

(ب) نقش‌های اجتماعی: نقش به مجموعه‌ای از هنجارها که مربوط به یک سمت خاص (استاد- دانشجو مثلاً در یک نظام اجتماعی است، اطلاق می‌شود).

در خانواده نیز هر کس باید نقش خود را دقیقاً ایفا نماید و از دیگران هم توقعی جز نقش ویژه خود را نداشته باشد تا چرخ خانواده خوب بچرخد و رضایت جمعی را به ارمغان آورد.

۵- نظریه‌های زیست شناختی:

انسان‌ها با مجموعه‌ای از ویژگی‌های زیست شناختی به دنیا می‌آیند که آنها را از سایر حیوانات و از یکدیگر متمایز می‌کند و همچنین این ویژگی‌ها بر رفتار ما تاثیر گذارند.

- غریزه نوعی، (یعنی در همه انسانها نه حیوانات) صنفی (یعنی در زن ها یا مردها) و تفاوت‌های فردی. (در این شخص یا آن شخص از نظر درشتی- هوش و). البته این نظریه نباید به توجیه نژاد پرستی و تبعیض بیانجامد.

طبق این نظریه، در خانواده نیز سه عامل انسانی، صنفی و تفاوت‌های فردی هر یک از اعضاء باید به رسمیت شناخته شوند مثلاً برخی وظایف، وظیفه همه اعضا است چون انسان هستند و برخی وظایف، ویژه زن یا شوهر و دختر یا پسر است که صنفی از اصنافند و برخی وظایف بر اساس تفاوت‌های فردی، متوجه برخی افراد است که معلول یا سالمند، باهوش یا کودن هستند یا تحصیلات و شغل خاصی دارند.

۶- نظریه نقش:

کارکردهایی که یک شخص هنگام اشغال یک پست و سمت یا مقام در یک زمینه اجتماعی خاص باید انجام دهد.

مجموعه‌ای از تجویزهایی که رفتار مطلوب اشغال کننده یک جایگاه مشخص را معرفی کرده‌اند.

بدیهی است عملکرد یک نقش هنگامی مطلوب و نتیجه بخش خواهد بود که دیگران هم نقش خود را ایفاء کنند و آن نقش با نقش سایر افراد هماهنگ باشد. نقش به انسان شکل می‌دهد یعنی رفتارشان را عوض می‌کند.

در خانواده نیز بمانند نقش استاد و شاگرد و یا کارگر و کارفرما، نقش های مکمل وجود دارد که در نهایت هماهنگی با هم تعامل می کنند؛ به عنوان مثال پیامبر (ص) کارهای بیرون از خانه را بر عهده حضرت امیر(ع) و امور داخل خانه را به دخترش فاطمه زهرا (س) سپرد.

تعارض نقش ها:

از آنجائی که هر کس نقش های متفاوتی بازی می کند ممکن است دچار تعارض نقش هم شویم .

۱- تعارض بین نقش ها: مثلاً یک نفر هم استاد باشد و هم شاگرد و یا در خانواده یک نفر هم مادر است و هم کارمند و هم همسر که همزمان باید هر سه نقش را با اقتضائات مربوطه و بدون آن که تداخلی صورت گیرد، بازی کند.

۲- تعارض بین نقشی: مثلاً یک دانشجو درس کدام استاد را که هر دو واجب و فوری است بخواند؟ در خانواده نیز آیا مرد به حرف همسر گوش کند یا به حرف مادر؟ یا پدر مسکن پسرش را تهیه کند یا جهاز دخترش را؟ که باید متناسب با موضوع دست به گزینش بزند بدون آن که حقی از دیگری ضایع شده باشد.

مسأله دیگر این است که با دادن نقش یا گرفتن آن، نگرش افراد عوض می شود. مثلاً کسی که ارتقاء یافته، نگرش مثبتی به مدیر کارخانه دارد. در خانواده نیز والدین باید نقش همبازی با فرزند خرد سال را بازی کنند و نقش مشاور و وزیر را به نوجوانان خود بدهند تا آنان به توانائی های خود واقف شده و اعتماد به نفس پیدا کنند. پیامبر اکرم (ص) در حدیثی سنّ تربیتی اولاد را به ۳ مرحله ی هفت ساله تقسیم می کند که مرحله ی اول آن، آقائی فرزند است و در این سنّ توصیه می کند: رها کن فرزندت را تا هفت سالگی بازی کند و هفت سال تأدیب کن و هفت سال مشاور و وزیر خود قرار ده.^{۱۲}

- نقش ها قضاوت ها را دگرگون می کند: مثلاً پلیس می تواند به مجرم شلیک کند. ولی مجرم حق ندارد به پلیس شلیک کند.

در خانواده نیز قضاوت ها بر اساس کارکرد و وظایف ویژه هر عضو صورت می پذیرد. مثلاً والدین می توانند صدای خود را بر فرزند بلند کنند اما فرزندان چنین حقی ندارند یا کسی از زن توقع نفقه ندارد؛ چرا که وی درگیر فرزندآوری و زایمان و حضانت است.

رفتار در گروه‌ها:

تعریف گروه: دو فرد یا بیشتر که با هم تعامل دارند؛ به نحوی که هر یک می تواند در دیگری یا دیگران تأثیر گذاشته و از آنان متأثر شود. گروه، بر رفتار فرد، تأثیری تعیین کننده دارد.

حضور دیگران چگونه رفتار فرد را تحت تأثیر قرار می دهد؟ گاهی احساس ترس و اضطراب ایجاد می کند. مثلاً در سخنرانی و گاهی انرژی می بخشد مثل حضور تماشاگر در فوتبال یا تئاتر.

- البته تعداد افراد گروه، بلاواسطه بودن ارتباط و نیرومندی (پایگاه اجتماعی) مرتبطین نیز موثر است. مثل: تعداد لامپ ها و فاصله آنها و مقدار وات لامپ ها.

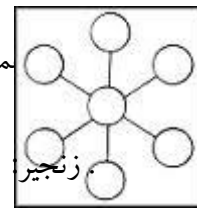
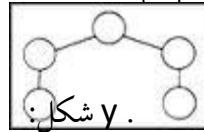
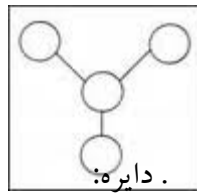
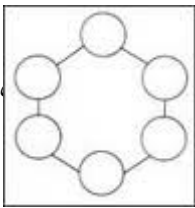
در خانواده نیز همراهی همه یا بخشی از اعضاء و به ویژه والدین با یک عضو، می تواند توان وی را برای انجام کاری تقویت کند و یا عدم همراهی آنان، انرژی را از عضو بگیرد و مایوس سازد

مشخصات گروه:

۱- ترکیب گروه: اندازه گروه (از یک کشور تا دانشگاه تا یک زوج و خانواده)- جنس افراد- قومیت- توانایی ها- شخصیت های افراد، مهم است.

در خانواده نیز هر چه خانواده از گستردگی بیشتر و از تنوع جنسیت و قومیت و توانائی، برخوردار باشد، مطلوب خواهد بود.

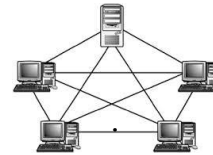
۲- ساختار گروه: رهبر گروه که بالا دست و اعضای گروه که پایین دست خواهند بود. در گروه باید شبکه های ارتباطی تعریف شود که همان الگوی تجویز شده ارتباط است. مثل:



اولین همایش

چرخ:

زنجیر:



هم پیوند (ستاره):

که سه مورد اول در سازمانهای متمرکز که تعداد پیامهای رد و بدل شده زیاد است استفاده می شود. و در دو مورد اخیر رهبری مسلط نخواهد داشت ولی در عوض هر کس توانا تر است، جلو می افتد و نیز همه روحیه دار خواهند بود و مشکل بهتر حل می شود.

در خانواده نیز آنجا که لازم است عضوی مثل پدر نقش محوری بازی کند، از سه الگوی نخست و در هر جا که ارتباطات موازی کافی است با هم افزایی از دو الگوی اخیر می توان استفاده کرد.

۳- فرایند عملی گروه: پیوندهای عاطفی گروه که سبب انسجام و ماندگاری گروه می شوند (روح نزدیک بودن) (دوست دارند باهم باشند) که بدیهی است در خانواده که پیوند خونی با هم دارند، عواطف سرشار به اوج خود می رسد.

۴- عملکرد گروه: یعنی گروه در رسیدن به هدف خود تا چه اندازه خوب عمل می کند؟ چه در حیطه قضاوت که قضاوت گروهی غالباً بهتر از قضاوت فردی است و چه در حیطه حل مسئله خصوصاً اگر مسأله قابل تجزیه نباشد که بارش فکری و اقدام جمعی اعضای خانواده می تواند در اینگونه مسائل که به تنهایی قابل انجام نیست، کارساز باشد.

خانواده به عنوان یک گروه می تواند اقدام به اقدامات مخاطره آمیز کند چرا که: ۱- آشنائی با موضوعی، جسارت بخش است. ۲- حضور در گروه مسئولیت کمتری را متوجه افراد می کند. ۳- در بین گروه افراد جسور رهبری را به عهده می گیرند. ۴- در برخی فرهنگها تصمیم مخاطره آمیز ارزش تلقی می شود.

البته گاهی نیز گروه موجب می شود تصمیم هایش محافظه کارانه تر از افراد به تنهایی باشد چرا که: رهبرش ترسو بوده یا رهبری وجود نداشته یا همه جوانب بررسی شده و به صرفه نبوده است.

امروزه از شیوه تشکیل گروه استفاده زیادی می‌شود: نظیر گروه درمانی که انسان خود را در آن، بهتر می‌شناسد (فاصله خود آرمانی و خود تصویری یا خود کم بینی و خود برتر بینی) و تمایل پیدا می‌کند که خود را تغییر دهد و در جهت حل مشکلات خویش اقدام کند.

نفوذ اجتماعی و کنترل:

مفهوم نفوذ اجتماعی: کسی یا گروهی توان تحت تاثیر قرار دادن دیگران را داشته باشد، چه با گفتار و چه با رفتار. به عبارت دیگر، توان همرنگ کردن فرد با گروه و کنترل فرد از سوی گروه.

- یک بار دوستی کمکی می‌خواهد.

- یکبار فروشنده ای اصرار دارد جنسی را از وی بخریم.

که بدیهی است مقاومت یا تسلیم در برابر آن دو به یک میزان نخواهد بود.

در مقابل این فرایند، مفهوم کنترل نهفته است یعنی میزان کنترلی که ما احساس می‌کنیم بر زندگی خود داریم، در مقابل میزان توان دیگران در تحت تاثیر قرار دادن رفتار ما.

- هموائی جلوه‌ای از نفوذ اجتماعی:

ماجرای عطسه یک نفر (که به آسمان نگاه می‌کرد و لبهایش تکان می‌خورد و مردم جمع شدند و از ستاره دنباله‌دار بحث کردند) و یا جمع شدن یک عده و نگاه به یک ساختمان بلند و تبعیت هشتاد درصد مردم از آن جمع.

هموائی: احساس فشار واقعی یا خیالی از سوی گروه به فرد که در نتیجه، سبب تغییر رفتار او می‌شود.

البته هموائی هم می‌تواند مثبت و خوب باشد (بسیج سازندگی) و هم منفی (حرکت دسته‌های اوباش و اراذل برای تخریب) و همچنین است ناهموائی.

خانواده نیز به عنوان یک گروه کوچک از اجتماع، باید از مفهوم هموائی در امور مثبت و ناهموائی در امور منفی استفاده کند؛ بدین صورت که همه اعضای خانواده نسبت به انجام کار مثبت اصرار و در مقابل کار منفی ایستادگی کنند؛ چنانچه در تاریخ کربلا داریم زنی شوهر خود را به کربلا می‌فرستد و یا از آن ممانعت بعمل می‌آورد.

عواملی بر همنوائی موثر هستند که در خانواده نیز از آن ها باید بهره جست:

- ۱- آشکارسازی یعنی رفتار یک فرد در معرض دید همگان باشد؛ نظیر زحمات پدر در تأمین نفقه و زحمات مادر در امور منزل و زحمات فرزندان در تحصیل علم.
 - ۲- ویژگی های شخصیتی فرد: یعنی کسانی که اطمینان بیشتری به عقاید خود دارند، احتمال دارد به مخالفت با گروه بپردازد و برعکس؛ کسانی که نیاز به تایید جمع دارند، مایل به همنوائی خواهند بود.
 - ۳- تصور فرد از نگرش گروه نسبت به ناهمنوائی (مثلا مسلمان اگر مرتد شود، اعدام می شود یا در خانواده اگر کسی خلاف خواسته جمع عمل کند، طرد می شود).
- این عوامل در خانواده نیز باید مورد بررسی و تأمل قرار گیرد تا بتوان تفسیر درستی از رفتارهای هر یک از اعضا خانواده داشت و در چار سوء تفاهم نشد.

دلیل همنوائی:

- ۱- نفوذ اطلاعاتی: مردم فکر می کنند نظر جمع درست است (چند چشم بهتر از یک چشم می بیند).
 - ۲- نفوذ هنجاری: مردم از پیامدهای مخالف به نظر آمدن، وحشت دارند (نظر خودش را صحیح می داند اما همرنگی می کند).
- از دو نوع دلیل همنوائی، دو نوع همنوائی ایجاد می شود:

- ۱- همنوائی خصوصی که در نفوذ اطلاعاتی رخ می دهد که نه تنها رفتار آشکار شخص، تغییر می کند؛ بلکه ذهن او نیز عوض می شود.
 - ۲- همنوائی عمومی که در نفوذ هنجاری رخ می دهد که تنها در رفتار ظاهری همنوا می شود و باطناً با نظر جمع موافق نیست.
- علامت اینکه کدام نوع همنوائی رخ داده این است که آیا در خلوت نیز همان تغییرات رفتاری را حفظ می کند یا نه؟

البته وجود یک مخالف با گروه و موافق با من، فشار گروه را به من کم می کند و لذا در خانواده اگر حس کردیم حق با کسی است باید از دیدگاه و عملکرد وی دفاع کنیم و فشار گروه را بر وی کم کنیم.

همنوائی و جنسیت: همچنین دو جنس زن و مرد از نظر همنوائی، یکسان نیستند و زنان بیشتر از مردان همنوائی می کنند؛ خصوصا مادران در خانواده که مدیریت آن به مردان سپرده شده است. البته در اینجا دو عامل مهم دیگر وجود دارد که تعیین کننده است: ۱- بستگی به این دارد که آزمودنی ها با موضوع مورد نظر برای همنوائی تا چه اندازه ای آشنائی دارند. لذا زنان در مورد سوالات مربوط به مردان بیشتر با مردان همنوایی می کنند مثل همنوایی در مورد ابزارهای جنگی و مردان در مورد سوالات مربوط به زنان بیشتر با زنان همنوایی می کنند مثل همنوایی در مورد کارهای خانه. ۲- اگر این باور وجود داشته باشد که دارند آنها را مشاهده می کنند، زنان همنوائی بیشتری دارند و مردان در برابر جمع، ابراز وجود می کنند و استقلال رأی خودشان را نشان می دهند و اگر موقعیت خصوصی شد همنوائی برعکس می شود یعنی مردان، همنوائی بیشتری با زنان دارند.

در مقابل افراد همنوا دو دسته افراد دیده می شود: ۱- مستقل ۲- ناهمنوا

افراد مستقل به کسانی گفته می شود که عقیده و عمل گروه را نادرست می دانند و به خاطر استقلال رأی مخالفت می کنند. (اسیری که افشاء اسرار را خوب نمی داند و همکاری نمی کند)

افراد ناهمنوا به کسانی گفته می شود که دوست دارند همواره مخالف باشند و مخالفت کنند. (اسیری که قبل از اسارت نیز از فرمان مافوقش سرپیچی می کرد حالا هم به حرف دشمن در مورد افشاء اسرار گوش نمی دهد)

- دسته مستقل، کارائی فکری بیشتر و استعداد رهبری قوی تر و احساس حقارت کم تر و خود کنترلی شدیدتری دارند. (خود رهبر)

- دسته همنوا اعتماد به نفس پائین تر و احساس وابستگی بیشتر و میل به سرزنش خود قوی تری دارند. (دیگر رهبر)

عمده دلیل همنوائی در یک موقعیت، جستجوی راه حلی برای رفع تردید و عدم یقین خود است. وقتی ما با یک موقعیت مبهمی روبرو می شویم، آمادگی زیادی پیدا می کنیم که در آن زمینه با اطلاعات رسیده همنوا شویم. مثل: یک مهمانی که ندانیم چگونه باید از غذای آماده شده بخوریم.

باید دانست که همیشه همنوا و همیشه ناهمنوا خوب نیست و اصولاً در خانواده نباید اعضای خانواده چنین حالتی داشته باشند؛ چرا که در این صورت که تضارب آراء وجود ندارد، رشد و رشاد اتفاق نمی افتد.

کنترل:

کنترل توان اعمال قدرت، هدایت یا بازداري اعمال و رفتار ديگران يا خود است و اصولاً انسان، بر خلاف تصور جبر گرایان وراثتی یا محیطی یا ماورا الطبیعی، کنترل کامل بر رفتار خود دارد لذا مسئولیت پذیر است و حتی به توهم کنترل نیز ارج می نهد؛ مثلاً برنده شدن در یک شرط بندی کاملاً تصادفی است اما اگر بلیط را خودمان بخریم: به قیمت بیشتر یا نمی فروشیم یا قیمت بالاتری را می طلبیم؛ اما اگر بلیط را کس دیگری به ما خریده باشد، به محض پیشنهاد قیمت بالا (نه زیاد بالا) می فروشیم.

مثال دیگر: اگر رقیب خود را ناشی فرض کنیم، خود کنترلی بیشتری داریم و اگر رقیب خود را حرفه ای فرض کنیم، خود کنترلی کمتری داریم، حتی اگر موقعیت و تکلیف مورد رقابت کاملاً تصادفی و شانسی باشد.

اعتقاد به توان کنترل: هم قدرت پیش بینی می دهد، هم واکنش مثبت تری پیدا می کند، هم لذت بیش تری از محیط کاری می برد.

در خانواده نیز اعضای خانواده باید به یکدیگر قدرت انتخاب بدهند تا واقعاً قدرتمند شوند؛ به ویژه به سالمندان و کودکان.

تفاوت های فردی در درک کنترل:

انسان ها از این جهت دو دسته اند: ۱- افراد درونی معتقدند توانائی کنترل رویدادها را دارند.

می گویند: بدبختی های مردم ناشی از اشتباهات خودشان است، اگر درس بخوانیم نمره بیشتری می گیریم.

۲- افراد بیرونی معتقدند توانائی کنترل رویدادها در دست دیگران است.

می گویند: بدبختی های مردم ناشی از عملکرد غلط مسئولین است، معلوم نیست معلمین چگونه نمره می دهند.

- احساس عدم کنترل، موجب ناراحتی می شود و افسردگی می آورد حتی اگر اختیار را سلب نکند. مثلاً: دوست دارید جایی بروید اما دعوت نشده اید و یا جایی دوست ندارید بروید اما دعوت شده اید و یا تلفن عمومی، سکه را بخورد بدون آنکه ارتباط را برقرار کند.

اگر ببینیم خود کنترلی ما سلب شده چه کار می کنیم:

وقتی حس می کنیم آزادی ما تحدید شده، انسان دست به اعمالی می زند تا اوضاع را برگرداند و آزادی خود را به دست آورد؛ مثلاً: اگر گفته شده نگو، می گوید و اگر گفته شده نرو، می رود و سانسور یک فیلم یا یک خبر، باعث می شود همه بخواهند ببینند و بشنوند

تبلیغات زیاد فروش کالا ممکن است نتیجه عکس دهد. (جایی که احساس فشار می آورد)

در خانواده نیز هیچیک از اعضاء خانواده نباید احساس کنند از ناحیه سایر اعضاء کنترل می شوند و خود کنترلی ندارند؛ چرا که در این صورت چه بسا ممکن است دست به عناد و لجاج بزنند و نافرمانی کنند. اصولاً از نظر آزادی و تابع دیگران بودن، سه حالت قابل تصور است: ۱- هم آزادیم و هم تابع جمع ۲- آزادی نداریم و تابع جمع یا یک یا ز اعضا هستیم ۳- همه آزادند و کسی تابع کسی نیست. که از این سه حالت، اولی از همه بهتر است و دو می همان دیکتاتوری است که به مصلحت خانواده و اجتماع نیست و سومی موجب هرج و مرج می شود که به ضرر همه است. در اینجا ذکر دو نکته لازم است:

۱- مبارزه با تحدید آزادی، همیشه صورت نمی گیرد یعنی مردم گاهی تسلیم می شوند ولی این تسلیم، برای آنان، رشد دهنده نخواهد بود مگر این که تحدید کننده آزادی، امور عقلانی، عرفی و شرعی باشد.

۲- همیشه به نفع ما نیست که احساس کنیم کنترل اوضاع به دست ما است یا باید به دست ما باشد؛ مثلاً درجائی که اگر بخواهیم احساس کنترل را برگردانیم، ممکن است ضررهای زیادی به خود و جامعه وارد شود. مثلاً در یک گروگان گیری یا زورگیری.

و همچنین گاهی یک عمل مشابه، نتایج متفاوتی به بار می آورد لذا در انسان احساس خود کنترلی از بین می رود و منجر به نقص عاطفی - نقص عزت نفس - نقص انگیزشی و می شود؛ مثلاً مثلاً به یک نفر اعتماد می کند خیر می بیند. به یک نفر اعتماد می کند خیانت می بیند.

مدیریت و رهبری به عنوان یکی از جلوه های نفوذ اجتماعی:

مدیریت و رهبری یعنی اینکه یک شخص، دیگران را تحت نفوذ خود گرفته و رفتار آنان را هدایت و کنترل می کند و عامل رشد یا پس روی گروه می شود. عامل مهم دیگر در پیشرفت، ملاحظه یا رعایت اعضاء است نظیر دوستی، اعتماد متقابل، احترام و گرمی و صمیمیت و نبود هر یک از اینها می تواند مانع پیشرفت تلقی شود.

در خانواده نیز لازم است کسی مدیریت و رهبری خانواده را بر عهده بگیرد که در شرایط عادی به عهده مردان گذاشته شده است و در شرایط خاص می تواند مادر یا یکی از فرزندان به عهده بگیرند و بدیهی است هر چه روابط اعضای خانواده مبتنی بر احترام و صمیمیت باشد بهتر خواهد بود.

و باید توجه داشت که موفقیت مدیر یا رهبر، نمی تواند یک موفقیت تام در همه زمینه ها باشد؛ یعنی در بعضی موقعیت ها موفق و در بعضی موقعیت ها ناموفق خواهد بود و لذا ما شاهدیم که هر خانواده ای در یک یا چند زمینه محدود به توفیقاتی رسیده اند نه در همه زمینه ها و این یک امر طبیعی است که نباید ناخشنود بود.

و همچنین انتظارات متقابل مردم و رهبر نیز بسیار تاثیر گذار است لذا باید انتظارات را متعادل کرد، نه کم و نه زیاد و الا آسیب زا خواهد بود. در خانواده نیز تنها توقع از اعضای خانواده رفع نیازهای اصیل همچون نیاز به صمیمیت، آرامش، محبت و نیاز جنسی است و نه خواسته ها و نیازهای کاذب.

- پیش فرض نفوذ اجتماعی رهبری، قبول بدون چون و چرای دستور از سوی مردم است که عینیت دارد.

البته: - حضور دستور دهنده و تاکید بر دستور، محظور اخلاقی موقعیت، مامور معذور، نظارت، قدرت، ایدئولوژی و در اطاعت تاثیر مثبت دارد.

و نیز روش های ذیل نیز در اطاعت پذیری نقش مثبت دارند:

۱- روش جلب توجه و علاقه

۲- روش انجام خدمت و مدیون کردن فرد

۳- روش دانه پاشیدن

۴- روش ایجاد احساس گناه (درس نخوانی به خانواده و کشور و دین خیانت کردی)

۵- روش به مرگ بگیر تا به تب راضی شود

۶- روش بازار گرمی

۷- روش ضرب الاجل

۸- روش ایجاد امید و درب باغ سبز نشان دادن و

در موقعیت‌های اضطراری برخی به کمک می‌آیند؛ زیرا نوع دوستی دارند یا می‌خواهند حالت منفی خود را تسکین دهند و یا از همدلی لذت ببرند؛ اما برخی بی تفاوتند و به کمک (نیازمندان) نمی‌آیند.

سوال این است که چرا مشارکت نمی‌کنند؟ محققان از جنبه‌های زیر این موضوع را بررسی کرده اند:

۱- درک ماهیت موقعیت اضطراری : مثلاً - موقعیت اضطراری طوری است که اگر دخالت کنم، برایم مشکل پیش می‌آید. - موقعیت اضطراری واقعی است یا ساختگی؟ - نیاز به اقدام سریع دارد که خارج از توان من است. - ناگهانی و برنامه ریزی نشده است.

۲- حالت‌های فرد ناظر: وقتی ناظران بیش از یک نفر هستند، امکان دخالت کمتر می‌شود زیرا: - می‌گویند: چرا من؟ چرا دیگران نه؟ (تقسیم مسئولیت) - حضور دیگران و دخالت نکردنشان نشان می‌دهد موقعیت اضطراری نیست.

مثلاً اگر شیخون فرهنگی است چرا سازمانهای فرهنگی قیام نمی‌کنند.

۳- حالت‌های فرد نیازمند به کمک، که زن است یا مرد؟ کودک و پیر است یا جوان؟ بیمار است یا سالم؟

۴- مقایسه جوامع ساده با پیچیده: بعضاً مشاهده می شود که در جوامع ساده، بیشتر به کمک می شتابند و این عواملی دارد: در جوامع پیچیده مردم به خاطر انباشت اطلاعات و کار سعی می کنند:

۱- موضوعات را الهم فالاهم کنند. ۲- گرفتاریها را روی دوش دیگران بگذارند. ۳- به تخصصی شدن و سازمانی شدن وظایف پناه می برند. ۴- از مزایای گمنامی استفاده می کنند. (کسی مرا نمی شناسد) و لذا سرد و بی عاطفه نشان داده می شوند؛ در حالی که چنین نیست.

برای دخالت دادن مردم در موقعیت های اضطراری می توان از روش های زیر بهره جست :

۱- الگو و سرمشق نیکوکاری دادن.

۲- تشویق به کار نیک.

۳- کم کردن خطرات مداخله.

نگرش ها و چگونگی تکوین آنها:

ما نسبت به اشیاء، افراد و اندیشه ها، نظرهای خاصی داریم که در طول زمان شکل گرفته و ناشی از اطلاع ما از آنها، احساس ما نسبت به آنها، و تمایل ما به انجام عملی در مورد آنها است که غالباً شیوه برخورد ما را با آنها تعیین می کند. در خانواده نیز هر عضوی شناختی خاص از سایر اعضا دارد که مبنای تعاملات درون خانواده قرار می گیرد.

نگرش:

- نگرش عبارت است از واکنش عصبی، مثبت یا منفی نسبت به یک معنی انتزاعی یا شیئی ای ملموس.

- نگرش نظامی با دوام است که شامل یک عنصر شناختی (اعتقادات و باورها)، یک عنصر احساسی (تمایل یا نفرت) و یک تمایل به عمل (پاسخگویی به شیوه ای خاص) است.

نگرش ممکن است مطابق با واقع باشد و ممکن است مطابق با واقع نباشد. و البته باید تلاش کرد مطابق با واقع باشد.

ابعاد نگرش ها:

۱- نیرومندی یا شدت: در هر سه بعد شناختی، عاطفی و تمایل به عمل، چقدر مخالف یا موافقی؟

در تشکی خانواده و همسرگزینی نیز باید میزان موافقت و مخالفت دو فرد با موضوعات مختلف مورد سنجش قرار گیرد و هر چه موافقت ها و مخالفت ها شبیه به همدیگر باشند، سازگاری بیشتری با هم خواهند داشت.

۲- درجه پیچیدگی: - در بعد شناختی، یک اطلاع ساده است یا مجموعه‌ای از اطلاعات.

- در بعد عاطفی، یک عاطفه ساده است یا مجموعه‌ای از عواطف. مثلاً فقط احترامش را حفظ می‌کند یا شیفته او است؟

- در بعد عملی، یک اقدام ساده می‌کند یا اقدامات زیادی می‌کند. مثلاً در انتخابات حاضر است به فرد مورد علاقه رأی دهد یا ستاد می‌زند و تبلیغات می‌کند؟

در خانواده نیز هر چه این ابعاد بین زوجین و فرزندان، تعمیق یابد، مطلوبتر خواهد بود؛ به طوری که به صورت کامل و همه جانبه همدیگر را بشناسند و عمیقاً به همدیگر عشق بورزند و در خدمت به یکدیگر فعال باشند.

تکوین نگرش ها:

- تکوین نگرش ها با یادگیری آغاز می شود و شخص در معرض اطلاعات و تجربه های مربوط به یک شیء یا موضوع خاص قرار می گیرد و لذا منابع اطلاعاتی مهم است که ابتدا خانواده و مدرسه است و در مرحله بعد رسانه ها مثلاً (انرژی هسته ای مهمتر از ملی شدن صنعت نفت است) یا (فلانی به انقلاب خدمت کرده است یا خیانت) و سپس با فرایند تقویت و تقلید، نگرش نسبت به آن شیء یا موضوع پیدا می کند. در خانواده نیز وقتی فرزندان به جایگاه رفیع مادر نسبت به پدر واقف شدند، انگیزه بیشتری برای خدمت به مادر پیدا می کنند.

البته در پیدایش یک نگرش، اولاً نگرش های قبلی او بسیار حائز اهمیت است که آیا با نگرش جدید همساز است یا ناهمساز؟ اگر همساز باشد به راحتی شکل می گیرد و اگر ناهمساز باشد باید یکی را حذف کند. و ثانیاً سن نیز تاثیر گذار است مثلاً نگرش ها در کودکان همهانگ با نگرش های خانواده و مدرسه است؛ اما در جوانی می تواند با نگرش دیگران همهانگ نباشد.

- برخی عوامل دیگری را در شکل گیری نگرشها موثر می دانند:

۱- برآورده شدن نیازهای شخص (نسبت به کمک کنند ها، نگرش مثبت می یابد و نسبت به موانع، نگرش منفی می یابد) در خانواده نیز باید هر یک از اعضاء سعی وافری داشته باشند تا نیازهای یکدیگر را در همه زمینه ها بر آورده کنند تا عشق حقیقی بین آنان ایجاد شود.

۲- تعلق گروهی. انسان غالباً نگرش گروهی را که به آن تعلق دارد را می پذیرد و حتی امیدوار می شود که در سایه حمایت گروه بتواند آن نگرش را حفظ کند. در خانواده نیز باید هر عضوی تعلق خاطر به جمع خانوادگی داشته باشد و آنان را حامی خود بداند.

۳- شخصیت فرد. نگرش های هر فرد منعکس کننده شخصیت او هستند. مثل اقتدار طلب که نوعاً خطای دیگران را نمی بخشند و جمود فکری و تعصب افراطی پیدا می کند.

تغییر نگرشها:

نگرش ها هر چند دارای ثبات قابل توجهی هستند اما قابل تغییر هم هستند برای تغییر نگرش، چند الگوی مشخص ارائه شده است:

۱- الگوهای یادگیری تغییر نگرش:

الف) نظریه محرک پاسخ: برای تغییر در نگرش مراحل: ۱ - محرک (مثل شعارهای تبلیغاتی و آگهی تجاری یا در بهداشت و درمان نشان دادن تصاویر ناراحت کننده از مبتلایان به بیماری خاص) ۲- توجه (ندا و خطاب قرار دادن) ۳- ادراک (قابل فهم بودن پیام) و ۴- پذیرش (تسلیم) طی می شود.

یک پیام که هدف آن تغییر نگرش است با پیام رسان (وضع ظاهر او- تخصص او- مهم بودن او برای پیام گیران)- با زمینه ای که پیام ارائه می شود (بگوییم خدا نیست یا بگوییم خدا بشر را به حال خود رها ساخته ؟ کدام قابل قبول تر است؟ یا مثلاً توقع من این بود خیلی ارزان باشد لذا قیمت اعلامی را خیلی گران حس می کنیم و یا بر عکس) و با شخصیت پیام گیر (میزان هوش و اعتماد به نفس) در تعامل است.

در خانواده نیز چنانچه با مشکل نوع نگرش یک عضو مواجه باشیم باید از مراحل محرک، توجه، ادراک و پذیرش عبور کرده و وضعیت پیام رسان و پس زمینه پیام و شخصیت پیامگیر را در پیام خود مورد ملاحظه قرار دهیم تا مورد پذیرش آن عضو قرار گرفته و تغییر نگرش اتفاق بیفتد.

ب) نظریه مشوقها و تعارضها: (بر حسب یک تعارض گرایشی - اجتنابی) از آنجائی که نگرش حاصل مجموعه‌ای از عناصر مثبت و منفی است (برآیند سود و زیان) وقتی شخص در زمینه داشتن نگرش خاصی دچار تعارض می‌شود، موضعی را اتخاذ خواهد کرد که او را به حداکثر منافع برساند.

مثلا: از یک طرف دوست دارد از کنکور قبول شود- و از طرف دیگر، شنیده مواد مخدر زیان دارد و خطرناک و غیر قانونی است. در این صورت، اگر بشنود قرص نیروزا در امتحان به وی کمک می‌کند یا بسیاری از دوستانش از آن استفاده می‌کنند، در این صورت تردید کرده و نظرش نسبت به مصرف مواد مخدر مثبت می‌شود.

در خانواده نیز به هنگام مواجهه با تعارضها، باید زمینه را جوری سامان داد که یک عضو خانواده بدون آنکه صدمه‌ای و ضرری ببیند، به حداکثر منافع خود دست یابد.

۲- الگوهای شناختی تغییر نگرش:

یعنی انسان پذیرنده، منفعل اطلاعات ورودی نیست؛ بلکه با تفکر، اطلاعات رسیده را مورد تجزیه و تحلیل و تعبیر و تفسیر قرار می‌دهد لذا هم اتخاذ یک نگرش و هم تغییر آن، آگاهانه و از روی عمد انجام می‌شود و نه با صرف آگاهی.

الف) نظریه تعادل:

منظور از تعادل این است که فرض کنید شخص A از شخص B و از موسیقی M خوشش می‌آید اما شخص B موسیقی را دوست ندارد که در اینجا یک وضعیت عدم تعادل وجود دارد که برای تعادل سازی لازم است تغییر نگرش یا در شخص A نسبت به شخص B و یا موسیقی صورت گیرد. (از شخص B یا موسیقی بدش بیاید) و یا شخص B نگرش خود را نسبت به موسیقی تغییر دهد. (از موسیقی خوشش بیاید)

در خانواده نیز گاهی زن و شوهر یا والدین و فرزندان در مسائل مختلف سیاسی، فرهنگی و اقتصادی دچار تعارضاتی می‌شوند که باید با تغییر نگرش خود یا دیگران به تعادل برسند تا آرامش را برای خود و دیگران تامین نمایند.

ب) نظریه توافق:

منظور از نظریه توافق این است که چگونگی ارزشیابی فرد از دیگری، ارزشیابی ما از هر دوی آنها را تحت تاثیر قرار می‌دهد، زیرا مردم کسانی را که شبیه خودشان باشد دوست دارند و برعکس.

مثلا اگر یک فرد از نظر ما بد، به کسی علاقه داشته باشد که ما او را خوب می‌دانیم، چنین نتیجه‌ای را به ما القاء می‌کند که او نباید به آن بدی باشد که ما فکر می‌کنیم و یا برعکس.

در خانواده نیز قضاوت هر یک از اعضای خانواده در مورد دیگرانی که ما نیز با آنان ارتباط داریم ما را دستخوش تغییر نگرش در باره دیگران می‌کند.

ج) نظریه همسازی شناختی :

مثلا می‌دانیم که سیگار کشیدن می‌تواند سبب ایجاد سرطان ریه شود ولی با این وصف سیگار می‌کشیم. برای رفع این ناهماهنگی ناراحت کننده یا باید دست از سیگار کشیدن برداریم که نمی‌توانیم لذا ارتباط سیگار با بیماری را انکار می‌کنیم تا هماهنگی برقرار شود.

در سوره قیامت آیات ۳ تا ۵ آمده است: *أَيَحْسَبُ الْإِنْسَانُ أَنْ نَجْمَعَ عِظَامَهُ* بَلَىٰ قَادِرِينَ عَلَىٰ أَنْ تُسَوَّىٰ بَنَانُهُ* بَلْ يَرِيدُ الْإِنْسَانُ لِيَفْجَرًا أَمَامَهُ*

در انتخابات نیز ما از نظریه همسازی شناختی استفاده می‌کنیم مثلا به کسی رأی می‌دهیم که نگرش او را به نگرش خود نزدیک می‌بینیم.

در خانواده نیز اگر اعضای خانواده از ما بخواهند با کسی که دوست هستیم دوستی نکنیم چون نمی‌توانیم دوستی مان را به هم بزنینم، ناباب بودن وی را انکار می‌کنیم.

د) نظریه قضاوت اجتماعی:

به عنوان مثال افرادی که در منطقه سردسیر زندگی می کنند به ۲ درجه بالای صفر می گویند هوا گرم است اما افرادی که در منطقه گرمسیر زندگی می کنند به ۳۰ درجه بالای صفر می گویند سرد است. اصولاً افراد موضع خود را به عنوان معیار به کار می برند.

اصولاً ما پیامهائی را که شبیه دیدگاه ما است به واقع نزدیک تر می یابیم و برعکس پیامهائی را که با دیدگاه ما فاصله دارند از واقع دور می دانیم (گستره پذیرش-گستره طرد) و اگر طوری باشد که بدون نظر هستیم، نه می پذیریم و نه طرد می کنیم. (گستره عدم التزام)

افراد دائماً در گیر و افراطیون بیشتر به طرد تمایل دارند و متعادلان به پذیرش.

تغییر نگرش، وقتی احتمال دارد که یک پیام در داخل گستره پذیرش یا حداقل در داخل گستره عدم التزام شخص قرار گیرد و لذا در خانواده نیز در پیشنهاداتی که به هر یک از اعضای خانواده می دهیم باید از دیدگاههای طرف مقابل به خوبی اطلاع داشته باشیم تا پیشنهاد ما با پذیرش مواجه شود.

۳- الگوهای کارکردی تغییر نگرش:

مردم نگرش هایی را حفظ می کنند که یا با نیازهای آنان جور در می آید و یا از رویدادهای منفی جلوگیری می کند لذا برای تغییر دادن آن نگرش ها، باید بدانیم که آن نیازها چه نیازهایی هستند.

علت اینکه یک پیام ترغیب کننده یکسان، برای همه به یک اندازه متقاعد کننده نیست، همین است که افراد نیازهای کاملاً متفاوت دارند.

مثال: امروزه عده ای می خواهند روحانیت را مانع رسیدن جوانان به آرزوهایشان بدانند تا از روحانیت متنفر شوند لذا روحانیت باید دقیقاً بیان کند که با چه چیزی مخالف است، با سینما یا فحشا ؟ و

طبق الگوهای کارکردی تغییر نگرش، در خانواده نیز اعضای خانواده باید رافع نیازها و دافع موانع رشد همدیگر باشند تا بدین ترتیب بتوانند از نگرش های یکدیگر محافظت نمایند. قرآن همسران را برای یکدیگر به عنوان «لباس»

معرفی می کند؛^{۱۳} و لباس، سه خاصیت دارد که زن و شوهر نیز باید این سه نقش را برای یکدیگر بازی کنند و آن: زینت، عیب پوش و محافظت از گرما و سرما است.

ارزشیابی و سنجش نگرش‌ها:

از آنجایی که نگرش‌ها مفاهیمی کیفی و انتزاعی هستند، برای سنجش آن‌ها مجبوریم به شیوه‌های کمی متوسل شویم و مقیاس نگرش درست کنیم که دارای پایایی و اعتبار باشد تا اندازه‌گیری آن، قابل اعتماد باشد.

مثلاً: تعداد زیادی جملات گوناگون حاکی از مخالفت یا موافقت با موضوع نگرش تهیه می‌شود و حالت‌های ۵ گانه (کاملاً مخالفم، مخالفم، نظری ندارم، موافقم، کاملاً موافقم) پیش‌بینی می‌شود و نیز می‌توان از روش مصاحبه، روش فنون پوشیده (طرح سوالاتی که به طور غیر مستقیم نگرش را می‌سنجند) و استفاده کرد.

در خانواده نیز می‌توان هم در مرحله همسرگزینی و هم در نحوه مواجهه با مسائل و مشکلات پیش‌رو و حل آنها با تنظیم برگ رای و یا به شیوه مصاحبه و روش فنون پوشیده در موضوعات مختلف نظرخواهی کرد و مطابق نظر اکثریت اعضای خانواده عمل نمود

خط و مشی‌های تغییر اجتماعی:

۱- خط و مشی‌های عقلایی-تجربی: این خط مشی فرض می‌کند که مردم عاقل هستند و بر مبنای اطلاعات، دست به عمل می‌زنند لذا باید اطلاعات بیشتر و صحیح‌تر و بهتری در اختیار آنان قرار داد.

اما باید توجه داشت که حقایق و واقعیت‌ها و علم به آن‌ها، قدرت محدودی در تغییر واقعیت‌ها دارند. مثلاً: می‌دانیم سیگار، ضرر دارد-سرعت بالا، خطر آفرین است و کم تحرگی، زیان بخش است؛ اما رعایت نمی‌کنیم.

۲- خط مشی هنجاری-بازآموزی: در این خط مشی فرض بر این است که مردم عاقل و باهوش هستند اما در عین حال در محدوده فرهنگ خاص خود محصورند لذا پیش از کوشش برای تغییر دادن یک شخص یا یک گروه باید این تعیین‌کننده‌های هنجاری و فرهنگی را در نظر بگیرد؛ یعنی باید با آموزش، فرهنگ را تغییر داد-این روش بسیار کند و تدریجی اثر بخش است.

۳- خط مشی اعمال قدرت یا قهری-اجباری: از طریق مبارزه با نژاد پرستی، مدارس مختلط سیاه و سفید ایجاد کردند.

این روش، در کوتاه مدت می تواند اثر بخش باشد اما با کرامت انسان منافات دارد و نیز قابل پیش بینی نیست که چه عکس العمل اجتماعی به دنبال خواهد داشت، تسلیم یا مقاومت؟

در زندگی زنشویی و همچنین در روابط بین والدین و فرزندان نیز نباید از ابزار قهر و غلبه و اجبار استفاده کرد؛ چرا که این شیوه در دراز مدت جواب نمی دهد.

نقش عالم اجتماعی در تغییر:

۱- رابطه تخصصی: (توصیه از بیرون) به شرط: ۱- احساس نیاز برای ایجاد تغییر. ۲- راه حل پیشنهادی باید در چهار چوب و محدوده قابلیتها و هدف های سازمان یا شخص مورد نظر باشد ۳- انگیزه اقدام به عمل.

۲- رابطه تشریک مساعی: برای ایجاد روابط متقابل اجتماعی مهارت داشته و اعمال نماید.

- در این دو نقش، عامل تغییر (عالم اجتماعی) با هدف تغییر که سازمان خاص یا شخص خاص یا کل جامعه است، همکاری دارند.

۳- رابطه پشتیبانی: در اینجا همکاری نیست بلکه هل دادن است یعنی وادار کردن است.

در خانواده نیز یک حکم خانوادگی یا یک مشاور امین می تواند نقش عالم اجتماعی را بازی کند و به صورت های فوق به سازگاری و سازواری اعضای خانواده از طریق تغییر نگرش آنان اقدام نماید.

منابع و مأخذ:

علاوه بر قرآن کریم

روانشناسی اجتماعی، رابرت بارون و همکاران، ترجمه دکتر یوسف کریمی، نشر روان.

روانشناسی اجتماعی، یوسف کریمی، نشر ارسباران

اسلام و روانشناسی، محمود بستانی، نشر آستان قدس.

مبانی زوج درمانی و خانواده درمانی، علی محمد نظری، نشر علم.

آسیب شناسی روانی، ریچارد پی و همکاران، ترجمه یحیی سید محمدی، نشر روان..
نظریه های شخصیت، دوان شولتز، ترجمه یحیی سید محمدی، نشر ویرایش.
روانشناسی شخصیت، حسن حق شناس، نشر دانشگاه علوم پزشکی شیراز.
مبانی زوج درمانی و خانواده درمانی، علی محمد نظری، نشر علم.