

الاستعلام الاقتصادي مدخل لبرمجة عقل المنظمة

"خطوة نحو بلورة استراتيجيات المُتَقِظِينَ"

Economic Intelligence, an approach to programing organization's mind "Towards the strategies of the alerters "

نجيمي وفاء

(الدراسات الاقتصادية والتنمية المحلية للجنوب الغربي) (الدراسات الاقتصادية والتنمية المحلية للجنوب الغربي)

جامعة طاهري محمد بشار (الجزائر) *

wafa.wdawned@gmail.com

جامعة طاهري محمد بشار (الجزائر)

abhicham1@yahoo.fr

تاريخ القبول : 2021/04/01

تاريخ الاستلام: 2021/01/17

مستخلص:

لم يُنَجَزْ هذا البحث للفصل فيما يُختلفُ حوله عند دراسة الاستعلام الاقتصادي، ولا لأحقية اتجاهٍ أو قطاعٍ به دون الآخر، بل كان تجاوزاً لكلاسيكياتٍ قمعت أصل المنظمة وميزتها الحاسمة، وتعاظت معه على أنه مجرد مُستجيبٍ في عرض مُحيط من المُتغيرات والنظريات. ولأنّ الدراسة محاولةٌ لجمع المفاهيم المختلفة معاً قصد تكوين علاقات جديدة، ارتئنا الجنوح لأعمالٍ أكثر أصالة كان مادتها عقل المنظمة، فكره، سلوكه وعملياته العقلية، فكان من الطبيعي جداً التعاطي مع تيارات علم النفس والاجتماع لتكوين زادٍ معرفي يَمَكِّننا من دعم ديناميكية التفكير المترابط التي اعتمدناها في إنجاز هذا البحث قصداً لإيجاد منافذٍ وثغراتٍ تدعم ما استخلصنا منه تدريجياً نموذجنا البشري المُتميّز، تأسيساً لسلوك الفرد المعرفي ودفعاً به للارتقاء على سلم/ مُنحى التعلم، فيتولّد بذلك عن المهارة ما اصطللحنا على تسميته بالحرفة. وذلك بالتعاطي مع مدخلين لهندسة عقل المنظمة الأول يُعنى بالتعلّم كان التعلّم المُبرمج صورة له، والآخر يُعنى بالتعليم كانت أركان البرمجة اللغوية العصبية قالباً له.

الكلمات المفتاحية: برمجة لغوية عصبية، تعلّم مُبرمج، استعلام اقتصادي، سلوك معرفي، معلومة.

تصنيف JEL: O31 ؛ B30 ؛ I20 ؛ L86 ؛ Z19

Abstract:

This research was not done to Explain differences about the economic intelligence, or any sector to which it belongs, it was overtaking classics that shut out the human factor, and treated him as a mere responsive to his

* المؤلف المراسل: نجيمي وفاء wafa.wdawned@gmail.com

environment. Therefore, in an attempt to bring different concepts together to build a new relationships, this study took several works that studies the organization's mind, thought, behavior and his mental processes. So, it was natural to dealt with the currents of psychology and sociology, to form a cognitive base to support the dynamics of interrelated thinking we have used to create an ideal human model, basing to a cognitive behavior that pushing it higher on the learning curve, which transforming skill into what we call a craft. By dealing with two main entries, the first one is learning, which presented by Programmed learning (PL), and the other was about education, which was a template by Neuro-linguistic programming (NLP).

Keywords: Behavior cognitive; Economic Intelligence; Information ;
Neuro-linguistic programming; Programmed learning.

Jel Classification Codes : O31; B30 ; I20 ; L86 ; Z19

المقدمة

ينتهي كل استفهام يتبلور في مجالات الاقتصاد إلى ميداني السيكولوجيا والسيكولوجيا، والتعاطي مع الاستعلام الاقتصادي وفق هذا المنظور ليس باستثناء. فالاستعلام الاقتصادي خلق للقدرة والأمن انطلاقاً من معلومة، والمعلومة بذرة المعرفة، ضُفَّ على ذلك أنَّ الكيان الذي يُعنى بممارسة الاستعلام الاقتصادي ويُعتبر الواجهة التنافسية للمنظمة، هو في الحقيقة مادة معرفية دسمة للبحوث في حقول موازية لِعلمي الاقتصاد والتسيير، ولذلك كان من الطبيعي للباحثين الاستشهاد بنظريات من تلك الحقول للوقوف على ركائز تفرَّد ميزة المؤسسة لاقتراح نموذج تميَّز يُعيد الاعتبار للأصل البشري الذي يُعزي له التفوق والحسم.

يتضح مما سُرِد أعلاه أنَّه للحديث عن برمجة أو هندسة عقل المنظمة يجب إنعاش نظريات بعينها، إحداها تُعنى بصقل إدراك الفرد والأخرى بتنمية فهمه، فبين ما يُدركه الفرد و ما يكتسبه يستطيع التأسيس لهياكله المعرفية، لذلك ليس بالغريب أن نَجَنح لذوي الخبرات في التقنين لما نراه الأجدر بالبروز في أدبيات الاستعلام الاقتصادي مستقبلاً، فما السبيل إذاً لبرمجة عقل المنظمة في ظل الاستعلام الاقتصادي؟ ماذا لو استعنا بأركان البرمجة اللغوية العصبية (NLP)؟

و ليسهل علينا تمييز وجهة نظرنا، لنا أنْ نفترض أنَّ:

- * المنظمة هيكلٌ معرفي.
- * الاستعلام الاقتصادي خلقٌ للقيمة، انتقاء للمعلومة وصناعة للمعرفة.
- * الثنائية (فرد _ معلومة) ركيزة الاستعلام الاقتصادي.
- * ديناميكيات تعلُّم الفرد مُحْتَوَاة في أخرى لتعليمه.
- * تُعد البرمجة اللغوية العصبية قالباً لتغيير مدارك الفرد وأسس فهمه.
- * السلوك المعرفي كغيره من أنماط السلوك؛ هو كل فعلٍ يمكن ضَبْطُه، قياسه وتقويمه.
- * الاستفادة من العلاقة بين المُثِير والاستجابة تطال الجانب المعرفي للفرد.

أهمية الدراسة

تكمن أهمية الدراسة في طبيعة وعمق الموضوع المُتناوَل، ضف على ذلك أنه أول محاولة تجمع روافد علم النفس المعرفي، السلوكي وعلم الاقتصاد؛ وتتعاطي مع العديد من المؤلفات لعديد الباحثين في المجالات المذكورة من أمثال: Piaget, Maslow, Skinner, Thorndike وغيرهم.

أهداف الدراسة

تهدف الدراسة إلى التأسيس لما من شأنه المساهمة في بناء نموذج للمورد البشري المُتمَيِّز بدءاً من تفسير سلوكه المعرفي وصولاً إلى الارتقاء به على سُلَم/مُنْحَى التعلُّم. و ذلك من خلال جمع المفاهيم المختلفة معاً قصد تكوين علاقات جديدة كمحاولة لضبط وتعديل سلوك الفرد المعرفي بعد فهمه أجل تحقيق التَمَيُّز. والعملية كلها خطوة أولى نحو بلورة إستراتيجيات المُتَيْقِظِينَ.

المنهج المتبع

إنَّ الطريق المؤدي إلى الكشف عن أي حقيقة بغض النظر عن تشابك روافدها هو "المنهج"، ولخصوصيات طرحها البحث اعتمدنا المنهج الوصفي لتحقيق الاتساق والتوازن، والمنهج الاستقرائي والتاريخي لتحقيق العمق وإثراء المعارف، مُعْتَمِدِينَ في ذلك على ديناميكية التفكير المترابط في تَبَعُّعنا للحقائق تمهيداً لربطها.

1- الاستعلام الاقتصادي ... بزوغ ... بلورة ... ثم عودة إلى الأصول

تشهد ميادين الاستعلام الاقتصادي إلى يومنا هذا اختلافاً وتشتتاً حال دون الاتفاق حول تعريفٍ مُحدد لماهية الاستعلام الاقتصادي؟ ليس لحدثة المفهوم، بل الأمر يتعدى ذلك إلى التيارات التي تُغذي الاستعلام الاقتصادي مفهوماً، مصطلحاً، طريقةً و أسلوباً. يقول ¹ Sun

Tzu"إذا كنت تعرف قدرات نفسك وقدرات خصمك فليس عليك أن تخشى من نتائج مئة معركة، وإذا كنت تعرف قدرات نفسك وتجهل قدرات خصمك فسوف تعاني من هزيمة بعد كل نصرٍ مُكتسب، أما إذا كنت تجهل قدرات نفسك وتجهل قدرات خصمك فالحزيمة المؤكدة حليفك في كل معركة"، دُعا المفكر الحربي فيما مضى إلى طرقٍ شَدَّت عن منطقِ السيف لتحقيق الامتياز. وهو يُؤسس لأساليبه اتخذ من العنصر البشري الركيزة له، مُبرزاً لحَيَز الوجود مقاربةً تناول فيها مكانة الاستعلام في تحقيق الانتصار (سون، 2010، الصفحات 67-68). الأمر الذي رجَّح به أمثال Harbulot كون التيار العسكري هو التيار الشاهد على بزوغ الاستعلام الاقتصادي ومنه استمدَّ مقوماته. يليه بلورة المفهوم وفق مداخل التنافسية وروافدها (Porter، 1980) من خلال التيار الاقتصادي. بينما يرى الأخلاقيون أن الاستعلام الاقتصادي "توجه تحكمه معايير وتضبطه الأخلاق أثناء جمع، تحليل ونشر المعلومات بما يضمن الاستغلال النافع لها (Martre, Clerc, 1994, p. 36) & Harbulot, 1994, p. 36). وما نرسوا عليه أنَّ الاستعلام الاقتصادي "ترجمةٌ نُظمية لمُحتوى المعلومات المحيطة بالبيئة، للمساهمة في بناء ميزة معرفية تراكمية وثقافة جماعية للمعلومة، مشاركتها ورأسملتها" (Harbulot, 2002)، لتتوالى بعد ذلك إسهامات تُعيد الاستعلام الاقتصادي إلى جذوره الاجتماعية والسيكولوجية.

1-1 حول الاستعلام الاقتصادي

لا يحيد الاستعلام الاقتصادي عن أصول التسيير، فالبينة التي سِيْمَارَسُ فيها هي نفسها أكثر مُتغير استراتيجي واجب على المنظمات مُجابهته. في المقابل فإنَّ فعالية الاستعلام الاقتصادي تُعنى بالقدرة على تحويل المعلومة إلى معرفة قيِّمة ومفيدة لصنع القرار و تنفيذه (Marcon & Moinet, 2006, p. 62)

أ- المعلومة... ركيزة الاستعلام الاقتصادي

يُقال أن الاستعلام الاقتصادي ليس سوى جزء بسيط من إقتصاد المعلومات، إدارة المعرفة والمهارات؛ فهو يمثل السلوك الاستراتيجي القائم على إدارة المعلومة، حماية البيئة وخلق ميزة تنافسية مستدامة (Bellon, 2002, p. 56)، المعلومة التي بدأ (Floridi, 2010, p. 10) دورة حياتها النموذجية من الحدوث سواءً أكان ذلك اكتشاف للمعلومة، تصميمها، تأليفها أو غير ذلك من مصطلحات تتنوع في كل مرحلة من مراحل دورة حياة المعلومة²، وصولاً إلى نقلها وذلك بتوزيعها، استرجاعها أو ربطها، ومن ثمة معالجتها وإدارتها، فاستغلالها في تخطيط، صنع

القرار... إلخ. موضّحاً كيف صار للمعلومة علمٌ وحقلٌ من المصطلحات، ولم تعد معلومةً وكفى! بل اصطبغت بالسياق الذي تُتناوَل فيه (Floridi, 2010, p. 09). وصار من الأهمية الاعتماد الكامل على الإدارة الناجحة والفعّالة لدورة حياة المعلومة (Floridi, 2010, p. 11) الأمر الذي حثّم الانتقال من ما يعرف بـ"مجتمع المعلومات" إلى ما يُتفق على تسميته بـ"مجتمع المعرفة" وذلك بعدما أدرك الفرد يقيناً قيمة المعلومة.

زد على ذلك أنّ المعلومة من منظور الاستعلام الاقتصادي "منظومة هجومية ودفاعية" (Ministère de l'économie de l'industrie et de l'emploi, M. d., 2009, pp. 07 - 09)؛ فهي لا تساعد في بلورة الأهداف المُصرّحة للاستعلام الاقتصادي وحسب بل تساهم في تحديد تلك المُبتغاة كذلك؛ كالآتي:

الشكل رقم (01): أهمية المعلومة في بلورة أهداف الاستعلام الاقتصادي



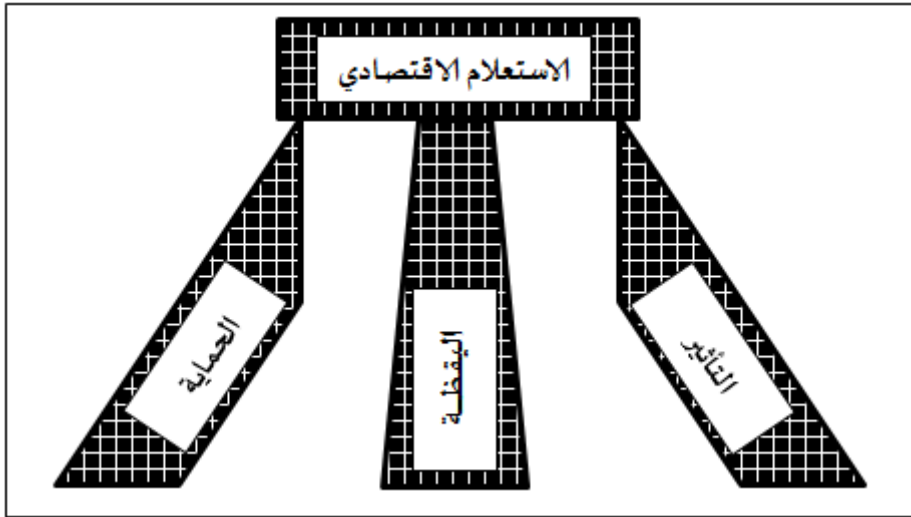
المصدر: من إعداد الباحثين اعتماداً على عدة مصادر

من المُلاحظ أن جُل هذه الأهداف تُعنى بالمستوى المؤسّساتي وترقى بعد تنقيحها لِتشمل مستويات أعلى. لكن هل يُستثنى البعد البشري من الأهداف المُسطّرة للاستعلام الاقتصادي؟ ماذا عن الفرد المُمارس للاستعلام الاقتصادي؟ ألا توجد أهداف لِتشمله؟ بالطبع لا، فكل ما في الأمر أن البُعد المُهمّش أعلاه يحتاج إلى تأصيل معرفي قبل الولوج للعيان.

ب- ركائز الاستعلام الاقتصادي

قبل الولوج لركائز الاستعلام الاقتصادي لابد من التنويه للعلاقة بين الاستعلام الاقتصادي واليقظة، العلاقة التي شهدت وتشهد إلى يومنا هذا نزاعاً بين أوساط الباحثين. فمنهم من يرى أن اليقظة هي رد الفعل الناجم عن فعل الاستعلام الاقتصادي، مُكرسين بذلك التناقض بين المفهومين، بينما ترى ثلة أخرى من الباحثين أن اليقظة في معناها الاستراتيجي _لأنها تُعنى برصد محيط المؤسسة التنافسي، التكنولوجي، التجاري والقانوني...إلخ_ هي الدعامة الأساسية للاستعلام الاقتصادي (Cohen, 2007, pp. 31-32). بدراسة متأنية للاستعلام الاقتصادي؛ يُدرك القارئ كيف أنّ هنالك ثلاث أعمدة وأسس يُبنى عليها الاستعلام الاقتصادي، وهي: اليقظة، الحماية والتأثير.

الشكل رقم (02): ركائز الاستعلام الاقتصادي



المصدر: من إعداد الباحثين اعتماداً على عدة مصادر

يمثل الشكل أعلاه وجهة نظر عديد الباحثين أمثال (Bisson & Dou, Buquen, Revel, 2017, p. 165) و (Larivet & Brouard, 2007, p. 03_05)، معتمدين بالتحديد على مصطلحات "اليقظة"، "الحماية" و"التأثير" (Murça Morgado, 2016, p. 28_35) في التعبير عن الأسس التي يرتكز عليها الاستعلام الاقتصادي؛ وهي:

● اليقظة

بالإضافة لكون اليقظة أحد ركائز الاستعلام الاقتصادي الثلاث، يعتبر الباحثون اليقظة جوهر عملية الاستعلام الاقتصادي، لأنَّ تَبْلُورَ فكرة هذا الأخير يجب أن يقوم على نهج استشاري سليم، وهو ما تسعى اليقظة إلى تأسيسه باعتباره من معالم توجيه عملية اتخاذ القرارات و الإجراءات، وذلك من خلال توفير الحاجيات من معلومات قيّمة، الأمر الذي يُمكن المنظمة على المدى الطويل من التموقع الاستراتيجي في محيطها؛ وبالتالي الحد من عدم اليقين الذي يواجها، وبذلك تكون المنظمة على سابق علمٍ ودرايةٍ بمحيطها من منافسيها.

٢٠ الحماية

تُعنى ركيزة الحماية بتأمين الإرث المعلوماتي للمنظمة من خلال السيطرة وحماية المعلومة الاستراتيجية؛ الأمر الذي يُمكن المنظمة من خلق حاجز أمني ضد التهديد والتضليل المُمارس من قبل المحيط، وكذا ضمان الاتساق بين القرارات والعمليات. كما تضمن ركيزة الحماية للمنظمة القدرة على إدارة جملة المخاطر التي تعترضها، مع ضمان أمان عمليات معالجة المعلومات تقنياً، تنظيمياً واستراتيجياً، ويتم ذلك بمعية المسؤولية الأخلاقية التي يجب التحلي بها أثناء معالجة المعلومات بما يتلائم وضوابط الاستعلام الاقتصادي.

٢١ التأثير

بعد كل من اليقظة والحماية، يأتي دور القدرة والكفاءة على التنفيذ بتأثير. والتأثير في لغة الاستعلام الاقتصادي يعني القدرة على جعل المحيط في خدمة المؤسسة. فالتأثير يهتم بالأساليب والاستراتيجيات التي تمكن المنظمة من التحكم في محيطها بما يتلائم ورؤيتها، استراتيجياتها واستحقاقاتها، لذلك تعتبر ركيزة التأثير هي دفة تغيير قواعد اللعبة بين المنظمة و منافسيها. ويتم ذلك عن طريق الضغط الاعلامي مع الأخذ بعين الاعتبار المسؤولية الأخلاقية الواجب على كل طرف فاعل في المحيط التقييد بها. تستهدف سياسات التأثير المُتبناة من قبل المنظمة كل من المحيط والمنافسين بقصد السيطرة على الأول وزعزعة استقرار الثاني.

يرتكز الاستعلام الاقتصادي على ثلاث أسس يرى الباحثون أنها تمكن المنظمة من بناء خط دفاعي يقيها من التهديدات والمخاطر التي تهدد بقاءها، استقرارها وتمييزها، ويحمي إرثها المعلوماتي. وخط هجومي يمكنها من كسب رهان المنافسة.

1-2 تحليل أبعاد إنشاء الاستعلام الاقتصادي

يرجع تنوع أبعاد الاستعلام الاقتصادي للأولويات الممنوحة من قبل كل اتجاه للركائز التي يقوم عليها، ويكفي هنا أن نشير إلى تقسيم يتناول الاستعلام الاقتصادي انطلاقاً من النسيج

المؤسسات في مستواه القاعدي، مروراً بالأقطاب التنافسية وكذا بنوك الفكر (think thanks) وصولاً لمراكز التأثير العالمية (Delbecque, 2008, p. 27). أما في ما يخص أبعاد إنشاء الاستعلام الاقتصادي فقد قدم الباحثون أربعة أبعاد سنشرحها وفق المخطط الموالي:

الشكل رقم (03): تحليل أبعاد إنشاء الاستعلام الاقتصادي



المصدر: من إعداد الباحثين اعتماداً على عدة مصادر

تظُلُّ المفاهيم مُغشاةً مُهمّةً بمعزلٍ عن الفعالية، فالاستعلام الاقتصادي في مفهومه المجرد ليس الميزة، بل ما يُكسِبُ هذا المفهوم القيمة ويخلق به الفارق هو الميزة للمؤسسة، ونقصد مُمارس الاستعلام الاقتصادي. وهذا ما يوضحه الشكل أعلاه (الشكل 03)، فالبعد الاستراتيجي بانتقاله من القصد إلى التفكير الإستراتيجي يُؤسس لميزة حاسمة، متفردة تكسبه التفوق. يُعزز هذا الطرح اهتمام البُعد الإجرائي بالثنائية (فرد- معلومة) كونها الشرط الذي يُحقق الغاية، والميزة حسب البُعد التنظيمي ليست معرفية وحسب بل تنظيمية كذلك، ففي هذه المرحلة المنظمات الواعية هي تلك التي تسعى لتحقيق "الاتساق" بين كفاءاتها. ليُقدم لنا بُعد التغيير الثغرة التي نلجُ منها لتقديم نمذجة للأصل الذي يُعزى له خلق القيمة المضافة من أداء عملياته العقلية.

3-1 الاستعلام الاقتصادي... فرصة المنظمة لهندسة مواردها البشري

بالطبع لماذا المنظمة وليس المؤسسة؟ ببساطة للاختلافات بين المصطلحين، فلن يفيدنا في هذه المرحلة التعاطي مع مصطلح من اعتباراته لذلك الكيان أنه "علبة سوداء للإنتاج"، وعليه ارتأينا الجنوح إلى أعمال Nelson و Winter التي تتمحور حول ما اصطلحنا على تسميته سنة 1982 بالنظرية التطورية أو النشئية Evolutionary Theory في كتابهما "An Evolutionary Theory of Economic Change"؛ وهي مدخل من مداخل التغيير في المنظمة وفي الاقتصاد ككل، معتبران هذا الكيان "هيكلاً معرفياً" (Nelson & Winter, (Body of Knowledge (1982, p. 267). قدم هذان الأخيران الإجابة من خلاله على التساؤل الذي لا ينفك يتبادر إلى الأذهان كلما اقترن مفهوم التميز بالمنظمة، والذي طالت معالجته معارف الأفراد وسلوكياتهم. وهذا ألقى بنا إلى فحوى ما جاء به Jean Piaget³ في كتابه الأبستمولوجيا التكوينية Genetic epistemology "أنّ العقل البشري قد تمّ برمجته أثناء التطور ليحصل على التوازن وهذا ما يؤسس لهيكله المعرفية". لكن بدراسة مُتأنية لما جاء به رائد المدرسة البنائية، نرى كيف أنه تناول هذه البرمجة كصندوق أسود مُغلق، وكأنه ليس هنالك الكثير ليُقال عنها! في حين أُعْتُبر كتابه السالف الذكر حُجّة لأصحاب الاتجاه المعرفي The cognitive approach في علم النفس لجِجَاج أنصار الاتجاه السلوكي Behavioral approach؛ في كون الإنسان "ليس مجرد مُسْتَجِيب للمُثيرات البيئية التي يتلقاها، بل له آلياته، مهاراته وكفاءاته لتميرير المعلومة بعد تصنيفها، تحليلها، تفسيرها ثم تأويلها إلى أشكال وقوالب معرفية جديدة" (عبد الباري، 2010، الصفحات 232 - 233)، الأمر الذي تَوَضَّح في بُعد التغيير المُوضَّح في (الشكل 03) وكيف أنّ هذا المورد قابلٌ للصَّقل مهاريًا ومعرفيًا.

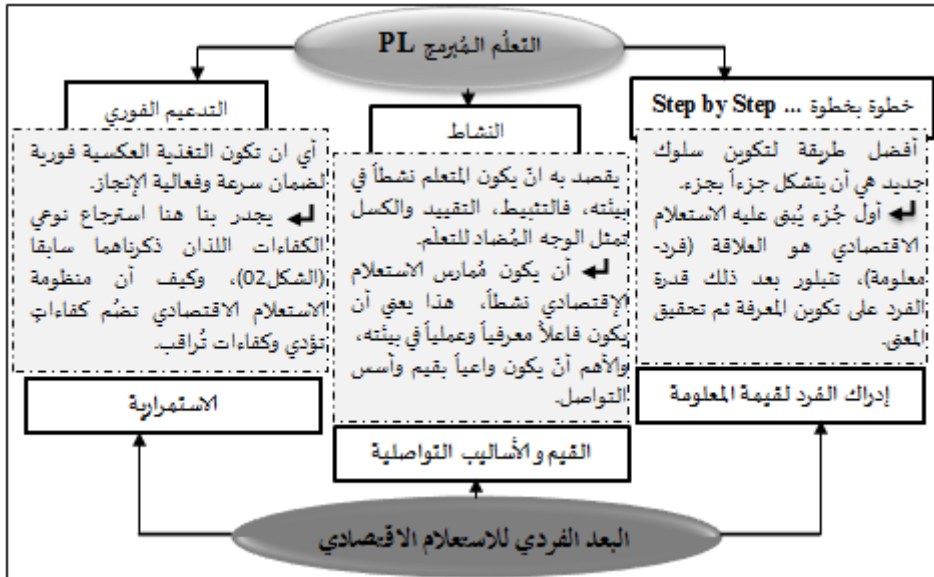
4-1 مدخل التعلُّم ... بلورة البُعد الفردي للاستعلام الاقتصادي

في وسط يُقَدَّر المفهوم ومعناه، يسهل علينا تمرير النظريات من حقول موازية، وعليه اتفقنا على أنّ المنظمة "هيكلاً معرفي" وأنّ "ميزتها الحاسمة" مواردها البشري. إذن من البديهي أن يشمل البُعد الذي نسعى لتمثيله كل ما من شأنه إبراز قيمة وضرورية هذا الأصل، وبناءً على ذلك نستطيع في هذه المرحلة بالذات أن نعرّف الاستعلام الاقتصادي على أنه: "صناعةٌ للمعرفة، إضافةً للمعنى وإعادة صياغة لما تم اكتسابه، مُنتَجهين بذلك الاستخدام التكتيكي والاستراتيجي

للمعلومة، من خلال تفعيل قدرة مُمارسي الاستعلام الاقتصادي مهارياً ومعرفياً، لخلق الأمن ودعم التأثير من أجل تحقيق التميز".

إن طبيعتنا الداخلية ليست قوية، بل هشة وضعيفة في كثير من الجوانب ومن السهل إغراقها بالتعلم (Maslow, 1962, p. 191)، والتعلم Learning عند أهل الاختصاص "عملية تذكر، تدريب العقل وتعديل السلوك" (منسي، 2003، صفحة 26)، هو نشاط هدفه تحصيل المعرفة واكتساب مهارات جديدة، وغالباً ما يُرى على أنه نتيجة الإدراك⁴ المُتفاعل بين الفرد وبيئته، والاستعلام الاقتصادي معرفة ومهارة جديدة كذلك وفعاليتها مرتبطة بمدى جودة هذا الإدراك. وفي هذه النقطة لن نعتمد على أي نموذج للتعليم، بل سنعتمد على ما يُعرف بالتعلم المُبرمج Programmed Learning لـ Skinner⁵، فقد تعامل الأخير مع التعلم باعتباره تعديل للسلوك وتشكيل له، صحيح أنه يتبنى كـ E.Thorndike, I. Pavlov العلاقة بين المُثير والاستجابة، إلا أنه ذو رؤية مختلفة فيما يتعلق بطبيعة تلك العلاقة التي تؤدي إلى التعلم الإنساني، فلا يراها Skinner علاقة ربط ميكانيكية مثل مَنْ سبق ذكرهم، بل يؤكد فيها على وظيفة السلوك الإنساني (Skinner, 1938, p. 20). وعليه نستطيع اللحظة اشتقاق عناصر البعد الفردي للاستعلام الاقتصادي من مبادئ التعلم المُبرمج حسب Skinner، وذلك وفق الشكل الآتي:

الشكل رقم (04): بلورة البعد الفردي للاستعلام الاقتصادي



المصدر: من إعداد الباحثين اعتماداً على عدة مصادر

يوضح الشكل أعلاه كيف أن التعلّم المُبرمج يقوم على التفرّد. كما أنّه مُصمم بحيث ينتهي بسيطرة المُتعلّم على كل المهام، فيبدأ المُتعلّم عند المستوى الذي يستطيع السيطرة عليه ويبني المهارات منه تدريجياً. فالفرد المُتعلّم يبدأ بتدعيم الاستجابات التي تتماشى مع المستوى السلوكي له بُغية الارتقاء برصيده المعرفي والمهاري، فنحن في حاجة لعملية تُعنى بنشاط التعلّم وأخرى تحتويها تُعنى بنشاط التعليم سنعرّفها لاحقاً.

بحيث أنّ أولى الخطوات تُبنى على توطيد الثنائية (فرد- معلومة) كما يوضح الشكل، لتتوضح جملة الصور والخصائص الواجب توفرها لتحقيق شرط النشاط وتفعيله. في المقابل نرى كيف أشار Skinner للتدعيم الفوري واعتبره من أهم مبادئ العملية، بحيث أنّ تعزيز السلوك يدعّمه ويثبّته، ويقصد بالتدعيم هنا معرفة الفرد المُتعلّم أنّ الاستجابة صحيحة (Skinner, 1953, pp. 99-103) من خلال تعزيز سلوكه أو عقابه إذا كان مُخطئاً، وهو الترتيب المنهجي الذي يُعد ركيزة قالب Skinner الموضوعي لبناء الهيكل المعرفي.

يوضح ما سبق سطوة التأثير السلوكي على علاقات الفرد في محيطه وهو يسعى للتأثير فيه، فطبيعة هذا الكيان تُظهر بوضوح كيف أنّه مدفوع دائماً للإبداع من خلال تحصيل المعارف واكتساب المهارات، الأمر الذي يؤدي إلى تطوير قدراته ويؤهلّه ليُصبح ميزة تنافسية. يقول Thorndike "إن أكثر ما يكون إثارةً وروعة لدى الانسان هو قدرته على أن يُغيّر نفسه بالتعلّم" (Thorndike, 1931, p. 30)، والاستعلام الاقتصادي ليس مجموع الخطوات الدراماتيكية التي يُسهّب فيها الجميع، بل هو أيضاً كما وضّحنا⁶، لذلك وجب أنّ يرتقي الفرد إلى حالة ذهنية تؤوّل به لتغيير إدراكه وسلوكه مع المتغيرات.

2- قراءة في البرمجة اللغوية العصبية ... NLP

إنه لمن القصور بمكان الحديث عن ديناميكيات تعلّم الفرد بمعزلٍ عن تلك التي تُعنى بتعليمه، فالتعليم هو عملية تسيير التعلّم؛ ولضمان فعالية العملية المُحتواة يجب ضمان فعالية العملية التي تحتويها، ونقصد بذلك كل ما من شأنه أن يمدّ القائم على تلقين الاستعلام الاقتصادي بكتّيب تعليمات لبرمجة عقل المنظمة، هندسته وتعديل سلوكه المعرفي مع المتغيرات. فكان من الطبيعي التعرض لما يعرف بـ "دليل استخدام العقل" أو كما ما اصطلح Bandler وGrinder على تسميته بالبرمجة اللغوية العصبية Neuro-linguistic Programming، فن وعلم التميّز الشخصي (ألدن و بيريل، 2003، صفحة 11)، النموذج

والطريقة المنظمة لمعرفة تركيب النفس البشرية والتعامل معها بوسائل وأساليب محددة؛ بحيث يمكن التأثير بشكل سريع في عملية الإدراك، الأفكار والشعور، وبالتالي في السلوك، المهارات والأداء الانساني، الجسدي، الفكري والنفسي (حماد، 2009، صفحة 114)، العلم السلوكي الذي يقدم النظرية، الطريقة والتقنية من أجل التغيير والتأثير - (Dilts & other, 1980, pp. 21 - 22).

و عليه يمكننا القول أنّ البرمجة العصبية اللغوية:
"فنّ للإنجاز، ودراسة معمقة لمضامين وأسباب التفوق الإنساني".

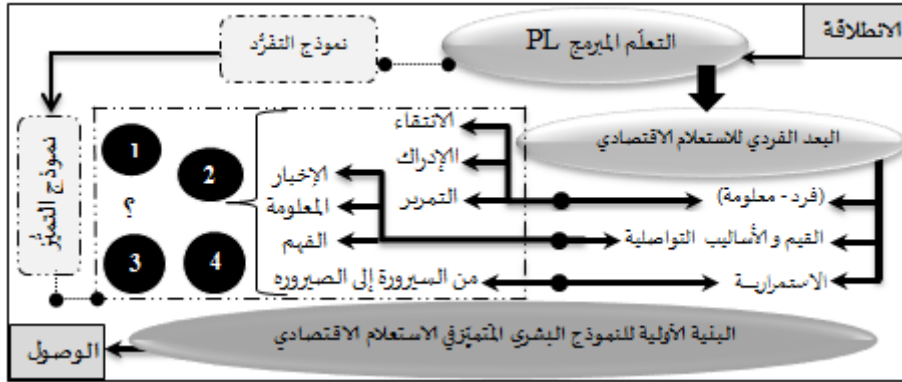
1-2 ركيزة البرمجة اللغوية العصبية

أهم افتراض تُبنى عليه البرمجة اللغوية العصبية هو ما جاء به عالم دلالة الألفاظ⁷ Alfred Korzybski، على أنّ "الخريطة ليست الواقع" "The map is not the territory"، ويقصد بذلك أنّه مهما بلغت بساطة ما تراه فإنه لا يمكنك معرفته على وجه الدقة، وأنّ الحقيقة الكاملة ليست ما تراه في الصورة، ولا المعنى الكامل هو ما تصفّه الكلمات، ولا الرموز هي ما يتم تمثيلها بها (Korzybski, 1933, p. 58) وعليه فالمعلومات ليست استثناءاً من ذلك؛ فليست هي الكمّ والنوع المُعالج منّ ما تم حيازته من بيانات، وعليه يجب على مُمارس الاستعلام الاقتصادي أنّ يُدرك بعض القوانين، أنّ يمرّ بسلسلة من التفاعلات والتجارب، وأنّ يخضع لمُحفّزات فكرية وسلوكية تصقل معرفته وتُتوّج مهارته.

2-2 النموذج البشري المتميز

يتفق Kovalev⁸ على أنّ البرمجة اللغوية العصبية "تفكيك لعناصر نجاح نموذج أو تطبيق ما للوقوف على ركانه بُغية محاكاة أُسس هذا التميّز للآخرين" (كوفالييف، 2013)، ويُشير Bandler في هذا الصدد إلى أنّه "نموذج للتواصل بين الأشخاص المعنيين بشكل رئيسي بالعلاقة بين عناصر النجاح في السلوك والخبرات الذاتية" (Campbell, 2018, p. 13)، صحيح أنّه لا يوجد في الوقت الراهن نموذج مُتميّز لمُمارسي الاستعلام الاقتصادي نقوم بمحاكاته. ولكن يمكننا استنباطه بسلسلة من خلال ديناميكية التفكير المُترابط التي اعتُمدت في إعداد هذه المادة المعرفية، لغرض إبراز البُعد الفردي للاستعلام الاقتصادي ومن ثمة ترقية هذا البعد إلى نموذج بشري مُتميّز، حسب الشكل الموالي:

الشكل رقم (05): التأصيل المعرفي للنموذج البشري المتميز في الاستعلام الاقتصادي



المصدر: من إعداد الباحثين اعتماداً على عدة مصادر

تشمل روافد النموذج البشري المتميز للاستعلام الاقتصادي كل ما من شأنه إبراز قيم الفرد التي نستطيع من خلالها الوقوف على أهمية استشعار، إدراك، انتقاء، تمييز وتمير المعلومة، الأمر الذي دفع بنا إلى الوُغُول في ما يُصطلح على تسميته بـ "التواصل"، والذي يراه Luhmann⁹ في أعماق تأثيراته "الوحدة الأولية لبناء النظام"، وهو حاصل تفاعل العناصر الثلاثة: الإخبار، المعلومة والفهم (سلسلة فكر ونقد، 2010، صفحة 40). ولأنه من الأهمية بمكان استخدام المصطلحات على وجه الدقة والتحديد، وجب الانتقال من استخدام مصطلح "السيورة" إلى "السيورة" عند التعاطي مع تَمَّ الفصل فيه أعلاه (الشكل 05)، فالسيورة تعني التقدم التراكمي الذي يقود إلى نتيجة معينة وفق تقدم مُتتالٍ دون تحوُّل نوعي، بينما السيورة أكثر عمقاً من ذلك؛ فهي التقدم والتحول النوعي للسياق الذي تُدرج فيه¹⁰ من منظور ضمني وظاهري أوسع.

3- نمذجة عقل المنظمة وفق أركان البرمجة اللغوية العصبية NLP

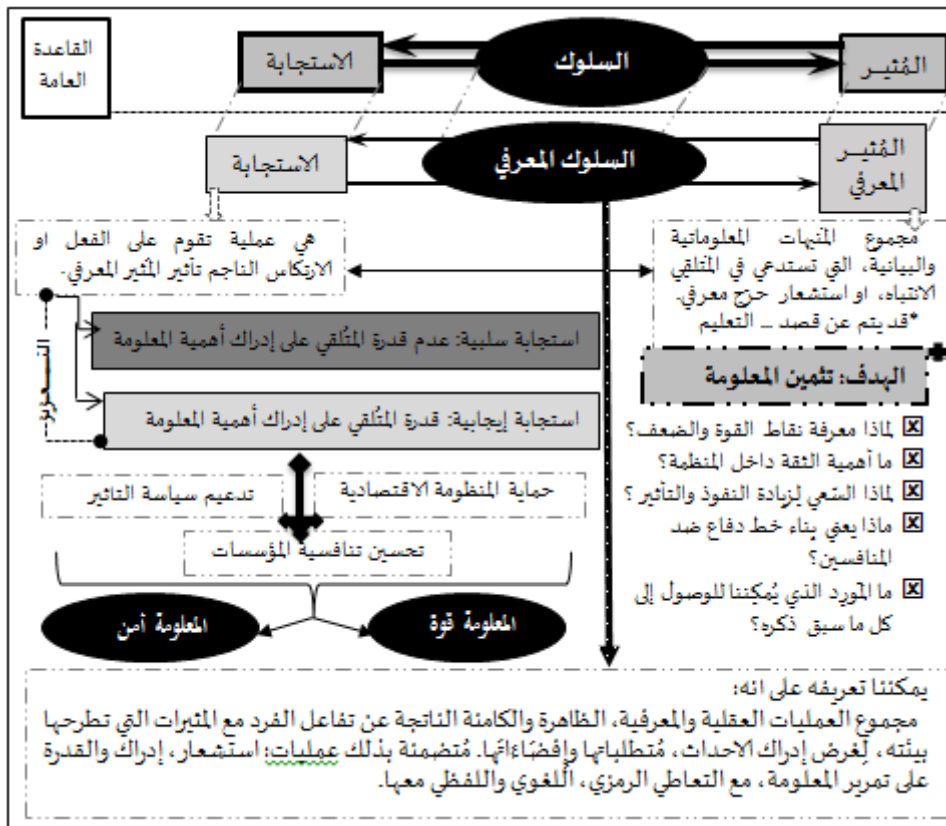
سيتمثل برنامج النمذجة في أركان البرمجة اللغوية العصبية من: تحديد الهدف، سُلّم/مُنحنى التعلم Learning Curve، قانون التنوع لإديسون وإرهاف الحواس (حماد، 2009، صفحة 147).

3-1 تحديد الهدف ... ماذا نريد؟

على الفرد المُتعلّم أن يَعي ماهي المعوقات الواجب تجنبها، المعرفة الواجب تحصيلها و المهارة الواجب اكتسابها، ولتحكّم أفضل في كم ونوع المعارف يجدر بنا معرفة: السلوك؟ المثير؟ الاستجابة؟

يتفق Skinner على أنّ السلوك "كل فعل يمكن ضبطه، قياسه وتقويمه" (رزوقي و سهيل، 2018، صفحة 187)، وأنّه هو مُكوّن من وحدات يُطلق عليها الاستجابات، بينما البيئة مُكوّنة من وحدات يُطلق عليها المُثيرات (إسماعيلي و قشوش، 2019، صفحة 250). و لا يختلف السلوك المعرفي في هيكلته عن ما سبق، فهو كذلك مُكوّن من استجابات ذات معنًى ناتجة عن مؤثرات بيئية، وهذا السلوك المعرفي يُعدّ الترجمة الفعّالة لعلاقة الفرد مع المعلومات التي يتلقاها من محيطه، ولنا أن نشرح وجهة نظرنا كالآتي:

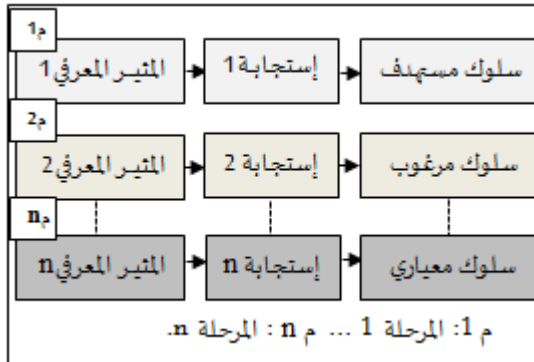
الشكل رقم (06): السلوك المعرفي من منظور الاستعلام الاقتصادي



المصدر: من إعداد الباحثين اعتماداً على عدة مصادر

يوضح الشكل أعلاه كيف أنّ التنبيه (المُثير) في حقل المعرفة هو التساؤل؛ فهو ما يُثير في نفس الفرد المُتعلّم الحَرَجَ وَيَسْتَرِقُّ انتباهه، وكلما طُرِحَ مضبوطاً كان تأثيره أفضل والارتكاس عنه أعم. لذلك جاءت جملة التساؤلات مُجْتَاحَةً لِرَكِيزَتِي الاستعلام الاقتصادي من قوّةٍ وأمنٍ تعاطياً مع مكانة المعلومة من أجل الحصول على استجابة تعكس إنّ التنبيه (المُثير) في حقل المعرفة هو التساؤل؛ فهو ما يُثير في نفس الفرد المُتعلّم الحَرَجَ وَيَسْتَرِقُّ انتباهه، وكلما طُرِحَ مضبوطاً كان تأثيره أفضل والارتكاس عنه أعم. لذلك جاءت جملة التساؤلات مُجْتَاحَةً لِرَكِيزَتِي الاستعلام الاقتصادي من قوّةٍ وأمنٍ تعاطياً مع مكانة المعلومة من أجل الحصول على استجابة تعكس قدرة "الفرد المتعلم من إدراك قيمة المعلومة واستنباط الأهداف المُبتَغَى تحقيقها" (راجع الشكل 01 و06).

الشكل رقم (07): السلوك المعرفي المعياري للفرد



المصدر: من إعداد الباحثين

والأمر لا ينتهي هنا، فبعد الاستجابة الصحيحة يجب التعزيز والتدعيم لتثبيت الارتكاس، ضبطاً للسلوك. وتكرار العملية بتنبهات أعمق وأشمل يؤدي على المدى الطويل إلى تنشيط الفرد، بحيث أنّ هذه الصيرورة تؤدي بالسلوك المعرفي للفرد إلى الانتقال من المستوى المستهدف إلى المستوى

إذاً، ألم نقوم بتفعيل التعلّم المبرمج (PL) (راجع الشكل 04) من خلال التدخل في إدراك الفرد لتسهيل التأثير بالمعلومة، وكل هذا قد تمّ في الركن الأول من أركان البرمجة اللغوية العصبية.

2-3 سلم/ مُنحَى التعلّم Learning Curve

بعد ترسيخ أُسس المعرفة نحتاج المهارة. وللوصول للمهارة نحتاج إلى تسليق سلم/ مُنحَى التعلّم، والآتي توضيحٌ لمقاربتنا حول ركن البرمجة هذا مع الأخذ بعين الاعتبار الاستعلام الاقتصادي مادتنا المعرفية:

أ- مرحلة الجهل بالمهارة (الجهل بالمعرفة): وهذا يُكافئ جهل الفرد المُتعلّم بالاستعلام الاقتصادي، بحيث أنّ سلوكه تُجاه المعلومات في محيطه يكون مثبطاً، وإدراكه لعلاقة (فرد- معلومة) يكون شبه مُنعدم، ولتجاوز هذه المرحلة يجب أولاً إشعار الفرد بأهمية المعلومة لتبني الاستعلام الاقتصادي، وأنه حاجة مُلحة كمعرفة وممارسة لتحقيق التميّز.

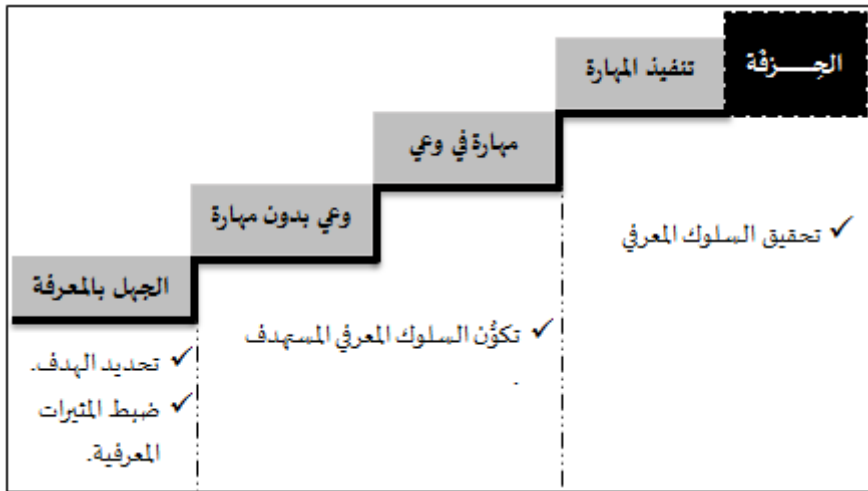
ب- مرحلة التأمل والاطلاع (الوعي بدون مهارة): وتُكافئ وعي الفرد المُتعلّم بالحاجة لتبني ثقافة المعلومة، وهذا عند بدأ الفرد بتلقي المُثيرات المعرفية حول الموضوع، وتكوين القدرة على تصميم خارطة ذهنية تساعد في تشييد أبعاد تمكّنه من تحديد مقومات بناء الاستعلام الاقتصادي بالتعاطي مع ما يُرى على أنه عناصر نجاحه، الأمر الذي يخلق الدافع في الفرد المتعلم، فيدفعه الفضول ويوسع مداركه التساؤل.

ت- مرحلة التطبيق العملي والتدريب المستمر (مهارة في وعي): تبدأ بإتقان الفرد المُتعلّم أساليب وطرق استشعار المعلومة، إدراكها، معالجتها، تفسيرها، تمييزها وتمييزها، أي خطوة عمليات العقل الواعي¹¹ على التحصيل المعرفي لمُمارس الاستعلام الاقتصادي، ومنه تبدأ هياكل الفرد المعرفية بالتأسّس، فتتوضح سُبُل وآليات تفعيل المعرفة في مهارة، وذلك بالتعاطي مع قيم وأساليب التواصل فهماً¹².

ث- مرحلة المهارة (تنفيذ المهارة): بعد فترة من تكرار العملية يكتسب السلوك المعرفي أصالته، وتترسخ عمليات تمييز المعلومة، فيُستحضر المعنى وترتقي بالفرد لمستوى أعلى هو خلق المعرفة، وبتكرار نفس الممارسة يتولى العقل الباطن للفرد تنفيذ ما أسّس له عقله الواعي فتُصقّل المهارة.

ونتيجة تداخل الركنين الأول والثاني، نُفسر الارتقاء على سُلّم/مُنحنى التعلّم وفق الشكل الموالي:

الشكل(08): الانتقال بالسلوك المعرفي من المهارة إلى الحرفة



المصدر: من إعداد الباحثين اعتماداً على عدة مصادر

ج- الحرفة: أشرنا سابقاً لِحتمية استخدام مُصطلح "صيرورة" كمواكبة لفظية دلالية تُثري ما مِنْ شأنه بيان أهمية ما سَيَنجُرُّ عن التراكم المعرفي والمهاري للاستعلام الاقتصادي، وبِمَعْيَةٍ ما اسْتَعْرناه من حقول المعرفة الموازية ارتقيننا درجة أعلى على سُلّم/مُنحنى التعلُّم اصطلاحنا على تَسْميتها بِـ"الحِرْفَة"¹³، وهي أسمى درجات التعلُّم؛ فيها تتركز المعرفة وتتركز المهارة، ولنا نمذجتها وفق الآتي:

$$\text{الحِرْفَة} = (\text{المعرفة} + \text{المهارة}) \times \text{الصيرورة}$$

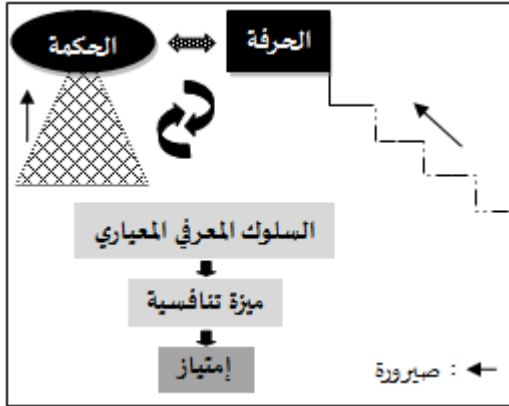
بحيث أنّ الحرفة في سلم التعلُّم هي الوجه المُكافئ للحكمة في هرم المعرفة كما يوضح الشكل أدناه (الشكل 09)؛ فكلّاهما يكافئ تحقيق السلوك المعرفي المعياري، الذي يكافئ بدوره تحقيق الفعالية

الشكل(09): علاقة الحرفة بالحكمة

التي سعينا في بحثنا هذا الانتقال بها من التميّز للامتياز.

و لنا تعريف الحرفة على أنها:

1- "حلقة تصاعدية تزداد نتائجها تَوْضُحاً من خلال صيرورتها، الأمر الذي يُعمِّق المعرفة ويصقل مهارة الفرد فيصبح الحديث عن الأداء الاحترافي أمراً مُستَقْفى الشروط".



3- "معيّار امتياز الأداء التنافسي". المصدر: من إعداد الباحثين

4- "مستوى تعلّم ذو قدرٍ معتبرٍ من الحرية".

3-3 قانون التنوع... الأكثر مرونة هو الأكثر تحكماً وسيطرة

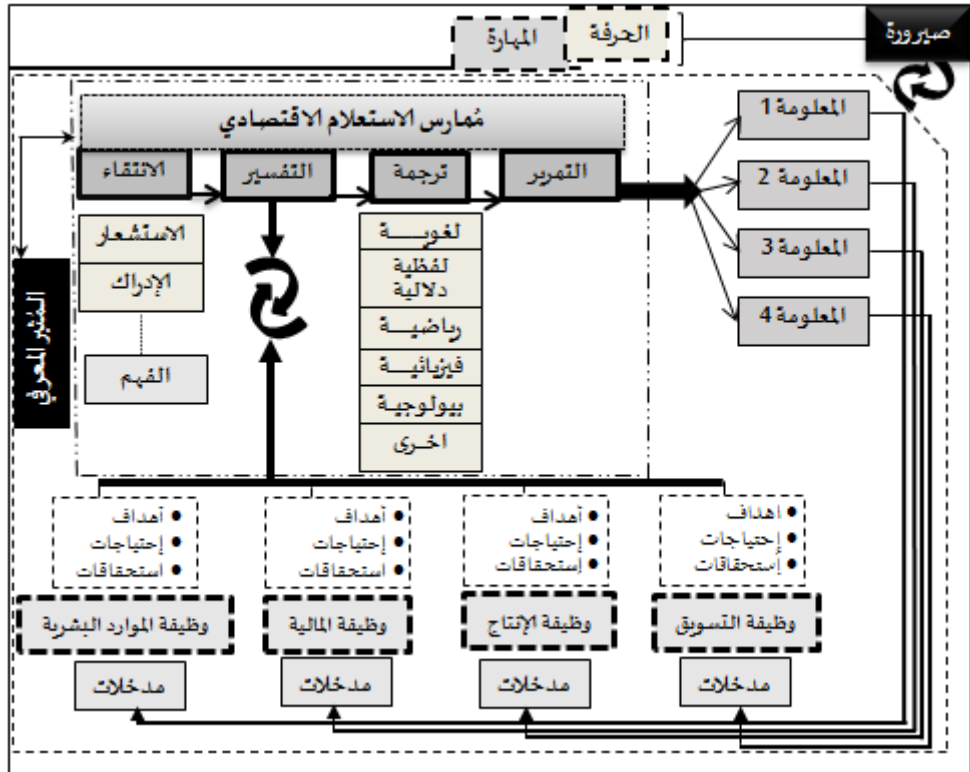
يقول T. Edison "الأكثر مرونة هو الأكثر تحكماً وسيطرة" (حماد، 2009، صفحة 166)، ليس بالغريب أنّ نَجَحَ لذوي الخبرات في التّقنين لما نراهُ الأجدَر بالبروز في أدبيات الاستعلام الاقتصادي. فالمرونة هي "مدى استجابة متغير واحد أو أكثر، للتغيّرات التي تحدث في متغيرٍ آخر أو أكثر"، وتَحلّي مُمارسي الاستعلام الاقتصادي بالمرونة يعني قدرتهم على طرح سيناريوهات وقراءاتٍ مُتعددة لِمُثير واحد، فكل ما وُرد في مادتنا المعرفية قَبلاً يُرَجَّح كَفّة العمليات العقلية والسلوكية في ضَبْط السلوك المعرفي لمُمارس الاستعلام الاقتصادي.

3-4 إرهاف الحواس... بلورة استراتيجيات خلق المُتِيقِظين

إنّ محددات أية خارطة يرُسّمها الفرد عن محيطه؛ ثلاثٌ هي: الحواس، اللغة والمعتقدات. وكلها إرهافٌ لحواس الفرد، والتي نراها من منظورها حجر أساس بناء استراتيجيات "المتيقظون". إنّ الافتراض الذي استهللنا به قراءتنا للـ NLP يُزيل كل معتقِدٍ من شأنه أن يَحُول دون اندماج الفرد في محيط فيُثبِط إدراكه. ولأنّ المفاهيم تُقاس حسب أنماط المُثيرات فإنّ عتبة الطيف تعني "عدم قدرة حواس الفرد على إدراك كوامن المُثيرات وإِفْضَاءُها¹⁴"، وبذلك فإنّ تفعيلها يعني "قُدرة الفرد على الاستجابة المتنوعة لمُثير ما". أما الحديث عن اللغة فيستَحْضِر التركيب اللغوي البسيط الذي يفرض استخدامَ معانٍ مباشرة وأفعال الحركة (ألدِر و بيريل، 2003، صفحة 153)، الأمر الذي يسهل التسلسل الهرمي للأفكار عند التواصل مع مُمارس الاستعلام

الاقتصادي عند الانتقال من البُعد العام الغامض بالنسبة له كمفهوم الاستعلام الاقتصادي إلى البُعد المحدد كأهمية المعلومة ومكانتها.

الشكل (10): سلوك مُمارس الاستعلام الاقتصادي

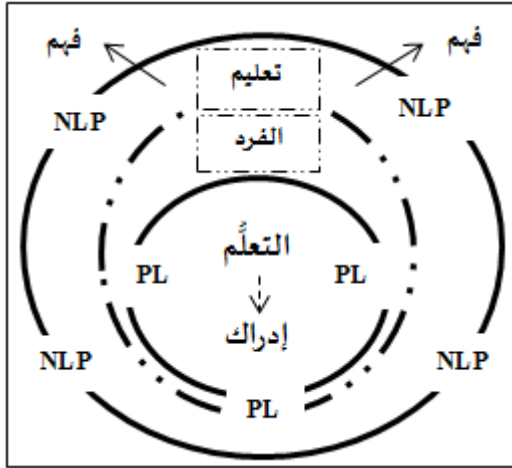


المصدر: من إعداد الباحثين

يُبيّن الشكل أعلاه كيف أنّ مُمارس الاستعلام الاقتصادي الكُفاء هو الذي يُتقن اقتناء المعلومة ثم الشروع في تفسيرها، الأمر الذي يتطلب القيام بمُقاربة بين ما يتوفر لديه من معلومات حول المنظمة وأهداف كل وظيفة منها، وأنّ يستحضر في ذهنه الاحتياجات المعلوماتية لكل منها، مع العلم أنّ كفاءة هذه العملية تتوقف على القدر الذي يحوزه مُمارس الاستعلام الاقتصادي من رصيد جَرفي. وهنا تتضح أهمية خطوات التعلّم المُبرمج (PL) في التأسيس لفردٍ قادرٍ على السيطرة كافة المهام والعمليات العقلية و المهارية التي يتكون منها النموذج البشري المُتميز. وبعد المقاربة يقوم مُمارس الاستعلام الاقتصادي بترجمة ما توصل إليه أخذاً بعين

الاعتبار أنماط المعلومة المُترجم لها، وفي المقابل نعلم أنه لكل وظيفة خصوصياتها، احتياجاتها واستحقاقاتها، تحتاج إلى قوالب معلوماتية معينة، تتنوع وفقها ترجمة مُمارس الاستعلام الاقتصادي لما انتقاه من محيطه من مُثيرات معرفية إلى معلومات خاصة ومتنوعة تُثري مُدخلات وظائف المنظمة، كما يوضحه الشكل أعلاه.

الشكل(11): ميكانيزمات تعديل السلوك المعرفي



المصدر: من إعداد الباحثين

العملية لا تُقرأ من المرة الأولى، بل تتوضح نتائجها من خلال صيرورتها، فالتعلم صقل إدراك الفرد و بمقدار ذلك نما فهمه من خلال التعليم (الشكل 11)، و كلاهما عدّل سلوكه المعرفي واستشعاره لمحيطه، كما أنّ جودة النتائج و اقترابها من ما هو مطلوب يُعتبر مُعزّزاً لسلوكه ذاك، خالقا بذلك ديناميكية تمثّر يحركها على المدى الطويل الفرد نفسه دونما حاجةٍ إلى مَنْ

يوجهه، دافعاً بنفسه نحو الامتياز. فكما أشرنا فإن إدراك الفرد وفهمه لمحيطه يُكسبه القدرة على "الترقب" و"الملاحظة" لما يحيط به من مؤثرات معرفية، وكيف أنّه ليس مجرد مُستجيبٍ هناك، وإلى ذلكم الحين سنستطيع استنباط هيكله خلق المتيقظين.

الخلاصة

لما اقترنت الكفاءة، الفعالية والتميّز بالعنصر البشري، كان من الطبيعي جداً لنا التوغل في تركيب هذا الكيان لفهم عملياته والوقوف على أبعادٍ قد تؤدي إلى تفوّقه ولو نسبياً، الأمر الذي ألقى بنا إلى حقول معرفية موازية تُعبّر عن هذا الكيان بتركيز أفضل ومن منظور قد يبدو أشمل، وكل ذلك للتأسيس لميزة تنافسية كان الاستعلام الاقتصادي فرصةً لبلورتها وفق أسسه ومركزاته؛ كخطوة ستغزو وأعدة مستقبلاً لتكوين مُمارسي الاستعلام الاقتصادي بدءاً بأسلوب تعلمه ووصولاً لأسلوب تعليمه، فالاستعلام الاقتصادي بثقله النظري والتطبيقي كله ليس إلا معرفة قد تخلق مهارة، بتراكمها الكمي وتقدمها النوعي يتولد بُعد آخر عنها ليرتقي أن تكون حرفة لمُمارسها. فكان التعليم المبرمج (PL) مدخلنا لصقل إدراك مُمارس الاستعلام الاقتصادي، كما كانت البرمجة اللغوية العصبية (NLP) سبيلنا لتنمية فهمه وتوطيد علاقته بمحيطه. كل ما ذكر

أعلاه كان مجرد خطوط عريضة استنبطنا منها السبيل للولوج لركائز تفوق الفرد، مُستعينين بالأشكال قصد تسهيل إيصال وجهة نظرنا وتدعيمها ببناء حجج من روافد عدّة متشعبة من ميادين علم النفس المعرفي، السلوكي وعلم الاقتصاد للوقوف على صدق ما تم افتراضه في بداية بحثنا هذا ناهيك عن تبيان هدفه.

حدد بحثنا هذا عدة انعطافات يجب على باحث الوقوف عندها مُطوّلاً، منها على السبيل الذكر لا الحصر:

✱ المنظمة هيكلٌ معرفي، لذلك قبل أن يُساهم الميدان في بلورة الفكرة، يجب على الباحث أن يولي الاعتبار لمجموع المداخل المعرفية والسلوكية التي تساهم في تقويم سلوك المورد البشري وفهمه.

✱ للتَمَيُّز الآن أوجه عدّة قد تُختزل في تلك الديناميكيات التي تُعنى بتعلّم الفرد وتعليمه.

✱ التعلّم يصقل إدراك الفرد و بمقدار ذلك ينمو فهمه من خلال التعليم، و كلاهما يساهم في تعديل سلوكه المعرفي واستشعاره لمحيطه.

✱ الاستعلام الاقتصادي معرفةٌ ومهارةٌ جديدة، وفعاليتُهُ مرتبطة بمدى جودة تفاعل الفرد مع بيئته.

✱ يجب الاستفادة من العلاقة بين المُثير و الاستجابة في كل ما سبق ذكره.

الهوامش

¹ Sun Tzu (551ق.م- 496 ق.م): جنرال، خبير عسكري وفيلسوف صيني ذاع صيته بسبب عبقريته العسكرية، له عدة مقالات عسكرية استراتيجية حملت إسم "فن الحرب"، وكان ذلك قبل 2300 سنة.

² وذلك لسببين هما: أنماط المعلومة في حد ذاتها (لغوية، رياضية، لفظية دلالية، فيزيائية، بيولوجية، اجتماعية، اقتصادية ... إلخ)، ومجال استخدامها، ويُعزى لهذين السببين التنوع في المصطلحات على مدى كل مرحلة من مراحل دورة الحياة النموذجية للمعلومة.

³ Jean Piaget (1896-1980): في تاريخ علم النفس كله، قلة أولئك الذين تمتعوا بأهمية كذلك التي نالها رائد المدرسة البنائية Piaget، صاحب النظرية الوحيدة والأكثر شمولاً في النمو العقلي

⁴ الإدراك: هو العملية التي من خلالها نلاحظ، نختار، ننظم ونفسر المعلومات التي تُجمع بواسطة حواسنا لكي نفهم ما يحيط بنا.

⁵ B.F. Skinner (1904-1990): مؤلف، فيلسوف اجتماعي وأخصائي علم نفس سلوكي، اشتهر ببحوثه حول التعلّم، التعليم و المعرفة، كما يُعد من المُقرّين بوجود ما يُصطلح على تسميته بـ "المجتمع المُؤجّه".

⁶ نقصد تعريفنا المقترح للاستعلام الاقتصادي على أنه "صناعةٌ للمعرفة، إضافةً للمعنى ... لإِخْلُق الأَمْن ودعم التأثير من أجل تحقيق التميز".

⁷ هو العلم الذي يدرس العلاقة بين الكلمة ومدلولها، بهدف تعديل ردود فعل الإنسان من خلال الانتقاء السليم للألفاظ.

⁸ Kovalev Sergey Viktorovich: عالم و معالج نفسي روسي، مدرب معتمد في البرمجة اللغوية العصبية NLP، رئيس القسم الأقاليمي للبرمجة اللغوية العصبية، مدير عام معهد التقنيات النفسية المبتكرة.

⁹ Niklas Luhmann (1927-1998): عالم اجتماع ألماني متخصص في إدارة النظم الاجتماعية. وهو مؤسس نظرية النظم الاجتماعية.

¹⁰ انظر: مُعْجَم لسان العرب، قاموس المحيط، الرائد.

¹¹ هو الذي يدرك السبب والنتيجة، يستقبل المعلومة عن طريق الحواس الخمس، يعالجها ويخزنها، فيقبل الفكرة أو يرفضها.

¹² الفهم: العلم بالشيء، معرفته و الإحاطة به بعد حدوثه ... انظر (لسان العرب)، (القاموس المحيط).

¹³ حَدُّ الشَّيْءِ، العدول و تقدير الشيء. ويقال: جَرَفَةُ الإنسان أن يفعل كذا، أي: دَأْبُهُ وَدَيْدَنُهُ... (انظر معجم الوسيط).

¹⁴ فضاء، من أَضَى الأمرُ إلى كذا / أَضَى به إلى كذا: انتهى إليه، وصل، أدَّى، اتَّسَعَ ... (انظر المعجم الرائد).

قائمة المصادر والمراجع

1- باللغة العربية

➤ الكتب

إسماعيلي يامنة، قشوش صابر، 2019، الدماغ و العمليات العقلية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع.

ألدن هاري، بيريل هينز، 2003، البرمجة اللغوية العصبية في 21 يوم، الطبعة الثالثة، ترجمة وتوزيع مكتبة جرير.

سون اتزو، 2010، فن الحرب، ترجمة: أ. ناصيف، دار الكتاب العربي.

حماد شوقي سليم، 2009، برمجة العقل N.L.P البرمجة اللغوية العصبية، دار اليازوري العلمية للنشر و التوزيع، عمان، الأردن.

رزوقي رعد، سهيل جميلة، 2018، سلسلة التفكير وانماطه (-2-) يهدف هذا الكتاب إلى مساعدة المربين المعلمين والمهتمين بالتربية، دار الكتب العلمية.

عبد الباري ماهر شعبان، 2010، إستراتيجيات فهم المقروء_أسسها النظرية وتطبيقاتها العلمية_ الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن.

سلسة فكر ونقد، 2010، التواصل نظريات وتطبيقات_الكتاب الثالث_، الطبعة الأولى، الشبكة العربية للأبحاث و النشر.

منسي محمد عبد الحليم، 2003، التعلم(المفهوم- النماذج- التطبيقات)، الطبعة الأولى، المكتبة الأنجلوالمصرية، القاهرة، مصر.

➤ برنامج

كوفاليف سيرجي (Kovalev.S)، 2013.05.07، البرمجة اللغوية العصبية، بانوراما، المحاور: أ كابتشوك (A. Kapshuk)، قناة روسيا اليوم، موسكو، روسيا.

2- باللغة اللاتينية

➤ Books

- Campbell, A. 2018. **NLP Made Easy: How to Use Neuro-Linguistic Programming to Change Your Life**. Hay House UK Ltd.
- Cohen, C. 2007. **Intelligence et Performance mesurer l'efficacité de l'Intelligence. Economique et Stratégique (IES) et son impact sur la Performance de l'Organisation**. Vie & sciences de l'entreprise(2007/1 (N° 174 - 175)), 15 à 50.
- Delbecque, E. 2008. **Les politiques d'intelligence économique**. Paris: PUF.
- Dilts, R., & other. 1980. **Neuro-Linguistic-Programming-Subjective Experience** (1st ed., Vol. I).
- Floridi, L. 2010. **Information: A very Short Introduction** (éd. 1st). Oxford University Press.
- Korzybski, A. 1933. **Science and Sanity: An Introduction to Non-Aristotelian Systems and General Semantics**. International Non-Aristotelian Library.
- Marcon, C., & Moinet, N. 2006. **l'intelligence économique**. Paris: Dunod.
- Martre, H., Clerc, P., & Harbulot, C. 1994. **Intelligence économique et stratégie des entreprises**. (L. D. Française, Éd.) Paris.
- Maslow, A. 1962. **toward a psychology of being**. New york: van nostrand reinhold.
- Nelson, R. R., & Winter, S. G. 1982. **An evolutionary theory of economic change** (éd. 1st). Massachusetts, London and England, CAMBRIDGE, the United States of America: THE BELKNAP PRESS OF HARVARD UNIVERSITY PRESS.
- Skinner, B. F. 1938. **The behavior of organisms: An experimental analysis**. New York, London: D. Appleton-Century Company.
- Skinner, B. F. 1953. **Science and human behavior**. New York: Macmillan.
- Porter, M. 1980. **Competitive Strategy**. New York: Editions Free Press.
- Thorndike, E. L. 1931. **Human Learning** (2nd ed.). New York, London.

➤ Articles & Guides

- Bellon, B. 2002, 1^{er} trimestre. **Quelques fondements de l'intelligence économique**. Revue d'économie industrielle(98), pp. 55-74.
- Bisson, C., & Dou, H. 2017. **Une intelligence économique et stratégique pour les PME, PMI et ETI en France**. Vie sciences de l'entreprise, (2), 164-179.
- Harbulot, C. 2002, 2^{em} semestre. **Une nouvelle approche de l'action offensive**.
- Larivet, S., & Brouard, F. 2007. **Stratégies des PME et pratiques d'intelligence économique et de veille stratégique**. 5ème Congrès International de l'Académie de l'Entrepreneuriat.

- Ministère de l'économie de l'industrie et de l'emploi, M. d. 2009, février. **Guide des bonnes pratiques en matière d'intelligence économique.** (B. d. AEGE, & Domenech, M. M., Compileurs).
- Murça Morgado, P. 2016. **Intelligence économique: terminologie et maturité de la discipline: approche comparée**, (Doctoral dissertation, Haute école de gestion de Genève).