

الاتصال كمدخل سيكولوجي في التحليل

Communication as a psychological input into analysis

عامر مصباح

ameurmosbah@hotmail.com

كلية العلوم السياسية والعلاقات الدولية / جامعة الجزائر 3

تاريخ القبول: 2011 / 04 / 02

تاريخ الاستلام: 2011 / 01 / 01

Abstract:

Communication is process which interfering different variables in its dynamics, some of this variables concerning psychological aspects; cognitive-perceptive aspects; environment aspects; anthropological aspects; social back-ground of individual which relate with socialization processes. All this units, represent independent variables to study communication process, each theoretic model emphasize about one of them. The theoretic paradox is, this theoretic models belong to different cognitive parts, to social psychology , international relations science, foreign policy analysis, analysis of decision making process, and analysis of information process.

Keywords : Processus de communication-socialisation-médias

ملخص: الاتصال هو عملية تتداخل في ديناميكياتها متغيرات متعددة، منها ما هو متعلق بالجوانب النفسية والانفعالية؛ ومنها ما هو متعلق بالجوانب المعرفية والإدراكية؛ ومنها ما هو متعلق بجوانب البيئة المحيطة بالعملية؛ ومنها ما هو متعلق بجوانب إنثروبولوجية؛ ومنها ما هو متعلق بالخلفية الاجتماعية للفرد المرتبطة بعمليات التنشئة الاجتماعية. تشكل جميع هذه المفردات متغيرات مستقلة في دراسة عملية الاتصال، كل نموذج نظري ركز على واحدة منها. ومن المفارقات النظرية، أن هذه النماذج النظرية تنتمي إلى فروع معرفية مختلفة، إلى علم النفس الاجتماعي، علم العلاقات الدولية، تحليل السياسة الخارجية، تحليل عمليات صناعة القرار، وتحليل عمليات الإعلام. الكلمات المفتاحية: الاتصال-التنشئة الاجتماعية – عمليات الاعلام

*المؤلف المرسل

مقدمة:

جمع المعلومات، وصناعة مستوى أدنى من القرارات على أساسها، والانتقاء بواسطة مقاييس مختلفة للمعلومات ذات العلاقة التي تمرر إلى الأطراف الصديقة والحليفة، هي فقط الخطوة الأولى من العملية. يجب أن تكون المعلومات متواصلة. على المستوى العام نجد أن كل العلاقات الاجتماعية تتوقف على الاتصال، كما هو جاري في عملية التعلم الكبير، وفي دافعية السلوك. لكن إعادة إنتاج الإدراك في العقل يمكن أن تكون عملية أخرى. فعندما يكون الاتصال الوسيط كلمة مكتوبة أو منطوقة، فإن من المحتمل أن يحدث سوء إدراك، بسبب اللغة التي هي أداة غير دقيقة. الأكثر من ذلك، الذكريات، والتوقعات وقيمة النظام لدى الشخص الذي يوصل المعلومات ستخلق ميولا لقبول أو رفض المعلومات، وبأن لها مصداقية أو لا، ومثل هذه الميول ستؤثر في درجة الثقة في مصدر المعلومات في الحاضر والمستقبل. كما تختلف بوضوح درجة الانفتاح العقلي من فرد لآخر، لكن مع ذلك لا يوجد شخص منفتح العقل بشكل كلي.

لذلك يحتمل دائما أن يكون سوء الفهم Mis-understanding في العلاقات الإنسانية، لكن معظمه هو غير مهم. وسوء الفهم في العلاقات الدولية هو عالي الحدوث. ففي المقام الأول، غالبا ما يحدث سوء الفهم في ترجمة اللغة، ويمكن أن يكون هذا هامشا لزيادة فرص سوء الإدراك حتى بين شخصين ثنائيي اللغة. وفي المقام الثاني، معظم المعلومات في العلاقات الدولية هي معنية بالتعقيد العالي أو المسائل التقنية في الاقتصاد أو الدفاع أو العلم، والاتصال من الخبر إلى الأقل منه يعطي مجالا كبيرا لسوء الفهم. وفي المقام الثالث، سوء الفهم هو أقل احتمالا بين الأشخاص الذين نبتوا في نفس البيئة الثقافية.

فهذه ليست حالة مجردة مثل 'الديمقراطية'، التي تختلف حولها الآراء بين مؤيد ومعارض بالنسبة لشخص من أميركا وشخص من جنوب إفريقيا وشخص من الصين. إنها خاصية معظم التبادلات الدولية التي تأخذ مكانا بين شعوب مختلف الثقافات. وأخيرا، يزداد احتمال سوء الفهم عندما يكون موضوع الاتصال هو غير ملموس أو مجرد، مثل الطموحات، والنيات، والأهداف، والدافعية.

يمكن أن يكون سوء الإدراك Misperception ناتجا عن الظاهرة النفسية المعروفة بالتنافر المعرفي.¹ فاعتقادات الناس حول شروط وجودهم، والقيم التي يحملونها في الذهن، والحاجات التي يبحثون على إشباعها، تخلق في العقول توقعات معينة ورغبات حول المعلومات ذات العلاقة ببيتهم. فالمعلومات التي تتصارع مع هذه التوقعات أو الرغبات تخلق التنافر المعرفي، الذي يمكن أن يحل بواسطة رفض المعلومات، أو بواسطة الاستجابات غير العقلانية، أو بواسطة مراجعة التوقعات والرغبات. كذلك يتفاعل صناع القرار في السياسة الخارجية مع الجحود أو الإنكار، أو اللاعقلانية، عندما تخلق المعلومات تنافرا معرفيا. لذلك يرى رينولدز P. A. Reynolds² أن رفض ستالين لتحذير كريبس Cripps حول الغزو الألماني الوشيك في عام 1941، يمكن أن يكون مثالا جيدا لهذه الفكرة، وكذلك الأمثلة الموثقة التي ذكرت من قبل نورث R. C. North في دراسته لأزمة 1914 هي أيضا مثالا لفكرة التنافر المعرفي.

كما يتأثر أيضا نقل وتداول المعلومات بالعوامل التقنية، وبمتطلبات السرية. إذ يمكن أن تصبح قنوات المعلومات مزدحمة بسبب قدرة كابلات الهاتف، وترددات الإرسال اللاسلكي أو يمكن أن تكون قاعات الشيفرة غير كافية للتعامل مع كمية الرسائل المتدفقة، ومن المحتمل أن تكون هذه حالة جارية على وجه الخصوص في أوقات الأزمة، وبالتالي نتيجة نقل المعلومات تزيد بشكل قاس أو ربما مميت من ضغوط الوقت في سرعة القرارات التي هي السمة الرئيسية لأوضاع الأزمة. لكن مع وجاهة فكرة رينولدز هذه إلى أن معظم هذه المشاكل قد حلت بواسطة التكنولوجيا المعقدة الحديثة. وربما المشكل الوحيد الذي يطرحه والذي يعيق عملية الاتصال هو إمكانية حدوث ازدحام Overload في عقول صناع القرار، ليس فقط في كمية المعلومات المستوعبة، ولكن كذلك في محتواها كمسألة التعقيد الضخم الذي يكون فيه الرهان عاليا، بالإضافة إلى اكتظاظ المسائل الأخرى في عقل صانع القرار، مع نتائج النقد للمعلومات.

¹ عامر مصباح، الإقناع الاجتماعي: أسسه النظرية وآلياته العملية (الجزائر: ديوان المطبوعات الاجتماعية، 2005)، ص ص. 65-68.

² P. A. Reynolds, An Introduction to International Relations, 5th ed. (London: Longman Group Limited, 1978), p. 169.

كما يمكن أن ينتج نوع آخر من الازدحام يختلف قليلا عن سابقه والناجم عن عدم وجود نظام تداول مناسب للمعلومات، وبالتالي يمكن للمعلومات الواردة أن لا تصل إلى الأشخاص المناسبين أو المعنيين في الجهاز الحكومي، أو يمكن ألا تصل إليهم في وقتها المناسب. وهنا تطرح مرة أخرى مسألة التعقيد بسبب عدم معرفة مستقبل المعلومات والأشخاص المناسبين الذين يجب أن يوصل إليهم المعلومات، وبالتالي وصول نسخة طبق الأصل من المعلومات ليس هو مجرد عملية مكلفة ولكن ستزيد من خطر الازدحام. وأخيرا، يمكن أن تقطع السرية تداول المعلومات، ويمكن أن يمس هذا القطع مقطوع من المعلومات ذي قيمة عالية في عملية صناعة القرار. كما يمكن أن يؤدي فشل الاتصال إلى كارثة كما حدث في بيرل هاربر Pearl Harbour في ديسمبر 1941.

وبالتالي المعلومات التي سيبني عليها صناع القرار سياساتهم تكون في كل الحالات غير مكتملة ومتباينة إلى درجة عدم الدقة في صحتها. ويصبحون بسبب ذلك يتصرفون على أساس الوضع كما يعتقدون أنه كائن وليس على أساس كائن عليه الوضع. ولذلك يجب التمييز بين ما تحدده البيئة النفسية لصانع القرار، وبيئته العملية. البيئة النفسية هي كيف يرى صانع القرار الوضع، والبيئة العملية هي كيف هو عليه الوضع في حقيقته. وتنتج قراراته عن طريق رؤيته للوضع. فنظرته المنبثقة عن المعلومات التي تصله - بكل عيوبها- وما يتعلق بمخاطر جمع المعلومات والاتصال والإدراك المحلل للمعلومات، كلها عناصر تتدخل في صناعة القرار. ولذلك يؤكد رينولدز³ P. A. Reynolds أن العلاقات الدولية هي ليست علاقات بين دول، أو علاقات مباشرة بين حكومات مكونة من صناع القرارات، وإنما هي علاقات بين الاعتقادات، والاعتقادات حول طبيعة وعناصر الأوضاع، وحول التأثيرات في هذه الأوضاع عند تبني مواقف معينة. وما بين هذه الاعتقادات هناك اعتقادات حول اعتقادات صناع القرار في الدول الأخرى. لذلك أحد المسلمات التي تتبع هذا المخطط هي البيئة العملية، التي تتضمن الواقع بكل عناصره، وكل النتائج لكل المواقف الممكنة في الوضع، والواقع غير المدرك أو القابل للإدراك؛ فنظرة صناع القرار في الدولة "أ" لهذا الواقع، ونظرة صناع القرار في الدولة "ب" لهذا

³ P. A. Reynolds, Op. Cit., p. 170.

الواقع؛ ونظرة صناع القرار "أ" لنظرة صناع القرار "ب" للواقع، وهكذا إلى ما لا نهاية. فالعناصر الحاسمة للبيئة العملية لفرنسا وألمانيا في مارس 1936 مثلا، كانت التفوق الساحق للجيش الفرنسي على ألمانيا في العدد والتجهيز، ومعارضة الجيش الألماني في وجه خطة هتلر لدفع قوات إلى المناطق المنزوعة السلاح في أراضي الراين، وكان نتيجة ذلك التعليمات الموجهة للجيش الألماني للانسحاب إذا تحرك الجيش الفرنسي. وما كان أمر هتلر أقل من إعطاء الأمر بإعادة التسليح، وحدث التحرك ضد الجيش الفرنسي في نهاية المطاف.⁴

فالمسألة هي معقدة بواسطة حقيقة أن البيئة النفسية لأعضاء مختلفين في جماعة صناعة القرار ستتغير. وتجعل الخبرة والوراثة البعض يميلون إلى التفكير بشكل جيد وآخرين بشكل سيء، وبالتالي يتغير السلوك الإنساني وإدراك المعلومات، والحكم على الاستجابات المناسبة، وفقا لطبيعة التفكير. الميزان الأخير هو مسائل الصداقات الشخصية أو العواطف بين أعضاء الجماعات التي يمكن أن تؤثر في الحكم على الأشياء أو القرارات. وستتأثر نتيجة الحسابات في جماعة معينة بواسطة من يبرز كأعلى منزلة أو الأكثر تأثيرا، وبواسطة ما إذا كفاءات أعضاء الجماعة غير محددة بوضوح. كما سيكون أيضا اتجاه وحكم الأعضاء متأثرا بواسطة انتسابهم الوظيفي أو المؤسسي، وما إذا كانوا داخل أو خارج القطاع الحكومي. هذا لا يعني أن في كل قرار تتدخل كل هذه الاعتبارات، ولكن يمكن أن يتدخل البعض منها.⁵

المستويات السيكولوجية في التحليل

1- خصائص شخصية صانع القرار

النقطة الأساسية المعالجة من منظور التناول النفسي لظواهر السياسة الخارجية هي أنه عندما تكون الوكالات المتنافسة منخرطة في العمل المشترك، فإنها تتسابق من أجل

⁴ Brian Riply, "Cognition, Culture, and Bureaucratic Politics," in Foreign Policy Analysis: Continuity and Changing in Its Second Generation, ed. Laura Neack, Jeanne A. K. Hey, and Patrick J. Haney (New Jersey : Prentice Hall, Englewood Cliffs, n. d.), pp. 85-88.

⁵ P. A. Reynolds, Op. Cit., pp. 172-74.

النفوذ على عملية صناعة القرار الرئيسية، ولا يكون هناك بناء للإجراءات من أجل تداول المعلومات والتنسيق في الموقف، ويكون تدفق المعلومات على قمة صنع القرار متأثراً بالفرصة -بمعنى لا تكون عملية صناعة القرار مؤسساتية- المحتملة أكثر من تقرير السياسة على قاعدة النظرة المشتركة للوضع.⁶

لذلك سيتخذ القرار وتصاغ السياسات من قبل الأشخاص الذين يشغلون أدواراً معينة، وستلعب الأدوار- في سياق من قيم معينة وعادات وإجراءات- درجة كبيرة من المرونة. كما ستكون السياسات الخارجية متأثرة بالأشخاص الذين يوظفون لهذه الأدوار، وبطبيعة النظام الذي تؤدي فيه الأدوار. كذلك ستؤثر هذه العوامل في القرارات المتخذة من قبل الأفراد، بالرغم من أن في كل الأنظمة هناك بعض القرارات التي يعتقد أنها غير مهمة تتخذ من الأفراد الذين هم في المستوى الأدنى من الهرم التنظيمي. كذلك الأمر بالنسبة للقرارات العالية الأهمية يمكن أن تتخذ في بعض الأنظمة من قبل واحد أو اثنين من الأفراد، ويمكن أن تقلل ضغوط الزمن عبر عدد الأشخاص الذين يشاركون في اتخاذ قرارات معينة.⁷

الفكرة العامة لهذا العنصر هو تأثير الخصائص الشخصية لصانع القرار على مخرجات السياسات الخارجية للدول، بحيث تكون قراراتها عاكسة لمفردات الطموح الشخصي، والخوف على المستقبل السياسي للفرد، وتحكم المعتقدات المعرفية في الإدراك وغيرها من معطيات البنيات الشخصية للفرد، الانفعالية، البيولوجية، المعرفية وغيرها.

2-الأفراد كمصدر للتحليل

تقضي المقاربة السيكلوجية في تحليل السياسة الخارجية عموماً أن القادة هم الذين يصنعون قرارات السياسة الخارجية التي تؤثر في التوجهات الوطنية للدولة والمجتمع،

⁶ Deborah J. Gerner, "The Evolution of the Study of Foreign Policy," in Foreign Policy Analysis: Continuity and Changing in Its Second Generation, ed. Laura Neack, Jeanne A. K. Hey, and Patrick J. Haney (New Jersey : Prentice Hall, Englewood Cliffs, n. d.), pp. 21-22.

⁷ P. A. Reynolds, Op. Cit., pp. 162-63.

وفي بعض الأحيان تؤثر حتى في توجهات النظام الدولي ككل كقرارات نابليون بونبرت بالسيطرة على أوروبا في عام 1815، أو قرارات أدولف هتلر في غزو الاتحاد السوفياتي عام 1941. ولهذا السبب، فإن الخصائص الشخصية لهؤلاء المفوضين في صناعة القرارات الوطنية هي حاسمة وأساسية في صناعة السياسة الخارجية. مثل هذه الأفكار تجد خلفيتها الإستمولوجية في أدبيات علم النفس الاجتماعي، خاصة فيما يعرف بعلم النفس المعرفي الذي يركز على تحليل وفهم البنية المعرفية للأفراد وتأثيرها على السلوك الاجتماعي.⁸

يناءً على هذا الافتراض العام، غالباً ما تصنع خيارات السياسة الخارجية من قبل العدد القليل من الأفراد، وهم الرؤساء. يفترض أن سلطة الرئيس كافية أن تجعل السياسة الخارجية محددة حصرياً بواسطة التفضيلات الرئاسية وشخصنة الحكومة بواسطة تحديد السياسة من قبله، بالرغم من أن تنفيذ هذه السياسة يتم من خلال العديد من الناس. ولذلك يدعي رالف والدو همارسن Ralph Waldo Emerson أن ليس هناك تاريخ على وجه الدقة، وإنما هناك فقط سيرة أشخاص تعبر عن الانطباع الشخصي للقادة الذين يحركون التاريخ. وبالنظر إلى السياسة الخارجية الأميركية فإن هذا البطل في التاريخ يدعي أن الموقف الأمريكي يساوي إرادات وخيارات المسؤول الأعلى المنتخب. كما يفترض من ناحية ثانية أن القادة الجدد يقومون بشيء مختلف. بالإضافة إلى أنه ينظر إلى القيادة على أنها سياسة وصناعة سياسة، وتغييرات تدرك كنتيجة لميول القيادة. ومن وجهة النظر هذه، فإن مبدأ ترومان Truman's Doctrine، ومبدأ الانتقام الشامل لدوايت إيزنهاور Dwight D. Eisenhower's Massive Retaliation، ومبدأ تخومية كينيدي John F. Kennedy's Frontiersmanship، ومبدأ انفراجية نيكسون Richard M.

⁸ Andrew Linklater, « Globalization and the Transformation of Political Community, » In The Globalization of World Politics : An Introduction to International Relations, ed. John Baylis and Steve Smith, 2nd (New York: Oxford University Press, 2001), p. 621.

Jimmy Carter's Human Rights، ومبدأ حقوق الإنسان لجيمي كارتر Nixon 's Détente، هي مبادرات من إنتاج القادة الذين يحملون اسم القيادة.⁹ إعطاء الاعتبار للخصائص الشخصية للأفراد قائم على التنبيه إلى أهمية الأساس السيكولوجي للسلوك الإنساني. فالإدراكات، والحاجات الشخصية، والدوافع كلها محددات مهمة لطريقة تصرف الناس. ووفقا لذلك، فإن السمات الأساسية لصناع القرار تؤثر في كيفية تجاوبهم مع مختلف الظروف، مثل معارف واستجابات صناع القرار هي محددة ليس بواسطة الحقائق الموضوعية للموقف، ولكن بواسطة صورتهم للوضع، وهذا يعني أنهم يتصرفون وفق الطريقة التي يبدولهم فيها العالم، وليس بالضرورة وفقا للعالم كما هو في الواقع. يقترح هذا المبدأ بشكل صريح أن الصور المعرفية لصناع القرار تصوغ السلوك الخارجي للدول. وبناءً على ذلك، الإدراكات هي ليست انعكاسات بسيطة لما هو ملاحظ؛ وإنما هي متأثرة بواسطة الذكريات، والقيم، والاعتقادات التي يحملها الملاحظ نحو الموقف أو الوضع القائم. كذلك إدراكات كل الأفراد هي متحيزة بواسطة الميول الشخصية والدوافع الداخلية، وأيضا بواسطة التجارب الأولية والتوقعات المستقبلية لصناع القرار. ولذلك ما يحدث في رؤوس صناع القرار -بنيتهم المعرفية- مهم جدا في تحليل السياسة الخارجية للدول.¹⁰ وإذا حوّلنا الانتباه من القضايا المناقشة إلى النقاشات في حد ذاتها، فإنه يجب علينا التساؤل عما إذا التناقضات بين صناع القرار هي المسؤولة عن الاختلاف في السياسة

⁹Charles W. Kegley, Jr. And Eugene R. Wittkopf, American Foreign Policy: Pattern and Process, 4th ed. (New York: St. Martin's Press, 1991), p. 494.

¹⁰ Michael Banks, "The Inter-Paradigm Debate," In International Relations: A Handbook of Current Theory, ed. Margot Light and A. J. R. Groom (Great Britain: Frances Pinter (Publishers) Limited, 1985), pp. 16-17.

الخارجية من حيث المضمون والأسلوب أم لا؟ وهل نمط شخصية الفرد المنتخب لمنصب صناعة مواقف السياسة الخارجية يؤثر في سلوك الدولة الخارجي أم لا؟¹¹

3- سمات القادة في الميزان

لا يوجد في العالم فرادان متماثلان؛ فكل شخص يختلف في بعض الأشياء عن الشخص الآخر. ويظهر هذا الاختلاف في الشخصية من خلال الصور الكبرى للسياسة الخارجية الأميركية بعد الحرب العالمية الثانية. والسؤال المطروح ليس كيف يختلف الأفراد في صناعة السياسة الخارجية، ولكن القضية تتعلق بتأثير السمات المميزة للقادة على قراراتهم. فبالرغم من أنه من الصعب التعميم، إلا أنه من السهل بيان أن الخصائص الشخصية لصناع القرار غالبا ما تؤثر في سلوكهم، بدليل كثرة دراسات الحالة لصناع قرار معينين، خاصة الخصائص الشخصية للرئيس. وتجرى معظم هذه الدراسات الحية التاريخية للمسؤولين الكبار من أجل تفسير بنيتهم السيكولوجية ونظرتهم للعالم. تفترض هذه السير الذاتية السيكولوجية أن شخصيات القادة هي محددة بواسطة عوامل معينة كتجارهم في طفولتهم الأولى، وعلاقاتهم مع والديهم، ورفاقهم، ومفهومهم لذواتهم. مثل هذه العوامل الخلفية تميل لصياغة شخصيات القادة، واعتقاداتهم، وأساليب اتخاذ القرار وسلوكهم اللاحق في مرحلة الرشد وطريقة عملهم ونمط صناعتهم للسياسة.¹²

وإذا أخذنا بعين الاعتبار النتائج السيكولوجية للطريقة التأديبية الصارمة في طفولة الرئيس وودرو ولسن Woodrow Wilson، فإننا نجد أن عدم قدرة ولسن على مسامحة قسوة أبيه أثناء فترة الطفولة، خلقت لديه الحاجة للاستهلاك في آخر حياته ليحقق تقدير الذات؛ وتدخلت هذه الحاجة في صياغة معظم برامج ولسن حول مثاليته السياسية. وك رئيس للولايات المتحدة الأميركية، يمكن أن يكون لولسن كفاح بشكل

¹¹ Chaerles W. Kegley, Jr. And Eugene R. Wittkopf, Op. Cit., p. 494.

¹² Chaerles W. Kegley, Jr. And Eugene R. Wittkopf, Op. Cit., p. 495.

مندفع نحو القتل الكبير لتعويض خوفه من الرفض. لكن ما كان غالبا عليه في الواقع، هو معركته الشديدة لخلق عصابة الأمم والعلاقات الدولية المثالية.

كذلك يمكن بيان العلاقة الممكنة بين حياة الشخص السيكولوجية وسلوك سياسته المقترحة، من خلال البحوث التي أجريت حول شخصية جون كنيدي، والتي يمكن أن تكون أداة في القرارات التي صنعها أثناء أزمة الصواريخ الكوبية في عام 1962. ووفقا لأحد التفسيرات، فإن كنيدي عانى في معظم حياته من صراع عصابي بين غلبة الخوف من الفشل من جهة، وغلبة الحاجة للمساعدة من جهة أخرى. وترجع جذور الحاجة الأولى إلى عدم قدرته على المنافسة بنجاح مع أخيه الأكبر (جو Joe, Jr.)، فقد أعطي الأخ الأكبر امتيازاً غير عادل في بيئة العائلة التنافسية. كما كان الأب يقدم جو لأصدقائه على أنه الرئيس المستقبلي للولايات المتحدة الأميركية، وكانت تعتبره أمه النموذج للأطفال الآخرين، خاصة جاك Jack، وتعطيه الحرية في تربيته. في هذا الجو أصبح من غير الممكن بالنسبة لجون الحصول على فرصة مساوية من الاهتمام، والاعتراف، والعاطفة من قبل والديه. ونتيجة لذلك، فقد أصبح جون كنيدي الصغير ضعيف الحاجة في الأمن الذاتي. وللتغلب على المخاوف السيكولوجية من الإخفاق، اختلق إستراتيجية المساعدة كطريقة لتجنب تكاليف الفشل التنافسي. في هذا السياق، يرى شارلز كيغلي Charles W. Kegley, Jr. وأوجين ويكتوف Eugene R. Wittkopf أن تعاقب اعتلالات الطفولة يؤدي إلى تجنب المنافسة الفاشلة في مرحلة الرشد، والاحتفاظ بالمناورة الاستعراضية لحماية صورة عظمة الشخص. لذلك تعمل خدعة الذات Self-Deception المفترضة من قبل مونجار Mongar كآلية لحمايته من مخاوفه من الضعف. كما يرى مونجار أن النضج ساعد الطفل جون كنيدي على تقوية صورته الذاتية. ومع أخذ شخصيته بالتشكل، فإن كنيدي مع ذلك احتفظ بالحاجة للبرهنة على غنى شخصيته؛ وبحثه عن المغامرة، وعدم الهدوء Restlessness، والفكرنة Intellectualism، ويعكس القبول بالمهام الصعبة كلها بقاء هذه الحاجة. ولحماية الصورة الذاتية التي يفضلها، فإنه يسترضي الانتقادات بشكل اعتيادي بواسطة المطالبة بلطف الانتباه إلى قلة النقائص.¹³

¹³ Charles W. Kegley, Jr. And Eugene R. Wittkopf, Op. Cit., p.

عندما تنتقل من ملاحظة الأفراد إلى ملاحظة نماذج القادة، فإنه من السهل التعميم على العلاقة بين خصائص القائد وأدائه المتوقع في عملية صناعة السياسة. فقد حلل جيمس دافيد باربر James David Barber (1985) السمات الشخصية للرؤساء وأساليب القيادة التي هي أكثر انتشاراً بينهم. وبناءً على ذلك، اقترح أنه يمكن فهم الرؤساء بطريقة أفضل بواسطة ملاحظة الطاقة التي يضعونها في العمل (إيجابية أو سلبية) ورضاهم الشخصي على واجباتهم الرئاسية في العمل. فالرؤساء النشطون وهم المتحركون والمفعومون بالحيوية، يتعهدون ويباشرون بطاقة كبيرة تحدي القيادة، وتوافقون لتولي مسؤولياتهم في مكتبهم، وراغبون في قبول مهام صياغة السياسة والإدارة. على عكس الرؤساء السلبيين فإنهم يفضلون بأن ينقادوا من أجل الحفاظ على وجود الترتيبات ويتجنبون الصراع والتغييرات الثابتة في السياسة. وهذا يتغير بسبب أن بعض الرؤساء لا يرضون بالموقع المحقق وينظرون بعدم الرضا على عبء المسؤولية المرعب. كما أشار باربر إلى أن مثل هذه النماذج السلبية تميل إلى أن لها تجارب في الطفولة تجعلها تقبل بالمسؤولية لكن لا تستمتع بالمطالب المرافقة لتحمل السلطة.¹⁴

وبناءً على دراسة باربر، صنف كل من شارلز كيجلي Chaerles W.Kegley, Jr. وأجين ويتكوف Eugene R. Wittkopf الخصائص السيكولوجية لشخصية القادة ضمن إحدى الفئات الأربع التالية:

- 1- الكسول-السلبي Passive-Negative، وذلك بالنسبة إلى كالفين كوليدج Calvin Coolidge، ودوايت إيزنهاور Dwight D. Eisenhower.
- 2- الكسول-الإيجابي Passive-Positive، وذلك بالنسبة إلى وارن هاردينج Warren G. Harding، ووليام تافت William Taft، ورونالد ريغان Ronald Reagan.
- 3- النشط-السلبي Active-Negative، وذلك بالنسبة إلى وودرو ولسن Woodrow Willson، وهربرت هوفر Herbert Hoover، وليندن جونسون Lyndon B. Johnson، وريشارد نيكسون Richard M. Nixon.

¹⁴ Chaerles W.Kegley, Jr. And Eugene R. Wittkopf, Op. Cit., p. 498.

4- والنشط-الإيجابي Active-Positive، وذلك بالنسبة إلى فرانكلين روزفلت Franklin D. Roosevelt، وهاري ترومان Harry S. Truman، وجون كنيدي John F. Kennedy، وجيرالد فورد Gerald R. Ford، وجيمي كارتر Jimmy Carter، وجورج بوش الأب George Bush.¹⁵

من ناحية أخرى، أكد باربر أن الأسباب القابلة للفهم هي أن الرؤساء الذين لديهم الخصائص النشطة-الإيجابية هم مستعدون بشكل جيد لتوجيه السياسة الخارجية ويواجهون التحديات والأزمات الدولية وحتى المحلية منها. إذ يحترم الرؤساء الذين لديهم خاصية النشاط الإيجابي أنفسهم وسعداء، ومنفتحون على الأفكار الجديدة، وقادرون على التعلم من أخطائهم؛ وطاقتهم لا تستنفد على المدى الطويل مع قدرتهم على التغلب على الصدمات المؤلمة المرافقة لهم منذ طفولتهم، وهم متجهون نحو الإنجاز الفعال للأهداف في السياسة الخارجية. ولذلك فإن صناع السياسة ذوي خاصية النشاط الإيجابي لديهم قدرة أكبر على التطور والمرونة.

كما يبين تحليل باربر أن سلوك القادة المتشابهون في المهارات والقيم، يمكن أن يكون مختلفا تماما ومتوقفا على نموذج الخاصية التي يمتلكها كل قائد. فالقائد ذو التركيز الذاتي، وخاصة الذي لديه درجة من الثقة في الذات وتقدير عال للذات، يؤثر بشكل حاسم في صياغة وتوجيه السياسة الخارجية، ويملك قدرة على أداء المسؤولية. والنتيجة التي توصل إليها باربر هي أن الخاصيات الفيزيائية التي نمت أثناء الطفولة تؤثر في كل السير المهني لصناع القرار وتوجهاتهم في السياسة الخارجية لبلادهم.¹⁶

4- السمات الشخصية وتحليل السياسة الخارجية

¹⁵ Chaerles W.Kegley,Jr. And Eugene R. Wittkopf, Op. Cit., p. 498.

¹⁶ Chaerles W.Kegley,Jr. And Eugene R. Wittkopf, Op. Cit., p. 499.

من خلال البحوث التي أجريت حول تأثير السمات الشخصية للقادة على عملية صناعة السياسة الخارجية، تم إحصاء عدد كبير من السمات الشخصية. لكن معظم هذه السمات هو قوائم بشكل حصري على عينات من شعب الولايات المتحدة الأمريكية الكلي وليس من النخب السياسية. ومع ذلك، يرى شارلز كيجلي Chaerles W.Kegley, Jr. وزميله أن هناك عشرة نماذج من الشخصيات التي يعتقد أنها تؤثر بواسطة سماتها الشخصية على توجهات السياسة الخارجية للدولة وهي كالتالي:

أ- الشخصية القومية: القومية هي حالة من العقل التي تعطي الولاء بالدرجة الأولى إلى دولة قومية واحدة لإقصاء التأثير الممكن للفواعل الآخرين (مثل الأسرة، الدول الأخرى، أو الكيانات فوق قومية مثل الاتحاد الأوروبي أو الدين). يمجّد القوميون أمّتهم وبيالغون في إعلاء فضائلها، في مقابل ذلك يحطون من مزايا الآخرين. وبسبب تطوير القوميين لأنانية مندمجة مع دولتهم، فإنهم يميلون للدفاع عن حقها في الاستعلاء ويؤمنون بصحة مواقفها المتخذة في السياسة الخارجية.

ب- الشخصية المشبعة بالروح العسكرية: تحدد الروح العسكرية في اتجاه الفرد نحو العدوانية. فالرؤى المشبعة بالروح العسكرية هي عدائية بشكل دائم وتميل نحو استخدام القوة كأداة شرعية لتحقيق الأهداف الوطنية. من ناحية أخرى، هناك جهود قليلة من البحث التي تؤيد الانطباع العام أن العدوانية هي متجذرة في الطبيعة الإنسانية. في مقابل ذلك، هناك تأكيد من قبل العديد من البحوث العلمية - خاصة في علم النفس الاجتماعي¹⁷ - أن ميل الفرد نحو العدوانية هو سمة متعلّمة عبر عمليات التنشئة الاجتماعية.

ج- الشخصية المحافظة: الاتجاه المحافظ في الشخصية، هو مفهوم سيكولوجي يشير إلى وجود مجموعة من الخصائص الشخصية المترابطة بدلا من وجود فلسفة سياسة. وترجع أسبابها إلى حالة العداء والريبة، والقسوة والاندفاعية، وعدم التسامح، وعدم المرونة في الحكم والإدراك الحسي. كما أن مضمونها هو الميل إلى التحكم في الآخرين

¹⁷ Robert A. Baron & Donn Byrne, Social Psychology: Understanding Human Interaction, 4th ed. (Boston: Allyn and Bacon, INC., 1984), pp. 321-62.

الضعفاء والناقصين. من جانب آخر، ضعف التعويض يجعل المحافظ بحاجة إلى تمييز الهرمية وترتيب الأشياء والموضوعات وحل الشكوك الذاتية بواسطة المبالغة في سفلية الآخرين. من ناحية أخرى، يرحب المحافظ بالأفكار الجديدة، ليس بفضول ولكن بخوف. فالميول المحافظة هي موجودة في معظم الأحياء بين غير المثقفين، والذين لديهم تعليم منخفض، وأقل ذكاءً، وبين أولئك الذين هم معزولون اجتماعياً، وخاضعون، ومريدون للثقة في الذات.

د- الشخصية المصلحية: يتميز هذا النوع من الشخصية بالنفعية، والفكرنة، وعدم الصبر، والتوق، والطموح، والتحرر، والتجريبية، والتبجح بالصرامة العقلية. كما يهتم المصلحيون بما يعملون؛ وقيمة معيارهم الأولية هي النجاح. يقضي فهم المصلحة بالنسبة إليهم، ضرورة الالتفات إلى الاعتقاد في المبادئ الثابتة التي تؤدي حقيقة إلى النتائج الملموسة. كما تحتاج الشخصية المصلحية إلى التحكم في خوفها العام على السلطة؛ إنهم يرسمون عليها أهدافهم، ويحاولون بواسطتها تحقيقها، وتوافقون لممارستها للحصول على الأشياء بدون النظر إلى المثل أو الأخلاق. كما أوضح كنيدي أن البراجماتيين هادئون في تحقيق الحلول العقلانية والنتائج الموعودة، كما يمكن أن ينتهكوا المبادئ الأخلاقية ويعقلنوا الانتهاك بالقاعدة الكلاسيكية "الغاية تبرر الوسيلة" التي طرحها نيكولا مكيافيلي.¹⁸

هـ- جنون الارتياب The Paranoid. جنون الارتياب هو عصاب نفسي مضطرب يتميز بشدة الشك، والخوف، وعدم الثقة في الآخرين. يعتقد ذوي جنون الارتياب أن الناس يريدون إلحاق الأذى بهم، ويصبح توقعهم قوة دافعة وراء سلوكهم. وبشكل مألوف، لا نتوقع من السياسيين إظهار مثل هذه الأعراض. لكن تحت شروط ضاغطة يمكن أن يكونوا ميالين إلى عرض بعض خصائص الاضطراب، والآثار التي يمكن أن تكون

¹⁸ Machiavelli, "On Princes and the Security of Their States," In: International Relations Theory: Realism, Pluralism, Globalism, ed. by Paul R. Viotti & Mark V. Kauppi (New York: Mac Millan Publishing Company, 1993), pp. 91-94.

مناقضة لأداء أدوارهم. وأحد الأمثلة لذلك هو وزير الدفاع الأميركي السابق جيمس فورستال James Forrestal¹⁹.

و- **المعتقد المخلص** The True Believer: غالبا ما ترافق شخصية المعتقد المخلص، مصطلحات من قبيل المتعصب Fanatic، والمؤدلج Ideologue، والإرهابي Terrorist، والصليبي Crusader. إنها سكة مرتبطة بالجمهور المتدين، والجمهور السياسي، أو الحركات الإيديولوجية. سواء كانوا مسيحيين مناضلين، أو قوميين، أو إيديولوجيين، أو إرهابيين، أو شيوعيين، أو فاشيين، فإن المعتقدين المخلصين يشتركون مع الآخرين في الاعتقاد بالحاجة إلى التضحية بأنفسهم من أجل فكرتهم. ليس بالضرورة أن تكون إرادتهم مسلحة بأفكار قوية. وإنما يرتبطون بأي حركة تشبع حاجتهم للعبادة وبالطبع لما يموتون من أجله. فالحاجة إلى الارتباط هي متجذرة في سمة الإحباط في الشخصية، وتدني في تقدير الذات، ومعنى الخزي، والرغبة في المكانة، والبحث عن التحكم في حياة أحد من الناس. يبحث المخلصون عن التضحية بأنفسهم من أجل تمجيد الحركة الجماهيرية التي يؤمنون بها، بمعنى الغني الشخصي بواسطة التوحد الكلي مع المبدأ أو الجماعة، والمكانة والسلطة التي ستمنحهم المكانة والقوة. وبسبب حاجة المعتقدين المخلصين إلى الاعتقاد في الإخلاص المطلق وفضيلة اختيارهم للحركة، فإنهم يندفعون لإكراه الناس على طريقة عيشهم ويتنافسون مع كل الحركات الأخرى التي هي خارجة عنهم. فمثلا، الوطنيون المتعصبون (أي القوميون أو الوطنيون المتزمتون) الذين يضعون بلادهم قبل أي شيء آخر (بما فيها أنفسهم)، هم غير متسامحون مع الأجانب ويبحثون عن نشر طريقة حياة بلادهم عبر العالم. ويعد كتاب إريك هوفر Eric Hoffer الذي نشر عام 1951 تحت عنوان "المعتقد المخلص The True Believer" المحلل الرئيسي لهذه العقلية، والمرجع الأساسي للبحوث حول هذا النمط من الشخصية.

ي- **المستبد** The Authoritarian: تعد الاستبدادية مجموعة من الميول المتضمنة للميل إلى التماثل والإخلاص مع القيم المألوفة، بينما ينددون بأولئك الذين يرفضون

¹⁹ Chaerles W. Kegley, Jr. And Eugene R. Wittkopf, Op. Cit., p. 504.

آراءهم ومواقفهم. كما يرغب المستبدون في السلطة؛ ويطيعون بشكل خاضع وبدون نقد القادة الذين يسيئون استخدام حقوق المساهمين معهم. بالإضافة إلى ذلك، يعتقد الاستبداديون في أنفسهم أنهم ضحايا، ومتشائمون إزاء دوافع الناس الآخرين نحوهم، ولديهم اتجاهات إيجابية نحو قيمة القوة والنظام في صناعة القرار.²⁰

س- الشخصية المضاد للاستبدادية The Antiauthoritarian Personality: على عكس الفئة السابقة، ترجع الشخصية المضاد للاستبدادية Antiauthoritarianism جزئيا إلى الاتجاه المندمج المعروض من قبل الناس غير المرتاحين مع النظام والسلطة، ويندفع المضادون للاستبدادية بأرائهم السياسية للتأكيد على المثالية، والتفائلة، وتفضيل التغيير للواقع المستبد.

ع- الشخصية الدوغماتي The Dogmatist Personality: تتميز الشخصية الدوغماتية بالانغلاق العقلي. فالدوغماتيون هم مسجونون بشكل نمطي في الاتجاهات الماضية التي يحملونها، وفي الآراء السابقة ويرفضون تعديلها برغم من وجود الاتجاه المعاكس الإيجابي. كما لا يقبلون تكوين صور جديدة، وهم غير متسامحين مع المعلومات الغامضة وغير المنسجمة. فعدم مرونة الإدراك الحسي هي مستقرة فيهم، كما أن حماسهم مرتبطة بالسلطة. من ناحية أخرى، يعد تأسيس المبادئ مهم بالنسبة للشخصية الدوغماتية؛ بالإضافة إلى أنها تتساوى مع مفهوم الصرامة.²¹

هذه النماذج العشرة من الشخصيات هي أمثلة لفئات سمات الشخصية التي يمكن أن يكون لها علاقة بعملية صناعة السياسة الخارجية. لكن هذه النماذج غير شاملة ولا حصرية بشكل عام، إذ يمكن أن تكون هناك سمات أخرى مرافقة للشخصية. كما أن هناك بنى إضافية لها علاقة بصناعة السياسة تم كذلك تحديدها. فمثلا، درس هارولد لازويل Harold D. Lasswell في عام 1930 اتجاهات الساسة وميولهم في الولايات المتحدة، واستنتج وجود ثلاثة نماذج أساسية للقادة السياسيين:

²⁰ Chaerles W.Kegley, Jr. And Eugene R. Wittkopf, Op. Cit., p. 505.

²¹ Chaerles W.Kegley, Jr. And Eugene R. Wittkopf, Op. Cit., p. 506.

- 1- هناك القائد السياسي المهيج أو المحرك.
 - 2- وهناك القائد السياسي الإداري.
 - 3- وأخيرا هناك القائد السياسي المنظر.
- كذلك ميز من جهته، جين كيركباتريك Jeane Kirkpatrick في عام 1974 -أول سفير للرئيس رزنالد ريغان في الأمم المتحدة- بين أربعة نماذج من القادة السياسيين هي كالتالي:

- 1- هناك الشخص القائد Leader.
 - 2- وهناك القائد المشخصن Personalizer.
 - 3- وهناك القائد الداعي للأخلاق Moralizer.
 - 4- وهناك القائد المقدم الحل للمشكل Problem Solver.²²
- بصفة عامة، التمييز بين سمات الشخصية هو مهم بسبب أن الفئات توفر أدوات لتفسير سلوك القادة ومن أجل صياغة التنبؤات حول سلوك القادة. ولذلك، التنبؤات هي ممكنة الحدوث (بالرغم من أنه ليس دائما تحدث) لأن سمات القادة الشخصية تؤثر في استجاباتهم للأحداث الدولية. كما تعمل كذلك سمات الشخصية لصناع القرار الأساسيين كمحدد أولي لاتجاهات السياسة الخارجية للدولة.²³
- تأثير سمات الشخصية على السياسة الخارجية
- هناك من الباحثين في مجال تحليل السياسة الخارجية من يرى أنه كلما كان صناع السياسة قوميين، كلما تميزت اتجاهاتهم في السياسة الخارجية بالميل نحو الحرب والاعتداء. إذ يميل القادة الذين يحافظون على قوة التحامهم بأممهم إلى التعبير عن العداء، والاشمئزاز، والتشدد نحو الأجانب. يدرك هذا النوع من الشخصيات وجود النزاع الدولي بشكل مكرر والمنافسة كأمر محتوم. كما يعارض القوميون السياسات الفوقية التي تنتهك السيادة والمصلحة الوطنية للدولة. كذلك يعارضون المساعدة

²² Chaerles W. Kegley, Jr. And Eugene R. Wittkopf, Op. Cit., p. 507.

²³ Chaerles W. Kegley, Jr. And Eugene R. Wittkopf, Op. Cit., p. 508.

الخارجية عندما يقدمها الآخرون بفائدة. من ناحية أخرى، يميل القوميون إلى الدفاع عن السياسات التي تعزز المصالح الذاتية المباشرة لدولهم على حساب رفاهية الآخرين، ويشجعون السياسات التي تبرز الاختلافات بين الدولة والآخرين. عموماً، يدافع القوميون عن المصلحة الذاتية الوطنية كمبدأ أعلى في السياسة الخارجية.²⁴

كما يحافظ الصنف الثاني من الشخصيات – وهم الاستبداديون- على الاتجاهات المتطابقة مع الجماعات التي هي جزء منهم. إنهم يرفضون المعلومات الجديدة المتدفقة ضد الصور الأولية التي لديهم، ويبحثون عن المعلومات التي تعزز وجود الاعتقادات لديهم. تقوم مواقف مثل هؤلاء الأفراد على الرأي والعواطف بدلاً من الحقائق والمعلومات والاستنتاج العقلي. كما أنهم يقاومون تغيير الاتجاهات والآراء التي عندهم. وفيما يخص السياسة الخارجية، فإن أهداف الدولة متحكم فيها من قبل الفرد المستبد (مثلاً، ألمانيا تحت حكم هتلر). ومن غير المحتمل رؤية تغيير مهم فيها. والسبب هو أن سلوك المستبدين محكوم بواسطة الحاجة السيكلوجية للصور المتماسكة. وذلك من خلال تأكيدهم على البروتوكول والإجراءات اللوائحية الأساسية التي تعزز تماسك السياسة. تسير السياسة بواسطة الشخصيات المستبدة ولا تميل إلى الإبداع في السياسة الخارجية. كذلك يرتبط الاستبداد باتجاهات السياسة الخارجية المنعزلة، وتفكير الحرب الباردة، ومقاومة التوافق الدولي.²⁵

الجانِب الثالث لتأثير سمات الشخصية على توجهات السياسة الخارجية للدولة هو وجود الشخصية المحافظة في الحكم من خلال نظرتها المتشائمة للطبيعة الإنسانية والازدهار الإنساني ونظرتها إلى عدم المساواة بين الدول كأمر محتوم، إن لم يكن أمراً مفضلاً، وسمة للشؤون الدولية. كما تنظر للأجانب كتهديد خارجي. وتعتقد الشخصية المحافظة أن الطريقة الأحسن للتعامل مع الدول الأخرى، هي تجنبها. فكل من الانعزاليين والمحافظين هم مقاومون لأن يكونوا منخرطين مع الآخرين أو يقومون بالمسؤولية تجاههم. إنهم يعارضون إعادة تنظيم المؤسسات لغرض تصحيح عدم التوازن أو تشجيع المساواة الاجتماعية. إنهم يقاومون التشريع الذي يمكن أن يتداخل مع استقلالية

²⁴ Chaerles W.Kegley,Jr. And Eugene R. Wittkopf, Ibid., p. 508.

²⁵ Chaerles W.Kegley,Jr. And Eugene R. Wittkopf, Ibid., p. 508.

الشخص (أو الدولة) وميله الخاص، والتي هي عائق كبير دون التغيير الاجتماعي. ترتبط كذلك الانعزالية بشكل وثيق بميول البغض (الميل إلى التجنب، والانغلاق، والإنكار) بدلا من الأمزجة المقبولة (الميل إلى الحب، والتواصل، والقبول).²⁶

حدود الخصائص الفردية في التحليل

يزداد تأثير الخصائص الشخصية على سلوك صناعة السياسة الخارجية في ظروف معينة وهي:

أ- وجود الفرد في أعلى بنية صناعة القرار. أي كلما صعد الفرد في هرمية الشؤون الخارجية للحكومة، كلما كان منصب شخصيته أكثر تأثيرا على صناعة وتوجيه السياسة الخارجية.

ب- غموض وتعقد وضعية صناعة القرار. بسبب أن الناس يستجيبون بعاطفية إزاء وضعيات الشك والوضعيات المحيرة. وهناك من يرى أن هناك على الأقل أربعة نماذج من أوضاع السياسة تحمل دوافع سيكولوجية (غير منطقية) تلعب أدوارا بسبب الغموض على وجه التحديد وهي:

1- الوضعيات الجديدة التي يكون للأفراد تجارب سابقة قليلة عنها وقليل من السمات المألوفة التي تساعد على تحديد الوضع القائم وطريقة التعامل معه.

2- الأوضاع المعقدة، التي تستلزم عددا كبيرا من العوامل المختلفة.²⁷

3- الأوضاع المتناقضة، التي تتضمن العديد من التناقضات والتنافرات. ومن أمثلة ذلك، الأوضاع الخالية من العقوبات الاجتماعية التي تسمح بحرية اختيار بسبب عدم وضوح التعريفات الاجتماعية للخيارات المناسبة.

ج- الثقة الذاتية الكبيرة والأنانية الفردية. تتعلق هذه الصفة بالإيمان الذاتي لصناع القرار في قدرتهم على التحكم في الأحداث -تقديرهم الذاتي، والثقة في الذات، والاعتقاد في أنفسهم- بشكل قوي وتحديد مدى ما سيجروون على السماح لتفضيلاتهم في وضع

²⁶ Ibid., pp. 508-09.

²⁷ Chaerles W. Kegley, Jr. And Eugene R. Wittkopf, Op. Cit., p. 512.

توجهات السياسة الخارجية. وفي مقابل ذلك، عندما تغيب مثل هذه الصفات، فإن الشك الذاتي سيمنع نهج المخاطرة في القيادة واتخاذ القرارات الصعبة.²⁸

د- الانخراط الشخصي الكبير للفرد في الوضع. عندما يعتقد الناس أن مصالحهم ورفاهيتهم تكون في المقام الأول، فإن استجابتهم تكون محكومة في المقام الأول بحاجاتهم النفسية الخاصة. إنهم يتوقفون عن الظهور ببرودة وعقلانية ويبدؤون في التصرف بشكل عاطفي. وبناءً على ذلك، عندما يتولى صناع السياسة المسؤولية الشخصية في إدارة السياسة ويصبحون معنيون بالمخرجات بشكل أناني، فإن ردود أفعالهم تعرض بشكل مكرر مشحونة بالعاطفة وتتكشف شخصيتهم. ومن الأمثلة المطروحة في هذا السياق، التناقض الظاهر في سلوك الرئيس ليندون جونسون في حرب فيتنام عام 1963، -المتمثل في سلوك الحذر- مع سلوكه في عام 1968 المتمثل في سلوك المولع والمندفع)، الذي أعطى انطبعا بأن الحرب أصبحت مع مرور الزمن حربه الخاصة.

ه- قلة المعلومات المتوفرة. عندما يواجه صناع القرار قضية معقدة وخطيرة في ظل معلومات غير متوفرة أو شحيحة، فإنه شاء أم أبى، يميل إلى إملاء خياراته السياسية المفضلة. على العكس عندما يكون للفرد معلومات كثيرة حول الشؤون الدولية، فإنه أقل احتمالا في أن يقوم سلوكه على التأثيرات غير المنطقية، أو تغلب عليه التفضيلات العاطفية الذاتية. بالإضافة إلى أنه يمكن أن تقلل المعلومات الوافرة من احتمال أن تقوم القرارات على البواعث السيكلوجية والحاجات الشخصية أو استحكام النقائص النفسية في مخرجاتها.

و- طغيان الحاجة نحو القوة. عندما يتبوأ الفرد في البداية منصب المسؤولية، فإن المتطلبات الرسمية للدور هي احتمال وضع حدود لما يمكن أن يقوم به في المسؤولية أو على الأقل تكوين صورة حول السياسة التي سوف يتبعها. وهذه الفكرة صحيحة خصوصا بالنسبة للرؤساء المنتخبين حديثا. بما يسمح لهم أيضا باختبار المسؤولين في

²⁸ Chaerles W.Kegley, Jr. And Eugene R. Wittkopf, Op. Cit., p. 513.

مجلس الوزراء والمسؤولين السامين في فترة قصيرة التي تكون فيها حرية الشخصية كبيرة وقراراتهم لا تقاوم بشكل كبير.²⁹

لكن يجب التنبيه إلى أنه بقدر ما تكون تفسيرات سلوك السياسة الخارجية في ضوء الخصائص الشخصية هي مفيدة في بعض الظروف، إلا أنها يمكن أن تكون مضللة في ظروف أخرى. فالبواعث الداخلية والميول الشخصية هي ليست دائما محددا قوية لسلوك السياسة الخارجية في كل السياقات. إنها تتغير في ضوء طبيعة القرار المموس، وطبيعة الميول السيكولوجية الطاغية لصانع القرار موقفه من الوضع القائم وأهمية القرارات نفسها بالنسبة للسياسة الخارجية للدولة ككل وبالنسبة له شخصيا.³⁰

الخاتمة

بالإضافة إلى تأثير الميول الشخصية في السياسة الخارجية، هناك أيضا العوامل الفردية التي تصبح محددا قويا للسياسة خصوصا تحت شروط الأزمة الوطنية التي تكون مفروضة على صانع القرار. إنه ليس حادثا عرضيا أن يظهر القادة العظام في التاريخ في فترات التحدي القاسي. إذ يمكن للأزمة أن تحرر القائد الموهوب من الكوابح التي كانت تمنع قدرته على تحريك التغيير. بحيث أنه خلال الأزمات، تميل عملية صناعة القرار لأن تكون ممركة ومتحملة حصريا من قبل القيادة العليا؛ خاصة عندما يكون الوضع غامضا ومهددا. وتصبح متورطة بشكل شخصي في إدارة السياسة وإدراك نفسها أنها مسؤولة عن قرارها. في ظل هذه الظروف، المعلومة الحاسمة هي عادة غير متوفرة؛ وبالتالي تكون شخصية القائد الفرد في الغالب هي المحدد للموقف خاصة بسبب زوال الحواجز المؤسسية العادية لإنتاج الموقف المفقود. ففي الوضع الذي تتزامن فيه تحديات إرادة الدولة وتقدير الذات للرئيس، فإنه من السهل أن تصبح عمليات صناعة القرار الحكومي مندمجة مع العمليات الفيزوديناميكية التنفيذية؛ ويمكن أن يتوقف حل أزمة السياسة تحت مثل هذه الظروف على القرار الشخصي للرئيس. ومن المعلوم

²⁹ Chaerles W. Kegley, Jr. And Eugene R. Wittkopf, Op. Cit., p. 514.

³⁰ Chaerles W. Kegley, Jr. And Eugene R. Wittkopf, Op. Cit., p. 515.

أيضا في هذا السياق أن تأثير الشخصية على قرارات صناع القرار في السياسة الخارجية يكون قويا على وجه الخصوص عند استخدام القوة بشكل متورط في البيئة الدولية. على العكس من ذلك في حالة الظروف الروتينية، فإن شخصيات صناع القرار هي أقل تأثرا على عملية صناعة السياسة الخارجية.

النتيجة العامة للمقاربة السيكلوجية ككل، هي ضرورة التفات الباحثين في حقل السياسة الخارجية إلى المعطيات النفسية لصناع القرار والمكونات الشخصية الذاتية التي يمكن أن تغطي - في ظل ظروف معينة كظروف الأزمة - على عملية صناعة القرار برمتها؛ وتصبح مسؤولة عن مخرجاتها. والتركيز على ذلك، يمكن أن يقدم لنا فهما جيدا لما يجري في دوائر عمليات صناعة القرار في السياسة الخارجية، ويعطينا مبررات عقلانية لما صناع القرار في قضية معينة تبنوا خيارا معينا ولم يتبنوا خيارا آخر، أو لماذا سلكوا الطريق الذي سلكوه.

قائمة المراجع :

¹ عامر مصباح، الإقناع الاجتماعي: أسسه النظرية وآلياته العملية (الجزائر: ديوان المطبوعات الاجتماعية، 2005)، ص ص. 65-68.

1. P. A. Reynolds, An Introduction to International Relations, 5th ed. (London: Longman Group Limited, 1978), p. 169.
2. Brian Riply, "Cognition, Culture, and Bureaucratic Politics," in Foreign Policy Analysis: Continuity and Changing in Its Second Generation, ed. Laura Neack, Jeanne A. K. Hey, and Patrick J. Haney (New Jersey : Prentice Hall, Englewood Cliffs, n. d.), pp. 85-88.
3. Deborah J. Gerner, "The Evolution of the Study of Foreign Policy," in Foreign Policy Analysis: Continuity and Changing in Its Second Generation, ed. Laura Neack, Jeanne A. K. Hey, and Patrick J. Haney (New Jersey : Prentice Hall, Englewood Cliffs, n. d.), pp. 21-22.
4. Andrew Linklater, « Globalization and the Transformation of Political Community, » In The Globalization of World Politics : An Introduction to International Relations, ed. John Baylis and

Steve Smith, 2nd (New York: Oxford University Press, 2001), p. 621.

5. Charles W. Kegley, Jr. And Eugene R. Wittkopf, American Foreign Policy: Pattern and Process, 4th ed. (New York: St. Martin's Press, 1991), p. 494.
6. Michael Banks, "The Inter-Paradigm Debate," In International Relations: A Handbook of Current Theory, ed. Margot Light and A. J. R. Groom (Great Britain: Frances Pinter (Publishers) Limited, 1985), pp. 16-17.
7. Robert A. Baron & Donn Byrne, Social Psychology: Understanding Human Interaction, 4th ed. (Boston: Allyn and Bacon, INC., 1984), pp. 321-62.
8. Machiavelli, "On Princes and the Security of Their States," In: International Relations Theory: Realism, Pluralism, Globalism, ed. by Paul R. Viotti & Mark V. Kauppi (New York: Mac Millan Publishing Company, 1993), pp. 91-94.