

كلية الدراسات العليا

بسم الله الرحمن الرحيم
جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا



كلية الدراسات العليا

ترجمة الصفحات من (183-233) من كتاب

(التواصل الأسري الترابط والتغيير)

لمؤلفيه: كاتلين م. كالفن و كارما لبيلون و بيرنارد ج. برومل

**A Translation of the Pages (183-233) of the Book Entitled
"Family Communication Cohesion and Change"
By: Kathleen M. Galvin ,Carma Lbylund and Bernard**

J. Brommel

بحث تكميلي لنيل درجة ماجستير الآداب في الترجمة

إشراف الدكتور

تاج السر حسن بعشوم

ترجمة الدارس:

ميساء مهدي محمد نور

2017 م

الإستهلال

بسم الله الرحمن الرحيم

قال تعالى:

وَيَسْأَلُونَكَ عَنِ الرُّوحِ قُلِ الرُّوحُ مِنْ أَمْرِ رَبِّي وَمَا أُوتِيتُمْ
مِنَ الْعِلْمِ إِلَّا قَلِيلًا (85) وَلَئِن شِئْنَا لَنَذْهَبَنَّ بِالَّذِي
أَوْحَيْنَا إِلَيْكَ ثُمَّ لَا تَجِدُ لَكَ بِهِ عَلَيْنَا وَكِيلًا (86)

صدق الله العظيم

سورة الإسراء الآيات 85-86

And they ask you about the soul say, The soul is of the affair of my lord and mankind have not been given of knowledge except a little. And if we willed, we could surely do away with that which we revealed to you. Then you would not find for yourself concerning it an advocate against us.

(Al-Isra verse 85-86)

الإهداء

أهدي هذا العمل إلى أبي الذي لم يبخل علي يوماً بشئ

و إلى أمي التي زودتني بالحنان والمحبة

أقول لهم: أنتم وهبتموني الحياة والأمل والنشأه على شغف الإطلاع والمعرفة

وإلى أخواتي وأسرتي جميعاً

ثم إلى كل من علمني حرفاً أصبح سنا برقه يضيء الطريق أمامي

شكر وعرفان

الشكر لله عز وجل الذي وفقني في إعداد هذا البحث.

الشكر إلى شعلة الذكاء والنور إلى من تميز بالوفاء والعطاء إلى من قدم لي التوجيهات وقام بتقويم الترجمة والإشراف عليها د/ تاج السر حسن بعشوم.

الشكر الجزيل لكل الذين لم يدخرو جهداً في مساعدتي في إخراج هذا البحث وأخص بالشكر أختي آلاء .

مقدمة الكاتب

تُعتبر الأسرة هي الخلية الأساسية في بناء المجتمع كما تعتبر أهم مؤسسة توكل إليها مهمة التنشئة الإجتماعية لما لها من أهمية كبرى، حيث تستمد هذه الأهمية من البيئة الإجتماعية الأولى بل والوحيدة التي تستقبل الإنسان منذ ولادته وتستمر معه مدة طويلة وتشكل قدراته المختلفة واستعداداته المتباينة وأيضاً تعاصر إنتقاله من مرحلة إلى أخرى ففيها يمارس الفرد أولى علاقاته الإنسانية .

يحيط هذا الكتاب بكل الجوانب الأسرية وتقنيات التواصل الإجتماعي الحديث لذا اعتبره مهماً للنشر على مستوى واسع في أوساط الأسر ويستحق التناول عبر الندوات وملتقيات النقاش وأوساط الناشطين في الشأن الإجتماعي فقد أبرز دور الجمعيات المدنية ومجموعات الدعم الأسري في تحسين العلاقات ووضع الموجهات والمناهج والمفاهيم ومن ثم تقييم التجارب داخل منظومة الشبكة العائلية .

ولعل أهم المشكلات التي واجهتني في ترجمة صفحات من هذا الكتاب نقل الألفاظ والدلالات وإضافة تقنية الترجمة والتي تبرز عادةً في تحديد الوحدات المتقابلة بما يناسب هدف الكاتب ونصه الذي تم اختياره والتحدي الأكبر كان الإلتزام بوحدة النص المترجم وتدرجه وسلاسته مع الإحتفاظ بتسلسل الفقرات حفاظاً على المضمون ، أضف إلى ذلك الإستمرار في عدم اقحام الرأي الشخصي الذي يخالف معتقدات و آراء الكاتب الخاصة والإمساك بالمغذى والإشارات ونقل المعنى مع جانب الإحتفاظ بجماليات اللغة وطرق تعبيرها .

أضف إلى ذلك مشكلات التنسيق والتركيب . بحمدالله وامتنانه تجاوزت العقبات والمصاعب لأقدم نص مترجم مقبول يستفيد منه المجتمع في حاضره ومستقبله .

الفهرس

رقم الصفحة	الموضوع
I	الإستهلال
II	الإهداء
III	شكر وعرفان
IV	مقدمة الكتاب
V	الفهرس
1	الفصل السابع
2	السلطة و التأثير وإتخاذ القرار
2	السلطة
3	عناصر السلطة في النظام الأسري
6	نتائج السلطة
7	تطور السلطة
9	الأطفال والسلطة
11	التواصل والسلطة
12	التأثير
12	أنواع الإستراتيجيات المؤثرة
14	العوامل التي تؤثر على استخدام استراتيجية التأثير
16	نتائج استراتيجية التأثير
17	إتخاذ القرار
19	أنواع إتخاذ القرار
21	مراحل إتخاذ القرار
23	العوامل التي تؤثر على إتخاذ القرار

27	الخاتمه
28	اختبار
29	الفصل الثامن
30	التواصل والخلاف الأسري
31	عملية الخلاف
32	تعريف الخلاف
32	أنواع الخلاف
33	نموذج لأساليب الخلاف
35	مراحل العملية الخلافية
39	قواعد الخلاف في الأسره
40	الزواج ونوع الأسره والخلاف

الفصل السابع
السلطة و التأثير وإتخاذ القرار

السلطة والتأثير وإتخاذ القرار

وهكذا فإن الأطفال يتعلمون عن السلطة ليس فقط عن طريق ما يحاول آباءهم أن يعلمونه لهم ولكن أيضا من خلال ما يلاحظون، عن الطريقة التي يتفاعل بها آباؤهم معهم و مع بعضهم البعض ومع أشخاص داخل الأسرة وخارجها. أنهم يتعلمون من خلال التجربة والخطأ ومن خلال القدوة ، أي من إستراتيجيات السلطة يمكن أن تؤدي ثماره وأيها تُقبل من الآخرين ومايمكن أن يجنوه من ذلك كله . (هلاري.م. لبس، النساء والرجال والسلطة).

لمن تطلب الإذن كي تنصرف على عجل من مناسبة لم شمل الأسرة ؟ إن كنت تبغي أن تحت أحد أخوانك أو أخواتك كي يفعل شيئا ما أو أن يمتنع عنه ، هل تُبدي إستعدادك أو رغبتك أن تُسدي له في بادئ الأمر حتى يبادلك معروفا بمعروف ؟

عندما تتخذ قراراً ، هل كل أفراد الأسرة تجلس للتشاور في هذا القرار؟ أم أن القرار يُتخذ من قِبل شخص واحد وعلى بقية الأسرة الإستجابة والتماشي معه ؟ وكيف تحدث هذه الإستجابة من متغيرات عبر السنين؟ لربما أنك قد قُمت ببعض الخيارات المتعلقة بإلتحاقك بالجامعة في السنوات القليلة التي خلت، كيف شاركت أسرتك في هذا القرار؟ إن الإجابة عن هذه التساؤلات كفيله بأن تعطيك فكرة عن السلطة والتأثير وإتخاذ القرار داخل محيط أسرتك –هي المفاهيم التي سوف نتناولها في هذا الفصل .

وكما تدرك أن السلطة و التأثير وإتخاذ القرار هي مفاهيم متشابكة فالأم تستخدم سلطة الأمومة لديها كنوع من أنواع السلطة للتأثير على بنتها المراهقة لتنظيف غرفتها بقولها "ستفعلين هذا لأنني طلبت منك أن تفعلين، لأنني أنا أمك". ولعل القرار الذي إتخذته عائلة "جايمسون" للذهاب " لعالم ديزني" في عطلتهم الصيفيه يكون بفعل المحاولات المستمرة من قبل "بن" ذو العشر سنوات للتأثير على أبويه وإخوته . حيث يمكن أن يستخدم الأب حقيقة أنه يدفع 400 دولار لصف الفنون العسكرية كسبب خلف قراره لأن ابنه لم يستطع ترك الصف .

وعلى الرغم من ترابط هذه المفاهيم مع بعضها إلى حد كبير ، فإنها فريدة من نوعها بما فيه الكفاية لتستحق معاملة خاصه. تتخذ الأسرة أنواع مختلفة من السلطة بداخلها وبالتالى فإن سلطة أحد أفراد الأسرة لا تعطي دائماً النتائج المرجوة التي يريها هي/هو بالفوز بالتأثير على البقية. أثناء قراءتك لهذا الفصل فكر في الطرق التي تلعبها كل من السلطة والتأثير وإتخاذ القرار في الأسر التي لاحظتها .

السلطة:

كل فرد من الأسرة يتمرن على درجة معينة من السلطة لكي يكون له بعض السيطرة على حياته/ها ومن المستحيل أن تكون فرد فعال في الأسرة من غير أن تدخل في مفاوضات السلطة في الأسرة بالإيجابيه أو السلبيه ، بصراحة أو وضوح . وعبارات "اتركوني وشأني" ، "هذا لا يهم كثيرا" ، "لماذا اكون أنا الشخص الوحيد لاغير؟ ورسائل أخرى تشير إلى كيف أن قضايا السلطة متأصلة في وضع الأسرة . إن إستخدام السلطة داخل الأسرة ينتج عنه متغيرات سواء أن كانت تُحسن أو تُعرقل الرضى الأسري لأفراد الأسرة . يمكن ألا يطاق شعور عدم وجود سلطه على أفراد الأسرة ويكون من غير المرغوب فيه اظهار العدوان في تطبيق أدوار السلطة (قرين و الفر1998).

تعمل السلطة بطريقه متبادله داخل الأسرة . فهي لا تنتمي لفرد ؛ بالأحرى فهي خصله للعلاقه بين شخصين أو أكثر وينبغي أن تظهر نسبياً للآخرين (دنبر 2004) . من منظور جدلي تُعرّف السلطة بأنها الطريقه التي تُستخدم لتقليل أو زيادة التوترات عندما يتعامل بها أحد أفراد الأسرة مع بعضهم حول

الغايات والمساعي لتغيير السلوكيات . هذا المنظور الفعّال يؤكد التحول والتغير المستمر و أصبح إستعمال السلطة عامل مهم في تنظيم التوتر في العلاقات بين البعيد والقريب.

لكل جزء من السلطة تأثير واسع ؛ فالنظام يعيد نفسه ، كأن يمارس السلطة فرد أو عدد من الأفراد أو الإستجابة لسلطات الآخرين. فإن النظام من خلال تكييف تقنياته يتفاعل مع جميع الضغوطات والتوازنات لإستجابة أدوار السلطة وممثليها .

تؤثر السلطة أيضا على المعرفة والسلوك والطريقة التي يستخدمها أي فرد من الأسرة في تصور فاعلية السلطة فهي تساعد في تحديد وسرح الأسباب لتصرفات الأفراد الآخرين.

ذكر (مونت قمري 1992) كيف يقلد الأزواج أزواجاً آخرين ، كما ينسقون علاقتهم مع نظام إجتماعي كبير ، يستخدم الأزواج معرفتهم للتعامل من خلال ثقافتهم التي تُخبر عن السلطة في داخل أسرهم. في المثال التالي طالب يشرح كيف أن أحد أفراد الأسرة حاول أن يستولي على السلطة

عندما انفصل أبواي ورحل أبي، أصبحت جدتي المتسلطة هي القوة المسيطرة ، كانت أُمي تُعامل بنفس معاملتنا بعدم احترام لسنها. بالرغم من أنها كانت في خلاف دائم مع جدتي إلا أنها كانت تفعل ماتريد سراً ، كانت جدتي تصرخ وترفع صوتها اذا لم يفعل أحد ماتريد لم يكن لدينا خيار فيما نريد . كل منا رحل عن المنزل بصورة مبكرة من المتوقع لنهرب من هيمنتها.

إن أبعاد السلطة في النظام الأسري قد تتفاوت بشكل قوي عبر الزمن اعتماداً على مجموعه من الحقائق ، مثل التركيب الأسري و المراحل المتطورة و الإنتقال و الضغوطات والوضع الإقتصادي والثقافي للأسرة أو المصادر الفكرية. نسبياً لإختلاف كل من القيم والتواريخ وحقائق المستوى الإقتصادي والإجتماعي الحالي للمجموعات العرقية عن هيمنة ثقافة البيض فقد تعمل السلطة الأسرية بطرق مختلفة (والكر 1993) .

لا يمكن لشخص ما أن يجزم بأن معظم أفراد الآفروأمريكان بيض اللون أو أن الدول الآسيوية تمارس السلطة بطرق متشابهة .

بالرغم من أننا نناقش السلطة و التأثير وإتخاذ القرار سوياً في هذا الفصل ، فإنه من المهم أن نفهم أن السلطة تؤثر في علاقة التواصل في الأسرة بطريقة طبيعية وفي أنواع المحادثات وفي حالات التقارب الأسري والإفصاح عن الدواخل أيضاً(دأنبر 2004).

من أجل بدء فهم تعقد السلطة ودينامية التخاطب في النظام الأسري ، تحتاج لفحص جوانب السلطة التي تترك أثراً في الأنظمة الأسرية و تطور السلطة في تلك الأنظمة وكيفيه تأثير كل من التخاطب والسلطة عليها.

عناصر السلطة في النظام الأسري:

يمكن أن تُفهم السلطة على أنها عدد من العناصر. صوّر (مكدونالد 1980) السلطة لتتضمن ثلاث مفاهيم ، كل منها يؤثر على التواصل. (1) قواعد السلطة (2) عمليات السلطة (3) مخرجات السلطة.

قواعد السلطة:

قواعد السلطة في الأسرة هي مصادر استخدمت من قبل أعضاء الأسرة لزيادة التغييرات وبذل الجهد في وضع معين وهي أي شئ كان يمكن للفرد الواحد توفيره للأخر لتلبية احتياجاته أو تحقيق الأهداف.

قدم (مكدونالد1980) خمس مصادر تعمل كمبادئ يمكن للأفراد استمداد السلطة منها ، تتضمن مصادر قياسية و إقتصادية و تأثيرية و شخصية و إدراكية .

1. المصادر القياسية:

تدل على القيم الأسرية والتعاريف الثقافية والإجتماعية لمكان تواجد الصلاحية . تمثل التعاريف القياسية التوقعات الثقافية المنضوية التي يجب أن تكون عليها العلاقات الأسرية و فهم دور التوقعات والتزامات الأفراد. مثلا بعض المعايير الأسرية لا تتطلب أن يكون للأم سلطة في إدارة نشاطات الأطفال يوما بعد يوم.

2. المصادر الإقتصادية:

ترجع إلى سيطره المالية والمجهود المبذول لإخراج الشخص العائل للأسرة أو الشخص الذي له القرار المالي في الأسرة. في بعض الأسر تأتي السلطة الإقتصادية من الأجور المكتسبة والمال المدخر أو الموروث ويمكن أن يعود دخل الأب للدخل المنزلي ب"نقودي" .

3. المصادر التأثيرية :

تتعلق بالعملات ذات الصله ؛ تعكس من الشخص الذي يتحمل مسؤولية الآخرين و كيفية تلبية أي فرد في الأسرة لإحتياجاته/ها كالإحساس بالحب أو الإنتماء للنظام. على سبيل المثال يمكن لأم كبت مشاعرها العاطفيه من ابنها المراهق الذي خالف حظر التجول .

4. المصادر الشخصية:

ترجع لشخصية أي فرد من الأسرة ، المظهر الخارجي ودور الكفاءات وتتضمن أيضا حقائق العلاقات الشخصية التي يمكن أن تجعل الفرد ينظر اليها على أنها جذابه وذات كفاءه ولذلك تُمنح السلطة ويتم وضع تصور ذاتي على هذا النحو. مثلا يمكن أن يكون لحفيد القدره على اضحاك جده وجدته عن طريق التحدث بصوت مضحك وقريبا يتعلم أن إستخدام هذا الصوت يسمح له بقول أشياء في موقف آخر يمكن أن توقعه في مشاكل .

5. المصادر الإدراكية :

تدل على البصيرة التي يمتلكها أفراد الأسرة أو غريزة كيفية تأثير سلطتهم على أفعالهم وعلى الآخرين. فهي تتعامل مع إستخدام الذكاء لتحديد خيارات السلطة المتوفرة بطريقة منطقية حيث يتعلم بعض الأطفال في مراحل مبكره كيفية اختيار الطرق عند محاولاتهم للحصول على مبتغاهم من مختلف أفراد الأسرة .

لايستطيع أي من أفراد الأسرة تملك كل مراحل السلطة الخمس بطرق متساوية أو إستخدامها مع بعضها في وضع معين أو مع شخص معين . يمكن الإفراط في إستخدام بعضها ، بينما يمكن إستخدام البعض

في مجموعة أو وضع معين أو مع أفراد أسرة محددين . يصعب على الزوج في تفاعلاته استخدام مصادر السلطة القياسية والإقتصادية بنطاق واسع وتتابعياً لزوجته لإستخدام المصادر الإدراكية والتأثيرية في تفاعلاتها. يمكنك ممارسة السلطة بسبب تعليمك أو لتأكيد الذات الخاص بك . يمكن لسلطة شقيقتك أن تأتي من قوة شخصيتها ويمكن أن يكون لوالدتك سلطة حق رفض القرارات. يمكن للأطفال من نفس الأسرة استخدام مصادر السلطة التأثرية والشخصية ، خصوصا عندما يكونون أصغر سناً. يمكن وصف هذه العملية من خلال الإجابات التالية لهذا الشاب .

يمكنني التأثير على فرناندو بكل بساطة يمكنني عمل ذلك بالطريقة الصحيحة !! فهو يضع القوانين ويتوقع من بقيننا إتباعها. عند إذن قمت بالإضمام مع شقيقتاي وسويا وجدنا طرق لخرق القوانين وإزعاجه والتصنت عليه إلى أن نفقده السيطرة.

ترتبط مبادئ السلطة أيضا على عناصر مثل الدخل والثقافة . أكثرها تعقيداً فهو التركيب الثقافي للأسرة والتي تمارسها الزوجات الأقل سلطتاً والأكثر اشرافاً ورقابه في الأسر الممتده .

في الأسر التركيبة كلما زاد التعليم العالي للأب يقلل ذلك من سلطة الادراك في علاقته مع زوجته وابنائها (سوشون بالفوق 2001) كاتب هذه الدراسة يتكهن بأن الآباء الأكثر تعليماً يعملون تحت ظل وضع التساوي في الأسرة.

مراحل السلطة:

مراحل السلطة هي ممارسات التواصل الأسري التي تؤثر على القرارات و النقاشات وإتخاذ القرارات الأسريه وبالأخص في حالات الازمات. كما قال ماك دونالد (1980) فإن مراحل السلطة تلك تهدف للتحكم على الآخرين من خلال التأثير و الإقناع " سيتم التحدث عنها لاحقاً في هذا الفصل " والاصرار . درس الباحثون عدد المرات التي يتحدث فيها الأشخاص و لكم من الزمن و من الذي يتلقى تعليقاتهم و لكم من الزمن تستمر مدة الجلسة (جونسون و فنسزن 1990). قد قادم تحليلهم الإضافي بالتساؤل و التشويش ونمط السكوت لإستنتاج أن أفراد الأسرة الأكثر حديثاً والذين يأخذون زمن أطول في الحديث هم المهيمنين ولكن الذين يستمعون أكثر هم ذوي سلطة أكبر (بيرجر 1980).

كما تعرف من خبرتك أن الناس كثيري الكلام قد لا يكونون من أصحاب السلطة ولكن المحاور الجيد وكيف رسائله على كل أفراد الأسرة و على الشخص أن يميز بين محاولات السلطة والشخص الذي يصنعها والمخرج الأخير .

تحديد ترتيب السلطة يمكن أن يزيد من الرضا في الحياة الزوجية (قبلين 1994). تظهر أعلى مراحل القناعه الزوجيه غالباً بين الأوزاج المتساويه وتقل وسط الزيجه التي تسيطر عليها الزوجه. يظهر توازن السلطة من خلال اللغه و الإختيارات اللغويه مثل تقليل إستخدام صيغة المتكلم وزيادة صيغة الغائب وزيادة الوصف _ تدل على حدة التوتر بين الإحترام والسلوك في إخلال علاقات السلطة (بزانييل و بوريل 1997).

كل الرسائل في الأسرة هي عبارة عن مشاركة صنع مراحل السلطة من المرسل للمستقبل . قد يرسل أفراد الأسرة رسائل مخلوطة من الصعب تفسيرها بدقة ، عندما يقول شخص شئ ما ولكن يقصد به شئ اخر .

يظهر التناقض غالباً في عناصر الرسالة من غير أن ينطق بها حيث يجب تحليل كل من المحتوى وأبعاد العلاقة بعنايه لفهم التواصل الأسري. يمكن لفرد من الأسرة أن يتحكم على السلوك داخل العلاقة بشكل عجزى وفعل مثل الآخر من المهيمين كما في هذا المثال.

أعتقد أن لأختي سلطة كبيره في أسرتي لإدعائها بالعجز وأنها مغلوبه على امرها ، لذا على الكل أن يساعد تاميكا لأنها لا تستطيع التأقلم.
وأنا أعتقد بأنها قادرة على فعل كل شيء ، عن عمد أو غير. فإنها تتلاعب بأي شخص لتجد ما تريد و تفضل أن تكون عاطلة عن العمل و هي عازبة. لأن لديها طفل وهذا سبب جيد لعدم العمل والحاجة للمساعدة دائماً- بالمال ورعاية طفل والمنزل والسياره . تخضع والدتي لهم جميعاً في كل الوقت.

عندما يمتلك أحد أفراد الأسرة سراً فالسلطة القهرية التي لدي بعض أفراد الأسرة يمكن أن تؤثر على إحتماية إخفاء السر(افيفي و السون2005). كمثال لذلك ، يمكن لطالبه في الجامعه أن تعتبر رسوبها في صف الأحياء سراً وتريد الإحتفاظ به من أبيها بسبب العواقب السالبه التي يمكن أن تحدث (مثلاً تقليل المصروف). يمكن للزوج أن يخفي لعب القمار على الأنترنت من زوجته لأنه يخاف أن تتذمر عليه على هذا الفعل .

الرسائل التي تنتج عبر اضطرابات أو إختلال أفرادها ، يمكن أيضاً أن تؤثر على سلطة الأسرة . فالأسر التي بها أحد الأفراد المدمنين للكحول يعلمون كم يمكن أن تكون قوة هذا الشخص ويكونون شديدي الحذر لعمل استراتيجيه لتفادي الإساءه اللفظية من قبل هذا المدمن، على الرغم من أنه/ها يمكن وصفه بالضعف والعجز .

نلتقي أنا وشقيقتي عند الباب الأمامي للمنزل بعد المدرسه لنتحدث عن مزاج أبي ،هل سيكون في مزاج جيد عندما يتوقف عن الشرب أم عندما يتعاطي الكحول. حيث تعلمنا أنا وروبين التعود على تصرفاتة وأن نتأقلم على تقلب مزاجة في كل الاحوال.

نتائج السلطة:

المجال الأخير هو نتائج السلطة داخل الأسرة، من مُتخذ القرار ومن الذي يربح . في هذا المجال على الأقل أحد أفراد الأسرة هو أو هي يبعد أو يستقبل الحقوق والإمتيازات للقيادة ماكدونالس(1980).
تأتي نتائج السلطة من خلال السيطرة على إتخاذ القرار و تطبيق الأنشطة وأيضاً تعريف محتوى الأسرة الإجتماعي وما تحمله السلطة.

تؤثر أساسيات السلطة على نتائجها، حيث يمتلك أفراد الأسرة مواقف قياسيه للسلطه يمكن أن يمتلكون القوه العظمى من خلالها. تقع موازنة السلطة غالباً مع الشريك الذي يشارك بأكبر قدر من المصادر الإقتصاديّه وغالباً ماترتبط بالمكافآت. في دراسه للتحكم في الزواج فقد عادلته (روز 1991) التساوي في السيطرة على أبعاد السلطة المختلفه ، فهي تستنتج أن الزواج هو نوع من التنازل للمرأة وفي العموم يزيد من مصادر دخلها وبالتالي يزيد حس السيطرة لديها ولكن تقلل من حريتها الذاتية خصوصاً إحساس الاستغلال لديها.

وفي نظرية التكامل الثنائي لدى دان يار (2007) واقتراحه أن الرضا سوف يكون أقل بالآخر عندما يظهر أحد الأطراف تطرف شديد في السلطة أو إظهار الإنقياد والإنكسار الزائد للطرف الآخر وعندما يظهر الأطراف نوع مختلف من السلطة بطريقة معتدلة أو قليلة ترفع من حالة الرضى بينهم.

ينشئ التسلسل الهرمي في نظام الأسرة توجيهات لمراحل السلطة ويؤدي ذلك لمنع النزاع والتأثير على مخرجات السلطة. كل أفراد الأسرة لديهم تنسيق أو تطبيق للسلطة وتنسيق السلطة يعني أن هناك شخص معين في الأسرة مخول لإتخاذ القرارات الحاسمة وهم دائماً مايتخذون قرارات تحدد أسلوب حياة الأسرة والعناصر الأخرى في النظام الأسري وصاحب هذه السلطة أحياناً يخول بعض القرارات لشخص آخر من الأسرة مثل الزوج أو الزوجة والطفل الذي يتحمل مسؤولية إتخاذ القرار .

ومن المهم أن نتذكر أن كل أسره تستخدم مصدر مختلف من مصادر السلطة حسب احتياجاتها ومسؤولياتها المشتركة. يمكن أن ينتج عن الحوار نوع من المرونة والقبول المشترك للسلطة وفي بعض الأسر تعمل القواعد التقليدية للمجتمع وما يتضمنه النظام الإجتماعي للأسر من هيمنة الذكر وهو محدد بصور واضحة ولا أحد يتعدى هذه العادات و تتعامل الأسر على هذا الاساس.

تطور السلطة:

بسبب الطبيعة التنظيمية لعلاقة الأسرة فإن السلطة تتطور من خلال عملية تحويلية. كمثال الزوج مدمن الكحول لا يمكنه السيطرة على الزوج الآخر مالم يسمح له هذا الزوج بالسيطرة عليه. إن الأم تتنازل عن سلطتها لطفلها ليسيطر عليها، فالطفل الصغير وحده الذي يمتلك وسائل محدودة لمقاومة السلطة ويجب أن يقبل نتائج معينة للسلطة وله وسائل محدودة لمقاومة العقاب ، ففي بعض الأسر عادة التميز بين الجنسين (ذكر - أنثى) تقلل من سلطة المرأة.

الأزواج والسلطة:

النفوذ الزوجي يمكن أن يُفحص من خلال عدد ونوع المساحة التي تم منحها لكل زوج ليمارس سلطته واطهار سلوكياته على الأسرة. إقترح بيرجر (1980). " أن العدد المطلق من المصادر للشخص عندما يريد الزواج لا تحدد سلطته ولكن تحدها مساهماته المتعلقة بمصادر العلاقة " (ب.210) وقد اتفق على أن كل الدراسات مدعومة بمصدر نظري ولكن وجد إستثناء ملحوظ خصوصاً في دراسة الثقافات الأخرى. أحد الاستثناءات قد تكون الزواج التيواني حيث أن مصادر دخل الزوجة من التعليم أو العمل تحدد توازن السلطة داخل الأسرة (اكس يو و لي 2002).

تتعرض السلطة الزوجية على مدى حب وإحتياج أي من الزوجين للآخر. فالزوج الذي لديه مشاعر قوية تجاه الزوج الآخر ربما يضع نفسه في وضع أقل إستحوازاً على السلطة لأن الشخص الأقل اهتماماً من السهل أن يسيطر عليه الزوج الذي له مشاعر اهتمام أكبر.

وجود علاقة البدائل يمكن أن تمنح السلطة لشخص أو آخر من أفراد الأسرة بالرغم من أن الخيارات للزوجين معقدة " مجرد وجود بدائل للسلطة لا يضمن السلطة الزائدة للزوجين، بالإضافة إلى أنه يجب أن يكون للزوج الآخر درجة من الالتزام بالعلاقة فإن البدائل للزوج الآخر تمثل تهديداً" (بيرجر 1980، ب 215). إذا كان هناك القليل من الإلتزام الأسري فإن شئون أحد الزوجين قد تظهر فعلاً عن بعد بدلاً من أن يكون فعلاً مدمراً. ربما يدخل الزوجين في علاقة من غير أن يكون هناك سلطة متساوية ولكن قد يحدث التوازن بمرور الوقت.المثال التالي يوضح كيف أن السلطة تتغير بمرور الوقت على العلاقة.

في بداية علاقتنا كان جاك هو الأكبر سناً وكان يميل للسيطره. حيث عاش في علاقة لعدد من السنوات وعند إنتهاء هذه العلاقه قرر بأن يجعل نفسه أكثر استقلاليه بذاته في أي علاقة مستقبلية . كنت أستاء من تعامله معي كأني مثل زوجته السابقه وافترضه بأننا سوف نتشاجر في موضوع مشابه وبنفس الطريقه. مع مرور الوقت الآن ونحن مع بعض لبضع سنين، فقد أدرك أن الماضي ليس هو الحاضر ونستطيع أن نتخذ قرارات مشتركة وكلانا الآن أكثر سعادةً.

الزوجين الذين يتمتعون بمساحة كبيرة من السلطة تكون لديهم صلات قرابه أقوى. هنالك أربعة أنواع من السلطة تبين الطريقه التي يقسم بها الزوجين السلطة بينهم ، اثنان منها تقومان فقط على طرف واحد لديه السلطة والإثنان الآخرين يبينان التساوي في تقسيم السلطة.

سيطرة الزوجة أو سيطرة الزوج:

في الأسرة التي يسيطر الزوج أو الزوجة على كل أنشطة الأسرة تتأثر بأحد الزوجين . فالسيطرة من طرف أحد الأزواج تقسم أماكن سلطة الأسرة وعند إستخدام مصادر ونظم ومراحل السلطة في مخرجات السلطة فإن أحد الزوجين يُظهر السيطرة على النظام في الأسرة ، بينما يقبل البقية هذه السيطرة ، كذلك غالبا ماينظم أحد الزوجين تطبيق هذه السلطة.

التناغم :

تأتي علاقة التناغم من خلال التشارك في السلطة وإتخاذ القرار وتفترض أن كلا الزوجين لهم سلطة و رأي قوي في كل الأشياء الهامة، هذا المثال يوضح الأزواج الذين يدركون قيمة العلاقات المتناغمة.

عندما تزوجنا أنا وكيرت قد اتفقنا بالانتخذ القرارات المصيرية بطريقه فرديه وعلينا أن نعيش على هذا الأساس ، بهذه الطريقه تشاركنا المخاطر والفرح في كل مايمكن حدوثه. كانت أفضل عمل نقوم به فيما بيننا، نقوم بالنظر في القرارات المهمه حتي نتخذ القرار فيها وعندما نقرر قرارات في الأشياء الصغيره كلاً على حدى ونعلم أن كل واحد منا يحترم رأي الآخر.

الإستغلاية:

إن موجه الإستغلاية في السلطة يقوم على تقاسم الزوجين للسلطة فيما بينهم وهذا يعني أن كل من الزوج والزوجة لهم سلطة متساوية ولكن مع الإختلاف في نوع السلطة. فربما يكون للزوجة سلطة أكثر على منصرفات المنزل والتخطيط للإجازة و إختيار المنزل الجديد وللزوج سلطة أكبر في إختيار المدرسة و شراء أي شئ أثناء السفر أو عند أنتقال الأسرة لولاية أخرى وعلى هذا الأساس يظهر التوازن في السلطة. وجد كل من (بابلو، فنجاس و كامبل 1996) أن 48% من النساء ذوي الجاذبية الجنسية للرجل و 40% من الرجال ذوي الجاذبية الجنسية للمرأة يتقاسمون السلطة بالتساوي بينهم و 59% من النساء الشواذ جنسيا و 38% من الرجال الشواذ جنسياً لهم أيضاً تقاسم للسلطة في علاقاتهم.

مجموعات الدعم الأسري لأعضاء الأسرة المدمنين نعرفه من خلال كيفية تناقل السلطة بين الأسر والتي تؤثر على أفرادها. تعلم أعضاء الأسرة كيفية التعامل مع بعض بأسلوب المراقبة في السلطة

والتي تحدث من مدمني الكحول وهذا يتضمن كيفية تجاهل تلك السلطة غير المنتجة والتي تؤدي لعلاقة منحرفة. كعلاقة التطرف في السيطرة من قبل الزوج أو الزوجة مع العنف، كما قال سابورين (1994) أن الزوجين سيئي التصرف ومايقومون به من تصعيد من خلال سلوك السيطرة لديهم، اذا حاول كلاهما السيطرة فلن يقبل هذا ولا ذاك وسوف يتصاعد الخلاف.

درجة العنف أو الاساءة للطرف الآخر تبين في الأسرة التي تنشأ منها مباشرة لإستخدامها للقوة القسرية في الأسرة. الملاحظة الدقيقة لإساءة التعامل في الأسرة الأصل بصورة واضحة تشير إلى خطر الاساءة للزوجة (مارشال وروز 1988) والمشاعر السلبية في علاقة الأسرة تكون أكثر قوة من عدم عقلانية الأسر ذات العلاقة القوية في التواصل، لأن هذه الأسر تفترض أن لديها مستقبل علاقة افضل وقد يرى الفرد أنها بمثابة رخصة للتخاطب العنيف في معايير العلاقة التي لا تكون بأي حال عنيفة(فانجلستي 1993).

الأطفال والسلطة :

يجب ضم الأطفال في أي دراسة للسلطة لتأثيرهم في التفاعل الأسري من ناحيه تقليديه . فالأسر تعتقد أنها يجب أن تكون مسيطره ومسؤوله عن سلوك أطفالهم والقوانين أيضاً يجب وضع السلطة بين يدي الأبوين و لا توجد في أي علاقة من علاقات الأسرة. يوجد للشخص سلطة كاملة على الآخر كسلطة الأبوين على ابنائهم . ربما يعاني الأطفال من أن إيجاد مكان لهم في الأسر ، لكسب مصادر معينة للسلطة أو لأنشاء هوية مع تركيز عمل الام . كل من الأطفال والمراهقين يفترض أن يكون لهم مسؤوليات خاصة بهم داخل الأسرة وهذه المسؤوليات لا تؤثر فقط على سلطتهم بل تحسن من درجة النضج لديهم والإعتماد على النفس.

كثيراً مايتأثر ويعاني الأطفال من التفاعل ونتاج السلطة بإستخدام سلطة اللعب كالإزعاج أو الصراخ . يكتم الأطفال أيضاً بعض الأسرار والمعلومات المؤثره على سوء المعاملة والإهمال من الأفراد الآخرين في الأسرة أو من خارجها للإبقاء على النظام الأسري. في عدد من الأسر قد يعمل الأزواج شعورياً أو لا شعورياً على إقحام الأطفال كحلفاء لهم ليزيد من مكانته و يعتاد الطفل على أن يكون في صف أحد الطرفين عن الآخر كان يقول "أبي قال لي أن افعل هذا" "اذا كانت امي هنا لكانت سمحت لي " كل ذلك يخلق شكل جديد من أنواع التحالفات في المنزل . يكتسب الطفل أيضاً سلطة من خلال تكوین تحالف مع شريك آخر عندما يشعر الطفل أن ليس لديه سلطة كافيته للتغير في سلوك أفراد الأسرة

(فاجلستي 1994).

الأسر المختلطة كثيراً ماتتضمن قضايا من القوة والسلطة (بكستر، برز ويت،برينت ،واقنر 2004) .



أطفال مع معاناة السلطة في سن مبكرة

"هي لاتستطيع اخباري مايجب عل فعله أنها ليست امي الحقيقية" هذا نوع من التواصل الذي يسبب الم عبر السنين عند مناقشة القواعد الجديدة للسلطة. الزوج المطلق أو المنفصل في الأسرة يظهر نوع منفرد في تحالف السلطة وذلك بسبب الوقت الحالي الذي يعيشه أحد البالغين. هناك ميزة للطفل ذو الابوين المنفصلين وهي أن هذا الطفل يستطيع أن يتناقش مباشرة مع أحد الأبوين والحصول على إجابات وقتيه ولديه سلطة شخصيه مباشرة. على الرغم من ذلك فإن هذا الطفل لا يستطيع أن يشكل تغيير في القرار كما يفعل الطفل في الأسرة المترابطة، الا اذا كان له تحالف مع جديه.

بعض التحالفات تستمر في الأسر لمرحلة من الزمن والآخرى تستمر حتي الوصول لقرار معين. نتائج هذه التحالفات السابقة تلزم الأسر على أن يفق كل طرف مع الآخر لرد جميل سابق. وكمثال لهذا " لنبتاس ساعدني على أن اقنع والدي على أن يشتري لي دراجة جديدة وأنا الآن يجب أن اساعدة في اقتناع والدي ليحصل على سيارة خاصة به."

وهناك إختلافات ثقافيه تؤثر في تفاعل السلطة داخل الأسر. هذه الملاحظة تبين كيف أن الأسرة الأصل والخلفيه الثقافيه تؤثر على نتاج السلطة.

من خلال ثقافتنا التايلندية يتم تعليم الطفل منذ وقت مبكر الطاعة وإحترام الأكبر عمراً وأن لا ينادوهم أسمائهم ماعدا يمكن الأكبر عمراً أن يخاطب الاصغر باسمه و إحترام العلاقة تنظم عن طريق استخدام (في) للأخ الأكبر و (نونج) للأصغر. الطفل الذكر مهم جداً في الأسرة التايلندية وهو يعامل بصورة أعلى من كل ناحية في الأسرة.

على الرغم من أن الطفل الأصغر يمارس السلطة ، لكنه يطور إستقلالية السلطة لديه بصورة أكبر عندما يكبر فهم يطالبون بسلطة اكبر داخل الأسرة . في عمر الست سنوات قد يقا تل من أجل لعبة جديدة ، بينما في سن التسعة عشر قد يقاوم قواعد الزمن المحدد للدخول والخروج في المنزل . يستطيع أغلب الناس ملاحظة قدرة الأطفال على شرح مصفوفات الحاسوب والعباب الحاسوب مما يحير الكبار .

تغيرات الأسر في دورة الحياة و السلطة الأساسية في علاقة الزوجين تتغير بتعديلات واسعة في حال إتساع الأسرة و أجزاءها وتقويتها. بالإضافة إلى القضايا التطويرية والعوامل الأخرى التي تؤثر في متغيرات السلطة و التضخم في الإقتصاد والعوامل البيئية لتغير من المعايير الثقافيه . أن كفاءت الآباء فيما يتعلق باحتياجاتهم و رغباتهم لهم ولأبنائهم تؤثر على السلطة. أشار كونتيز(1994) في بحثه أن

الأطفال الذين يقوم آباءهم بمشاركتهم في أشياءهم ترتفع عندهم الكفاءة الإدراكية وزيادة في التعاطف وتقلل من الأفكار والمعتقدات النمطية بين الجنسين وتكون لديهم سيطرة أكثر على النفس. إذا مرض أو توفي أحد الزوجين أو رحل، فإن الزوج المتبقي سوف يعود لأسرته الأم ليجد الملجأ وكل شيء من الأسرة السابقة ولربما يؤسس أشياء جديدة مثل ما يربطه مع أطفاله ومشاركة السلطة.

التواصل والسلطة:

أن بعض سلوكيات التواصل للأسرة يمكن تعريفها بأنها تعامل مع قضايا السلطة، لأن بطبيعة التواصل التفاعلي فإن أفعال التواصل هذه تتعامل مع السلطة فقط حيث تواجه هذه الأفعال بردود أفعال والتي تتفاعل معها .

التأكيد وعدم التأكيد والرفض هذه السلوكيات هي إستراتيجيات لتأثير السلطة وقد تكون جزء من وسائل السلطة عندما يحاول أفراد الأسرة الأفعال والتواصل مجدداً. يوجد في النظام الفرعي الشخص ذو السلطة الأعلى أو الشخص ذو السلطة الأقل. في حالة الشخص ذو المكان الأعلى من السلطة في الأسرة يحاول هذا العضو أن يمارس سلطة أكبر في السيطرة على شخص أو أكثر والشخص ذو السلطة الأقل يقبل الخضوع لسيطرة الشخص الأعلى سلطة منه المتضمنه في وسائل السلطة (اسكادرة، روجر، ووترز، 1997).

يدل التأكيد على المعرفة ويمكن استخدامه لكسب السلطة عند محاولة أحد أفراد الأسرة العمل على إعراف الآخر به/بها أو عند محاولة أحد أعضاء الأسرة إعطاء بعض المكاسب للآخرين وهذا من أجل كسب السلطة. قد يضع أحد أفراد الأسرة الفرد الآخر من الأسرة في مستو أدنى من السلطة عن طريق العقاب بإستراتيجية التهميش، "سوف اتجاهله وسوف يتراجع" يوضح هذا المثال المنح أو العطاء. من جهة أخرى ربما يكون أسلوب التجاهل في السلطة منهج من مناهج رفض السلطة. الطفل الذي يتظاهر بأنه لا يسمع "نظف غرفتك" هي قد يؤثر ذلك لمدة قصيره على فرض السلطة الأبوية

ترتبط أساليب الرفض مباشرة بوسائل العقاب ودائماً ما تستخدم للسيطرة على السلطة التي تلعبها الأسرة . فعبارات مثل "أنا أكرهك" " لا اكترث لما تقول" أن تؤثر على محاولات التحكم في الأسرة. صرح كل من هامبل ودلنجر (1995) أن الفرد الذي يشعر بالتوبيخ والضغط يتفادى أوضاع النقاش والجدل. أسلوب الخلاف السلبي لإبعاد الآخر والأنكار وعدم التأهيل والأبعاد وهجر العلاقة الجنسية يمكن أن يستخدم لرفض السلطة.

الإفصاح عن النفس صعب على الآباء ولكن هذه الأم التي سنستشهد بها في هذا المثال لديها علاقة قريبة جداً مع بنتها.

من الأوقات التي كانت ذات معني بالنسبة لي عندما كنت أجلس أنا وابنتي المراهقة طوال الليل وتحدث عن الحب والجنس ومشاكل طور البلوغ وكانت هذه المرة الأولى التي أخبرها عن ماواجهته. وكنت دائماً ما أحتفظ بهذه الأشياء لنفسى وفجأة أدركت أنها يجب أن لا تشعر أنها مختلفة أو سئية بسبب ماتشعر به . أنه لمن المخيف أن تتحدث لابنتك عن المخاوف والاختفاء ولكنه بالتأكيد يؤدي لعلاقة وثيقة بيننا .

يختلف الرجال بعض الشيء من النساء في إستخدامهم لبعض الأشياء في الإفصاح عن النفس في مراحل السلطة. يفصح الزوجات أكثر عن التفاصيل والمشاعر الحميمية مع أزواجهم والعكس صحيح ،بعض النظر عن نوع الجنس فإنالإفصاح عن المشاعر الحميمية الرقيقةيتطلب أن يتبادلها الأزواج فيما بينهم(دنديا،فتزبارتك ، وكني 1997). تطبيق السلطة يعني التساوي في التواصل بين أعضاء الأسرة ورفع نسبة المصادقية و التي تؤدي إلى الإفصاح عن النفس ، خصوصاً الإفصاح عن النفس بحميمية فإن درجة إفصاح الفرد عن نفسه ترتبط بدرجة إفصاح الوالدين عن أنفسهم.

الهيمنة:

وفقاً لوجهة نظر المعاملات في العلاقات ، فإن السلطة داخل الأسرة يجب تداولها بين وفي أفراد الأسرة .تظهر قيمة المعاملات في البحث الذي قدمه روز-ميلار وميلار (1979) الذين ميزو بين الهيمنة وسلوك الهيمنة. تم تعريف الهيمنة على أنها إرسال رسائل من أعلى لأسفل أو رسائل شفهوية تطالب بحقه في السيطرة. كمثال أحد الزوجين يقول:

" تأكدي من تحضير العشاء عند الساعة 6 مساءً" وللذين هم أقل سلطة عليهم أن يقبلو هذه السلطة الأعلى.كشكل من أشكال الإستجابة للسلطة الأعلى فإنالسلطة الأقل تقول "سأفعل".

هذا المثال يبيننا الفرق بين الإستبداد والهيمنة. يأتي الإستبداد من سلوك شخصيوالهيمنة تأتي منسلوك ذو علاقة مزدوجة(كورت رأيت ، ميلار ، وروجر ميلار 1979). الخطاب من الجهة العليا هو الإستبدادولكن تؤخذ الإستجابة من الشخص الأدنى في السلطة لنطلق عليها سلوك مزدوج للهيمنة. الهيمنة المطلقة تعني كل الملاحظات التي تأتي من السلطة الأعلى وتصنع من قبل فرد متبوع بإستجابة الأشخاص الأدنى منه.

التأثير:

يحدث التأثير عندما يحاول أفراد الأسرة بسلطاتهم تغيير أو تعديل سلوك ومعتقدات بعضهم البعض. إستخدام مفهوم ماكدونالس(1980) بأن التأثير هو عملية السلطة وأن مصطلحات مثل الإقناع و التحكم تستخدم أيضاً للتعبير عن هذه العملية . أن وجود التأثير في التواصل الأسري دائماً موجود ، على سبيل المثال إذا فكرت في آخر تفاعل قمت به مع افراد الأسرة وكيف كان تدخل التأثير في هذا التفاعل ، هل حاولت التأثير على شقيقك أو شقيقتك لإقراضك بعض المال؟ هل حاول أحد والديك أن يقنعك للانضمام لجمع شمل الأسرة في عطلة نهاية الاسبوع؟عندما تدخل في حوار على بعض الأشيه محأولاً تغيير رأي أفراد الأسرة أي من الأبوين أخبرك عن محاولاته التي لاحصر لها للتأثير بتغيير سلوك طفله، كمحاولتهاقناع ابنة المراهق أن ينظف غرفته أو إقتاع الإبنة ذات الثلاثة سنوات أن تتناول عشاها.

التأثير هو جزء أساسي من التفاعلات اليومية بين أفراد الأسرة ، في الواقع إقترح بعض الباحثين أن جميع أحداث التواصل يمكن دراستها عبر صفات الإقناع (جاز و سلتر ، 1999) . سنقوم الآن بالنظر لجميع أنواع إستراتيجيات التأثير التي يستخدمها أفراد الأسرة ، ماهي الإستراتيجيات المستخدمة و أي إستراتيجية تبدو فعالة في إحراز التغيير المطلوب.

أنواع الإستراتيجيات المؤثرة:

لفهم التأثير داخل الأسرة ، فنحن نحتاج إلى تحديد الإستراتيجيات التي يستخدمها أفراد الأسرة في محاولات الإقناع . في بحث نموذجي قديم قدمه مارول و ساشمت(1967) صنف 16 إستراتيجية

تأثير يستخدمها الناس في تفاعلهم اليومي مما تتضمنه الوعود و التهديدات و الارتباط و الدين و الإثارة والعقاب. استراتيجية التأثير هذه تبدو أنها مستخدمة بكثرة في الأسر.

في أحد الدراسات فإن التهديد هو إستراتيجية تستخدم من قبل الغرباء فضلاً عن الآباء (سيلارس 1980). قد تكون الاستراتيجية فكرة مباشرة أو غير مباشرة بصورة فردية أو جماعية (فابلو و فابلو 1980). أحد الدراسات تحدثت عن أن العمل المزدوج للزوجين يجعلهم أكثر استخداماً للإستراتيجية المباشرة عن غير المباشرة والإستراتيجية الجماعية أكثر من الفردية مع بعضهم البعض (ويقل ، بينتي، وبالار ريشي 2006). المجادلة والتلميح هم مثال للإستراتيجية الجماعية والتحدث والأنسحاب هم مثال للإستراتيجية الفردية.

وتنذكر أن المرسل والمستقبل لإستراتيجية التأثير يميز الإستراتيجية بطرق مختلفة اعتماداً على منظور علاقتهم (ولسون ومورجان 2004). كمثال لورن تستخدم إستراتيجية مباشرة مع أخيها الصغير جويل يأخذ الغمامة للخارج وذلك على النحو التالي : " جويل خذ القمامة للخارج" ولورن تعتقد أن هذه الإستراتيجية مناسبة وكما تدرك أن لها سلطة كبيرة على جويل بسبب عمرها. أما بالنسبة لجويل فهو لا يشعر أن للورن سلطة كبيرة عليه ويوجد أنه يواجه تهديداً من تلك الإستراتيجية وهو لا يمثل لها.

أنواع محددة من إستراتيجيات التأثير غالباً ما تستخدم في أوضاع معينة. كمثال ، عندما تريد أن تتخذ قرار إقدام صفقة غالباً ما يتخذ الأزواج إستراتيجية تأثر النقاش والتعليل بالأسباب وإستراتيجيات أخرى كالتظاهر بأنك عاجز وتبرز المشاعر السالبة (كريشلر، 1993) والمراقبين أيضاً يستخدمون أنواع متعددة من إستراتيجيات التأثير عند محاولة إقناع الآباء بقرار شراء شيء ما . من خلال لقاء أجريت مع مجموعة من المراقبين وآبائهم ، طور كل من بلأنا و ويلكر (1997) قائمة من الإستراتيجيات التي يستخدمها المراقبين في حالات شراء شيء ما . وهي أربعة معايير مع الامثلة.

الإقناع: يكون عن طريق ابداء رأي أو الإلحاح أو البدء بالبكاء.

المشاعر: تكون عبر اظهار الغضب و العبوس و "الكلام المعسول " أو جعل الآباء يشعرون بالذنب.

الطلب: السؤال مباشرة والتعبير عن حوائجهم أو ما يريدون و المطالبة به.

الآباء لهم عدد من الفرص للتأثير على ابنائهم عند أوقات اللعب مع زملائهم في سن ما قبل المدرسة يستخدم الآباء غالباً أسلوب التعبير المباشر لحث أبناءهم لإمتثال أوامرهم عبارات مثل " إجلب لأبيك الكرة " أو "ضع الدمية في سريرها" وغالباً ما تستخدم أكثر من الأوامر المقيدة مثل "لا ترمي بالحجارة" ويحاول الآباء أيضاً التأثير على ابنائهم المراقبين بأنواع متعددة من الإستراتيجيات (دي تراك و ميلر 1983).

يستخدم أفراد الأسر أيضاً إستراتيجية التأثير لإقناع بعضهم البعض لمعالجة السلوك الصحي. في حال يحاول الآباء للتأثير على السلوك الصحي لبعضهم البعض وجد كل من تراكر و مولار (2000) أن أغلب إستراتيجيات التأثير تتضمن الاتي:

المشاركة في السلوك الصحي معاً: فإن الزوجة التي تعتقد أن زوجها يحتاج إلى تمرين تطلب منه أن ينضم لها في رياضة المشي معاً.

المشاركة في السلوكيات التيسيرية : قد يضع الزوج بعض الفيتامينات في صحن العشاء لزوجته أو يضع لها مرتباً كل شهر للذهاب للتمارين الرياضية.

مناقشة المشاكل الصحية: قد يتبادل الأزواج الصحف والمجلات مع بعضهم البعض لمطالعة المشاكل الصحية فيها ومناقشتها.

طلب مشاركة الشريك في السلوك الصحي: يمكن لأحد الأزواج أن يطلب ببساطة أن يقلع الطرف الآخر عن التدخين.

إذا لم أقم بطبخ البروكليين أو بتقطيع الشام للعشاء ووضعها على الطاولة ، سيعود زوجي بالتأكيد لحمية المفضلة من المعجنات الباردة والمكرونه والجبنه والمأكولات السريعة واشجعه أيضا على أخذ مواعيد مع الطبيب ودكتور الأسنان وأذكرة في بعض الأحيان بأن الرجال المتزوجين يعيشون مدة أطول بسبب مساعدة زوجاتهم بالحفاظ على أنفسهم. أشعر أنه في صحة احسن منذ أن تزوج بي.

أحد الآراء النظرية في التواصل و التي ساعدتنا على فهم إستعمال إستراتيجيات التأثير في الأسرة هي دراسة الهدف-الخطة – الفعل .ولسون ومورجان (2006) شرح كيفية أن شكل الفرد و اللحاق بالهدف أثناء تفاعله مع الآخرين وأفراد الأسرة فإن الترابط الأسري يؤثر على الأهداف والخطط. ولسون ومورجان أوضحنا لنا مثال عن كيف أن المنظور النظري كان واضحاً في وضع التأثير: قد يكون هدف البنت أن تاخذ الاذن من أبيها لعمل ثوب على أذنيها و تخاف من أن والدتها سوف لن توافق على هذا، فتكون خطتها أن تتحدث مع أبيها أولاً ليتحدث مع أمها في هذا الامر . فهم الهدف والخطة تكون طريقة مفيدة لشرح مراحل التأثير.

العوامل التي تؤثر على إستخدام إستراتيجية التأثير

عند النظر لإستراتيجيات التأثير التي تم شرحها في القسم الأخير، أي من هذه الإستراتيجيات تستخدمها أنت غالباً مع اسرتك؟ في الغالب تقول "على حسب" يعتمد ذلك على النتائج التي ترجوها من إستراتيجية التأثير ويعتمد أيضاً على تاريخ التقارب في العلاقة خصوصاً بين أفراد الأسرة ويعتمد أيضاً على أسس السلطة التي داخل العلاقة لأفراد الأسرة.

أحد الأسئلة الأساسية التي سألها الباحثون هي ؛ في حالة إستخدام الزوج والزوجة إستراتيجيات التأثير بطريقة مختلفة عند محاولة إقناع الشريك الآخر .فالصورة النمطية التقليدية التي يفكر بها كثير من الأشخاص فهي إزعاج الزوجة لزوجها (سول،2001). مع ذلك ففي معظم الزيجات فإن محاولة الإقناع هي عملية تتم من الطرفين ، كمحاولة تأثير الأزواج على بعضهم البعض. في الواقع تؤدي زيادة تكرار إستخدام الزوجات لإستراتيجيات الإقناع إلى زيادة إستخدام الزوج لهذة الإستراتيجيات (سيكستون و أندريس1989).عندما يكون الإقناع في المسائل الصحية ،يتساوى الزوج والزوجة في إستخدام إستراتيجية التأثير على الآخر(تاكر و أندرس 2001) .عندما يتعلق الأمر بالإقناع بخصوص مشاكل الصحة، فيستخدم الزوجين إستراتيجيات التأثير بصورة متساوية على بعضهم البعض(تاكر و أندريس2001). وبالمثل فنوع الأب والطفل لا يؤثر على عدد إستراتيجيات التأثير المستخدمة في مواقف التعامل مع الأطفال تحت سن المدرسة و تزداد محاولة الآباء عند التأثير على الأطفال الأصغر سناً في مواقف التعامل مع الأطفال الأكبر سناً (مكولوجين 1983) .

يميل الرجال والنساء للتشابه للحد البعيد في أنواع أساليب التأثير التي يستخدمونها (باكستر و بلوند 2004). كلمن الأزواج والزوجات يستخدمون أساليب مباشرة عندما يشعرون بأنه ملائم تجاه مستوى التأثير في الزواج.كلما قل إحساس إلتزام الزوجة تجاه زوجها ، كلما لجأت لإستخدام

إستراتيجيات التأثير غير المباشر. الأزواج ذوي الرضفي علاقاتهم الزوجية يكونون مرتبطين باستخدامهم أسلوب التأثير المباشر والفردى (ويقل، بنيتيوارل_رتش 2006). أوضح البحث الذي قدمه كرشلر (1993) أن المرأة أكثر إستخداماً لأسلوب منح الشريك ، كالتنازل عن شئ للحصول على شئ ما، بينما يتخذ الرجال قرارات أكثر استقلالية وأقل تعاوناً. كما أنه يعتقد بأن أسلوب التأثير على الأطفال المستخدمة في قرارات الشراء يتغير مع مرور السنوات.

الأطفال صغار السن من عمر (3 إلى 11) أكثر طلباً للأشياء (إسار ، بوبر & وارد 1987) ولكن يستخدم المراهقين مجموعة من أساليب التأثير (بلأن و ولكر 1997).

على الرغم من إستخدام الأزواج لأسلوب الإقناع التي لا تختلف بسبب النوع ذكر أو أنثى ، فيمكن لعوامل شخصية أخرى أن تساهم في معرفة إختيار الزوج لنوع معين من أساليب التأثير. المهنة المزدوجة للزوجين الذين هم أقل ثقفاً يميلون لنوع محدد لإستخدام وهو الأسلوب الفردى الغير مباشر ، كالأنسحاب وفعل ما يريدون والزوجة ذات الوظيفتين والتي لها درجة عالية من الرعاية ، غالباً ماتستخدم الأسلوب الجماعي الغير مباشر كان تبتسم أو تقدم إقتراحاً في العمل أو المنزل (استيل و ويلتم 1992). في قرار الشراء على نوع الخلاف و الرضا الزوجي و نمط السلطة وفترة العلاقة الزوجية كل هذا يؤثر في إختيار أسلوب الإقناع (كرشل 1993). الأزواج التقليديين دائماً ما يستخدمون أسلوب تأثير يركز على الإيجابيات والسلبيات لنتائج القرارات، أما الأزواج المنفصلين يستخدمون رسائل مقيدة والأزواج المستقلين غالباً ما يستخدمون إستراتيجيات مختلفة ، كما يعتمدون على قواعد أكثر للسلطة من الأزواج التقليديين والمنفصلين (ولتمان وفيزا باترك 1980). الأزواج الذين هم في رضا بعلاقتهم الزوجية قليلاً ما يستخدمون الأسلوب غير المباشر في محاولات التأثير لديهم مقارنة بالأزواج الأقل رضا بعلاقتهم الزوجية (زوفنكو فكتي ، 1994).

نتذكر أن أسلوب التأثير ليس من الضرورة أن يصدر من شخص واحد. درس بعض الباحثون مرحلة تسلسل محاولات التأثير الزوجية والتي غالباً ماتسمى ب التذمر. التذمر هو " شكل من أشكال الإقناع المستمر التي تتضمن شخص مقنع يكرر نفسه بدلاًً فضلاً عن تصاعدها إلى أساليب إقناع أكثر عدواناً " (سول، 2002، ب. 217).



ممارسة سلوك صحي مع بعضهم البعض يعتبر أسلوب جيد من أساليب التأثير

يحدث التذمر بين الزوجين بعد رفض فعل الزوج لما طلبه الطرف الآخر منه. بالإضافة لذلك غالباً مايسجل الأزواج إهتمام بالأفراد الآخرين كسبب للتذمر ، مثل مشاكل الصحة

نوع أحد الابوين ذكر أو أنثي والأطفال وعمر الأطفال يظهر نوع مختلف من أساليب الآباء لمحاولتهم للتأثير على ابنائهم المراهقين. في إحدى الدراسات ، طلب من البالغين التفكير في موقف حاول فيه آباءهم إقناعهم بتقديم المساعدة في التنظيف لفصل الربيع بسجل البالغون الأكبر سناً بأن آباءهم أكثر إستعمالاً لإستراتيجيات محددة مثل(إعطائهم الإذن للبقاء في الخارج لوقت متأخر عندإذاتطلب منهم أعمال إضافية في المنزل في اليوم التالي). بينما يقول المراهقين الأصغر سناً من الذكور أن الأمهات يقومون بطلب الشيء مسبقاً (دي تراك و ميلر 1983).

ثقافة الأسرة تلعب دوراً في تحديد أسلوب التأثير المستخدم. في إحدى الدراسات بين الثقافاتوجد أن الأم الأمريكية أكثر إستخداماً للأوامر التوجيهية منها للأم اليابانية مثل"اجلب لي اللعبة" (آبي و لازارد 1999).

نتائج استراتيجية التأثير:

لقد قُمننا سلفاً بتقديم سؤال لك عن نوع إستراتيجية التأثير التي تستخدمها مع أفراد الأسرة . إذا سُئلت عن السبب ستكون الإجابة غالباً " لأنها فعالة ! " . عندما تستخدم إستراتيجية التأثير فإن بعض أفراد الأسرة لديهم هدف معين في عقولهم ويريدون أنجاح هذا الهدف بالتأثير على أفراد آخرين داخل الأسرة. أن الباحثين في مجال الأسرة لديهم أيضاً إهتمام بإستراتيجيات التأثير التي تميل إلى نتائج الامتثال .

في حالة الإقناع الزوجي، فالأزواج الناجحين في الحصول على طاعة الآخرين هم غالباً مايعتمدون على الوسائل التي تركز على الأنشطة المطلوبة من الآخرين بدلاً من وسائل السلطة والسيطرة في العلاقة وأيضاً يركزون على الاسئلة والطلبات والأقوال المباشرة (وتمان و فترزباترك 1986) . إستراتيجيات مثل الاتفاق والشرح وحل المشاكل أيضاً يُنظر لها بأنها إستراتيجيات مؤثرة (نيوتن وبورجون 1990).في الواقع المحدد للسلوك الصحي، نجد أن إستراتيجيات كل من الزوج والزوجة المتضمنة في السلوك الصحي المزوج والسلوك اليسير وتقديم الدعم العاطفي تكون ذات فعالية (تاكر ومولر، 200).

مع الأطفال الصغار في وضع اللعب فإن إستراتيجية التأثير لاتعتمد على الأم أو الاب أو نوع الطفل ذكر أم أنثي بل تعتمد على عمر الطفل. كمثال لذلك الإقتراحات والأسئلة لاتجدي مع الأطفال في عمر 18 شهراً، بل تكون مفيدة للأطفال في عمر الثلاث سنوات ونصف(ماك لوفلن 1983). إستراتيجية التأثير تكون في إدخال الطفل الذي لديه لعبة الآن لنتائج الإمتثال للأوامر في أوقات اللعب (استشافر و كروك 1980). في حالة تفاعل الآباء مع اطفالهم المراهقين ، فإن إستراتيجيات تأثير فعالة تختلف بنوع جنس الأب ، فنتجج الأمهات بتقديم المدح المتكرر و محاولة التحكم بمستويات معتدلة . بينما ينجح الآباء بدرجات متوسطة إلى عالية في محاولة التحكم (سميث 1983). عندما يحاول المراهقين إقناع والديهم لشراء شيء ما ، يتعللون بقوة أحد الإستراتيجيتين المؤثرتين من قبل أحد الأبويين (بلانو ويلكر 1997). التعليق التالي من فتاة عمرها 15 عام توضح فيه كيف أن التفكير السليم يكون في هذه الاستراتيجية.

بدايةً أخبر أمي وأبي بالأشياء التي لم يشتروها لي سابقاً مما يعطيهم إحساس باذنب ويضعهم في طريق

التفكير السليمو عندها أقول لهم مباشرة،" اريد هذا لأن....." وعندها أقول لهم ثلاثة أسباب مختلفة واقول الشئ الذي أعتقد سيكون في الأول ولكن يجب أن يكونو ثلاث أسباب مختلفةوبذلك اذا لم ينجح أحد الأسباب في اقناعهم سوف أعتد على السببين الآخرين .

إِتخاذ القرار:

تُمثل بعض الأسئلة مثل "ماذا سنفعل في عيد ميلاد جدتي؟إلى أي مدرسة من مدارس التعليم ما قبل المدرسي سوف نلحق التوأم؟" من إهتمامات تتضمن القرارات التي تتخذها الأسرة. . أن الأسر التي تواجه الخلافات في داخلها والعمل كما تم تداولها في الفصل السابق ، فتتم مواجهتها في الغالب الأعم عن طريق قرارات تدبير هذه التوترات.

القضايا المتعلقة بعدد الأطفال و الترقية في العمل وخيار العمل بدوام كامل او نصف دوام كل هذه قرارات يتخذها الأزواج ذو المهنتين ،. اتخاذ القرار هو المرحلة التي من خلالها يتخذ افراد الأسرة قراراتهم والوصول لأحكام أو لحلول تنتهي بلا شك . إتخاذ القرار يعني أنجاز الأمور في الأسرة عندما يحتاج أحد أو مجموعة من الأفراد الإتفاق مع الآخرين لأنجاز شئ ما (اسكانزونك و بلونكو 1980).

يمكنك رؤية ترابط كل من السلطة والتأثير وإِتخاذ القرار بصورة وثيقة ببعضها البعض .أن اتخاذ القرار يتيح فرصة التعامل مع الإختلافات بين أفراد الأسرة . بالإضافة لذلك، فإن مرحلة اتخاذ القرار تعكس إختلافات الأفراد . يمكن أن يستخدم أفراد الأسرة مصادر السلطة مثل المقايضة والصمت أو تقديم المساعدة إضافة إلى مراحل السلطة مثل ؛ التأثير او مراحل التأكيد .

تساعد مراحل إتخاذ القرار على تنظيم تباعد وتقارب أفراد الأسرة و نوع وجودة القرارات تحدد أدوار الأسرة و القواعد أو المواضيع التي تصدر ، فعبر إتخاذ القرار يناقش أفراد الأسرة قضاياهم الجدلية حول الإستقلالية والترابط .

يطور الأزواج مخزون إستراتيجياتهم الذي يستخدمونه في عملية التفاوض للتعامل مع تبادل الإحتياجات للتقارب أو التباعد(مونتي قمري 1992).

اليوم تعاني الأسر من إيجاد الوقت لإِتخاذ القرار بعنايه . الضغط على الآباء المنفصلين والموظفين لأخذ جانب من الوقت لإِتخاذ قرار ذكي يتطلب ترتيب الأولويات من خلال التنافسية للمتطلبات،مثالاً إتخاذ القرار يتطلب من الزوجين أن يأخذو وقتاً لتجميع المعلومات والتركيز في قضاياهم الأخرى خارج نطاق العمل وهو الأكثر تعقيداً في النظام الأسري و الأكثر أهمية لنمط القرار، كما يشار اليه هنا .

كل من أمي وأبي يعملون زمناً إضافياً، فكانت مسؤولية إتخاذ القرار للشخص الأكبر سناً في المنزل وتشمل الآخرين داخل المنزل . مثلاً عند تواجد أخي الأكبر في المنزل ، فهو يتخذ قرار من يخرج من المنزل وأي أصدقاء يسمح بمجيئهم وفي حالة تواجده بالعمل فأتحمل أنا المسؤولية وتفضل أختي الأصغر سناً نفس الشئ على أختنا الأصغر إذا كان لديه شئ ما بعد المدرسة.

إِتخاذ القرار شبيهبالسلطة، فهو عملية تنتمي لنظام الأسرة وليس للفرد الواحد. لذلك إتخاذ القرار يختلف بشدة بين الأسر لأن كل أسرة تمتلك طريقتها في التفاوض حول القيم ومصادرهم المختلفة.بعكس المجموعات الصغيرة التي يأتي معاً لتحقيق مهمه معينة ، فالأسرة تاريخ مستمر في التفاعل وتتضمن مجموعات يعتمد كل منها على الأفراد . بالرغم من إمكانية أنتهاء عملية إتخاذ القرار بإضطراب ، إلا أن الأسرة تبقى وحدة متماسكة ولكنها تنتهي أحياناً بصورة عصبية وغير مشجعة و لاينطبق هذا على

المجموعات الخارجية التي تتفكك في الغالب الأعم. تسعى الأسر لأن تبقى مع بعضها حتى في حالة اختلاف أفرادها حيث يظهر هذا الانطباع للأفراد خارج الأسرة بأنها قرارات غير منطقية أو وسائل إتصال سلبية ، يرجع ذلك للارادية وطول العلاقات الأسرية ، يمكن أن يستخدم الأفراد رسائل سلبية بطرق هزلية للحفاظ على النظام الأسري و لفصل هويات الزوج (فنجليستي 1993). أظهرت دراسة حل مشكلة الآباء والمراهقين أن المراهقين يكونون غاضبين جداً على بعض القرارات ولا يعني ذلك أنهم غيرراضين عن علاقات الأسرة بشكل عام (ندزويكي 1997).

يمكن لقرارات الأسرة أن تكون إما ذات فعالية أو ذات تأثير . حيث تتطلب القرارات ذات الفعالية حولا إما للمشاكل الوظيفية مثل ، الحصول على وظيفة لدفع فواتير الأسرة أو توفير وسائل النقل . في دولة ويلز فإن إتخاذ القرار المتعلق بمشاكل رعاية الطفل داخل الأسرة يتم من قبل الحكومة. حيث يلتقي كل من الطفل والابوين والعاملة الإجتماعية ويكون الهدف من هو التوصل لخطة أسرية لتخطي الصعوبات (هولاند و أو"نأيل 2006). القرارات المؤثرة التي تتعلق بالمشاعر والأحاسيس و القرارات الفعالة تميل لأن تكون مؤسسة أكثر ، على " أن الأسر التي نادراً ما يختل نظامها بالمشاكل ذات الفعالية فإنها تتعامل بكفاءة مع هذه المشاكل . ولكن الأسر التي يختل نظامها بالمشاكل ذات التأثير يمكن أن تتعامل بشكل مقبول مع المشاكل ذات الفعالية" (أبيستين،بيشوب، وبلد وين 1982 ،ب.119).

تعتبر ليلة الثلاثاء ليلة لتجمع الأسرة وعلى الجميع الحضور من الساعة 7_8 مساءً ، هذا هو الوقت الذي تُتخذ فيه قرارات مصيريه تهم كل أفراد الأسرة . قد تُتخذ قرارات مشتركة حول مكان إجراتنا ونقوم بإختيار مكان يناسب الجميع وعلى الكل الموافقة هذا القرار .

التكيف:

يحدث التكيف في حالة موافقة بعض أفراد الأسرة على قرار ليس بسبب الإتفاق التام ولكن لإعتقادهم بأنه يمكن لقرارات أخرى أن تكون أكثر فعالية و يمكن أن تكون الموافقة عن طريق إبتسامة أو إبداء الأسف. يحتاج قرار التكيف لقدر كبير من المداولة حيث لايمكن لأحد تحقيق كل ما يتمنى ، على سبيل المثال قد تود الذهاب لرحلة الكنيسة بينما يود فرد آخر أن يلعب الغولف في نهاية الأسبوع . هذا النوع من القرارات يحدث عندما تمارس العائلات نوعاً من الضغط لتحافظ على تماسكها فيشعر الأفراد بأن عليهم "مجاراة" هذا القرار ، كما في المثال التالي الذي به نوع من المناوره.

موافقة أبي وجعله يعتقد أن أفكاره هي الصحيحة ، أسهل بكثير من الجدل معه فهو سيفوز على أي حال، بما أنه هو من يمتلك المال . أحياناً أمي وأختي وأنا نضحك على ما يريده ، حينها فقط قد نجد طريقنا لتحقيق مآثر يريده ويعتبر هذا نوع من المناوره

أحياناً يصطف أفراد الأسرة على جانب واحد للقيام بالتصويت على مسألة ما، الأقلية تقبل بقرارات الأغلبية تفادياً لحدوث المشاكل . في حالة التكيف فإن القرارات المتخذة غالباً ما تصادف هوى الفرد المسيطر والأفراد الأقل حدة أيضاً عادة ما تمرر أمنياتهم .

أن القرارات المتخذة بالتكيف قد تخلق مسافة بين أفراد الأسرة وقد تشكل صورة سلبية عند فرض نمط تفكير معين فيما يتعلق بالأمور الإجتماعية الحيويه بالأخص سيطرة الذكور.

قرارات دي فاكتو:

ما الذي يحدث عند وصول النقاش لطريق مسدود؟ غالباً يمكن أن يمضي أحد أفراد الأسرة ويتصرف في غياب قرار قاطع وواضح . هذا هو قرار (دي فاكتو) ؛ قرار مُتخذ دون موافقه صريحه من الأسرة ولكن فقط لإبقاء فعالية الأسرة .

يمكن الجدل حول شراء مسجل الفيديو VCR المعروف في التخفيضات يمكن أن يستمر هذا الجدل حتى نهاية هذه التخفيضات عندها تقرر أمي شراء واحد منها. تشجع قرارات دي فاكتو أفراد الأسرة على الاعتراض على النتائج بسبب عدم قيامهم بدور فعال أو إتخاذ موقف سلبي وقت إتخاذ القرار. العديد من الأسر خصوصاً المتصلبه تتبنى نوعاً واحداً من وسائل إتخاذ القرار، بينما يبدو على الأسر المرنة أنها تتنوع حسب نوع المسألة. فالمسائل الحرجه تتطلب إجماعاً بينما المسائل الأقل أهميه يمكن حلها بالتصويت أو عن طريق إتخاذ طريقة دي فاكتو.

أنواع إتخاذ القرار:

تمتلك الأسر طرق مميزه في إتخاذ القرارات حيث أن هنالك تفرد في طرق حل المشاكل في الأسر وهذا ناتج عن إختلاف المسببات .

اقترح كل من فيوشنش و دي بارسكسي (1997) أن إتخاذ القرارات داخل الأسرة يمكن أن يُبنى على السلوك التعليمي و عبر توقعات الأدوار والنظرة المشتركة للعالم أو التحالفات الهيكلية داخل الأسرة . تنطبق نظرية " أنا أربح وأنت تخسر " (صفر- واحد) على إتخاذ القرار في حالات النزاع ، حيث أن أكثر طريقه بدائية للوصول لقرار ببساطة هي الإصرار على طريقتك . هذا يعني أنه في خلال خلاف ما فإن هنالك شخص يربح وآخر يخسر . يمكن أن تقود هذه النظرية إلى التهديد والصراخ والإكراه والبُعد عن الحقيقة.

يتطلب البقاء على نظرية " أنا افوزو وأنت تخسر " ممارسة القوه التحسرية خصوصاً إستخدام الخوف والتهديد. إستخدام المعلومات بطريقة قليلة لأن إستخدام الكثير من الدلائل يمكن أن يضعف موقف فرد الأسرة ذو الأنانية الذي يصر على نظريته/ها . ويصر بعض الآباء على قبول قراراتهم كما يوضح المثال التالي

في منزلنا الريفي إما أن توافق على القرارات الأبويه أو أن تعاقب – هكذا هو الأمر بكل بساطه. كان أخي الأكبر يتمرّد بإستمرار وكان أبي يضربه و جرت العادة على أن توافق والدتي فيما يقوله أبي وفي إعتقادي ذلك بسبب خوفها منه أيضاً.

توجد هنالك حالتان من شأنها أن تخدم الأسرة عند إستخدام نظرية (واحد - صفر) كمثال عندما ينشابه الزوج والزوجه بصوره كبيره مع عدد متساوٍ من الفوز والخساره لكل منهما حنها قد تستمر العلاقه (بوردرريك 1975) . بالإضافة لذلك اذا كان الشريك الذي يخسر بإستمرار ليس أمامه خيارات أخرى ويفتقد إلى المخزون العاطفي والمادي ليرحل، حينها قد يبقى في هذه العلاقه رغم الآثار النفسية المدمره لعدم تقدير الذات ويصبح الأطفال ضحايا في هذه الأسرة حيث أنهم لا يملكون فرصة للهروب.

لتكون دائماً الرابح هذا يتطلب سلوكاً دفاعياً وقدره على التعامل مع السلوك الخاطئ للخاسر وأن تخسر بإستمرار هذا يعني أن تكون قليل الثقة بنفسك أو أن تحاول تخريب الشخص الأقوى في العلاقه . في كثير من الأسر فإن عملية الأنتصار ليست ذات مغذى لأنها ناتجه عن كبح أو تدمير الأفكار وتحديد قدرات الآخرين التي تقود لإتخاذ قرارات أفضل.

إتخاذ القرارات عبر وضع القوانين:

نوع آخر من أنواع إتخاذ القرار يتضمن خلق وتطبيق القوانين. فالقوانين التي تتطور عبر التفاعل المتكرر تؤثر على إتخاذ القرار لأنه وبمرور الزمن تصبح طرق متقبلة للعمل بها عند زيادة نسبة الخلافات. والقوانين التي تطبق عند إتخاذ القرار تصبح وبكل تأكيد جزء من إستراتيجيات حفظ العلاقات والتي تؤثر بصورة متساوية على الزواج (كانري واستافورد 1992) .

هذه الإستراتيجيات تحافظ على تعريف العلاقة وتقلل أو تزيد من حدة اللهجه و الإلفه بين أفراد الأسرة. وهناك ثلاثة أنواع من القوانين يمكن تمييزها في إتخاذ القرار داخل الأسرة : (1)قوانين لتقسيم الموارد (2) قوانين لتحديد السلطة (3) قوانين للتفاوض .

قوانين لتقسيم الموارد:

يتطلب تقسيم الموارد بين أفراد الأسرة إتخاذ القرار حيث يمكن أن يتضمن ذلك تقسيم الدخل الأسري على الكمية المتوفرة من الغذاء والسكن والتعليم والتسلية أو تقسيم المنزل ويتضمن هذا أي طفل يحصل على أي غرفه ومن من الأطفال يجب عليهم مشاركة نفس الغرفه. مثل هذه القوانين تكون ذات فعالية لتجنب المواجهات وحل النزاعات الصغيره قبل أن تصبح مشاكل كبيره . تتطلب القوانين من أفراد الأسرة تحمل سلسلة من القرارات المحددة مسبقا بخصوص المسائل المتعلقة بمعيشة أفراد الأسرة.

قوانين لتحديد السلطة:

تعني الأشخاص الذين لهم سلطة على أشياء معينه،كالأم مثلاً تدفع الفواتير وتضع الميزانيه ويقوم الأب بالاطلاء والرسم وعليه أن يختار المعدات التي يحتاجها. مثلاً يعزف كونا ضمن فرقه موسيقية، لذلك لايجب عليه أن يساعد في الأعمال المنزليه عندما تكون الفرقة في جولته في أيام العطلات، هذا النوع من القواعد يحدد المسؤوليات .

الشخص المسؤول عن المطبخ وبجميع النشاطات التي تحدث هنالك له السلطة لإتخاذ القرارات في تلك المنطقة . يمكن أن تلعب الثقافه دوراً في السلطات المعنيه كما يوضح المثال التالى

كمهاجر من أسرة آسيويه تعيش في الولايات المتحده، فإن عائلتي مختلفه نوعا ما يمكنني وصفها "المغلقة" لأننا تعلمنا أن هذا أفضل إذا كنا نريد أن نحافظ على ثقافتنا و لغتنا و ديننا وتقاليدنا. يتخذ أبي كل القرارات المهمه لذا نحن لا نقوم بإتخاذ قرارات مثل الأسر التي نعرفها.

قوانين التفاوض:

معظم القوانين التي تُتخذ القرار تُبنى على المفاوضات والتسوية ومع مرور الزمن تستطيع الأسر أن تؤسس آليات مقبولة تحكم عملية إتخاذ القرار التي تظهر بعد النزاع وإستخدام بعض مثل الصراخ و المقاطعة يمكن أن تكون من الوسائل المحظورة وهذه النظرية تدل على أنه يمكن التوصل لقرار عن طريق التسوية أو التحكم الذاتي على فرد أو مجموعة من أفراد الأسرة . فالعديد من البرامج الزوجيه أو الأسريه تجد صعوبه في التفاوض بناءً على القواعد التي تعطي الحق لكل فرد أن يضع بصمته (رينك، بلمبريق و مارك مان 1992).

في بعض الأسر أي فرد له الحق في تحديد ما هو قابل للتفاوض وما هو غير قابل للتفاوض بالنسبة له والمقربين لهم الحق في معرفة ما هو غير قابل للتفاوض ولماذا. لكن القرار الأخير يعود للفرد المعني لذا

في الزيجات بين الديانات المختلفه يوافق الزوجان على استمرار كل منهما في ديانتها ، لذا حضور المراسم الدينيه غير قابل للتفاوض.

منذ أن كبر الأطفال ، قررت بأن يوم السبت هو اليوم الذي أفعل فيه ما أريد و يعتبر بمثابة اليوم المقدس بالنسبة لي وأفعل فيه ما أشاء حتى إذا كان قد يخيب آمال فرد فيهم . فإننا زوجة وأم لأربعة أفراد خلال ست أيام من الأسبوع وحقاً بحاجة لبعض الوقت لنفسي ويوم السبت هو يومي.

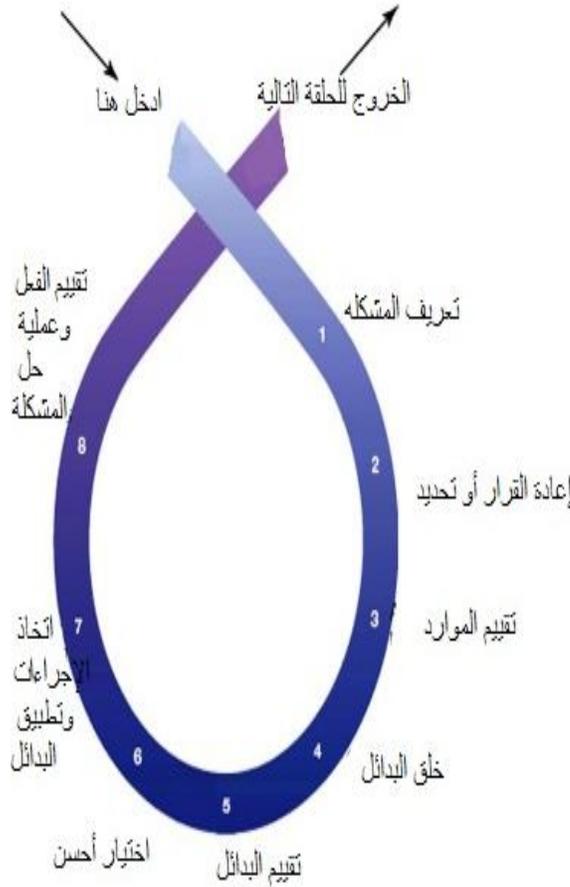
القرارات المتعلقة بالمبادئ:

في هذا النوع الأخير نادراً ما نجد فيه أسر تمارس هذا النوع المتقدم وإذا وجدت فتشمل الأولاد الكبار والبالغين وتؤمن بضرورة تلبية الإحتياجات البشريه الأساسيه لكل فرد من الأسرة وتضع مصلحة الأسرة فوق مصلحة الفرد وتقوم على الشفافيه والرعايه. على سبيل المثال إذا كان الأب أو الأم يعمل/تعمل لوقت متأخر من الليلفعليه أن يتصل هاتفياً ويشرح الأمر و المبدأ الأساسي هو عدم ازعاج الآخرين.

هذا النوع يتطلب أن يقوم الآباء بتعليم أبناءهم كيفيه الحكم السليم على الأشياء وتقييم الحقوق والقوه ومعرفة الحدود وهذا يتطلب العطف والتعاون. يمكن التعامل مع التناغم كمشكلة مؤقتة تُحل بالقرارات الصائبة التي تُعيد التوازن للأسرة. كما توضع المبادئ بشكل علني كما يحدث في حالة القوانين الأسريه وأحياناً يتم أوصولها عبر القصص الأسريه.

مراحل إتخاذ القرار:

تمر معظم عمليات إتخاذ القرار في الأسرة عبر عدة مراحل للوصول إلى قرارات مقبوله أو غير مقبوله. أحد الطرق التي تُعبر عن المراحل هي حلقة حل المشكلات والتي تطورت من قبل كيرن و ماقيرو هربلت (1996) (أنظر للشكل 7.1)، توضح هذه الحلقة إتخاذ القرار في مسار دائري ضمن ثماني خطوات. تذكر أن هذا نموذج فقط وقد لا يتم إتباعه حرفياً ، كل خطوه من الثماني خطوات توضح البدايات والنهايات لأنماط مختلفه لكل المشكلات.



الشكل 7.1 حلقة حل مشاكل الأسرة

يجب ملاحظة أي الثمان خطوات تحدث عند تكوين حلقة يمكن إختصارها في أربعة خطوات بناءً على تشابه النشاط المقام بواسطة أفراد العائلة. المرحلة الأولى تشمل الخطوات 1،2،3 ويشار إلى هذه المرحلة بمرحلة التعريف/التوضيح. المرحلة الثانية ، مرحلة البدائل وتشمل الخطوات 4،5 . المرحلة الثالثة يشار إليها بمرحلة حشد الإجماع وتشمل الخطوه 6 وهي المرحلة التي يقوم فيها فرد من الأسرة بحشد الدعم لخيار معين. المرحلة الرابعة ترتبط بالقرار وتشمل مرحلة 7،8 لتقبل القرار وتفعيله وتقييم النتائج المترتبة عليه.

القرارات ليست سهلة كما تبدو حيث يجب الأخذ في الإعتبار أن هذه العملية يمكن أن تتعرقل في أي نقطه اذا كان هناك أحد أو مجموعه أفراد لا يوافقون على بعض الخيارات أو قد تصل الأسرة لقرار عبر تخطيها لبعض الخطوات لذا عند تعلم أنماط معينه لحل المشكلات فإنه يصعب تغيير هذه الأنماط.

وسجلت دراسة أجريت لأربعين أسرة من قبل كيرين، ماجوري وهربلت (1996) دعم أكثر للمنطقية بدلاً عن الأنماط العشوائية لإتخاذ القرار والمثال التالي يوضح إستخدام الأسرة للحلقة:

أنا واخوتي وزوجاتهم إتبعنا طريقه رسميه في إتخاذ قرار يتعلق بوالدتنا وكيف سنعتني بها بعد أن أصبحت غير قادره على العيش لوحدها. تناقشنا حول بيوت الرعاية الصحيه ومراكز الإقامه وفوائد الضمان الإجتماعي ، كان علينا تحديد تكلفة كل من الحلول الموضوعه بناءً على نسب دخلنا وموقع المكان بالنسبه لسكن كل منا .

كما يجب أن تكون أمي موافقه على القرار المُتخذ ، اتفقنا على عدم اجبارها على أي شيء. كل زوج منا قام بالبحث عن خيارات مختلفه من السكن المدني الخاص والممرضه التي ستمكث معها أو دور الرعاية الصحيه. اتفقنا على الخيار الأول والثالث وناقشنا كلاهما مع والدتنا والتي رفضت دار الرعاية الصحيه ولكن وافقت على مؤسسة السكن المدني الخاص.

وهذه النظرية المخططة لإتخاذ القرار لا تحدث فقط داخل الأسر؛ حيث أن بعض الأسر تعجز عن تخطي المرحلة الأولى والثانية ولفهم تعقيدات هذه العملية يجب علينا دراسة الأسباب التي تؤثر على القرارات الأسرية .

العوامل التي تؤثر على إتخاذ القرار:

كل أسره تطور طرقها الخاصه لحل المشكلات وسنناقش تأثير التالي على إتخاذ القرار - الأطفال - تأثير الجنس - دور تدخل الأفراد والموارد - التأثير الخارجي .

دور الأطفال والمراهقين: بما أن النشأه الأسرية تؤثر على جميع مراحل الحياة ، فإن إتخاذ القرار في الصغر يؤثر على كيفية إتخاذ القرارات في مرحلة النضج. أضف لذلك يمكن أن يؤثر طفلك على كيفية إتخاذ القرار داخل الأسرة ، في بعض الأحيان للأطفال دور كبير في إتخاذ القرار خصوصا عندما يشعر الطفل بدعم الآخرين له ومثال لذلك دراسه وجدت أن الأطفال ما بين سن التاسعه والثانية عشر لهم دور مؤثر في اختيار الأسرة لمطعم معين

(لابريكو وريشارد 2001) . على كل حال كشفت نتائج دراسة أخرى استهدفت طلاب المدارس الثانويه من خلفيات إجتماعيه وإقتصاديه أن منح الحكم الذاتي للمراهقين في مراحل مبكره يؤدي إلى مستويات متدنيه في الأداء ودرجات أدنى في المدرسه للجنسين من الشباب (دورن بوش، ريتز، مونت – ريناود و شئن 1990).

ذكر ندزويكي (1997) أن مزاج أحد الأبوين أو المراهقين يؤثر على عملية اتخاذ القرار ويستجيب الأطفال غالباً للأنماط الإيجابيه والعاطفيه للتواصل والأداء بشكل أقل إذا عبّر الآباء بمشاعر سلبية. على الرغم من وجوب خروج المشاعر السلبية في إتخاذ القرار والطريقة التي يعامل بها الأطفال تؤثر على النتائج فإن فلسفة (إطلاق العنان للنفس) تعوق حل المشكلات في الأسرية، عندما تطفو المشاعر السلبيه يتحول النقاش من نقاش موضوعي لحل المشكله إلى مسائل شخصيه.

بالنسبه للإبنة كلما كان هنالك تكيف كانت النتائج إيجابية على الصعيد السلوكي و النفسي والإجتماعي وهذا لا ينطبق على بقية أفراد الأسرة (فاريل و بارنيس 1993).

في دراسه لعملية إتخاذ القرار داخل الأسرة ل76 أسره أمريكية من أصول أفريقيه من الطبقة الوسطى وكان التركيز فيها على المراهقين والأمهات وجد أن الأمهات تتدخل بصوره ثابتة في القرارات

التقليدية مثل القرارات المتعلقة بالسلوك والأعمال المنزلية والقرارات التي تتطلب قدر من الحيطة كالتدخين وشرب الكحول (سيمنتا، كامبوني - بار و داديد 2004).

يشارك المراهقين بصورة أكبر في إتخاذ القرارات الشخصية (كوقت الإستيقاظ من النوم والملابس التي سيرتديها) أكثر من باقي القرارات الأخرى. بالنظر للقرارات الأخرى مثل إختيار الأصدقاء والمواعدة والنشاطات الإجتماعية سجل معدل المراهقين والأمهات أن هذه القرارات تُتخذ بصورة مشتركة، على الرغم أنه عبر الخمس سنوات أصبح المراهقين أكثر تدخلاً في مثل هذه القرارات. إقترح باحثو هذه النظرية أن " تدخل الآباء وإرشادهم في عملية إتخاذ القرار في الأمور الشخصية قد يكون مهماً للصحة النفسية". (صفحة 1430) .

تعتبر قرارات الشراء إحدى أنواع القرارات الأسرية التي يؤثر عليها الأطفال على الرغم من أعمارهم التي تتراوح بين 8_11 عاماً والتي قد لا ينظرون أنفسهم بأن لهم الحق في إتخاذ قرارات الشراء للأسرة، حيث يحاولون التأثير عبر إبداء معرفتهم بالمنتج المعين وتحسين سلوكهم واختيار أشياء ظناً بأن آباءهم قد يؤيدونها. عندما يشعر الأطفال بالنجاح في التأثير على قرارات الأسرة في الشراء يمنحهم هذا الشعور بالأداء الجيد في المستقبل (فلوري و بيرنز 2005) .

يقوم الأنترنترنت بدور عميق في تغيير كيفية إتخاذ قرارات الشراء ومنحت المراهقين قوه في تحديد متطلباتهم . قدم كل من بيلش و كرينتلروويلز-فلوري (2005) مفهوم

" مخضرمو الأنترنترنت للمراهقين" ، هؤلاء هم المراهقين الذين " يتلقون متعه شخصيه كبيره من خلال تصفح الأنترنترنت ويتسخدمون معرفتهم بالسوق الإفتراضيه للتأثير بصورة كبيره على القرارات الأسريه في الشراء" (صفحة 574). قد يؤثر مخضرمي الأنترنترنت فعليا على القرارات المتعلقة بالشراء وهذا التأثير يكون في المراحل المبكره من العمليه (كالبحث وإعطاء المعلومات) أكثر من قيامهم بالمراحل النهائيه.

عامل السن في الآباء والأطفال قد يؤثر على إتخاذ القرار. فالآباء المتقدمين في السن يحتاجون أن يقوم أولادهم الكبار بإتخاذ القرارات المتعلقة بصحتهم وقد يشكل هذا موقفاً صعباً للأسر. الحديث عن تقديم الرعاية الصحيه بين الأمهات وبناتهن من الأفضل أن يكون مبكراً قبل التقدم في السن وبالنسبه للأمهات فهن يعرفن سلفاً ما هو أفضل أو لعدم تقبل الأمهات لفكرة التقدم في السن (بيشوني و نوسبن 2001) .

تأثير النوع:

أن أيدولوجية الأسرة ومعتقداتها الإجتماعيه تُحدد من يقوم ببعض القرارات المعنيه والمهام. لذا في بيت يسوده الذكور ، قد يقوم الزوج بإتخاذ القرارات الماليه ويكون مسؤولاً عن فناء المنزل والقبو. تكون الزوجه مسؤوله من العمليات داخل المنزل والعلاقات الأسريه مع الأقارب والعلاقات مع المدرسه. يقوم الأزواج المتساويين بقرارات مشتركة ، ففي دراسه قارنت بين الأزواج السعيدين في زواجهم والمطلقين بينت أن تخصيص الأدوار ومنح الزوجه دور فعال في إدارة الشؤون الماليه له دور كبير في سعادة الزوجين (سأنجينرو بوص 1986، صفحة 129). وبالمثل أوضح كل من ويلكي، فيري و راتكف (1998) أن الدور التقليدي للنوع يؤثر بصورة مهمه فقط على نوعيه الزواج بصورة غير مباشره على الأنصاف والتفاهم، تؤثر هاتين الصفتين على الجو العاطفي في الأسرة عند إتخاذ القرار .

في دراسته من قبل فيزباترك لأنواع الأزواج في عام 1998 ، أوضحت قيام الأزواج "المستقلين" و "المختلطين" في نقاشاتهم العادية بتوظيف التحديات والتبريرات للسيطره على أزواجهم ، بينما يقوم الأزواج التقليديين بإلقاء الأوامر لإتخاذ القرار.

هنالك عوامل خارجيه تؤثر على أساليب إتخاذ القرار إذا كان الآباء يعملون ضمن بيئة عمل اشتراكيه حيث تشجع الإداره الإستقلالية الوظيفيه وتوجيه الذات ومهارات حل المشكلات في مجموعات ، فإن هؤلاء الآباء يكونون أكثر ديموقراطييه في علاقاتهم مع ابناءهم وهذا يشمل إتخاذ القرار مع الأسرة والإجماع على القرارات المتخذة (قرييم-توماس و بيرى-جنكيز.1993).

عموماً أن النساء العاملات يؤثرن بصورة أكبر من أزواجهن في الأمور المتعلقة بالمال، في عملية إتخاذ القرار وُجد أن دخل الزوجه يرتبط بشكل كبير بإستراتيجيات المساومه والمكافأه (ذكنكوفي، جيمجي و هال،1994). النساء الريفيات اللاتي لا يعملن خارج المنزل أو حتى يقمن بأعمال في مزرعه الأسرة قد يكن أقل تأثراً في إتخاذ القرار (روزنفيلد، 1986).

تأثير إستثمارات الفرد وموارده:

كم من المرات تجنبنا حضور أحد جلسات الأسرة لإتخاذ قرار ما لأنك لم تهتم بنتيجة النقاش؟ إذا لم تكن تعلم كيفيه تأثير الأشياء عليك فإنك غالباً لن تشارك ومع ذلك وكفرد من الأسرة فإنك ستتأثر حتى لو لم تشارك . رغبة الأم في شراء ثلاجة جديدة قد لا يبدو مهما لمراهق ولكن إذا كان المال أو أي مورد آخر شحيحاً فإن إتخاذ القرار سيكون عملية تنافسية على هذا المورد المحدود. إذا شارك كل فرد من الأسرة في وضع الأجندة وطرح المواضيع وإبداء الإعتراض فستزدهر عملية إتخاذ القرار.

تعتبر قوة وضع الأجندة بدلاً من قوة إتخاذ القرار مؤشراً على الرضا في العلاقه الزوجيه (ويلكي، فيري و راتكلف،1998). يمكن للقرار أن يكون غير مهم لبعض أفراد الأسرة وقد يكون حرجاً للبعض الأخر.

أن مساهمة الفرد في إتخاذ القرار تختلف مع الوقت حسب درجة التواصل أو التباعد داخل الأسرة، ففي العلاقات القريبه والتي لكل شريك فيها أدوار ذات مهام متعدده 'يقوم الأفراد ضمناً بالتفاوض حول الإتفاقات لتبادل الدعم لوجهات النظر الحرجه للفرد أو الآخرين' (ستيفن،1994، صفحة 217).

أن الأزواج الذين يمرون بزواج متعثر يختلفون عن أولئك ذو الأزواج السعيد في كيفيه إتخاذ القرار ، سيظهر كل نوع درجات مختلفه من التحفيز وإستخدام طرق لحل المشكلات لإعطاء مطالبهم قدر أكبر أو أقل من التماسك. يظهر الأزواج التعساء نوايا سلبية تجاه أزواجهم ويكون ذلك غالباً لشعورهم بعدم التواصل فيما بينهم (دينتون، بيرليسون و سبينكل،1994).

إذا أظهر الأزواج رضاهم بعملية إتخاذ القرار، تحدث النزاعات بصورة أقل والعكس صحيح (بالريد-ريشى،التون و ويكيل،1993). يتضمن وضعخطط عملية إتخاذ القرار والمساهمة في قضية ما التأثير المباشر على إتخاذ القرار كما هو موضحي المثال التالي

تعلمت أن أفضل الطرق للحصول على ما أريد من شريكي هو الإقناع. أقترح على كارلأن يضع تصوراً للموقف ورؤية كيف يمكنه تنفيذ ما يريد دون أن يكون له تأثير كبير علي وبقليل من السحر يمكنني أنأطرح عليه فكره أعبر بها عن إحساسي وأشرح الموقف كما أراه واستمع إلى ما يمكن أن يقوله ، ثم أطلب بعض الوقت للتفكير فيما قلنا . لاحقاً يمكننا أن نطرح الموضوع مجدداً وعندها

سنناقشه بصورة أفضل. فيما يتعلق بالقرارات الأخرى المتعلقة بعلاقتنا والتي لا يكون فيها إحتكاك كبير فهي تُتخذ بواسطة من يهمله الأمر فعلاً .

المؤثرات الخارجية:

كل أنواع العوامل الخارجية تؤثر على إتخاذ القرار في الأسر، على سبيل المثال الراتب الشهري للأُم و أصدقاء بي جيو و أستاذة ماري فرانسيس جميعهم قد يؤثرون على إتخاذ القرار . فالقرارات داخل النظام الأسري عادةً تمثل مساومات أو تبنى لنظم مجتمعية أخرى.

المدرسه و الشركة والحكومه يمكن لجميعها أن تمس وتؤثر على القرارات، مثلا فكركيف يمكن أن تؤثر شركة ما على قرار الأسرة ، اذا كان على الأم أن تسافر أو أن تعمل لوقت متأخر أو أن تصحب العملاء في أمسيه إلى الخارج ؛ ستتخذ الأسرة قراراتها بشكل مختلف تماما عما اذا كان الأمر عكس ذلك. العلاقة بين المدرسه والبيت تتطلب نوعا آخر من إتخاذ القرار. "أطفال المفاتيح" يقومون بفك الفراغ من وقت عودتهم من المدرسه إلى حين قدوم أحد الأبوين إلى المنزل، يتخذون قرارات مختلفه عن الأطفال الذين يستقبلهم أحد الأبوين عقب عودتهم من المدرسه.

القرارات التي تفرض نفسها على الأسرة بسبب المؤثرات الخارجية تقلل من فرص الأفراد ويعتبر كل من الطلاق والهجره والموت من المؤثرات التي تغير القرار بشكل كبير. اذا كان الأزواج المنفصلين غير قادرين على التقرير بشأن ممتلكاتهم أو أموالهم ، حينها يتدخل المحامون والقضاة. اذا كان هنالك أطفال يجب أن يؤخذ بعين الإعتبار الحضانه و حقوق الزيارات والترتيبات المالية وحقوق التملك والتوريث. هذه القرارات يمكن أن تكون مؤلمه حتى وأن كان الأبوين غير منفصلين.

في زمن الخبراء هذا؛ تمزقت أسرتنا لأن والداي حاولا إتخاذ قرار بشأن تربية أخي الصغير الذي يعاني من اضطرابات نقص الانتباه . كانت تريد أمي دائما اتباع تعليمات الطبيب أو الأستاذ ، لكن أبي أراد أن تتخذ الأسرة قرار العنايه ب ماريو . كان أبواي كثيري الخلاف مع بعضهما ومع الخبراء الصحيين وخبراء التعليم.

مهارات التواصل مع صنع القرار:

شروط الإتصال الأساسية لمسؤول حل المشاكل في الأسرة هي :

- (أ) أن يتم السماح لبقية أفراد الأسرة بالحديث وابداء آرائهم.
 - (ب) تفادي الرسائل السالبة اذا كانت لفظية أو غير لفظية والتي تنقل الكراهية.
 - (ج) السعي للحصول على أكثر من خيار للحل.
 - (د) التواصل بوضوح وملاحظات إيجابيه بالتركيز على مناقشة المشاكل.
- وتتعلق هذه الأشياء الأربعة بحل المشاكل ونوع صنع القرار.

في مسألة حل المشكلات فكثير من الأسر عندما تواجه مشكلات عدم الموافقة، خصوصا عندما يكون السلوك ورسائل الكراهية تتم عن طريق الإرسال والإستقبال. أوضح كروجر (1983) أن عدم التوفيق يعتبر جزء فعال في عملية إتخاذ القرار ، خصوصا عندما يستخدم كلا الزوجين أسلوب إيجابي في التواصل لشرح الإختلاف بينهم. ليتقبل إختلاف وصلاحيه فكرة الشخص الآخر، يشر الإستعداد لإندماج الحل الذي جاء به الشخص الآخر أو تتنى على مساهمته . يعتبر هذا الإقتراح صحيحاً إلا اذا

كانت تتابع بالرفض تلو الرفض وبصورة متطرفة عندما تكون هنالك إشارات على تصاعد الخلاف بين الزوجين وتغيير الموضوعات والانتقال بها في بعض الأوقات لتجنب الخلاف . هذا التغيير يعني أن الزوجين لا يركزون على المدى الطويل في المشاكل الفردية وهكذا يظهر نموذج التدرج في إتخاذ القرار. في الأخذ والعطاء في تبادل القرار، حيث تنشئ الأسرة الثقة و الإحساس بالعدالة والمساواة. التضارب في الآراء يسمح للأحلاف الصغيره في الأسرة بالإسهام وتوظيف أنفسهم ليكونون مصدر للتفكير ولوضع القرار بطريقة توافقية.

تستطيع أن تستنتج أن التواصل يلعب دور مفتاحي في تحديد نتائج إتخاذ القرار في الأسرة. في حال أي من أفراد الأسرة يستخدم الاتصال اللفظي والغير لفظي يحدد مخرجات إتخاذ القرار . الرسائل المختلطة لأحد أفراد الأسرة يؤثر في القرار وربما يؤثر لاحقاً في الترابط والتوازن في النظام الأسري. يرتبط الرضا في العلاقة بشكل كبير بمهارة حل المشكلات بين الزوجين .حيث في دراسة ل (كاردك 1991) استخدام استراتيجيات التفاوض في حل المشاكل والتسوية والتي تقود إلى طريقة بناءه في إتخاذ القرار مثل الإستراتيجيات السالبة مثل الاكراه و الانسحاب وتقادي اصدار القرارات الضعيفه والرضا في العلاقة بالمقارنه بين الافارق مريكان والبيض الاميركان في المواعده بين العشاق وجدو أنه ليس هناك فرق في طرق حل المشاكل والسعادة في العلاقة ولكن ما وجدوه أن هؤلاء الأزواج يتمتعون برضى في العلاقة عندما يكون هناك إيجابيه في حل المشاكل .

كيف أن الأزواج يعرفون الإستجابيه العاطفيه لبعضهم في المسائل التي تؤثر في إتخاذ القرار وأن الأزواج الذين لهم استنتاج افضل لنتائج رسائلهم لبعضهم البعض يكون لهم مشاعر إيجابيه لبعضهم البعض (بالرلسون و ديتنون 1997) وقد وجدو أيضاً أن الأزواج التعساء ليس لديهم أدنى مهارات إتصال من غيرهم وأيضاً الأزواج الذين يعيشون تحت الضغط لديهم مقاصد أكثر سلبيه تجاة الآخر ويتظاهر الأزواج الغير سعيدين بالمرض والذي يُظهر مهارات ضعيفه في التواصل.

المبادئ التالية تقود أفراد الأسرة إلى إتخاذ القرار :

(أ) خلق نوع من الإحساس بالعدالة بالتعامل مع الأسرة بالمساواة دون النظر للنوع ذكر أم أنثي أو مصادر السلطة .

(ب) خلق إحساس الإستقلال بين أفراد الأسرة بإحترام اختياراتهم عندما يريدون البدء في عمل ما في حياتهم.

(ج) خلق إحساس أنهم يمكنهم الإعتماد عليك لمساعدتهم لتحقيق أهدافهم .

(د) توعية الأسرة بالقرارات التي تؤدي إلى فعل أو سلوك يضر أفراد الأسرة أو يضعهم في خطر .

(هـ) خلق إحساس الولاء بين أفراد الأسرة عبر التمسك بالوعود والقرارات المشتركة.

كل هذه المبادئ يجب أن تحسن المفاهيم الشخصية لكل فرد من أفراد الأسرة . هذا المركب لعملية إتخاذ القرار يمكن أن تساعد في الخبرات الحياتية بالتواصل المشترك ،كما يوضح لنا هنا.

لمدة 52 سنة كنا أنا ولمبارد نتخذ قرار اتنا سوياً ونحاول أن ننفق المال كما نراه مناسباً لنا ونناقش ما هو أهم بالنسبة لنا.كنا دائماً ما نتسوق سوياً لشراء الخضروات و أدوات البيت و السيارات إلى آخره . حتى عند شراء تماثيل المعبد، ننظر لها ونرى أي منها نحب. لدينا إخلافاتنا ولكن دائماً مانحاول أن ننظر إلى الأشياء من وجهة نظر أخرى وفي النهاية نقوم بحل المشكلة ، كان لدينا حياة رائعة سوياً ، أفتقده بشده.

الخاتمة:

هذا الجزء عرض لنا نظره عامة عن السلطة و التأثير و إتخاذ القرار في الاسرة . حيث ناقش أسس السلطة ومراحلها ومخرجاتها كما أوضح لنا الموضوع من قبل ماكدونالس و أشار إلى كيفية تأثيره على الترابط والتناغم في النظام الأسري وتغيير السلطة في النظام الأسري ونمو النظام الأسري وتطوره. قد

يضع الأزواج نمط السلطة ، كهيمنة الزوج أو الزوجة و التوافق والإستقلاليه . يستجوز الأطفال على السلطة غالباً من خلال اللعب للفت الانتباه ويدخل أفراد الأسرة في اختلاف مما يجعل أشياء محددة يمكن التنبؤ بها. كل اسرة تتعامل مع مفهوم الأشياء بطرق محددة للتواصل الاستراتيجي ويمكن التنبؤ بنجاح أو فشل هذه الطرق فقط عندما توظف بمفهوم تحولي. هناك أنواع عديدة من إستراتيجيات التأثير يستخدم في الأسرة وإستخدام تلك الإستراتيجيات تستنتج من المحتوى والعمر والنوع والصفات الشخصية وتكون هذه الإستراتيجيات المؤثرة لدى الزوجين دائما مباشرة.

من خلال التفاعل في التواصل يتم إستخدام السلطة ولتأثير في إتخاذ القرار وغالباً ما يستخدم الإجماع و التواصل أو قرار دي فاكتو. هذا القرار ربما يحدث في الأسر التي تستخدم أسلوب مثل " سوف أنتصر، سوف تخسر" أو المواجهة عن طريق إتخاذ ومراجعة عدد الفصول والقواعد أو بتوجيه مبادئ أسس العدالة في الضمير. هناك ثمانية أقسام كل منها يحتوي على أربعة أجزاء في خطوات إتخاذ القرار وتستخدمها الأسر في مشاكل التواصل لحل مشاكلهم . بالرغم من أن التسوية مطلوبة الا أن عملية حل المشاكل هذه لديها القدرة على تقوية الترابط الأسري .

اختبار

- 1- كيف تؤثر السلطة على ترابط الأسرة والتأقلم ؟
- 2- حلل مصادر السلطة التي يستخدمها أفراد الأسرة بصورة منتظمة في أسرة من الواقع أو في الخيال بالإشارة إلى كيفية إستخدام هؤلاء الأفراد لطرق التواصل وإستخدامهم لهذه المصادر.
- 3- حلل أنواع إستراتيجية السلطة التي تستخدمها أسرة ما في الواقع أو في الخيال وأي نوع من أنماط الإستراتيجية يتم إستخدامه؟
- 4- قدم مثالا محدداً على كيف أن عوامل النوع و العمر و الإهتمامات الفردية ومصادرها تؤثر على عملية إتخاذ القرار في الأسرة.
- 5- لأي مدى يجب أن يكون الطفل جزء من عملية إتخاذ القرار ؟ وكيف لهم القدره على تطوير مهارات الإتصال الضرورية للمشاركة بفاعلية في تلك النقاشات؟
- 6- استخدم أربع أنواع من دائرة حل المشاكل ، حلل كيفية إتخاذ الأسر للقرار في الأشياء الهامة. اختر أسرتك أو أي أسره كبيرة تعرفها جيداً وأيضاً لك الحرية في اختيار أسرة أخرى من فلم أو برنامج تلفزيوني أو رواية.

الفصل الثامن
التواصل والخلاف الأسري

التواصل والخلاف الأسري:

لتجد الحياة مجدداً داخل الأسره بعد المعاناة والصراع فإن الأسر الصحية تأخذ قوتها من الخلافات . يتم إيقاف الخلافات في الأسرة بعدد من الأثناء ويتعامل معها بعدد من الطرق. فالتحدث عن الخلاف بين الأبوين ذوي العلاقة الحميمة وصفت دراسه لكيفن وجونسون (1997) "أن لإنجاز الأهداف يجب على الآباء الدخول في عدد من إستراتيجيات الخلاف بعيداً عن حل المشاكل والتسويات للمعيشة الفردية وإستخدام التهديد والقوة البدني" (ب.486).

الطريقة التي يظهر بها أفراد الأسرة نتائج الخلاف الكبيره وكيفية إستجابتهم وتعاملهم معها. كمثال لذلك اذا كانت رؤية سيزار للخلاف على أنه حرب ولربما يشعر أنه يريد تجنيد أفراد من الأسرة ليكونو جزء من قواته و الفوز بأي ثمن هو هدف فردي له. اذا كانت لارا تنظر للخلاف على أنه شئ لا مفر منه ولكن لايمكن التنبؤ به ، فإنها تشعر بالضعف في حالة حدوث الخلاف. يشتر كل من المتأبين السابقين إلى الجانب السلبي من التواصل مع الخلاف. على الرغم من أن القول المأثور الذي بدءنا به هذا الفصل يقترح أن هنالك الكثير من الجوانب الإيجابية للنظر إليها في الخلاف. اذا كانت ماري تنظر للخلاف على أنه عملية طبيعية، فلربما تستخدمه كفرصة لحل المشاكل وتتنظر اليه على أنه أفضل طريقة للوصول لأهداف الأسرة (باز أنيل و باريل، 1997).

المواقف تجاه الخلاف تتبع اساساً من الخلفيه الثقافيه، ففي بعض الثقافات تعتبر المعاناة شئ مألوف ومريح وفي ثقافات أخرى فإن التعبير اللفظي عن الاختلاف شئ يجب تجنبه بأي ثمن. في كثير من الأسر الآسيوية "حفظ ماء الوجه" هو أولوية : الحفاظ على التناغم على أساس المجموعة الإجتماعية ويترتب على حوجة كل أفراد الأسر للتعبير عن قوة مشاعرهم وما يدور بداخلهم من أفكار (كيم، شنن، وكى 1998). على النقيض يختلف الأزواج المكسيكين بصورة واضحة ففي دراسة عن نتائج الخلاف في لأسرة المكسيكية وجد أن الأم الأكثر دعماً والأطفال الأقرب إحساساً بأهمهم يمتلكون إحساس أقل بالإكتئاب ويأتي نتيجة للخلاف الابوي الدائم (داماك، روز، وجاكسون 1997). على الرغم من اختلاف هذه الثقافات فإن السمة الفردية لكل أسرة ربما تحسب على أكثر من ثقافة وأشكال الإختلاف المختلفة) اتزيل ، نتج-تومي، شو-شأنسنز ، هاريز، ويلكوز ، واستأنف (2003).

غياب الخلاف لا يعني أن وظيفة الأسرة بحالة جيدة، في الواقع فإن تجنب الخلاف يمكن أن يقود إلى نتائج سلبية على المدى الطويل(كوتمان و كوركوف 1990). يمكن أن يتجنب أو يبتعد أحد الأبوين ذوي الشخصية القوية عن أي خلاف لجعل النظام الأسري يظهر أكثر توازناً ومع مرور الوقت فإن إخماد هذه الخلافات يمكن أن يكون له تأثيرات سلبية وإختلال في وظيفة الأسرة وربما يؤدي لخلاف قوي يدور عنه تحطم أحد أفراد الأسرة أو أكثر ، كما يشتر المثال التالي :

في اسرتنا لم يكن مسموح لنا بالمشاجرة و لم تكن امي تتحمل ذلك وكانت تقول " أن الله أعطاني إبنيتين صغيرتين ولن يقتلو بعضهم البعض" ويتوقف الجدل بعدها ثم نذهب إلى غرفنا. بعد أن توفت كنا ننشاجر طوال 10 سنوات وكنا في خلاف مع بعضنا البعض لزمان طويل دون الوصول لحل ما ولم نكن نتحدث مع بعضنا لسنتين ولحسن الحظ عدنا لتتعلم الإعتماد على الآخر في حل مشاكلنا.

بالرغم من أن حالة الأسرية عامل مهم في لدراسة تقادي الخلاف كما في حالة سيلار قاناري و تافويا (2004) "... تجنب الخلاف له عدد من المعاني والعواقب عندما يحدث في محتوى إيجابي و علاقة حنونه ،على عكس الحالة التي يكون هو مجرد قناع تكمن فيه الكراهية التي تتسرب بطرق عدة" (ب.423).

يلعب كل من الخلاف الأسري الفعّال أو غير الفعّال دوراً داخل الأسرة ، حيث أن الخلاف الفعال بين الزوجين يكون أكثر إيجابيه (قوتمان،1994أ). بكلمة أخرى يدخل أفراد الأسرة الفعّالة في الخلاف عند شعورهم بعدم تحمل الإختلاف بينهم .

الطريق التي تتوافق بها الأسر مهمة وكثيرة ، فالتوافق بين الأفراد يقلل احتمالات الخلاف. في بعض المشاكل وبوضوح يبدو أن بعض الأفراد يأذون بعضهم سراً وتكون مقبوله و منطقية في بعض الأسر في البعض الآخر لا (فنقليستي، 1993). يساعد كل أفراد الأسرة بطريقة إيجابية أو سلبية لضبط التوتر الجدلي الذي يخلقه الخلاف في نظام الأسرة . كمثل، تحدث أحد الشبان عندما كان يريد الجدال مع أحد أشقائه في صغرهم ،تطلب منهم أهم إنشاء أغنية لكلمات الجدال التي بينهم وسرعان ماينتقل هذا الجدال إلى ضحكات.

تضمن دراسة (قوتمان 1994) أن الخلاف يحدث بنجاح في عدد من الزيجات الفعالة وغير الفعالة. حتي بين كل العلاقات التي لديها مشاكل، فالشريك الناجح هو الذي يتعلم كيف يتفاوض في الخلاف. وجد كل من قوتمان وكركوف (1990) أن بعض من أشكال المواجهة أثناء الحياة الزوجية تكون مسبوقه بزيادة في الرضي الزوجي.باستكشاف مراحل الخلاف وكيف أنها تتطور واقعيأ أو غير واقعيأ وبأن تكون مدركأ بممارسة أفضل نوع من أنواع التواصل لإستخدام أثناء الخلاف فالبعض لديه فهم أفضل في تطوير وإدارة الخلافات الأسرية.

يؤثر الخلاف على كل المناحي الحياتية للأسرة وغالبا مايزيد أو يقلل أفراد الأسرة من الخلاف. يخلق الخلاف عادةً حدود، كما يمكن لهذه الحدود أن تخدم في تقليل وقوع خلاف محتمل اخر. وستؤثر مفاهيم الأسرة وصورها في عدد ونوع الخلافات التي تتطور ويمكن أن ينتج من الخلاف نتائج سلبية مثل: الإصابات و الضغوط الزوجية والطلاق والحيرة لدي الأطفال والتعاسه داخل الأسره مما يؤدي لفقد المال والمكتسبات (رينك، بلامبيرج، ومارك مان، 1992).

هذا الفصل سوف يشرح مراحل الخلاف ونوع وشكل الخلاف والعوامل المتعلقة بمراحل الخلاف و الخلاف البتء والهدام وما يتضمنه العنف واستراتيجية التواصل لإدارة الخلافات الضرورية والتي لا يمكن تفاديها.

عملية الخلاف:

يستطيع أفراد الأسرة الذين يواجهون الاختلافات فيما بينهم تحسين علاقتهم وإنجاز فوائد أكثر بالترابط وزيادة في المحبة والإعتناء ببعضهم البعض. يمكن أن يقدم الخلاف فرصة لنتائج قيمه والتي تقود لإبتكارات للتعامل والتعود و الترابط. فكر في الخلاف والتواصل بإستقلاليه ستجد أن كل منها يؤثر على الآخر. يمكن للتواصل أن يساعد أو يصعب الخلاف ويؤدي إلى طرق لحل الخلاف أو استمراره (هوكر و ولموت 1998). فإن حجم الخلاف يحدد نوع الرسائل الناتجه منه . (رولوف ، 1996).

بالتفكير حول الخلاف في الأسر، من المهم أن نتذكر أن الأسرة تتصرف على أنها نظام، كما ناقشنا في الفصل الثالث بسبب إستغلالية أفراد الأسرة فإن الإختلاف بين فردين من الأسرة يؤثر على بقية الأفراد كما اظهر. في دراسته أجريت على 39 طالباً فإن الخلاف بين الأبوين يؤثر على السلوك الابوي وتبعاته تؤثر على اطفالهم (كرشنا كومار وبوهليز، 2000). وجدت هذه الدراسة أن "المشاعر والتوتر تولد أثناء التفاعل السلبي بين الزوجين ويظهر هذا في تفاعلهم مع اطفالهم"(و.30) كمثل، الآباء الذين لهم حالة من الكراهية حيال زواجهم يولد هذا نوع قاسي من الأنضباط مع اطفالهم وعدم اظهار الإحساس والدعم والحب لاطفالهم . ووجد بحث آخر أنه عندما يكون للآباء خلاف في أحد الأيام من المحتمل أن يكون لهم توترات في التفاعل مع اطفالهم في اليوم التالي (الميديا ، ولنتون، وشندلر، 1999). الأسرة الممتدة تؤثر وتتأثر بالخلاف ينهم كما يظهر المثال التالي.

يعيش آبائي وأجدادي بالقرب من بعضهم البعض في مدينة ودوستران . عندما أخذ زوجتي والأولادي للزيار السنوية، تتشاجر أمي وجدتي ولا يتحدثون مع بعضهم البعض مما يجعل الامر مرعباً ومحرراً بالنسبة لنا ويجب علينا أن نقسم وقتنا بينهم.

تعريف الخلاف:

الغرض من نظرية الخلاف أن البشر بطبيعتهم يواجهون أنفسهم بأنفسهم والخلاف هو مواجهة حول السيطرة على الموارد النادرة. يظهر (أنقولدس بأي -اسمث - وملاز 2004) أن الخلاف "كتعبير عن المعاناة على الأقل بين طرفين والذين يدركون أن الأهداف غير متكافئة والموارد السرية والتدخل من قبل طرف لتحقيق أهدافهم". (هوكر وولموت 1998، و12) قد يكون الخلاف أو لا يكون ليتضمن "عرض علني للتبادل المشترك لسلوك الفعل المؤذي والمقصود" (ويسي ودهيل 1994). كما أوضح التعريفان السابقين فإن الخلاف يكون نتيجة للتخمين. يؤمن مايك أن التعامل الأليف المتوقع منه يعتبر تهديداً أو يطالبه بالمزيد تكثر من ما يمكنه. يمكن الخلاف أيضاً أن يتطور باختلاف المواقف والقيم. لاريشا أم تعمل بدوام كامل وهي لاتستمتع بالطبخ وتفضل على ذلك أن تخرج الأسرة للخارج لتناول الباتسا على أن تفعل مايتوقع منها بإعداد العشاء.

يحدث الخلاف عندما تتصادم سلوكيات أو رغبة شخص مع أهداف الآخرين وينتج عن "المواجهة" حول القيم و الموارد. على سبيل المثال كل أسرة تحاول السعي لتحقيق الرضى من إحتياجاتها/ها غالباً على حساب الآخر.

عملية الخلاف مسألة معقدة. للبعد الفردي أو الجماعي الخلاف يحدث من خلال فرد في الأسرة غالباً مايسبب المشاكل مع الآخرين في الأسرة. الأشخاص المحبطين من عملهم في الأسرة ربما يتصرفون بتوتر في داخل المنزل مايجعل من الأسرة تعاني، بالإضافة إلى أن الأسرة قد تستخدم الخلاف في الحوار لكسب استقلاليتهم عندما يشعرون أنهم مقيدون وفي حوجة إلى تقليل الارتباط. من المهم فهم أنه ليس كل تناقض حوارى يتضمن خلافاً والذين يفعلون ذلك يشار اليهم بأنه تناقض عدائى. التناقض الآخر الذي ينظم التوتر لا يكون عدائياً عندما لا يقود لأي خلاف و دائماً ماتكون طبيعة بين الأشخاص "الخبرات الداخلية للفرد تنجذب للمعارضة المتناقضة" (ويرنر وبكستر 1994، و353). التناقضات العدائية تخرج للعلن وتكون نتيجة لعدم التوافق الواضح في الاهتمامات والأهداف لكل فرد من أفراد الأسرة.

أنواع الخلاف:

يمكن أن تختلف الأسرة على عدد من الأشياء. إذا كان لديك اشقاء أو محاط بمجموعة من الاشقاء، تستطيع أن يفهم أن الاشقاء يتشاجرون حول عدد من الأشياء - من يركب في المقعد الامامي في السيارة، كم من الوقت ساقصية على الأترنت ، من يختار فلم يوم الجمعة. أشقاء جادة في الأسرة مثل تهرب المراهقين من المدرسة ، الخيانة الزوجية، أو ادمان الابوين أيضاً فقد يقود للخلاف. قوتمان ودكلير (1997) اكتشفوا أن الأزواج يتشاجرون في نفس الاشياء بنسبة 69 بالمئة في كل الوقت. لأنهم يجدون أن كثير من المشاكل لايمكن حلها، وقد نصحونا بأنه يجب علينا أن نعلم الزواج لا يمكن أن تخلص من المشاكل " ويحتاجون لتأسيس الحوار فيما بينهم عند حل المشاكل" (و، 20).

في أسرة الزوج أو الزوجة، ينتج عن الخلاف قرار أو تسوية وغالباً مايقود لتغير إيجابي (كولمان، فأين، قانونق ، داونس ،وبوك 2001). الخلاف على الموارد و المساحة و الخصوصية والمال ربما ينجم عنه أن الأسرة الممتدة تحاول أن تنمي هوية الأسرة. بينت إحدى الامهات لنا بعض الخلاف الذي حدث بينها وبين زوجها الجديد حول الدعم المالي لإبنها " اعتقد أنه إستاء عندما أردنا أن نذهب في اجازة ليدفع تكاليف تذاكر السفر لإبني أو شئ مثل هذا اعتقد أنه لا يريد تحمل مسؤولية نفقات الكلية لإبني (و، 65).

ربما يطلق التغير عدم الإرتياح والخلاف لأعضاء الأسرة الجدد الذين يريدون الحصول على عمل أو صدمة الطلاق أو فقدان مصدر الدخل كل هذا له تبعات على نظام الأسرة. تقود الإضطرابات والتوازن

إلى حالتان أي مجموعة أو فرد لم يعد يفعل مايتوقع منه أن يفعل . نظام الأسرة يختبر مستوى مطرد من الاحتكاك، منذ أن يغيرو للنجات من الخلافات أو المواجهة ماذا كان ذلك بواقعية أو بغير واقعية.
الأسر التي تكسب أو تدير أعمال تجارية سوية لديهم فرصة اضافيه للخلاف (كيلن، 2002) تعليق الطالب التالي يعكس تحديات ادارة العمل للأسرة والتي يستطيعون عملها.

يستخدم جدي بعض المال الذي كسبه من بيع براءة الإختراع ليفتح عملة الخاص. قضى هذا الرجل الذكي الكثير من الوقت ليضع اعماله مع بعضها وكذلك لم يقضي وقت للتعامل وتنمية علاقته مع جدي وأعتقد أن الخلاف الموجود بينهم أثر على علاقتهم مع اطفالهم . السيطره الزائدة التي كانت لجدي على الأسرة قد خلقت كمية هائلة من الخلاف حتي على جدي و عمي و عمتي و على كل أعمال أبي التجاريه في الأسرة . أبي وعمي لديهم خلاف كبير مع عمتي لأنهم يعتقدون أنها لاتعمل بجد كما يعملون هم (واسرتها) حيث أنها تجد كمية من الخدمات من ابويها.

بالاضافة إلى ذلك فإن الأزواج الذين يعيشون مع بعضهم بصورة غير شرعية لديهم خلافات مختلفة عن الذين يعيشون مع بعضهم بزواج شرعي كمثال، المرأة التي تعيش مع رجل من غير عقد زواج تنظر إلى المال على أنه الطريقة لتحقيق المساواة ولذلك فإنهم يسعون للإستقلاليه ويريدون تجنب الإتكالية في الجوانب المادية . الرجل الغير مرتبط بزواج رسمي يعتقد في المساواة في الأنفاق أكثر منه من المتزوج بعقد رسمي . الأزواج الغير شرعين الذين لهم مصادر دخل كبيرة يحددون أكثر الأنشطة و ردود الافعال وماتضمنة الإجازات.

الأزواج من دون عقد زواج رسمي دائما ما يحافظون على حساب مالي منفصل وعندما يفعلون ذلك ، فإنهم يتشاجرون في المسائل المادية بشكل اقل من الأزواج المتزوجين بعقد رسمي.

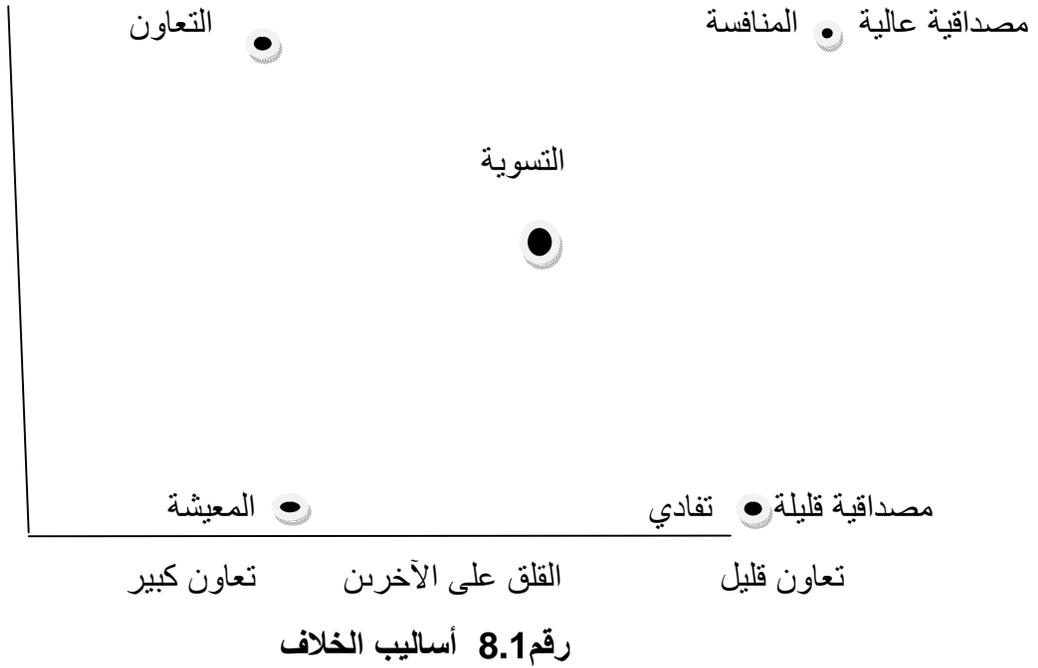
قوتمان و كوركوف (1990) وجدوا أن بعض أشكال المواجهة أثناء الخلاف الزوجي تكون مسبقة بزيادة في الرضى الزوجي ويعتقدون أن تفادي الخلاف له تبعات سلبية على المدى الطويل بإستكشاف عملية الخلاف وكيف أنها تتطور بصورة واقعية أو غير واقعية وأن يكونوا على دراية بأفضل طريقة لممارسة التواصل أثناء الخلاف ، أحدهم يكون افضل فهماً للتطور وادارة وضع الخلاف الأسري. في بعض الأسر عند ادارة الخلاف يمكن أن يصعد من العنف المعروف أنه العنف البدني و العنف الجنسي والعنف اللفظي (كين، 1992).

نموذج لأساليب الخلاف :

كل أسره تمتلك اختلافات بشكل مزدوج أو ثلاثي ، كمثال تمثل أمك وأخوك نوع مختلف من الخلاف الذي بينك وبين امك . فكما نشأت أنت تعلمت كيف تدير وتنجو من الخلافات وهذا التعليم يؤثر على أسلوب استراتيجيية الخلاف الذي تميل اليه.

طور كل من كلمان و توماس (1975) نموذج (نموزج 8.1) لإظهار أن أسلوب الخلاف يتركز على هدفين منفصلين ومتنافسين : القلق على الآخرين (أو التعاون) والقلق على نفسك (أو المصداقية) ويتضمن الخلاف عناصر كل من التعاون و المصداقية.

المنافسة والتعاون هي أشياء في قمة النموزج. تتطلب التنافسية مصداقية عالية وتأتي بعد ذلك ماتريد.



مراحل الخلاف:

بسبب ارتفاع القلق على النفس نجد أن الخلاف طريقة للحصول على ماتريد بغض النظر عن شئوون الآخرين. قد تكون المنافسة نوع من الأنانية اذا كانت هي اسلوب الخلاف لديك. وأعني بذلك " سأفوز وستخسر" غالباً ما تدمر ترابط الأسرة. التحدي هو تنافس لتحقيق هدف شخصي من غير أن تأخذ المصلحة الغير عادلة لأفراد الأسرة الآخرين.

التعاون يحدث عندما تظهر الإهتمام لأفراد الأسرة الآخرين كما تهتم بنفسك. مما يعني أن تجد حلاً بديلاً أو خلاقاً يرضي كل الاطراف ويتطلب ثقة كبيرة وصراحة لكل فرد من الأسرة. تتطلب المنافسة من جميع الأطراف المختلفة السعي لحل يمكن لكل الاطراف الشعور بالإننتصار من غير مساومة على قضاياهم الحيوية التي يحتاجونها.

المساومة تمثل الحل الذي يقابل احتياجات كل فرد في الخلاف فبعض الأسر شعارها " كن عاقلاً وقم بتسوية الامور" كمفهوم الأسرة تميل لإعطاء الدعم للمواصلة أو الإستسلام لحوجة أحدهم. في أسفل الجزء اليمين من النموذج نجد المعيشة وهذا الأسلوب من الخلاف يحدث عندما لا تكون واثق ولكن متعاون وهو عكس المنافسة لأنك تعمل على متطلبات وحوائج الآخرين على حساب نفسك .

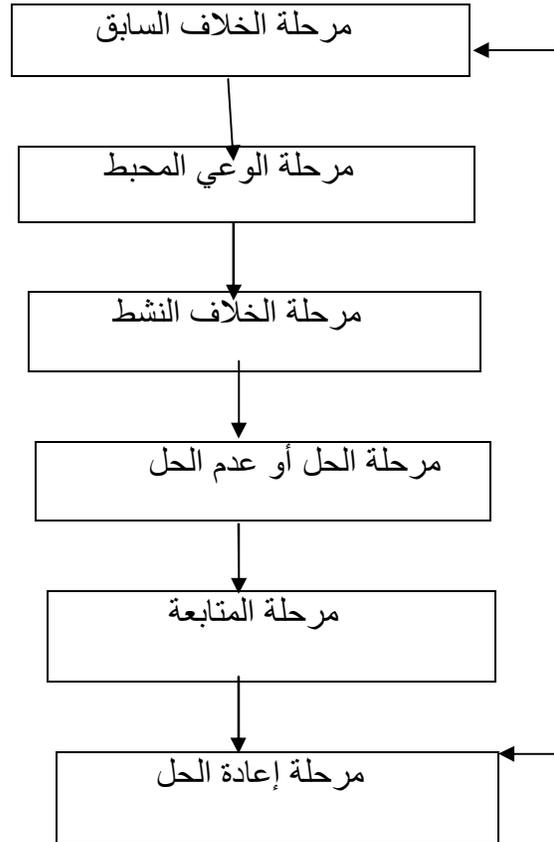
اخيراً التجنب يعني أسلوب عدم الثقة أو عدم التعاون والتي لاتخاطب الخلاف وفي بعض الأحيان من العقلانية أن تستخدم مفهوم " شق طريقك بنفسك" . هذا النموذج من أسلوب الخلاف

يدعم إحساس كيف أن أحد أفراد الأسرة يكون في حالة اقتتال وكيف يؤثر ذلك على الحسابات الأخرى للبقية عبر تبعات خلافاتهم. في اعتقادك في أي نموذج يقع أن المثال التالي.

قد هجر أبي أمي في السنة الماضية ليعيش مع امرأه أخرى . وقد أصبحت الداعم الأساسي لأمي فهي تتصل بي عندما أكون في الكلية غالباً كل يوم وتطالبني بالعودة للمنزل بكل الأسباب حتى السخيفة منها. والآن أنا لا أستطيع إخبارها أن تتراجع عن هذا السلوك و أفعل كل ماتريد ، اتمني أن تمر هذه المرحلة. يقوم شكل نموذج الخلاف على منظور كلمان وتوماس حول كيفية استخدام الأسرة للخلاف ولاحقاً سوف نناقش إستراتيجيات أخرى.

مراحل العملية الخلافية :

فهم كيف أن الخلاف يتطور ويسمح لك تسهيل بعض تعقيدات أماكن ونقاط الغضب أو تضخيم وتكبير المحتوي . وقد طورنا المراحل الست التالية كنموذج لتحليل عملية الخلاف و مرحلة الشروط السابقة و الإحباط من مرحلة الوعي و مرحلة الخلاف النشط، و مرحلة الحل أو عدم الحل و مرحلة الإلتباع و مرحلة إعادة الحل . وهي تمثل الارقام 8.1.



الرقم 8.2 مرحلة الخلاف المستمر في الأسرة

كما شرحنا هذه المرحلة، فكر في الخلاف الأنفي في اسرتك. هل كل هذه المراحل تنبثق من جهة مستقلة أو أنة من الصعب أن تعرف متي تنتهي ومتي تبتداء.

مرحلة الخلاف السابق لا يحدث الخلاف الدائم من غير سبب سابق أو من غير الارتباط بحدث حالي لتجربة سابقة في الأسرة. وهي لاتحدث من فراغ بالها جزو تاريخية في العلاقة . النظام الأسري يؤسس لآطار خارج الخلاف الناشب.

الخلاف السابق موجود في حالة غياب الخلاف ولكن ،تحت الضغط ، يأتي مجدداً ، الخلاف السابق ربما يؤثر على وضع الخلاف الجديد بما في ذلك الحدود الغامضة لكل فرد من أفراد الأسرة لها مسؤوليات و دورمحتمل.التنافس حول الموارد الشحيحة كالمال والتأثير ، الأنتكإللة الغير حميدة لشخص على الآخر، و تجربة إتخاذ القرار السالبة المشتركة بين اطراف الخلاف.أوقات الاجازات، وقت ضريبة الدخل، أو قدوم الاصهار غالباً ما يكون كخلاف سابق. التجارب السابقة يمكن أن تكون اساس لتوتر جديد.

مرحلة التوعية بالاحباط هي المرحلة الثانية من الخلاف يدخل فيها فرد أو أكثر من أفراد في الأسرة يصبحو محبطين بسبب شخص أوتحالف مجموعة فرعية تقف في وجة الرضي من اشئهم أو اهتماماتهم. وهذا يقود إلى أنهم واعين بأن هنالك شئ يهاجمهم أو يهددهم بشئ يرونة . فإن طرف أو أكثر يكونو على وعي بالاجابة السريعة، الرسائل غير اللفظية مثل قلع الباب بصورة عنيفة، أو تجنب النظر في وجه الآخر . اذا كنت تراقب أي تطور للخلاف عن قرب ، غالباًالأشارات الغير لفظية تسبق الأشارات اللفظية . كما أنك من غير الكلام تفهم أن هنالك خلاف ربما تفكر " بأن هذا الشخص منزعج بسكل جدي " وهي في مرحلة الوعي بالاحباط وأحد أفراد الأسرة يصبح مدرك بشكل زائد أنه أو أنها لاتتواصل. وعدم التواصل هذا ربما يسبب سو فهم.

الفهم غير الجيد يمكن أن يخلق خلافاً لم يكن موجوداً. الادراك يؤثر في درجة أي من المشاركين سيسعر أنه مهدد أو سيخسر اذا استمر الخلاف. قد ينتهي الخلاف في تلك المرحلة

اذا ادرك أحد الاطراف النتائج السالبة تفوق الأيجابيات المحتملة. التراجع من المشكلة توقف الخلاف ولكن لاتتهي الأسباب أو ترضي الاحتياجات التي تثير المشكلة مجدداً.هذا النوع من الخلاف الغير واقعي قد يمكن تجنبه من خلال الصراحة: " لقد كنت متضايق بشدة من الاختبار في يوم البارحة وقد اخرجت هذا الغضب فيك" أو " نعم لقد كنت أنت على حق -ولقد كنت أنانياً واقدم لك عزري" .

وفي اثناء هذه المرحلة، ميسمي "ببناء الاجندا" من قوتمان (1993)، الشكوي قد تكون من خلال أشارات سالية ولاتكن أفراد هذه الأسرة الذين هم في داخل هذا الخلاف القدرة على أيقافه من خلال الشكوي والتي تتضمن وجود تزمز أو أنتقاد مع أحدهم اثناء تجاهلك لبعض النقاط.

مرحلة الخلاف النشط : في هذه المرحلة من قوائم الخلاف ذات الرسائل اللفظية أو غير اللفظية الصريحة . وهذه الرمزية في التبادل يمكن أن تكون ارض للمعركة أو ذات علاقة باتهدئة. بالاعتماد على قواعد الأسر واسلوب الشجار. في بعض الأسر العويل والصراخ إشارة للشجار لعقد من الزمن، لذلك البعض يمرن نفسة للمشاكل الاسبوعية الصغيرة.

لسوء الحظ ، أن زوجي من النوع الذي يميل للصراخ . وهو دائما خصم غير عادل. عندما اريد أن اتحدث أو اعبر عن مشاعري ، وفي نفس الوقت اعطية الفرصة للتعبير أيضاً،فهو يذهب إلى التزام الصمت أو الأنفجار. وقد وجدت أن كل الاساليب ليسة ذات فائدة.

وبنفس الشكل ، فإن الخلاف يتصاعد من حديث مبدئي واستفسارات للمجادلة أو أنزار.في مرحلة الخلاف النشط، هناك استراتيجية ملحوظة ،أو خطة لعب ،عندما يحاول فرد أو أكثر من أفراد الأسرة المناوئة

واقناع الآخرين بميزات شئ ماء. طول استمرار الخلاف يخلق سلوك جديد من الاحباط لدي المختلفين،سبب عد التطابق ، واستمرار المقاومة ، هي اشكالية للزوجين دائما تتصاعد عبر الشكوي . الأزواج الفاعلن يميلون إلى تطابق الميزات الإيجابية أو التعاون على السلبيات بالميزات الإيجابية.

الزوجات يميلون لأن يكون لهم موجهاً أخرى وإحساس بالعلاقة والتفكير اثناء الخلاف الدائر ، والأزواج معنين أكثر بمحتوي الرسالة ، هنالك قواعد خطابية ، (سيلرس ، روبرت ، ليونارد ، ودأن) هم أنفسهم يفكرون في التفاعل الخلافي من الناحية المزدوجة (ي، ج، نحن نزيد في عدم العقلانية "ب490) ولا يكون بكثّر للازواج والزوجات.الزوجات والأزواج يظهر و التواصل الخاص بهم اثناء التفاعل في الخلاف وبشكل افضل من تواصل شريكهم.

في أحد الدارسات على الزوجين المخطوبين ، وجد الباحثين اثناء النقاش عن المشاكل ، الأزواج الأكثر رضا قد تميزت بحالة هيمنت الأنتي متبوعة بخضوع الذكر (هثرنقتون، و فرندلأندر 2005).

مرحلة الحل أو الاحل مرحلة الخلاف النشط يتطور إلى مرحلة الحل أو الاحل . الحل ربما يكون خلافاً ، بناء ، ومخيّب للامل .الحل يمكن أن يمثل التسوية أو الحكم على المواقف القائمة. في أحد القاءت قوتمان اقترح أن تكون المهمة أن يقر كل فرد من الأسرة بعيوبة، ليدفعو بالتحسين ولكن قبول التواصل في نفس الوقت (مارأنو، 1997ب) في هذه المرحلة ، كيفية ادارة الازمة وحلها يحدد مخرجات الخلاف و ماذا كأن النتيجة لاحقاً إيجابيه أو سلبيه.

الحل يعتبر ادارة الازمة أو اعادة حلها . كمثال ، الاباء الذين لهم حساب مالى منفصل ربما تختلفون حول النفقات والتوفير لشراء الأثناء في المستقبل . اذا تجادل الأزواج حول أي منهم سوف يدفع أي من الأيصالات المائلة المبلغ الذي سيساهم كل منهم في توفيرة، هذا سيكون حل لادارة الخلاف – لقد حلو المشكلة ولكن مازال لديهم مصادر مائة مستقلة .كذلك مازال الخلاف لم يحل و لربما لم يكمل الأزواج المرحتين الأخرتين من النموذج، هذه المشكلة أو واحدة مشابهة قد تنشأ مجدداً وترجع الزوجين لبدأية النموذج .على الرغم من ذلك اذا قرر الأزواج دمج مصادرهم سوياً بدلاً من التنافسية ، قد تكون هذه رؤية للخلاف (أنقولدسباي،اسميث، وميلار2004). اذا كأن الحل قراراً جاداً للحل ، فسيخطو الأزواج إلى المرحتين القادمتين والخلاف خارج الأسرة.

بعض الخلافات نتجة نحو الاحل .الخلاف توقف وبشكل مفاجئ ولكن أفراد الأسرة ليس لديهم مصادر أو مواهب لحل المشكلة ،أو عندما يذهب الخلاف إلى مراحل بعيدة قد يدركو أنهم لأيريديون تحمل المسؤولية ليتحملو مايتطلبهم . ربما أنهم لأيريون أن يقدمو شئ ليلقو المقابل لتكلفهم القبول وتغير متطلباتهم السابقة في بعض الأوقات تتطلب الخطة نتيجة أن يخرج أحد الاطراف من التفاعل. الاحل تجلب الخلاف إلى مازق. بوضوح فإن مشاكل التواصل تتطور اذا كأن الكثير من الخلافات أنتهت بعدم الحل. على الرغم من أن كل الأسر تعيش مع خلافات لم تحل ، بسبب الثمن الحل المقبول الذي يفوق المساوئ لفرد أو أكثر في الأسرة. في بعض الأسر ، هذه الخلافات التي لم تحل قد تصبح مشكلة عامة وكن بعض الأسر قد تتعايش مع النزاعات التي يعزز حلها من غير نتائج سالبة على علاقتهم(قولف و ميلر2006).

مرحلة المتابعة:

مرحلة المتابعة يمكن أيضاً أن تسمى بمرحلة النتيجة لأنها تتضمن رد الفعل الذي يتبع الخلاف و التفاعلات للتأثيرات المستقبلية ،كاعادت نفس الخلاف ، نقادية، أو الاستشارة من غير قبولها . الغضب ، الاحاسيس القوية ، أو المخاوف النفسية التي تكون اسرع حتي تؤدي إلى المرحلة الأولى من لاختلاف

آخر.ربما يمتلئ المنزل بصمت طويل ،التجنب ، أو التادب بصورة رسمية ، من ناحية أخرى قد تكون النتائج إيجابية كزيادة الحميمية و احترام النفس أو استكشاف قيم الأسرة بمصادقية والقلق. ربما يتبادل الأفراد الاعتزاز للتواصل بخصوص الشجار .هذه المرحلة ترتبط بشريط نتائج المرحلة الأولى، لأن كل خلاف في الأسرة يحتفظ به في الشروط السابقة لبنك الأسرة وتأتي في تحديد عملية نمط الخلاف في المستقبل.

مرحلة الحل هذه المرحلة تحدث عندما يذهب الخلاف خارج نظام الأسرة: ببساطة لأيؤثر في توازن الأسرة . كمثال ، الزوج والزوجة قد تختلفو حول أولويات دفع الأيصالات المائلة التي تدفع. فهم يتفأوضون ويتسأومنو على المتطلبات، ويتوافقون عندها . مرحلة الوقت والتطور لكل فرد من أفراد الأسرة أيضا تؤثر في حل الخلاف . كمثال ،خلاف الابوين حول تغير المدرسة سوف يتقلص أو يختفي عندما يصبح الابن اكبير ويستطيع أن يذهب المدرسة بنفسه: ويكون أيضا في حقيقة الخلاف الابوي في التقيد بلمواعيد عندما يصبح أحد الابناء شاباً. الخلاف حول الاماكن للاطفال الست والتناسف حول غرف النوم الثلاثة لم يعد يحتاج لحل عندما يكبرو ويتركو جميعاً المنزل ويبقي "العش خالبا".

من المهم أن نتذكر في النموذج (الرقم 8.2) ربما يخرج المشاركين في أي مرحلة .الهبوط في عدد الزوار قد يطرب اثناء مرحلة الاحباط وفي واقع الامر يهدئ التوتر . قد يفصل أحد الاطراف من هذه المشكلة ، يستسلم ، أو يصرف الانتباه، قوتمان (1982) وجد في تحليل لتسلسل طبيعة الخلاف اختلاف اساسي بين الأسر الحزينة والأسرة المتمرسه و القدرة الأزواج السعداً لأيقاف التصعيد للتاثيرا اللفظية السالبة . في دراسة للخلافات على طأولة العشاء للأسرة، 61 بالمئة تنتهي بمواجهات والتي تستخدم اسهل الطرق للخروج من الخلاف(فاشننس 1987). مختلف أفراد الأسرة غالبا مأيستخدمو الخضوع والتسوية لأنهاء الخلافات. رينك بالمبيرج ، وماركمان (1992) لاحظو أن الأزواج السعداء موجودين في المراحل الابتدائية من التفاعل السلبي، وكذلك الأزواج الغير سعداء يدخلو في التصعيد السالب.

عوامل الخلاف في الأسرة

أفراد الأسرة يتشاجرون مع بعضهم بطرق مختلفة. بمرور الوقت يطور الأسر قواعدهم للأوضاع الخلافية .كل فرد يبقي من خلال مستوي معايير . في ماعد وجود وضع مغاير عندما يكون هو أو هي وراء مستوي مقبول من الشجار أو اسلوب توافقي. كثرة البكاء و المعانقة ربما تهز نمط الأسرة من سئ إلى اسوء . التوتر الحواري ليس هو بالقوي السالبة ولكن هو جزء من مستمر من التفاعل النشط بين الرؤي المتناقضة واحتياجات الأفراد. ويمكن أن تكون قوي إجابيه بسبب التفاعل في النزعة التناقض التي تساعد في أن تقود القوي أو الحافز المستمرين في تغير العلاقة (ويرنر وبيكستر 1994، و.351).

نمط الخلاف الأسري

في بداية الدراسة الأساسية للخلاف في بداية الزواج،راش ، باري ، هيرتل وسوان(1974) وجدو أن أياً كان مشاركة أحد الشركاء فإن علاقة الشركاء تمثل وحدة ، ويستطيع الزوجين التفكير في نظامها . " هنالك تحليل اظهر أن وحدة الزواج يمكن أن تكون مصدر قوة كبيرة في تحديد الأحداث التفاعلية" (ب.201) الأزواج يطورو اسلوب الخلاف لديهم، التي تكون خاصة بالنسبة لهم. مباشرة بعد الزواج يطور نظام لاسلوب الشجار.

من الذي يبدا الخلاف؟ هل كل الأفراد لهم أدوار كلاب، الام،الابن، والابنة بيتدرون خلافات كثيرة؟ بالرجوع إلى فاشننش (1987)، يبده الاباء 47 بالمئة من الخلاف والأطفال52.4 بالمئة منها أكثر اهمية تنشأ خلافات اقل بينهم وبين الاباء ، لذلك الامهات ،والبنات يتشاركون نفس الرقم منهجمات الخلاف.

الأطفال يبدأون الخلافات مرتين أكثر مع الامهات الابناء يبادرون بالخلاف ثلاث مرات أكثر غالباً مع الامهات. الاباء يحصل بينهم عدم توافق وبناتهم ثلاث مرات أكثر من ابنائهم. لذلك الامهات يحسب لهم مرتين البدء بالخلاف غالباً مع الابناء.

نمط اخر يظهر في نهاية الخلاف، غالباً مع الامهات الذين هم جزء من عملية التسوية، أو المواجهة، في ما كان أفراد الأسرة في توافق أو عدم توافق ولا أحد يفوز في الحقيقة. البنات أكثر سهولة من الابناء والاباء، المشاركون في الطرق الواردة اعلاة في إنهاء الخلاف ، وحل المشكلة بالخدوع ، الأطفال أكثر ازعان بثلاث مرات أكثر من الاباء.بعد حدوث المواجهة ، الاثني تبدي اشكال عدم الخلاف مرتين أكثر . في الأسر التي تتجاهل التفاعلات أو لأ يحدث الخلاف بشكل واضح لأن الأطفال يهملون أو شعور سوء المعاملة، المشاكل تسبب توتراً مع عدم الراحة(ولسون و وبل 1995).

في دراسة قديم ولدمان (1979) اظهرت أن سلوك الخلاف بين الزوجين هو جزء من دائرة خلاف الالفة . الأزواج ينتقلو من مرحلة الالفة كشخص وأحد ليصبحو قلقين أو خائفين.والذي يقود للخلاف أو الانفصال في النهاية، أحد الزوجين قد يقوم بمحاولة تصحيح بعض الاختلافات. الرغبة في الالفة تجرهم للرجوع مجدداً. الحاجة لأن يكونو قريبين ، متاكدين ، ومرتاحين ، وشحن طاقة قوة المصلحة في الخلاف . في البداية قد يرفض أحد الأزواج محاولة استئناف التواصل الأيجابي، ولكن الحاجة للالفة تقدم الحافز لاعادة وأنجاز هذه المحاولة.

اعادة التواصل بين الأزواج لاتعني أن المشكلة التي بينهم قد حلت. غالباً، هذه المشاكل لم تتناقش باستفاضة أو التعمل معها بعدالة لتغطي رغبات الآخر. الالفة هي شئ يعو مجدداً في الخلاف عنما يشعر أحد الطرفين بالتهديد من شئ أو عدواني بشكل كافي. هل سبق و أن سمعت اشخاص يتشاجرون والإحساس بأن ماتسمة معاد أو تمرين على المعركة؟ الدرجة المقبولة للالفة والخلاف المقبول هي اشئاً مهمة لابعاد لمعايير النظام الزوجي . عندما تنتهك هذه الحدود فإن دائرة الحميمية سوف تبدء مجدداً.

جزء من نظرية فيلدمان للخلاف و الالفة ذات علاقة بنظره باكستر أن الرد الفردي للمتطلبات المتناقضة بالسعي لأنجاز كل مطلب على حدى . ويؤدون ذلك من خلال التبادل الدوري أو تقسيم الردود. في التبادل الدوري ، الشريك الأول يشككي أو يصرخ والآخر يرد . في الخلاف ، الزوج والزوجة " يلتقو حول عمودين متناقضين" يفصلهم مؤقتاً في كل المتطلبات المتناقضة ليقومو بتحقيقها اثناء الدورة الزمنية" (ويرنر وبيكستر 1994 ، ب.363) في التقسيم، يحأول أفراد الأسرة لفظياً جمع شكوهم حول ل نقطة الخلاف. فلنقسم يتضمن ميادين منفصلة للتعامل مع المعارضين. ربما يختلف الأزواج على المنصرفات المألبة للمنزل ، ولكن عندما تاتي لصنع قرار في الجوانب المألبة للأسرة فإن للزوج السيطرة الكاملة . هذا الكاتب قد أوضح أن الدورة البديلة والتقسيم هم الردود الأكثر إستخداماً للزوجين ليديرو عوامل الحوار في العلاقة.

وأحد من أكثر أنماط الخلاف أنتشاراً هو نمط الطلب /ونمط الأنسحاب (كولين 2002) في هذا النمط يسلك أحد الزوجين سلوك الشكوي أو التزمز ، في حين ينسحب الآخر ، لمحاولة تفادي الخلاف . ربما يشكو أحد الأزواج من الآخر بسبب واجب منزلي يحتاج لأن ينجز ، كلما زادت شكوت أحد الزوجين زاد أنسحاب الآخر ، بالتجاهل أو عد الرد علنة . غالباًص ماتكون الزوجة هي الطرف الذي يشكو أو يتزمز و الزوج هو الذي ينسحب . عدم الرضي الزوجي يرتبط بنمط الخلاف الحالي.

قواعد الخلاف في الأسرة:

نظام أفراد الأسرة يطور القواعد الضمنية أو الواضحة التي تحكم تواصل في رسائل الخلاف .
جونس و فالديوس (1989) بينو أن الأزواج يولدو أو يوظفو اربع أنواع من القواعد لحل مصاعبهم (1)
قواعد تحكم الاعتبارية (ي.ج، لاتقل من قدرتي : لا تلوم الآخرين بجور : لا تجعلني اشعر بالزنب):
(2) قواعد تحكم العقلانية (ي،ج. لاترفع صوتك : لاتجعلني اغضب : لاتكن عنيفا) (3) قواعد تحكم
نوع معين من التعبير عن النفس (ي،ج دعنا نكون في الموضوع : دعنا نكون صريحين : لاتبالغ) و
(4) قواعد تحكم حل الخلاف (ي.ج البحث عن بدائل: عمل قرارات مترابطة اعطاء سبب لرتك).
القواعد التي تحكم الخلاف تختلف عندما يكون الأزواج في مكان عام أو خاص . العقلانية تستخدم أكثر
في الاماكن العامة: وهي أكثر اهمية للزوج منها للزوجة . مع ذلك فكلاهما يوافق على أن قواعد
العقلانية اقل اهمية . هذه القواعد ربما تصبح جزء من استراتيجية المواجهة في كل من الوضع العام
والخاص حول كيف أن نفس عن الاحاسيس السالبة ، كيف نتقادي الخلاف ، وكيف نجد الدعم من
الآخرين (سيلر 1995، نولر 1995).

قواعد الخلاف في الأسرة مع الأطفال متنوعة بشكل كبير. في بعض الأسر لا يستطيع الأطفال الر وفى
البعض الآخر يشجعو الأطفال على الحديث عن احاسيسهم . لتاديب الأطفال في الخلافات ، مرة أخرى
تختلف القواعد، بعض الاباء لهم قواعد تمنع الضرب أو الاساءة اللفظية : وأخرين يؤمنون أن الصراخ
والضرب مناسبان لدور الزوجين ويؤثر بقوة على سلوك اطفالهم . كما في هذه القصة.

كما لاحظت عندما كنت طفلاً أن أبواي يرجعون لقواعدهم عند الشجار. مثل " لاتذهب للسرير وأنت
غاضب" أو " أنه قد كان سخيفاً في ذلك الوقت بعد ذلك الشجار الذي جربته في زواجي الأول وقد
تأكدت من خطيبي وتناقشنا ووضعنا بعض القواعد للخلاف قبل.

الأزواج ونوع الأسرة والخلاف:

الأزواج ونوع الأسرة كما ناقشنا في الفصل السادي أيضاً يمكن أن يؤثر على نمط الخلاف. كما
تنمو الأسرة، النظام يطور سلوك خلافي الذي يشكل المجموعة اذا لم يكونو أفراداً.

أنواع ازواج فيدزوبراتك يظهرون اسلوب خلاف مميز . بحثها المتواصل مع الزملاء قوي من
استنتاجاتها عن أنواع الخلاف (نولر و فتزو بيترك 1993 فيتزو بيترك و بادز نيسكي 1994: فيتزو بيترك
وريتشي 1994) الأزواج التقليديين يسعون للاستغرار ومقاومة التغير بدلاً من تجنب الخلاف . على
الرغم من ذلك ، فقد يتجنبون الخلاف أكثر من ماهم يدركون. يستنتج الأزواج التقليديين من بعضهم
البعض لتجنب الخلافات. الأزواج التحررين يقبلون وبسهولة الشك ويغيرونه بمواجهة النظره
المجتمعية عن الزواج باسلوب التواصل المباشر من الاسلوب التقليدي . الأزواج المتقلين لا يهربون من
لخلافات . ويستأو من الأزواج الذين ينسحبو من الخلاف.

فإنقليستي وقيملي (1998) يؤمنون أن الأزواج المستقلين لفيدزوبراتك و قوتمان أنهم ازواج متقليبي
الاطوار، بالاضافة لأن علاقة بعض الاباء بابنائهم تحمل رسائل مؤذية افضل من الأنواع الأخرى.
يفصل الاجها الاستغلاللة خصوصاً بلابغاء على المساحة والمسافة كاستراتيجية لتقادي الخلاف . ويتمنو
تحيد الخلافات لتقليلها.

الفصل يظهر الغضب تجاة الأزواج الذين يدفعون بالخلاف ولكنهم ينسحبون عند المواجهة .

في احوال الخلاف الأزواج المستقلين يستقبلون الرضي من بالافصاح عن أنفسهم ، الوصف ، والتساؤل
ليستقبلو افصاحاً أكثر عن أنفسهم (سيلرس 1995) . كل هذه الدلائل تساعد لتصديق أكثر للنزاعات التي

هي نتاج للخلاف المرتكز على نوع الأسر وكيف أن أفراد الأسرة أو الإباء سويًا في تفاعلهم هل يتفاعلون أم أنهم يعتادون على محفزات الخلاف المحتمل.

تصنيف كانتور و ليهير (1976) يمكن أن نستنتج كيف أن منفتح ، مغلق ، أو أسرة فوضوية ستتصرف مع الإزمات أو في حالات الخلاف. هذا البحث افترض أن الأسر المغلقة دائماً ماتممع افراد في الخلافات. . نوع هذه الأسرة تعمل بنجاح في الخلاف اذا وافق الأفراد على الحل أو قبلوا بالتسليم به. نتيجة التمرد عندما يختلف الأفراد ، وتطور الشقاق بصورة دائمة اذا رفض أحد الأفراد أو أكثر للامتنال للقرارات العامة.الخلاف في الأسر المنفتحة غالباً مايلو عبر اجماع المجموعة في اجتماع عن أي من القرارات سوف تراجع أو تعالج. الخلاف متوقع ومرحب به اذا جعل من معيشة الأسرة ذات معنى . في إتخاذ القرار كل الأسرة يمكن لأفرادها أن يفصحوا عن مشاعرهم عن أي شئ . وهذا الأنفتاح يعني أن يجب الحفاظ على الوعود التي قطعت في مؤتمر الأسرة. الأسرة الفوضوية تظهر أنه ليس من طريق لحل المشاكل. ولا تسيطر أي رؤية لأي شخص ، والغموض يشكل التفاوض. و أنطباع الشعور الداخلي يحدث عندما لأيجاد طريق للحل والتوافق. الحل يأتي بعفوية. لاتتخذ الإزمات بجدية كما في أنواع الأسر المنفتحة والمغلقة وتظهر على أنها أحداث تتقاطع في الحياة اليومية .

المطابقة مقابل المحادثة والتوجيه

فهم نتائج البحث تعتمد على كيف أن أفراد الأسرة يستخدمون نوعين من التواصل تسمى بالمطابقة التوجيهية و المحادثة التوجيهية (كورنر فيدزيباترك 2004).

في أي نوع من الأسر قد نشأت ؟ هل اسرتك تستخدم التطابق ام المحادثة والتوجيهية في الخلاف ؟ كمثال اذا كانت اسرتك أسرة تتعدد فيها الآراء والافكار ، فعندها يستمع لآراء الأطفال في خلافات الأسرة : هنالك جودة حوارية عن عدم التوافق . يمكنك أن تتجادل مع ابوك أو اختك البغيضة . كل الاشقاء قد يطورو مهاراتهم اللفظية .فإن ابوك سيستمع ولا يتجنبو الخلاف ، كما المطابقة والتوجيهية في الأسرة. تفاعل الموجهين الاثنين يؤثر كيف يدخل أفراد الأسرة في الخلاف تركز في الفصل السادس وبالرجوع للاربع أنواع في الأسر التي عملت في هاذين الموجهين (القرم 6.2) .

كما تعتقد ، موجهاً محادثات الأسر والمطابقة والتوجيهية يؤثر كيف أن الأسرة تتفاعل مع الخلاف. الأسر التي لديها درجة عالية من التطابق والتوجيهية تركز على تقادي الخلاف عندما تكون الأسر في درجة عالية من موجهاً الخطاب لا تتقادي الخلاف أكثر من أي نوع من أنواع الأسرة (كورنر فيتزو باترك 2004: فيتزو باترك وريتشي 1994) الأسر المتوافقة كثيراً ماينفسو عن الاحاسيس السالبة ويسعو للدعم الخارجي من الاصدقاء والاقارب ليتعاملو مع الخلاف، ليتمكنهم من تعامل افضل من السلبيه ، وبالعكس فإن الأسر المتحفظة الدعم الأسري الخارجي ولكن بصورة دائمة ينفسون عن مشاعرهم السالبة بالتعبير بمشاعر قوية (كورنر فيتزو باترك 1997). اهمية هذه الدراسة في نتيجة التي تظهر كيفية التعقيد في الخلاف وابعادة على الأسرة.

فهم الشخص من خلال اسرة الاصل قد يساعد في فهم سلوك الخلاف للشخص في العلاقة الرومانسية (كورنر و فيتزو باترك 2002) . لاغلب الاطرافين للصغار والكبار تقريبا نفس منهج الخلاف في العلاقات الرومانسية الخاصة بهم وبنفس الطريقة يكون منهج الخلاف في اسرهم الاصلية . كمثال الأشخاص الذين هم من اسر لهم تطابق وتوجيهية عالية أكثر من الأسر التي لها تطابق اقل لتقاوم التحركات العدوانية لشريكهم في الرومانسية لينخرطو في عدد من السلوكيات السالبة مع شركائهم في

الرومانسية كورنر و فيتزو باترك استنتجو أن الأسرة الاصل تلعب دوراً مهماً في التنشئة الاجتماعية في السلوك الخلافي لاطفالهم .

وتذكر ذلك في الفصل السادس ناقشنا نوع الخلاف لقومان في المنحي الزوجي (1994) . بسبب التصنيف الذي يقوي على كيف يختلف الأزواج، من المهم أن تراجعهم مرة اخرى.



تطوير بعض الأفراد من الأسرة لأسلوبهم الخاص في الخلاف

قد وجد قوتمان أن الأزواج يقعون في نوع أو ثلاثة من أنواع الخلاف الثابت من الأزواج الذين يتوافقون في عدد من المجالات الهامة وعندما يختلفون فهم يحترمون بعضهم البعض ويحاولون إيجاد حل وسط.

الأزواج المتناقضه ينشطون بالخللاف ويتجادلون بكثرة . هؤلاء الأزواج أكثر راحتاً من عدم الاتفاق . الأزواج الذين يتفادون الخلاف يفعلون أي شئ ليمتنعو عن الخلاف. فهم أكثر راحتاً بوضع الصمت أكثر من وضع الخلاف . أيضاً عليك أن تتذكر أن قوتمان وجد أن الزواج المستمر يمكن أن يوجد في كل من هذه الأنواع وبنسبة خمس تفاعلات إيجابيه لتطوير تفاعل واحد.