

التفاؤل

تمهيد:

ان التفاؤل جزء مهم من تطورنا البيولوجي من اجل البقاء على قيد الحياة، وهذا ما اشار اليه عالم النفس (1979) Tiger في كتابه "بيولوجية الامل" ان التفاؤل احد اهم الخصائص التكيفية والحاسمة للوجود الانساني. كما أن البحوث النفسية تظهر ان التفاؤل يرتبط بالعديد من النتائج الايجابية للحياة مثل زيادة متوسط العمر المتوقع، والصحة الجسدية و النفسية الجيدة.

1- تعريف التفاؤل:

تشير منظمة الصحة العالمية (2004) إلى أن التفاؤل هو عملية نفسية إرادية تولد أفكارا ومشاعر للرضا والتحمل والثقة بالنفس، وهو عكس التشاؤم الذي يميز الجوانب السلبية للأحداث فقط مما يستنزف طاقة المرء ويشعره بالضعف والنقص في نشاطه. عرف "تايجر" Tiger التفاؤل بأنه ذلك الدافع البيولوجي الذي يحافظ على بقاء الإنسان وأنه مجموعة من الأفعال أو السلوكيات التي تُؤد لدى الفرد القدرة للتغلب على المشاكل والصعوبات التي تواجهه. يرى Stipek (1984) أن التفاؤل هو توقعات ذاتية إيجابية لدى الفرد عن مستقبله الشخصي. أما Scheier et Carver (1989) فقد عرفاه بأنه النظرة الإيجابية والإقبال على الحياة والاعتقاد بإمكانية تحقيق الرغبات في المستقبل. وقد عرف الأنصاري (1998) التفاؤل على أنه نظرة استبشار نحو المستقبل تجعل الفرد يتوقع الأفضل وينتظر حدوث الخير ويرنو إلى النجاح ويستبعد ما خلا ذلك.

2- صفات المتفائلين:

تشير دراسة (صبحي، 2001) إلى أن الشخصية المتفائلة تتميز بأنها: تقدر الأمور والظروف تقديرا سليما، تتعامل مع الآخرين بمودة وثقة، الأمل، الاتزان الانفعالي، المرونة، المثابرة، المشاركة الاجتماعية الفعالة.

3- أنواع التفاؤل:

أ- التفاؤل غير الواقعي:

يكون التفاؤل غير الواقعي في اعتقاد الفرد بقدرته على التفاؤل إزاء الأحداث دون مبررات منطقية مما يؤدي إلى نتائج غير متوقعة تعرضه للمخاطر.

ب- التفاؤل الدفاعي:

أن التفاؤل الدفاعي يعد استراتيجية فعالة يستخدمها الفرد بغرض التكيف مع موقف معين؛ وخاصة في المواقف الأكاديمية أي يستخدمها الفرد كوسيلة لحماية الذات عندما يكون النجاح غير مؤكد.

ج- التفاوض الفعال:

التفاوض الفعال قوة دافعة تعمل على إيجاد الشروط الملائمة للنجاح من خلال التركيز على الفرص المتوفرة والاحتمالات الممكنة، ويساعد التفاوض الفعال على تفسير الخبرات تفسيراً إيجابياً.

4- النظريات المفسرة لمفهوم التفاوض:

4-1- نظرية التحليل النفسي:

اعتبر Freud أن منشأ التفاوض والتشاور من المرحلة الفمية، وذكر أن هناك سمات وأنماط شخصية فمية مرتبطة بتلك المرحلة ناتجة عن عملية التثبيت عند هذه المرحلة والتي ترجع إلى التدليل أو الإفراط في الإشباع أو إلى الإحباط والحرمان.

4-2- النظرية السلوكية:

يرى Hall et Fibble أن بناء شخصية الفرد يتكون من التوقعات والأهداف والطموحات وفعالية الذات، حيث تعمل هذه الأبنية بشكل تفاعلي عن طريق التعلم بالملاحظة، والذي يتم على ضوء مفاهيم المنبه والاستجابة والتدعيم. وتظهر الرابطة بين التوقعات المستقبلية والتفاوض على أساس نظرية التعلم الاجتماعية. اهتم Bandura بمفهوم الفاعلية الذاتية والذي يعني توقع الفرد بأن لديه القدرة على أداء السلوك الذي يحقق نتائج مرغوب فيها.

4-3- النظرية المعرفية:

يرى Snyder أن التفاوض يحتوي على عنصر يسمى التخطيط والذي يقوم على حقائق منطقية، في حين يرى Andreu (2003) أن المتفائلين يميلون للتركيز على الرسائل الإيجابية المتعلقة بالشخصية وأقل اقتناعاً بالمعلومات السلبية. وتؤكد دراسة Stang et Multin على علاقة التفاوض بالجانب المعرفي التي أشار فيها إلى ارتباط اللغة والذاكرة والتفكير بالتفاوض. أما "لازاروس" Lazarus تحدث عن التقييم المعرفي ودوره في تشكيل استجابات مستقبلية تجاه مواقف متعددة من الحياة تساعد على ظهور سمات معينة في شخصية الفرد.

4-4- النموذج التفسيري:

أشار كل من سليجمان وزملاؤه إلى الطريقة التي يفكر بها الفرد وينظر بها إلى الأسباب، له رؤيته الخاصة وهو ما أطلق عليه اسم (الطراز التفسيري) وهذا الطراز ينمو ويتطور منذ الطفولة. ويسلك كل من المتفائل والمتشائم سلوكاً مختلفاً تجاه الأحداث التي تمر بهم في الحياة ويتمثل هذا الاختلاف في أمور عدة، ونذكرها من خلال ثلاث أسس يستخدمها الفرد وهي: (أ) الديمومة، وهي إعطاء الحدث أو الموقف طابع الدوام والاستمرار. (ب) التعميم، وهو تعميم الحدث أو الموقف على جوانب الحياة الأخرى. (ج) الذاتية وتعود إلى الشخصية وكيفية نظر كل شخص إلى نفسه.