



MARRAKECH

جامعة القاضي عياض
UNIVERSITÉ CADI AYYAD

كلية الآداب والعلوم الإنسانية
Faculté des Lettres et des Sciences Humaines

مجلة العلوم الإنسانية

خفاف

مجلة علمية محكمة



العدد السابع - 2022

ضفاف

مجلة علمية محكمة

العدد السابع - 2022

مجلة فصلية علمية ومحكمة تصدرها كلية الآداب والعلوم الإنسانية

بجامعة القاضي عياض - مراكش - المغرب

المدير : عميد كلية الآداب والعلوم الإنسانية

عبد الرحيم بنعلي

المنسق العام : جمال راشق

اللجنة العلمية

السيدات والسادة الأساتذة:

GRAVARI BARBAS Maria, IREST, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, France, ELLOUMI Mohamed, INRAT, Tunisie, LAOUNA Abdellah, CERGéo, Université Mohamed V Rabat, DEARBIEUX Bernard, Université de Genève, Suisse, NAVARRO PALAZON Julio, Escuela de Estudios Arabes des Granada, CSIC, Espagne, SKOUNTI Ahmed, Institut National des Sciences de l'Archéologie et du Patrimoine, Rabat, GIRAUT Frédéric, Département de Géographie, Université de Genève, Suisse, HERNANDEZ ARMENTEROS Salvador, Universidad de Granada, Espagne, BOUBRIK Rahal, Département de Sociologie, Faculté des Lettres et des Sciences Humaines, Université Mohamed V de Rabat, TOZY Mohamed, UMRIP et Sciences po, Aix en Provence, France, PULVAR Olivier, Université Antilles-Guyane, Centre de Recherche sur les Pouvoirs Locaux dans la Caraïbe - CNRS UMR 8053, HILLALI Mimoun, Institut Supérieur International de Tourisme, Tanger, Maroc, PERALDI Michel, directeur de recherche au CNRS et Centre Jacques Berque pour le développement des Sciences Sociales à Rabat (Maroc), BOUMAZA Nadir, Université Pierre MENDES France- Grenoble 2, LANDEL Pierre - Antoine, CERMOSM, UJF, Mirabel - France, PECQUEUR Bernard, Institut de Géographie Alpine, PACTE (UMR CNRS 5194 - Université J. Fourier, Grenoble - France).

لجنة التحرير

السيدات والسادة الأساتذة

عبد الرحيم بنعلي - جمال راشق

سعيد بوجروف - محمد موهوب

عناوين التواصل

كلية الآداب والعلوم الإنسانية، صندوق بريد 3737

أمرشيش - 40000 مراكش - المغرب

الهاتف : 00212524302742 الفاكس : 00212524302039

البريد الإلكتروني : revueflm@gmail.com الموقع : http://www.flm.uca.ma.ac

الإيداع القانوني : 2018PE0010

ردمك : 2605-6410

لوحة الغلاف للفنان ماحي بنين

التصنيف والإخراج الفني : صباح القصير

تعبر المقالات عن آراء أصحابها فقط

مجلة العلوم الإنسانية

ضفاف

مجلة علمية محكمة

شروط النشر

- مجلة ضفاف مجلة علمية محكمة تعنى بنشر الأبحاث والأعمال التي تدخل في مجال العلوم الإنسانية.
- مجلة فصلية.
- تنشر المجلة مقالات ودراسات وأبحاثاً أصيلة لم يسبق نشرها ولا تقديمها للنشر.
- تخضع الأعمال المقترحة للنشر لشروط البحث العلمي المتعارف عليها من حيث التوثيق وذكر المصادر والمراجع المعتمدة.
- تعبر الأبحاث المنشورة بالمجلة عن آراء أصحابها.
- تقدم الأبحاث في نسخة مطبوعة ونسخة إلكترونية.
- تلتزم المقالات بالمعايير التقنية للنشر بالمجلة، فتكتب المقالات العربية بخط 14 Sakkal majalla والمقالات بالحرف اللاتيني بخط 11 Times New Roman.
- تكتب الهوامش أسفل الصفحة بخط 10 Times New Roman.
- ينبغي ألا تزيد صفحات البحث عن 20 صفحة.
- يذكر الباحث اسمه واسم بنية البحث والجامعة-المؤسسة التي ينتمي إليها في الصفحة الأولى.
- يقدم الباحث ملخصاً لبحثه مستقلاً عن المقال.
- يكتب ملخصاً للبحث بلغة غير اللغة التي كتب بها.
- تخضع المقالات والبحوث المقدمة للمجلة للتحكيم، ويلتزم الباحث بإجراء التعديلات التي يقترحها المحكمون في أجل أقصاه 15 يوماً بعد توصله بها.
- تحتفظ المجلة بحقوقها في عدم نشر أي بحث لا يستجيب لشروطها.
- لا ترد الأبحاث إلى أصحابها نشرت أو لم تنشر.
- تحتفظ المجلة بحقوق التأليف وإعادة النشر الورقي أو الإلكتروني للمقالات المنشورة بها.
- المقالات المقدمة للنشر لا يجب أن تنتهك حقوق مؤلفين أو ملكية أطراف آخرين.

مجلة العلوم الإنسانية

ضفاف

مجلة علمية محكمة

العدد السابع - 2022

إصدار كلية الآداب والعلوم الإنسانية
جامعة القاضي عياض - مراكش - المغرب

شكر

تتقدم هيئة تحرير مجلة "ضفاف" للعلوم الإنسانية
بخالص تشكراتها لكل من ساهم في إغناء هذا العدد،
كما توجه شكرها الجزيل للأستاذة الأجلاء الذين لم
يتراءوا في قراءة المقالات وتقييمها وتحكيمها.

هيئة التحرير

فهرس المحتويات

- تدبير تراث الأركان بمنطقة حاحا ورهانات التثمين 9
هلال عبد المجيد ولالة حسناء المراني
- مسألة المنهج بين التبسيط والتعقيد في فكر إدغار موران 33
يوسف التيبس
- الفترة الحفيفية بالمغرب (1908-1912) من خلال الشعر الملحون 53
توفيق القبائي
- اليهود العرب: اللغة والشعر والتميز (مقال مترجم) 75
فاطمة سحام
- البعد النقدي في الخطاب الصوفي ابن عربي نموذجاً 93
محمد أعراب
- الحرية بين الأمر والتكليف في الفضاء العمومي من خلال كتاب: فلسفة الفعل،
دراسة تأويلية نصية 115
أحمد الفرخان
- سؤال العلية والمعلولية في فلسفة صدر الدين الشيرازي 131
عبد المالك بنعثنو
- السلوك الوقائي في مواجهة التهديدات والمخاطر الصحية بين الإقناع العاطفي
والعقلاني - جائحة كورونا نموذجاً- 157
محمد الركيبي

السلوك الوقائي في مواجهة التهديدات والمخاطر الصحية بين الإقناع العاطفي والعقلاني - جائحة كورونا نموذجا -

الركيبي محمد

جامعة القاضي عياض، مراكش

m.rguibi@uca.ma

Abstract

This paper aimed to draw attention to the psychological effects of threats associated with health risks of corona virus.

It also seeks to highlight the importance of addressing these threats in order to foster appropriate preventive behavior.

In this regard, some of the examples that are known in the speech on persuasion for adoption have been exposed, in particular, the model of fear appeals to change and modify the behavior of individuals in situations where they are exposed to certain external threats, especially health threats; in order to protect them and preserve their health.

And that's through a review and discussion of the literature of social psychology that has studied the feasibility of The use of discourse based fear emotion to change behavior, and take preventive and effective behavior in situations where includes a real threat to individuals, and the extent to which this kind of discourse can be applied as a trigger for preventive behavior in some of the emerging developments, such as epidemics. (corona pandemic for example).

The article also presents the most important characteristics of discourse aimed at persuasion in such circumstances.

Keywords: Fear appeal, protection motivation theory, persuasive discourse, habits, preventive behavior, corona pandemic, conditioning.

Résumé

Cet article vise à attirer l'attention sur les effets psychologique des menaces associées aux risques pour la santé de la pandémie de Corona.

Il vise également à souligner l'importance de s'attaquer à ces menaces afin de favoriser un comportement préventif approprié.

À cet égard certains exemples connus dans le discours communicatif visant à la persuasion dans le domaine de la santé ont été exposés, Surtout le modèle d'invoquer l'émotion de la peur pour modifier le comportement des individus dans la situation où ils sont exposés à certains menaces externes, en particulier les menaces pour la santé afin de les protéger et de préserver leur santé.

Et c'est à travers un examen et une discussion de la littérature de la psychologie sociale, qui a étudié la faisabilité d'utiliser le discours basé sur l'émotion de la peur "faire appel à la peur" pour changer le comportement, et motiver les gens à adopter un comportement préventif et efficace, dans certaines situations d'urgence ; comme les maladie, les épidémies (par exemple, la pandémie de Corona).

L'article présente également les caractéristiques les plus importantes du discours persuasif visant à la persuasion dans de telles circonstances.

Mots clés : Faire appel à la peur, le discours persuasif, le conditionnement, la théorie de la motivation à la prévention, les habitudes, le comportement préventif.

ملخص

تهدف هذه الورقة البحثية إلى إثارة الانتباه للآثار النفسية الناتجة عن التهديدات المرتبطة بالمخاطر الصحية لجائحة كورونا، وإبراز أهمية مواجهة هذه التهديدات من أجل تبني السلوك الوقائي الملائم لها؛ وفي هذا الصدد تم التطرق إلى بعض نماذج الخطاب الهادف إلى الإقناع في المجالات الصحية - خاصة نموذج استدعاء عاطفة الخوف- من أجل تعديل سلوك الأفراد في المواقف التي يتعرضون فيها لتهديدات خارجية معينة لعل أبرزها التهديدات الصحية، وذلك من خلال مناقشة أدبيات علم النفس الاجتماعي التي درست جدوى استعمال الخطاب المبني على عاطفة الخوف لتغيير السلوك الفردي، واتخاذ سلوك وقائي في المواقف التي تتضمن تهديدا حقيقيا للأفراد، ومدى إمكانية تطبيق هذا النوع من الخطاب باعتباره دافعا للسلوك الوقائي في بعض المستجندات الطارئة كالأوبئة (جائحة كورونا مثلا). بالإضافة إلى تضمين المقال أهم خصائص الخطاب الذي يهدف إلى الإقناع في مثل هذه الظروف.

الكلمات المفتاحية: استدعاء الخوف، الخطاب المقنع، تعديل السلوك، نظرية دافع الحماية، العادات، السلوك الوقائي، جائحة كورونا.

مقدمة

يكتسي السلوك الإنساني في الكثير من الأحيان طابع التعقيد والغرابة، لدرجة يصير معها التنبؤ به عصيا عن الإدراك حتى في المواقف التي نتوقع فيها من الأشخاص أن يقوموا بتصرفات تهدف إلى حمايتهم من تهديدات أخطار معينة ومتوقعة بشكل كبير، إذ نجدهم يتصرفون بشكل لا يعكس هذه الحماية مهما استعملنا من وسائل الإقناع المبنية على الحس السليم. ويزخر التاريخ الإنساني بالكثير من الفترات التي عرفت فيها البشرية تهديدات حقيقية بسبب الأوبئة والأمراض المعدية، مما يستدعي تصديا قويا لها عبر الالتزام بقواعد سلوكية وإجراءات وقائية صارمة، مع ما يلزم ذلك من تغيير في العادات السلوكية للأفراد التي يصعب التخلي عنها، واللجوء إلى استعمال استراتيجيات الإقناع الملائمة من أجل تغيير العادات القديمة وتعويضها بما يناسب التهديد المستجد. وقد أثارت هذه الظاهرة فضول الباحثين في العلوم الإنسانية خاصة دارسي علم النفس الاجتماعي؛ حيث أنجزوا مجموعة من الدراسات حول التواصل والإقناع بهدف تغيير السلوك، لعل أبرزها نموذج استدعاء الخوف من أجل تعديل السلوك.

وقد استعملت العديد من الدراسات "نداء الخوف" في الكثير من المواقف التي يبرز فيها تهديد ما لصحة وسلامة الأفراد (الأوبئة، والأمراض المستعصية على العلاج، والعادات الغذائية غير السليمة، وبعض العادات السلوكية المرتبطة باستهلاك مواد مضرّة بالصحة...)، ومدى أثرها على دعم السلوك الوقائي. وسنحاول في هذه الورقة تقديم بعض الخلاصات من الدراسات العلمية والنماذج النظرية التي اتخذت من الخوف مدخلا لدراسة السلوك الوقائي.

ويشكل الوضع الحالي لانتشار وباء كورونا وما تسبب فيه من خوف وهلع، وما تطلبه ذلك من وضع استراتيجيات وحملات تحسيسية لتعزيز السلوك الملائم لتقليل المخاطر الصحية المرتبطة بهذه الجائحة دافعا شخصيا لاختيار هذه الدراسة.

وفي سبيل مناقشة هذا الموضوع ارتأينا طرح مجموعة من الأسئلة المرتبطة بمدى فعالية اللجوء إلى الخطاب المبني على عاطفة الخوف من أجل اتخاذ السلوك الملائم

لتفادي أخطار الوباء، فما مدى فعالية هذا الخطاب؟ وما هي درجة الخوف الكفيلة بإحداث تغيير معين في السلوك؟

1- السلوك الوقائي وتعزيزه في ظل الجائحة

لا يؤثر التهديد الوبائي فقط على المستوى الجسدي للأفراد، بل إن آثاره تمتد إلى ما هو نفسي؛ حيث يضعهم تحت ضغط نفسي كبير، الشيء الذي أقره كل من لازاروس وفولكمان¹ Lazaros et Folkman. فآثاره السلبية تزداد تعقيدا نظرا لأن الأمراض والأوبئة تثير لدى الأفراد مجموعة من ردود الأفعال السلبية الناتجة عن ارتباطها بعاطفة الخوف، ومن بينها:

- الشك والارتباك (غموض الوضعية)
- إثارة الخوف بشكل غير معتاد
- مشكلة التعامل مع الإجراءات الاحترازية التي تضمن السلامة الجسدية في أوقات الجائحة
- إدراك التعليمات بشكل صحيح وإتباعها والثوق في فعاليتها الحمائية
- التقدير الذاتي لإمكانية التعامل مع الوضعية المثيرة للتهديد بشكل مسبق، أي السيطرة عليها ولو على المستوى الذهني في حدود تصور الفرد لسيطرته على الوضعية حال اتباعه منظومة سلوكية معينة (السلوك الاحترازي في الجائحة مثلا). وهنا تطرح مسألة مدى التزام الفرد بالسلوك المناسب لتفادي الوقوع في المرض الذي تسببه الأوبئة،

1 «يركز هذا النموذج على الضغط النفسي كعملية تكيفية ديناميكية متبادلة ويرى أن الضغط النفسي علاقة متبادلة بين الفرد والبيئة يقيّمها الفرد على أنها مرهقة وتتجاوز مصادره وتعرض صحته للخطر، ...، وترى وجهة النظر هذه أن جسم الإنسان يبذل جهدا ويستجيب للتكيف وإعادة التوازن حال تعرضه للخطر، مما يؤكد أن التكيف عملية نشطة ومستمرة وليست عملية سلبية وجامدة. وقد أشار لازاروس وفولكمان إلى أن هناك ثلاثة أساليب أو نماذج يمكن العمل من خلالها للتكيف مع حالات الضغط النفسي وهي:

- 1- حل المشكلات والتي تعني عملية منظمة تشتمل على خطوات متسلسلة للاستبصار عند تفكير الفرد بحل المشكلة التي تواجهه.
- 2- الإدراك المعرفي وهذا من الأساليب الفعالة التي يستطيع الفرد من خلالها تعلم التفكير الواقعي والتخلص من التشوهات الإدراكية في مواجهة المشكلات
- 3- الاسترخاء: وهذه من الأساليب الفعالة التي تعمل على إزالة التوتر من العضلات والتخلص من الضغط الناتج عن المشكلات المحيطة بالفرد». أنظر الغريز أحمد نايل وأحمد عبد اللطيف أبو أسعد، التعامل مع الضغوط النفسية، الطبعة الأولى دار الشروق للنشر والتوزيع، رام الله، 2009، ص. 65-66

ومدى تأثير تمثالاته تلك على قدرته على السيطرة على الوضع، وإمكانية اعتقاده أن السلوك المتبع يؤدي إلى نتيجة إيجابية تجنبه الآثار السلبية للجائحة.

- إشكالية الخطاب الذي يتم نشره من أجل إقناع الفرد بتبني سلوك معين، أو محاولة تقليص هامش الغموض في المعلومات التي يتلقاها الفرد حول فعالية السلوكات المطلوبة، وحول تقدير التهديد الخارجي في حد ذاته (حيث يعد تقدير التهديد الخارجي عنصرا مهما للسيطرة على الخوف الناتج عن تمثل هذا التهديد بالنسبة للفرد)، وقديما قال إبيكتيتوس Epictetus «لا يفزع الناس من الأشياء في حد ذاتها، ولكن من الأفكار التي ينسجونها حولها»¹ فكلما ضعف تواصل الجهات المسؤولة عن تطبيق السلوك الضروري لتفادي الآثار الوخيمة للجائحة كلما فسخ المجال للغموض والشك، وأصبح الفرد أكثر قابلية لاستقبال معلومات مضللة.

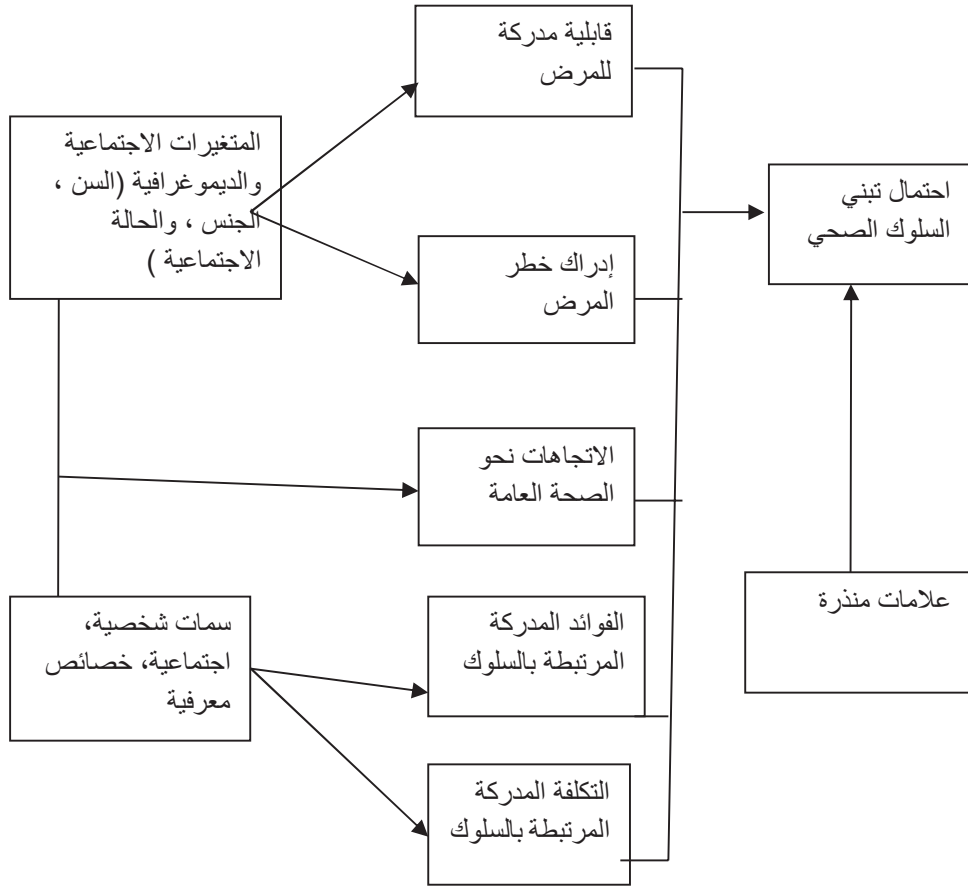
وما هو معروف مسبقا حول هذا الموضوع² أن الجمهور يصاب بنوع من الارتباك جراء التهديدات التي تخلقها الجائحة، ويكون غير متأكد من المعلومات المرتبطة بهذا الوباء وإمكانية الوثوق بها، وتحاول الحكومات في هذا الصدد أن تقلص من حدة التهديد الذي تمثله الجائحة للتقليص من الرعب الذي تسببه للعموم، وفي الوقت نفسه تؤكد على ضرورة أهمية التدخل للوقاية من الانتشار الواسع للوباء (التلقيح مثلا)، كما أنه إضافة إلى التهديد الجسدي الذي يسببه، فإن منسوب القلق يرتفع بشكل كبير لدى الأشخاص الذين لا يستسيغون الوضعيات الغامضة.

وقد قدم نموذج "المعتقدات الصحية" تصورا عاما حول كيفية تبني الأشخاص للسلوك الصحي، خاصة في الظروف الاستثنائية التي يكون فيه الأفراد مجبرين على تغيير عاداتهم السلوكية لتتماشى مع الظروف المستجدة التي تشكل تهديدا صحيا لهم كالأوبئة مثلا، بالإضافة إلى المتغيرات التي يجب مراعاتها لكي ينسجم سلوكهم مع النموذج الصحي الأمثل، ويختصر روزنستوك هذا النموذج³ Rosenstock 1974 في الخطاطة الآتية:

¹ الغزير أحمد نابل وأحمد عبد اللطيف أبو أسعد، التعامل مع الضغوط النفسية، الطبعة الأولى دار الشروق للنشر والتوزيع، رام الله، 2009، صفحة 163

² Sheen taha and al, Intolerance of uncertainty, appraisals, coping, and anxiety: The case of the 2009 H1N1 pandemic British Journal of Health Psychology (2014)

³ اقترح هذا النموذج من قبل روزنستوك "1974 Rosenstock"، ويعتبر أول نموذج اهتم بتفسير السلوك المرتبط بالصحة. ويتم وفق هذا النموذج تبني السلوك الصحي بناء على التقديرات المتعلقة بالتهديد المدرك



نموذج المعتقدات الصحية لروزنستوك ، المصدر :

زعابطة سيرين هاجر، فاعلية برنامج وقائي مقترح قائم على نظرية دافع الحماية في خفض التناول غير الواقعي وتنمية سلوك السياقة الآمنة لدى السائقين، أطروحة دكتوراه في علم النفس العيادي صفحة 44

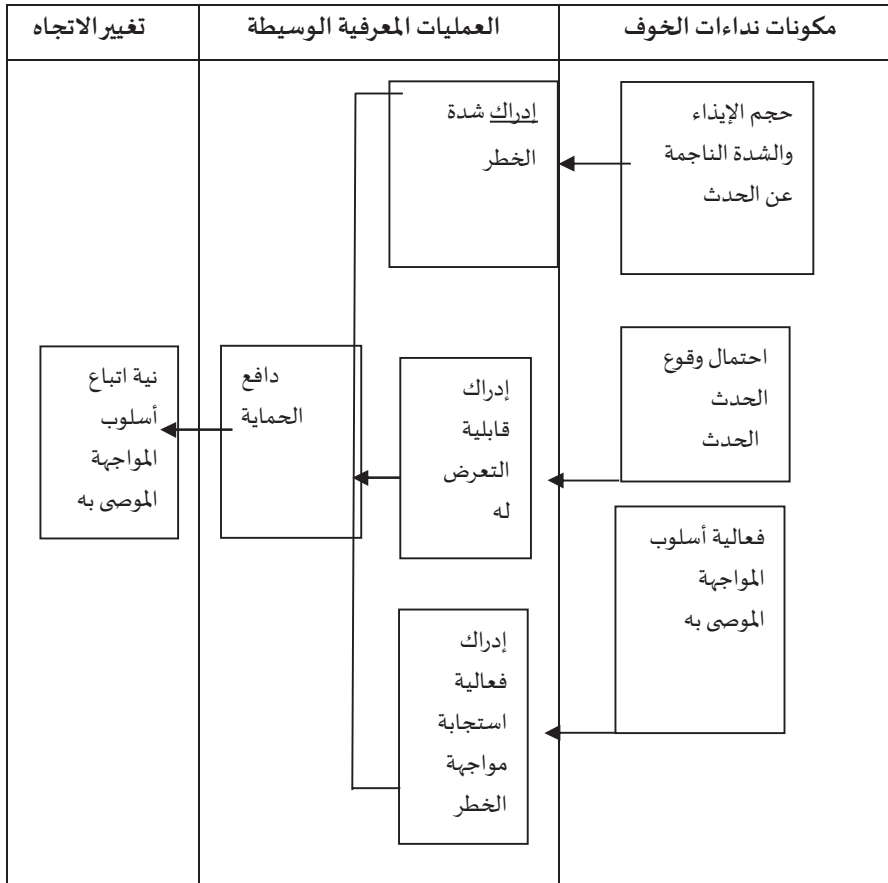
2- نداء الخوف والتحفيز على السلوك الوقائي

قام الباحثون في علم النفس الاجتماعي بالاستعانة بمجموعة من النماذج التفسيرية العامة (الباراديغمات) التي تحاول أن تلقي الضوء على الوسائل الكفيلة

والفوائد والتكلفة التي يتوقع أن تعود عليه بالنفع، انظر في هذا الصدد زعابطة سيرين هاجر، فاعلية برنامج وقائي مقترح قائم على نظرية دافع الحماية في خفض التناول غير الواقعي وتنمية سلوك السياقة الآمنة لدى السائقين، أطروحة دكتوراه في علم النفس العيادي، جامعة باتنة، كلية الآداب، الجزائر، 2016، صفحة 43-44

باستثمار خطاب أكثر فاعلية وإقناعا، وتبين أفضل الوضعيات الذهنية التي تمكن من جعل السلوك أكثر قابلية للتجسيد على أرض الواقع؛ إذ حاولوا الإجابة عن السؤال الآتي: ما الذي يجعل الأفراد يتبعون سلوكا احترازيا يمكنهم من وقاية أنفسهم ووقاية الآخرين، ويجنبهم الآثار السلبية للمخاطر الصحية؟

وفي هذا الصدد قدم علم النفس الاجتماعي المعرفي نماذج تفسيرية من بينها "نظرية دافع الحماية": لـ Ronald W. Rogers¹ يوضحها النموذج الآتي :



نموذج دافع الحماية لروجرز المصدر:

¹ Ronald W. Rogers (1975) A Protection Motivation Theory of Fear Appeals and Attitude Change, *The Journal of Psychology*, 91:1,93-114, DOI: [10.1080/00223980.1975.9915803](https://doi.org/10.1080/00223980.1975.9915803)

وتتضمن هذه النظرية عناصر مهمة تعطي إطارا عاما لأبرز المكونات التي تدعم اكتساب السلوك الملائم في أوقات الأزمات، ومن أهمها:

- إدراك التهديد والوسيلة التي يتوفر عليها الفرد لتجاوزه
- توقع الفرد لفعالية السلوك المتبع وثقته في الجهة التي تدعو إلى تبنيه
- وقد أثارت جائحة كورونا في المغرب باعتبارها نموذجا للتهديدات الصحية استنفارا قويا على كافة المستويات، ونظرا لكونها حالة طارئة وغير معتادة فهي تستدعي تغييرا كبيرا على مستوى العادات اليومية للأفراد. وبما أن العادة مركب سلوكي اكتسب صفة الثبات بفعل التكرار؛ فإن تغييره يتطلب جهدا كبيرا على المستويين المعرفي والانفعالي، ولكي نغير عادة سلوكية درجنا على تكرارها مدة طويلة فإن ذلك يتطلب منا مجهودا كبيرا، وقد نصطدم بمقاومة ذاتية جراء قوتها وترسخها، فحتى إن كان الهدف من التغيير السلوكي هو الحفاظ على صحتنا وسلامتنا، فإنه من الصعب أن نطلب من الأفراد الامتنال لسلوك احترازي معين، وننتظر منهم أن يتبعوه مباشرة على افتراض أننا قدمنا لهم البراهين العقلية والمنطقية التي تثبت فعالية السلوك المطلوب وفائدته لتفادي المرض أو العدوى مثلا، وذلك نظرا لعدة عوامل منها:
- ترسخ العادات القديمة التي يصعب علينا تغييرها،
- المقاومة الذاتية التي ننتهجها؛ حيث إن كل محاولة تغيير في العادة تقابلها مقاومة ذاتية للحفاظ على التصور الذي تعودنا عليه.
- إن خطاب الإقناع العقلاني كالإقناع بأن سلوكا احترازيا معيناً يؤدي إلى تفادي مجموعة من التبعات السلبية الناتجة عن الأوبئة قد لا يكون كافيا رغم قدرته على جعلنا نقوم بالسلوك المطلوب.

وفي هذا الصدد يرى أرنسون¹ Aronson أن « أسلوب مواجهة المخاطر يتغير حسب الوضعية التي يعيش فيها الأفراد، فالذين يعيشون مثلاً تحت وقع خطر محتوم ولا يتوفرون، في محيطهم، على ما يمكنهم من تفادي الخطر، مسكناً ملائماً مثلاً أو غير ذلك مما يلائم التصدي لنوعية هذا الخطر، فإنه من الأجدر بهم، منطقياً، القيام بالاحتراز والتدابير اللازمة من أجل التعامل مع هذا الخطر المتوقع والتصدي له، (...) ولكن مع ذلك، وهو أمر غريب لاحظته علماء النفس الاجتماعي، فإن هؤلاء الأشخاص الذين هم في وضعية خطر جد محتملة يتعاملون معه بطريقة غير عقلانية وتتجلى في الكثير من الأحيان في رفضهم التفكير فيه أو التقليل إلى حد كبير من احتمال ضرره عليهم. ولكن السؤال المطروح هو إذا كان هؤلاء الأشخاص متيقنين بأن هذا الخطر قادم لا مفر منه فكيف يمكنهم تبرير عدم اتخاذ الاحتياطات اللازمة لمواجهة؟ والجواب عن ذلك متعلق باللجوء إلى ميكانيزم الإنكار حيث يقومون بإنكار حدوثه. والتبرير الذاتي لمواجهة المخاطر والحوادث المحتملة يمكن أن يؤدي دور المواساة في الوقت القصير »

ويمكننا في هذا الصدد أن نشير إلى بعض النماذج المحذرة من استهلاك مجموعة من المواد أو إتباع مجموعة من السلوكات الضارة كالتدخين مثلاً، وعدم فعالية الخطاب رغم منطقيته وبنائه على أسس صحية وعلمية لدى فئة كبيرة من المدخنين الذين يلجؤون إلى التبرير مثلاً.²

ومفاد ذلك أن الخطاب الممنوع له مجموعة من الضوابط والأسس، وأنه إضافة إلى العناصر المنطقية والعقلية لابد أن نستحضر الأساس الانفعالي الذي يجعل القابلية للاقتناع أكثر احتمالاً.

كما أن تضارب المعطيات والمعلومات، قد يؤثر بشكل كبير على سلوك الأفراد، خاصة لما يطلب من الأفراد القيام بسلوك معين ثم يطلب منهم بعد ذلك العكس؛ حيث أن

¹ Aronson, Elliot, self – justification, in *the social animal*, 12 ed, worth publishers, new York, 2018, 91- 156 ; page 143

² وقد أورد صاحب كتاب، الضغوط النفسية القاتل الخفي، تعريفاً لمفهوم التبرير يتمشى مع هذا السياق وهو «إعطاء أسباب مقبولة اجتماعياً للسلوك بغرض إخفاء الحقيقة عن الذات، ويعد وسيلة دفاعية ترمي إلى محافظة الفرد على احترامه لنفسه، وتجنب الشعور بالإثم والألم، وتعطيه الشعور بأن ما قام به قد جاء بناء على تفكير منطقي معقول، ويختلف التبرير عن الكذب بأن التبرير يكذب فيه الإنسان على نفسه (لا شعوري) في حين أن الكذب يكذب فيه الإنسان على الناس (شعوري) » أنظر علي إسماعيل عبد الرحمن، الضغوط النفسية القاتل الخفي، الأسباب-الآثار-العلاج، الطبعة الثانية، دار اليقين للنشر والتوزيع، مصر، 2012، ص. 120.

ذلك يشوش على الخطاب الذي يدعو إلى اكتساب سلوك وقائي فعال حيال الجائحة مثلا، مما يربك المتلقي ويضع مضمون الخطاب موضع شك من طرفه.

إضافة إلى ما سبق فإن الأشخاص يختلفون في قدرتهم على التعامل مع الوضعيات التي تحمل نوعا من الغموض؛ إذ أن استجابة الأشخاص غير متجانسة في هذا الصدد، فممنهم من يمتلك القدرة على التعامل مع الوضعيات الغامضة بنوع من المرونة، ومنهم من لا يستطيع ذلك. فالذين يتقبلون نوعا ما الوضعيات الغامضة لا يجدون صعوبة كبيرة في مسaire السلوك المطلوب مع القدرة على تغييره عند الاقتضاء حسب ما يستجد من توصيات علمية تصحح طرق ووسائل التصدي للجائحة، خاصة إذا علمنا أن الوضعيات المرتبطة بالأوبئة تتضمن في الغالب نوعا من الغموض في بداية انتشارها وهو غموض ناتج عن جدتها مما يجعل التعامل والتصدي لها في البداية يتميز بنوع من الارتباك الناتج عن الاكتشاف الأول لها، فهذه البداية التي تحمل الغموض ("نموذج كورونا" إذ ساد الغموض حول سلوك ارتداء الكمامة من عدم ارتدائها في البداية) وقد كان ذلك نتيجة لعدم الوضوح بالنسبة للأبحاث العلمية حول هذه النقطة، وبالتالي فالخطاب الذي يكون موجها في البداية لا بد أن يصطدم بجدة الموضوع وبقلة المعطيات، مما يتسبب في الارتباك في إدراك وفهم التعليمات السلوكية.

يمكن إذن، أن يكون تضارب الخطاب الناتج عن غموض الحدث المسبب للتهديد الصحي في البداية بسبب عدم وضوح المعالم والافتقار إلى المعلومات الدقيقة والموثوقة سببا في تشويش ذهن المتلقي الذي يجد صعوبة كبيرة في تبرير السلوك المطلوب منه، وإذا صادف كونه من النوع الذي لا يستسيغ الوضعيات المهمة فإن الأمر يزداد سوءا.

كما أن الخطاب المبني على إثارة الخوف من أجل تبني سلوك معين يتضمن - حسب الدراسات- معطيات تختلف عما نعتقده حول الخوف بحسنا الفطري باعتباره محفزا على سلوك ما أو اتجاه نحو موضوع ما؛ حيث تبين أن المبالغة في خطاب التخويف لا يؤدي إلى اتجاه أو اتخاذ سلوك معين بالشكل المطلوب، وأن نتائجه تأتي في درجة لاحقة من تبني خطاب يستعمل الخوف محفزا على تبني سلوك معين بشكل معتدل.¹

¹ أنظر دراسات Janis et Feshbach : المرجع :

Girandola Fabien, *Peur et persuasion : présentations des recherches (1953-1998) et d'une nouvelle lecture*, in *l'Année Psychologique*, vol .100, n°2 , 2000.

وتجدر الإشارة في هذا الصدد إلى الدراسات المنجزة حول حملات التوعية لمحاربة التدخين مثلا، فرغم أن هذه الحملات تستثمر عاطفة الخوف من الموت لدى المدخنين إلا أنها فشلت في الكثير من الحالات في جعلهم يقلعون عنه، وهو ما يشكل مفارقة كبيرة في السلوك البشري، وهنا يطرح السؤال حول درجة الخوف التي تؤدي إلى فعالية الخطاب.

وقد أنجزت في هذا الصدد عدة دراسات ميدانية، مثل الدراسة التي قام بها يانيس وفيشباخ¹ Janis et Feshbach حول نظافة الأسنان التي ركزت على تأثير الخطاب الذي يتميز بنوع من التخويف، وقد تبين للباحثين أن النتائج ظهرت بشكل كبير لدى الأشخاص الذين تعرضوا لخطاب تخويفي معتدل على عكس أولئك الذين تعرضوا لخطاب تخويفي مبالغ فيه. وحسب يانيس Janis فإن العلاقة بين الخوف وتغيير السلوك ليست طردية أو خطية ولكنها منحنية، أي أن الخوف إذا تجاوز مستوى معيناً يصبح مفعوله عكسياً.

يتضح إذن أن اللجوء إلى الخطاب المبني على إثارة عاطفة الخوف من أجل تغيير السلوك يقتضي الحذر وعدم أخذ الخوف كعامل لتغيير السلوك بشكل مطلق، إذ أن الأشخاص في هذه الحالة يتبنون موقفاً دفاعياً؛ حيث يجدون أنفسهم أمام نوع من التهديد للذات أو يتمثلون هذا الخطاب باعتباره تهديداً كبيراً لهم مما يجعلهم يضعون الخطاب التحفيزي موضع شك.

كما أن الأفراد يختلفون أيضاً من حيث إدراكهم لمدى قدرتهم على مواجهة التهديد المفترض، فكلما أدركوا أن باستطاعتهم مواجهته، كانوا أكثر ميلاً للاستجابة لتعليمات الوقاية و اتخاذ التدابير السلوكية المناسبة، وكلما كان إدراكهم غامضاً حول إمكانية مواجهتهم للخطر أو إمكانية فعالية الإجراءات السلوكية، كان اتجاههم نحو تبني سلوك وقائي غامضاً بدوره، وهم في هذه الحالة قد يتخذون تبريراً قديراً لعدم تبنيهم للسلوك المطلوب والفعال في مواجهة الخطر المحتمل (وباء، تدخين، وقاية من أمراض معينة...)، أو كما عبر عنه أرونسون Aronson من كون الأشخاص يضطرون غالباً «لتبرير أنشطتهم ومشاعرهم. فإذا قاموا بفعل شيء معين فإنهم يحاولون إقناع أنفسهم وإقناع الآخرين بأن

¹ Chappé, J. (2011), Persuader en faisant peur ? Un aperçu des principaux modèles théoriques des appels à la peur, in *Revue électronique de Psychologie Sociale*, 5, 9-13.

هذا الفعل منطقي ومعقول (...) إن غالبية سلوكنا محكوم بعوامل لا ندرکہا ولا نعيمہا بشكل مباشر. لذا فإذا اضطررنا لتفسير أنشطتنا فإننا نحاول خلق قصص تمكن من إعطائها معنى وفي الوقت نفسه تلي رغبتنا في أن نبدو في صورة أحسن تجاه أنفسنا وتجاه الآخرين. إن هذا هو جوهر التبرير الذاتي، وهو ميل لتعليل أنشطتنا من أجل المحافظة على تقديرنا لذواتنا¹، ويلجأ الأفراد إلى هذا النوع من التبرير كلما أحسوا بالحاجة إلى تقليص التناقض والتنافر بين سلوكهم الفعلي وبين ما يفترض أن يقوموا به.

3- الخطاب المقنع وتعديل السلوك

بعد أن تطرقنا إلى إشكالية اللجوء إلى الخطاب المبني على نداء الخوف أو الخطاب الذي يتمحور حول استغلال عاطفة الخوف من أجل تعديل السلوك لكي يتم التصدي لتهديد المخاطر الوبائية، وأن يكون هذا السلوك مراعيًا للمعايير التي تمكن الفرد من حماية نفسه وحماية الآخرين كذلك، لا بأس أن نتطرق في هذا المحور إلى أسس الخطاب المقنع، ونؤكد هنا على الزاوية الإيجابية منه والتي تحمل تحفيزًا على السلوك الصحي حيث إن الخطاب المقنع حسب مايرز Myers² قد يحمل الإقناع بما هو إيجابي و بما هو سلبي، أو حسب تعبيره فإن المجهود الذي نقوم به من أجل الإقناع قد يكون «شيطانيًا أو قد يكون ملتبسًا كما أنه قد يكون صالحًا وإيجابيًا». وعموماً يمكننا اعتبار الخطاب المقنع العملية التي يتم بواسطتها جعل الرسالة قادرة على إحداث تغيير في معتقدات واتجاهات وسلوك الأشخاص، مما يمكن من نجاح الحملات الخاصة بالتوعية الصحية خاصة حينما يتعلق الأمر بالظروف الاستثنائية التي يكون فيها الأفراد في وضعية يشوبها الغموض. وفي هذا الصدد لا بد من الإشارة إلى أهمية أبحاث علم النفس الاجتماعي فيما يتعلق بسميزات التواصل المقنع الذي يؤدي دورًا مركزيًا في جعل الخطاب مقبولًا لدى المتلقي (سواء كان خطابًا مرتبطًا بتحفيز ودفع الأفراد إلى تبني سلوك معين كالسلوك الصحي الذي يجعلهم في مأمن وحماية من مخاطر معينة مثل ما هو منتشر حاليًا بخصوص جائحة كورونا، أو مرتبطًا بدفعهم إلى التخلي عن سلوك قد يسبب لهم خطراً

¹ Aronson, Elliot, self – justification, in *The Social Animal*, 12 ed., Worth Publishers, New York, 2018, 91- 156

² Myers David, G., Persuasion, in *Social Psychology*, 10 ed., McGraw Hill, New York, 2010, 228-265

أنيا ومستقبليا). وقد حظيت دراسة التأثير والإقناع باهتمام كبير في مجال علم النفس، فهل تبني خطاب مقنع يهدف إلى تغيير السلوك من سلوك محفوف بالمخاطر إلى تبني سلوك سليم يضمن لنا مواجهة هذه المخاطر بشكل فعال؟ وهل نستعمل خطابا منطقيا وعقلانيا يعرض الحقائق المرتبطة بالخطر الذي يهددنا ويوضح بشكل تام الآثار السلبية التي سوف تنتج عن عدم إتباعنا للتعليمات الصحية؟ أم نلجأ إلى خطاب يستعمل العاطفة كمحرك أساسي من أجل التحفيز لتبني السلوك الصحي الملائم؟ إنها بالفعل معضلة وموقف يشكل نوعا من التحدي لأي هيئة تسعى إلى محاولة الإقناع بتبني سلوك معين.

ويمكن تلخيص خطوات الخطاب المبني على أساس عاطفة نداءات الخوف في الخطاطة الآتية: ¹

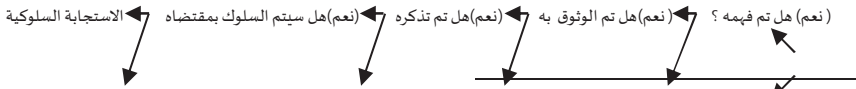


إن هذه الصعوبة في تحديد أولوية المنطقي أو العاطفي في جعل الخطاب مقنعا لتبني سلوك ما جعل باحثي علم النفس الاجتماعي يعرضون نتائج تجاربهم حول نسبة كل

1 Blondé Jerome, Girandola Fabien, faire appel à la peur pour persuader?, Revue de la littérature et perspectives de recherche, in l'Année Psychologique, 2016, vol. 116, 3-5

من العقلاني المنطقي والعاطفي في جعل الخطاب مقنعا،¹ كما أنه في حالة استعمال العاطفة من أجل الإقناع نصطدم بمسألة جوهرية تدخل في تكوين دماغنا وطرق استجابتنا التي ورثناها عن أسلافنا منذ عهود سحيقة؛ حيث إننا نستجيب بشكل "بدائي"² في حال استعمال العاطفة محفزاً على تغيير السلوك، فاستعمال عاطفة قوية كالخوف مثلاً في الإقناع لا يعني أن استعمالها بقوة مضمون النتائج، إذ أن العديد من حملات التوعية الصحية حول بعض الأمراض الناتجة عن استعمال المواد المضرة بالصحة كالتدخين مثلاً، قد باءت بالفشل أو على الأقل لم تحقق ما ينتظر منها من نتائج، والأمر نفسه يمكن أن ينطبق على كل الحملات التي تهدف إلى الوقاية من مخاطر بعض الأمراض و الأوبئة.

كما أن الخطاب المقنع لا يمر إلى المستهدف منه بشكل بسيط وميكانيكي، فقد تعترضه مجموعة من العقبات التي يجب أن يتجاوزها لكي يؤدي دوره بشكل كامل، ويجعل الفئة المستهدفة تقوم بالاستجابة السلوكية المطلوبة. والنموذج التالي يلخص أهم العقبات التي يمر منها الخطاب الهادف للإقناع³



¹ انظر في هذا الصدد ارونسون الذي ضرب لذلك مثلاً بسلوك السياقة بقوله: «يصعب علينا من الناحية العملية أن نميز بين المنطقي والعاطفي، وقد حاول بعض الباحثين، في هذا الصدد، أن يبحثوا في أثر مختلف المستويات لعاطفة ما على تغيير الرأي. افترض أنك تريد بثّ الخوف في مستمعك بغرض تغيير تصوراتهم. هل من الأفضل أن تستعمل الخوف المخفف؟ أم أنه يجب عليك أن ترعبهم لتحقيق هدفك وهو إقناعهم؟ (...)، إن الحس المشترك لا يسعفنا كثيراً في هذه النقطة. فمن جهة، فهو يقترح بأن نسبة عالية من الخوف سوف تحفز الأفراد على الفعل. بينما تثبت الأبحاث، من جهة أخرى، أن بثّ خوف شديد يمكن أن يتدخل مع قدرات الفرد ويدفع إلى تقليل الانتباه للخطاب أو الرسالة، أو لفهمها واستيعابها وبالتالي الحيلولة دون القيام بالفعل أو السلوك الذي تحاول الرسالة تبليغه وتمثله. فنحن من حين لآخر، حينما نكون أمام تهديد قوي، نميل إلى الاعتقاد بأن "إن هذا الأمر سيقع لشخص آخر، ولا يمكن أن يقع لنا" ومن هذا المنطلق أو من هذا الاعتقاد يستمر بعض الأشخاص في القيادة غير الآمنة ويعتقدون بأن الحوادث قد تقع لغيرهم وأنهم بمنأى عنها».

المرجع:

Aronson Elliot, *Social Animal*, 12 ed, worth publishers, New York, 2018, p. 241-242

² أنظر المرجع السابق لارنسون *the social animal* ص. 245

« يرى دانييل جيلبرت أن جزءاً كبيراً من الإجابة عن إشكالية نداء الخوف أو استعماله كوسيلة لتغيير السلوك مرتبط بشكل كبير بكيفية اشتغال دماغنا. فأدمغتنا خلقت من أجل الاستجابة للخوف – والقيام مباشرة برد الفعل تجاه هذا الخوف، من خلال تهديدات المخاطر الواضحة والأنية (الحيوانات المفترسة، الأفاعي، الأعداء) وليس برد الفعل على تهديد مفترض في المستقبل (البراكين، الأنفلونزا أو الأوبئة، ...). كما أننا نستجيب أيضاً للتهديدات البشرية (الترهيب مثلاً) الذي يكون قصدياً ويبحث فينا إحساساً بالإهانة».

³ Myers David G, *social psychology*, 10 ed., Mc Gray Hill, New York, 2010, p. 232

نموذج يمثل العقبات التي تعترض عملية الإقناع

المصدر: Myers david G , persuasion , in social psychology page 232

يشير هذا النموذج إلى العوائق أو العقبات المعرفية الناتجة عن العمليات الذهنية التي يمكن أن تؤثر في القابلية للتأثر بالرسالة أو الخطاب.

كما ميز المختصون في التواصل بين الطريقة المركزية والطريقة المحيطية أو الهامشية في الإقناع، ونمط العمليات الذهنية الذي يتطلبه كل منهما.

فالطريقة المركزية تبرز عندما يكون الأشخاص محفزين وقادرين على التفكير في أمر ما، إذ يميلون إلى اتباع طريق مركزي في الإقناع، ويركزون على البراهين التي تقدم لهم، فإذا كانت هذه البراهين قوية فإنهم سيقنعون بمضمون الرسالة، أما إذا كانت ضعيفة فسيعرضون عنها. ولكن قوة البراهين في بعض الحالات ليست هي ما يهم المتلقي، خاصة عندما يكون غير مهتم أو غير محفز بما فيه الكفاية لأمر ما، أو غير قادر على التفكير المتأن حول أمر معين، أو مشغولاً بأمور أخرى ...، فهو في هذه الحالات لا يأخذ الوقت الكافي من أجل التفكير الدقيق في محتوى الخطاب، لذا يقوم بتبني طريقة محيطية أو هامشية في الاقتناع، فيركز على المثيرات التي تحفزه بشكل آلي على قبول الخطاب دون بذل مجهود ذهني كبير.¹

خاتمة

لقد حاولنا في الفصول السابقة التطرق إلى السلوك الوقائي الذي يهدف إلى الوقاية من المخاطر الصحية، وإلى الدراسات المنجزة حول أساليب الإقناع التي تعزز هذا السلوك، وكان الدافع لإنجازها متمثلاً في الجائحة الوبائية الراهنة التي اجتاحت المغرب والعالم أجمع، إذ لم تكن متوقعة بهذا الشكل الكارثي عند أكثر المتفائلين. وقد تحدث هذه الجائحة مختلف الأنظمة الصحية للدول بما فيها المتقدمة، وذلك نتيجة انتشارها بشكل مفاجئ في البداية إلى درجة أن أي نظام صحي لم يكن على استعداد للتصدي لها، كما أن

¹ المرجع السابق:

Myers David G., Persuasion , in Social psychology, p. 232-233

الضوء على جوانب غريبة من سلوكنا الوقائي تجاه المخاطر التي تشكل تهديدا صحيا لنا، ومع ذلك فإننا نجد الكثير منا يتصرف بعكس ما هو مطلوب منه في مثل هذه المواقف.

كما تلمسنا من خلال استعراض بعض الأدبيات العلمية الخاصة بمساهمة علم النفس الاجتماعي أهمية المقاربات التفسيرية لتبني السلوك الصحي والأمن في المواقف التي يكون فيها الأفراد في مواجهة تهديدات حقيقية، وحول نماذج الخطاب المؤثر الذي يجعل الأفراد أكثر قابلية لتصديق مصدر الخطاب. وتم التطرق إلى نماذج نظرية حول كيفية الإقناع بواسطة التركيز على البعد الانفعالي والعاطفي من خلال نموذج "استدعاء الخوف" إضافة إلى استعراض نموذج للاشتغال المعرفي يبين العمليات الذهنية المسؤولة عن قبولنا أو رفضنا لخطاب معين والعوائق المعرفية التي تحول دون تبنيه.

من خلال ما سبق نعود دائما إلى سؤال مركزي وهو: ما الذي يجعل العديد من الأفراد الأسوياء يقومون بسلوك يدمرهم ويضرهم، خاصة في المواقف التي تتطلب منهم مواجهة التهديدات الناتجة عن الأخطار الصحية، رغم أن كل المؤشرات تنبههم إلى ذلك؟

البيبليوغرافيا :

- زعابطة سيرين هاجر، فاعلية برنامج وقائي مقترح قائم على نظرية دافع الحماية في خفض التفاؤل غير الواقعي وتنمية سلوك السياقة الآمنة لدى السائقين، أطروحة دكتوراه في علم النفس العيادي، كلية الآداب، جامعة باتنة، الجزائر، 2016.

- علي إسماعيل عبد الرحمان، الضغوط النفسية القاتل الخفي: الأسباب-الآثار-العلاج، الطبعة الثانية، دار اليقين للنشر والتوزيع، مصر، 2012.

- نايل الغرير أحمد وأبو أسعد أحمد عبد اللطيف، التعامل مع الضغوط النفسية، دار الشروق، عمان، الأردن، 2009.

- Aronson, Elliot, *Social animal*, 12 ed, worth publishers, New York, 2018

- Blondé Jerome et Girandola Fabien, faire appel à la peur pour persuader ? Revue de la littérature et perspectives de recherche, in *l'année psychologique*, 2016. vol. 116, 67-103.

- Chappé, J., Persuader en faisant peur? Un aperçu des principaux modèles théoriques des appels à la peur, in *Revue électronique de Psychologie Sociale*, 2011, 5, 9-13.

- Girandola Fabien, peur et persuasion : présentations des recherches (1953-1998) et d'une nouvelle lecture, in *l'année psychologique*, 2000 vol.100, n°2, 333-376.
- Myers, David G., *Social psychology*, 10 ed, Mc Gray Hill, New York, 2010
- Ronald W. Rogers, A Protection Motivation Theory of Fear Appeals and Attitude Change, in *The Journal of Psychology*, 1975, 91:1, 93-114,
- Sheen, Taha and al, Intolerance of uncertainty, appraisals, coping, and anxiety: The case of the 2009 H1N1 pandemic, in *British Journal of Health Psychology*, 2014.

RIVAGES

Revue scientifique à comité de lecture

N° 7-2022

Revue semestrielle, scientifique à comité de lecture, éditée par la Faculté des Lettres et des Sciences Humaines, Université Cadi Ayyad – Marrakech - Maroc

Directeur

Doyen de la Faculté des Lettres et des Sciences Humaines
Abderrahim BENALI

Coordination générale

Jamal RACHAK

Comité Scientifique

GRAVARI BARBAS Maria, IREST, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, France, **ELLOUMI Mohamed**, INRAT, Tunisie, **LAOUNA Abdellah**, CERGéo, Université Mohamed V Rabat, **DEBARBIEUX Bernard**, Université de Genève, Suisse, **NAVARRO PALAZON Julio**, Escuela de Estudios Arabes des Granada, CSIC, Espagne, **SKOUNTI Ahmed**, Institut National des Sciences de l'Archéologie et du Patrimoine, Rabat, **GIRAUT Frédéric**, Département de Géographie, Université de Genève, Suisse, **HERNANDEZ ARMENTEROS Salvador**, Universidad de Granada, Espagne, **BOUBRIK Rahal**, Département de Sociologie, Faculté des Lettres et des Sciences Humaines, Université Mohamed V de Rabat, **TOZY Mohamed**, UMRVIP et Sciences po, Aix en Provence, France, **PULVAR Olivier**, Université Antilles-Guyane, Centre de Recherche sur les Pouvoirs Locaux dans la Caraïbe – CNRS UMR 8053, **HILLALI Mimoun**, Institut Supérieur International de Tourisme, Tanger, Maroc, **PERALDI Michel**, directeur de recherche au CNRS et Centre Jacques Berque pour le développement des Sciences Sociales à Rabat (Maroc), **BOUMAZA Nadir**, Université Pierre MENDES France- Grenoble 2, **LANDEL Pierre – Antoine**, CERMOSEM, UJF, Mirabel – France, **PECQUEUR Bernard**, Institut de Géographie Alpine, PACTE (UMR CNRS 5194 – Université J. Fourier, Grenoble – France).

Comité de Rédaction :

Abderrahim BENALI - Jamal RACHAK
Mohamed MOUHOU - Said BOUJROUF.

Adresse

Faculté des Lettres et des Sciences Humaines, B.P. 3737
Amerchich – Marrakech 40000 Maroc
Site web. <http://www.flm.uca.ma.ac> - Email : revueflm@gmail.com
Tél. 00212524302742 - Fax 00212524302039

Dépôt Légal : 2018PE0010

ISSN : 2605-6410

Le tableau en couverture est de l'artiste peintre Mahi Binebine.

Les contenus des textes publiés dans la revue n'engagent que leurs auteurs.



MARRAKECH

جامعة القاضي عياض
UNIVERSITÉ CADI AYYAD

كلية الآداب والعلوم الإنسانية
Faculté des Lettres et des Sciences Humaines

Revue des Sciences Humaines

RIVAGES

Revue scientifique à comité de lecture



N° 7 - 2022