

## الفصل الحادى عشر

### نشر وتبنى المبتكرات والتقنيات الزراعية

#### مفهوم النشر

النشر Diffusion هو العملية التى ينتقل فيها المبتكر أو المنتج التكنولوجى من مصادره الأصلية إلى أسماع المعنيين به . ونظرا للأهمية المترتبة على انتقال المبتكرات والتكنولوجيا عامة فيما يتعلق بالتغيير الاجتماعى بل والحضارى ، فقد تركز اهتمام الباحثين منذ أمد بعيد حول الانتشار الثقافى الداخلى والخارجى معا . وحتى عام 1920 كانت غالبية الدراسات الخاصة بالانتشار تتم من قبل الأنثروبولوجيين حيث وجه الأوروبيون منهم مجهوداتهم الأساسية نحو ميكانيكية الانتشار لحركة العقائد والتجارة والغزو والثروة وغيرها ، بينما وجه الأمريكيون منهم مجهوداتهم نحو دراسات وصفية لحركة المستحدث من الأفكار والممارسات مثل استخدام الحصان والمحاصيل الغذائية الجديدة والتغييرات فى العقائد والتراث بين القبائل البدائية . وتميزت الفترة من 1920-1940 بتركيز أكبر فى الدراسات التى عنيت بالانتشار ولعل أهمها تلك التى أجريت لتحديد أثر المعوقات الطبيعية والقانونية على انتشار جهاز (الراديو). وفى الفترة 1940-1960 اتسع نطاق وعمق الدراسات التى عنيت بعملية الانتشار فى العديد من النواحي المعرفية ، حيث ظهرت دراسات عديدة فى مجالات علوم الاجتماع والمجتمع الريفى والتربية والاقتصاد الزراعى وغيرها (الشاذلى-1977) .

ويجدر الإشارة هنا إلى العلاقة الاعتمادية –التكاملية بين مفهومى النشر والتبنى ، فالنشر يعد أساسا ومنطلقا للتبنى . وبعبارة أخرى فإن عملية النشر تمثل الخلفية التى تعتمد عليها عملية التبنى ، ولا تكتمل الأخيرة ما لم توجد الأولى .

وينحصر الاختلاف بين العمليتين أن التركيز فى الأولى ينصب على كيفية نشر المبتكرات والتكنولوجيا بين جماعة من الناس فى حين ينصب التركيز فى الثانية على تبنى المبتكرات والتكنولوجيا على مستوى الفرد. ولذلك أصبحت دراسات النشر بدءا من الستينات وحتى الآن محل اهتمام الباحثين فى مجال الاتصال عامة فى حين أصبحت دراسات التبنى محل اهتمام الباحثين فى العديد من المجالات المعنية بهذا النوع من السلوك وفى المقدمة منها الباحثين فى مجال الارشاد الزراعى .

#### مفهوم التبنى

افترض مصطلح التبنى Adoption لأول مرة فى عام 1955 من قبل احدى اللجان الأمريكية المجتمعية الريفية المعنية بدراسة نشر الأفكار والممارسات الزراعية ليشير إلى تلك العملية التى تتضمن خمسة مراحل هى : الانتباه – الاهتمام – التقييم – التجريب – التبنى . وقد عرف روجرز مصطلح التبنى على أنه "العملية العقلية التى يمر بها الفرد منذ سماعه عن فكرة ما حتى تبنيها النهائى" غير أن روجرز نفسه بالاشتراك مع شوميكر قد أشارا فى عام 1971 إلى وجود أوجه ضعف أو نقد يمكن ملاحظتها بسهولة فيما يتعلق بإفترض تلك المراحل الخمس لعملية التبنى وقد حدد الباحثان أوجه الضعف هذه على النحو التالى (Rogers&Shoemaker,1971) :

1- أن افتراض وجود خمسة مراحل لعملية التبنى يعنى أن تلك العملية دائما تنتهى بقرارات التبنى ، بينما فى الواقع يمكن أن يكون الرفض هو الناتج النهائى لهذه العملية ، ومن ثم فإن هناك حاجة إلى مصطلح أكثر عمومية من مصطلح عملية التبنى بحيث يسمح بالتبنى أو الرفض.

2- أن المراحل الخمس لا تحدث دائما بنفس الصورة ، و أن البعض منها قد لا يحدث و خاصة مرحلة التجريب (تبدو هذه الحالة أكثر وضوحا في واقعنا المصري )، كما أن التقييم يتم فعلا خلال العملية أكثر من كونه إحدى مراحلها الخمس.

3- أن العملية نادرا ما تنتهي بالتبني ، فقد يطلب الفرد مزيدا من المعلومات لتأكيد وترسيخ قراره بالتبني أو قد يتحول الفرد من التبني إلي الرفض أي عدم الاستمرار في التبني .

وعموما فإنه بالرغم من اتفاق الباحثين التام علي أن التبني يعد نتيجة لأحداث أو أفعال متتابعة وليس سلوكا عشوائيا ، بمعنى أن التبني عملية تقع خلال فترة زمنية و تتكون من سلسلة من الأفعال أو المراحل فإنه لا يوجد اتفاق تام بين هؤلاء الباحثين علي عدد المراحل التي تتضمنها عملية التبني .ففي الولايات المتحدة علي سبيل المثال نجد أن (وليكننج) قد استعمل ثلاثة مراحل في عام 1956 في حين استعمل (كوب) وآخرون خمسة مراحل في عام 1957 ، وفي باكستان الشرقية (1961) أشار رحيم إلي وجود أربعة مراحل ، و في مصر (1972) أشار العادلي إلي وجود سبعة مراحل.

كما لم يتفق الباحثون علي المصطلحات التي تعبر عن تلك المراحل ، و يبدو أن هذا نتيجة لعدم اتفاقهم أصلا علي عددها ، و للتدليل علي ذلك نجد أن المرحلة الأولى وهي الانتباه يسميها البعض أحيانا بالتعرض أو المعرفة المبدئية أو المعلومات وهكذا بالنسبة لبقية المراحل .و إن كان هناك نموذج لعملية التبني يتكون من أربعة مراحل هي الانتباه والاهتمام والرغبة والتنفيذ شائع الاستعمال في حقل التسويق.

وإزاء ذلك الاختلاف بين الباحثين فيما يتعلق بمراحل عملية التبني و مصطلحاتها فقد عمد (روجرز وشوميكير) إلي القيام بخطوتين أولاهما تنحصر في تحديد مصطلح بديل لعملية التبني من خلال تعريف جديد لها ، وثانيهما تتمثل في وضع نموذج توضيحي لهذه العملية في ضوء المصطلح الجديد.و نظرا لأهمية هاتين الخطوتين من حيث كونهما تعتمدان علي أحدث نتائج البحوث في مجال التبني و أكثرها تطورا ، فضلا عن اتفاقهما مع نظريات التعلم وتغيير الاتجاه والتعميمات الخاصة باتخاذ القرار فإننا نناقشها بالتفصيل على النحو التالي :

الخطوة الأولى : بدأت بنقد المفهوم الذي ينطوي عليه مصطلح "عملية التبني" والذي سبق أن عرفه روجرز نفسه في 1962 بأنه "العملية الذهنية التي يمر بها الفرد من أول سماعه بفكرة جديدة حتى تبنيها " وذلك من حيث كون هذا التعريف – كما سلف القول – يعنى أن كل الأفراد يتبنون الأفكار الجديدة أكثر من كونهم يرفضونها ، بالإضافة إلي أن التعريف لا يوضح ماهية السلوك بعد اتخاذ قرار التبني . ومن ثم فقد مجدا أنه من الأفضل استخدام مصطلح أكثر عمومية وهو " عملية – قرار الابتكار " The Innovation – decision Process كبديل لمصطلح " عملية التبني " ، كما تم تعريف المصطلح الجديد بأنه " العملية الذهنية التي يمر من خلالها الفرد بدءا من معرفته الأولى بالابتكار حتى اتخاذه لقرار تبني أو رفض هذا الابتكار ثم تثبيت أو ترسيخ هذا القرار " .

والجدير بالذكر أن ( روجرز و شوميكير ) قد اعتبرا أن اتخاذ قرار بتبني ابتكار ما يعد نمطا خاصا من أنماط عمل القرارات ، إذ أنه في حالة تبني ابتكار ما فإن على الفرد أن يختار بديلا جديدا يحل محل ذلك السابق وجوده ، أى أن حداثة البديل تعد أساسا محدد لاتخاذ قرار بشأن الابتكار .

الخطوة الثانية : تمت هذه الخطوة بناء على الخطوة السابقة ، وتمثلت كما تقدم فى وضع نموذج توضيحي لعملية قرار الابتكار ( شكل 10 ) ويتكون هذا النموذج كما يظهر بالشكل من ثلاثة أجزاء رئيسية هي : (أ)المقدمات (ب) العملية (ج) العواقب

(أ) **المقدمات Antecedent** : يقصد بها المتغيرات الموجودة في الموقف السابق لتقديم الابتكار والتي تتمثل في الخصائص الشخصية للفرد مثل اتجاهه العام نحو التغيير وخصائصه الاجتماعية مثل انفتاحه الحضارى -الثقافى ، ومدى شعوره بالحاجة إلى الابتكار . فكل هذه المتغيرات أو المقدمات تؤثر على الطريقة التي بها تحدث عملية قرار-الابتكار بالنسبة لفرد معين .

(ب) **العملية Process** : فتشير إلى أربعة مراحل أو وظائف هي :

- 1-المعرفة Knowledge : وفيها يتعرض الفرد للابتكار ويتفهم بعضا من خصائصه .
- 2-الحث Persuasions : وفيها يكون الفرد اتجاه تمييزى تفضيلى أو غير تفضيلى للابتكار .
- 3-القرار Decision : وفيها ينغمس الفرد فى أنشطة تقوده إلى الاختيار بين تبني أو رفض الابتكار .
- 4-التثبيت Confirmation : وفيها يؤكد الفرد ويرسخ القرار الذى اتخذه بالنسبة للابتكار ، أو قد يعدل عن قراره السابق إذا هو تعرض لرسائل عكسية عن الابتكار .

وكما يلاحظ من الشكل فإن العملية بمراحلها أو وظائفها الأربعة تتأثر بعدد من المتغيرات منها ما يتعلق بإدراك خصائص المبتكر نفسه كميزته النسبية وقابليته للتوافق وغيرها ، ومنها ما يتعلق بالقيم والمعايير المميزة للنظام الاجتماعى سواء أكانت عصرية أو تقليدية والتي تعمل كمحفزات أو كمثبطات لقرارات الفرد مثال ذلك حرية الحيدة عن المألوف والتكامل الاتصالى وغيرها من الخصائص المؤثرة على اتخاذ القرار بشأن الابتكار بين أعضاء النظام الاجتماعى .

كما تتأثر العملية فى مراحلها الأربعة أيضا بمصادر وقنوات الاتصال والتي من شأنها أن تمد الفرد بالحافز فى مرحلة المعرفة المبدئية وذلك من خلال قنوات الاتصال الجماهيرية أساسا ، كما تساعده فى مرحلة الحث من خلال قنوات الاتصال الشخصية والأكثر محلية ، ويظل تأثيرها أيضا فى مرحلة اتخاذ القرار من خلال قنوات الاتصال الشخصية والأكثر محلية حيث يكون الفرد فى حالة تبني للابتكار ويستمر فى استعماله ، أو قد يرفضه فى وقت لاحق نظرا لاستبداله بابتكار آخر أحسن أو لعدم الرضا عن الابتكار أصلا ، أو قد يرفض الفرد الابتكار فى نهاية العملية ، وإن كان من الجائز تبنيه للابتكار فى تاريخ لاحق نظرا لتغيرات تطرأ على الكيفية التى بها يدرك الفرد قيمة الابتكار ، كما يظهر تأثير مصادر الاتصال وقنواته على اختلاف أنواعها فى مرحلة التثبيت حيث يلجأ الفرد إلى الحصول على معلومات جديدة بقصد تدعيم قراره أو يتحصل على معلومات مناقضة للمعلومات السابق وصولها إليه بشأن الابتكار مما يؤدي بدوره إلى عدم الاستمرار أو التبني المتأخر .

(ج) **العواقب Consequences** : وكما اتضح من خلال مناقشة العملية بمراحلها المختلفة فإنها تنحصر فى أربعة احتمالات هي :

1- الاستمرار فى التبني .

2- عدم الاستمرار فى التبني .

3- التبني المتأخر .

4- الاستمرار فى الرفض .

**عوامل التأثير فى سلوك التبني : Factors Affecting Adoption Behavior**

تتفق كافة المؤلفات والبحوث المتعلقة بسلوك التبنى فيما بينها فضلا عن اتفاقها مع المنطق على حقيقة مؤداها أن هذا السلوك دالة لعدد من العوامل ( المتغيرات ) ، ذلك أن سلوك التبنى يمثل نمطا من أنماط السلوك الانساني ، والانسان يتميز عن غيره من الكائنات بأنه يعيش في مجال اجتماعي يتأثر به ويؤثر فيه ، وهو في هذا يستطيع أن يتعلم أنماطا سلوكية تساعده على التكيف مع هذا المجال .وبعبارة أخرى فإن الانسان يتميز بقدرات عقلية يستطيع أن يتحكم بها في حياته ويغيرها ، فهو قادر على التذكر وهذه القدرة تساعده على الاستفادة من خبرات الماضي في تكوين حاضره وبناء مستقبله ، وهو قادر على التخيل وهذا يمكنه من اختيار أهدافه وتخيل الاحتمالات الممكنة لتحقيقها ، وله قدرة على التفكير تعينه على خطته وتحقيق أهدافه ، ثم أنه فوق ذلك كله لديه اللغة وهي وسيلة فعالة للتفاهم مع أفراد جنسه فتساعده على مشاركة غيره في خبراتهم والاستفادة منها .

وبقدر ما تتفق المؤلفات والبحوث على كون سلوك التبنى متغير تابع لعدد من المتغيرات المستقلة الأخرى ، بقدر ما تختلف فيما بينها في تحديد العوامل أو المتغيرات الرئيسية المرتبطة بسلوك التبنى بصفة عامة ، وسلوك تبني المبتكرات والتكنولوجيا الزراعية بصفة خاصة ، واختلافها أيضا في تحديد مدى تأثير هذه العوامل أو المتغيرات على سلوك التبنى ومن ثم امكانية التنبؤ به مستقبلا .

ويمكننا حصر غالبية المتغيرات أو العوامل التي لها تأثير على سلوك التبنى في خمس مجموعات رئيسية على النحو التالي :

**أ-العوامل الموقفية :** وتتمثل في الاطار الاقتصادي و الاجتماعي الذي يتم فيه الانتاج الزراعي والذي يتحدد بدوره في مجموعة من العناصر مثل نمط ملكية الموارد الزراعية والتركيب الاجتماعي و القيم الثقافية والبنية المرفقية الأساسية ونظام التسويق وغيرها . فالمزارع المالك للأرض والذي يتوافر لديه الآلات الزراعية ومستلزمات الإنتاج الأخرى يكون أكثر قدرة على تبني المبتكرات والتقنيات العصرية عن غيره ممن لا تتوافر لديه مثل هذه الظروف ، وكذلك الحال بالنسبة للمزارع الذي يسمح مجتمعه المحلي بحرية الحراك الاجتماعي ويتوافر به قدر أكبر من القيم الطموحة والدوافع الاحرازية والطرق المعبدة أو المرصوفة والكهرباء ونظام التسويق الذي يضمن تصريف الإنتاج بأعلى جدارة ممكنة يكون أكثر قدرة على التبنى عن غيره ممن لا تتوافر في مجتمعاتهم مثل تلك الظروف .

**ب-العوامل التنظيمية :** وتتعلق بكل من استراتيجية بناء وعمل الهيئات العامة والخاصة المعنية بالاتصالات الارشادية وبرامج الخدمات العامة . فالمجتمع الذي يوجد به جهاز ارشادي كفء وفعال ويتوافر فيه برامج لمحو الأمية والتعليم الوظيفي والرعاية الصحية والبيطرية وغيرها من الخدمات العامة يوفر لأفراده ظروفًا أفضل تساعدهم على اتخاذ قرارات تبني المبتكرات والتقنيات العصرية عن المجتمع الذي لا يوفر مثل هذه الظروف .

**ج-العوامل البيئية :** وتنحصر في الموقع المميز للمجتمع وغيره من الظواهر الجغرافية التي تؤثر على أنظمة خاصة . فالمزارع الذي يقطن مجتمعا ريفيا قريبا من مركز حضارى – مثل منطقة أبيس المجاورة لاسكندرية – يتوقع أن يكون أكثر تبنيًا للمبتكرات والتكنولوجيا المتعلقة بإنتاج الخضروات أكثر من غيره من المزارعين الذين يقطنون في مجتمعات تبعد كثيرا عن مراكز حضارية ، وبالمثل فإن المزارع الذي يحوز أرضا صحراوية ربما يكون معنيا بتبني المبتكرات المتعلقة بالرى المتطور أى بالرش أو التنقيط أكبر من المزارع الذي يحوز أرضا في الدلتا على الأقل في الوقت الراهن .

**د-العوامل الشخصية :** وتتمثل فى مدى وعى وادراك متخذى القرار بالتبنى كأفراد أو جماعات والقيم المحفزة والاتجاهات والمخاطر والتوقعات السائدة بينهم ، فالمزارع الذى لديه وعى أكبر واتجاهات أكثر ايجابية نحو الجديد يكون لديه استعداد ذهنى ملائم لتقبل الجديد ثم تبنيه .

**و-العوامل المتعلقة بالمبتكر أو المنتج التكنولوجى :** وتنحصر فى الميزة النسبية Relative Advantage

والقابلية للتوافق Compatibility ، و درجة التعقيد Complexity و القابلية للتقسيم Divisibility ، والقابلية للانتقال Communicability ، والتكاليف والعائد Costs & Returns ، ومدى الوضوح Visibility و العمل الجمعى Group Action .

فبالنسبة للميزة النسبية لوحظ أن المبتكر أو المنتج التكنولوجى الذى يوفر كسبا ماديا أو جهدا عضليا أو وقتا أكبر يكون أسرع تبنيًا عن غيره ، وبالمثل فإن المبتكر أو المنتج التكنولوجى تزداد فرص تبنيه إذا اتفق مع سابق له فى ناحية أو أكثر ( التوافق ) ، أو تميزت فكرته بالبساطة للدرجة التى يسهل معها فهمه وتطبيقه من قبل المسترشدين ( التعقيد ) ، أو أمكن تقسيم فكرته وتجزئتها (التقسيم) ، أو يمكن نقله أو ايصاله بسهولة لمن يراود لهم تبنيه (القابلية للانتقال) ، أو يتطلب تكاليف قليلة نسبيا فى نفس الوقت الذى يعطى فيه عائدا أكبر من غيره (التكاليف والعائد) ، أو أمكن ملاحظة نتائجه والتأكد منها (مدى الوضوح) ، أو تطلب مشاركة جماعة من الناس تطبيقا لمبدأ ضغط الجماعة المتعارف عليه بين السيكلوجيين (العمل الجمعى) .

وربما يكون أكثر الأمثلة توضيحا لكل تلك العوامل المتعلقة بالمبتكر أو المنتج التكنولوجى (الأرز الفلبينى) الذى سعت أكاديمية البحث العلمى والتكنولوجيا فى مصر نشره فى بداية الثمانينيات من القرن الماضى بين المزارعين بغرض تبنيهم له . فهذا الصنف من الأرز كان يتميز عن الأصناف السابقة بإمكانية زراعته مبكرا ويستغرق وقتا أقل فى الأرض (90 يوما) ، كما أنه يتوافق مع الأصناف السابقة بمعنى أنه لا يحتاج خبرات جديدة ، ولا يوجد به تعقيدات ما ، وأنه يمكن زراعته فى عروتين (القابلية للتقسيم) ، وسهل نقله كمنتج تكنولوجى جديد ، ويعطى انتاجا أعلى أى 3 طن فى المتوسط فى مقابل 204 للأصناف السابقة ، ومن السهل مشاهدته أثناء الزراعة والحصاد ، ويحتاج لتعاون مجموعة من المزارعين لزراعته وغالبا لحصاده فضلا عن كونه محصول رئيسى يزرعه غالبية المزارعين .

لكل ما تقدم فإن الأرز الفلبينى وفقا للملاحظة الميدانية لكاتب هذه السطور قد تزايد تبنيه عام بعد آخر بين المزارعين ولكن فى عروة واحدة وليس عروتين كما خطط له ، ويرجع احجام المزارعين عن تبني العروة الثانية لأسباب غاليبتها تتعلق بمجموعة العوامل السابقة سواء كانت موقفية أو تنظيمية أو بيئية أو شخصية والبعض منها يتعلق بالصنف نفسه وخاصة عدم تحمله لانخفاض درجة الحرارة المحتمل حدوثه خلال فترة التزهير والموافقة لشهر سبتمبر .

وبالرغم من تلك الاختلافات فى العوامل أو المتغيرات التى تؤثر فى سلوك التبني فقد أتاحت نتائج الدراسات التى أجريت فى عديد من الدول الأجنبية الفرصة لاستنتاج مجموعة من التعميمات Generalization تعد أساسا قويا يستند إليه فى تنشيط سلوك التبني فى الواقع العلمى من ناحية ، والدراسات الأكاديمية التى تهتم بهذا المجال من ناحية أخرى . وفيما يلى أمثلة لتلك التعميمات مقرونة بعدد الدراسات المؤيدة وغير المؤيدة لكل منها مع الأخذ فى الاعتبار أن الدراسات التى عنيت بالتحقق من هذه التعميمات فى مصر قد أكدت صدق غاليبتها علما بأن احصائية الدراسات المصرية كانت قاصرة على الفترة ما قبل عام 1984 وأجريت فى قسم الارشاد الزراعى بكلية الزراعة فى جامعة الاسكندرية .

1-لا يختلف المتبنون الأوائل عن المتبنين الأواخر من حيث العمر . فمن بين 228 دراسة أظهرت 108 تمثل 48% من هذه الدراسات أنه لا يوجد علاقة بين العمر والتبني . فى حين أظهرت 76 دراسة تمثل 33% أن المتبنين الأوائل يكونوا من كبار السن ، وأظهرت 44 دراسة تمثل 19% أن المتبنين الأوائل يكونوا من صغار السن .

ويجدر الإشارة هنا إلى أنه من بين 13 دراسة عنيت بهذا المتغير فى قسم الارشاد الزراعى بجامعة الاسكندرية -كما تقدم- أوضحت 8 دراسات تمثل 30.8% أنه لا يوجد علاقة بين العمر والتبني وأوضحت دراسة واحدة تمثل 70% أن المتبنين الأوائل من كبار العمر .

وهكذا نلاحظ وجود الاختلافات بين الدراسات المختلفة فى تحديد مدى ارتباط العمر كأحد العوامل الفردية بسلوك التبني ، وان كان الاتجاه العام أنه لا يوجد علاقة بينهما .

2-المتبنون الأوائل أكثر انفتاحا حضاريا وثقافيا من المتبنين الأواخر . يؤيد ذلك 132 دراسة تمثل 76% من مجموع الدراسات البالغ عددها 174 دراسة فى حين لم يؤيده 42 دراسة تمثل 24%. كما أيد هذا التعميم احدى عشر دراسة فى قسم الارشاد بجامعة الاسكندرية عنيت جميعها بدراسة هذا المتغير .

3-المتبنون الأوائل لديهم وحدات حجمية أكبر (المزارع وغيرها) من المتبنين الأواخر فمن 227 دراسة فإن 152 تمثل 67% تؤيد هذا التعميم فى حين لم يؤيده 75 دراسة تمثل 33%. كما أيد هذا التعميم 17 دراسة فى قسم الإرشاد بجامعة الاسكندرية عنيت جميعها بدراسة هذا المتغير .

4-المتبنون الأوائل على اتصال أكبر بوكيل التغيير (المرشد أو أخصائى التنمية) عن المتبنين الأواخر . يؤيد ذلك 135 دراسة تمثل 87% من مجموع الدراسات البالغ عددها 156 دراسة فى حين لم يؤيده 21 دراسة تمثل 13% . كما أيد هذا التعميم 7 دراسات عنيت بدراسة متغير الاتصال بالمرفق الارشادى بشكل عام فى قسم الإرشاد الزراعى بجامعة الاسكندرية .

5-المتبنون الأوائل لديهم درجة أكبر من الحراك الاجتماعى الرأسى عن المتبنين الأواخر . يؤيد هذا التعميم 5 دراسات تمثل 100% من الدراسات التى أجريت فى هذا الخصوص .

6-المتبنون الأوائل أكثر عقلانية من المتبنين الأواخر . يؤيد ذلك 11 دراسة تمثل 79% من مجموع الدراسات البالغ عددها 14 دراسة فى حين لم يؤيده 3 دراسات .

7-المتبنون الأوائل لديهم قدرة أكبر على تصور الذات فى أدوار الآخرين (Empathy) من المتبنين الأواخر . فمن بين 15 دراسة أجريت فى هذا الشأن اتضح أن 9 دراسات منها تمثل 60% تؤيد هذا التعميم فى حين لم يؤيده 6 دراسات .

### فئات المتبنين Adopter Categories

لا ريب أن ادراكنا لمفهوم عملية التبني وعوامل التأثير فى سلوك التبني على نحو ما جاء فى الصفحات السابقة يعكس لنا بجلاء أن المسترشدين أيا كانوا لا يتبنون المبتكرات والتكنولوجيا الزراعية فور سماعهم عنها أو نشرها بينهم ، إذ أن الوقت من المعرفة المبدئية بأى منها حتى التبني النهائى لها يمكن أن يتراوح بين أيام قلائل وسنوات عدة ، وأن قرار التبني عادة ما يكون نتاج لسلسلة من المؤثرات والأحداث المتتالية التى تحدث تأثيرا عبر الزمن أكثر من كونه تحول مفاجئ فى حياة الفرد . وانطلاقا من تلك الوضعية ، ورغبة فى مزيد من التفهم لسلوك تبني المزارعين توطئة لامكانية التنبؤ به ومن ثم

التحكم فيه لصالح برامج التنمية الزراعية وتطوير الريف ، فقد عمد الباحثون في مجال التبني إلى تصنيف المتبنين في فئات لإمكانية البحث والدراسة ومن ثم الاستفادة التطبيقية .

ولعل أهم ما أسفرت عنه جهود الباحثين الأمريكيين في هذا الصدد التحقق من أن التوزيع الاحصائي للمزارعين المتبنين لابتكار ما يأخذ شكل يقترب من منحنى التوزيع التكراري الطبيعي أى شكل الجرس ، ومن ثم أمكن تقسيم المتبنين إلى عدة فئات استنادا إلى الخاصية الاحصائية للمنحنى الطبيعي التي تستند بدورها إلى المتوسط والانحراف القياسي كمعيارين لتقسيم هذا المنحنى (شكل رقم 11).

وكما يتضح من الشكل فإن فئات المتبنين تنحصر في خمسة تتدرج تنازليا وفقا لمعدل سرعة التبني على النحو التالي :

**1-المبتكرون Innovators :** وتبلغ نسبتهم 2.5% ، ولعل أهم ما يميزهم من حيث القيم البارزة هو اتسامهم بروح المغامرة والرغبة الشديدة في تجريب الجديد ، ومن حيث الخواص الشخصية فإنهم عادة ما يكونوا أصغر سنا وأكثر شبابا ويتمتعون بمراكز اجتماعية مرموقة وبمراكز مالية أفضل من غيرهم ويغلب عليهم التخصص في أعمالهم وانهم يؤدون أدوارا هامة في مجتمعاتهم المحلية ، ومن حيث السلوك المتبع في الاتصال فإنهم علي صلة وثيقة بمصادر المعلومات العلمية الزراعية وعلي صلة كبيرة بأقرانهم من المزارعين المبتكرين و أنهم يكتثرون من استخدام المصادر غير الذاتية في الحصول علي المعلومات ,ومن حيث العلاقات الاجتماعية فإنهم منفتحون كثيرا علي العالم الخارجي ويتمتعون بقسط من القيادة الفكرية ويعمل الكثير منهم كقادة رأي في مجتمعاتهم المحلية .

ويجدر الإشارة هنا إلي صفات المسترشدين في تلك الفئة , وتعريف المبتكر بأنه الشخص الذي يحدث تغييرا في الطريقة المستقرة لعمل الأشياء, وما يعرف عن واقع البيانات المعرفية و المهارية و أنماط السلوك و السمات المميزة للمزارعين في الدول النامية بالمقارنة بالمزارعين الأمريكيين تجعلنا نميل إلي استبعاد صفة المبتكرين لهذه الفئة واستخدام صفة المبادرون بدلا منها, وخاصة انه قد تبين من بحث أجري في أحد المجتمعات الريفية التقليدية المصرية أن نسب أفراد هذه الفئة قد بلغت 8.3% في الوقت الذي تنخفض فيه نسب فئات المتبنين الأوائل والغالبية المبكرة (الشاذلي-1977).

**2-المتبنون الأوائل Early Adopters :** وتبلغ نسبتهم 13.5%, ولعل أهم ما يميزهم من حيث القيم البارزة أنهم يحظون باحترام وتقدير الآخرين وينظر إليهم أقرانهم باعتبارهم نماذج يحتذى بها. ومن حيث الخصائص الشخصية فإنهم يتمتعون بمكانة اجتماعية عالية في مجتمعاتهم و يمتلكون حيازات مزرعية واسعة ويغلب علي أعمالهم النزعة التخصصية , ومن حيث السلوك المتبع في الإتصال فإنهم علي اتصال وثيق بدعاه ووكلاء التغيير , ومن حيث العلاقات الاجتماعية فأن من بينهم كثير من القيادات المحلية وقادة الرأي وان كانوا مقيدون كثيرا بحدود البيئة المحلية . وهكذا يلاحظ وجود انخفاض تدريجي في الخصائص المصاحبة للتغير التقدمي بين الأفراد هذه الفئة عن الفئة السابقة ويستمر هذا الانخفاض مع الفئات التالية.

**3-الغالبية المتقدمة Early majority :** وتبلغ نسبتهم 34% وأهم ما يميزهم المثابرة والتبصر والتروي و الاستعداد للتبني ولكن بعد التأكد من نجاح الجديد لدي الآخرين هذا من حيث القيم البارزة , أما من حيث الخواص الشخصية فإنهم ذوي مراكز اجتماعية هامة نسبيا ومكانتهم الاجتماعية فوق المتوسط وحيازاتهم المزرعية متوسطة ويقومون بأعمال أكبر من العادية وبها شيء من التخصص ، ومن حيث السلوك المتبع في الاتصال فإنهم يكونون على اتصال كبير نوعا بدعاة ووكلاء التغيير وبالأفراد من الفئة السابقة أى

المتبنين الأوائل ، ومن حيث العلاقات الاجتماعية فإن البعض منهم يعمل كقادة رأى فى مجتمعاتهم المحلية

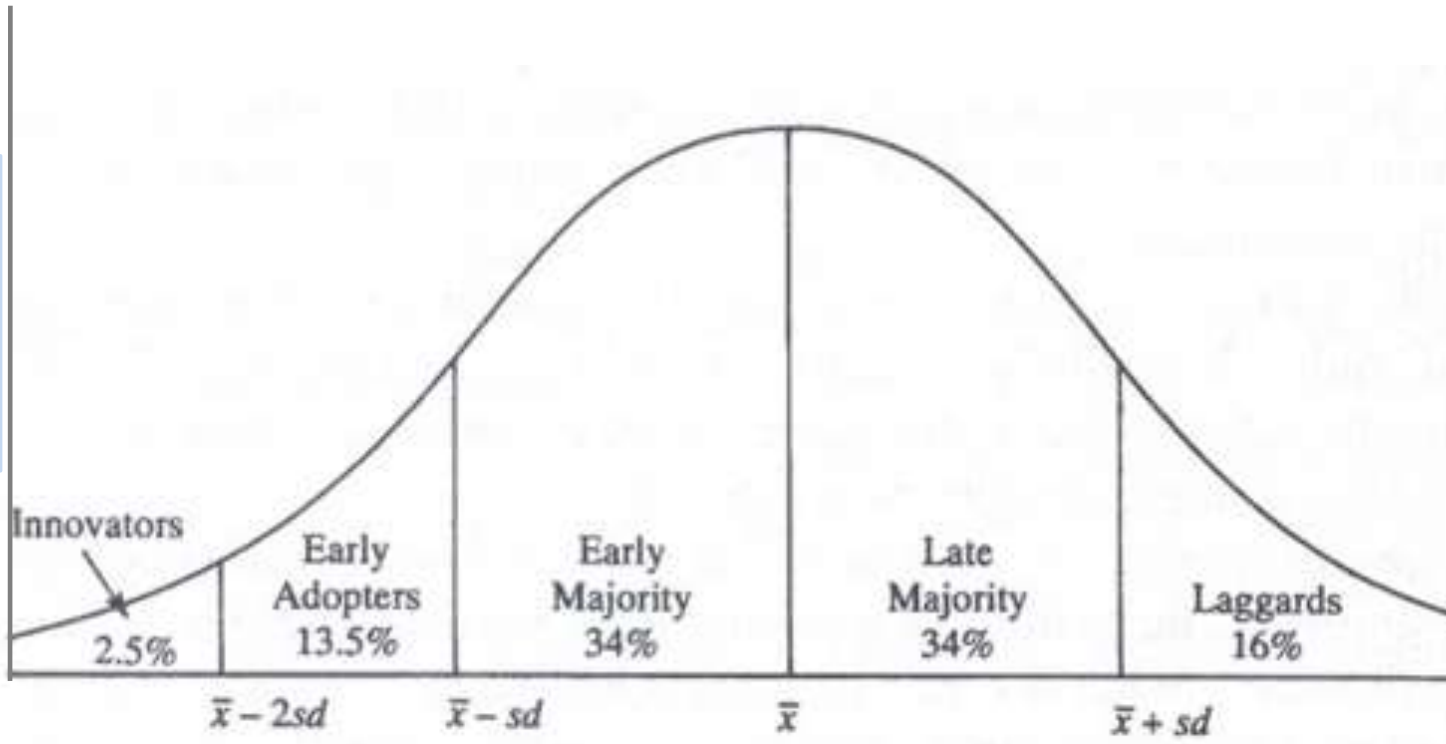
**4-الغالبية المتأخرة Last Majority :** وتبلغ نسبتهم 34% أيضا ، ومن حيث القيم البارزة فإنهم متشككون ولا بد من ممارسة ضغوط كثيرة عليهم قبل أن يتم التبنى ، ومن حيث الخصائص الشخصية فإن مكانتهم الاجتماعية أقل من المتوسط وحيازتهم المزرعية صغيرة غالبا ويقومون بأعمال بسيطة لا تحتاج إلى تخصص كبير ودخولهم بسيطة ، ومن حيث السلوك الاتصالي فإنهم يحصلون على الأفكار من المزارعين الآخرين من الفئتين السابقتين على الأغلب كما أنهم أقل استعمالا لوسائل الاتصال الجماهيرية . ومن حيث العلاقات الاجتماعية لا يقومون بدور كبير فى مجال القيادة فى مجتمعاتهم المحلية .

**5-المتبنون الأواخر أو المتلكنون Late Adopters or Laggards :** تبلغ نسبتهم 16% وأهم قيمهم البارزة التمسك بالتقاليد والميل للتمسك بالقديم فى جميع التصرفات ، ومن حيث الخصائص الشخصية يكونون أقل المستويات الاجتماعية مكانة وهيبة وحيازاتهم صغيرة وتخصصهم نادر ودخولهم بسيطة جدا ومتقدمون كثيرا فى السن ومستوياتهم التعليمية منخفضة ، أما عن السلوك الاتصالي فإن مصدرهم الأساسى للمعلومات هو الجيران والأصدقاء والأقارب من الذين يؤمنون بنفس القيم ولهم نفس الاتجاهات ، ومن حيث العلاقات الاجتماعية فإنهم لا يقومون بأى دور فى مجال القيادة ويعيشون فى شبه عزلة عن الآخرين .

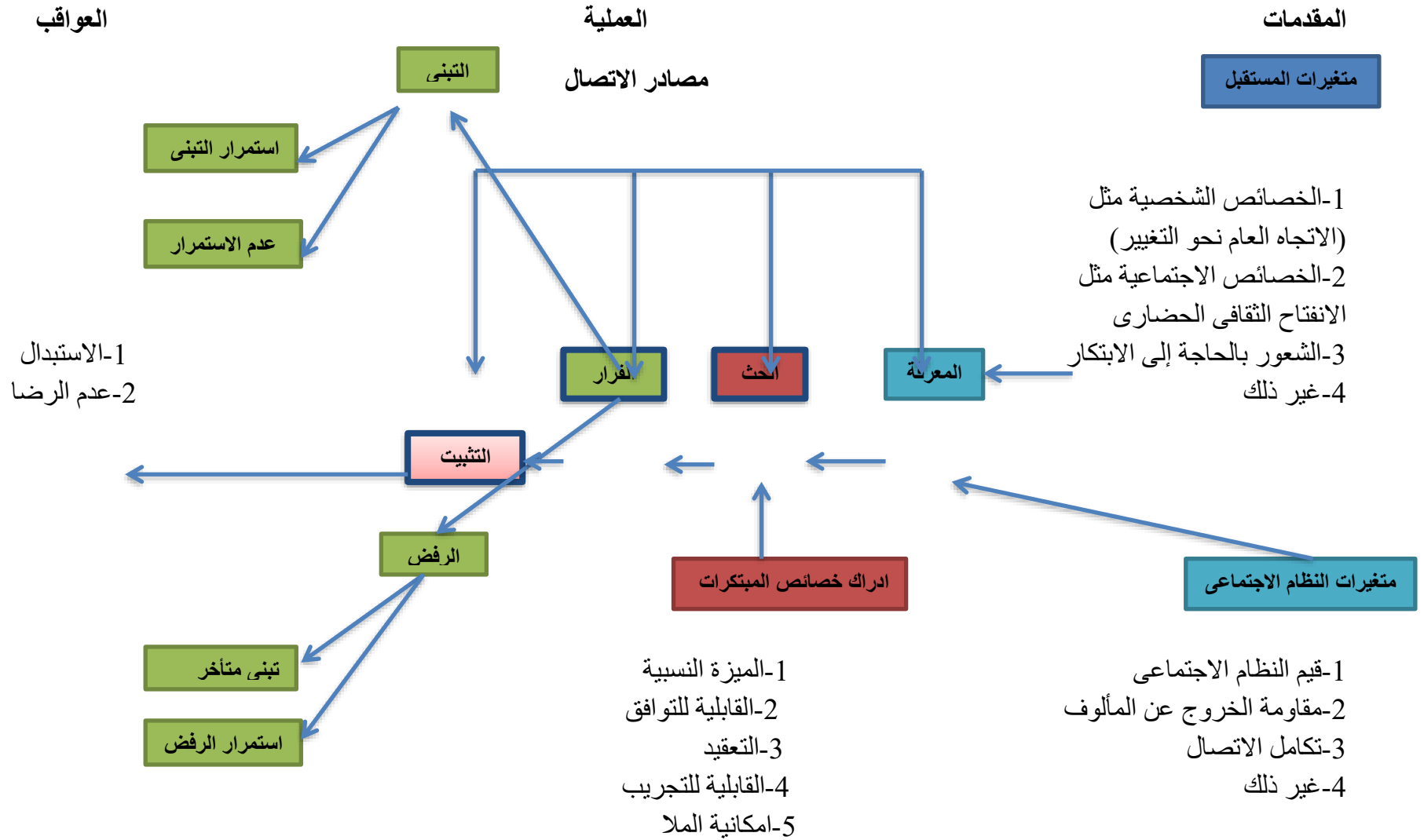
ولعل أهم ما يستنتج من توزيع المتبنين فى فئات على النحو السابق امكانية التوحيد القياسى بين مختلف المبتكرات وأيضا بين مختلف المجتمعات ، فعلى سبيل المثال فإن المزارع الذى يبادر بتبنى تقاوى الذرة الهجين فى الولايات المتحدة يماثل قرينه المزارع فى مصر الذى يبادر بتبنى نوع معين من المخصبات الزراعية وذلك من حيث أن كلاهما يقع فى نطاق فئة المزارعين المبادرين بالنسبة للمزارعين الآخرين فى النظام الاجتماعى الذى ينتمون إليه . ومن ناحية ثانية وكما دلت نتائج البحوث فإن هناك حركة دائمة فى صفوف الأفراد المنتمين لتنظيم اجتماعى معين من ناحية انتقالهم من فئة إلى أخرى فى نطاق فئات التبنى وذلك بمرور الزمن ، فتصنيف المتبنين إلى فئات إنما هو شىء أشبه ما يكون بأخذ صورة فوتوغرافية سريعة للفرد فى فترة ما وليس من الضرورى أبدا أن يبقى هذا الفرد على نفس الوضع فى نطاق التركيب الاجتماعى ويظل كذلك فى فترة زمنية تالية ( العادلى ، 1973 ) .



نسبة المتبنين



الزمن



شكل رقم (10) نموذج توضيحي لعملية فرار الابتكار