

"أساليب تقديم الذات لدى طلبة الجامعة"^(١)

نغم علي حسين

أ.م.د كاظم عبد نور

جامعة بابل _ كلية التربية للعلوم الانسانية

جامعة بابل _ كلية التربية للعلوم الانسانية

Nagham@yahoo.com

ملخص البحث

تكمن مشكلة البحث في ان عدد من طلبة الجامعة لا يجيدون تقديم ذاتهم إلى زملائهم واساتذتهم. إذ غالبا ما يبالغون في تقديم ذاتهم أو يقللون من ذاتهم. وهذا يؤثر سلبا في توافقه النفسي والاجتماعي والأكاديمي، وربما يستمر معهم بعد التخرج ودخول الحياة المهنية. وتتطلب أهمية البحث من أهمية أساليب تقديم الذات التي يحتاج إليها كل طالب أثناء الدراسة وبعدها، ومن أهمية مجتمع البحث وعينته وإداته، ومن قلة عدد الدراسات التي تناولت هذا المتغير لدى طلبة الجامعة، ومن أطاره النظري ونتائجه التي يمكن ان تسدّ ثغرة في الميدان المعرفي. وهدف البحث التعرف الى اساليب تقديم الذات التي يفضلها طلبة الجامعة والفروق بينهم على اكثر الاساليب تفضيلا، على وفق التخصص (علمي - انساني) والنوع الاجتماعي (ذكور - اناث) والسنة الدراسية (الثانية-الرابعة). وتطلب تحقيق هدفي البحث، تبني مقياس العاسمي (٢٠١٠). وبعد التأكد من صدقه وثباته، تم تطبيقه على عينة من طلبة الجامعة الذين بلغ عددهم (٥٠٠) طالبا وطالبة من طلبة الصفوف الثانية والرابعة، تم اختيارهم بالأسلوب الطبقي العشوائي. وشكل أفراد العينة حوالي (٦٠.٩٨%) من مجتمع البحث البالغ عدد افراده (٧١٨٧). ثم تم حساب درجات افراد عينة البحث عن المقياس وتحليل البيانات احصائيا باستعمال الحقيبة الإحصائية (SPSS). وأظهر التحليل الاحصائي النتائج الاتية:

- ١- يقدم افراد عينة البحث ذواتهم إلى الآخرين بخمسة أساليب، وبمستويات عالية دالة احصائيا عند مستوى (٠.٠٥).
- ٢- إن ترتيب اساليب تقديم الذات التي يفضل افراد العينة استعمالها في تقديم ذاتهم بها إلى الآخرين، من الاكثر الى الاقل استعمالا (تفضيلا). هو التمثيل والحظوة والتهجم وترقية الذات والتوسل، على التوالي.
- ٣- تفضل الطالبات وطلبة السنة الرابعة في التخصصات العلمية وطلبة العلوم الاجتماعية استعمال اسلوب التمثيل أكثر من نظرائهم الطلاب وطلبة السنة الثانية وطلبة العلوم الطبيعية، وبمستوى دال احصائيا عند مستوى (٠.٠٥).
- ٤- لا توجد فروق دالة احصائيا عند مستوى (٠.٠٥) بين كل من الطلبة والطالبات، وطلبة التخصصات العلمية والتخصصات الانسانية في استعمال اساليب تقديم الذات الأربعة الأخرى.
- ٥- يوجد تأثير دال احصائيا عند مستوى (٠.٠٥) لتفاعل كل من النوع الاجتماعي والتخصص الدراسي والسنة الدراسية في اساليب تقديم الذات، بينما لا توجد فروق دالة احصائيا عند مستوى (٠.٠٥) لتفاعل بقية المتغيرات في اساليب تقديم الذات.

وعلى ضوء تلك النتائج، قدم الباحثان عدداً من الاستنتاجات والتوصيات والمقترحات.

الكلمات المفتاحية: اساليب تقديم الذات، طلبة الجامعة

(١) البحث مستل من أطروحة دكتوراه، جرت في كلية التربية للعلوم الانسانية بجامعة بابل، من اعداد الباحثة الاولى و اشرف الباحث الثاني.

Abstract

The problem of this research is that some of university students (Ss.) do not know how to present themselves to their colleagues and instructors properly. They are either exaggerating or under estimating their selves. In both cases, there is negative impact on their psychological, social and academic adjustment. The aims of the research were to identify the Self- Presentation Styles levels that the subjects used, and -the significant differences of self- presentation styles levels of the subjects according to their gender (male – female), field study (scientific -human) and grade (second - fourth). To achieve the research aims, Al-Asemi scale (2010) was adopted to measure the self-presentation styles. And after getting the psychometric properties of the scale, it was applied to (500) subjects, from the second and fourth grade students which were randomly selected from the research population of (7187) (Ss.) The sample constitutes about (6.98%) of the research population. Then, the (Ss.) responses were scored and the data was analyzed by using the (SPSS) package. The findings were that:

- 1- The university students present themselves to others by five different styles, and the self-presentation styles levels were high, and statistically significant at (0.05).
- 2- The self-presentation styles order, which the subjects were preferring, from the most to the least ones, were: exemplification, ingratiation, intimidation, self-promotion, and supplication, respectively.
- 3- The female Ss., the scientific Ss. in the fourth grade and the social science Ss. were prefer Ingratiation style more than their peers.
- 4- There was a significant impact of the interaction of male Ss.. science Ss. and the grade Ss. upon the Self- Presentation Styles.
- 5- There were no significant differences at (0.05) of the interaction of other variable upon the Self- Presentation Styles.

According to the research findings, a number of conclusions, recommendations and suggestions were presented.

Keyword: Self- Presentation Styles, University Students

(1) This research based upon Ph.D. dissertation carried out in college of Education for Human Sciences, Univ. of Babylon, by the first researcher and supervision of the second one

أولاً- التعريف بالبحث

1- مشكلة البحث:

يعد تقديم الذات وإثبات الوجود سلوكاً يقوم به جميع الناس مهما كانت الاختلافات بينهم. والهدف الرئيس من تقديم الفرد ذاته هو اثبات وجوده أمام الآخرين، وبخاصة في بداية علاقاته الاجتماعية، ومحاولة ترك أثر طيب لدى الآخرين أي إن الفرد يعبر عن ذاته وصفاته وخصائصه وقدراته، عن طريق أسلوبه في تقديم ذاته. ليضمن التواصل الفعال والإيجابي مع الآخرين. فالأفراد ومن ضمنهم الطلبة يستعملون العديد من الأساليب في تقديم ذاتهم لتحقيق ذاتهم بطريقة

يكونوا فيها أكثر تقديراً لأنفسهم وبشكل يساعدهم على تحقيق مستويات عالية من الرضا عن أنفسهم (محمود، ٢٠١١: ٥٢).

وقد شعر الباحثان بوجود مشكلة لدى الطلبة الجامعيين في تقديم ذاتهم لزملائهم واساتذتهم بناء على خبراتهما السابقة في مراحل الدراسة الأولية والعليا. إذ لاحظا أن عدداً غير قليل من طلبة الدراسات الأولية لا يجيدون تقديم أنفسهم للآخرين. فهم إما يبالغون في تقديم أنفسهم أو يقللون من شأن أنفسهم. وبين اسلوبي المبالغة والتقليل من شأن أنفسهم (التوسل)، توجد أساليب كثيرة أخرى. وهذا التقديم غالباً ما يترك أثراً سلبية في التوافق النفسي والاجتماعي والدراسي، قد يرافقهم إلى سوء التوافق المهني بعد التخرج من الجامعة. وغالباً ما يحاول الطلبة تقديم أنفسهم بصورة ايجابية لنيل استحسان الآخرين داخل الجامعة وخارجها. لذا تعد اساليب الطلبة في تقديم ذاتهم إلى الآخرين بشكل أكثر أو أقل من حقيقة ذاتهم مشكلة نفسية وتربوية واجتماعية تستحق أكثر من بحث.

2- أهمية البحث :

يعد تقديم الذات سلوكاً اجتماعياً ونشاطاً مهماً يتم تشكيله بتفاعل وتكامل مجموعة من العوامل الشخصية وهو سلوك يتشكل من عملية التفاعل الاجتماعي. إذ إن عمليات التفاعل الاجتماعي التي تحدث بين الناس تتخذ أشكالاً ووسائط مختلفة تلعب دوراً بارزاً في تحديد العلاقات الاجتماعية التي تسود بين المتفاعلين. وتعتبر بعض الأشكال التي تتخذها عمليات التفاعل الاجتماعي أشكالاً مرغوباً فيها وبعضها الآخر غير مرغوب فيها. ويتوقف الحكم عليها على ضوء النتائج المترتبة على التفاعل، وهذه النتائج تكون نسبية في الغالب، وذلك بسبب العوامل المختلفة التي تشترك في تحديد العمليات ونتائجها بسبب أن إدراك الفرد للآخرين عملية تتأثر إلى حد كبير بإشارات الاتصال غير اللفظية مثل تعبيرات الوجه ووضع الجسم والتلميحات واتجاه النظرات والمظاهر غير اللفظية للحديث كالنبرة والارتفاع في الصوت والتوقيت وفترات الصمت وما شابه ذلك (الشختور، ٢٠٠٨: ١٢).

ولأهمية مفهوم تقديم الذات، جرت دراسات عديدة تناولت متغير تقديم الذات وعلاقته بعدد من المتغيرات مثل النوع الاجتماعي (ذكور - إناث)، مثل دراستي كل من اللوغانني (٢٠١٠) والداغر (٢٠١٤) التي توصلت إلى وجود فرق دال احصائياً بين الذكور والإناث في متغير تقديم الذات لمصلحة الإناث. (اللوغانني، ٢٠١٠: ١٤٤) (الداغر، ٢٠١٤: ٢١٠).

يرى كوفمان (Goffman, 1959) أن أهمية اساليب تقديم الذات تظهر لدى الفرد من خلال الدور الذي يقوم به في المواقف الاجتماعية المختلفة في الحياة اليومية. إذ يتعلم الفرد كيف يقدم نفسه للآخرين في هذه المواقف بالطريقة نفسها التي يتعلم بها الممثل عندما يتدرب على أداء النصوص المكتوبة. فالفرد يغير من انماط سلوكه بصورة مستمرة، كلما انتقل من دور إلى دور جديد. فهو عندما يتكلم عن ذاته فإنه يتكلم عن شخصيته كما يدركها هو، وعلى هذا الأساس يمثل تقديم الذات أهمية كبيرة لدى المربين كافة وأولياء الأمور على أساس ان العمل على جعل الطلبة يرون أنفسهم بصورة ايجابية يسهم في استنهاض قدراتهم واستعدادهم في الميادين كافة (مراد، ٢٠٠٧: ١٠٩).

وباختصار أن أهمية هذا البحث تنطلق من أهمية أساليب تقديم الذات في التوافق النفسي والاجتماعي والتربوي والمهني، ومن أهمية طلبة الجامعة ودورهم المستقبلي ومن أداة البحث ونتائجها.

3- هدفاً البحث: هدف البحث الحالي الى:

١- التعرف الى مستويات اساليب تقديم الذات لدى طلبة الجامعة.

٢- دلالة الفروق في مستويات الأسلوب الأكثر تفضيلاً في تقديم الذات، على وفق النوع الاجتماعي (ذكور - إناث) والتخصص (علمي - إنساني) والصف (ثاني - رابع).

٤- حدود البحث:

يتحدد البحث الحالي ببحث أساليب تقديم الذات التي يفضلها طلبة جامعة القادسية المستمرين في الدراسة الصباحية للعام الدراسي (٢٠١٧ - ٢٠١٨)، ومن كلا الجنسين (الذكور - الإناث)، والتخصصين (العلمي - الإنساني)، للصفوف الثانية والرابعة.

٥- تحديد المصطلحات:

أساليب تقديم الذات (Self - Presentation Styles): عرفها كل من:

١- لويس (Lewis, 2005): هي رغبة الفرد في إعطاء صورة إيجابية أو قوية عن نفسه باستعمال أساليب محددة. (Lewis, 2005: 74).

٢- العاسمي (٢٠١١): هي الأساليب والطرائق التي يستعملها الفرد لتقديم نفسه إلى الآخرين. وتكون إما تعبير شفوية أو أداء يحاول الفرد به تكوين انطباعات عنه لدى الآخرين (العاسمي، ٢٠١١: ١٠).

التعريف النظري: تبنى الباحثان تعريف العاسمي (٢٠١١) لكونه تعريف صاحب النظرية المتبناة في بناء مقياس أساليب تقديم الذات وتفسير نتائج البحث الحالي.

التعريف الإجرائي لأساليب تقديم الذات: هو الدرجة التي يحصل عليها أفراد عينة البحث عند اجابتهن عن فقرات مقياس أساليب تقديم الذات المعد لأغراض البحث الحالي.

ثانياً- إطار نظري

إطار نظري

١- مفهوم أساليب تقديم الذات (Self - Presentation Styles):

ظهر مصطلح أساليب تقديم الذات في بداية الستينيات من القرن العشرين. إذ نشر كوفمان (Goffman, 1959) كتاباً بعنوان (The Presentation of Self in Every Day Live) "تقديم الذات في الحياة اليومية" أفصح فيه عن مفهوم تقديم الذات. وأوضح أن الفرد عندما يواجه الآخرين يريد أن يقدم نفسه أمامهم ليوصل لهم انطباعاتاً معينة عن نفسه. فهو يقدم نفسه من خلال أنشطته المختلفة ليكون لديهم انطباعاتاً إيجابية عن نفسه. فعندما يدخل الفرد إلى مجموعة من الناس فإنهم يحاولون الحصول على معلومات عنه، منها ما يتعلق بمكانته الاجتماعية والاقتصادية وموقفه نحوهم وقدراته وثقته بنفسه وغيرها من المعلومات. وعلى الرغم من أن هذه المعلومات في الظاهر لا يبدو لها أية أهمية إلا أنها تلعب دوراً هاماً في تكوين صورة أو انطباع عن ذلك الشخص. ويمثل سلوك تقديم الذات الظاهرة الأكثر تكراراً في الحياة اليومية نظراً لاستعمالاته المتكررة في التأثير بالآخرين. ويعد تقديم الذات من أهم حقائق التفاعل الاجتماعي. إذ يحدث في الحياة اليومية بصورة دقيقة من خلال تعبيرات الوجه ونوع الموضوعات التي يطرحها الفرد في نقاشاته والانفعالات التي

يظهرها. وأبسط أشكال تقديم الذات هو الذي يتعلق بالمظهر الخارجي مثل وضع المكياج على الوجه أو صبغ الشعر وألوان الملابس (Goffman,1959:59).

٢- أساليب تقديم الذات (Self – Presentation Styles):

حدد جونز وبيتمان (Jones&Pittman,1982) خمسة أساليب لتقديم الذات هي:

١- **الحظوة من قبل الآخرين (Ingratiation):** تعني محاولة الفرد توليد انطباع إيجابي لدى الآخرين بأنه شخص محبوب، ويثير تعاطفاً وجدانياً مماثلاً لما لديهم من مشاعر. ويظهر هذا الأسلوب بسلوك عام، مثل مديح الذات الصريح وغير الصريح وتقديم الخدمات للآخرين، ومدح الآخرين، وتعزيز الذات وتدعيم ما تقوم به من أعمال في تفاعله مع الآخرين.

٢- **ترقية الذات (Self-Promotion):** تعني تسامي الفرد بذاته، واعتقاده بقدراته على إنجاز الأعمال التي يقوم بها بدقة متناهية وتعزيز نفسه أمام الآخرين مما يولد لديه مشاعر الاحترام والتقدير والاعتبار الإيجابي ويتضمن هذا الأسلوب سلوكاً إيجابياً يسلكه الفرد في ذلك ويتمثل في قيام الفرد بالأعمال على أحسن صورة أو الإداء بذلك وأن لديه قدرات أفضل مما لدى الآخرين ولديه أساليب سلوكية تساعده على الارتقاء بذاته نحو الأفضل.

٣- **التهمج أو التخويف (Intimidation):** يعني اعتماد الفرد على أسلوب التخويف والتهديد والتهمج على الآخرين ومضايقتهم وإذائهم مادياً ومعنوياً، بطريقة مباشرة وغير مباشرة لأجل توليد انطباع لديهم بأنه شخص لا يرحم كل من يقف في طريق غاياته وحاجاته، ويتضمن هذا الأسلوب عدد من السلوكيات مثل الاعتداء على الآخرين مادياً أو لفظياً، والتقليل من شأن الآخرين، وإظهار الغضب.

٤- **التمثيل أو المثالية (Exemplification):** تعني سعي الفرد أثناء تقديم نفسه للآخرين إلى تكوين انطباع لكسب تقنيهم به على أنه شخص مثالي ومحب لهم، وهو خير من يقدم المشورة والنصيحة ومتقاني في خدمتهم وأنه خير من يضحى بنفسه من أجلهم.

٥- **التوسل (Supplication):** يعني اعتماد الفرد في تقديم ذاته للآخرين على إظهار نفسه بمظهر الضعيف العاجز بهدف الوصول إلى أهدافه عن طريق استدراج عطف الآخرين وشفقتهم عليه، وطلب مساعدتهم وتقديم العون له. (Jones&Pittman,1982:133)

• النظريات التي فسرت مفهوم تقديم الذات

سيعرض الباحثان (٣) من النظريات التي حاولت كل منها تفسير مفهوم أساليب تقديم الذات

١- نظرية الكسندر (Alexander,1971):

تؤكد نظرية الكسندر ان تقديم الذات هو مظهر اساسي من مظاهر عملية التفاعل الاجتماعي إذ تؤكد النظرية ان لكل موقف اجتماعي او شخصي نمط من السلوك الاجتماعي يكون ملائماً لذلك الموقف فالإفراد. على وفق هذه النظرية، يعملون بجهود كبيرة في سبيل خلق هوية لأنفسهم تتناسب مع الموقف، من اجل ان يكونوا ناجحين في المواقف الاجتماعية المختلفة ولقاءاتهم اليومية. فالمدرس، مثلاً، يكون في غرفة الصف لكي يخلق هوية تتناسب مع الموقف، كونه مدرسا وأمامه طلبة. ولكنه يعمل على تبديل تلك الهوية الى هوية أقل رسمية في تعامله مع زملائه المدرسين واصدقائه وأقربائه خارج المدرسة. وعلى الرغم من أن مفهوم الهوية الظرفية يشبه الى حد ما مفهوم الدور (Role) إلا أن الهوية الظرفية ترتبط بعوامل الموقف والسلوكيات الملائمة أكثر من الدور (Godfery,et.al,1986:108).

وعليه يرى الباحثان ان هذه النظرية تؤكد ان الفرد يسعى الى الحصول على هوية مفضلة وناجحة في المواقف الاجتماعية المختلفة.

٢- نظرية اركن (Arkin,1981):

تشير نظرية اركن الى ان تقديم الذات يحدث بنمطين هما "الاكتسابي والوقائي". اي ان الفرد غالبا ما يقدم نفسه من خلال النمط الاكتسابي وذلك لأنه يكسب استحسان ورضا الآخرين ويختلف هذا التقديم في تجنب الآخرين في حماية ووقاية الفرد وتبني الأفراد تلك الانماط بشكل مستمر، وبحسب الظروف لخلق صورة عن ذاتهم. علماً ان عملية الكسب أو الربح قد ناقشها جونز سنة (١٩٦٤) وتعني ان الفرد كلما قدم ذاته بشكل جذاب حصل على ما يريد من حوافز. وقد يتجنب الفرد الفشل او الخسارة في العلاقة مع الافراد الآخرين لذلك يستعمل تقديم الذات الوقائي ليتجنب الوقوع في عدم استحسان ورضا الآخرين. وقد حدّد أركن ثلاثة عوامل تؤثر في انماط تقديم الذات هي:

أ- **خواص الهدف (Target Character – Eristic):** وتعني ان تقديم الذات يعتمد على خاصية معينة يتمتع بها الافراد الآخرون. فكلما كان الآخرون ممن يسببون مشكلات للفرد، كلما قام الفرد بتغيير نمط اسلوبه في تقديم ذاته لتتناسب مع خصائص وسمات الافراد الآخرين. اي تغيير نمط تقديم الذات على وفق خصائص الهدف وغازة معلومات الفرد وذكائه.

ب- **سياق التفاعل (Interactioncontext):** السياق هو الموقف أو المواقف التي يقع فيها تقديم الذات. وهذا الموقف قد يكون استثنائياً مما يفسر ميل الافراد الى احتمالية تقديم ذاتهم بالنمط الخاص بذلك الموقف وسياقه.

ت- **الخصائص الشخصية لمقدم الذات:** تعني ان الفرد سيقدم ذاته على وفق الخصائص والسمات الشخصية التي يتحلى بها ومهاراته الاجتماعية وقدراته على التفاعل مع الآخرين (Arkin,1981:201-204).

ويوجز الباحثان نظرية اركن في ان تقديم الذات يحدث من خلال نمطين، هما: الاكتسابي والوقائي. اي ان الفرد غالبا ما يقدم نفسه من خلال النمط الاكتسابي لأنه يسعى لكسب استحسان ورضا الآخرين وعندما يتجنب الفرد الآخرين خوفا من الخسارة او الفشل مع الآخرين، فانه يستعمل النمط الوقائي ليتجنب ان يقع في عدم استحسان الآخرين.

٣- نظرية هوكان (Hogan,1985) :

إن نظرية هوكان تشير الى ان تقديم الذات يفسر على انه كل سلوك وتصرف يقوم به الافراد وما يتخلله من عناصر رمزية وأشياء اخرى مثل نوع الملابس ونوع العمل والأصدقاء وما يمتلكونه من مقتنيات، وتشير النظرية الى الهوية الاجتماعية التي يقدم بها الفرد ذاته وطريقته بالتقديم بحسب الوقت والموقف، وبذلك فان الفرد يسعى الى مسايرة الآخرين ومجاراتهم وذلك لكي ينسجم معهم. فالفرد يسعى الى أن يكون مرموقاً في المجتمع من خلال الاساليب الملائمة لتقديم ذاته (Slama&Wolfe,1999:134).

وعلى هذا الاساس يرى الباحثان ان النظرية تؤكد على الهوية الاجتماعية التي يقدم الفرد بها ذاته وطريقته بالتقديم بحسب الوقت والموقف لأن الفرد يسعى الى مسايرة الآخرين ومجاراتهم لكي ينسجم معهم.

ثالثاً- منهجية البحث وإجراءاته

١- منهجية البحث :

أعتمد الباحثان المنهج الوصفي لكونه ملائماً لطبيعة البحث وتحقيق اهدافه.

٢- مجتمع البحث :

تألف مجتمع البحث الحالي من طلبة جامعة القادسية المستمرين بالدراسة الصباحية للعام الدراسي (٢٠١٧-٢٠١٨) البالغ عددهم (٧١٨٧) طالباً وطالبة يدرسون في (٤) كليات من التخصصات الإنسانية، و(٨) كليات من التخصصات العلمية موزعين على وفق التخصص (علمي - إنساني) والصف (ثاني - رابع) والنوع الاجتماعي (ذكور - إناث). وكان عدد الطلبة الذكور (٣٤٤١) طالباً، بنسبة (٤٨%) بينما بلغ عدد الإناث (٣٧٤٦) طالبة، بنسبة (٥٢%)، بينما كان عدد طلبة الصف الثاني (٣١٥٢) طالباً وطالبة، وبنسبة (٤٤%) وعُدد طلبة الصف الرابع (٤٠٣٥) طالباً وطالبة وبنسبة (٥٦%). وبلغ عدد الطلبة في التخصص العلمي (٣٤٧٢) طالباً وطالبة، بنسبة (٤٨%)، في حين بلغ عدد طلبة التخصص الإنساني (٣٧١٥) طالباً وطالبة، بنسبة (٥٢%). وملحق (١) يبين ذلك.

٣- عينة البحث :

تم اختيار العينة بالطريقة الطبقيّة العشوائية ذات التوزيع المتناسب. إذ تم اختيار (٥٠٠) طالب وطالبة من مجتمع البحث الأصلي، يشكلون حوالي (٦.٩٨%) من مجتمع البحث. وملحق (٢) يبين ذلك

٤- أداة البحث : يتطلب تحقيق هدفي البحث توافر أداة لقياس أساليب تقديم الذات.

مقياس أساليب تقديم الذات (Self - Presentation Scale)

تبنى الباحثان مقياس أساليب تقديم الذات الذي أعدّه العاسمي (٢٠١١). ومن أهم أسباب تبني هذا المقياس هي:

١- استند اعداد المقياس في تصميمه على الانموذج النظري لجونز وبيتمان، الذي يعد من أكثر النماذج شمولاً وتماسكاً بين معظم تصنيفات أساليب تقديم الذات.

٢- تم حساب خصائصه السايكومترية على فئة عمرية ماثلة للفئة المستهدفة في البحث الحالي، وهم طلبة الجامعة .

٣- سهولة تطبيقه وتصحيحه. إذ يستغرق تطبيقه بين (١٠-١٥ دقيقة).

ويتكون المقياس بصورته الأولية من (٥٠) فقرة، موزعة على (٥) أساليب هي: الحظوة وترقية الذات، والتخويف، والمثالية، والتوسل. ويحتوي كل أسلوب على (١٠) فقرات وبعد كل فقرة ثلاث بدائل هي (دائماً - احياناً - ابداً) لكن المحكمين والخبراء اقترحوا تعديل البدائل الى خمس بدائل لذا استعمل الباحثان أسلوب ليكرت (Likart) لبدائل الاجابة عن فقرات المقياس (دائماً - غالباً - احياناً - نادراً - ابداً)، تأخذ الفقرات الإيجابية الدرجات (٥-٤-٣-٢-١) على التوالي ويعكس التصحيح ويكون (١-٢-٣-٤-٥) للفقرات السلبية. وعند أعداد المقياس، استخرج العاسمي صدق المحتوى والصدق الظاهري، وصدق البناء، وثبات المقياس الذي كان (٠.٧٤) وفي معادلة إلفا كرونباخ كان (٠.٨٢). أما البحث الحالي فقد استخرج الخصائص السايكومترية الاتية:

٥- التحليل المنطقي لفقرات مقياس تقديم الذات:

قام الباحثان بعرض مقياس العاسمي لتقديم الذات (٢٠١١) المكوّن من (٥٠) فقرة على (٢٠) محكما من المتخصصين في مجال التربية وعلم النفس لبيان صلاحية الفقرات ومدى قدرة كل فقرة على قياس ما أعدت لقياسه، ولتحليل آراء المحكمين على فقرات المقياس، فقد تم اعتماد مربع كاي لبيان الفروق بين الموافقين وغير الموافقين، وعدت كل فقرة صالحة عندما تكون قيمة مربع كاي المحسوبة دالة إحصائياً عند مستوى دلالة (٠,٠٥)، ودرجة حرية (١). وقد اتضح أن جميع الفقرات كانت صالحة، ولم يرفض الخبراء أية فقرة من فقرات المقياس باستثناء التعديلات اللغوية التي اقترحوها الخبراء على عدد من الفقرات وبذلك بقي عدد فقرات المقياس، كما هي، (٥٠) فقرة.

٦- وضوح تعليمات المقياس وفقراته :

لغرض التعرف على مدى وضوح فقرات المقياس وبدائله وتعليماته، طبق الباحثان المقياس بصيغته الاولية على عينة استطلاعية تم اختيارها بالطريقة العشوائية بلغ عددها (٤٠) طالباً وطالبة. وقد اتضح ان فقرات المقياس وبدائله وتعليماته كانت واضحة، وأن الوقت المستغرق للإجابة عن فقرات المقياس تراوح بين (١٣ - ٢٠) دقيقة، وبلغ متوسط الوقت المستغرق في الإجابة (١٥) دقيقة.

٧- التحليل الاحصائي لفقرات المقياس:

لتحقيق ذلك طبق الباحثان مقياس أساليب تقديم الذات على عينة التحليل الاحصائي والبالغة (٤٠٠) طالب وطالبة من مجتمع البحث تم اختيارهم بالطريقة العشوائية. وبالأسلوب المتناسب موزعين على وفق نسب تواجدهم بالمجتمع الأصلي. واستعمل الباحثان الأساليب الاتية :

١- القوى التمييزية لفقرات مقياس تقديم الذات: تم استخراج القوة التمييزية لفقرات المقياس بطريقتين، هما:

أ- القوى التمييزية للفقرات بطريقة المجموعتين الطرفيتين:

تم التحقق من القوة التمييزية لفقرات مقياس تقديم الذات باستعمال أسلوب المجموعتين الطرفيتين بتطبيق فقرات المقياس على عينة التحليل الإحصائي البالغة (٤٠٠) طالب وطالبة. وذلك بترتيب الاستثمارات تنازلياً لكل مجال على حدة وتحديد الدرجة الكلية لكل مجال في كل استمارات مقياس تقديم الذات. ورتبت الدرجات تنازلياً من أعلى درجة إلى أقل درجة حسب كل مجال، ثم حددت المجموعتين الطرفيتين في الدرجة الكلية لكل مجال بنسبة (٢٧%) للمجموعة العليا ونسبة (٢٧%) للمجموعة الاقل من الاستثمارات. إذ ان هذه النسبة تعطي مجموعتين بأكبر حجم وأقصى تمايز. وقد بلغ عدد الأفراد (١٠٨) في المجموعة العليا و(١٠٨) في المجموعة الاقل، أي بمجموع (٢١٦) فرد. وتم اختبار دلالة الفروق بين متوسطات درجات المجموعتين العليا والدنيا وذلك بمقارنة القيمة التائية المحسوبة لكل فقرة من فقرات أساليب تقديم الذات بالقيمة الجدولية. وتبين ان الفرق ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة (٠.٠٥)، لأن القيمة المحسوبة أعلى من القيمة الجدولية (١.٩٧) وبدرجة حرية (٢١٤) لكل فقرات المقياس وقد عدت القيمة التائية مؤشراً لتمييز الفقرات. وبذلك لم تحذف أية فقرة من فقرات المقياس البالغة (٥٠) فقرة. وملحق (٣) يبين تلك النتائج.

ب- علاقة الفقرة بالمجال الذي تنتمي اليه:

استعمل الباحثان معامل ارتباط بيرسون، لاستخراج قوة العلاقة الارتباطية بين درجة كل فقرة من فقرات المقياس والدرجة الكلية والمجال الذي تنتمي له وقد تم حساب علاقة درجة فقرات **الاسلوب الأول** بمجالها الذي تنتمي اليه باستعمال معامل ارتباط بيرسون، لدرجات مقياس تقديم الذات لعينة التحليل الإحصائي (٤٠٠) طالباً وطالبة. وكانت جميع معاملات الارتباط دالة إحصائياً عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجة حرية (٣٩٨) اذ تراوحت بين (٠.٦٠٦ - ٠.٢٠٥)، وهي اكبر من الدرجة الجدولية الحرجة (٠.١١٣). وكانت معاملات ارتباط فقرات **الاسلوب الثاني** بمجالها الذي تنتمي اليه دالة إحصائياً عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجة حرية (٣٩٨) اذ تراوحت بين (٠.٦٢٥ - ٠.٢٢٧). وكانت معاملات ارتباط فقرات **الاسلوب الثالث** بمجالها الذي تنتمي اليه دالة إحصائياً عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجة حرية (٣٩٨) اذ تراوحت بين (٠.٢٤٤ - ٠.٨٤٩). وكانت معاملات ارتباط فقرات **الاسلوب الرابع** بمجالها الذي تنتمي اليه دالة إحصائياً عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجة حرية (٣٩٨) اذ تراوحت بين (٠.٥٨٩ - ٠.٢٨٠). وكانت معاملات ارتباط فقرات

الاسلوب الخامس بمجالها الذي تنتمي اليه دالة إحصائيا عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجة حرية (٣٩٨) اذ تراوحت بين (٠.٧٧٢ - ٠.٢٨٥)، ووفق ذلك كانت النتائج جميعها دالة. وملحق (٤) يبين ذلك.

الخصائص السايكومترية لمقياس أساليب تقديم الذات:

اولاً - الصدق (Validity):

تحقق الباحثان من صدق مقياس أساليب تقديم الذات بالطرق الآتية:

١- الصدق الظاهري (Face Validity):

وتم التحقق من هذا النوع من الصدق عن طريق عرض المقياس على (٢٠) من المحكمين والمختصين في التربية وعلم النفس والأخذ بأرائهم حول مدى ملاءمة الفقرات للمجال الذي تنتمي إليه.

٢- صدق البناء (Construct Validity):

قام الباحثان باستخراج هذا النوع من الصدق عن طريق تحليل فقرات المقياس إحصائياً بطريقة المجموعتين الطرفيتين وطريقة ارتباط الفقرة بالمجال الذي تنتمي اليه.

ثانياً - ثبات المقياس (Reliability of The Scale): اعتمد الباحثان طريقتين هما:

١- طريقة اختبار - إعادة الاختبار (Test - Retest):

لحساب الثبات بهذه الطريقة، طُبِقَ المقياس على عينة من طلبة الجامعة اختيرت بالطريقة الطبقيّة العشوائية المتساوية بلغ عددها (٤٠) طالباً وطالبة من كلية التربية وكلية العلوم. ثم أعيد تطبيق المقياس على العينة ذاتها بعد مرور (١٤) يوماً من التطبيق الأول. وباستعمال معامل ارتباط بيرسون بين درجات التطبيق الأول والثاني. أظهر أن معاملات الارتباط لأساليب تقديم الذات بلغت (٠.٧٨) لأسلوب الحظوة، و (٠.٧٩) لأسلوب ترقية الذات و (٠.٨٥) لأسلوب التهجم، و (٠.٨١) لأسلوب التمثيل، و (٠.٨٣) لأسلوب التوسل، وهو مستوى ثبات جيد. وهذا يعني أن المقياس يتمتع بدرجة استقرار عبر الزمن.

٢- طريقة معادلة الفا كرونباخ للإتساق الداخلي :

لإيجاد الثبات بهذه المعادلة، خضعت درجات استمارات عينة التحليل الإحصائي البالغ عددها (٤٠٠) استمارة لمعادلة الفا كرونباخ. وقد بلغت قيمّ معاملات ثبات ألفا لأسلوب الحظوة (٠.٧٧) ولأسلوب ترقية الذات (٠.٨٣) ولأسلوب التهجم (٠.٨٩) ولأسلوب التمثيل (٠.٨٥) ولأسلوب التوسل (٠.٨٧). وهي معاملات ثبات جيدة .

ثالثاً - وصف مقياس تقديم الذات بصيغته النهائية:

بعد استخراج الخصائص السايكومترية لمقياس أساليب تقديم الذات من صدق وثبات، أصبح المقياس يتألف من (٥٠) فقرة موزعة على خمس أساليب هي الحظوة، والترقية، والتخويف، والمثالية والتوسل، ووضعت أمام كل فقرة خمس بدائل هي (دائماً - غالباً - أحياناً - نادراً - أبداً). وعند التصحيح تمنح الفقرات الدرجات (٤، ٥، ٣، ٢، ١) على التوالي. ويتم حساب الدرجة لكل اسلوب من الأساليب الخمسة على حدة، ثم حساب درجة المقياس الكلية فيكون على أساس مجموع درجات أساليب تقديم الذات الخمسة. وملحق (٥) يبين ذلك

التطبيق النهائي :

طبق الباحثان مقياس اساليب تقديم الذات على عينة التطبيق النهائي البالغ عددها (٥٠٠) طالب وطالبة من طلبة جامعة القادسية، وذلك للمدة الواقعة بين (٢٠١١-٢-١١ إلى ٢٠١٨-٣-١٣).

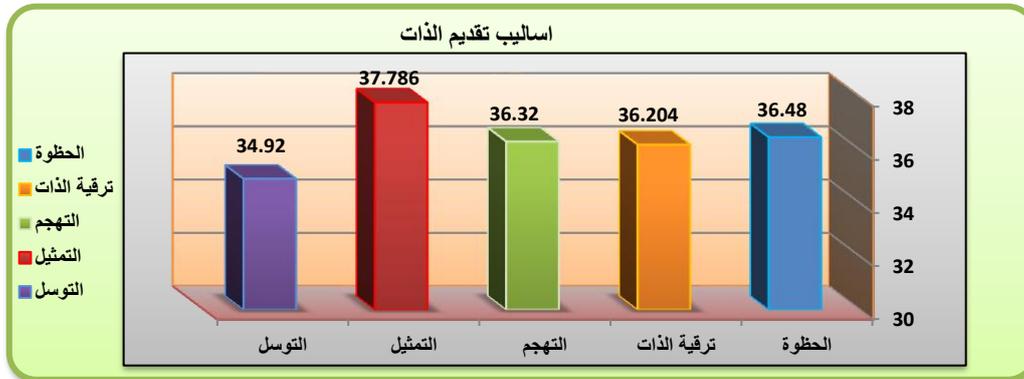
رابعاً - عرض النتائج وتفسيرها ومناقشتها

١- الهدف الاول - التعرف الى مستويات أساليب تقديم الذات لدى طلبة الجامعة:

أظهرت نتائج التحليل الاحصائي وجود تباين في استعمال الطلبة لأساليب تقديم الذات. إذ ان الأوساط الحسابية لكل أسلوب كانت (٣٧.٧٨٦ - ٣٦.٤٨٠ - ٣٦.٣٢٠ - ٣٦.٢٠٤ - ٣٤.٩٢٠) لأساليب التمثيل والحظوة والتهجم وترقية الذات والتوسل على التوالي. وكانت الأوزان المئوية (20.79%، 20.08%، 19.99%، 19.92%، 19.22%) على التوالي. وهذه النتيجة تشير الى أن أسلوب التمثيل هو الأسلوب الأكثر تفضيلاً لدى طلبة الجامعة لذا سيتم الاختصار على تفسيره وأسلوب التوسل هو الأقل تفضيلاً من قبل افراد عينة البحث. وجدول (١-٤) والشكل (١-٤) يوضحان تلك النتائج.

جدول (١ - ٤) مستويات اساليب تقديم الذات والأوزان النسبية لكل منها لدى طلبة الجامعة

الترتيب	الوزن النسبي %	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	مجموع استجابات	أساليب تقديم الذات
الأول	20.79%	3.779	37.786	18893	التمثيل
الثاني	20.08%	3.278	36.480	18240	الحظوة
الثالث	19.99%	7.569	36.320	18160	التهجم
الرابع	19.92%	5.334	36.204	18102	ترقية الذات
الخامس	19.22%	6.808	34.920	17460	التوسل



ويفسر الباحثان تفضيل طلبة الجامعة أسلوب التمثيل الى طبيعة المرحلة العمرية والدراسية التي يمر بها كل من الطلبة. فهم يميلون إلى التفكير في العلاقات المثالية الخالية من المشكلات التي يطمح كل الطلبة الى الوصول إليها، فهم يرسمون صورة مثالية لطبيعة علاقتهم داخل مجتمع الجامعة. فيسعى الطالب أثناء تقديم نفسه للآخرين إلى تكوين انطباع ايجابي لكسب ثقتهم به على أنه شخص مثالي ومحب لهم، وهو خير من يقدم المشورة والنصيحة ومتقاني في خدمتهم وأنه خير من يضحى بنفسه من أجلهم. اما اقل اسلوب تفضيل لدى عينة البحث هو اسلوب التوسل. ويفسر الباحثان ذلك بأن اسلوب التوسل يعتبر احد الاساليب غير المحببة في كثير من العلاقات الاجتماعية، إذ يضع الفرد نفسه موضع الشخص العاجز والمستدر لعطف الآخرين، مما يجعل الطرف الآخر غير راضٍ عن السلوكيات التي يقوم بها. ولم يحصل الباحثان

على دراسات سابقة مماثلة ليقارنا بها هذه النتيجة وبقية نتائج هذا البحث. ويرى الباحثان ان طلبة الجامعة يسعون الى تقديم انفسهم بأكثر من اسلوب ويقدمون انفسهم على وفق الموقف وبأكثر من طريقة. وهذا امر طبيعي بين الطلبة. فالطالب لا يعيش وحيدا بل يعيش بين جماعات مختلفة في المنزل والجامعة والمجتمع، والسكن مع الجيران. فالطالب الجامعي يتعامل مع زملائه وأساتذته في الجامعة بطريقة ما، ووفق الاسلوب الذي يراه مناسباً، ومع الآخرين بأساليب مختلفة على وفق المواقف وموقع الأشخاص في السلم الاجتماعي والاقتصادي والديني، محاولاً ارضاء كل منهم. وربما تؤكد هذه النتيجة ازدواجية شخصية الطالب التي أشار إليها عالم الاجتماع العراقي علي الورد.

٢- الهدف الثاني - الفروق في مستويات أسلوب التمثيل (الأسلوب الأكثر تفضيلاً) في تقديم الذات تبعاً لمتغيرات

النوع الاجتماعي (ذكور - إناث) والتخصص (علمي - إنساني) والصف (ثاني - رابع):

أظهرت نتائج تحقيق الهدف الأول، أن أسلوب التمثيل احتل الترتيب الأول بين اساليب تقديم الذات الخمسة التي يفضل طلبة الجامعة تقديم أنفسهم بها إلى الآخرين مثل الزملاء، الأساتذة، وبقية الأفراد الذين يتفاعلون معهم. ولمعرفة الفروق بين افراد العينة في تفضيل اسلوب التمثيل في تقديم الذات تبعاً لمتغيرات النوع الاجتماعي (ذكور - إناث)، والتخصص الدراسي (علمي - إنساني) والصف الدراسي (الثاني - الرابع)، تم استعمال تحليل التباين الثلاثي (3-Way ANOVA). والجدول (٤-٢) يوضح نتائج التحليل الاحصائي.

الجدول (٤ - 2)

الفروق بين طلبة الجامعة في تفضيل أسلوب التمثيل في تقديم أنفسهم تبعاً لمتغيرات النوع (ذكور - إناث)، التخصص الدراسي (علمي - إنساني)، الصفوف الدراسية (الثانية - الرابعة)

مستوى الدلالة ...٥	القيمة الفائية		متوسط المربعات	درجة الحرية	مجموع المربعات	مصدر التباين
	الجدولية	المحسوبة				
غير دالة	3.89	0.513	6.182	1	6.182	الجنس
دالة		10.694	128.988	1	128.988	التخصص
دالة		17.158	206.949	1	206.949	الصف
دالة		16.202	195.423	1	195.423	* الجنس التخصص
دالة		49.086	592.054	1	592.054	* الصف * الجنس
غير دالة		0.435	5.242	1	5.242	* الصف التخصص
غير دالة		0.458	5.523	1	5.523	التفاعل الثلاثي
			12.062	492	5934.263	الخطأ
				499	7074.623	الكلّي Total

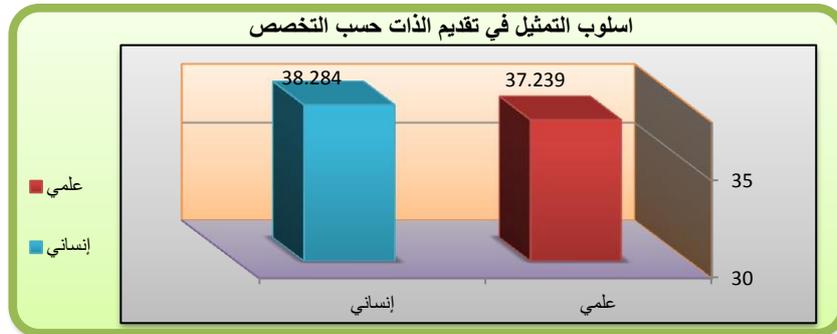
ويتضح من الجدول (٤-٢) ما يأتي:

١- الفرق تبعاً لمتغير النوع الاجتماعي (ذكور - إناث):

أظهرت نتائج التحليل الإحصائي عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية في درجات أسلوب التمثيل لدى طلبة الجامعة تبعاً لمتغير النوع الاجتماعي (ذكور - إناث)، إذ بلغت القيمة الفئوية المحسوبة (٣.٥١٣) وهي اصغر من القيمة الجدولية البالغة (٣.٨٩) عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجتي حرية (٤٩٩-١). وهذه النتيجة تشير أن الفرق بين متوسطي درجات الذكور والإناث غير دال إحصائياً. مما يعني أن لا أثر لمتغير النوع الاجتماعي في أسلوب التمثيل. وفي تفسير ذلك يرى الباحثان أن كل من الطلاب والطالبات يسعون إلى تقديم ذاتهم إلى الآخرين لتكوين انطباع لكسب ثقة الآخرين به على أنه شخص مثالي ومحب لهم. وهو بذلك يتأثر بخصال الشخص وأهمية الموقف وحيويته والدور الذي يقوم به الفرد أكثر مما يتأثر بالنوع الاجتماعي .

٢- الفرق تبعاً لمتغير التخصص الدراسي (علمي - إنساني):

أظهرت نتائج التحليل الإحصائي وجود فروق ذات دلالة إحصائية في درجات أسلوب التمثيل لدى طلبة الجامعة تبعاً لمتغيرات التخصص الدراسي (علمي - إنساني)، إذ بلغت القيمة الفئوية المحسوبة (١٠.٦٨٤). وهي أكبر من القيمة الجدولية البالغة (٣.٨٩) عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجتي حرية (٤٩٩-١). وعند مقارنة الأوساط الحسابية لدرجات التمثيل حسب التخصص الدراسي (علمي - إنساني)، نجد أن متوسط درجات التمثيل لطلبة العلمي (٣٧.٢٣٩) وهو اصغر من متوسط درجات التمثيل لطلبة الإنساني والذي يساوي (٣٨.٢٨٤)، مما يعني وجود أثر لمتغير التخصص الدراسي في تفضيل أسلوب التمثيل لصالح طلبة التخصص الإنساني من طلبة الجامعة والشكل (٤-٢) يوضح ذلك.



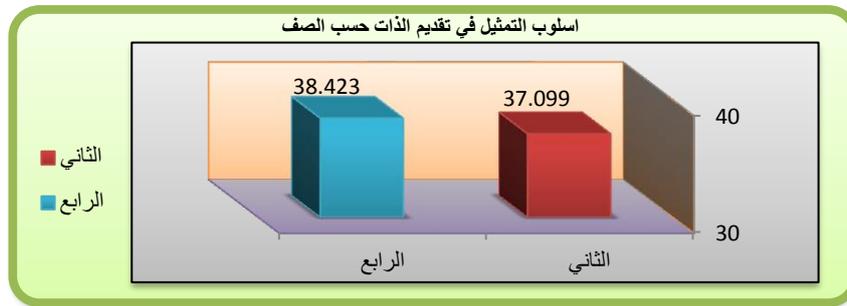
شكل (٤-٢) متوسط درجات الطلبة في أسلوب التمثيل حسب التخصص

وهذه النتيجة تشير إلى أن طلبة التخصصات الإنسانية يفضلون استعمال أسلوب التمثيل أكثر من نظرائهم في التخصصات العلمية. ويُعزى هذا التباين إلى تباين العوامل البيئية بمكوناتها المختلفة والمناهج الدراسية وفرص العمل ما بعد الدراسة وتفاعلها مع الاستعدادات والقابليات بما يشكل خصوصية وتفرد لكل شخصية. ويعتقد الباحثان أن طلبة التخصصات الإنسانية يحاولون أن يتخلصوا من أوقات فراغهم وشعورهم بأنهم أقل من طلبة التخصصات العلمية لذا

يلجأون إلى أسلوب التمثيل من اجل تحسين سلوكياتهم وقدراتهم لتحقيق أهدافهم التي يسعون إلى الوصول إليها. فالفرد أثناء تقديم نفسه للآخرين يسعى إلى تكوين انطباع جيد لكسب ثقتهم به على أنه شخص مثالي ومحب لهم.

٣- الفرق تبعاً لمتغير الصف (الثاني - الرابع):

توجد فروق ذات دلالة إحصائية في درجات أسلوب التمثيل لدى طلبة الجامعة تبعاً لمتغير الصف (الثاني - الرابع)، إذ بلغت القيمة الفائية المحسوبة (١٧.١٥٨) وهي اكبر من القيمة الجدولية البالغة (٣.٨٩) عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجتي حرية (١-٤٩٩). وعند مقارنة الأوساط الحسابية لدرجات أسلوب التمثيل وفق متغير الصف (الثاني - الرابع)، نجد ان متوسط أسلوب التمثيل لطلبة الصف الثاني (٣٧.٠٩٩) وهو اصغر من متوسط درجات أسلوب التمثيل لطلبة الرابع والذي يساوي (٣٨.٤٢٣) والشكل (٤-٣) يوضح ذلك



شكل (٤-٣) متوسط درجات الطلبة في أسلوب التمثيل حسب الصف

ويمكن تفسير هذه النتيجة الى أن طلبة الصفوف الرابعة أكثر ميلاً لأسلوب التمثيل من طلبة الصفوف الثانية. ويدل ذلك إلى أن الفرق في أسلوب التمثيل يميل للتباين بتباين العمر والصف الدراسي وهذا يشير إلى التغيير الايجابي في المعنى الشخصي للحياة والدور الايجابي للمؤسسة التعليمية في مساعدتهم على فهم أعمق ونمو أكثر لشخصياتهم وينم عن دور فاعل وبناء للمؤسسة الجامعية في اضافة معنى للحياة لدى طلبتها عبر سنوات الدراسة.

٤- التفاعل بين المتغيرات الثنائية والثلاثية في أسلوب التمثيل:

توجد فروق ذات دلالة إحصائية في التمثيل تبعاً لتفاعل النوع الاجتماعي (ذكور- إناث) مع التخصص (علمي- إنساني)، وتُظهر هذه النتيجة أنَّ طالبات التخصص الإنساني لديهن تمثيل أكثر من باقي طلبة عينة البحث تليها طلاب التخصص العلمي ثم طلاب التخصص الإنساني واقلهم تمثيل هم طالبات التخصص العلمي ويظهر ان سبب التباين يعود إلى ارتفاع متوسط درجات طالبات التخصص الإنساني في التمثيل وانخفاض متوسط درجات طالبات التخصص العلمي وهذا يعني ان استعمال الفرد أسلوب التمثيل أثناء تقديم نفسه للآخرين يسعى الى تكوين انطباع ايجابي لكسب ثقتهم به على أنه شخص مثالي ومحب لهم، وهو خير من يقدم المشورة والنصيحة ومتقاني في خدمتهم وأنه خير من يضحى بنفسه من أجلهم. وتوجد فروق ذات دلالة إحصائية في التمثيل تبعاً لتفاعل النوع الاجتماعي (ذكور- إناث) مع الصف الدراسي (ثاني-رابع)، إذ ظهرت النتائج ان اكبر الفروق ذات الدلالة الإحصائية في الأوساط الحسابية بين طالبات الصف الرابع طالبات الصف الثاني ولصالح طالبات الصف الرابع وتُظهر هذه النتيجة أنَّ طالبات الصف الرابع لديهن تمثيل أكثر من باقي طلبة عينة البحث ويظهر ان سبب التباين يعود إلى ارتفاع متوسط درجات طالبات الصف الرابع وطلاب الصف الرابع وطلاب الصف الثاني من جهة وانخفاض متوسط درجات طالبات الصف الثاني من جهة أخرى في أسلوب

التمثيل ويُعد هذا التباين مسألة طبيعية فهو يتسق مع تباين العوامل البيئية بمكوناتها المختلفة وتفاعلها مع الاستعدادات والقابليات بما يشكل خصوصية وتفرد لكل شخصية. ولا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في التمثيل تبعاً لتفاعل التخصص الدراسي (علمي- إنساني) مع الصف الدراسي (ثاني- رابع)، وهذه النتيجة تشير إلى عدم وجود تفاعل بين متغيري التخصص الدراسي مع الصف الدراسي في أسلوب التمثيل. مما يعني أن لا تأثيرات مختلفة لمتغيري التخصص الدراسي مع الصف الدراسي في أسلوب التمثيل. ولا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في التمثيل تبعاً لتفاعل المتغيرات الثلاث النوع الاجتماعي (ذكور- إناث) مع التخصص الدراسي (علمي- إنساني) مع الصف الدراسي (ثاني- رابع)، مما يعني أن لا تأثيرات مختلفة لمتغيرات النوع الاجتماعي والتخصص الدراسي والصف الدراسي في أسلوب التمثيل.

خامساً- الاستنتاجات والتوصيات والمقترحات: بناء على نتائج البحث، يستنتج، ويوصي ويقترح الباحثان ما يأتي:

أ- الاستنتاجات:

- ١- لا يختلف طلبة الجامعة عن أفراد المجتمع في تقليد الأكبر منهم عمراً عند تقديم ذاتهم.
- ٢- لا يختلف الذكور عن الإناث في تفضيل أسلوب التمثيل عند تقديم أنفسهم.
- ٣- طلبة التخصصات الإنسانية يفضلون تقديم أنفسهم بأسلوب التمثيل أكثر من طلبة التخصصات العلمية.

ب- التوصيات:

- ١- الاهتمام ببرامج تنمية مهارات تقديم الذات لأنه يدعم الثقة بالنفس والوصول للأهداف.
- ٢- توعية الشباب بأساليب تقديم الذات، وأهمية استعمالها في إطار الحياة الاجتماعية لأهميته في التفاعل الاجتماعي .
- ٣- تصميم برامج تدريبية متخصصة ومخطط لها بعناية حول أساليب تقديم الذات وكيفية توظيفها في إطار العلاقات الاجتماعية.

ث- المقترحات:

- ١- إجراء بحوث مماثلة للبحث الحالي على فئات اجتماعية ومهنية مختلفة ومراحل دراسية أخرى.
- ٢- إجراء بحث عن العلاقة بين تقديم الذات بأسلوب التمثيل ومتغيرات نفسية أخرى مثل تعزيز الذات، والذكاء، والطموح، وأساليب التنشئة الأسرية والاجتماعية.
- ٣- إجراء بحث عن الفروق بين أسلوب التمثيل في تقديم الذات عند الطلبة باختلاف المستويات الاجتماعية والاقتصادية.

سادساً- المصادر العربية:

- الداغر، اروى، احمد (٢٠١٤) " تقديم الذات والتسامح كمتغيرات منبئة بالرضا الزوجي لدى عينة من المتزوجين حديثاً " ، كلية التربية، جامعة دمشق، سوريا.
- الشختور، سامية، خليل (٢٠٠٨) " فعالية برنامج ارشادي لتنمية الذكاء الوجداني في تحسين التفكير الخلفي واستراتيجيات تقديم الذات لدى المراهقين " جامعة الزقازيق، كلية التربية، الزقازيق، مصر .
- العاسمي، رياض والضبع، فتحي (٢٠١١) " استراتيجيات تقديم الذات وعلاقتها بالقلق الاجتماعي لدى طلبة الجامعة"، دراسات نفسية وتربوية، مجلة كلية التربية بالزقازيق، مج (٤)، ع (٧٣): ١٠١- ١٧٥، الزقازيق ، مصر .

- اللوغانى، أحمد (٢٠١٠) "أساليب تقديم الذات لطلبة كلية التربية الأساسية في ضوء بعض المتغيرات"، مجلة كلية التربية - جامعة القاهرة، مج (١)، ع (٢٠) : ٢٢١ - ٢٥٣، القاهرة، مصر.
- محمود، فريال وعيسى (٢٠١١) مستويات تشكيل الهوية الاجتماعية وعلاقتها بالمجالات الأساسية المكونة لها لدى عينة من طلبة الصف الاول الثانوي من الجنسين "مجلة جامعة دمشق"، ع (٢٧) : (٥٥٣ - ٥٩٣)، دمشق، سوريا.
- مراد، نبراس يونس محمد (٢٠٠٧) تقدير الذات لدى طالبات قسم التربية الرياضية وعلاقته بمستوى التحصيل الأكاديمي، مجلة جامعة تكريت للعلوم الإنسانية، كلية التربية للبنات، جامعة الموصل، مج (١٤)، ع (٤) : (١٠٨ - ١٢٨)، الموصل، العراق.

المصادر الاجنبية

- Arkin. R.M.(1981) "Social anxiety. Self- Presentation and the Self-Serving Bias in Causal Attribution". Journal of Personality and Social Psychology. Vol .(38).No(1).p:23-33.
- Godfery. D. Jones. E. and Lord. C.(1986)"Self promotion is not ingratiating". Journal of Personality and social psychology. Vol (50).No(5). p: 106-113.
- Goffman. E. (1959). "The Presentation of Self in Every Life", the over look press, New York.
- Jones.E.&Pittman.T.(1982)"Toward General Theory of Strategies Self-Presentation". In Psychological Perspectives on the Self. Hillsdale Erlbaum.
- Slama. M.K. and Wolfe.(1999).Self-Presentation. Asocianalytic interpretation of Mrs. Cage. Journal of Social psychology. Vol.(6). No. (2). p:89- 101.
- Lewis .K.F .(1993) Self presentation motivations and personality difference in self-esteem. Journal of personality. Vol.(32).No.(19).p:236-29

سابعا- الملاحق

- ملحق (١) مجتمع البحث موزع على وفق الكليات والتخصص العلمي والصف الدراسي والنوع الاجتماعي
- ملحق (٢) عينة البحث موزع على وفق الكليات والتخصص العلمي والصف الدراسي والنوع الاجتماعي
- ملحق (٣) القوة التمييزية لفقرات مقياس اساليب تقديم الذات
- ملحق (٤) يبين معاملات ارتباط درجات فقرات مجالات مقياس تقديم الذات بالمجال الذي تنتمي اليه
- ملحق (٥) مقياس " اساليب تقديم الذات " بصيغته

"أساليب تقديم الذات لدى طلبة الجامعة" (١)

أ.م.د. كاظم عبد نور

نغم علي حسين

ملحق ١ مجتمع البحث موزع على وفق الكليات والتخصص العلمي والصف الدراسي والنوع الاجتماعي

أساليب تقديم الذات لدى طلبة الجامعة (١)

أ.م.د كاظم عبد نور

نغم علي حسين

المجموع الكلي	الصف الرابع		الصف الثاني		الكلية	ت	التخصص
	النوع الاجتماعي		النوع الاجتماعي				
	إناث	ذكور	إناث	ذكور			
٤٢٤	٧٧	٤٢	١٤١	١٦٤	١	العلمي	علوم الحاسبات
٢٦٣	٧٤	٥٥	٩٥	٣٩	٢	العلمي	الهندسة
٢١١	٥٣	٣٤	١٠٤	٢٠	٣	العلمي	التمريض
٣٤٦	٣١	٩١	٣٣	١٩١	٤	العلمي	التربية البدنية وعلوم الرياضة
٢٦٦	٧٦	٦٠	٧٠	٦٠	٥	العلمي	العلوم
٣٤٠	٨٨	١١٠	٧٢	٧٠	٦	العلمي	الزراعة
٧١٥	١٧٢	٢٨٥	١٣٠	١٢٨	٧	العلمي	التربية
٩٠٧	١٥٥	٣٢٨	١٨١	٢٤٣	٨	العلمي	الإدارة والاقتصاد
٣٤٧٢	٧٢٦	١٠٠٥	٨٢٦	٩١٥			مجموع العلمي
١٥٠٩	٤٤٨	٤٦٧	٣٠٥	٢٨٩	٩	الإنساني	الاداب
٤٣٢	٩٣	١٥٣	٧٤	١١٢	١٠	الإنساني	الفتون
١٤٣٥	٦٠٧	٣٤١	٣٢٨	١٥٩	١١	الإنساني	التربية
٣٠٩	١٩٥	-	١٤٤	-	١٢	الإنساني	التربية للبنات
٣٧١٥	١٣٤٣	٩٦١	٨٥١	٥٦٠			مجموع الإنساني
	٢٠٦٩	١٩٦٦	١٦٧٧	١٤٧٥			المجموع الكلي
		٤٠٣٥		٣١٥٢			
				٧١٨٧			

ملاحظة / يوصى الباحثان بعدم نشر الملاحق لأنها تعد من خصوصيات الباحثين، ولهيئة التحرير الحرية في نشرها او عدم نشرها.

مجتمع البحث موزع على وفق الكليات والتخصص العلمي والصف الدراسي والنوع الاجتماعي

ملحق (٢)

عينة البحث موزع على وفق الكليات والتخصص العلمي والصف الدراسي والنوع الاجتماعي

المجموع	الصف الرابع		الصف الثاني		الكلية	ت	التخصص
	النوع الاجتماعي		النوع الاجتماعي				
	إناث	ذكور	إناث	ذكور			
٢٩	٥	٣	١٠	١١	١	العلمي	علوم الحاسبات
١٩	٥	٤	٧	٣	٢	العلمي	الهندسة
١٨	٥	٤	٥	٤	٣	العلمي	العلوم

١٤	٤	٢	٧	١	التمريض	٤	
٢٣	٢	٦	٢	١٣	الرياضة	٥	
٦٤	١١	٢٣	١٣	١٧	الادارة والاقتصاد	٦	
٥٠	١٢	٢٠	٩	٩	التربية	٧	
٢٤	٦	٨	٥	٥	الزراعة	٨	
٢٤١	٥٠	٧٠	٥٨	٦٣	المجموع		
١٠٥	٣١	٣٣	٢١	٢٠	الآداب	٩	الانسان
٣٠	٦	١١	٥	٨	القانون	١٠	
١٠٠	٤٢	٢٤	٢٣	١١	التربية	١١	
٢٤	١٤	-	١٠	-	التربية للنبات	١٢	
٢٥٩	٩٣	٦٨	٥٩	٣٩	المجموع		
	١٤٣	١٣٨	١١٧	١٠٢	المجموع الكلي		
٢٨١		٢١٩					
٥٠٠							

"أساليب تقديم الذات لدى طلبة الجامعة" (١)

أ.م.د كاظم عبد نور

نغم علي حسين

ملحق (٢) القوة التمييزية لفقرات اساليب تقديم الذات

الاسلوب	الفقرات	المجموعة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	القيمة التائي المحسوبة	الدلالة ٠.٠٥
اسلوب الحظوة	1	العليا	4.2037	1.02090	6.343	دالة
		الدنيا	3.3889	.84093		
	2	العليا	4.2130	1.07695	3.214	دالة
		الدنيا	3.7407	1.06227		
	3	العليا	4.3333	.74883	7.401	دالة
		الدنيا	3.4907	.90166		
	4	العليا	3.7222	1.59926	3.694	دالة
		الدنيا	2.9907	1.26414		
	5	العليا	3.8981	1.46574	7.156	دالة
		الدنيا	2.5741	1.21673		
	6	العليا	4.1204	.80556	11.307	دالة
		الدنيا	2.6759	1.03967		
	7	العليا	4.3056	.68982	10.981	دالة
		الدنيا	3.2407	.72176		
	8	العليا	4.3333	.74883	9.418	دالة
		الدنيا	3.1481	1.05737		
	9	العليا	4.3889	.57735	5.522	دالة
		الدنيا	3.9722	.51986		
	10	العليا	3.7222	1.11769	2.640	دالة
		الدنيا	3.3056	1.17972		

مستوى الدالة . . . ٥	القيمة التائية المحسوبة	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	المجم وعة	الفقرات	الاسلوب
دالة	3.994	.92852	4.0833	العليا	11	اسلوب ترقية الذات
		1.02660	3.5463	الدنيا		
دالة	16.088	.64308	4.7500	العليا	12	
		1.14760	2.6944	الدنيا		
دالة	7.260	1.01541	4.1574	العليا	13	
		1.02728	3.1389	الدنيا		
دالة	7.745	1.27396	4.1759	العليا	14	
		1.00823	2.9537	الدنيا		
دالة	5.602	1.06141	3.5648	العليا	15	
		.95752	2.7870	الدنيا		
دالة	4.173	1.33047	4.0741	العليا	16	
		.96709	3.4074	الدنيا		
دالة	5.632	.55340	4.5463	العليا	17	
		1.16139	3.8426	الدنيا		
دالة	7.777	1.17991	4.4815	العليا	18	
		1.14280	3.2407	الدنيا		
دالة	10.584	.85314	4.6019	العليا	19	
		1.28239	3.0185	الدنيا		
دالة	8.157	.88876	4.2963	العليا	20	
		1.11489	3.1667	الدنيا		

"أساليب تقديم الذات لدى طلبة الجامعة" (١)

أ.م.د. كاظم عبد نور

نغم علي حسين

الاسلوب	الفقرات	المجموعة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	القيمة التائية المحسوبة	مستوى الدلالة . . . ٥
اسلوب التهنيم	21	h العلي	4.5833	.75039	15.295	دالة
		الدنيا	2.3704	1.28683		
	22	العليا	4.8611	.39762	16.898	دالة
		الدنيا	2.8056	1.18762		
	23	العليا	4.0926	.84872	9.701	دالة
		الدنيا	2.5926	1.34677		
	24	العليا	4.2685	.87121	9.569	دالة
		الدنيا	2.6852	1.46388		
	25	العليا	4.6574	.64362	13.658	دالة
		الدنيا	2.7315	1.30138		
	26	العليا	4.3704	.69164	12.841	دالة
		الدنيا	2.7222	1.12602		
	27	العليا	4.5185	.76710	12.980	دالة
		الدنيا	2.6852	1.23537		
	28	العليا	4.7037	.65936	14.022	دالة
		الدنيا	2.7130	1.30456		
	29	العليا	4.7963	.60773	10.389	دالة
		الدنيا	3.2593	1.39673		
	30	العليا	4.1389	1.04531	4.611	دالة
		الدنيا	3.4630	1.08882		

الاسلوب ب	الفقرات	المجموعة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	القيمة التائية المحسوبة	مستوى الدلالة ٠.٠٥
اسلوب التمثيل	31	العليا	4.7870	.47461	10.433	دالة
		الدنيا	3.7870	.86523		
	32	العليا	4.4259	1.45463	5.861	دالة
		الدنيا	3.4074	1.04154		
	33	العليا	4.6481	.60085	11.001	دالة
		الدنيا	3.5185	.86986		
	34	العليا	4.6944	.55465	9.419	دالة
		الدنيا	3.6852	.95358		
	35	العليا	4.6574	.56638	14.003	دالة
		الدنيا	3.2500	.86603		
	36	العليا	3.3148	1.32304	2.019	دالة
		الدنيا	2.9815	1.06763		
	37	العليا	4.5833	.59789	12.085	دالة
		الدنيا	3.2407	.97511		
	38	العليا	3.0648	1.36904	5.182	دالة
		الدنيا	2.0833	1.38837		
	39	العليا	4.5926	.61198	9.700	دالة
		الدنيا	3.1667	1.38416		
	40	العليا	3.8241	1.13425	2.202	دالة
		الدنيا	3.4815	1.13138		

الاسلوب	الفقرات	المجموعة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	القيمة التائية المحسوبة	مستوى الدلالة ٠.٠٥
الاسلوب التوسل	41	العليا	3.2870	1.17649	4.251	دالة
		الدنيا	2.6296	1.07297		

"أساليب تقديم الذات لدى طلبة الجامعة" (١)

أ.م.د كاظم عبد نور

نغم علي حسين

دالة	8.416	.93669	4.3981	العليا	42
		1.41748	3.0093	الدنيا	
دالة	9.745	1.02424	4.2500	العليا	43
		1.31012	2.6759	الدنيا	
دالة	14.311	1.00862	4.5370	العليا	44
		.99788	2.5648	الدنيا	
دالة	14.404	.75453	4.5278	العليا	45
		1.10362	2.6574	الدنيا	
دالة	8.870	.90171	4.1667	العليا	46
		1.06715	2.9630	الدنيا	
دالة	16.283	.70821	4.6111	العليا	47
		1.19998	2.4074	الدنيا	
دالة	6.397	.97138	3.4815	العليا	48
		1.22662	2.5093	الدنيا	
دالة	11.706	.61220	4.7870	العليا	49
		1.26895	3.1852	الدنيا	
دالة	15.167	.46026	4.7778	العليا	50
		1.31727	2.7222	الدنيا	

ملحق (٤)

يبين معاملات ارتباط درجات فقرات مجالات مقياس تقديم الذات بالمجال الذي تنتمي اليه

المجال	ت	معامل الارتباط						
الحظوة	١	٠.٣٠١	٤	٠.٢٢٨	٧	٠.٤٦٤	١٠	٠.٢٤٠
	٢	٠.٢٠٥	٥	٠.٤٠٠	٨	٠.٤٥٠		
	٣	٠.٤٠١	٦	٠.٦٠٦	٩	٠.٢٨٣		
ترفية الذات	١١	٠.٣١٢	١٤	٠.٣٦٠	١٧	٠.٣٥٨	٢٠	٠.٤٢١
	١٢	٠.٦٢٥	١٥	٠.٢٦٦	١٨	٠.٤٣٦		
	١٣	٠.٣٧٧	١٦	٠.٢٢٧	١٩	٠.٥٢٨		
التهجم أو التخويف	٢١	٠.٧٨٢	٢٤	٠.٦٤٢	٢٧	٠.٧٧٨	٣٠	٠.٢٤٤
	٢٢	٠.٧١٩	٢٥	٠.٨٤٩	٢٨	٠.٥٨٤		
	٢٣	٠.٦٦٧	٢٦	٠.٥٨٣	٢٩	٠.٧١٥		
التمثيل أو المثالية	٣١	٠.٤٩٥	٣٤	٠.٣٤٥	٣٧	٠.٥٤٨	٤٠	٠.٢٨٢
	٣٢	٠.٣٩٨	٣٥	٠.٥٨٩	٣٨	٠.٢٥٩		
	٣٣	٠.٥٢٣	٣٦	٠.٢٨٠	٣٩	٠.٤١٣		
التوسل	٤١	٠.٢٨٥	٤٤	٠.٦٥٦	٤٧	٠.٧٧٢	٥٠	٠.٥٦٤
	٤٢	٠.٤٦١	٤٥	٠.٦٧٣	٤٨	٠.٤٣٤		
	٤٣	٠.٦٢٣	٤٦	٠.٤٧٦	٤٩	٠.٦٤٠		

ملحق (4)

مقياس أساليب تقديم الذات بصيغته النهائية

ت	الفقرات	دائما	غالبا	احيانا	نادرا	ابدا
١	أقدم نفسي بطريقة تساعد الآخرين على تكوين انطباع جيد عني					
٢	يصفني الآخرون بأنني شخص معتد بنفسه					
٣	أتلقي استحساناً من الآخرين لأي عمل أقوم به					
٤	يراني الآخرون بأنني شخص ودود					
٥	أبالغ في الحديث عن إنجازاتي عندما أقدم نفسي الى الآخرين					
٦	أحاول إشعار الآخرين بأنني منظم ودقيق في إنجاز أعمالي					
٧	ينظر الآخرون إليّ بأنني شخص متزن نفسياً واجتماعياً					
٨	يعاملني الآخرون بنفس الطريقة التي أتعامل بها معهم					
٩	أشجع الآخرين على القيام بأعمال فيها خير لهم					
١٠	يثنى عليّ الآخرون عندما أقوم بعمل متميز.					
١١	أقدم افكار جديدة يثنى عليها الآخرون في أي مناسبة اجتماعية					
١٢	أتحدث عن إنجازاتي الشخصية في المناسبات الاجتماعية					
١٣	اهتم بمظهري وسلوكي عندما أقدم نفسي للآخرين					
١٤	أركز على مضمون حديثي مع الآخرين وليس على تلميحاً تهم لي					
١٥	امتلك قدرات عديدة لا يملكها غيري من الناس					
١٦	انجز اعمالي بطريقة مميزة عما يقوم به الآخرون					
١٧	أتجنب الدخول في مناقشات قد تقلل من شاني امام الآخرين					
١٨	لدي القدرة على فهم الأحداث التي تدور حولي مقارنة بالآخرين					
١٩	أتقدم زملائي في أي موقف اجتماعي لإلقاء كلمة نيابة عنهم					
٢٠	أسعى الى تكوين علاقات اجتماعية كثيرة مع الافراد المهمين					
٢١	أظهر عيوب الآخرين وأشهر بهم في أي موقف					
٢٢	أنصرف عن الآخرين عندما يتحدثون عن همومهم ومشاكلهم					
٢٣	استخدام الالفاظ الجارحة مع من يخالفني في الرأي					
٢٤	افرض رأيي على الآخرين بالقوة اثناء مناقشتهم					
٢٥	ارغب في السيطرة على الآخرين منذ اللقاء الاول بيننا					
٢٦	ينظر إليّ الآخرون بأنني شخص سليلط اللسان يأخذ حقه بيده					
٢٧	اجبر الآخرين على تغيير ارائهم التي لا تتفق مع رأيي					

"أساليب تقديم الذات لدى طلبة الجامعة" (١)

أ.م.د كاظم عبد نور

نغم علي حسين

					أتجاهل أي شخص يتحدث أمام الآخرين في اجتماع ما	٢٨
					يبتعد عني زملائي لأسلوبى اللفظى فى التعامل معهم	٢٩
					يقلدنى الآخرون فى تصرفاتى الجيدة مع زملائى	٣٠
					اتسامح مع الافراد الاخرين الذين يسيئون لى	٣١
					أجامل الآخرين ولو على حساب نفسى.	٣٢
					احاول ان اقدم صورة مثالية عن ذاتى فى تعاونى مع الاخرين .	٣٣
					أقدم المساعدة الى كل من يعرفنى ومن لا يعرفنى.	٣٤
					اتعامل مع الاخرين بصدق وشفافية	٣٥
					اشارك بقوة فى الاعمال الخيرية والتطوعية	٣٦
					أصغى باهتمام الى أى فرد يحكى لى مشاكله.	٣٧
					أحرص على مواساة الآخرين فى أحزانهم.	٣٨
					أحاول بكل السبل استعطاف الآخرين لكي أحصل على ما أريد.	٣٩
					أستعطف مشاعر الاخرين إذا كان لى حاجة عندهم.	٤٠
					أعجز عن اتخاذ قرارات تتعلق بحياتى دون أن أستشير غيرى	٤١
					إذا كانت لى حاجة عند شخص ما أتوسل إليه بكل السبل	٤٢
					أتظاهر بالضعف أمام الآخرين حتى أحصل على ما أريد	٤٣
					أظهر للآخرين أنني أقل منهم حتى يقدموا لى يد العون	٤٤
					أطلب من الآخرين مساعدتى بالرغم أن الموقف لا يتطلب ذلك	٤٥
					أمدح الناس بقوة لأكسب عطفهم	٤٦
					أتظاهر بأننى شخص تعيس الحظ، لجعل الآخرين يساعدوننى	٤٧
					أظهر محاسن الآخرين فى كل مناسبة لكي أحوز على رضاهم	٤٨
					أتجاهل أي شخص يتحدث أمام الآخرين في اجتماع ما	٤٩
					أسعى إلى إيقاع الآخرين فى مواقف محرجة	٥٠

