



كلية التربية

مجلة شباب الباحثين



جامعة سوهاج

## استراتيجيات تقديم الذات وعلاقتها بالعصابية لدى عينة

من طلاب كلية التربية بسوهاج

( بحث مشتق من رسالة علمية تخصص الصحة النفسية )

### إعداد

د. وفاء محمد بكر  
مدرس الصحة النفسية  
كلية التربية - جامعة سوهاج

أ.م.د. إيمان محمد أبوضيف  
أستاذة الصحة النفسية المساعد  
كلية التربية - جامعة سوهاج

أ / أميرة محمد محمد على أبونبوت  
باحث ماجستير - قسم الصحة النفسية  
كلية التربية - جامعة سوهاج

تاريخ الاستلام: ١٧ ابريل ٢٠٢٢ - تاريخ القبول: ٢٨ ابريل ٢٠٢٢  
DOI :10.21608/JYSE.

## مستخلص

هدفت الدراسة إلى التعرف على استراتيجيات تقديم الذات لدى عينة من طلاب الفرقة الرابعة كلية التربية، والتعرف على طبيعة العلاقة الارتباطية بين استراتيجيات تقديم الذات و العصابية كأحد العوامل الخمس الكبرى للشخصية لدى أفراد عينة الدراسة، وتحديد الفروق بين الذكور والإناث، والفروق بين طلاب التخصص العلمي والتخصص الأدبي في استراتيجيات تقديم الذات، وتكونت عينة الدراسة من ٦١٨ طالبًا وطالبة تراوحت أعمارهم بين (٢٠-٢٢)، بمتوسط عمرى قدره (٢٢.٨٩) للذكور، و(٢٠.٥٦) عامًا للإناث، واعتمدت الدراسة على المنهج الارتباطى المقارن، واستخدمت الباحثة فى الدراسة مقياس استراتيجيات تقديم الذات (إعداد/ الباحثة)، وقائمة العوامل الخمس الكبرى للشخصية (إعداد/ كوستا وماكرى، ١٩٩٢، ترجمة/ بدر الأنصارى، ١٩٩٧) للعصابية، وأسفرت النتائج عن وجود تباين فى أداء طلبة كلية التربية على مقياس استراتيجيات تقديم الذات، وأنه توجد علاقة ارتباطية موجبة ذات دلالة إحصائية بين درجات طلاب الجامعة- فى كلية التربية- على مقياس استراتيجيات تقديم الذات وعامل العصابية كأحد العوامل الخمس الكبرى للشخصية، كذلك توجد فروق ذات دلالة إحصائية على مقياس استراتيجيات تقديم الذات بين الذكور والإناث لصالح الإناث، وبين طلاب التخصص العلمى والتخصص الأدبى فى جانب طلاب التخصص العلمى. وتم تقديم عدد من التوصيات والبحوث المقترحة.

الكلمات المفتاحية: استراتيجيات تقديم الذات - العصابية - طلاب كلية التربية.

## **Self-presentation Strategies and their Relationship to Neuroticism among a sample Students from the Faculty of Education in Sohag**

### **Abstract**

The study aimed to identify the strategies of self-presentation among a sample of students of the fourth year, College of Education, and to identify the nature of the correlation between self-presentation strategies and neuroticism as one of the five major factors of personality among the study sample, and to identify the differences between males and females, and the differences between students of scientific and specialization Literary strategies for self-presentation, The study sample consisted of 618 male and female students, their ages ranged between (20-22), with an average age of (22.89) for males and (20.56) for females. Prepared by / Costa and Macri, 1992, translated by / Badr Al-Ansari, 1997 for neuroticism. The study revealed a discrepancy in the performance of the students of the College of Education on the scale of self-presentation strategies, and that there is a correlation of statistical significance between the degrees of university students - in the College of Education - on the scale of strategies Self-presentation and the neurotic factor as one of the five major personality factors, There are also statistically significant differences on the scale of self-presentation strategies between males and females in favor of females, and between students of scientific and literary specializations on the side of students of scientific specialization.

**Keywords:** (self-presentation strategies - neuroticism - students of the College of Education).

مقدمة:

تتطلب الطبيعة الاجتماعية للإنسان التفاعل مع الجماعة والتأثير فيها والتأثر بها، لذا كان من الأهمية لكل شخص إظهار شخصيته الفريدة لمن حوله وإثبات جدارته بينهم، فأصبح الشكل والسلوكيات وطرق التعبير من أولويات اهتمامات الأشخاص وبصفة خاصة الشباب وتحديداً في لقاءات أول مرة لترك انطباع جيد لدى الآخرين، ومن المعلوم أنّ الانطباع الأول قد يدوم وقد يصبح أساساً تُبنى عليه علاقات الأشخاص بعضهم ببعض.

ويمكننا القول أنّ تقديم الذات وإثبات الوجود سلوكاً يقوم به جميع الناس مهما كانت الاختلافات بينهم، والهدف الرئيس من تقديم الفرد ذاته هو إثبات وجوده أمام الآخرين، خاصة في بداية علاقاته الاجتماعية، ومحاولة ترك أثر طيب لدى الآخرين أي أنّ الفرد يعبر عن ذاته، وصفاته، وخصائصه، وقدراته، عن طريق أسلوبه في تقديم ذاته ليضمن التواصل الفعال والإيجابي، فالأفراد ومن ضمنهم الطلبة يستعملون العديد من الأساليب في تقديم ذواتهم بطريقة يكونون فيها أكثر تقديراً لأنفسهم وبشكل يُساعدهم على تحقيق مستويات أعلى من الرضى (نغم حسين، ٢٠١٩: ٢١٣).

ويمكن القول أن عدم تقديم الذات بصورة صحيحة يؤدي إلى وضع حواجز بين الفرد والمجتمع من حوله وبالتالي نفور الناس منه وتعطل مصالحه في بعض الاحيان، لذلك فإن أهمية دراسة موضوع تقديم الذات تنبع من تأثيرها المباشر في اندماج الفرد مع المجتمع بشكل جيد، وهي تختلف من فرد إلى آخر، وكلما تم عرض الذات بصورة صحيحة كان الفرد أكثر اندماجاً مع المجتمع ونجح في تقديم ذاته بشكل إيجابي، وكلما قدم ذاته بطريقة غير مقبولة، عاش بعزلة عن الناس والمجتمع من حوله (وسناء يوسف، ٢٠٢٠: ٢٧٣).

يتضح مما سبق أهمية استراتيجيات تقديم الذات، ودورها في حياة الأفراد بصفة عامة وتفاعلاتهم الاجتماعية بصفة خاصة.

ويعد موضوع الشخصية من أعقد الموضوعات التي تناولها علم النفس، ويؤكد الكثير صعوبة تحديد المقصود بمصطلح الشخصية، حيث ينطوي مفهوم الشخصية وتعريفها عالمياً في مجال علم النفس على صعوبة كبيرة؛ لأنه مصطلح متعدد الوجوه، فقد تعتمد عند وصف الشخصية على الجوانب أو المظاهر الجسمية الخارجية أو الجوانب الاجتماعية، وكيف يبدو الفرد في مواجهة الآخرين إلا أن هذا التصور لمفهوم الشخصية غالباً ما يهمل بعض

الاعتبارات المهمة، فشخصية الفرد توجد حتى في غياب الآخرين، وهي تشتمل على الكثير من الجوانب غير المرئية والملاحظة (محمد عبدالرحمن، ١٩٩٨: ٢٥).

ولذا ظهرت فكرة البحث عن السمات الأساسية أو المركزية التي تشكل حجر الزاوية في بناء أى شخصية بغض النظر عن الزمان أو المكان، ونتيجة لذلك تكررت خمس فئات في عدد كبير من الدراسات أطلق عليها العوامل الخمس الكبرى للشخصية وهي: العصابية، الانبساطية، الانفتاح على الخبرة، المقبولية، يقظة الضمير، وهذه الفئات مهما أضفنا إليها أو حذفنا منها سمات معينة تبقى محافظة على وجودها كصفات أو عوامل، ولا يمكن الاستغناء عنها بأى حال في وصف الشخصية الإنسانية (على كاظم، ٢٠٠٢: ١٨).

على ضوء ماسبق، وفي ظل قلة الدراسات العربية - على حد علم الباحثة- التي تناولت استراتيجيات تقديم الذات في علاقتها الارتباطية بالعصابية لدى طلاب الجامعة، فإن الدراسة الحالية تسعى لدراسة استراتيجيات تقديم الذات لدى طلاب الجامعة، والتعرف على طبيعة العلاقة الارتباطية بين استراتيجيات تقديم الذات والعصابية لدى طلاب الفرقة الرابعة بكلية التربية جامعة سوهاج.

ثانياً: مشكلة الدراسة:

تعد المرحلة الجامعية أحد الركائز الأساسية لتطور المجتمعات وتقدمها وذلك لقدرتها على تهيئة الطاقات البشرية المتخصصة للنهوض بالمجتمع في كافة المجالات، ومن خلال الاطلاع على بعض الأدبيات والدراسات السابقة التي تناولت بالدراسة طلاب الجامعة تبين للباحثة أن الكثير من طلاب الجامعة يعانون من الكثير من المشكلات منها وجود مشكلة متعلقة بتقديم ذواتهم.

وقد تناول عدد من الدراسات العوامل الخمس الكبرى للشخصية كدراسة (محمد هيبية، ٢٠١٠) بعنوان "بنية نموذج العوامل الخمسة للشخصية باستخدام القائمة المختصرة" وكذلك دراسة (عماد الدين السكري، ٢٠٠٩) بعنوان "عوامل الشخصية الخمس الكبرى وعلاقتها بأساليب التفكير لدى عينة من طلاب الجامعة"، وأيضاً دراسة (مروة مصطفى، ٢٠١٧) بعنوان "سلوك المخاطرة وعلاقته بعوامل الشخصية الخمسة الكبرى لدى المراهقين"، أشارت جميعها إلى أن العوامل الخمس الكبرى للشخصية لها دور فعال وحيوي في مختلف العلاقات الاجتماعية بين الأفراد، وأنه تبعاً لتلك السمات تختلف استجابات الأشخاص للمواقف المختلفة.

كما تأكد الإحساس بالمشكلة من خلال اطلاع الباحثة على بعض نتائج الدراسات الأجنبية التي كشفت عن أهمية تقديم الذات واستراتيجياته المختلفة، وبناء على ذلك قامت الباحثة بإجراء دراسة استطلاعية على عينة عشوائية مكونة من (٥٠) طالب وطالبة من كلية التربية جامعة سوهاج، كان من مؤشرات عدم التفاعل مع الزملاء، والقلق الاجتماعي، والخوف من عدم التقبل من الآخر، وبينت أيضا أن هناك غموض في استراتيجيات تقديم الذات في أذهان الطلاب، وأنهم يقومون بها كسلوكيات اعتيادية.

بالإضافة إلى أنه لا توجد دراسة عربية- على حد علم الباحثة- تناولت علاقة استراتيجيات تقديم الذات بالعوامل الخمس الكبرى للشخصية.

لذا برزت الحاجة لدراسة استراتيجيات تقديم الذات ؛ لمزيد من الفهم لطبيعة هذا المصطلح، واستخدامه لدى الطلاب، خاصة طلاب كلية التربية جامعة سوهاج، ومعرفة طبيعة علاقته بالعصابية لدى أفراد عينة الدراسة.

على ضوء ما سبق يمكن تحديد مشكلة الدراسة في التساؤلات التالية:

- ١- ما مستوى استراتيجيات تقديم الذات لدى عينة الدراسة من طلاب كلية التربية ؟
- ٢- ما طبيعة العلاقة بين استراتيجيات تقديم الذات والعصابية لدى عينة الدراسة من طلاب كلية التربية؟
- ٣- ما الفروق في مستوى استراتيجيات تقديم الذات تبعا لاختلاف النوع (ذكور- إناث) لدى عينة الدراسة من طلاب كلية التربية؟
- ٤- ما الفروق في مستوى استراتيجيات تقديم الذات تبعا لاختلاف التخصص الدراسي (علمي- أدبي) لدى أفراد عينة الدراسة من طلاب كلية التربية؟

ثالثاً: أهداف الدراسة:

هدفت الدراسة الحالية إلى:

- ١- التعرف على مستوى استراتيجيات تقديم الذات لدى عينة الدراسة من طلاب كلية التربية.
  - ٢- التعرف على طبيعة العلاقة الارتباطية بين استراتيجيات تقديم الذات والعصابية لدى عينة الدراسة من طلاب كلية التربية.
  - ٣- الكشف عن الفروق في مستوى استراتيجيات تقديم الذات تبعاً لاختلاف النوع (ذكور- إناث) لدى عينة الدراسة من طلاب كلية التربية .
  - ٤- الكشف عن الفروق في مستوى استراتيجيات تقديم الذات تبعاً لاختلاف التخصص الدراسي (علمي- أدبي) لدى أفراد عينة الدراسة من طلاب كلية التربية.
- رابعاً: أهمية الدراسة:

تتضح أهمية الدراسة على المستويين النظري والتطبيقي فيما يلي:

- أهمية المتغيرات التي تتناولها الدراسة الحالية، وهي استراتيجيات تقديم الذات باعتباره من عوامل مقومات النجاح في الحياة والتفاعل الاجتماعي الجيد، عامل العصابية والذي يضم العديد من السمات التي تعتبر من محددات سلوك الفرد وأسلوبه في التكيف مع البيئة.
- أهمية المرحلة العمرية التي تتناولها الدراسة، والتي يتعرض خلالها الطلاب للعديد من الضغوط النفسية، والأسرية، والاجتماعية، وبالتالي الحاجة إلى الإهتمام والرعاية .
- قلة الدراسات العربية\_ على حد علم الباحثة \_ التي تناولت استراتيجيات تقديم الذات وعلاقته بالعصابية لدى طلاب الجامعة.
- الإسهام في توفير مقياس لاستراتيجيات تقديم الذات، وهذا المقياس يمكن أن يساعد الباحثين والقائمين على رعاية هذه الفئة في استثماره لأغراض البحث العلمي.
- يمكن الاستفادة من نتائج الدراسة الحالية في تخطيط وبناء برامج إرشادية تسهم في تنمية استراتيجيات تقديم الذات لدى طلاب الجامعة.

خامساً: مصطلحات الدراسة:

## (١) استراتيجيات تقديم الذات : Self-Presentation Strategies

وتعرفه الباحثة إجرائياً:

بأنها أنشطة غرضية موجهة للتحكم فى المعلومات بغرض التأثير وتشكيل انطباع لدى الآخرين، وذلك كما يُقاس بالدرجة التى يحصل عليها المفحوص فى مقياس استراتيجيات تقديم الذات المستخدم فى الدراسة الحالية (إعداد : الباحثة).

## (٢) العصابية : Neuroticism

يشير هذا العامل إلى المستوى المرتفع فى هذا البعد، وعدم الاتزان، وتُميز الدرجة المرتفعة على هذا البعد الأفراد الأكثر ميلاً إلى الضيق النفسى، ولديهم أفكار غير منطقية مبالغ فيها، وصعوبة تحمل الإحباط، أما الأفراد الذين يحرزون درجات منخفضة يتسمون بالاستقرار الانفعالى، واعتدال المزاج ، والقدرة على مواجهة المواقف الضاغطة دون أن يصيبهم الارتباك والإزعاج، ويشمل هذا العامل السمات التالية: القلق، والغضب، والاكتئاب، والشعور بالذنب، والاندفاع، والغضب.

وتعرف العصابية إجرائياً:

بأنها الدرجة التى يحصل عليها الطالب على عامل العصابية حسب قائمة كوستا وماكرى (Costa&McCrae, 1992) للعوامل الخمس الكبرى للشخصية.

سادساً: محددات الدراسة:

تحددت الدراسة الحالية بالمحددات التالية:

١- المحددات البشرية : اقتصرت الدراسة الحالية على عينة من طلاب الفرقة الرابعة بكلية

التربية بسوهاج من الجنسين فى جميع الشعب (الأدبية- العلمية).

٢- المحددات المكانية والزمانية: وقد تم تطبيق أدوات الدراسة بكلية التربية جامعة سوهاج

فى العام الدراسى (٢٠١٩ - ٢٠٢٠م).



## الإطار النظري للدراسة:

يتضمن الخلفية النظرية لمتغيري الدراسة وهما استراتيجيات تقديم الذات، والعصابية، والعلاقة بين المتغيرين، وذلك على النحو التالي:

أولاً: استراتيجيات تقديم الذات : Self-Presentation Strategies

يتضح من التعريفات السابقة لاستراتيجيات تقديم الذات الاتفاق على بعض النقاط الأساسية حول هذا المفهوم وهي : أن تقديم الذات هو الطريقة التي يستخدمها الأشخاص لتقديم أنفسهم في المواقف المختلفة، وأنه الطريقة التي يستخدمها الأشخاص لخلق انطباع جيد عنهم، وأن لتقديم الذات أشكالاً متعددة أبسطها الجانب الذي يتعلق بالمظهر الخارجي، ويرتبط تقديم الذات بوجود الآخرين.

وتخلص الباحثة من ذلك إلى أن تقديم الذات يعني: تقديم الفرد أثناء تفاعله الاجتماعي خصائصه، وقدراته، وسماته، ومواهبه بطريقة يود أن تنعكس في أذهان الآخرين عنه، سواء كان هذا التقديم مخطط له، أو أنه نشاط تلقائي يحدث دون تخطيط مقصود.

وأساليب تقديم الذات تختلف وفقاً للدور الذي يقوم به الأفراد، كما أنها تعطي الفرد نظرة ثابتة إلى طبيعة التفاعل الشخصي؛ حيث يقوم الفرد في المواقف بأكثر من دور ومع كل دور تختلف أساليبه في تقديم الذات، أي أن الفرد عليه أن يقدم نفسه بأكثر من طريقة وفقاً لما يقوم به من أدوار (Williams,2000:136).

ويذكر جونز (١٩٨٢) أن إستراتيجيات تقديم الذات تعبر عن أساليب إما أن تكون تعبيرات شفوية، أو سلوكية لإحراز انطباعات لدى الآخرين، وقدم جونز هذه الأساليب في صورة أبعاد أطلق عليها استراتيجيات تقديم الذات وهي: (Jones,1982:17:22)

## أ - القبول والاستحسان Ingratiation:

هي استراتيجية يستخدمها بعض الأفراد لقبولهم بين الآخرين باعتبارهم أشخاص محبوبين لديهم جاذبية ومرح، ويشير جونز إلى أن هذه الإستراتيجية تتطلب بعض الحذر لأنه ربما يعتقد بعض الأفراد أنهم متملقين، إلا أنها تتعلق بالمهارات الاجتماعية والوجدانية، خاصة فيما يرتبط بكيفية الاحساس بمشاعر وانفعالات واستجابات الآخرين للشخصية التي تتمتع بالقبول والاستحسان.

**ب- التخويف Intimidation:**

هى استراتيجية يستخدمها بعض الأفراد بهدف تخويف الآخرين حتى لا تتيح لهم الفرصة للترجع، ويذكر جونز أن الصور الأكثر شيوعا للتخويف هى التهديدات الواضحة والمباشرة لإيذاء الآخرين، ولذلك يعتبر هؤلاء الأفراد سببا للخطر، لأنهم مصدر للمضايقة، والألم، والأذى للآخرين ولذلك لابد من تجنبهم، حيث إنهم أفراد عدائيين ومرفوضين من الآخرين.

**ج- التمثيل Exemplification:**

هى استراتيجية يستخدمها بعض الأفراد كأسلوب لتقديم الذات لى ينظر إليه الآخرين على أنه خير ومضحى بنفسه، ومنضبط، وصادق تجاه الآخرين، وهؤلاء يتمتعون بالقيادة، ويتوقعون المكافئة على سلوكهم، كما أنهم يتفانون لكسب ثقة الآخرين باستخدام الأسلوب الإيثارى، حتى يعتقد الآخرين فى صدقهم، ويؤكد جونز أن هؤلاء الأفراد يدركون أن الآخرين يتمتعون بسلامة النية، وخاصة أن الآخرين يعرفون أنه على استعداد للتضحية.

**د- التوسل Supplication:**

هى استراتيجية يستخدمها بعض الأفراد كأسلوب لتقديم الذات معتمدين على إظهار ضعفهم وعجزهم للوصول إلى الشفقة من قبل الآخرين واستغلال هذا الضعف للوصول إلى الأهداف، ويذكر "جونز" أن هذه الاستراتيجية قبولها يحكمه المعايير الاجتماعية والمبادئ الأخلاقية، حيث أن الأفراد الذين لديهم هذه المعايير والمبادئ يعتبرون أنه ليس من الأخلاق أن نجد إنسان ضعيف أو فى موقف عجز ولا نمد له يد العون والمساعدة، ولذلك يشير "جونز" إلى أن هؤلاء الأفراد يبذلون كثيرا من الجهد إما عن طريق الألفاظ والعبارات، أو بالمظهر الخارجى، ويسعوا جاهدين حتى يشعر الآخرين أنهم عاجزين. وتشير الباحثة إلى أن استراتيجية التوسل هى أصعب الاستراتيجيات لأنها تتعلق بأفراد أكثر كسلا، ورضا بأقل مستويات الإنجاز، وأقل سعيا نحو تحقيق الأهداف.

**هـ- ترقية الذات Self-Promotion:**

هى استراتيجية يستخدمها بعض الأفراد لعرض مهاراتهم العقلية والشخصية والاجتماعية، وهى استراتيجية يمكن من خلالها أن يحقق الأفراد الاحترام بين الآخرين والثبات فى المواقف، والسلوك الإيجابى، وبها يتوافر لدى الأفراد الاستعداد للكفاح من أجل تحقيق الأهداف، ويشير

جونز إلى أن الدرجة المرتفعة على هذا البعد تشير إلى أفراد لديهم مهارات اجتماعية فعالة، ويتمتعون بالإيثار والالتزام والإيجابية تجاه مشاكل الآخرين. ومن السابق ذكره؛ ترى الباحثة أن استراتيجيات تقديم الذات لا تعتبر سمة من سمات الشخصية، ولا تقاس على أنها كذلك، وإنما تقاس على اعتبار أنها توقعات محددة مرتبطة بسلوك الفرد في موقف معين.

ثانياً: العصابية: Neuroticism

يُشير كل من "كوستا" و"ماكري" (١٩٨٧) إلى أنه يمكن تعريف العصابية بأن الشخص العصابي قلق، وغير آمن، وهو ما يتفق مع وجهة نظر كل من "وستون" و"كلارك" (Waston & Clark, 1984)، حول العصابية وما أشاروا إليه بمصطلح الوجدانية السالبة الذي يركز على محتوى الانفعال لحياة الناس، ويضيف "ماكري" و"كوستا" أن السلوك الاندفاعي مثل الميل للأكل الزائد والتدخين من صور العصابية (في: هشام الحسيني، ٢٠١٢: ١٧٢).

ويوصف هذا العامل عامة بأنه متصل يقابل بين عدم الاستقرار الانفعالي والاستقرار الانفعالي، وأن الأشخاص الذين يحصلون على درجة مرتفعة في هذه السمة العامة لديهم ميل كي يصبحوا في حالة ضيق واضطراب ويتصفون بالقلق ويحملون فكرة منخفضة عن ذواتهم، بينما من يحصل على درجة منخفضة في عامل العصابية يتصف بالهدوء والاسترخاء والتحمل والرضا عن النفس (أحمد عبد الخالق، ٢٠١٦: ٢٣٣).

ويشمل هذا العامل السمات التالية (القلق، الغضب، الاكتئاب، الشعور بالذات، الاندفاع، العصاب) وهو عكس الاستقرار العاطفي، ويعكس هذا العامل أن الأفراد يميلون بصورة كبيرة إلى عدم الاستقرار العاطفي، وعدم الرضا عن النفس، وصعوبة التكيف مع متطلبات الحياة، كما يرتبط هذا العامل بالقلق، والإحراج، والشعور بالذنب، والتشاؤم، والحزن، وانخفاض احترام الذات (Do Raad, 2000: 96; Zang, 2006: 179)

جدول (١) السمات النموذجية لعامل العصابية من العوامل الخمسة الكبرى للشخصية تبعاً لدراسة كوستا وماكرى ١٩٩٢ (بدر الأنصاري، ١٩٩٧: ٢٨٨: ٢٨٤)

<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Anxiety سريع الغضب: خائف، عصبي، مهموم، مشغول الذهن، لديه مخاوف مرضية.</li> <li>▪ Anger الغضب: يثور غضباً عند التعرض للإحباطات.</li> <li>▪ Hostility العدائية: الشعور بالعداء تجاه الغير عند كبت مشاعر الغضب.</li> <li>• Emotive انفعالي: منقبض أكثر منه مرح ويؤدى به ذلك إلى الشعور بالهم والضيق التشاؤم.</li> <li>▪ Self-Consciousness الشعور بالذات: يشعر بالإثم، والحرص، والخجل، والقلق الاجتماعى الناتج عن عدم الظهور أمام الآخرين فى صورة مقبولة.</li> <li>▪ Impulsiveness الإندفاعية: عدم القدرة على ضبط الدوافع وفيه يشعر الفرد بالتوتر وسرعة الاستثارة.</li> <li>▪ Stress الضغوط النفسية و Vulnerability القابلية للانجراس: عدم قدرة الفرد على تحمل الضغوط، وبالتالي يشعر الفرد بالعجز، أو اليأس وعدم القدرة على اتخاذ القرارات فى المواقف الضاغطة.</li> </ul>	<p>العصابية Neuroticism</p>
---	---------------------------------

خلاصة وتعقيب:

- تعدد الدراسات التى تناولت استراتيجيات تقديم الذات لدى طلاب الجامعة، ومدى تأثير استراتيجيات تقديم الذات على حياة الأشخاص، وهذا يدل على أهمية متغير البحث وهو (استراتيجيات تقديم الذات).

- قلة الدراسات التى تناولت العلاقة بين استراتيجيات تقديم الذات والعصابية، كما اختلفت نتائج الدراسات حول أثر العوامل الديموجرافية على استراتيجيات تقديم الذات، لذلك اهتمت الدراسة الحالية بالتعرف على أثر تلك المتغيرات الديموجرافية على استراتيجيات تقديم الذات.

فروض الدراسة:

تمكنت الباحثة من صياغة فروضها على النحو التالى :

١- تتنوع استراتيجيات تقديم الذات لدى عينة من طلاب الفرقة الرابعة بكلية التربية جامعة سوهاج.

٢- توجد علاقة ارتباطية موجبة ذات دلالة إحصائية بين درجات طلاب الجامعة- فى كلية التربية- على مقياس استراتيجيات تقديم الذات ودرجاتهم على مقياس عامل العصابية كأحد العوامل الخمس الكبرى للشخصية.

٣- توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطات درجات طلاب الجامعة على مقياس استراتيجيات تقديم الذات تُعزى لمتغير النوع (ذكور- إناث) لصالح الإناث.

٤- توجد فروق ذات دلالة احصائية بين متوسطات درجات طلاب الجامعة على مقياس استراتيجيات تقديم الذات تُعزى للتخصص الدراسي (علمي- أدبي) لصالح طلاب العلمي. الطريقة والإجراءات:

فيما يلي عرض لمنهج الدراسة، وعينتها، وأداتها، وأساليب المعالجة الإحصائية للبيانات: أولاً: منهج الدراسة:

وقد اعتمدت هذه الدراسة على المنهج الارتباطي المقارن؛ للوصف الدقيق لموضوع الدراسة، وكذلك لدراسة وتحليل الارتباط بين متغيرات الدراسة. ثانياً: عينة الدراسة:

تم اختيار العينة عبر الطريقة العشوائية حيث تم تطبيق أدوات الدراسة على عينة قدرها (٦٥٠) طالب وطالبة من طلاب الفرقة الرابعة بكلية التربية جامعة سوهاج، وتعذر جمع (١٢) نسخة كما تبين أن هناك (٢٠) طالب وطالبة لم يكملوا الاستجابات على كافة فقرات أدوات الدراسة، ومن ثم تكونت عينة الدراسة بصورتها النهائية من (٦١٨) طالب وطالبة، وقد تراوحت أعمارهم بين (٢٠-٢٢) عاماً بمتوسط عمري قدره (٢٢.٨٩) للذكور، و(٢٠.٥٦) عاماً للإناث ويوضح الجدول (٢) توزيع أفراد عينة الدراسة على متغيرات النوع والتخصص.

جدول (٢) توزيع أفراد عينة الدراسة على متغيرات النوع والتخصص.

المجموع		أفراد عينة الدراسة	
٦١٨	١٤٦	ذكور	النوع
	٤٧٢	إناث	
٦١٨	١٨٦	علمي	التخصص
	٤٣٢	أدبي	

ثالثاً : أداتا الدراسة:

(١) مقياس استراتيجيات تقديم الذات (إعداد الباحثة)

مراحل إعداد المقياس

▪ تحديد الهدف من المقياس:

يهدف المقياس الحالي إلى إعطاء صورة متكاملة عن الأبعاد الرئيسة التي يتكون منها استراتيجيات تقديم الذات لطلاب الجامعة وهم المجتمع الأصلي لعينة الدراسة، وتوفير أداة سيكومترية مناسبة للدراسة الحالية.

▪ مبررات إعداد المقياس :

طبقت الباحثة بعض المقاييس الخاصة باستراتيجيات تقديم الذات على عينة استكشافية ولاحظت أثناء التطبيق كثرة استفسار الطلاب على المفردات ومعانيها مما أوجد لدى الباحثة احساساً بأهمية إعداد مقياس جديد لفته مناسبة للمستوى المعرفي واللغوي الحالي للطلاب.

▪ تحديد مفهوم المصطلح :

تم الاعتماد على استراتيجيات تقديم الذات كما ذكرها جونز والتي تعبر عن أساليب إما أن تكون تعبيرات شفوية، أو سلوك لإحراز انطباعات لدى الآخرين (Jones1982). وقد شمل المقياس المستخدم في الدراسة الحالية خمس استراتيجيات رئيسة لتقديم الذات وهي:

▪ القبول والاستحسان: ويقصد بها رغبة الفرد في الحصول على المقبولية والاستحسان بين الآخرين بما يقدمه من أفعال تلقى استحسان الآخرين، وتتعلق الاستراتيجية بمهارات الفرد الاجتماعية والوجدانية خاصة فيما يرتبط بكيفية الاحساس بالمشاعر والانفعالات واستجابات الآخرين.

▪ التخويف: يقصد بها تلك الاستراتيجية التي يستخدمها بعض الأفراد بهدف تخويف الآخرين للسيطرة عليهم والصور الأكثر شيوعاً للتخويف هي التهديدات الواضحة والمباشرة لإيذاء الآخرين ويكون هؤلاء الأشخاص عدائيين ومرفوضين من الآخرين.

- التمثيل: ويقصد بها ذلك الأسلوب لتقديم الذات والذي يستخدمه بعض الأشخاص لكي يظهروا بمظهر الخير والمنضبط والصادق تجاه الآخرين وهؤلاء يتوقعون المكافئة على سلوكهم كما أنهم يتفانون لكسب ثقة الآخرين.
- التوسل: ويقصد بتلك الاستراتيجية تعمد بعض الأشخاص اظهار ضعفهم وعجزهم للوصول إلى الشفقة من قبل الآخرين واستغلال هذا الضعف للوصول لأهدافهم.
- ترقية الذات: ويقصد بها عرض بعض الأفراد لمهاراتهم العقلية والشخصية والاجتماعية بحيث يظهرون ذاتهم بشكل لائق وهي استراتيجية يمكن من خلالها أن يحقق الأفراد الاحترام بين الآخرين.
- تحديد مصادر الحصول على عبارات المقياس :  
تم اشتقاق عبارات المقياس من خلال المصادر التالية:
- الاطلاع على بعض التراث النظرى والدراسات السابقة العربية والأجنبية التي تناولت "استراتيجيات تقديم الذات" من حيث مفهومه، وأشكاله، والتي تم الإشارة إليها فى الإطار النظرى للدراسة الحالية.
- الاطلاع على مقاييس وثيقة الصلة وهما :-  
- مقياس تقديم الذات لـ "بولينو" و"تيرنلي" (Bolino & Turnley, 1999) ."  
- مقياس "استراتيجيات تقديم الذات" إعداد رياض العاسمى، وفتحى الضبع(٢٠١٠).  
- مقياس "أساليب تقديم الذات لطلاب المرحلة الثانوية" إعداد ناجى الدمنهورى، وحسن عابدين(٢٠١٢).
- بناء الصورة الأولية للمقياس:  
لبناء المقياس بما يتناسب مع الدراسة وتحقيق أهدافها كانت عملية البناء كالتالى: قامت الباحثة بإعداد الصورة الأولية للمقياس، حيث تم صياغة عدد من العبارات بلغت (٥٥) عبارة لقياس استراتيجيات تقديم الذات لدى عينة من طلاب الجامعة تم توزيعها على الأبعاد الخمسة لاستراتيجيات تقديم الذات وهى :
- القبول والاستحسان : وهى استراتيجية يستخدمها بعض الأفراد ليتم قبولهم بين الاشخاص باعتبارهم محبوبين وجذابين ومرحيين.
- التخويف: هى استراتيجية يستخدمها بعض الافراد بهدف تخويف الآخرين.

- التمثيل: هي استراتيجية يستخدمها الفرد ليظهر بأنه خَير ومُضحى بنفسه ومنضبط وصادق.
- التوسل: هي استراتيجية يستخدمها الأشخاص لاثهار ضعفهم للوصول الى اهدافهم.
- ترقية الذات: هي استراتيجية يستخدمها الأفراد لعرض مهاراتهم العقلية والشخصية والاجتماعية.

#### ▪ عرض المقياس على المحكمين:

تم عرض المقياس فى صورته الأولية على عدد من المحكمين المتخصصين فى الصحة النفسية وعلم النفس وبلغ عددهم (٩) محكمين، وذلك بهدف التحقق من الصدق الظاهرى لعبارات المقياس والذى يتمثل فى الحكم على عبارات المقياس، وقد طلبت الباحثة منهم ابداء الرأى حول المقياس من حيث:

- ١- مدى ملائمة عبارات المقياس.
- ٢- إضافة عبارات مناسبة للمقياس.
- ٣- مدى انتماء العبارة للبعد الذى تمثله.
- ٤- حذف العبارات غير المناسبة للمقياس أو أى ملاحظات أخرى.
- ٥- اقتراح صياغة أفضل للعبارات.

وقد تم تفريغ آراء السادة المحكمين، مع الأخذ فى الاعتبار الملاحظات، والمقترحات الخاصة بإعادة صياغة العبارة، وتعديلها، أو حذف عبارة ما، ثم حساب النسبة المئوية للموافقة التحكيمية على كل عبارة من عبارات المقياس المقترحة، وفى ضوء ذلك اختيرت العبارات التى وافق عليها السادة المحكمون بحد أدنى (٨٥%)، وتم استبعاد (٥) عبارات من العدد الكلى لعبارات المقياس، وهى التى حصلت على نسبة أقل من (٨٥%) من الموافقة التحكيمية، ويوضح الجدول التالى ذلك.



## جدول (٣) توزيع العبارات المحذوفة من المقياس على أبعاده

م	الأبعاد	أرقام العبارات المحذوفة	العدد
١	القبول والاستحسان	٨،١١	٢
٢	التخويف	٥	١
٣	التمثيل	-	٠
٤	التوسل	٤	١
٥	ترقية الذات	٩	١
	إجمالي العبارات المحذوفة		٥

وكما تم تعديل عدد من العبارات بناءً على آراء السادة المحكمين، والجدول التالي يوضح ذلك.

## جدول (٤) العبارات التي تم تعديلها لمقياس استراتيجيات تقديم الذات بعد التحكيم

م	قبل	بعد
١	أظهر قدرتي على التوازن النفسى والاجتماعى أمام الآخرين	أظهر السيطرة على انفعالاتي أمام الآخرين
٢	أطلب المساعدة من الآخرين بالرغم من أن الموقف لا يتطلب ذلك	أطلب المساعدة من الآخرين في مواقف لا تتطلب ذلك
٣	أقدم اسبابا مقبولة اجتماعيًا لتبرير السلوك الذى يكرهه الآخرون	أقدم اسبابا مقبولة اجتماعيًا لتبرير السلوك الذى يصدر منى ويكرهه الآخرون
٤	أرحب بآراء الآخرين التى لا تتفق مع رأيي	أقبل آراء الآخرين المخالفة لرأيي
٥	أذكر تصريحات سلبية عن الأشخاص المعارضين لرأيي	أصف المعارضين لرأى سلبياً بعبارة صريحة
٦	أهدد الآخرين عندما أعتقد أن ذلك سيساعدنى فى الحصول على ما أريده منهم.	أهدد الآخرين بما يساعدى فى الحصول على ما أريده منهم
٧	أبدى التأثير بآراء الآخرين عند التصرف الغير لائق	أبدى التأثير بآراء الآخرين عند التصرف غير اللائق
٨	أظهر للآخرين أننى أقل منهم حتى يقدموا لى يد العون	أتظاهر بأننى أقل من الآخرين لكى يقدموا لى يد العون
٩	أراجع عن تقديم صورة مثالية عن ذاتى مقارنة بالآخرين	أراجع عن تقديم صورة مثالية عن ذاتى للآخرين
١٠	أتقدم عن زملائى فى المواقف الاجتماعية لإلقاء كلمة عنهم	أقدم كلمة نيابة عن زملائى فى المواقف الاجتماعية
١١	أتغاضى الحديث عن إنجازاتى عندما أقدم نفسى للآخرين	عندما أقدم نفسى للآخرين أتجاهل الحديث عن إنجازاتى
١٢	أشارك فى الأعمال الخيرية والتطوعية حتى انال الثناء من الناس	أشارك فى الأعمال الخيرية التطوعية حتى أنال الثناء من الناس
١٣	أبرر الأفعال مسبقاً للآخرين والتي ربما لا يحبونها	أبرر الأفعال مسبقاً للناس والتي لا يحبونها.

■ الصورة التجريبية للمقياس

تكون المقياس فى صورته التجريبية من (٥٥) عبارة موزعة على ابعاد المقياس الخمس ، البعد الاول(القبول والاستحسان) وعدد عباراته(١٧)، البعد الثانى (التخويف) وعدد عباراته (١١)، البعد الثالث (التمثيل) وعدد عباراته(١٠)، البعد الرابع(التوسل) وعدد عباراته(٩)، البعد الخامس (ترقية الذات) وعدد عباراته(١٣) ولقد قامت الباحثة بتوزيع عبارات المقياس بطريقة عشوائية، مع مراعاة التوزيع العشوائى للعبارات الموجبة والعبارات السالبة، ثم حددت الباحثة نظامًا للاستجابة على عبارات المقياس، بحيث يطلب من الطالب عند الإجابة أن يختار استجابة واحدة من بين خمس استجابات (منخفضة جدًا، منخفضة، متوسطة، عالية، عالية جدًا) بحيث يضع علامة (√) فى الخانة المعبرة عما يشعر به نحو موضوع العبارة، حيث صيغت العبارات جميعًا على شكل مقياس تقديرى متدرج لمستويات شدة الاستجابة أو شدة الاتجاه نحو الموضوع، وقد تم تخصيص درجات للبدائل الخمس لى النحو التالى(٥- ٤- ٣- ٢- ١)على الترتيب للعبارات الموجبة، والدرجات (١- ٢- ٣- ٤- ٥) على الترتيب للعبارات السالبة.

تكونت عينة الدراسة الاستطلاعية من (٥٠) طالبًا وطالبة من طلاب كلية التربية بجامعة سوهاج، بواقع (٢٠) ذكرًا بمتوسط عمرى قدره(٢٢.٨٩)، (٣٠) أنثى بمتوسط عمرى قدره (٢٠.٥٦) ؛ من طلاب وطالبات الفرقة الرابعة بكلية التربية.وقد كان هذا التطبيق الاستطلاعى لهدفين؛ أولهما: التحقق من صدق المقياس، والآخر: التحقق من ثبات المقياس.

وبذلك تم بناء المقياس وطبعه تمهيدًا للتحقق من (صدقه وثباته)

▪ اجراءات التحقق من صدق وثبات المقياس:

بعد القيام بتحديد وإعداد أدوات الدراسة استدعى الأمر إجراء دراسة استطلاعية تحددت أهدافها كالتالى

١- معرفة مدى مناسبة الأدوات لخصائص أفراد العينة.

٢- التأكد من وضوح التعليمات والعبارات المستخدمة.

٣- التحقق من صدق وثبات الأدوات.

لذلك قامت الباحثة بتطبيق أدوات الدراسة على عينة استطلاعية، روعى عند اختيارها أن تكون متماثلة فى خصائصها، وصفاتها لعينة الدراسة الأساسية.

• الكفاءة السيكومترية لمقياس استراتيجيات تقديم الذات في الدراسة الحالية:  
تم تطبيق المقياس بصورته التجريبية المكونة من (٥٠) فقرة على عينة استطلاعية بلغ حجمها (٥٠) طالباً وطالبة من طلبة كلية التربية- من خارج عينة الدراسة الأساسية- وذلك للتحقق من تجانس وصدق وثبات المقياس، وذلك على النحو التالي:  
صدق المقياس:

(١) التجانس الداخلي للمقياس:

قامت الباحثة باستخدام طريقة التجانس الداخلي للمقياس على النحو التالي:  
أ- حساب معاملات الارتباط بين فقرات المقياس والدرجة الكلية له.

حيث تم حساب معامل الارتباط البسيط لبيرسون بين كل فقرة من فقرات المقياس والدرجة الكلية له.

ب- حساب معاملات الارتباط بين فقرات المقياس والدرجة الكلية للبعد الذي تنتمي له.  
حيث تم حساب معامل الارتباط البسيط لبرسون بين كل فقرة من فقرات المقياس والدرجة الكلية للبعد الذي تنتمي له. كما هو موضح في الجدول التالي:

جدول (٥) معاملات الارتباط بين فقرات مقياس استراتيجيات تقديم الذات وبين كل من الدرجة الكلية للمقياس والدرجة الكلية للبعد الذي تنتمي له  $n=618$

معامل الارتباط بالدرجة الكلية للبعد	معامل الارتباط بالدرجة الكلية للمقياس	م	معامل الارتباط بالدرجة الكلية للبعد	معامل الارتباط بالدرجة الكلية للمقياس	م	معامل الارتباط بالدرجة الكلية للبعد	معامل الارتباط بالدرجة الكلية للمقياس	م
**٠.٦٤	**٠.٦٠	٣٥	**٠.٤٦	**٠.٦٥	١٨	**٠.٥٠	**٠.٤٤	١
**٠.٨٥	**٠.٨٣	٣٦	**٠.٥٠	**٠.٤٧	١٩	**٠.٤٦	**٠.٤٢	٢
**٠.٦٣	**٠.٧٢	٣٧	٠.٠٨	٠.٠٦	٢٠	**٠.٦٤	**٠.٥٢	٣
**٠.٨٠	**٠.٧١	٣٨	٠.١٠	٠.٠٩	٢١	**٠.٧٣	**٠.٤٥	٤
**٠.٦٧	**٠.٥٨	٣٩	**٠.٦٠	**٠.٥٦	٢٢	**٠.٥٨	**٠.٤٢	٥
**٠.٨٥	**٠.٧٥	٤٠	**٠.٧٠	**٠.٦١	٢٣	**٠.٤٤	**٠.٤٢	٦
**٠.٦٨	**٠.٦٠	٤١	**٠.٦٧	**٠.٦٧	٢٤	٠.١١	٠.٠٩	٧
**٠.٥٥	**٠.٨٢	٤٢	**٠.٥١	**٠.٦٣	٢٥	**٠.٣٦	**٠.٣٣	٨
**٠.٦٨	**٠.٧٨	٤٣	**٠.٣٣	**٠.٥٩	٢٦	**٠.٣٨	**٠.٣٤	٩
**٠.٧٩	**٠.٧٧	٤٤	**٠.٦٠	**٠.٧٠	٢٧	**٠.٣١	**٠.٥٦	١٠
**٠.٧٥	**٠.٨٢	٤٥	**٠.٤٢	**٠.٥٩	٢٨	٠.١٠	٠.٠٧	١١
**٠.٨٤	**٠.٨٣	٤٦	**٠.٧٣	**٠.٦٧	٢٩	**٠.٣١	**٠.٥٩	١٢
٠.٠٨	٠.٠٥	٤٧	**٠.٧٥	**٠.٦٨	٣٠	**٠.٧٤	**٠.٨٣	١٣
**٠.٥٨	**٠.٧٧	٤٨	**٠.٧٥	**٠.٧٤	٣١	**٠.٣٩	**٠.٤٨	١٤
**٠.٦٢	**٠.٧٥	٤٩	**٠.٧٣	**٠.٦٩	٣٢	**٠.٧٩	**٠.٥٤	١٥
**٠.٦٤	**٠.٧٢	٥٠	**٠.٨٠	**٠.٥٤	٣٣	**٠.٩٠	**٠.٦٤	١٦
			**٠.٨٩	**٠.٦٥	٣٤	**٠.٩١	**٠.٥٣	١٧

يتبين من الجدول (٥) أن قيم معاملات الارتباط البسيط بين كل فقرة من فقرات المقياس وبين كل من الدرجة الكلية لمقياس استراتيجيات تقديم الذات، ثم الدرجة الكلية للبعد الذي تنتمي له كانت جميعها دالة إحصائياً عند مستوى دلالة (٠.٠١)؛ باستثناء معاملات الفقرات (٧، ١١، ٢٠، ٢١، ٤٧) فقد جاءت غير دالة إحصائياً، ومن ثم تم حذفها، وإعادة ترتيب فقرات المقياس والتي أصبح عددها (٤٥) فقرة، ومع توفر المؤشرات السابقة، فإن ذلك ما يشير إلى تحقق المرحلتين: الأولى والثانية من مراحل حساب الاتساق الداخلي للمقياس.

ج- معاملات الارتباط بين أبعاد المقياس والدرجة الكلية له.

حيث تم حساب معاملات الارتباط بين كل بعد من أبعاد المقياس والدرجة الكلية للمقياس ككل، فجاءت النتائج كما يلي:

جدول (٦) مصفوفة معاملات ارتباط أبعاد مقياس (استراتيجيات تقديم الذات) بالدرجة الكلية  
 $n=618$

الدرجة الكلية	(٥)	(٤)	(٣)	(٢)	(١)	البعد
**٠.٨٧	**٠.٦٠	**٠.٧٨	**٠.٦٨	**٠.٧٥	-	(١) القبول والاستحسان
**٠.٩٢	**٠.٧٣	**٠.٨٣	**٠.٨٩	-		(٢) التخويف
**٠.٨٨	**٠.٧٢	**٠.٨٣	-			(٣) التمثيل
**٠.٨٣	**٠.٨٦	-				(٤) التوسل
**٠.٩١	-					(٥) ترقية الذات
-						الدرجة الكلية

يوضح الجدول (٦) أن قيم جميع معاملات الارتباط سواء بين أبعاد المقياس وبعضها البعض، أو بين الأبعاد والدرجة الكلية للمقياس كانت جميعها دالة إحصائياً عند مستوى دلالة (٠.٠١)، ومع إجراء الخطوات الثلاثة السابقة يتبين أن مقياس (استراتيجيات تقديم الذات) تتوفر له مؤشرات صدق قوية تسمح باستخدامه في الدراسة الحالية.

(٢) صدق مقياس استراتيجيات تقديم الذات:

قامت الباحثة بحساب صدق المقياس باستخدام طريقة الصدق البنائي، حيث تم حساب معامل الارتباط البسيط لبيرسون بين كل فقرة من فقرات المقياس البالغ عددها (٤٥) فقرة، والدرجة الكلية له مخصوماً منها درجة هذه الفقرة،

## جدول (٧) معاملات الصدق البنائي لمقياس (استراتيجيات تقديم الذات) ن=٦١٨

معامل الارتباط	رقم الفقرة	معامل الارتباط	رقم الفقرة	معامل الارتباط	رقم الفقرة
**٠.٥٧	٣١	**٠.٤٣	١٦	**٠.٧٤	١
**٠.٤٨	٣٢	**٠.٣٧	١٧	**٠.٦٧	٢
**٠.٧٥	٣٣	**٠.٦٤	١٨	**٠.٥٤	٣
**٠.٧١	٣٤	**٠.٦٥	١٩	**٠.٧٨	٤
**٠.٦٠	٣٥	**٠.٧٠	٢٠	**٠.٦٨	٥
**٠.٥٦	٣٦	**٠.٧٣	٢١	**٠.٦٢	٦
**٠.٤٨	٣٧	**٠.٧١	٢٢	**٠.٨٢	٧
**٠.٦٥	٣٨	**٠.٧٦	٢٣	**٠.٧٤	٨
**٠.٥٠	٣٩	**٠.٧٤	٢٤	**٠.٨٠	٩
**٠.٦٤	٤٠	**٠.٥٢	٢٥	**٠.٧٧	١٠
**٠.٤٠	٤١	**٠.٤٤	٢٦	**٠.٦٤	١١
**٠.٤٢	٤٢	**٠.٥٧	٢٧	**٠.٦٥	١٢
**٠.٧٤	٤٣	**٠.٥١	٢٨	**٠.٤٨	١٣
**٠.٧٣	٤٤	**٠.٥٣	٢٩	**٠.٥٣	١٤
**٠.٧٧	٤٥	**٠.٤٩	٣٠	**٠.٤٦	١٥

(\*\*) دالة عند مستوى ٠.٠١

من الجدول السابق اتضح أن قيمة معاملات الارتباط ل فقرات مقياس (استراتيجيات تقديم الذات) مع الدرجة الكلية للمقياس- مخصوماً منها درجة هذه الفقرة- كانت جميعها ذات دلالة إحصائية، وذلك عند مستوى دلالة (٠.٠١) في جميع فقرات المقياس، وهو الأمر الذي يشير إلى توفر درجة مرتفعة من الصدق البنائي للمقياس.

(٣) ثبات مقياس استراتيجيات تقديم الذات:

تم حساب ثبات المقياس بطريقتين، وهما:

الأولى: تم استخدام معادلة ألفا-كرونباخ لاستخراج معامل ألفا للثبات.

الثانية: استخدام معادلة التجزئة النصفية، ثم حساب معامل التصحيح إما باستخدام:

■ معادلة جتمان في حالة البعد المُكون من عدد فردي من الفقرات.

■ معادلة سبيرمان- براون في حالة البعد المُكون من عدد زوجي من الفقرات.

والجدول (٨) يبين نتائج هذين الإجرايين.

## جدول (٨) معاملات ثبات مقياس استراتيجيات تقديم الذات (الأبعاد والدرجة الكلية)

معامل تصحيح التجزئة النصفية	معامل ألفا	البعد
٠.٧٨	٠.٨١	القبول والاستحسان
٠.٨٢	٠.٨٩	التخويف
٠.٨٩	٠.٩٣	التمثيل
٠.٧١	٠.٧٣	التوسل
٠.٨٣	٠.٨٥	ترقية الذات
٠.٩٥	٠.٩٦	الدرجة الكلية

يتبين من الجدول (٨) أن معاملات ثبات مقياس استراتيجيات تقديم الذات كانت مرتفعة بشكل كبير - لتجاوزها القيمة (٠.٠٧) الدالة على قوة معامل الثبات - وهذا ما يسمح باستخدام المقياس الحالي بدرجة موثوقة عالية في نتائجه.

الصورة النهائية للمقياس:

بعد التحقق من الاتساق الداخلي وصدق وثبات المقياس، تم التوصل إلى الصورة النهائية للمقياس المكونة من (٤٥) فقرة موزعة على الأبعاد الخمسة على النحو التالي:

جدول (٩) توزع فقرات مقياس استراتيجيات تقديم الذات على أبعاده

الفقرات الخاصة بالبعد	البعد
١،٦،١٢،٢٦،٢٥،٣١،٣٦،٤١،٤٦،٥٠	القبول والاستحسان
٢،١٣،١٧،٢٢،٢٧،٣٢،٣٧،٤٢	التخويف
٣،٨،١٤،١٨،٢٣،٢٨،٣٣،٣٨،٤٣،٤٨	التمثيل
٤،٩،١٥،١٩،٢٤،٢٩،٣٤،٣٩،٤٤	التوسل
٥،١٠،١٦،٣٠،٣٥،٤٠،٤٥،٤٩	ترقية الذات

ولكي نحصل على درجة المستجيب على هذا المقياس يلزم جمع أوزان الأحداث التي أجب عنها الطالب من خلال المقياس الخماسي والذي يتدرج من (منخفضة جداً)، (منخفضة)، (متوسطة)، (عالية)، (عالية جداً)، أي إذا أجب (منخفضة جداً) يأخذ الدرجة (١)، وإذا أجب (منخفضة) يأخذ الدرجة (٢)، إذا أجب (متوسطة) يأخذ الدرجة (٣)، وإذا أجب (عالية) يأخذ الدرجة (٤)، إذا أجب (عالية جداً) يأخذ الدرجة (٥)، وتعكس في حال الفقرات السالبة، ويتم احتساب درجات الطالب على المقياس بجمع درجاته على كل بعد بشكل مستقل، ثم حساب الدرجة الكلية للمقياس.

▪ الصورة النهائية للمقياس:

تكونت الصورة النهائية للمقياس من (٤٥) عبارة موزعة على أبعاد المقياس الثلاث وهي: (القبول والاستحسان، التخويف، التمثيل، التوسل، ترقية الذات)، وتكون البعد الأول من (١٠) عبارات، والبعد الثاني من (٨) عبارات، والبعد الثالث من (١٠) عبارات، والبعد الرابع من (٩) عبارات، والبعد الخامس من (٨) عبارات يوضحها تفصيلاً الجدول السابق.

تم توزيع العبارات بطريقة دائرية مع الأخذ في الاعتبار أن اتجاه التصحيح يعكس تبعاً للعبارة السالبة والموجبة، والعبارة السالبة هي (٤٣، ٣٨، ٣٦، ٣١، ٢٩، ١٢، ٨، ٢) وتم تحديد بدائل الإجابة وهي: (منخفضة جداً، منخفضة، متوسطة، عالية، عالية جداً) بحيث يضع الطلاب علامة (√) أمام العبارة أسفل الاختيار الذي يوضح درجة انطباق العبارة عليه، وقد تم تخصيص درجات للبدايل الخمس على النحو التالي (٥ - ٤ - ٣ - ٢ - ١) على الترتيب للعبارة الموجبة، والدرجات (١ - ٢ - ٣ - ٤ - ٥) على الترتيب للعبارة السالبة.

## (٢) مقياس العوامل الخمس الكبرى للشخصية.

استخدمت الباحثة مقياس العوامل الخمس الكبرى للشخصية إعداد كوستا وماكري ١٩٩٢ وتقنين بدر محمد الأنصاري ١٩٩٧ والذي تكون من (٥٣) فقرة مقسمة على خمسة أبعاد هي (العصابية ويتكون من (١١) فقرة - الانبساط ويتكون من (١١) فقرة - الانفتاح على الخبرة ويتكون من (٩) فقرات - المقبولية ويتكون من (١٠) فقرات - يقظة الضمير ويتكون من (١٢) فقرة.

وقد قام مقنن المقياس بترجمة النسخة الأصلية للمقياس استناداً إلى نظرية العوامل الخمسة الكبرى في الشخصية، وقد تم تطبيق المقياس على فئات عمرية من الراشدين والمراهقين، وتوصل إلى توفر مؤشرات صدق عالية للمقياس في البيئة المصرية، حيث تراوحت معاملات الصدق الداخلي ما بين (٠.٣٨) إلى (٠.٦٤)، كما بينت نتائج الثبات توفر مؤشرات قوية له حيث تراوحت قيم ألفا-كرونباخ ما بين (٠.٧٩) إلى (٠.٩٥)، وهي نتائج في مجملها تبين أن المقياس صالح للتطبيق في البيئة المصرية بدرجة عالية من الموثوقية. وكانت خيارات الاستجابات في المقياس الأصلي خمس خيارات تتدرج من (دائماً)، (كثيراً)، (أحياناً)، (قليلاً)، (نادراً).



الخصائص السيكومترية لمقياس العوامل الخمسة الكبرى للشخصية في الدراسة الحالية:  
تم تطبيق المقياس على عينة استطلاعية بلغ حجمها (١٢٤) طالباً وطالبة من طلبة كلية التربية- من خارج عينة الدراسة الأساسية- وذلك للتحقق من تجانس وصدق وثبات المقياس،

وذلك على النحو التالي:

(١) التجانس الداخلي للمقياس:

قامت الباحثة باستخدام طريقة التجانس الداخلي للمقياس

أ - حساب معاملات الارتباط بين فقرات المقياس والدرجة الكلية له.

حيث تم حساب معامل الارتباط البسيط لبيرسون بين كل فقرة من فقرات المقياس والدرجة الكلية له فجاءت النتائج على النحو التالي:

جدول (١٠) معاملات ارتباط فقرات مقياس العوامل الخمس الكبرى للشخصية بالدرجة الكلية  
ن=٦١٨

معامل الارتباط	رقم الفقرة	معامل الارتباط	رقم الفقرة	معامل الارتباط	رقم الفقرة
**٠.٣٩	٣٧	**٠.٦٨	١٩	**٠.٥٣	١
**٠.٦٣	٣٨	**٠.٥٢	٢٠	**٠.٥٨	٢
**٠.٥٦	٣٩	**٠.٥٧	٢١	**٠.٦٠	٣
**٠.٤٤	٤٠	**٠.٦٧	٢٢	*٠.٣٦	٤
**٠.٣٩	٤١	**٠.٧٧	٢٣	**٠.٧٣	٥
**٠.٥٥	٤٢	**٠.٧٣	٢٤	**٠.٦١	٦
**٠.٤٦	٤٣	**٠.٦٨	٢٥	**٠.٦٤	٧
**٠.٧٤	٤٤	**٠.٥٦	٢٦	**٠.٧٢	٨
**٠.٦٨	٤٥	**٠.٧٠	٢٧	**٠.٦٨	٩
**٠.٦٥	٤٦	**٠.٦٢	٢٨	**٠.٦٤	١٠
**٠.٨١	٤٧	**٠.٧٠	٢٩	**٠.٧١	١١
**٠.٥٦	٤٨	**٠.٦٠	٣٠	**٠.٤١	١٢
**٠.٧٤	٤٩	**٠.٣٤	٣١	**٠.٥٥	١٣
**٠.٨١	٥٠	**٠.٦٨	٣٢	**٠.٥٢	١٤
**٠.٥٠	٥١	**٠.٦١	٣٣	**٠.٥١	١٥
**٠.٥١	٥٢	**٠.٥٠	٣٤	**٠.٦٣	١٦
**٠.٤٠	٥٣	**٠.٤٩	٣٥	**٠.٧٥	١٧
		**٠.٤٩	٣٦	**٠.٧٢	١٨

(\*\*)دالة عند مستوى ٠.٠١

يوضح الجدول (١٠) أن قيمة معاملات الارتباط لفقرات مقياس (عوامل الشخصية) مع الدرجة الكلية للمقياس كانت جميعها ذات دلالة إحصائية، وقد تراوحت مستويات الدلالة ما بين (٠.٠١) في أغلب فقرات المقياس، وهو الأمر الذي يشير إلى تحقق المرحلة الأولى من مراحل حساب الاتساق الداخلي للمقياس.

ب- حساب معاملات الارتباط بين فقرات مقياس العوامل الخمس الكبرى للشخصية والدرجة الكلية للبعد الذي تنتمي له.

حيث تم حساب معامل الارتباط البسيط لبرسون بين كل فقرة من فقرات المقياس والدرجة الكلية للبعد الذي تنتمي له فجاءت النتائج على النحو التالي:

جدول (١١) معاملات ارتباط فقرات أبعاد مقياس العوامل الخمس الكبرى للشخصية بالدرجة الكلية ن=٦١٨

الأبعاد	رقم الفقرة	معامل الارتباط	رقم الفقرة	معامل الارتباط	رقم الفقرة	معامل الارتباط
العُصابية	١	**٠.٧٢	٢٢	**٠.٥٩	٤١	**٠.٧٣
	٥	**٠.٥٤	٢٧	**٠.٤٦	٤٦	**٠.٧٣
	٨	**٠.٥٩	٣١	**٠.٦٢	٥١	**٠.٥٢
	١٧	**٠.٥٢	٣٦	**٠.٧٣		
الانبساط	٢	**٠.٥٤	١٨	**٠.٠٧	٣٧	**٠.٧٣
	٦	**٠.٦٠	٢٣	**٠.٧٨	٤٢	**٠.٦٠
	٩	**٠.٥٨	٢٨	**٠.٦٤	٤٧	**٠.٥٠
	١٣	**٠.٤٢	٣٢	**٠.٦١		
الانفتاح على الخبرة	١٠	**٠.٧٦	٢٤	**٠.٥٥	٣٨	**٠.٤٦
	١٤	**٠.٦٢	٢٩	**٠.٦٠	٤٣	**٠.٧٣
	١٩	**٠.٦٤	٣٣	**٠.٧١	٤٨	**٠.٦١
	٣	**٠.٥٣	٢٥	**٠.٨١	٤٤	**٠.٦٣
المقبولية	١١	**٠.٨٦	٣٤	**٠.٧٩	٤٩	**٠.٥٥
	١٥	**٠.٥٣	٣٩	**٠.٦١	٥٢	**٠.٧٢
	٢٠	**٠.٥٩				
يقظة الضمير	٤	**٠.٦٤	٢١	**٠.٤٩	٤٠	**٠.٨٨
	٧	**٠.٥٤	٢٦	**٠.٥٤	٤٥	**٠.٦٦
	١٢	**٠.٧٨	٣٠	**٠.٤٩	٥٠	**٠.٥٠
	١٦	**٠.٥٢	٣٥	**٠.٦٧	٥٣	**٠.٥٥

يوضح الجدول (١١) أن جميع معاملات ارتباط فقرات مقياس (العوامل الخمسة للشخصية) بالدرجة الكلية الخاصة بالبعد الذي تنتمي له كل فقرة كانت جميعها دالة إحصائياً

عند مستوى (٠.٠١)، وذلك في جميع أبعاد المقياس الخمسة، وهو ما يشير إلى تحقق المرحلة الثانية من مراحل حساب الاتساق الداخلي للمقياس.

ج- معاملات الارتباط بين أبعاد مقياس العوامل الخمس الكبرى للشخصية والدرجة الكلية . حيث تم حساب معاملات الارتباط بين كل بعد من أبعاد المقياس والدرجة الكلية للمقياس ككل، فجاءت النتائج كما يلي:

جدول (١٢) مصفوفة معاملات ارتباط أبعاد مقياس العوامل الخمس الكبرى للشخصية بالدرجة الكلية ن=٦١٨

الدرجة الكلية	(٥)	(٤)	(٣)	(٢)	(١)	البعد
**٠.٩٢	**٠.٨٧	**٠.٩٠	**٠.٨٨	**٠.٨٧	-	العصابية
**٠.٩٢	**٠.٨١	**٠.٨٦	**٠.٥٢	-		الانبساطية
**٠.٨٦	**٠.٨٧	**٠.٧٩	-			الانفتاح على الخبرة
**٠.٨٩	**٠.٨٠	-				المقبولية
**٠.٩١	-					يقظة الضمير
-						الدرجة الكلية

يوضح الجدول (١٢) أن قيم جميع معاملات الارتباط سواء بين أبعاد المقياس وبعضها البعض، أو بين الأبعاد والدرجة الكلية للمقياس كانت جميعها دالة إحصائياً عند مستوى دلالة (٠.٠١)، ومع إجراء الخطوات الثلاثة السابقة يتبين أن مقياس (العوامل الخمس الكبرى للشخصية) تتوفر له مؤشرات صدق قوية تسمح باستخدامه عبر الدراسة الحالية.

(٢) صدق مقياس العوامل الخمسة الكبرى للشخصية:

تم حساب صدق المقياس باستخدام طريقة الصدق البنائي، حيث تم حساب معامل الارتباط البسيط لبيرسون بين كل فقرة من فقرات المقياس والدرجة الكلية له مخصوماً منها درجة هذه الفقرة، فجاءت النتائج على النحو التالي:

جدول (١٣) قيمة معاملات الصدق البنائي لمقياس العوامل الخمس الكبرى للشخصية  
 $n=618$

رقم الفقرة	معامل الارتباط	رقم الفقرة	معامل الارتباط	رقم الفقرة	معامل الارتباط
١	**٠.٤٩	١٩	**٠.٤٩	٣٧	**٠.٥٩
٢	**٠.٥٨	٢٠	**٠.٥٨	٣٨	**٠.٤٧
٣	**٠.٥٢	٢١	**٠.٥٠	٣٩	**٠.٦٦
٤	**٠.٦٣	٢٢	**٠.٤٤	٤٠	**٠.٥٧
٥	**٠.٥١	٢٣	**٠.٦٥	٤١	**٠.٥٨
٦	**٠.٣٥	٢٤	**٠.٦٢	٤٢	**٠.٦٢
٧	**٠.٥٨	٢٥	**٠.٥١	٤٣	**٠.٧١
٨	**٠.٤٩	٢٦	**٠.٦٤	٤٤	**٠.٦٠
٩	**٠.٦١	٢٧	**٠.٥٠	٤٥	**٠.٦٨
١٠	**٠.٢٩	٢٨	**٠.٧٤	٤٦	**٠.٥٧
١١	**٠.٦٤	٢٩	**٠.٦٣	٤٧	**٠.٥٣
١٢	**٠.٥٠	٣٠	**٠.٥٥	٤٨	**٠.٤٨
١٣	**٠.٤٨	٣١	**٠.٥٠	٤٩	**٠.٦٦
١٤	**٠.٥١	٣٢	**٠.٤٩	٥٠	**٠.٥١
١٥	**٠.٥٩	٣٣	**٠.٥٤	٥١	**٠.٥٣
١٦	**٠.٤٥	٣٤	**٠.٥٦	٥٢	**٠.٤٨
١٧	**٠.٥٤	٣٥	**٠.٦٢	٥٣	**٠.٥٥
١٨	**٠.٥٨	٣٦	**٠.٥١		

(\*\*)دالة عند مستوى ٠.٠١

يوضح الجدول (١٣) أن قيمة معاملات الارتباط لفقرات مقياس (العوامل الخمسة الكبرى للشخصية) مع الدرجة الكلية للمقياس - مخصوماً منها درجة هذه الفقرة - كانت جميعها ذات دلالة إحصائية، وذلك عند مستوى دلالة (٠.٠١) في جميع فقرات المقياس، وهو الأمر الذي يشير إلى توفر درجة مرتفعة من الصدق البنائي للمقياس.

٣) ثبات مقياس العوامل الخمسة الكبرى للشخصية:

تم حساب ثبات المقياس بطريقتين، وهما:

الأولى: تم استخدام معادلة ألفا - كرونباخ لاستخراج معامل ألفا للثبات.

الثانية: استخدام معادلة التجزئة النصفية، ثم حساب معامل التصحيح إما باستخدام:

- معادلة جتمان في حالة البعد المُكون من عدد فردي من الفقرات.
- معادلة سبيرمان - براون في حالة البعد المُكون من عدد زوجي من الفقرات.

والجدول (١٢) يبين نتائج هذين الإجراءين.

جدول (١٤) معاملات ثبات مقياس العوامل الخمس الكبرى للشخصية (الأبعاد والدرجة الكلية)  
ن=٦١٨

معامل تصحيح التجزئة النصفية	معامل ألفا	البعد
85٠.	٠.٨٩	العصابية
٠.٨٠	٠.٨٣	الانبساط
٠.٨٦	٠.٩٠	الانفتاح على الخبرة
٠.٨٣	٠.٨٨	المقبولية
٠.٧٧	٠.٩١	يقظة الضمير
٠.٩٢	٠.٩٤	الدرجة الكلية

يتبين من الجدول (١٤) أن معاملات ثبات مقياس سمات الشخصية كانت مرتفعة بشكل كبير- لتجاوزها القيمة (٠.٠٧) الدالة على قوة معامل الثبات- وهذا ما يسمح باستخدام المقياس الحالي بدرجة موثوقة عالية في نتائجه.

مع التحقق من صدق وثبات المقياس خلال الدراسة الحالية، كانت عبارات المقياس والمكونة من (٥٣) فقرة موزعة على الأبعاد الخمسة على النحو التالي:

جدول (١٥) توزع فقرات مقياس العوامل الخمس الكبرى للشخصية على أبعاده

الفقرات الخاصة بالبعد	البعد
٥١ -٤٦ -٤١ -٣٦ -٣١ -٢٧ -٢٢ -١٧ -٨ -٥ -١	العصابية
٤٧ -٤٢ -٣٧ -٣٢ -٢٨ -٢٣ -١٨ -١٣ -٩ -٢	الانبساطية
٤٨ -٤٣ -٣٨ -٣٣ -٢٩ -٢٤ -١٩ -١٤ -١٠	الانفتاح على الخبرة
٥٢ -٤٩ -٤٤ -٣٩ -٣٤ -٢٥ -٢٠ -١٥ -١١ -٣	المقبولية
٥٣ -٥٠ -٤٥ -٤٠ -٣٥ -٣٠ -٢٦ -٢١ -١٦ -١٢ -٧ -٤	يقظة الضمير

ولكي نحصل على درجة المستجيب على هذا المقياس يلزم جمع أوزان الأحداث التي أجاب عنها الطالب من خلال المقياس الخماسي الذي أختارته الباحثة وذلك لتوحيد نمط الاستجابات بين المقياسين خاصة أن الباحثة عرضت المقياسين للتطبيق في شكل حزمة وحتى لا يلتبس الأمر على المستجيب في اختلاف الاستجابات بين المقياسين والذي يتدرج من (منخفضة جداً)، (منخفضة)، (متوسطة)، (عالية)، (عالية جداً)، أي إذا أجاب ب (منخفضة جداً) يأخذ الدرجة (١)، وإذا أجاب ب (منخفضة) يأخذ الدرجة (٢)، إذا أجاب ب (متوسطة) يأخذ الدرجة (٣)، وإذا أجاب ب (عالية) يأخذ الدرجة (٤)، إذا أجاب ب (عالية جداً) يأخذ الدرجة (٥)، وتعكس في حال الفقرات السالبة، ويتم احتساب درجات الطالب على المقياس بجمع درجاته على كل بعد بشكل مستقل، ولا توجد درجة كلية للمقياس، حيث تُعبر الدرجة المنخفضة عن ضعف العامل الشخصي فيما تُعبر الدرجة المرتفعة عن قوة العامل الشخصي.

الحكم على الدرجة في المقياسين:

ولغاية الحكم على درجة كل بعد من أبعاد استراتيجيات تقديم الذات أو أي عامل من عوامل الشخصية، سيتم استخدام المعادلة الآتية لتحديد مقياس الحكم على المتوسطات:

$$\frac{\text{الحد الأعلى} - \text{الحد الأدنى}}{\text{عدد الفئات}} = \text{المدى للفئة} =$$

$$0.8 = \frac{1 - 0}{5}$$

وبالتالي يكون مقياس الحكم على توفر الاستراتيجية أو العامل على النحو الآتي:

- من (١) إلى أقل من (١.٨) مستوى منخفض جداً
  - من (١.٨) إلى أقل من (٢.٦) مستوى منخفض
  - من (٢.٦) إلى أقل من (٣.٤) مستوى متوسط
  - من (٣.٤) إلى أقل من (٤.٢) مستوى مرتفع
- من (٤.٢) إلى (٥.٠٠) مستوى مرتفع جداً- تحتاج فقرات المقاييس إلى صدق يستمد درجاته من المجتمع المراد قياس الظاهرة فيه، وهنا تفرض عدد الفقرات تقسيم العينة الكلية إلى (٣) عينات أولها عينة البناء (التحليل الاحصائي للفقرات)، وعينة إستطلاعية (للتجريب إستطلاعياً)، والعينة الرئيسية (عينة التطبيق) رابعاً: إجراءات الدراسة:
- تمثلت إجراءات الدراسة فيما يلي:

تتلخص خطوات السير في الدراسة في الخطوات الآتية:

- ١- تحديد مشكلة الدراسة ومتغيراتها ومجتمعها، والتي تتمثل في التعرف على استراتيجيات تقديم الذات الأكثر انتشاراً لدى عينة من طلاب جامعة سوهاج وعلاقتها بالعوامل الخمس الكبرى لديهم.

- ٢- الاطلاع على بعض المراجع والأبحاث العربية والأجنبية المرتبطة بمتغيرات وعينة الدراسة وتشمل استراتيجيات تقديم الذات ، والعوامل الخمس الكبرى للشخصية، والتي فى ضوءها تم إعداد الإطار النظرى للدراسة الحالية.
- ٣- صياغة فروض الدراسة فى ضوء نتائج الدراسات السابقة وثيقة الصلة بمتغيرات الدراسة.
- ٤- إعداد أدوات الدراسة والتي تمثلت فى مقياس استراتيجيات تقديم الذات "إعداد الباحثة".
- ٥- التحقق من صلاحية مقياس استراتيجيات تقديم الذات وذلك بالتطبيق على عينة استطلاعية قدرها (٥٠) طالب وطالبة من طلاب جامعة سوهاج؛ للتأكد من الوصول إلى مستوى مناسب من الصدق والثبات والاتساق الداخلى، واستناداً إلى هذا تم التأكد من صلاحيته ومناسبته لأفراد العينة وقابليته للتطبيق النهائى، كذلك مقياس العوامل الخمس الكبرى للشخصية.
- ٦- إجراء الدراسة الأساسية، وذلك بتطبيق مقياس استراتيجيات تقديم الذات ومقياس العوامل الخمس الكبرى للشخصية على عينة من طلاب وطالبات الفرقة الرابعة كلية التربية جامعة سوهاج قوامها (٦١٨) طالب وطالبة.
- ٧- تفسير نتائج الدراسة فى ضوء الإطار النظرى للدراسة والدراسات السابقة ووجهة نظر الباحثة.
- ٨- تقديم بعض التوصيات والبحوث المقترحة فى ضوء ما أسفرت عنه النتائج.
- خامساً: الأساليب الإحصائية:
- تم تفرغ البيانات التي تم الحصول عليها لإجراء المعالجات الإحصائية والتي أمكن للباحثة من خلالها الوصول إلى نتائج ترتبط بأهداف الدراسة وتحقق فروضها، وهى تتمثل فى الأتي
- معامل الارتباط البسيط لبيرسون.
- التحليل العاملى
- المتوسط الحسابى والنسب المئوية.
- اختبار T- Test.
- وقد قامت الباحثة باستخدام برنامج Spss لمعالجة البيانات إحصائياً هذا وقد تم تقريب الدرجات إلى أقرب رقمين عشريين، وقد ارتضت الباحثة بقيمة معنوية جدولية عند مستوى دلالة (٠.٠٥).

نتائج الدراسة ومناقشتها:

نتائج الفرض الأول ومناقشتها:

وينص هذا الفرض على " تتنوع استراتيجيات تقديم الذات لدى عينة من طلاب الفرقة الرابعة بكلية التربية جامعة سوهاج ".

ولاختبار صحة هذا الفرض تم حساب المتوسطات والانحرافات المعيارية لكل من أبعاد المقياس والدرجة الكلية له، لاستجابات عينة الدراسة من طلاب كلية التربية بجامعة سوهاج (ن = ٦١٨)، ثم تقدير المتوسط حسب معيار الحكم على متوسط الاستجابة على المقياس؛ والذي سبقت الإشارة إليه في إجراءات الدراسة،

جدول (١٦) المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لاستجابات أفراد عينة الدراسة على مقياس استراتيجيات تقديم الذات مرتبة تنازلياً حسب متوسطاتها الحسابية (ن=٦١٨)

رقم البعد في المقياس	استراتيجية	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	درجة التوفر	الرتبة
١	القبول والاستحسان	٣.٨٩	٠.٩٢	مرتفعة	١
٤	التوسل	٣.٧٤	٠.٧٩	مرتفعة	٢
٥	ترقية الذات	٣.١١	٠.٨٨	متوسطة	٣
٣	التمثيل	٢.٨٨	٠.٩٦	متوسطة	٤
٢	التخويف	١.٩٥	١.٠٤	منخفضة	٥

تبين النتائج في الجدول (١٦) وجود تباين في أداء طلبة كلية التربية على مقياس استراتيجيات تقديم الذات، حيث كانت أبرز هذه الاستراتيجيات هي: القبول والاستحسان بمتوسط حسابي قيمته (٣.٨٩) وانحراف معياري قدره (٠.٩٢)، ثم التوسل بمتوسط حسابي قيمته (٣.٧٤) وانحراف معياري قدره (٠.٧٩)، ثم ترقية الذات بمتوسط حسابي قيمته (٣.١١) وانحراف معياري قدره (٠.٨٨)، ثم التمثيل بمتوسط حسابي قيمته (٢.٨٨) وانحراف معياري قدره (٠.٩٦)، ثم التخويف بمتوسط حسابي قيمته (١.٩٥) وانحراف معياري قدره (١.٠٤)، وإجمالاً تظهر النتيجة الحالية وجود تنوع في استراتيجيات تقديم الذات لدى طلاب الجامعة بسوهاج بدرجة (مرتفعة)، وقد كانت أعلى هذه الاستراتيجيات هي (استراتيجية القبول والاستحسان)، بينما كان أدناها هو (استراتيجية التخويف).

وتتفق النتيجة الحالية مع نتائج دراسة جونسون (Johnson, 2016) والتي توصلت إلى وجود أساليب تقديم ذات إيجابية لدى عينتها، وكذلك تتفق مع نتائج دراسة "سيجبل" و"اريس" (Sigal & Iris, 2014) والتي أظهرت وجود استراتيجيات متعددة في تقديم الذات



وبدرجة كبيرة، كذلك تتفق مع نتائج دراسة "أحمد اللوغاني" (٢٠١٠) التي أشارت إلى وجود أساليب مختلفة لتقديم الذات لدى طلاب وطالبات كلية التربية الأساسية داخل القاعات الدراسية، كذلك تتفق مع نتائج دراسة "ماناجو" وآخرين (Manago, 2008) والتي أشارت إلى تنوع استراتيجيات تقديم الذات.

وتعزو الباحثة النتيجة الحالية في دلالتها على تنوع استخدام طلاب جامعة سوهاج لاستراتيجيات تقديم الذات، مع توظيفهم لهذه الاستراتيجيات بدرجة مرتفعة إلى مجموعة من العوامل؛ والتي من أهمها:

(١) طبيعة خصائص النمو المرتبطة بالمرحلة التي يمر بها الطلاب عينة الدراسة؛ والتي تتميز بقدرة المراهق على التنوع في السلوكيات التي يقوم بها في المواقف الاجتماعية، ووجود رغبة وجدانية لديه للإفصاح عن الذات، وتقديمها للآخرين بالشكل الذي يتمناه، ويحقق له تقدير الذات عبر التقدير الموجب وغير المشروط من الآخرين (عادل الأشول، ٢٠١٢: ٣٨١).

(٢) كما أن غلبة الجانب الانفعالي للطلاب في هذه المرحلة العمرية، قد يدفعهم نحو عدم الاستقرار على استراتيجية واحدة في تقديمهم لذواتهم في السياق الاجتماعي المدرسي أمام المعلمين والزملاء وغيرهم، وهو ما يترتب عليه عدم استخدامهم لاستراتيجية واحدة، بل إنهم يميلون إلى التنوع بشكل كبير بين هذه الاستراتيجيات، وهو الأمر الذي يفسر حصول (٣) استراتيجيات على درجة (مرتفعة).

(٣) عادة الطلاب في تلك المرحلة والمرتبطة بميلهم للتحقق والتجريب للأساليب المختلفة في الحياة، وهو ما يدفعهم نحو إظهار ذواتهم للآخرين بعدة طرق، فمن المقرر أن المراهق يميل إلى توظيف أنماط ذاتية متعددة فيما يتعلق بالتعبير عن الذات وجوانبها المختلفة، ولا يستقر على نمط محدد بخلاف الراشدين (حامد زهران، ٢٠١٠: ٢٥٤).

وتتفق النتائج الحالية في دلالتها على تقدم رتبة (استراتيجية القبول والاستحسان) وكونها الاستراتيجية الأبرز في تقديم الذات مع نتائج دراسة "سيجبل" و"اريس" (Sigal & Iris, 2014) والتي بينت أن هذه الاستراتيجية من استراتيجيات تقديم الذات يستخدمها الطلاب بدرجة كبيرة. كما تأتي النتيجة الحالية متفقة مع أدبيات الدراسة التي تشير إلى أن الأنماط السلوكية غير اللفظية والتي تلعب دوراً كبيراً أيضاً في عملية تقديم الذات وذلك من خلال

الإيحاءات والتلميحات غير اللفظية، فقد توحى لغة الجسد مثلاً عن مدى رغبة الفرد في الإنصات للموضوع والاهتمام به أو عدمه، والاهتمام بالشكل أو المظهر قد يعبر عن مدى الاهتمام لموضوع معين، وكذلك الإيحاءات الحركية، وكل ما سبق يُعطي انطباعاً للفرد عن الآخرين (Gwendolyn, 2013: 53).

وبذلك تتحقق صحة الفرض الأول من فروض الدراسة.

نتائج الفرض الثاني ومناقشتها:

ينص الفرض الثاني على "توجد علاقة ارتباطية موجبة ذات دلالة إحصائية بين درجات طلاب الجامعة- في كلية التربية- على مقياس استراتيجيات تقديم الذات ودرجاتهم عامل العصابية كأحد العوامل الخمس الكبرى للشخصية".

ولاختبار صحة هذا الفرض تم حساب معاملات الارتباط البسيطة لبيرسون بين كل استراتيجية من استراتيجيات تقديم الذات، وبين عامل العصابية من العوامل الخمس الكبرى للشخصية، وقد جاءت النتائج على النحو التالي:

جدول (١٨) مصفوفة معاملات الارتباط بين استراتيجيات تقديم الذات لدى طلاب الجامعة وعامل العصابية من العوامل الخمسة الكبرى للشخصية (ن=٦١٨)

العصابية	الأبعاد
٠.٤٠**	القبول والاستحسان
٠.٥٤**	التوسل
٠.١١*	ترقية الذات
٠.٥٧**	التمثيل
٠.٥٦**	التخويف

قيمة معامل الارتباط عند (ن=٦١٨) عند مستوى ٠.٠٥ = ٠.١٠

وعند مستوى ٠.٠١ = ٠.١٣

(١) استراتيجية (القبول والاستحسان) ترتبط ارتباطاً سالباً ودال إحصائياً عند مستوى دلالة إحصائية ( $\alpha \leq 0.05$ ) بعامل العصابية، وتشير النتائج إلى وجود علاقة ارتباطية سالبة بين استراتيجية القبول والاستحسان وعامل العصابية من عوامل الشخصية، أي أنه كلما ارتفع مستوى استراتيجية القبول والاستحسان، انخفض مستوى عامل العصابية.

وهذا يتفق مع ما ورد في الإطار النظري حيث تتضمن استراتيجية القبول والاستحسان بحسب جونز (١٩٨٢) بمهارات الفرد الاجتماعية والوجدانية خاصة فيما يرتبط بكيفية الاحساس بمشاعر وانفعالات واستجابات الآخرين للشخصية التي تتمتع بالقبول والاستحسان.

(٢) استراتيجية (التوسل) ترتبط ارتباطاً موجباً ودال إحصائياً عند مستوى دلالة إحصائية  $(\alpha \leq 0.05)$  بعوامل الشخصية: العصابية، وقد كانت أقوى المعاملات الخاصة بهذه الاستراتيجية مع عامل العصابية.

وتشير النتائج السابقة إلى وجود علاقة ارتباطية موجبة بين استراتيجية التوسل والعصابية كعامل من عوامل الشخصية، أي أنه كلما ارتفع مستوى استراتيجية التوسل لدى الطلاب، ارتفع مستوى العصابية من عوامل الشخصية.

(٣) استراتيجية (ترقية الذات) ترتبط ارتباطاً موجباً ودال إحصائياً عند مستوى دلالة إحصائية  $(\alpha \leq 0.05)$  ب العصابية، وتشير النتائج السابقة إلى وجود علاقة ارتباطية موجبة بين استراتيجية ترقية الذات والعصابية من عوامل الشخصية، أي أنه كلما ارتفع مستوى استراتيجية ترقية الذات لدى الطلاب، ارتفع مستوى العصابية من عوامل الشخصية.

وهذا يتفق مع ما ورد في الإطار النظري حيث استراتيجية ترقية الذات بحسب جونز (١٩٨٢) والتي تشير إلى أفراد لديهم مهارات اجتماعية فعالة ويتمتعون بالإيثار والالتزام والإيجابية وهذا يتفق أيضاً مع سمات كلا من عامل العصابية، والمقبولية، والانفتاح على الخبرات، ويقظة الضمير.

(٤) استراتيجية (التمثيل) ترتبط ارتباطاً موجباً ودال إحصائياً عند مستوى دلالة إحصائية  $(\alpha \leq 0.05)$  بالعصابية من عوامل الشخصية، وقد كانت أقوى المعاملات الخاصة بهذه الاستراتيجية مع عامل العصابية.

وتشير النتائج السابقة إلى وجود علاقة ارتباطية موجبة بين استراتيجية التمثيل والعصابية، أي أنه كلما ارتفع مستوى استراتيجية التمثيل لدى الطلاب، ارتفع مستوى العصابية من عوامل الشخصية.

وهذا يتفق مع ما ورد في الإطار النظري حيث استراتيجية التمثيل بحسب جونز (١٩٨٢) تشير إلى أفراد يتمتعون بالقيادة ويتوقعون المكافئة على سلوكهم كما أنهم يتفانون لكسب ثقة الآخرين ويؤكد جونز أن هؤلاء الأشخاص يتمتعون بسلامة النية وهذا لا يتعارض مع سمات العوامل وفقاً للإطار النظري أيضاً.

(٥) استراتيجية (التخويف) ترتبط ارتباطاً موجباً ودال إحصائياً عند مستوى دلالة إحصائية  $(\alpha \leq 0.05)$  بعامل : العصابية، وقد كانت أقوى المعاملات الخاصة بهذه الاستراتيجية مع عامل العصابية.

وتشير النتائج السابقة إلى وجود علاقة ارتباطية موجبة بين استراتيجية التخويف وعامل العصابية من عوامل الشخصية، أي أنه كلما ارتفع مستوى استراتيجية التخويف لدى الطلاب، ارتفع مستوى العصابية لديهم.

وبذلك تتحقق صحة الفرض الثاني من فروض الدراسة.

#### نتائج الفرض الثالث ومناقشتها

ينص الفرض الثالث على " توجد فروق ذات دلالة احصائية بين متوسطات درجات طلاب الجامعة على مقياس استراتيجيات تقديم الذات تُعزى لمتغير النوع (ذكور- إناث) لصالح الإناث."

حيث تم حساب المتوسطات الحسابية، والانحرافات المعيارية لاستجابات عينة الدراسة على مقياس استراتيجيات تقديم الذات، ثم تم استخدام اختبار (ت) لدلالة الفروق بين متوسطي عينتين مستقلتين؛ وذلك نظراً لتوزيع عينة الدراسة وفقاً لهذا المتغير إلى مجموعتين: الذكور ويمثلها (١٤٦) طالباً، والإناث ويمثلها (٤٧٢) طالبةً. فجاءت النتائج كما في الجدول الآتي:

جدول (١٩) نتائج اختبار (ت) لدلالة الفروق بين طلاب الجامعة في استراتيجيات تقديم الذات طبقاً لمتغير (النوع) (ن=٦١٨)

المحور	مصدر التباين	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	درجة الحرية	قيمة (ت)	الدلالة الإحصائية
القبول والاستحسان	الذكور	٢٩.٥٤	٣.٦٥	٦١٦	١.٤٣	٠.١٥ غير دالة
	الإناث	٢٨.٠٠	٤.٤٧			
التوسل	الذكور	٢٦.٨٥	٤.٩٨	٦١٦	-٢.٥٥	*٠.٠٥
	الإناث	٢٩.٧٨	٣.٨٠			
ترقية الذات	الذكور	٢٩.٠٥	٤.٧٩	٦١٦	١.٩٧	٠.٠٦ غير دالة
	الإناث	٢٦.٤٠	٥.٢٤			
التمثيل	الذكور	٢٥.٧٥	٥.١٥	٦١٦	-٢.٠٢٥	*٠.٠٥
	الإناث	٢٨.٩٥	٥.٢٢			
التخويف	الذكور	٢٩.٣٧	٤.٤٢	٦١٦	٢.٤٥	*٠.٠٥
	الإناث	٢٦.٥٥	٣.٩٥			

يتبين من الجدول (١٩) السابق وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى دلالة  $\alpha = 0.05$  بين متوسطات استجابات عينة الذكور، ومتوسطات استجابات عينة الإناث في استراتيجيات (التوسل، والتمثيل) لصالح الإناث، و(التخويف) لصالح الذكور، بينما لم تكن الفروق بين الجنسين دالة إحصائياً في استراتيجيتي (القبول والاستحسان، وترقية الذات).

وتتفق هذه النتائج مع نتائج دراسة "رياض العاسمي" ٢٠١١ فقد أظهرت نتائجها فروقاً لدى الذكور والإناث في تقديم الذات، وأن الذكور أكثر استخداماً لاستراتيجيات التخويف أثناء تقديم أنفسهم للآخرين بينما أظهرت الإناث استخدام التوسل والتمثيل بشكل أكبر. وتبدو هذه النتيجة منطقية في مجتمعنا؛ حيث التنشئة الاجتماعية للذكور في إطار العادات والتقاليد نجدهم يستخدمون استراتيجيات كالتخويف أو التهمج أثناء تقديم أنفسهم، وهذا يدل على طبيعة المرحلة العمرية التي يمر بها أفراد العينة على عكس الإناث الذين يميلون إلى استخدام التوسل والتمثيل، بينما تختلف مع نتائج دراسة "تغم حسين" ٢٠١٩ حيث أظهرت نتائج التحليل الإحصائي للدراسة عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية في درجات أسلوب التمثيل لدى طلبة الجامعة تبعاً لمتغير النوع الاجتماعي أي 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، وتختلف أيضاً مع نتائج دراسة "إيناس

غريب" ٢٠١٧ التي أكدت على عدم وجود فروق ذات دلالة احصائية بين متوسطات درجات كلا من الذكور والإناث على أبعاد مقياس استراتيجيات تقديم الذات. وبذلك تتحقق صحة الفرض الثالث من فروض الدراسة.

#### نتائج الفرض الرابع ومناقشتها

ينص الفرض الرابع على "توجد فروق ذات دلالة احصائية بين متوسطات درجات طلاب الجامعة على مقياس استراتيجيات تقديم الذات تُعزى للتخصص الدراسي (علمي- أدبي) لصالح طلاب العلمي".

حيث تم حساب المتوسطات الحسابية، والانحرافات المعيارية لاستجابات عينة الدراسة على مقياس استراتيجيات تقديم الذات، ثم تم استخدام اختبار (ت) لدلالة الفروق بين متوسطي عينتين مستقلتين؛ وذلك نظراً لتوزيع عينة الدراسة وفقاً لهذا المتغير إلى مجموعتين: العلمي ويمثلها (١٨٦) طالباً وطالبة، والأدبي ويمثلها (٤٣٢) طالباً وطالبة، فجاءت النتائج كما في الجدول الآتي:

جدول (٢٠) نتائج اختبار (ت) لدلالة الفروق بين طلاب الجامعة في استراتيجيات تقديم الذات طبقاً لمتغير (التخصص الدراسي) (ن=٦١٨)

المحور	مصدر التباين	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	درجة الحرية	قيمة (ت)	الدلالة الإحصائية
القبول والاستحسان	علمي	٢٣.٠٢	٣.٧٥	٦١٦	٢.٣٩	*٠.٠٥
	أدبي	٢٠.٥٠	٤.١١			
التوسل	علمي	٢٩.٦٦	٤.٠٢	٦١٦	١.٣٧	٠.١٧ غير دالة
	أدبي	٢٧.٩٥	٥.٥٥			
ترقية الذات	علمي	٢٩.٣٩	٤.٣٤	٦١٦	١.٥٨	٠.١١ غير دالة
	أدبي	٢٧.٢٠	٦.٣٥			
التمثيل	علمي	٢٩.٥٩	٤.٢٨	٦١٦	١.٧٦	٠.٠٨ غير دالة
	أدبي	٢٧.٥٥	٤.٠٨			
التخويف	علمي	٢٣.٣٤	٣.٤٨	٦١٦	١.٢٣	٠.٢٢ غير دالة
	أدبي	٢٢.٢٠	٣.٢٤			

يتبين من الجدول (٢٠) السابق وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى دلالة (  $\alpha = 0.05$  ) بين متوسطات استجابات عينة طلاب العلمي، ومتوسطات استجابات عينة طلاب الأدبي في استراتيجية (القبول والاستحسان) لصالح طلاب العلمي، بينما لم تكن الفروق بين الجنسين دالة إحصائية في استراتيجيات (التوسل، وترقية الذات، والتمثيل، والتخويف). حيث استخدم طلاب الشعب العلمية استراتيجيات القبول والاستحسان أكثر من نظرائهم في الشعب

الأدبية وهذه النتيجة تشير إلى أن طلاب التخصصات العلمية يميلون إلى استخدام أسلوب التمثيل أكثر منه لدى نظرائهم في التخصصات الأدبية.

ويرجع ذلك إلى طبيعة التخصص العلمي والتي تجعل الطلاب يفكرون بشكل علمي أكثر وبالتالي التأثير المفترض لطبيعة الدراسة والاهتمام بالجانب الداخلى أعلى من الأدبي الذى يعتمد على المظهر الخارجى.

وتختلف هذه النتيجة مع نتائج دراسة "نغم حسين" ٢٠١٩ حيث أظهرت نتائج التحليل الإحصائي وجود فروق ذات دلالة إحصائية في درجات اسلوب التمثيل لدى طلبة الجامعة تبعاً لمتغيرات التخصص الدراسي لصالح طلبة التخصص الأدبي من طلبة الجامعة وهذه النتيجة تشير إلى أن طلبة التخصصات الأدبية يفضلون استعمال اسلوب التمثيل أكثر من نظرائهم في التخصصات العلمية ويعزى هذا التباين إلى تباين العوامل البيئية بمكوناتها المختلفة والمناهج الدراسية وفرص العمل ما بعد الدراسة وتفاعلها مع الاستعدادات والقابليات بما يشكل خصوصية وتفرد لكل وتعتقد نغم أن طلبة التخصصات الأدبية يحاولون أن يتخلصوا من أوقات فراغهم وشعورهم بأنهم أقل من طلبة التخصصات العلمية لذا يلجأون إلى أسلوب التمثيل لتحسين 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.

كذلك وأظهرت الدراسة طبقاً للتحليل الإحصائي النتائج الآتية:

- ١- يقدم أفراد عينة البحث ذواتهم إلى الآخرين بخمسة أساليب، وبمستويات عالية دالة إحصائياً عند مستوى (٠.٠٥).
- ٢- إن ترتيب أساليب تقديم الذات التي يفضل أفراد العينة استعمالها في تقديم ذاتهم بها إلى الآخرين، من الأكثر إلى الأقل استعمالاً (تفضيلاً) هو التمثيل، والقبول والاستحسان، والتخويف، وترقية الذات، والتوسل، على التوالي.
- ٣- يفضل الطلبة والطالبات بالسنة الرابعة في التخصصات العلمية استعمال أسلوب التمثيل أكثر من نظرائهم الطلبة والطالبات في التخصصات الأدبية، وبمستوى دال إحصائياً عند مستوى (٠.٠٥).

- ٤- لا توجد فروق دالة إحصائياً عند مستوى (٠.٠٥) بين كل من طلبة وطالبات التخصصات العلمية والتخصصات الأدبية في استعمال أساليب تقديم الذات الأربعة الأخرى ( القبول والاستحسان، والتخويف، وترقية الذات، والتوسل).
- ٥- يوجد تأثير دال إحصائياً عند مستوى (٠.٠٥) لتفاعل كل من النوع الاجتماعي والتخصص الدراسي في أساليب تقديم الذات.
- وبذلك تتحقق صحة الفرض الرابع من فروض الدراسة.
- التوصيات:
- فى ضوء ما أسفرت عنه نتائج هذه الدراسة ومناقشتها، توصى الباحثة بما يلى:
- فى ضوء ما أسفرت عنه الدراسة الحالية من نتائج تم اقتراح بعض التوصيات التى قد تسهم فى تعزيز استخدام استراتيجيات تقديم الذات لدى طلاب الجامعة:
- ١- تنمية التفكير الإيجابي لدى الطلاب بحيث يتمكنوا من تقديم ذاتهم بشكل أكثر إيجابية.
  - ٢- توعية أعضاء هيئة التدريس وأولياء الأمور بأهمية تقديم الذات لدى الطلاب وبالتالي مراعاة اختلاف سماتهم الشخصية وانتقاء طرق التعامل مع هؤلاء الطلاب.
  - ٣- التركيز على استراتيجيات تقديم الذات الأكثر قبولاً واسهاماً فى تنمية المجتمعات والبعده عن الاستراتيجيات التهديدية.
  - ٤- حث الطلاب على محاولة فهم سماتهم الشخصية وتقبلها واختيار الأكثر ملائمة للتفاعل مع المجتمع.
  - ٥- الاهتمام ببرامج مهارات تقديم الذات لأنها تدعم الثقة بالذات والوصول إلى الأهداف.
  - ٦- تصميم برامج تدريبية حول أساليب تقديم الذات وتوظيفها فى إطار العلاقات الاجتماعية اليومية.
  - ٧- عمل دورات تدريبية للطلاب تدعم استخدام الاستراتيجيات الإيجابية لتقديم الذات.
  - ٨- تقديم برامج توعوية نفسية فى كيفية التعامل مع استراتيجيات تقديم الذات المختلفة وفقاً لعوامل الشخصية مع كافة فئات المجتمع.



بحوث مقترحة:

فى ضوء نتائج الدراسة لحالية تقترح الباحثة بعض البحوث التى تعد استكمالاً وذات صلة بالدراسة الحالية:

- ١- دراسة مقارنة لاستراتيجيات تقديم الذات بين العاديين وذوى الاحتياجات الخاصة .
- ٢- دراسة مقارنة لاستراتيجيات تقديم الذات بين العالم الافتراضى والواقعى على مواقع التواصل الاجتماعى.
- ٣- دراسة العلاقة بين استراتيجيات تقديم الذات وصورة الجسم لدى السيدات العاملات .
- ٤- إجراء بحوث بين تقديم الذات وبعض المتغيرات الأخرى مثل الثقة بالنفس ومدى تقبل الآخرين وجودة الحياة.

## المراجع

## أولاً: المراجع العربية:

- أحمد عبدالخالق (٢٠١٦). علم نفس الشخصية. القاهرة: مكتبة الانجلو المصرية.
- أحمد اللوغانى (٢٠١٠). "أساليب تقديم الذات لطلاب كلية التربية الاساسية فى ضوء بعض المتغيرات". مجلة كلية التربية جامعة الاسكندرية المجلد العشرون العدد الأول لسنة ٢٠١٠.
- إيناس غريب (٢٠١٧). "أساليب تقديم الذات واستراتيجيات حل الصراع فى ضوء أنماط التعلق الوجدانى لدى المقبلين على الزواج". مجلة كلية التربية جامعة طنطا مجلد ٦٥ العدد ١. <http://search.mandumah.com/Record/861656>.
- بدر الانصارى (١٩٩٧). "مدى كفاءة قائمة العوامل الخمسة الكبرى للشخصية فى المجتمع الكويتى". مجلة الدراسات النفسية مجلد ٧ العدد ٢.
- <http://search.mandumah.com/Record/10599>
- حامد زهران (٢٠١٠). الصحة النفسية والعلاج النفسى. ط٦، القاهرة: دار الكتب.
- رياض العاسمى، فتحى الضبع (٢٠١١). "استراتيجيات تقديم الذات وعلاقتها بالقلق الاجتماعى لدى طلاب الجامعة". دراسة مقارنة على عينة مصرية سورية مجلة كلية التربية \_ بالزقازيق العدد ٧٣.
- سامية خليل (٢٠٠٨). "فعالية برنامج ارشادى لتنمية الذكاء الوجدانى فى تحسين التفكير الخلقى واستراتيجيات تقديم الذات لدى المراهقين". رسالة دكتوراه، كلية التربية جامعة الزقازيق.
- سهير كامل (٢٠١٦). نظريات الشخصية. القاهرة: مكتبة الفكر العربى.
- عادل الاشول (٢٠١٢). علم نفس النمو. ط٣، القاهرة: مكتبة الأنجلو المصرية.
- محمد عبدالرحمن (٢٠٠٤). علم النفس الاجتماعى المعاصر مدخل معرفى. القاهرة: دار الفكر العربى.
- مى مجاهد (٢٠١٩). "استخدام المراهقين للغة (الفرانكو) على شبكات التواصل الاجتماعى وعلاقتها بطبيعة ومستويات استخدامها للغة فى الواقع". رسالة ماجستير، كلية التربية النوعية، جامعة طنطا.
- ناجى الدمنهورى، حسن عابدين (٢٠١٢). "أساليب تقديم الذات لدى طلاب المرحلة الثانوية فى ضوء المرغوبة الاجتماعية والخوف من التقييم السالب" مجلة كلية التربية جامعة الاسكندرية. المجلد الثانى والعشرون العدد الثانى .
- نعم حسين (٢٠١٩). "أساليب تقديم الذات لدى طلبة الجامعة". مجلة العلوم الانسانية جامعة بابل مجلد ٢٦ العدد ١.

- هشام الحسيني (٢٠١٢). العوامل الخمسة للشخصية وجهة جديدة لدراسة وقياس بنية الشخصية. القاهرة: مكتبة الانجلو المصرية.
- وسناء يوسف وفؤاد فريح (٢٠٢٠). "استراتيجيات تقديم الذات لدى طلبة الدراسات العليا". مجلة جامعة الأنبار كلية التربية للعلوم الانسانية.

- Barph, T. (2015). Strategy narratives and wellbeing challenges: The role of everyday self-presentation. **Journal of business research**, 69(1), 70-81.
- Costa, P.T., Jr. & McCrae R.R (1992). The Revised NEO Personality Inventory (NEO-PI-R) and NEO Five-Factor Inventory (NEO-FFI) professional manual. Odessa, FL; **Psychological Assessment Resources**.
- Do Raad, B. (2000). **The Big Five Personality Factor: The Psycholexical Approach to Personality**. Toronto: Hogrefe and Huber Publishers.
- Fhasci , M. Lindwall , A. Altintas , N. Edepli Gursel (2014). **Gender differences in the relation of personality traits and self-presentation with physical activity**. available online 7october2016 at [www.sciencedirect.com](http://www.sciencedirect.com).
- Goldberg, L. R. (1999). A broad-band with, public-domain, personality inventory measuring the lower-level facets of several Five-Factor models. In I. Mervielde, I. J. Deary, F. de Fruyt, & F. Ostendorf (Eds.). *Personality psychology in Europe* (Vol. 7, pp. 7–50). Tilburg: Tilburg University Press.
- Gosling, S. & Rentfrow, P. & Jr, W. (2003). A very Brief Measure of the Big Five Personality Domains **Journal of research in personality**. 37,506.
- Gwendolyn, U. (2013). Corporate Social Responsibility in Poland: Businesses' Self-Presentations. **Procedia - social and behavioral sciences**, 213, 52-62.
- Harrison, S. (2014). *Life, poetic career, self-presentation. Greece & Rome* : Cambridge University Press
- Johnson, M. (2016). Relations between explicit and implicit self-esteem measures and self-presentation. **Personality and individual Differences**, 95(1), 159-161,
- Jones , E. (1982). **Toward a general theory of strategic self-presentation .Psychological prescriptive of the self.**
- Manago, M., Graham, M., Greenfield, P. & Salimkhan, G. (2008). Self-presentation and gender on MySpace. **Journal of applied developmental psychology**, 29(6), 446-458.
- Michael E. Sadler, Jeffery M. Hunger , Christopher J. Miller (2010). *Personality and impression management: Mapping the Multidimensional*

- Personality Questionnaire onto 12 self-presentation tactics. Available online 25 January 2010 at [www.elsevier.com/locate/paid](http://www.elsevier.com/locate/paid).
- Minas Michikyan , Kaveri Subrahmanyam , Jessica Dennis (2014) . Can you tell me who I am? Neuroticism, extraversion, and online self-presentation among young adults. Available online 14 February 2014 at [www.elsevier.com/locate/comphumbeh](http://www.elsevier.com/locate/comphumbeh)
- Niessen, S., Meijer, R. & Tendeiro, T. (2017). Measuring non-cognitive predictors in high-stakes contexts: The effect of self-presentation on self-report instruments used in admission to higher education. **Personality and Individual Differences**, 106(1), 183-189.
- Ortiz, J., Chang, S., Chih, W. & Wang, C. (2017). The contradiction between self-protection and self-presentation on knowledge sharing behavior. **Computers in Human Behavior**, 76(2), 406-416.
- Schlenker, S. (2010). **Evaluation, Self-presentation, career choice, analysis, poets, works**. *Personality and Individual Differences*, 54(3), 60-74.
- Sigal, T. & Iris, V. (2014). Gender differences in Facebook self-presentation: An international randomized study. **Computers in human behavior**, 35 (3), 388–399.
- Williams, F. (2000). **Self presentation and the performance**. University of Oxford press .