اساليب تقديم الذات لدى طلبة الجامعة

Self-presentation styles among university students

م.م ميساء علي عطية

Instructor. Maysaa Ali Attia

جامعة بغداد- كلية التربية للبنات- قسم العلوم التربوية والنفسية

maysaa.a@coeduw.uobaghdad.edu.iq

المستلخص :

يهدف البحث الحالي الى التعرف على اساليب تقديم الذات لدى طلبة الجامعة، وكذلك الفروق فيها تبعا لمتغيري النوع الاجتماعي والتخصص ،وقد شملت عينة البحث الحالي (448) طالبا وطالبة , وتحقيقا لأهداف البحث قامت الباحثة بتبني مقياس اساليب تقديم الذات لـ"لي" وآخرون (Lee et al 1999) بتصميم قائمة اساليب تقديم الذات (SPT) ,مؤلف من فئتين هما الاولى الاساليب الدفاعية وتضم فئة خمسة اساليب (العذر , التبرير , التنصل , تعويق الذات , التأسف) , والثانية الاساليب التوكيدية تضم فئة سبعة اساليب (التملق , التخويف , التوسل , التفاخر ,التجمل , النسف , المثالية) وقامت الباحثة بتطبيق المقياس على عينة البحث وبعد جمع البيانات ومعالجتها أحصائيا بأستعمال عدد من الوسائل الأحصائية منها التحليل العاملي الاستكشافي و معامل سبيرمان ومعادلة الفاكرونباخ ، وتوصل البحث الى مجموعة من النتائج أهمها :

١- ان افراد المجتمع لديهم اساليب تقديم الذات.

٢- ليس هناك فروق ذات دلالة احصائيا في اساليب تقديم الذات لدى طلبة الجامعة على وفق متغير النوع الاجتماعي (ذكر – انثى) والتخصص (علمي – انساني).

الكلمات المفتاحية : اساليب تقديم الذات.

Abstract :

The current research aims to identify the self-presentation styles of university students, as well as the differences in them according to the variables of gender and specialization. The current research sample included (448) male and female students. To achieve the research objectives, the researcher adopted the scale of self-presentation styles of Lee et al. (1999) by designing a list of self-presentation styles (SPT), consisting of two categories: the first is defensive styles, which includes a category of five styles (excuse, justification, evasion, self-handicapping, regret), and the second is affirmative styles, which includes a category of seven styles (flattery, intimidation, pleading, boasting, embellishment, detonation, idealism). The researcher applied the scale to the research sample and after collecting the data and processing it statistically using a number of statistical methods, including exploratory factor analysis, Spearman's coefficient, and the Cronbach's alpha equation. The research reached a set of results, the most important of which are: 1- That Community members have self-presentation styles.

2- There are no statistically significant differences in self-presentation styles among university students according to the gender variable (male - female) and specialization (scientific - humanities).

Keywords: Self-presentation Styles.

الفصل الاول

الاطار العام للبحث

أهمية البحث والحاجة إليه:

تعد المرحلة الجامعية أحد الركائز الأساسية لتطورالمجتمعات وتقدمها ،وذلك لقدرتها على تهيئة الطاقات البشرية المتخصصة لنهوض بالمجتمع فى كافة المجالات المختلفة، ومن خلال الاطلاع على بعض الأدبيات والدراسات السابقة تبين أن الكثير من طلبة الجامعة يعانون من مشكلات منها وجود مشكلة متعلقة بتقديم ذواتهم .

وتقديم الذات هو احد اهم نواحي الذات الخاصة بالعلاقات بين الافراد ، وهو يعني كيف يقدم الفرد ذاته للاخرين ، اي تشكيل صورة وغالبا ماتكون صورة مرغوبة عن الذات لتقديمها للاخرين في احد جوانب الحياة وفي العلاقات بين الافراد ، بهذا المعنى، فان الذات المقدمة هي اداة فعالة للارتباط بين الاخرين وهي جانب مهم من العقل الاجتماعي (Tice,Faber, 1999, p. 1) .

وقد شعرت الباحثة بوجود مشكلة لدى الطلبة في تقديم ذاتهم للآخرين منهم زملائهم واساتذتهم والاشخاص المحيطين بهم في الجامعة , وهناك عدد من الطلبة لايجيدون تقديم انفسهم للآخرين فهم اما يبالغون أو يقللون من شأن أنفسهم , وغالبا مايحاول الطلاب تقديم انفسهم بصورة ايجابية وجيدة لنيل استحسان الاشخاص داخل وخارج الجامعة .

لذلك فأن اسلوب تقديم الذات هو الطريقة التي يستخدمها الفرد في ممارسته للأنشطة المختلفة من أجل تكوين انطباع محدد لدى الآخرين عنه , واسلوب تقديم الذات الفرد يختلف حسب الموقف الذي يتعرض له (البيشي، ٢٠١٨، صفحة ٤٧٦) .

اهداف البحث :

يستهدف البحث الحالي التعرف على مايأتي:

١) قياس أساليب تقديم الذات لدى طلبة الجامعة .
٢) الفروق في اساليب تقديم الذات لدى مجتمع البحث على وفق المتغير النوع الاجتماعي (ذكور – إناث) والتخصص (علمي – أنساني).

حدود البحث :

يتحدد البحث الحالي بطلبة الجامعة بغداد ومن كلا الجنسين وفي التخصصات (الإنسانية و العلمية) وللعام الدراسي (2024/2023) .

تحديد المصطلحات :

اولاً : اساليب تقديم الذات (Self–Presentation) : عرفها كل من :

١- آركن (Arkin 1980) : هو الاسلوب او الطريقة التي يستعملها الفرد للتاثير في الانطباعات التي يكونها الاخرون عنه من خلال عملية التفاعل الاجتماعي (Arkin, 1980, p. 161) .
٢- ليري وآخرون (Leary et al 1994) : هي العملية التي يحاول بها الافراد السيطرة على كيفية إدراك الاخرين لهم (Leary&Tchividjian&Kraxberger, 1994, p. 461) .
٣- بوميستر (Baumeister,Bushman 2014) : هي أي سلوك يهدف إلى إيصال صورة معينة للذات أو معلومات معينة عنها إلى الناس الآخرين (Baumeister & Bushman R. F., 2014, p. 107) .
٤- ديلاماتير وآخرون (Delamater et al 2015) : بأنها العملية التي يحاول الأفراد من خلالها أن يتحكموا في الانطباعات التي يكونها الآخرون عنهم في التفاعل الاجتماعي (DeLamater & Myers & Collett, 2015, p. 146) .

ويعرف إجرائياً بالدرجة التي يحصل عليها الطلبة على مقياس أساليب تقديم الذات المستخدمة في الدراسة الحالية .

تبنت الباحثة تعريف Arkian 1981 استناداً لنظريته .

الفصل الثاني

الاطار النظري

مقدمة:

يحدث في الحياة اليومية تقديم الذات بصورة متكررة، مثلاً يتم استخدام تعبيرات الوجه، أو نوع الموضوعات التي يطرحها الفرد في نقاشه، وفي الانفعالات التي يظهرها، وأبسط أشكال تقديم الذات هو الجانب الذي يتهم بالمظهر الخارجي مثل : وضع الألوان على الوجه وصبغ الشعر ... الخ , ويرتبط تقديم الذات بوجود الأخرين أو الوعي بيهم فمادام الفرد يعي وجود الأخرين، ويفكر دائماً فيما يعتقدونه عنه، فإنه سيمارس تقديم الذات سواء كان واعياً بذالك أو لم يكن، أي أن تقديم الذات يرتبط بالجانب العام من الذات،بمعنى ما يعتقده الفرد في أن الأخرين يدركونه فيه كشخص , فالفرد يقدم ذاته بشكل إيجابي حسب ماتسمح به الظروف (Schlenker, 1975, p. 1031) .

إن الاهتمام بالظهور بصورة جيدة أمام الآخرين ربما نشأ من الحقائق الجوهرية للطبيعة الإنسانية , فالبشر يحققون أهدافهم البيولوجية في البقاء والتناسل عن طريق الانتماء إلى الجماعات، وجعل الناس يحبوننا أو يحترموننا مفيد جد ا للدخول في تلك الجماعات والبقاء فيها، وهذا هو أحد معالم الحياة الإنسانية : الطريق الطويل للتقبل الاجتماعي، وجزء كبير من هذا الطريق هو في ترك انطباعات جيدة لدى الناس، والمحافظة على سمعة جيدة، وهذا ما يدور حوله تقديم الذات (Baumeister& Bushman, 2014, p. 106)

وإن تقديم الذات هو أكثر جوانب ارتباطاً بالآخرين , فهي الوسيلة الأبرز التي تشارك بها في الحياة الاجتماعية، ويشمل الاهتمام به سياقات كثيرة في الحياة الإنسانية تمتد من الفرق الرياضية إلى اللقاءات

الاقتصادية، ومن الشواطئ إلى المستشفيات العقلية , فهناك تغيرات في سلوك الناس قد لا تحدث إذا كانوا بمفردهم، وإنما إذا كانوا على مرأى ومسمع من الاخرين (Baumeister R. F., 1998, pp. 703-704) , و تقديم الذات عامل مؤثر في الجماعة الإنسانية التي يتأثر سلوك أعضاءها كثيرآ بصورة قوية باهتمامهم بنظرة باقي أعضاء الجماعة إليهم، سواء كانوا في غرفة الصف، أو في العلاج الجماعي ، أو جماعات العمل، أو في قاعة المحكمة وغيرها من مواقف التفاعلات الجماعية المختلفة ،بحيث أن أي تفسير لعمليات الجماعة لا يأخذ تقديم الذات في الاعتبار سيكون ناقصا وغير ملائم (Baumeister&Hutton, 1987, pp. 84-85) .

ويذكر هونوري (Honoree 1999) أن أساليب تقديم الذات تعبر عن عدة طرق إما أن تتمثل في تعبيرات شفوية أو سلوكيات لإحراز انطباعات لدى الأخرين، علاوة على ذلك فإن هذه الانطباعات تتطلب مجهودا من هؤلاء الأفراد لترك أثر لدى الأخرين (Honoree, 1999, p. 17) .

وأساليب تقديم الذات تختلف وفقا للدور الذي يقوم هو الأفراد، كما أنها تعطى الفرد نظرة ثاقبة إلى طبيعة التفاعل الشخصي , حيث يقوم الفرد فى المواقف بأكثر من دور ومع كل دور تختلف أساليبه فى تقديم الذات ، أى أن الفرد عليه أن يقدم نفسه بأكثر من طريقة وفقآ لما يقوم به من ادوار (Williams, 2000, p. 136) .

نبذة تاريخية عن تقديم الذات

أهمل علماء النفس موضوع تقديم الذات وإدارة الانطباع لوقت طويل، واهتم به بعض علماء الاجتماع الذين كتبوا باستبصارعن أساليب تقديم الذات التي يستخدمها الأفراد في الحياة اليومية، لكن لم تترجم كتاباتهم الحدسية إلى فروض قابلة للاختبار التجريبي إلا بعد ذلك، حيث تسارع الاهتمام بتقديم الذات، وظهر ذلك في عدد من المساحات الأساسية في علم النفس الاجتماعي، التي أعادت تفسير كثير من المفاهيم في ضوء تقديم الذات وإدارة الانطباع (Tedeschi&Riess, 1981, p. 3) .

وقد انتعش الاهتمام المعاصر بتقديم الذات بتطورين، أولهما إسهامات باحثين مثل" جونز، بتمان، تيديشي، سكلنكر، باوميستر" , في تقديم تحليلات مفاهيمية ممتازة لتقديم الذات وإدارة الانطباع زودت المجال بالتماسك والترابط . وثانيهما استخدام مفاهيم تقديم الذات في تفسير سلوكيات عدة كالعدوان وتغير الاتجاه والتحيزات

الخادمة للذات والتسهيل الاجتماعي والأعراض الذهانية وتعويق الذات والعمليات الارشادية (Leary& Kowalski, 1990, p. 35) .

اعتبر علماء النفس الاجتماعي ان تقديم الذات في البداية ، شكلاً من أشكال النفاق، يهدف إلى التلاعب بالآخرين، أو تعزيز أنانية الفرد, أدرك التخصص تدريجياً أن يصنع انطباع جيد، والحفاظ على سمعة حسنة , ويمثل مظهراً جوهرياً في الحياة الإنسانية الاجتماعية ، ومن ثم فأن تقديم الذات ليس مقتصراً على المنافقين أو المتصنعين فقط ، بل تقريباً ان أي شخص يكافح لأجل تقديم جيد لذاته كوسيلة لنيل القبول الاجتماعي، والحصول على هوية، ومن ثم مكانة ذات قيمة ضمن النظام الاجتماعي (Baumeister & Bushman R. F., 2014, p. 108) .

وبناءآ على الأهمية الواقعية لتقديم الذات في التفاعل الاجتماعي فقد أمتد الاهتمام العلمي به من علم الاجتماع وعلم النفس الاجتماعي إلى مجالات أخرى، فهو موضوع مهم في علم النفس الارشادي والنمائي والرياضي، وعلم نفس الشخصية، وفي السلوك التنظيمي و العلوم السياسية (Schlenker, 2012, p. 542) .

اساليب تقديم الذات

قام تيديشي (Ted chi,1984) بتحديد بعض من أساليب تقديم الذات على أساس نظرية تقديم الذات، حيث قسم أساليب تقديم الذات إلى فئتين هما :-

١.الاسلوب الدفاعي : وهو الأسلوب الذي يستخدمه الفرد من أجل الدفاع أو استعادة هوية ذاتية تم إتلافها، ويتضمن مجموعة من التكتيكات هي :-

- الأعذار: تصريح من قبل الفرد بالإنكار عن مسؤوليته عن الأحداث السلبية .
- التبريرات : توفير أسباب قهرية (انفعالية) لسلوك سلبي بدلاً من توفير أسباب عقلانية عن مسؤوليته نف ذلك السلوك السلبي .
- العجز الذاتي: وضع عقبات في طريق النجاح مع نية أو رغبة لمنع الأخرين من القيام باستنتاجات حول فشل الفرد .

- التنكر: تعبيرات تقدم لتفسير حدث لم يقع بعد .
- الاعتذار: اعتراف الشخص بالمسؤولية عن أي ضرر لحق بالأخرين نتيجة لسلوكه، والتعبير عنه بالند والشعور بالذنب (Anna&Joanna, 2010, p. 199) .

٢.الاسلوب التوكيدي : يتضمن :-

- الحظوة بالأخرين : هو الإجراء الذي يقوم به الفرد للحصول على بعض المزايا الشخصية من الأخرين أثناء تفاعله معهم .
- التنعم أو الفرح : تتمل في المطالبة الأخرين بالنظر إلى الفرد بأيجابية أو يؤكد هذه الصفات عند الأشخاص التي تربطه بهم علاقات حميمية .
- التخويف :هي الإجراءات التي يقوم بها الفرد لكي يظهر قوته وسطوته في وجه من يكلمه , ويستخدم هذا التكتيك للتحريض على تخويف الأخرين بهدف زيادة وكفأءته .
- التعزيز :إقناع الأخرين بأن نتائج سلوكه اكثر إيجابية مما لدى الأخرين .
- النسف أو التفجير :يقوم على تقديم تعابير سلبية للآخرين بعد أن كان يمدحهم.
- الحق :مطالبة الأخرين للحصول على حقه , وذلك من خلال اعتماده على إنجازاته الذاتية .
- التوسل : يدعي فيه الفرد بأنه ضعيف , ولا حول له ولا قوة , ويقوم بذلك للحصول على المساعدة من الشخص المستهدف .
- ضرب المثل : تقديم السلوك بصورة أخلاقية على أنه جدير بالاحترام او الاعجاب.

ومعايير تقديم الذات تختلف باختلاف الثقافات , فتؤدي الأدوار طبقآ للمعايير الاجتماعية التي تحكم الموقف , ولكن ينبغي ان توضع في الاعتبار ان تلك المعايير تتغير مع الوقت وبالتالي فإن الطريقة التي يتصرف بها الفرد لكي يقدم صورة ايجابية عن الذات تتغير أيضآ (Jasmine& Delroy , 2008, p. 323) .

الدوافع الاساسية وراء سلوك تقديم الذات:

تصنيف دوافع تقديم الذات في ثلاث فئات وهي رئيسة ، متمايزة ومترابطة في الوقت ذاته وهي :-

١) المكاسب في العلاقات الاجتماعية : يعتبر التأثير الاجتماعي، والسعي لزيادة المكانة في العلاقات الاجتماعية من أهم دوافع تقديم الذات، فعن طريق تشكيل نظرة الآخرين لخصائص وسمات الفرد،يمكن التأثير في سلوكياتهم في الاتجاه المرغوب , ومن أهمها التقبل وتيسير التفاعل الاجتماعي ,وتجنب الرفض الاجتماعيين حيث تقلل تقديمات الذات الإيجابية من خطر تعرض المرء لرفض الآخرين، ويمكنها أن تساعد في الحصول على الإثابات النفسية والمادية كالاحترام، الصداقة، المساعدة، زيادة الدخل، وغيرها.

٢) الحفاظ على تقدير الذات : رغم أهمية المكاسب الاجتماعية والمادية في دفع سلوك تقديم الذات،إلا أن هناك دوافع أخرى لتقديم الذات لا يكون ورائها منافع اجتماعية ومادية مباشرة ,ومن هذه الدوافع الحفاظ على تقدير الذات، حيث قد ينهمك الناس في تقديم الذات ليحصلوا على تغذية إيجابية راجعة من الآخرين صريحة أو متخيلة مثل المدح وعلامات المحبة والاطراء وغيرها، ما يعزز ويرفع من تقدير الذات .

٣) تشكيل وتطوير هويات مرغوبة : بالإضافة إلى الدافع الوسيلي لتقديم الذات والهادف إلى التأثير في الآخرين للحصول على مكافآت مادية وعلمية، هناك دافع تعبيري يهدف إلى بناء صورة وهوية معينة للذات. فادعاء الهوية هو أحد وظائف تقديم الذات، ولذلك قد يقدم الفرد ذاته أحياناً بصورة سيئة او لا تعجب الآخرين، لأنه لا يسعى لنيل مكاسب اجتماعية بقدر ما يهمه تكوين هوية معينة والتأكيدعليها (لقمان، ٢٠١٦، الصفحات ٦٤-٦٥) .

- النظريات التي فسرت اساليب تقديم الذات

نظرية آركن (Arkin1981) :

قدم روبرت آركن (Robert M. Arkin 1981) نظريته في تقديم الذات الأكتسابي والوقائي , وآركن هو أحد سايكولوجيي الذات المعرفيين الذين ركزوا تحديداً على عملية تكوين اليوية الذاتية من خلال السيطرة على صور الذات المتنوعة لدى الآخرين (Arkin , 1987, p. 152) , يشير آركن الى ان هناك بعض المخاطر الاجتماعية الملازمة لكل العلاقات الاجتماعية ، فالفشل والرفض وفقدان المكانة الاجتماعية والارتباك هي نتائج محتملة للعلاقات الاجتماعية الى جانب السعادة والمتعة التي يحققها الفرد من ارتباطه بالاخرين , Arkin)

(1987, p. 188 وقد لاحظ آركن ان كلا من الدافع الأكتسابي (لأكتساب الاستحسان الاجتماعي)والدافع الوقائي (لتجنب الاستهجان والرفض) يؤثران في تقديم الفرد لذاته (Gergen&Green, 1985, p. 81) وأشار الى مصطلحات التقديم الاكتسابي والوقائي للذات وجدت لتوضح الاختلافات في ردود افعال الافراد لهذه المخاطر ، فتقديم الذات الاكتسابي يشير الى تلك الحالات التي تسيطر فيها اساليب الفرد على هذه المخاطر وتطوقها ، ويعد تقديم الذات تحديا وذلك من خلال تقديم صورة للذات بحيث تكون اكثر ايجابية قدر الامكان وعلى العكس من ذلك ، فان تقديم الذات الوقائي يصف المحافظة الاجتماعية ، فالشخص الوقائي يحاول فقط خلق انطباعات تعود عليه بالأمان (Arkin , 1987, p. 188) .

وقد اقترح آركن وجود نمط تقديم الذات الأكتسابي فضلاً عن النمط الوقائي ، وهو يشير الى انه على الرغم من ان البحث عن الاستحسان أو الموافقة يشكل اساس اغلب التعامل لتقديم الذات الأكتسابي ، فأن تجنب الاستهجان ينتج نمط تقديم ذات مختلف بشكل يمكن اثباته واقامة الدليل عليه ، وهو الوقائية أو الحمائية في تقديم الذات وهذه تنتشر في العلاقات بين الأشخاص (الكعبي، صفحة ٥٥٥) .

اقترح آركن بشكل محدد ان أغلب الأفراد في بعض الظروف يفضلون الدخول في عملية خلق صورة معينة لذواتهم والتي هي فقط من المحتمل ان تحدث استهجان الآخرين , والافراد بعضهم يتبنون مثل هذا النمط بشكل متواصل ومستمر تقريبا (الكعبي، صفحة ٥٥٦) .

وقد درست ارتباطات تقديم الذات الاكتسابي والوقائي مع عدد من المتغيرات منها تقدير الذات ،وقد وجد كل من(وولف والآخرين 1986) ان تقديم الذات الاكتسابي يرتبط ايجابيا مع تقدير الذات لدى طلبة الجامعة من الذكور والاناث ،ويرتبط ايجابيا مع القدرة الاجتماعية ، في حين انه يرتبط سلبيا بكل من الخجل والقلق الاجتماعي , اما تقديم الذات الوقائي ارتبط سلبيا بتقدير الذات ويرتبط ايجابيا بالخجل والقلق الاجتماعي (بمعى انه كلما ازداد الخجل والقلق الاجتماعي كلما مال الشخص الى تقديم ذاته باسلوب وقائي والعكس صحيح ايضا (Wolfe &Lennox&Cutler, 1986, p. 358) .

اما عن العلاقة بين تقديم الذات الاكتسابي والنوع ، فقد افترض آركن (Arkin1981) ان هناك فروقا بين الجنسين في تقديم الذات الاكتسابي ، اذا ان الذكور اكثر ميلا للدخول في هذا النمط مقارنة بالاناث , اما العلاقة

بين تقديم الذات الوقائي والنوع ايضآ هناك فروقا بين الجنسين في تقديم الذات الوقائي ، اذا ان الاناث اكثر ميلا للدخول في هذا النمط مقارنة بالذكور (الكعبي، الصفحات ٥٥٦-٥٥٧) .

نظرية جونز وبيتمان (Jones & Pittman 1982) :

ذكر جونز وبيتمان ان إستراتيجيات تقديم الذات تعبر عن أساليب إما أن تكون تعبيرات شفوية، أو سلوكية لإحراز انطباعات لدى الاخرين، وقدم جونز هذه الأساليب في صورة أبعاد أطلق عليها استراتيجيات تقديم الذات وهي :-

أ- القبول والاستحسان: Ingratiation

هي استراتيجية يستخدمها بعض الأفراد لقبولهم بين الاخرين باعتبارهم أشخاص محبوبين لديهم جاذبية ومرح، وأشار 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 التى تتمتع بالقبول والاستحسان.

ب- التخويف Intimidation :

هى استراتيجية يستخدمها بعض الأفراد بهدف تخويف الآخرين حتى لا تتيح لهم الفرصة للتراجع ، وذكر جونز أن الصور الأكثر شيوعا للتخويف هي التهديدات الواضحة والمباشرة لإيذاء الاخرين، ولذلك يعتبر هؤلاء الأفراد سببا للخطر، لأنهم مصدر للمضايقة، والأذى للاخرين ولذلك لابد من تجنبهم ، حيث إنهم افراد عدائيين ومرفوضين من الآخرين.

ج- المثالية Exemplification :

هي استراتيجية يستخدمها بعض الأفراد كأسلوب لتقديم الذات لكى ينظر إليه الآخرين على أنه خير ومضحى بنفسه، ومنضبط، وصادق تجاه الآخرين، وهؤلاء يتمتعون بالقيادة، كما أنهم يتفانون لكسب ثقة الآخرين باستخدام

الأسلوب الإيثارى، حتى يعتقد الآخرين فى صدقهم، وأكد جونز أن هؤلاء الأفراد يدركون أن الآخرين يتمتعون بسلامة النية، وخاصة أن الآخرين يعرفون أنه على استعداد للتضحية .

د- التوسل Supplication :

هي استراتيجية يستخدمها بعض الأفراد كأسلوب لتقديم الذات معتمدين على إظهار ضعفهم وعجزهم للوصول إلى الشفقة من قبل الآخرين واستغلال هذا الضعف للوصول إلى الأهداف، وذكرجونزأن هذه الاستراتيجية قبولها يحكمه المعايير الاجتماعية والمبادئ الأخلاقية، حيث أن الافراد 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 اشار"جونز "إلى أن هؤلاء الأفراد يبذلون كثيرآ من الجهد إما عن طريق الألفاظ والعبارات، أو بالمظهر الخارجى، ويسعوا جاهدين حتى يشعر الآخرين أنهم عاجزين .

هـ- ترقية الذات Self-Promotion :

هي استراتيجية يستخدمها بعض الأفراد لعرض مهاراتهم العقلية والشخصية والاجتماعية، وهي استراتيجية يمكن من خلالها أن يحقق الأفراد الاحترام بين الآخرين والثبات فى المواقف، والسلوك الإيجابي، وبها يتوافر لدى الأفراد الاستعداد للكفاح من أجل تحقيق الأهداف، وأشارجونز إلى أن الدرجة المرتفعة على هذا البعد تشير إلى أفراد لديهم مهارات اجتماعية فعالة، ويتمتعون بالإيثار والالتزام والإيجابية تجاه مشاكل الآخرين (Jones, 1982, pp. 17-22) .

نظرية جوفمان (Goffman1959) :

قام جوفمان Goffman بتقديم نموذج لتقديم الذات 1959واطلق عليه النموذج الدرامي Dramaturgical model , الذي يرى من خلاله انه لاتوجد فرق كبير بين المسرح وبين الحياة اليومية التي نمر بها .

واشار جوفمان انه يمكننا ان نفسر الاختلاف في استخدام استراتيجيات تقديم الذات من موقف لآخر وان كل فرد يستخدم تقنية او عدة تقنيات حسب مايتناسب مع طبيعة الموقف الاجتماعي وهي كالتالي :

أ- تقنية المناجاة : يقوم الفرد بأداء الدور بحيث يتحدث بمفرده مباشر مع الجمهور ليعبر بتلقائية عن مشاعره .

ب-تقنية المناجاة العلاجية : يقوم الفرد بتمرين لإجراء حوارات ثنائية مع نفسه تهدف إلى اخراج ماهو مخفي من افكار ومشاعر لم يصل إليها بالظروف العادية .

ت-تقنية تقديم الذات : تستخدم هذه التقنية غالبا قبل بداية العرض , وفيهت يسأل الفرد بأن يتحدث عن نفسه , ويقوم بتصوير المواقف التي تكون جزء من حياته اليومية ويخبر الجماعة بما يراه مهما من الموضوعات , خلال تقديمه لنفسه يطلب المخرج منه أن يتحدث عن علاقاته كما يراها ويقدم اقتراحاته لحل المشكلة التي هو بصددها .

ث-تقنية تقديم الاخرين : هذه التقنية تقوم اثناء عرض الفرد وتقديمه لنفسه بعرض فكرة في نمط العلاقة التي يتبناها الفرد مع الاخرين , كما ويدعو المخرج الى تقديم الآخرين المشاركين له (يوسف , فريح، ٢٠٢٠، الصفحات ٢٧٩-٢٨٠) .

الفصل الثالث

منهجية البحث واجراءته

اولا : منهجية البحث :

يحتوي هذا الفصل على اجراءات منهجية البحث والتي تتضمن مجتمع البحث واختيار العينة وتبني أداة البحث ومايتبعه من اجراءات وتطبيقها على العينة ثم تحديد الوسائل الاحصائية المناسبة . وقد استعملت الباحثة المنهج الوصفي الارتباطي من أجل تحليل نتائج الدراسة والوصول الى الحقائق والبيانات والمعلومات .

ثانيا : مجتمع البحث :

أشتمل البحث الحالي طلبة جامعة بغداد للعام الدراسي(2024/2023) للدراسة الصباحية فقط , اذا بلغ عدد طلبة جامعة بغداد (54110) طالبا وطالبة . موزعين على (24) كلية منها (8) كلية ذات اختصاصات انسانية و (16) كلية ذات اختصاصات علمية .

ثالثا : عينة البحث :

تألفت عينة البحث من (448) طالب وطالبة من طلبة جامعة بغداد، وأعتمدت الباحثة في اختيار العينة التطبيقية بالطريقة العشوائية وذلك وفق متغيري (التخصص , النوع الاجتماعي) واختارت الباحثة عشوائيا بعض من كليات جامعة بغداد في التخصص الانساني والعلمي , كما مبين في الجدول رقم (1) .

جدول رقم (1)

توزيع افراد عينة البحث

الجامعة	الكلية	الذكور		الاناث		المجموع
		علمي	انساني	علمي	انساني	
بغداد	تربية بنات				85	85
	اللغات		52		65	117
	الزراعة	54		63		117
	العلوم	59		70		129
	المجموع					448

رابعا : أداة البحث :

من اجل قياس المتغير الذي يشمله البحث الحالي هو(اساليب تقديم الذات) قامت الباحثة بتبني الأداة لقياس هذا المتغير:

- مقياس اساليب تقديم الذات (Self-Presentation Tactics Scale)

فيما يلي عرض الاداة:

- مقياس اساليب تقديم الذات

تبنت الباحثة مقياس اساليب تقديم الذات "لي"وآخرون Lee,Quigley,Nesler,Corbett&Tedeschi (1999) بتصميم قائمة اساليب تقديم الذات (SPT) ,حيث قام بترجمتها واعدادها للغة العربية (لقمان ,2016), ومقياس أساليب تقديم الذات تنقسم الى فئتين الاولى الاساليب الدفاعية التي تهدف الى الدفاع عن هوية الفرد أو ترميمها، وتلطيف الاثار السلبية الناجمة عن تعرضها للتشويه أو الأذى بسبب حدث أو موقف ما يفسرعلى أنه يعرض الهوية للخطر أو يؤذيها وتضم هذه الفئة خمسة اساليب هي (العذر , التبرير, النتصل, تعويق الذات, التأسف) , والثانية الاساليب التوكيدية تهدف الى تطويرهويات معينة للفرد وتضم هذه الفئة سبعة اساليب (التملق, التخويف ,التوسل ,التفاخر, التجمل, النسف , المثالية) وقد تكون المقياس من (63) عبارة توزعت على الاساليب , كما موضح بالجدول (2).

جدول (2) اساليب تقديم الذات والعبارات الخاصة بها

الاساليب الدفاعية		الاساليب التوكيدية	
العذر	34,35,38,47,61	التملق	9,11,27,32,37,42,51,62
التبرير	5.43,44,60,63	التخويف	1,2,31,50,58
التنصل	48,24,16,10,4	التوسل	7,8,14,30,53
تعويق الذات	12.41,52,56,57	التفاخر	21,22,39,45,54
التأسف	3,13,17,28,48	التجمل	6,18,29,40,59
المجموع	25	النسف	19,26,33,46,55
		المثالية	15,20,23,25,36
		المجموع	38

عرض الاداة على الحكام : View the tool on the referees

بعد ان جرى صياغة تعليمات المقياس , واعداد فقراته البالغة (63) فقرة , قمت بهذه الخطوة من خلال عرض المقياس بصيغته الاولية على مجموعة من الاساتذة الخبراء في الاختصاص علم النفس والعلوم التربوية والنفسية كما في الملحق رقم (3) لمعرفة مدى وضوح التعليمات ومدى تمثيل فقرات المقياس لقياس أساليب تقديم الذات ومعرفة صلاحية الفقرات في قياسها ,إذ المقياس على (63) فقرة يقابلها مقياس مدرج ثلاثي وفقا لطريقة ليكرت يختار فيها المستجيب واحدة من هذه البدائل الثلاثة (لايحدث ,يحدث أحيانا, يحدث كثيراً) واعطيت لها الاوزان (1,2,3) , تم حذف بعض عبارات المقياس من قبل الخبراء بعد الاتفاق عليها وهي(12,13,17,19,23,24,27,29,30,31,32,35,36,37,39,40,41,44,45,47,48,50,53,58,60,62).

اعداد تعليمات المقياس

سعت الباحثة أن تكون التعليمات واضحة ودقيقة ؛ اذ طلبت من المستجيبين الاجابة عنها بكل صراحة وصدق لغرض لبحث العلمي , لاتوجد هناك اجابة خاطئة صحيحة بقدر ما تعبر عن رأيهم , وذكرت لهم الباحثة أنه لاداعي لذكر الاسم وأن الاجابة لن يطلع عليها أحد سوى الباحثة , لكي يطمئن المستجيب على سرية الاجابة .

تمييز الفقرات

من أجل استخراج معامل كل فقرة من فقرات المقياس قامت الباحثة بتطبيق التحليل العاملي الاستكشافي .لهذا جرى تطبيق المقياس على العينة المشار اليها سابقا , واستخراج معامل التمييز من خلال طريقتين :

اولا : التحليل العاملي الاستكشافي Exploratory Factor Analaysis

تم إجراء التحليل العاملي الاستكشافي Exploratory Factor Analaysis الذي يستخدم في تقليل عدد الفقرات، وإعتمدت الباحثة على اختباري (Kaiser Meyer Olkin) (KMO) لكي تكون عينة الدراسة كافية لإجراء التحليل ويشترط أن تكون قيمته أكبر من أو مساوي (0.50)، واختبار (Bartlett's Test of

Sphericity) لكي تكون العلاقة بين المتغيرات مقبولة إحصائياً تكون القيمة الحرجة أقل من (0.05).والجدول (3) و(4) يوضحان ذلك .

جدول (3)

اختبار فقرات أساليب تقديم الذات

قيمة اختبار كايسر–ماير KMO	اختبار بارتلت	مستوى الدلالة
0.826	6326.697	0.000

جدول (4)

نتائج التحليل العاملي الاستكشافي لفقرات المقياس

الفقرات	قيمة التشبع (تناسب الفقرات)	هل حققت الفقرة حققت صدق التميز (التقارب)	الفقرات	قيمة التشبع (تناسب الفقرات)	هل حققت الفقرة حققت صدق التميز (التقارب)
1	0.689	نعم	21	0.706	نعم
2	0.539	نعم	22	0.681	نعم
3	0.572	نعم	23	0.617	نعم
4	0.679	نعم	24	0.598	نعم
5	0.693	نعم	25	0.731	نعم
6	0.510	نعم	26	0.540	نعم
7	0.592	نعم	27	0.524	نعم

8	0.515	نعم	28	0.738	نعم
9	0.559	نعم	29	0.589	نعم
10	0.554	نعم	30	0.587	نعم
11	0.630	نعم	31	0.643	نعم
12	0.608	نعم	32	0.615	نعم
13	0.552	نعم	33	0.623	نعم
14	0.580	نعم	34	0.597	نعم
15	0.635	نعم	35	0.518	نعم
16	0.649	نعم	36	0.614	نعم
17	0.579	نعم	37	0.602	نعم
18	0.678	نعم			
19	0.559	نعم			
20	0.743	نعم			

يتضح من الجدول اعلاه أن قيمة (KMO) لجميع فقرات متغير (إساليب تقديم الذات) أكبر من قيمة (0.50)، في حين قيم مستوى الدلالة لاختبار بارتلت للمقياس كانت أقل من القيمة المعنوية البالغة (0.50)،أي انها حققت تناسب عينة الدراسة لجميع الفقرات بقيم أعلى من الحد المعياري والذي يبلغ (0.50) وبذلك حقق التحليل العاملي الاستكشافي لجميع فقرات المتغير.

ثانيا . علاقة الفقرة بالدرجة الكلية Internal Consistency Method

تعتمد هذه الطريقة بإيجاد معامل ارتباط كل فقرة مع الدرجة الكلية للمتغير لتقويم صدق كل فقرة من فقرات المتغير وباستخدام معامل ارتباط سبيرمان , وفيما يلي نتائج هذا المعامل , وجدول(5) يوضح ذلك.

جدول(5)

نتائج ارتباط الفقرة بالدرجة الكلية لمتغير أساليب تقديم الذات

الفقرات	معامل الارتباط	النتيجة	الفقرات	معامل الارتباط	النتيجة
1	0.231	دلالة معنوية	21	0.336	دلالة معنوية
2	0.339	دلالة معنوية	22	0.417	دلالة معنوية
3	0.207	دلالة معنوية	23	0.332	دلالة معنوية
4	0.439	دلالة معنوية	24	0.417	دلالة معنوية
5	0.359	دلالة معنوية	25	0.402	دلالة معنوية
6	0.443	دلالة معنوية	26	0.371	دلالة معنوية
7	0.364	دلالة معنوية	27	0.359	دلالة معنوية
8	0.304	دلالة معنوية	28	0.404	دلالة معنوية
9	0.514	دلالة معنوية	29	0.539	دلالة معنوية
10	0.460	دلالة معنوية	30	0.502	دلالة معنوية
11	0.406	دلالة معنوية	31	0.512	دلالة معنوية

12	0.335	دلالة معنوية	32	0.507	دلالة معنوية
13	0.506	دلالة معنوية	33	0.483	دلالة معنوية
14	0.375	دلالة معنوية	34	0.381	دلالة معنوية
15	0.508	دلالة معنوية	35	0.405	دلالة معنوية
16	0.276	دلالة معنوية	36	0.332	دلالة معنوية
17	0.492	دلالة معنوية	37	0.384	دلالة معنوية
18	0.400	دلالة معنوية			
19	0.446	دلالة معنوية			
20	0.365	دلالة معنوية			

يتضح من الجدول (5) ان جميع قيم معاملات الارتباط ذات دلالة معنوية والذي يدل على ان جميع الفقرات تقيس بشكل جيد نفس وظائف الاختبار .

الخصائص السيكومترية

الصدق Validity:

- الصدق الظاهري Face Validity

تم استخراج الصدق الظاهري لمقياس أساليب تقديم الذات , وذلك من خلال عرضه على مجموعة من المحكمين لابداء آرائهم بشأن ملائمة المقياس لقياس خاصية التي وضعت لقياسها , كذلك ملائمة البدائل ,

ووضع التعليمات , وقد اعتمدت الباحثة نسبة اتفاق (80%) فما فوق للحكم على صلاحية فقرات المقياس , كما تمت الإشارة إليه إنفا .

الثبات Reliability

استعملت الباحثة أسلوب واحد لاستخراج ثبات مقياس المخططات المعرفية اللاتكيفية المبكرة , وهو :

- اعادة الاختبار Re test Method

قامت الباحثة بتطبيق المقياس على عينة مكونة من (60) من طلبة جامعة بغداد كلية العلوم للبنات وهندسة خوارزمي وقد تم أعادة تطبيق المقياس على العينة نفسها بعد اسبوعين , وقد وجدت الباحثة ان جميع الاستعارات صالحة للتحليل الاحصائي . وباستعمال معامل ارتباط بيرسون,حسبت العلاقة بين التطبيق الاول والثاني, فكانت قيمة معامل الارتباط تساوي (0.034) و اختبار الوسيط (0.676) ان مستوى الدلالة اقل من (0.05) وهذا يدل على لاتوجد فروق معنويه بين التطبيق الاول والاعادة الاختبارللمقياس.

- الفا كرونباخ Alpha Cronbach

قامت الباحثة بحساب معامل الثبات باستعمال معادلة (الفأ–كرونباخ) من درجات عينة الثبات فقد وجدت الباحثة ان الثبات يبلغ (0.881) .

- اختبار التوزيع الطبيعي

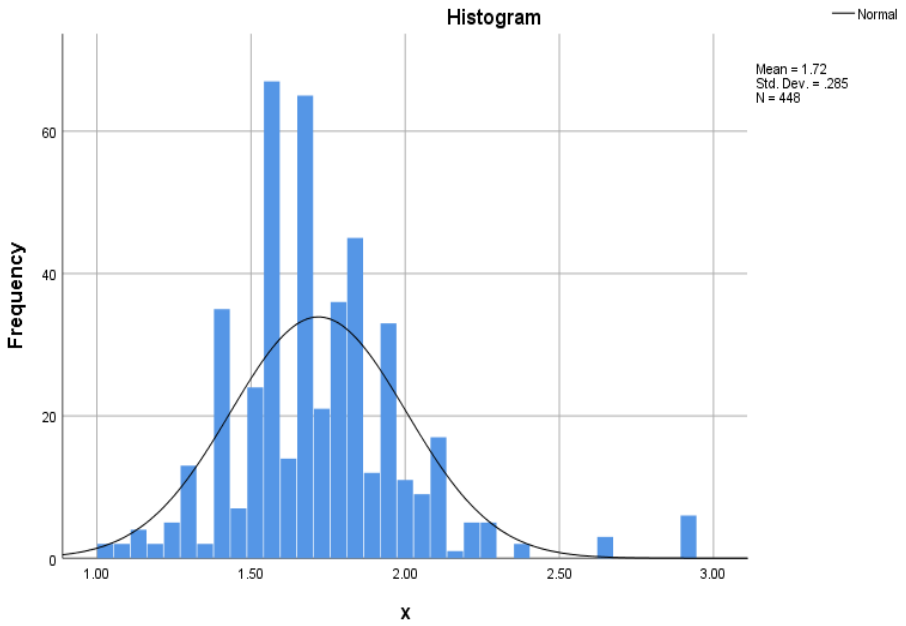
أن اختبار التوزيع الطبيعي يحدد توزيع البيانات، ويتم إجرائه بإستخدام العديد من الاختبارات الإحصائية واهمها اختبار كولمكروف سميرنوف واختبار شابيرو ولدى اعتماد هذا الاختبار حصلنا على النتائج المدونة في الجدول (6).

جدول (6)

اختبار التوزيع الطبيعي

المتغيرات	قيمة اختبار Kolmogorov smirnov	مستوى الدلالة Sig.	قيمة اختبار Shapiro – wilk	مستوى الدلالة Sig.
اساليب تقديم الذات	0.090	0.200	0.979	0.392

يتضح من خلال نتائج الجدول السابق ان قيمة مستوى الدلالة هي اكبر من 0.05 والذي يؤشر التوزيع الطبيعي للبيانات والشكل التالي يوضح ذلك.



شكل (1) التوزيع الطبيعي للأساليب تقديم الذات

التحليل الوصفي الإحصائي لمتغيرات الدراسة

فيما يلي عرض تفسير النتائج لإجابات أفراد العينة حول متغير الدراسة وفقراته من خلال إجراء المقاييس الإحصائية من (المتوسط، الإنحراف المعياري)، ويعرض جدول رقم (7) فئات الأوساط الحسابية كالآتي:

جدول رقم (7) فئات الأوساط الحسابية

المتوسط	1.50-1.12	1.88-1.51	2.26-1.89
القياس	لايحدث	يحدث احيانا	يحدث كثيرآ
درجة القياس	1	2	3
مستوى الاهتمام	ضعيف	وسط	عال

جدول (8) الوسط الحسابي المرجح والانحراف المعياري وترتيب الاجابات المبحوثين للعينة الكلية

ت	الفقرة	الوسط الحسابي المرجح	الانحراف المعياري	الترتيب
1	أتصرف بأساليب تجعل الناس الآخرين خائفين مني.	1.36	0.571	28
2	أستخدم ضخامتي وقوتي للتأثير على الناس عندما أحتاج الى ذلك.	1.32	0.525	30
3	إذا أضررت بشخص ما، فإني أعتذر وأعد بألا	2.6	0.696	8

	أفعل ذلك مرة ثانية.			
4	أقدم تفسيرات قبل عمل شيء ربما يظن الآخرون أنه خط.	1.91	0.692	15
5	أبرر تصرفاتي لأقلل من ردود الفعل السلبية من قبل الآخرين.	1.81	0.727	19
6	أحكي للناس عندما أنجح في مهمات كانت صعبة على الآخرين.	2.13	0.657	4
7	أستخدم ضعفي لأحصل على التعاطف من الآخرين.	1.17	0.468	35
8	أطلب من الآخرين أن يساعدوني.	1.73	0.576	22
9	أقوم بإظهار مواقف مشابهة لمواقف الآخرين لكي يرضوا عني.	1.30	0.607	32
10	عندما أتأكد بأني لن أنفذ عملاً ما بصورة جيدة، أقدم اعتذارات مسبقة.	1.93	.655	12
11	أستخدم التملق للآخرين لأكسب استحسانهم.	1.18	0.471	34
12	أتقبل اللوم على السلوك السيء حين يكون واضحآ أنه غلطي.	1.98	0.705	9
13	لكي أحصل على مساعدة الآخرين، أجعلهم يصدقوا أني لا أقدر على فعل شيء	1.35	0.603	29
14	احاول أن أكون نموذجاً للكيفية التي يجب أن يتصرف بها الإنسان.	2.12	0.755	6
15	أحاول أن أحصل على موافقة الآخرين قبل عمل شيء معين قد يفهموه بطريقة سلبية	1.95	0.751	11
16	أثناء حديثي مع الآخرين عن الأشياء التي	1.78	0.717	20

	أمتلكها، أحدثهم أيضاً عن قيمتها			
17	عندما أكلم شخصآ ما عن أحداث مضت، أتفاخر بأني فعلت أشياء إيجابية في تلك الأحداث، رغم أني فعلت أشياء أقل في الواقع	1.60	0.759	24
18	أكلم الناس عن إنجازاتي الإيجابية	2.26	0.652	1
19	أحاول أن أضع نفسي موضع القدوة ليتبعني الآخرون	1.96	0.780	10
20	أحاول إقناع الآخرين أن يتصرفوا بنفس الطريقة الإيجابية التي أتصرف بها	2.19	0.726	3
21	أقلل من شأن الآخرين كي أُظهر نفسي أفضل منهم	1.15	0.429	36
22	أعبر عن الندم والشعور بالذنب حين أفعل شيئآ ماخطآ	2.13	0.675	5
23	أقوم بمساعدة الآخرين لكي يساعدوني في المستقبل	2.23	0.747	2
24	أدعي الفخر بفعل أشياء لم أفعلها	1.23	0.546	33
25	متى مانجحت في عمل معين ,أؤكد للآخرين كم كان مهما ذلك العمل	1.12	0.385	37
26	أقول أشياء سلبية عن الجماعات المكروهة	1.47	0.616	26
27	أضخم من الصفات السلبية للناس الذين ينافسونني	1.31	0.563	31
28	أقول تعبيرات سلبية عن الناس الذين من جماعات منافسة	2.08	0.720	7
29	عندما يلومني الناس على شيء ما، أطلب العذر	1.91	0.644	14

	منهم لأني لم أقصد ذلك			
30	أؤلف الأعذار عندما يكون أدائي ضعيف المستوى	1.42	0.618	27
31	كي أتجنب الملامة من الآخرين، أجعلهم يعلموا أني لم أقصد أي أذى	1.85	0.683	17
32	أقدم مبررات مقبولة اجتماعياً لتبرير السلوك الذي قد لا يستحسنه الآخرون	1.76	0.668	21
33	إذا قمت بفعل سلبي، أحاول جعل الآخرين يفهموا بأنهم لو كانوا في مكاني لفعلوا الشيء نفسه	1.84	0.667	18
34	لا أستعد بدرجة كافية للامتحانات لأني أنشغل كثيراً في الأنشطة الاجتماعية	1.73	0.729	23
35	أضع عراقيل في طريق نجاحي	1.48	0.648	25
36	أحاول إقناع الآخرين أني لست مسئولآ عن الأحداث السلبية	1.86	0.770	10
37	يمنعني القلق من الاستمرار في أعمالي	1.94	0.732	12
	أساليب تقديم الذات	1.71	0.647	n=448

يشير الجدول رقم (8) أن قيمة المتوسط العام للمتوسط المرجح لمتغير أساليب تقديم الذات البالغ (1.71)، وكان الإتفاق العام على الإجابات بمستوى وسط وانحراف معياري (0.647) ونسبة اتفاق (57.0%)، وتشير

النسبة الى أن الاختلافات في إجابات العينة كانت نوعاً ما متوسطة إذ حصل في المرتبة الأولى أكبر متوسط بين أساليب تقديم الذات (2.26) للفقرة الثامنة عشر ، بانحراف معياري (0.652)، التي تنص (أكلِّم الناس عن إنجازاتي الإيجابية) ، في حين بلغ أقل متوسط بين إجابات أفراد عينة الدراسة(1.12) للفقرة الخامسة والعشرون، بأنحراف معياري (0.385), التي تنص (أقلل من شأن الآخرين كي أُظهر نفسي أفضل منهم) وتاتي باقي أساليب تقديم الذات تباعا .

المؤشرات الاحصائية لمقياس لأساليب تقديم الذات

جدول (8) المؤشرات الاحصائية لمقياس اساليب تقديم الذات

ت	المؤشرات الاحصائية	القيم
1	الوسط الحسابي Mean	0.7186
2	الخطا المعياري للمتوسط Std.Error of Mean	0.03148
3	الوسيط Median	1.7027
4	المنوال Mode	1.73
5	الانحراف المعياري Std.Deviation	0.28492
6	التباين Variance	0.081
7	الالتواء Skewness	1.081
8	الخطا المعياري للالتواء Std.Error of Skewness	0.115
9	التفرطح Kurtosis	3.316
10	الخطا المعياري للتفرطح Std.Error of Kurtosis	0.230
11	المدى Range	1.92
12	اقل قيمة Minimum	1.03
13	اكبر قيمة Maximum	2.95

الفصل الرابع

عرض النتائج وتفسيرها ومناقشتها

الهدف الاول : قياس اساليب تقديم الذات لدى طلبة الجامعة .

ولتحقيق الهدف الاول قامت الباحثة بتطبيق مقياس اساليب تقديم الذات بصورته النهائية على أفراد عينة البحث البالغ عددها (448) طالب وطالبة وتشير المعالجة الإحصائية إلى أن المتوسط الحسابي لدرجات أفراد عينة البحث بلغ (63.589) وبانحراف معياري قدره (10.542) فيما بلغ المتوسط الفرضي (74) وعند اختبار الفرق بين المتوسط الحسابي لعينة البحث بالمتوسط الفرضي للمقياس من خلال استعمال الاختبار التائي لعينة واحدة .ظهرت أن القيمة التائية المحسوبة بلغت (20.902**) وهي أكبر من القيمة الجدولية البالغة (2.326) عند مستوى دلالة (0.01) مما يشير الى ان طلبة الجامعة لديهم اساليب تقديم الذات .

جدول(9) الفرق بين المتوسط الحسابي والمتوسط الفرضي لمقياس أساليب تقديم الذات

عدد افراد العينة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوسط الفرضي	قيمة t المحسوبة	القيمة الجدولية	مستوى الدلالة	النتيجة
448	63.589	10,542	74	**20.902	2.326	0.01	فروق معنوية عالية

هذه نتيجة تتفق مع دراسات (يارنظروالزبيدي2019),(يوسف وفريح2020),(مكطوف2021), (محمدوعباس2023) .

وترى الباحثة ان عينة البحث يميلون الى تقديم أنفسهم مع الاخرين في المحيط الاجتماعي بصورة مقبولة وجيدة وجذابة اجتماعيآ حتى يشعرون بالأطمئنان النفسي والسعادة الداخلي , ويحاولون أن يتركون انطباعا جيد لكسب ثقة الاخرين على أنهم مثاليين ومحبين لهم .

الهدف الثاني : الفروق في أساليب تقديم الذات حسب متغير النوع الاجتماعي (ذكور – أناث)

أن الوسط الحسابي لعينة الذكور والبالغة (165) طالبا على مقياس أساليب تقديم الذات هو (64.873) درجة وانحراف معياري (11.770) درجة في حين كان الوسط الحسابي لعينة الاناث والبالغة (283) طالبة هو (62.841) وانحراف معيار (9.699) وبعد استعمال الاختبار التائي لعينتين مستقلتين كانت القيمة التائية المحسوبة (1.974) وهي اكبر من القيمة الجدولية (1.645) عند مستوى دلالة (0.05) , وبذلك يتم رفض فرضية الاختبار(لاتوجد فروق ذات دلالة إحصائية في متغير أساليب تقديم الذات تبعا للنوع الاجتماعي). أي هناك فروق ذات دلالة إحصائية في إجابات العينة الكلية لأساليب تقديم الذات .

جدول (10) الفروق في متغير أساليب تقديم الذات تبعا لمتغير الجنس

النوع الاجتماعي	العدد	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قيمة t المحسوبة	قيمة t الجدولية	مستوى الدلالة	النتيجة
ذكر	165	64.873	11.770				
انثى	283	62.841	9.699	1.974*	1.645	0.05	معنوية

ونتيجة هذه الدراسة اتفقت مع دراسة (الغريب 2017) التي أكدت على عدم وجود فروق ذات دلالة احصائية النوع الاجتماعي , ولا تتفق مع دراسة (لقمان 2016) .

الهدف الثالث : التعرف على الفرق في أساليب تقديم الذات حسب متغير التخصص (علمي – انساني):

ليتحقيق هذا الهدف تم حساب الوسط الحسابي للعينة في التخصص العلمي والبالغة(213) طالباً وطالبةهو(65.573) وانحراف معياري (11.874) في حين كان الوسط الحسابي للعينة في التخصص الأنساني والبالغة (235) طالباً وطالبة هو (61.792) وانحراف معياري (8.817) وبعد استعمال الاختبار التائي لعينتين مستقلتين كانت القيمة التائية المحسوبة (3.850**) وهي اكبر من القيمة الجدولية (2.326) عند مستوى دلالة (0.01) ,وبذلك يتم رفض فرضية الاختبار (لاتوجد فروق ذات دلالة إحصائية في أساليب تقديم الذات تبعا للتخصص) , أي ان هنالك فروق ذات دلالة معنوية إحصائية للتخصص في إجابات العينة الكلية .

جدول(11) الفروق في اساليب تقديم الذات تبعا لمتغير التخصص

التخصص	العدد	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قيمة t المحسوبة	قيمة t الجدولية	مستوى الدلالة	النتيجة
علمي	213	65.573	11.874				
انساني	235	61.792	8.817	3.850**	2.326	0.01	معنوية عالية

ونتيجة هذه الدراسة لاتتفق مع دراسة (أبونبوت 2022) لأنها اظهرت فروق ذات دلالة احصائية لصالح التخصص العلمي .

التوصيات :

١- العمل على ضرورة توفير برامج وأنشطة ودورات مختلفة لدى طلبة الجامعة من شأنها ان تساهم في مزيد من تنوع اساليب تقديم الذات في مواقف الحياة الاجتماعية المختلفة.

٢- على الوحدات الارشادية في الجامعات الحكومية والاهليةعقد الورشات والحلقات الحوارية والندوات لطلبة الجامعة في مواضيع تقييم الذات واساليب الحوار والتعامل مع الاخرين .

٣- على المؤسسات التربوية والتعليمية الحكومية والاهلية تفعيل دور المرشد التربوي والنفسي والاجتماعي في مساعدة الاشخاص على كيفية استخدام الاساليب في المواقف المختلفة .

المقترحات :

في ضوء نتائج البحث تقترح الباحثة مايأتي :

١- اجراء دراسة مماثلة عن أساليب تقديم الذات على شرائح مختلفة من المجتمع العراقي.

٢- اجراء دراسات ارتباطية بين اساليب تقديم الذات و المتغيرات النفسية الاخرى مثل الطموح و الذكاء الانفعالي النمو الشخصي وغيرها .

المصادر:

Anna&Joanna, R. (2010). *Gelotophobia, self-presentation styles, and psychological gender : Psychological Test and Assessment Modeling.*

Arkin , R. M. (1987). *Shyness and self-presentation in Yardley K. and hones T. ED self and identity psycho social perspective.* (w. &. Ltd, Ed.)

Arkin, R. M. (1980). *self-presentation styles in J.T tedeschi Ed impression management theory and social psychological* (Research new York academic press ed.).

Baumeister & Bushman, R. F. (2014). *Social psychology and human nature* (3 ed.). Belmont, CA: Wadsworth.

Baumeister & Bushman, R. F. (2014). *Social psychology and human nature* (3 ed.). Belmont, CA: Wadsworth.

Baumeister & Bushman, R. F. (2014). *Social psychology and human nature.* Belmont, CA: Wadsworth: 3.

Baumeister& Bushman, R. (2014). *Social psychology and human nature* (3 ed.). Belmont CAWadsworth.

Baumeister&Hutton, R. F. (1987). *elf-presentation theory: Self-construction and audience pleasing.* (B. M. Goethals, Ed.) New York: Springer.

Baumeister, B. (2024). *Social psychology and human nature* (3 ed.). Belmont, CA: Wadsworth.

Baumeister, R. F. (1998). *The self* (4 ed.). (S. T. D. Gilbert, Ed.) New York: McGraw-Hill.

DeLamater & Myers & Collett, J. D. (2015). *Social psychology* (8 ed.). Boulder, CO: Westview Press.

Gergen&Green, K. J. (1985). *social psychology.* New York.

Honoree, A. (1999). *Personality and Impression Management: an Interactionism Perspective.* The University of Mississippi.

Jasmine& Delroy , M. C. (2008). *Factor Structure of Self- presentation Styles.* University of British Columbia: the American Psychological Association.

Jones, E. (1982). *Toward a general theory of strategic self-presentation.* Psychological prescriptive of the sel.

Leary& Kowalski, M. R. (1990). *Impression management: A literature review and two-component model.* Psychological Bulletin.

Leary&Tchividjian&Kraxberger. (1994). *self presentation can be Hazardous to your health Impression.* Management and health risk health psychology.

Schlenker, B. R. (1975). *self- presentation : managing the impression of consistency when reality interferes with self-enhancement.* Journal of personality and social, psychology.

Schlenker, B. R. (2012). *Self-presentation* (2 ed.). (M. R. Tangney, Trans.) New York: Guilford Press.

Tedeschi&Riess, J. T. (1981). *dentities, the phenomenal self, and laboratory research.* (J. T. Tedeschi, Ed.) New York: Academic Press.

Tice,Faber, D. (1999). *Cognitive and motivational process in self-presentation Paper for Sydney Symposium on mitivation and cognition in Interpersonal Behavior.*

Williams, F. (2000). *Self presentation and the performance.* University of oftexes paress.

Wolfe &Lennox&Cutler, R. (1986). *Getting along and getting ahead : empirical support for a theory of protective and acquisitive self – presentation .* Journal of Personality and social psychology.

البيشي ,ع .ك .(2018) .*استراتيجيات تقديم الذات وعلاقتها بالسلوك الاجتماعي الايجابي لدى عينة من طلاب المرحلة الثانوية بمحافظة بيشة*.جامعة الباحة بمملكة العربية السعودية :رسالة ماجستير.

سهام مطشر الكعبي. (بلا تاريخ). *سيكولوجية تقديم الذات لدى النساء*. جامعة بغداد/مركز دراسات المرأة: مركز البحوث النفسية.

لقمان ,ع .ح .(2016) .*العلاقة بين تقدير وتقديم الذات والسعادة لدى طلبة جامعة ذمار* .جامعة ذمار ,كلية الاداب.

يوسف ,فريح ,س .م .(2020) .*استراتيجيات تقديم الذات لدى طلبة الدراسات العليا* .مجلة جامعة الانبار للعلوم الانسانية.

الملحق (2)

المقياس بصورته النهائية

ت	الفقرات	يحدث كثيرآ	يحدث أحيانا	لايحدث
1	أتصرف بأساليب تجعل الناس الآخرين خائفين مني			
2	أستخدم ضخامتي وقوتي للتأثير على الناس عندما أحتاج الى ذلك			
3	إذا أضررت بشخص ما، فإني أعتذر وأعد بألا أفعل ذلك مرة ثانية			
4	أقدم تفسيرات قبل عمل شيء ربما يظن الآخرون أنه خطأ			
5	أبرر تصرفاتي لأقلل من ردود الفعل السلبية من قبل الآخرين			

6	أحكي للناس عندما أنجح في مهمات كانت صعبة على الآخرين			
7	أستخدم ضعفي لأحصل على التعاطف من الآخرين			
8	أطلب من الآخرين أن يساعدوني			
9	أقوم بإظهار مواقف مشابهة لمواقف الآخرين لكي يرضوا عني			
10	عندما أتأكد بأني لن أنفذ عملاً ما بصورة جيدة، أقدم اعتذارات مسبقة.			
11	أستخدم التملق للآخرين لأكسب استحسانهم			
12	أتقبل اللوم على السلوك السيء حين يكون واضحاً أنه غلطي			
13	لكي أحصل على مساعدة الآخرين، أجعلهم يصدقوا أني لا أقدر على فعل شيء			
14	أحاول أن أكون نموذجاً للكيفية التي يجب أن يتصرف بها الإنسان			
15	أحاول أن أحصل على موافقة الآخرين قبل عمل شيء معين قد يفهموه بطريقة سلبية			
16	أثناء حديثي مع الآخرين عن الأشياء التي أمتلكها، أحدثهم أيضاً عن قيمتها			

17	عندما أكلِّم شخصاً ما عن أحداث مضت، أتفاخر بأني فعلت أشياء إيجابية في تلك الاحداث, رغم أني فعلت أشياء أقل في الواقع			
18	أكلِّم الناس عن إنجازاتي الإيجابية			
19	أحاول أن أضع نفسي موضع القدوة ليتبعني الآخرون			
20	أحاول إقناع الآخرين أن يتصرفوا بنفس الطريقة الإيجابية التي أتصرف بها			
21	أقلل من شأن الآخرين كي أُظهر نفسي أفضل منهم			
22	أُعبِّر عن الندم والشعور بالذنب أمام الآخرين عندما أفعل شيئاً ما خطأ			
23	أقوم بمساعدة الآخرين لكي يساعدوني في المستقبل			
24	أدعي الفخر بفعل أشياء لم أفعلها			
25	متى مانجحت في عمل معين ,أؤكد للآخرين كم كان مهما ذلك العمل			
26	أقول أشياء سلبية عن الجماعات المكروهة			
27	أضخم من الصفات السلبية للناس الذين ينافسونني			
28	أقول تعبيرات سلبية عن الناس الذين			

	من جماعات منافسة			
29	عندما يلومني الناس على شيء ما، أطلب العذر منهم لأني لم أقصد ذلك			
30	أولف الأعذار عندما يكون أدائي ضعيف المستوى			
31	كي أتجنب الملامة من الآخرين, أجعلهم يعلموا أني لم أقصد أي أذى			
32	أقدم مبررات مقبولة اجتماعيا لتبرير السلوك الذي قد لا يستحسنه الآخرون			
33	إذ قمت بفعل سلبي , أحاول جعل الآخرين يفهموا بأنهم لو كانوا في مكاني لفعلوا الشيء نفسه			
34	لا أستعد بدرجة كافية للامتحانات لأني أنشغل كثيرآ في الأنشطة الاجتماعية			
35	أضع عراقيل في طريق نجاحي			
36	أحاول إقناع الآخرين أني لست مسئولآ عن الأحداث السلبية			
37	يمنعني القلق من الاستمرار في أعمالي			

الملحق (3)

اسماء اعضاء السادة المحكمين

ت	اللقلب العلمي والاسم	مكان العمل

1	أ.د ابراهيم مرتضى الاعرجي	جامعة بغداد– كلية الاداب
2	أ.د عباس حنون الاسدي	جامعة بغداد– كلية الاداب
3	أ.د جميلة رحيم عبد الوئلي	جامعة بغداد– كلية التربية للبنات
4	أ.م.د كمال محمد سرحان	جامعة بغداد– كلية الاداب
5	أ.م.د سهام عريبي زايد	جامعة بغداد– كلية التربية للبنات
6	أ.م.د اسماء عبدالحسين محمد	جامعة بغداد– كلية التربية للبنات
7	أ.م.د زهرة ماهود مسلم	جامعة بغداد– كلية التربية للبنات