

سيكولوجية تقديم الذات لدى النساء

ا.م.د. سهام مطشر الكعبي

جامعة بغداد / مركز دراسات المرأة

المستخلص

ان بحث سيكولوجية تقديم الذات لدى النساء هذا هو بحث نظري اختص بعرض ادبيات المتغير النفسي تقديم الذات وعلى وجه الخصوص لدى النساء اذ اشارت الدراسات ضمن هذا الميدان الى ان هناك فروقا كمية وكيفية في تقديم الذات لدى النساء تحديدا تتجلى الفروق الكمية في رغبة النساء بالدخول في تقديم الذات بدرجة اكبر من الرجال، اما الفروق الكيفية فتتجلى في رغبة النساء بالدخول في انواع معينة من تقديم الذات مثل تقديم الذات الوقائي مقارنة بالرجال الذين يفضلون الدخول في تقديم الذات الاكتسابي وقد خلص البحث الى عدد من الاستنتاجات والتوصيات .

Abstract

The research of psychology of self-presentation in women This is a theoretical research devoted to presenting the literature of the psychological variable in the presentation of self, especially in women, as the indications of studies in this field that there are quantitative differences in the self-presentation of women in particular is reflected quantitative differences in the desire of women to enter The self-presentation is greater than men. The qualitative differences are reflected in the desire of women to enter certain types of self-presentation, such as the Acquisitive self-presentation compared to men who prefer to engage in the Protective self-presentation. The research concluded with a number of conclusions and recommendations.

الفصل الاول : البحث واهدافه

اهمية البحث والحاجة اليه :

عرف الانسان بانه كائن اجتماعي ، فمعظم البشر يمضون حياتهم داخل حلقة اجتماعية محيطها واضح اذ تتوثق صلاتهم بافراد معينين ثم تنتشر منها حلقة اوسع تتيح لهم اتصالا عابرا غير مقيد بجماعات اخرى اكبر عددا واقل ارتباطا بهم (حقي ، 1983 ، 347) .

وقد سبقت الاديان في الاشارة الى هذا اذ يقول سبحانه وتعالى (انما المؤمنون اخوة فاصلحوا بين اخويكم) (الاية 10 من سورة الحجرات) ، وقد تناولت احكام الفلاسفة والعلماء بهذا الخصوص ، فهذا (فرنسيس بيكون) يرى ان الانسان يفتش في مجتمعه عن الطمانينة والمنفعة والحماية ، في حين يرى (توماس هوبز) ان الفرد لا ينتمي الى الجماعة من اجل الاجتماع بهم ولكن للمزايا التي ستعود عليه ، اما (مكدوكال) وهو احد علماء النفس المبكرين فيرى ان دافع الانتماء الموروث يدفع الانسان الى التقرب من الاخرين والتجملر معهم حتى وان لم يكن من وراء ذلك نفع له (حقي ، 1983 ، 347) .

ولو تأملنا بالدوافع التي تدفع البشر للانتماء مع الاخرين لوجدنا انها تتمثل بان البشر قادرون على تزويد بعضهم البعض بمثير حسي من شأنه ابعاد الحياة عن دائرة الملل ، كما انهم قادرون على اعطاء نوع من التعاطف والتاكيد والحماية من الاخطار ، فالمساندة الاجتماعية تسهل بالفعل عملية الشفاء من الامراض كما يشار الى ذلك ويبدو على الافراد الموجودين في مواقف ضاغطة ردود فعل اقل حدة عندما يكونون في صحبة غيرهم من الناس (دافيدوف ، 1988، 747).

وتشير الادبيات الى ان هناك طرائق متنوعة يحاول بها الافراد كسب الاخرين والتاثير فيهم ، لعل من بين اكثر الطرائق اهمية وتشويقا هو تقديم الذات -Self presentation (Arkin,1980.181).

وتقديم الذات هو احد اهم نواحي الذات الخاصة بالعلاقات بين الاشخاص ، وهو يعني كيف يقدم الفرد ذاته للاخرين ، اي تشكيل صورة وغالبا ماتكون صورة مرغوبة عن

الذات لتقديمها للآخرين في احد جوانب الحياة وفي العلاقات بين الاشخاص ، بهذا المعنى، فان الذات المقدمة هي اداة فعالة للارتباط بين الآخرين وهي جانب مهم من العقل الاجتماعي (Tice,Faber ,1999,1).

ويرد الحديث عن هذه الفكرة مرة بعنوان تقديم الذات self-presentation واخرى بعنوان التحكم بالانطباع Impression management ،فعلى الرغم من ان أغلب الباحثين في المجال قد استخدموا المصطلحين تقديم الذات والتحكم بالانطباع بشكل متبادل، الا أن بعضهم يميز بين المصطلحين فقد أشار (شلينكر Schlenker) 1980 الى ان التحكم بالانطباع هو محاولة للسيطرة على الصور التي يسقطها الفرد في التفاعلات الاجتماعية الحقيقية او المتخيلة ، بينما تحفظ على المصطلح تقديم الذات بأنه يشمل الحالات التي تكون الصور المعروضة مختصة بالذات او وثيقة الصلة بها Self-relevant ، على افتراض ان الأفراد ربما يتحكمون بأنطباعات الآخرين عن كيانات اخرى غير ذواتهم كأن تكون أعمالاً معينة او مدناً معينة او افراداً آخرين معينين . وفي السياق نفسه أشار (شنايدر Schneider) 1981 الى ان الانطباعات عن الفرد ربما يتم التحكم بها بوسائل أخرى غير تقديم الذات . من هذا يبدو انهم ينظرون الى التحكم بالانطباع بأنه المصطلح الأوسع والأكثر احاطة من تقديم الذات ، الا ان اغلب البحوث العلمية تعاملت مع الكيفية التي يسيطر بها الافراد على انطباعات الآخرين عنهم لذلك يبدو كلا المصطلحين ملائمين ، وهذا يعني انه يمكن استخدامها بشكل يقبل المبادلة او الاستعاضة . (Leary & Kowalski,1990,p.34).

ان تقديم الذات كثيراً ما تكون له معانٍ إضافية سلبية توحىها الكلمة علاوة على معناها الأصلي في فهم البعض منا لهذا الصطلح . (Tice, faber,1990,p.7) ذلك لأن فكرة تقديم الذات تشير احياناً صور من الغش والخداع المكيافيلي . Machiavellian (Leary & Tchividjian , Kraxberger ,1990 , p.461)، والشخصية المكيافيلية هي نمط شخصية يمتاز أصحابها بأن البراعه الاجتماعية Social manipulation هي أسلوبهم في الحياة ، وهؤلاء يعوزهم الشعور الحقيقي في علاقاتهم الاجتماعية ، وينقضهم

الأهتمام والتمسك بالأعراف والتقاليد ولديهم القليل من الألتزام بالأيدولوجية . (, Gergen , 1981 , p .410) .

ان ذوي الدرجة العالية من الميكافيلية هم أكثر تحفيزاً للتحكم بأنطباعاتهم قياساً بغيرهم ، هم تحديداً يتحمل دخولهم في استراتيجيات تقديم الذات للتاثير على الآخرين ، ربما لأنهم يرون ان الانطباعات التي يخلقونها ملائمة للوصول الى اهدافهم الخاصة . (Leary & Kowalski ,1990, p .38)

فعلى الرغم من ان تقديم الذات يثير احيانا صورا من الغش والخداع - كما ذكرنا قبل قليل - الا ان اغلب سلوكيات تقديم الذات ليست مخادعه ، بدلاً من ذلك ، فان الأفراد يسيطرون بشكل مقصود على الاستدلالات التي يكونها الآخرون عنهم ، بأن يقدموا وبأختبار جوانب معينة من ذواتهم بحيث تقود الى الحصول على النتائج المرغوبة بينما يخفون المعلومات التي هي غير مطابقة للأنطباعات التي يريدون من الآخرين تكوينها عنهم ، وبالطبع يكذب الأفراد احيانا بشأن ذواتهم فيقدمون الصور التي يعرفون انها ليست صحيحة ، الا ان الخداع في تقديم الذات هو أستثناء بدلاً من ان يكون القاعدة . (Leay ,1994 ,p.461 , Tchividjian, Kraxberger ,) . لذا فان من ينظر الى تقديم الذات بأنه محاولة خداع وتلاعب للأحتيال على الحضور ، لكي يعتقدوا بوجود صور خادعه عن من يقدم ذاته ، محتمل انه يسئ فهم عدد من الأفكار المتعلقة بالموضوع منها : ان تقديم الذات يتضمن عادة اخبار الحقيقة وليس الكذب وكما اشار (جونز وآخرين Jones et al 1981) الى ان تقديم الذات يكون صادقاً ودقيقاً حول ذات الفرد ، الا انه مازال اما تعزيزاً للذات او اعتدالاً في تقديمها او انه انتقاض او الحط من قيمتها - Self derogating ، وان تقديم الذات يتضمن عنصراً بنائياً للذات ، فنحن نخلق ما نحن عليه وننقل ما نحن عليه خلال تقديماتنا لذواتنا واخيرا أننا جميعاً ندخل في افعال تقديمية للذات بشكل متكرر . (Tice, Faber, 1990, .8).

وقد افترض ان هناك مدى واسعا من السلوك الاجتماعي يتحدد او يتاثر بالاهتمامات التقديمية للذات ، فقد اظهر البحث في ميدان الصحة النفسية ان الدوافع التقديمية للذات

تؤدي دورها في الكثير من المشكلات الصحية مثل اضطرابات الاكل وسوء التغذية ،
 واساءة استخدام الكحول والعقاقير والتدخين وسرطان الجلد والامراض الجلدية ، فقد
 افترض ان العديد من انماط السلوك التي تزيد من مخاطر الامراض تحصل بسبب
 اهتمام الافراد ب (كيف ينظر الآخرون اليهم) ، فمثلا تكرر استعمال النساء
 لمستحضرات التجميل وكثرة لجؤهن الى عمليات التجميل وخصوصا في الوجه او الجسم
 عموما (على انها طريقة لتحسين انطباعات الآخرين عنهن) يمكن ان يقود الى حدوث
 تشوهات في الوجه مثل ظهور البثور متسببة كليا من مستحضرات التجميل او حدوث
 تشوهات ناجمة عن فشل عمليات التجميل هذه مما يقودهن الى زيادة استعمال
 مستحضرات تجميل اخرى او زيادة اجراء عمليات تجميل اخرى لتغطية التشوهات وبذلك
 تزداد مشكلات الجلد تبعا لذلك (Leary,Tchividjian,Kraxberger,1994.466) .

اما ميدان العلاقات الانسانية فقد حظي هو الآخر بدراسة الاهتمامات التقديمية
 للذات ، فقد درس تقديم الذات في العلاقات مع اعضاء من الجنس نفسه وفي العلاقات
 مع اعضاء الجنس الاخر ، ودرس تقديم الذات ايضا في التعامل مع الاصدقاء والغرباء
 فقد اظهرت دراسة اجراها (اليري وآخرون) انه في العلاقات بين اعضاء الجنس الواحد
 هناك اقرار ذاتي بتقديم ذات اقل ، اما في العلاقات بين اعضاء من كلا الجنسين فهناك
 زيادة في تقديم الذات (Tice,Faber,1999,14).

ولأن تقديم الذات يعد مفهوما جديدا لم تتم الكتابة والبحث عنه بشكل كاف - خاصة في
 المجتمع العراقي - يأتي البحث الحالي محاولة بهذا الاتجاه للتصدي لهذه المشكلة من
 خلال محاولة غلق تلك الفجوة العلمية لهذا المصطلح نظريا عبر الاجابة عن التساؤلات
 الآتية :

كيف ومتى طرح مفهوم تقديم الذات في ادبيات البحث النفسي ؟ ويكتسب هذا البحث
 اهميته من اهمية المتغير المدروس فيه اذ تمثل هذه المحاولة الاولى للدراسة النظرية لهذا
 المتغير وارتباطاته ، وذلك لما لهذا المتغير من اثر كبير في زيادة الدافعية للعمل والابداع
 فضلا عن التأثيرات المحتملة على جوانب العلاقات الاجتماعية وجوانب الصحة بشقيها



الجسمي والنفسي سيما لدى شريحة النساء لوجود فروقا كمية وكيفية في اساليب تقديمهن لذواتهن سيحاول البحث الخوض فيها .

اهداف البحث :تحددت اهداف البحث الحالي بالاتي :

اولا : التعرف على مفهوم تقديم الذات في ادبيات البحث النفسي .

ثانيا : عرض ابرز النظريات التي قدمت حوله .

ثالثا: عرض نتائج ابرز الدراسات التي اجريت حوله والتي تبين ارتباطاته بمتغيرات

ديموغرافية ونفسية واجتماعية اخرى ومنها متغير النوع (ذكور ، اناث) مع التركيز على

توظيف هذه الادبيات في فهم تقديم الذات لدى النساء حصرا.

حدود البحث :يتحدد البحث الحالي بالادبيات النفسية التي تناولت المفهوم والتي تمكنت

الباحثة من الحصول عليها .

تحديد المصطلحات :

تقديم الذات Self-presentation

1-تعريف (اركن) 1980: هو الطرائق والاساليب التي تستخدم للتاثير على

الانطباعات التي يكونها الآخرون عنا خلال عملية التفاعل الاجتماعي

(Arkin,1980,161).

2-تعريف (اركن ، ابيلمان ،بوركر)1980 : هو الاسلوب الذي يخطط به

الافراد ويتبنون وينفذون استراتيجيات للتحكم بالانطباعات التي يكونها الآخرون

عنهم (Arkin,Appelman,Burger,1980,23).

3-تعريف (بايومستر ،تايك ، هيوتن) 1989 :هو سلوك مصمم لنقل وتبليغ بعض

المعلومات عن الذات او بعض الصور عن الذات للآخرين

(Baumeister,Tice,Huton,1989,553).

4-تعريف (ليري واخرون) 1994:هو العملية التي يحاول بها الافراد السيطرة على

كيفية ادراك الآخرين لهم (Leary,Tchividjian,Kraxbergerm1994,461).

الفصل الثاني

الآراء والمنطقيات النظرية لتقديم الذات

اولا : وليام جيمس William James

لقد تأثرت المعالجات المعاصرة للذات بوجهات النظر الكلاسيكية وتحديدًا تلك التي اكتتبتها كتابات الفيلسوف والسايكولوجي وليام جيمس في عام 1890. (Wrightman , Deaux , 1981 , p.92)

فهو من العلماء الذين كتبوا بأفاضة عن الذات ، وقد حدد اسلوبين مختلفين تمامًا احدهما يعد الذات ذاتا عارفه أو أن لها وظيفة تنفيذية ، والآخر ينظر الى الذات على انها موضوع ، وكان يرى انه لا توجد قيمة للذات العارفة لفهم السلوك وانه يجب التخلي عنها لموضوع الفلسفة ، اما الذات على أنها موضوع فقد عرفها بأنها تتضمن اي شئ يرى الفرد انه ينتمي اليه . (جلال ، 1985 ، ص318)

أعتقد (جيمس) أن خبرة الفردية Selfhood هي خبرة اجتماعية بدرجة كبيرة وهذا يعني ان هويتنا الشخصية تعتمد كثيراً على علاقاتنا مع الأفراد الاخرين .ومن الافكار المركزية له عن الذات هو افتراض ان كل شخص لايملك ذاتاً واحدة بل عدة ذوات، وكما يقول هو " يملك الفرد عدة ذوات اجتماعية بما ان هنالك افراداً هو يعرفهم ويحصل عنهم صورة في تخيلة". وهذا يعني ان الفرد يحمل ذوات اجتماعية عديدة مع وجود مجاميع مميزة من الأفراد حولة وهو بالتالي، يظهر جوانب مختلفة من نفسه لكل من هذه المجاميع المختلفة. فالشاب الذي يظهر رزين تماماً أمام والديه وأساتذته ، قد لا يظهر بالصورة نفسها مع أصدقاء المقربين، ونحن لا نظهر ذواتنا لأطفالنا كما نظهرها لرفاقنا في النادي او لمسؤولينا وموظفينا في أماكن العمل كما نظهرها لأقرب الاصدقاء... وهكذا . ولكن هل يعني هذا ان كون كل شخص يمتلك عدة ذوات يعترض على الافتراض الأساسي حول الطبيعة البشرية ، وهو افتراض ان كل شخص يمتلك ذاتاً وذاتاً واحدة فقط؟ هنالك افتراض بأن الافراد هم كائنات متسقة ومستقرة تماماً ، فالشخص الكريم في موقف معين هو كذلك في مواقف اخرى ، لكن يبدو ان افكار جيمس حول الذات المتعددة تقترح ان



بعض الأفراد ربما يكونون - وبشكل ملفت للنظر - غير متسقين في ذواتهم التي يقدمونها تحت مختلف الظروف ، فهم متقلبون كالحرباء ، يقدمون ما يعدونها الذات المناسبة هنا والآن وفي مختلف المواقف ومع مختلف الأفراد هم ربما يتصرفون بطرائق مختلفة جداً . أن أفكار (جيمس) بأن الأفراد في التفاعلات الاجتماعية يقدمون ذواتاً مختلفة الأفراد ، وقد أثرت في نتائج متابعه للمنظرين في مجال الذات لا سيما منطري التحكم بالأنطباع (Wrights man& Deaux,1981,p.94-95)

ثانيا : إيرفينج كوفمان (Eriving Goffman)

في عام 1959 قدم عالم الأجماعي النفسي (كوفمان Goffman) نظريته في تقديم الذات في كتابة تقديم الذات في الحياة اليومية The presentations of self in everyday life (زايتلين ، 1989 ، ص 317) .وبذلك يكون اول من ابتكر مصطلح تقديم الذات . (Stang and Wrightsman ,1981, p.82) ، يهتم كوفمان بتوثيق مايسميه (بالتعبير المخرجة expressions give off)وهي التعبير ذات الطابع المسرحي غير اللفظي ، والأحتمال أن لا يكون مقصودة ، سواء كان هذا الأتصال قد لم صمم عن قصد او لم يصمم ، فنستدل على المعاني وتترصل الى أنطباعات من افعال الآخرين ، وغالباً ما نعتد على أفعالهم أكثر من أعتادنا على كلامهم ، فتعابير الوجه والايماءات وسرعه ونوعية الأفعال يمكن أن تعبر عن المشاعر بدقه أكثر من أمكانية تعبير السلوك اللفظي عنها .وفي الوقت الذي يتحدث فيه الشخص فإنه يتصل في الوقت نفسه بطرائق غير لفظية ، وكثيرون منا مهتمون بهذه الأخيرة كدليل على صدق الأولى ، ونقوم هنا بأستخدام طرائق الأتصال غير اللفظية للتحقق من اختبار الطرائق اللفظية .(زايتلين ، 19989،ص 318). وبالطبع عندما يعي الفرد ان الآخرين يعدوننا أقل قدرة في التحكم في السلوك غير اللفظي ،منا في السلوك اللفظي ، فأننا بدورنا نحاول استغلال هذه المعلومه ، عن قصد منا ، لنتحكم ونتصرف بالتعبيرات ، التي نؤديها ، ولكن بما ان للآخرين نفس المعرفه ونفس القدرات في هذا المجال ، فأنهم يحاولون اكتشاف أدق مايمكن أدراكة مما يخفق الآخر في اخفائه ، وبهذه الطريقه يصبح التفاعل الأجماعي



نوعاً من لعبة المعلومات حيث يحاول كل فرد أن يتحكم في تعبيراته ، بينما يسعى في الوقت ذاته الى أخترق انطباعات الآخرين من اجل التواصل الى مشاعرهم ومقاصدهم الحقيقية .(زابيلتن ، 1989، ص318).

إن هذه المباراة تستمر في الحياة من دون ان تؤثر في او تعطل العلاقات الاجتماعية ، فكل مشارك يحاول كبح مشاعره الحقيقية ويحاول ان يوصل صورته للحالة يعتقد انها مقبولة للآخرين فيمهد لـ (نعومة سير المجتمع) ، وبأجماع خداعي او سطحي يخفي كل مشارك مشاعره الحقيقية وراءه ، ولأبقاء واستمرارية هذه الطريقة من العيش فأن كل متفاعل يسقط صورة لذاته وتعريفاً للحاله ، يشعر أن الآخرين يقبلونه (زابيلتن ، 1989،ص319).

وهكذا فقد افترض (كوفمان) انه في لقاءاتنا الاجتماعية نحاول إعطاء انواع من الانطباعات ، وبالطبع نحاول تقديم الأداء الأفضل وأكثر ملاءمةً في كل لقاء. (Raven Rubin,1983,p.120) فالنتفاعل الاجتماعي . حسب رأي كوفمان . يتطلب من المشتركين فيه ان يكونوا قادرين على تنظيم تقديمهم لذواتهم وبذلك سيكون من الممكن ادراكهم وتقييمهم بشكل ملائم من قبل الآخرين. (Wrightsman,Deaux,1981,p.96)

ان كوفمان كونه احد أشهر محليي ظاهرة تقديم الذات ، قد تبنى إطار عمل مسرحي لأختبار الطرائق التي يحاول فيها الأشخاص السيطرة على التغذية المرتدة Feedback التي يتلقونها من الآخرين من اجل حماية انفسهم .ويعد التحكم بالانطباع Impression management شيئاً اساسياً في التفاعل الاجتماعي ، وكما يرى كوفمان ، أننا جميعاً مثل الممثلين على المسرح نؤدي أدوارنا امام الحضور وعلى الرغم من ان أفعالنا هي ليست تمثيلاً بل حقيقة ، الا أننا نحاول خلق شخصية معينة ونحافظ عليها بحيث تنال الرضا والقبول.وكما يفعل الممثلون على المسرح ، فنحن جميعاً نستخدم دعائم وأسنادات من اجل الاستفادة منها ، وهذه قد تتضمن الملابس والكتب والمجوهرات ، وحتى العطور التي نفضل استخدامها او قصات الشعر وغير ذلك (Sampson,1980,p.220)



وهكذا يرى كوفمان ان كل حركة وكل فعل يمكن أن يستخدم لخلق انطباعات معينة ، وتشكيل هذه الانطباعات يتأثر الفرد كذلك بالطريقة التي يستجيب بها الآخرون له ، وبالطبع هذا الامر يتجاوز افعال الفرد ليشمل ممتلكاته وغيرها ، فمثلاً اللوحة الفنية المختارة بشكل جيد في بيت شخص ما تخبر الزائر بأن البيت ينتمي لشخص ذي ذوق معين وأنه ينبغي أن يعامل بشكل معين .(Gergen, Gergen,1981, p.132) وقد أوضح كوفمان اننا نتحكم بالانطباعات عن انفسنا في كل الأوقات فنقدم (الذات) التي نعتقد أن الآخرين يريدون رؤيتها .(Penrod,1983, p.132)

أن مايسمى بـ (تغيير تمثيل الدور Altercasting)¹ هو أسلوب يتم توظيفه أيضاً كجزء من محاولتنا التحكم بالانطباعات الآخرين عنا ، وهو يعني وضع مشاهدنا في الدور الذي نحتاج ان يكونوا فيه وبذلك يمكننا أن تكون ذلك النوع من الشخصية التي نرغب بتكوينها ، قد يبدو ذلك معقداً ، ولكنه امر سهل فنعدما تصل المرأة الأم الى سن الخمسين وبظهور إشارات تخص عمرها في مجتمع يعشق الشباب ، تستمر بتمثيل دور سن الخامسة والعشرين عندما تنادي أنها الكبير بـ (طفلي) وما دام هو طفلها ، فأذن هي مازت امرأة صغيرة وشابة مثلما كان هو (طفلها) بالفعل .(Sampson ,1980, p.220

إن الناحية الأساسية في نظرية كوفمان في تقديم الذات هي ان تقديم الذات وردود الأفعال المحددة الأكيدة لتقديمات ذات الآخرين هي ضرورية للعلاقات الفعالة بين الأشخاص Interpersonal relation (Arkin,1980,p.160).

وعن مقدار أو (كم) التحكم بالانطباع الذي يبدو مطلوباً ، يظهر أن قاعدة (لا افراط ولا تقريط) تحكم هذه القضية .فقد حذر (كوفمان) من المخاطر المحتملة لكل من القليل جداً او الكثير جداً من التحكم بالانطباع ، وبالنسبة له فأن كلا من النقص والزيادة في التحكم بالانطباع يهددان النظام الاجتماعي . وهو ينصح بأن يختار الفرد أساساً متوسطاً

1 أعطى معنى هذا المصطلح الاستاذ الدكتور قاسم حسين صالح



ويدخل في كمية معتدلة من التحكم بالانطباع ، فهذا كافٍ جداً لضمان السير الدافئ والمريح للتفاعل الاجتماعي .(Wrightsmn,Deaux,1981,p.121)
وأخيراً .فقد تحدث (كوفمان) في كتابيه (المصحات العقلية Asylusms) و(الوصمة Stigma) عن قضايا ترتبط بتقديم الذات لمجاميع محددة مثل مرضى الأمراض النفسية والعقلية وذوي العاهات الجسدية . (Eiser,1986,p.285)

ثالثاً : إنموذج ثنائي المكونات للتحكم بالانطباع Two- component model

قدم (مارك ليري كوالاسكي) Mark Leary & Robin-Kowalski في عام 1990 إنموذج ثنائي العناصر لعملية التحكم بالانطباع . فهما يعرفان التحكم بالانطباع (او تقديم الذات) بأنه العملية التي يحاول بها الأفراد السيطرة على الانطباعات التي يكونها الآخرون عنهم.

وهنا ينتقد الكاتبان - العديد من الذين تعاملوا مع عملية التحكم بالانطباع - بأنهم قد وصفوها بضيق نوعاً ما ، بأنها تتضمن محاولات اولية لخلق انطباعات عن خصائص الفرد الشخصية ، او ان بعضهم قد تعمل معها بأنها مساوية اقل او اكثر لوصف الذات.

فجاءت رؤيتهم للتحكم بالانطباع اوسع بكثير فهو يتضمن كل المحاولات السلوكية لخلق انطباعات في اذهان الآخرين ، ليس عن صفاتهم الشخصية فقط لكن عن اتجاهاتهم وأمزاجتهم وادوارهم ومكاناتهم ومستوياتهم واطباعهم المادية واهتماماتهم واعتقاداتهم وغير ذلك .

كذلك اشار الى ان الأفراد يستخدمون وسائل غير وصف الذات لخلق الانطباعات المرغوبة . ووفقاً لهما بالإضافة الى المعلومات اللفظية هناك الخصائص السلوكية والسلوك غير اللفظي والصفات العامة ومرافقة أفراد معينين والتزامن معهم . والمظهر الجسمي ، والاستخدام الظاهر للأماكن المادية ، وحتى الطعام الذي يأكله الفرد ، فهذه كلها تخدم وظيفة التحكم بالانطباعات الآخرين عنه (Leary&Kowalski,1990,p.39-40).



وفي دراسة أعطت دليلاً مباشراً لدور العوامل التقديمية للذات في تناول الطعام أجراها كل من (بلنر وجيكان Pliner, Chaiken) 1990 ، أظهرت الدراسة ان النساء يأكلن اقل عندما يكون رفيق الغداء مرغوباً به اجتماعياً قياساً بحالة كونه اقل مرغوبية أو بحالة كون رفيقة الغداء امرأة أخرى

(Leary, Tchividjian, Kraxberger, 1994, p.464)

وفيما يتعلق بدوافع تقديم الذات يقترح (ليري وكوالسكي) (Leary, & Kowalski) ان التحكم بالانطباع يستخدم لزيادة السعادة الذاتية Subjective well-being وذلك بثلاث طرائق مترابطة الا انها متميزة :

(أ) زيادة المحصلات الاجتماعية والمادية Social and Material Outcomes

ان تقديم الذات يسمح للأفراد بزيادة نسبة مكافآتهم الى كلفهم عندما يتعاملون مع الآخرين ذلك ان ايصال الانطباع الصحيح يزيد احتمالية حصولهم على نتائج مرغوبة ويتجنبون النتائج غير المرغوبة ان بعض هذه النتائج ترتبط في طبيعتها بالعلاقات بين الأشخاص مثل الاستحسان والصدقة والمساعدة وغيرها ، وهناك نتائج أخرى مادية ، فمثلاً كونه يقوم بانه كفؤ ربما ينتج زيادة في اجوره في العمل وتهيئة ظروف عمل جيدة له.

(ب) المحافظة على تقدير الذات Self- esteem

تبدو فكرة ان الأفراد محفزين للمحافظة على تقديرهم لذواتهم وتعزيزه قد اصبحت حالة بديهية في المجال النفسي فالأفراد ربما يدخلون في التحكم بالانطباع لضبط تقديرهم لذواتهم ، وذلك بطريقتين :

1. إن ردود افعال الآخرين للفرد قد ترفع او تنقل من تقدير الذات فالمجالات والثناء والمدح وعلامات المحبة والاستحسان كلها تخدم وتفيد لتعزيز الذات بينما الأنتقاد والرفض تقلل تقدير الذات ، وكنتيجة لذلك يحاول الأفراد عمل انطباعات تظهر ردود افعال ترفع من تقديرهم لذواتهم خاصة عندما يتوقعون تغذية مرتدة من الآخرين.



2. ان تقدير الذات يتأثر بتقويمات الافراد الذاتية لانجازاتهم وبتصورهم عن ردود افعال الآخرين لهم ، فالافراد يدركون انهم يعملون انطباعاً جيداً أو سيئاً ويجربون تغيير النتائج في تقدير الذات في غياب المردود الصريح او الضمني من قبل الآخرين.

(ج) بناء الهوية Development of identity

يدخل الافراد في تقديم الذات كوسيلة لخلق هويتهم ، فقد اقترح (كول وايتزر Gollwitzer) 1986 ، " ان اكتساب هوية محددة يتطلب انجاز النشاطات الخاصة بتلك الهوية" لأن الهوية بالتالي تشتق من المجتمع . فالأفراد يدخلون في سلوكيات علنية تشير الى امتلاكهم الخصائص المتصلة بالهوية المطلوبة ، فالمساعد الجديد للأستاذ الجامعي (مثلاً) يمكنه ان يقودي هويته كونه اكاديميا من خلال التصرف مثل اعضاء الهيئة التدريسية .

وهكذا نجد ان بناء هوية الفرد يحدث خلال سلوكيات مرتبطة بالانطباع الذي يخلقه وهو حساس لعوامل بينشخصية متنوعة إن الدوافع التي وصفت اعلاه ، تبدو على الرغم من تمايزها انها متداخلة ذلك ان سلوكيات تقديم الذات التي تهدف الى الحصول على مكافآت من الآخرين هي غالبا ترفع تقدير الذات وتؤسس هويات مرغوبة ايضا.
(Leary&Kowalski , 1990 , pp.37-38)

رابعا : نظرية التحليل الاجتماعي Socioanalytic Theory

هوكان Hogan جونز Jones وجيك Cheek 1985

تؤكد نظرية التحليل الاجتماعي على ان كل التصرفات والافعال الاجتماعية لها عناصر رمزية ، كل شئ نفعله من الممكن ان يفسر في سياق تقديم الذات الملابس التي نرتديها ، الكتب التي نمتلكها او الموضوعه على الرفوف ، الموسيقى التي نفضلها ، وظائفنا ، اصدقائنا، اعداؤنا كل هذه الاشياء تخبر الآخرين كيف نريد ان ينظر الينا ، وبالطبع يلاحظ الآخرون كل هذه الاشارات الظاهرية وقيموننا ويكونون فكرتهم عنا بناءً على ذلك.



وتؤكد نظرية التحليل الاجتماعي أيضاً على ان البشر عليهم ان يعيشوا في مجاميع
 ضمناً لأستمراريتهم (Slama Wolfe ,1999, p.135) وهي ترى ان الافراد من ناحية
 يبحثون عن القبول والاستحسان والشعبية وهذا هو الانسجام او getting along ومن
 ناحية اخرى هم يبحثون عن القوة والسيطرة ، والمنزلة الرفيعة وهذا هو الفوز او
 getting a head .

(Wolfe ,Lennox and Cutler ,1986 ,p.356)

وفي داخل المجاميع يكون كل من القبول والمنزلة مهمين ، وان تقديم الذات (الذي
 يخلق هوية اجتماعية) مهم بالنسبة لحياة البشر ، ولقد لخص (هوكان، وجونز ، وجيك)
 النقاش على النحو الآتي : لكي تكون للفرد مكانه في الحياة الاجتماعية والثقافية فلا بد من
 ان يكون له دور يلعبه ، حالما يتحقق هذا الجزء من الهوية الاجتماعية يجب الحفاظ عليه
 وان الشخص يحافظ على هوية اجتماعية معقولة من خلال تقديم الذات . ان الطريقة
 التي نتبعها في تقديم الذات في اي وقت من الممكن ان تعكس ظروف بيئية متقلبه ، الا
 ان الميول لتقديم الذات تعد قديمة وغير شعورية وهي خاصة مميزة لجنسنا البشري .

ان تقديمات ذات الفرد . كما ترى نظرية التحليل الاجتماعي - لاتعكس اهداف
 الحماية لتجنب الاستهجان (أي الانسجام فقط) ولكن تعكس اهداف أكتسابية ايضاً (أي
 الفوز) وغالباً تكفي المسaire والأذعان للانسجام مع الآخرين ولكن للفوز أو (الكسب)
 ينبغي أن يكون الأفراد حازمين أكثر اكتسابيين وبارعين في ممارساتهم. بكلمات أخرى : إن
 انواع تقديم الذات كونها أداة للانسجام من الممكن ان تكون متعارضة جدا مع تقديم الذات
 كأداة للكسب والفوز ، ولذلك فسر الانسجام والفوز على أنها أساليب مميزة لتقديم الذات
 التي تتصاحب مع الذخيرة السلوكية لكل فرد.(Slama Wolfe,1999, p. 135)

وبالطبع تتطلب عملية تقديم الذات - كما يرى منظرو التحليل الاجتماعي - أن
 يمتاز الفرد بشئ من الثبات في اعتماده على اسلوب دون آخر والا فإنه سيواجه صعوبات
 تنشأ عندما تكون محاولات الفرد (للفوز) و(للانسجام) موجودة في وقت واحد.
 (Wofe,Lennox and Cutler,1986,p. 356)



خامسا : نظرية آركن Arkin تقديم الذات الأكتسابي والوقائي

Acquisitive and protective self-presentation

قدم (روبرت آركن Robert M.Arkin) 1981 نظريته في تقديم الذات الأكتسابي والوقائي . و(آركن Arkin) هذا هو أحد سايكولوجيي الذات المعرفيين Cognitive self-psychologist الذين ركزوا تحديداً على عملية تكوين الهوية الذاتية من خلال السيطرة على صور الذات المتنوعة لدى الآخرين . (Arkin ,1987,p. 152) ،وقد لاحظ (آركن Arkin) ان كلاً من الدافع الأكتسابي (لأكتساب الاستحسان الاجتماعي) والدافع الوقائي (لتجنب الاستهجان والرفض) يؤثران في تقديم الفرد لذاته .(Greenberg , et al ,1985 , p .81).

يشير (اركن) الى ان هناك بعض المخاطر الاجتماعية الملازمة لكل العلاقات الاجتماعية ، فالفشل والارتباك والرفض وفقدان المكانة الاجتماعية هي نتائج محتملة للعلاقات الاجتماعية الى جانب المتعة والسعادة التي يحققها الفرد من ارتباطه بالآخرين . وهو يشير الى مصطلحات التقديم الأكتسابي والوقائي للذات وجدت لتوضح الاختلافات في ردود افعال الافراد لهذه المخاطر ، فتقديم الذات الأكتسابي يشير الى تلك الحالات التي تسيطر فيها اساليب الفرد على هذه المخاطر وتطوقها ، ويعد تقديم الذات تحدياً 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 بالامان (Arkin,1987.p.188).

وقد اقترح وجود نمط تقديم الذات الأكتسابي Acquisitive فضلاً عن النمط الوقائي protective ، وهو يشير الى انه على الرغم من ان البحث عن الاستحسان (أو الموافقة) approval يشكل اساس اغلب التعامل لتقديم الذات الأكتسابي ، فإن تجنب الاستهجان ينتج نمط تقديم ذات مختلف بشكل يمكن اثباته واقامة الدليل عليه ، وهو الوقائية (أو الحمائية) protectiveness في تقديم الذات وهذه تنتشر في العلاقات بين الأشخاص (Arkin, 1981, p. 330).



وبشكل محدد ، يقترح آركن انه تحت بعض الظروف يفضل اغلب الافراد الدخول في عملية خلق صورة معينة لذواتهم والتي هي فقط من المحتمل ان تحدث استهجان الآخرين ، وان بعض الافراد يتبنون مثل هذا النمط بشكل متواصل ومستمر تقريباً. (Arkin , 1981 , p. 3).

وقد درست ارتباطات تقديم الذات الاكتسابي مع عدد من المتغيرات منها تقدير الذات ، اذ وجد كل من (وولف ولينوكس وكنتلر) 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 ، وعن علاقة التفضيلات الاعلانية لمقدمي الذات الاكتسابيين وجد انهم يفضلون الاعلانات التي تمتاز بالمجازفة من اجل الحصول على الفوائد الاجتماعية . (Wolfe,Lennox,Cutler,1986.p.358)

اما عن العلاقة بين تقديم الذات الاكتسابي والنوع gender فقد افترض (اركن) 1981، ان هناك فروقا بين الجنسين في تقديم الذات الاكتسابي ، اذا ان الذكور اكثر ميلا للدخول في هذا النمط مقارنة بالاناث (Arkin, 1981, p. 335).

اما تقديم الذات الوقائي فيرتبط سلبيا بتقدير الذات كما اظهرت دراسة (وولف ولينوكس وكنتلر) 1986، ويرتبط ايجابيا بالخجل والقلق الاجتماعي (بمعنى انه كلما ازداد الخجل والقلق الاجتماعي كلما مال الشخص الى تقديم ذاته باسلوب وقائي والعكس صحيح ايضا)، اما فيما يتعلق بالاعلانات التي يفضلها ذوي تقديم الذات الوقائي فقد اشارت دراسة (سلاما وسينكلي) 1996 الى ان الوقائيين في تقديم الذات يفضلون الاعلانات التي تظهر كيفية تجنب المخاطر الاجتماعية ، فالاعلانات عن مساحيق التنظيف والمعطرات ومعاجين الاسنان والتامين تستهويهم ، اذ بيدور انهم يذكرونها على انها طريقة للتخلص من السلبيات الاجتماعية (Slama,Wolfe,1999,p.137) .

وعن العلاقة بين تقديم الذات الوقائي والنوع gender فقد افترض (اركن) 1981 ، ان هناك فروقا بين الجنسين في تقديم الذات الوقائي ، اذا ان الاناث اكثر ميلا للدخول في هذا النمط مقارنة بالذكور (Arkin, 1981, p. 335).

الفصل الثالث: الاستنتاجات والتوصيات

من خلال ماتم عرضه في البحث يمكن الوصول الى جملة من الاستنتاجات وكما ياتي :

اولا :ان تقديم الذات (او التحكم بالانطباع) مفهوم نشأ في رحاب علم الاجتماع ثم تناوله علماء النفس وهو شائع في مجالات علم النفس الاجتماعي وعلم نفس الشخصية ومجال سيكولوجية الذات .

ثانيا : ان تقديم الذات هو سلوك الشرط الاساس لحدوثه هو وجود الاخرين والاهتمام المركزي فيه هو بالكيفية التي يقوم بها من يقدم ذاته من قبل الاخرين .

ثالثا : ان تقديم الذات يعني كيف يقدم الفرد نفسه للاخرين ، اي تشكيل صورة وغالبا ماتكون صورة مرغوبة عن الذات لتقديمها للاخرين .

رابعا : انه يتضمن نقل صورة مطابقة (او قريبة جدا) للكيفية التي يرى فيها الفرد نفسه وان الخداع في تقديم الذات هو استثناء وليس قاعدة .

خامسا :درس تقديم الذات اولا كونه عملية دافعية ثم تم الاتجاه لدراسة الجوانب المعرفية فيه .

سادسا :تعد الحاجة للانتماء احد الاسباب الرئيسة التي تجعل الافراد يحاولون تقديم صورة مرغوبة عن ذواتهم .

سابعا : تشير الدراسات فيما يتعلق بالفروق بين الجنسين الى وجود فروقا كمية وكيفية في تقديم الذات ، اذ تشير الفروق الكمية الى ان النساء عموما اكثر اهتماما بتقديم الذات من الرجال ، بينما تشير الفروق الكيفية الى ان الرجال اكثر ميلا لاستخدام تقديم الذات الاكتسابي القائم على اكتساب استحسان الاخرين ،في حين ان النساء يكن اكثر ميلا لاستخدام تقديم الذات الوقائي القائم على تجنب الرفض والاستهجان .

التوصيات :

بناء على ما جاء في ادبيات البحث الحالي ونتائج ابرز الدراسات فيه يوصي البحث بالاتي :

- 1-الاهتمام بمتغير تقديم الذات في الجانب التطبيقي في الدراسات النفسية .
- 2- اجراء دراسات تطبيقية للكشف عن كم ونوع تقديم الذات لدى النساء من فئات متنوعة مثل الاكاديميات وريبات البيوت والنساء الولى بالرعاية مثل الارامل والمطلقات والمشردات والنازحات ونساء الاقليات والنساء الريفيات والمسنيات .

المصادر

- 1- حقي ،الفت محمد (1989): علم النفس المعاصر ، مطبعة المعارف ، الاسكندرية.
- 2- جلال ، سعد 1985 : المرجع في علم النفس مكتبة المعارف الحديثة ط 11 ، القاهرة .
- 3-الخيري ، اروة محمد ربيع (1993) : التحكم الموجه للذات والاتساق بين قصد المساعدة وسلوك المساعدة رسالة ماجستير كلية الاداب جامعة بغداد .
- 4-زايتلن ، ارفينج (1989) : النظرية المعاصرة في علم الاجتماع (دراسة نقدية) ترجمة د. محمود عودة ود. ابراهيم عثمان منشورات ذات السلاسل الكويت
- 5-Arkin R.M. (1980): self-presentation in Wagner D.M & vallacaher R/R. the self in Social Psychology New York University press.
- 6-Arkin R.M. (1980): self-presentation styles in J.T tedeschi Ed impression management theory and social psychological. Research new York academic press pp 311-333.
- 7-Arkin R.M. (1987): Shyness and self-presentation in Yardley K. and hones T. ED self and identity psycho social perspective. John wily & sons Ltd.

- 8-Arkin R.M ape-man A.J. & Burger J.M. (1980): social anxiety, self-presentation and self – serving bias in causal attribution. Journal of personality and social psychology Vol.38 No 1 pp 23-35.
- 9-Edwards A.R (1969) statistical analysis third edition, U.S.A.
- 10-Elliott G.C. (1982): self-esteem self-presentation among the young as function of age and gender. Journal of youth and adolescence Vol 11 No 2 pp 135-152.
- 11-Gergen K.J & Green M.M. (1981): social psychology New York , Harcourt Brace Jovanovich Inc. .
- 12-Leary M. & Kowalski R (1990): Impression management A Literature review and two component model, psychological Bulletin Vol 107 No 1 pp 34-47.
- 13- Leary M.R & Tchividjian L.R. & Kraxberger (1994): self-presentation can be Hazardous to your health Impression. Management and health risk health psychology Vol 13 No pp 461-470.
- 14-Raven B.H. & Rubin J.Z. (1983): social psychology 2nd edition john & sons. 15-Sampson E (1980) Introducing social psychology New York New Viewpoints.
- 16-Schlenker B.R. (1980): Impression. Management the self – concept social identity and interpersonal relations. California wads worth Inc. .

-
- 17- Schlender B.R. & Leary M.R. (1982): social anxiety and self – presentation: A conceptualization and model, Psychological Bulletin Vol 92 No 3 pp 641 669
- 18-Slama M.K. & Wolfe R (1999): consumption as self – presentation: A socioanalytic Interpretation of bMrs. Cage. Journal of Marketing Vol 63 pp 135-138.
- 19-Stange D.J. & Wrights man L.S. (1981): Dictionary of social behavior and social research methods, California wads worth Inc.
- 20-Tice D. & Faber J. (1999): Cognitive and motivational process in self – presentation Paper for Sydney Symposium on motivation and cognition in Interpersonal Behavior.
- 21-Wolfe R. Lennox R. & Cutler B. (1986) : Getting along and getting ahead : empirical support for a theory of protective and acquisitive self – presentation , Journal of Personality and social psychology Vol 50 No 2 pp 356-361 .
- 22-Wrightsman L. S. & Deaux K. (1981): social psychology in the 80s California, 3ed edition Brooks / Cole Publishing Company.