

دراسة مقارنة بين مرتفعي ومنخفضي السلوك التوكيدي في بعض خصائص الشخصية

د. محمود عبد الرحيم غلاب

قسم العلوم النفسية

كلية رياض الأطفال بالقاهرة

تمهيد:-

نظرا لما يشكله السلوك التوكيدي من أهمية تمس الذات وعلاقتها بكافة صور الآخر ، فقد أجتذب هذا المنحى جهود العديد من الباحثين والممارسين من حيث دراسة ابعاده - محدداته - علاقته بسمات الشخصية - أساليب تنميته - وابتكار التكنيات العلاجية لاكساب مهاراته . وإن كانت الجهود المنظمة لهذا الاسهامات النظرية والتطبيقية قد أحلت مكانتها منذ بداية السبعينات إلا أنه لا يمكن اغفال جهود من أسهموا ومهدوا وأكدوا أهمية ما توجه إليه الانظار .

فقد وضع سالتر (Salter, 1949) تصورا نظريا عن نمطين من الشخصية هما الشخصية الاستثارية (Excitatory) والشخصية الكفية (المثبطة) (Inhibitory) ، الشخصية الاستثارية هي القادرة على أن تهاجم الآخرين وتتحدث ، وتتصرف في تحرر من كل قلق ، لا يحرصها أن تتلقى المديح من الآخرين ، ولا تتردد في دفع الحجة بالحجة ، ومن هنا تشعر بالسعادة بعيدا عن كل غموض ، تعبر في كل كلمة من كلماتها وفي كل تصرف من تصرفاتها عن ثقها بنفسها . أما الشخصية الكفية (المثبطة) فهي تغرق في التردد والاحجام دون أن تقوى على القيام بسلوك يعبر عن تلقائيتها يملؤها القلق فتحبس انفعالاتها وتتنازل عن حقوقها وتلوذ

بالاذعان طمعاً في الحصول على رضا الآخرين . هذا ما عبر عنه بعد ذلك ولبي (Wolpe , 1958) بالتوكيدية في مقابل اللاتوكيدية .

ويشير كل من ولبي ولازاروس (Wolpe & Lazarus , 1958) إلى أن التوكيدية والقلق لدى الفرد يرتبطا سلبياً ، فإذا استطاع الفرد أن يؤكد ذاته ، فإن كمية قلقه ستخف (طبقاً لمبدأ الكف المتبادل) ، ويتم ذلك من خلال تشجيع الفرد على التعبير عن مشاعره والاصرار على حقوقه ، ويؤيد هذا الاتجاه كل من شوماخر وساترفيلد (Shoemaker & Satterfield, 1977) ، فيذكر أن اكتساب السلوك التوكيدي يؤدي إلى تقليل السلوك المناقض للسلوك التوكيدي مثل القلق الاجتماعي ، العدوانية ، السلبية أو الانسحاب . وهو يكف أو يحل محل الاستجابات غير المرغوبة (ص : ٥٦) .

أما عن خصائص السلوك التوكيدي فيذكر (الشناوي ١٩٩٦) قد يختلف الباحثون فيما بينهم حول تعريف السلوك التوكيدي " Assertive behavior " ولكنهم رغم ذلك يتفقون إلى حد كبير على الخصائص المميزة لهذا النوع من السلوك وهي :-

١- السلوك التوكيدي سلوك يتصل بالعلاقات الشخصية ، ويتضمن التعبير الصادق والمباشر عن الأفكار والمشاعر الشخصية .

٢- السلوك التوكيدي سلوك ملائم من الناحية الاجتماعية .

٣- عندما يسلك الشخص بطريقة توكيدية فإنه يأخذ في اعتباره مشاعر وحقوق الآخرين . (ص : ٣٥٥)

وتؤكد سامية القطان (١٩٨١) على أهمية السلوك التوكيدي حيث ترى " أن الفرد الواثق من نفسه والذي يستطيع الدفاع عن وجهة نظره ،

والذي يتابع عمله في إطار ودي من العلاقات مع الآخرين هو المواطن الصالح الذي يسهم في بناء أمته ويكون عضوا نافعا في المجتمع . وعلى النقيض من ذلك الفرد الهيباب الذي يكبله التردد ، ويشله الخجل ، فيلزم الصمت ويحتمي بالسلبية في انعزال عن الآخرين من حوله مثل هذا الفرد يتجنب اتخاذ القرارات تجنباً للمسئولية فيكون بذلك لبنة خائره في بناء أمته. (ص : ٦)

نتيجة ازدياد الاقتناع بأهمية السلوك التوكيدي ، فقد تنامي الاهتمام لدى كلا من الممارسين والأفراد العاديين ببرامج التدريب التوكيدي منذ السبعينات ، ويرجع كلا من لانج وجاكوبسكي (Lang & Jakubowski.1976) ذلك إلى حدوث تغييران حضاريان في الستينات هي :

١- تعالت قيمة العلاقات الشخصية وأصبحت أكثر أهمية في تحقيق قيمة للذات بدلا من اعتماد الفرد على المصادر التقليدية مثل (العمل المستقر ، الترقى فيه ، الزواج) ، حيث أصبحت العلاقات الشخصية هي المصدر الرئيسي للكفاءة الشخصية والرضا عن الحياة ، وهناك الكثير من الأفراد لديهم نقص في المهارات اللازمة لتنمية علاقاتهم الشخصية .

٢- اتساع مدى السلوك المقبول اجتماعيا ، حيث ظهرت أنماط بديلة في الحياة أكثر قبولا . فكثير من الأفراد يفتقرون للمهارات التي تجعلهم يختارون كيف يسلكون . فهم أيضا يفتقدون المهارات السلوكية والمعرفية التي تساعد على تحديد اختياراتهم ويدافعوا عنها عند انتقاد أو إعاقة الآخرين لهم . (ص : ١)

الإطار النظري

أولاً: تعريف التوكيدية :

تعددت وتباينت التعريفات التي تتناول السلوك التوكيدي ، بحيث يصبح من الصعب حصرها ، ويرجع التعدد والتباين من وجهة نظرنا إلى سببين رئيسيين هما:

- ١- الاهتمام بالسلوك التوكيدي من قبل عدد كبير من الباحثين مع تعدد منطلقاتهم النظرية والمجالات التطبيقية المختلفة للسلوك التوكيدي .
- ٢- الجانب الذي يركز عليه كل باحث من الباحثين - لجوانب السلوك التوكيدي ، فمنهم من ينظر إلى السلوك التوكيدي من حيث طبيعته ومضمونه ، ومنهم ممن ينظر إليه طبقاً لمكوناته . لذا سوف يعرض الباحث لعدد من التعريفات التي تناولت التوكيدية.

يعتبر تعريف ولبى (Wolpe, 1958) من أقدم التعريفات التي تناولت التوكيدية فهي تشير إلى زيادة السلوك العدوانى بدرجة أو بأخرى وأيضاً التعبير الخارجى عن المشاعر الودية وغير ذلك من مشاعر عدم القلق .

عدل ولبى بعد ذلك تعريفه عام ١٩٧٣ ، وأصبح التعريف " القدرة على التعبير الملائم عن أي انفعال تجاه أي شخص آخر فيما عدا القلق " ، وقد أستبعد ولبى العدوان من تعريفه (Wolpe, 1973).

كما قدم ألبرت وايمونز (Alberti & Emmons, 1974) تعريفاً للسلوك التوكيدي بأنه " السلوك الذي يمكن الشخص من التصرف بحسب

أفضل مصلحه له ، دون الشعور بقلق لا داع له والتعبير عن حقوقه دون التعرض لحقوق الآخرين .

ويضيف ألبرتي وايمونز (Alberti & Emmons , 1978) تعديلاً على التعريف السابق وهو " السلوك التوكيدي يتيح للفرد أن يدافع عن آراءه ومعتقداته ، دون قلق لا مبرر له ويتمتع بحقوقه دون المساس بحقوق الآخرين " . والتعديل الذي تم في التعريف الثاني قد حدد بشكل أفضل التعريف ، لأن التعريف السابق و الذي يتضمن (التصرف بحسب أفضل مصلحه له) هذه المفهوم غير واضح وأيضاً غير قابل للقياس أو التأكد منه.

أما ريم وماسترز (Rimm & Madters, 1974) يعرف التوكيدية من منظور مختلف عن التعريفات السابقة ، فالتوكيدية تتضمن أيضاً التعبيرات غير اللفظية وذلك من قبيل ارتفاع الصوت وحركة العينين واليدين وتعبيرات الوجه وكل التعبيرات الحركية والبدنية .

ويعرف (Bower & Bower , 1976) التوكيدية لها أشكال متعددة ، أنها القدرة على التعبير على مشاعرك ، وأن تختار ما سوف تفعله ، وأن تدافع عن حقوقك عندما تنتهك ، وأن تعزز احترام ذاتك ، وتساعد نفسك لزيادة ثقتك بذاتك ، وعدم الموافقة عندما تعتقد أن ذلك هو الصحيح ، وأن تنفذ خططك من أجل أن تتلائم مع سلوكك وأن تطلب من الآخرين أن يغيروا سلوكهم الهجومي .

ويعتبر تعريف لنج وجاكوبسكي (Lang & Jakubowski , 1976) من التعريفات التي تلقى قبولاً واسعاً بين الباحثين وهو يحدد طبيعة السلوك التوكيدي بشكل محدد " التوكيدية تتضمن الدفاع عن الحقوق الشخصية

والتعبير عن الأفكار والمشاعر والمعتقدات مباشرة وبأمانه ، و بطرق مناسبة بحيث لا تنتهك حقوق الآخرين .

في حين يعرف آدمز ولينز (Adams & Lenz, 1979) السلوك التوكيدي هو وسيلة اتصال واضحة وأمينة في تعبيرها عن الذات في الوقت الذي يحافظ فيه المرء على احترام الآخرين .

أما بالنسبة للتعريفات العربية ، فتعرف (سامية القطان ، ١٩٨١) التوكيدية " بأنها تعبير الفرد عن تلقائياته في العلاقات العامة مع الآخرين أقوالاً في أسئلة واجابات ، وفي حركات تعبيرية وإيماءات وفي أفعال وتصرفات ، وفي غير تعارض مع القيم والمعايير والاتجاهات السائدة وبدون أضرار غير مشروع وبالآخرين ولا بالذات " .

ويعرف (طريف شوقي ، ١٩٨٨) السلوك التوكيدي " هو المهارة الاجتماعية التي تمكن الفرد من الدفاع عن نفسه والتعبير عن مشاعره وآرائه بطريقة تلقائية ملائمة اجتماعياً شريطة احترام حقوق الآخرين " .

والباحث من خلال استعراض التعاريف السابقة ، يمكنه تقديم التعريف التالي للتوكيدية " هي قدرة الفرد على التصرف في المواقف المختلفة في علاقته بغيره من الأفراد بجرأة ودون تردد وتشمل السلوك اللفظي وغير اللفظي في التعبير عن أفكاره وآرائه ومعتقداته ، ومشاعره، والدفاع عن حقوقه الشخصية شريطة أن لا تعوق أو تتعارض أو تضرر بحقوق الآخرين .

إن الحاجة إلى التمييز بين السلوك التوكيدي وبعض المفاهيم المتداخلة معه، يصبح ضرورة هامة ، فالمدرسين في برامج التدريب على

مهارات السلوك التوكيدي يبدأون برامجهم مع أعضاء الجماعة بتوضيح الفروق بين السلوك التوكيدي واللاتوكيدي ، والعدوان وذلك بهدف تسليط الضوء على هذه المفاهيم منعا للبس والغموض وزيادة في ابراز خصائص السلوك التوكيدي .

ثانياً: الفروق بين أنواع السلوك التوكيدي واللاتوكيدي ، والعدواني (من حيث طبيعة السلوك والهدف منه وأسبابه)

تتبع أهمية التفرقة بين المفاهيم الثلاثة إلى الخلط أحياناً بين السلوك التوكيدي والسلوك العدواني على اعتبار أن الشخص التوكيدي هو الذي يتصرف أحياناً بعدوانية مدافعاً عن حقوق دون اعتبار لما يسببه للآخرين. ولعل تعريف ولبى (Wolpe,1958) السابق عرضه مثال على ذلك .

كما أن (وولمان Wolman) في تعريفه للسلوك التوكيدي اعتبره نوع من العدوانية فهو " سلوك عدواني يكتسبه الفرد لاستخدامه في المواقف المثيرة للقلق - نتيجة شعوره بالخوف والاستغلال - كوسيلة لخفض القلق " (Wolman,1973) .

- ١- أما من حيث الفروق بين المفاهيم الثلاثة فيما يتعلق بطبيعة السلوك :-
فالسلوك التوكيدي ينطلق من اعتقاد الفرد في أي موقف بما يلي :
- للفرد حاجات لابد أن تشبع كما أن للآخرين حاجاتهم التي لابد من اشباعها.
- للفرد حقوقه الخاصة ، وللآخرين حقوقهم الخاصة أيضاً .
- للفرد إمكانياته التي يشبع بها حاجاته كما لدى الآخرين إمكانياتهم .

ومن ثم فالسلوك التوكيدي يشير إلى السلوك الذي يتضمن ما يلي:

- الدفاع عن حقوق الفرد الخاصة بطريقة مناسبة دون انتهاك حقوق الآخرين .

- التعبير عن حاجات الفرد ورغباته وآراءه ومشاعره ومعتقداته بطريقة مباشرة وصريحة
(Back , 1982,P.1)

فمن حيث طبيعة السلوك اللاتوكيدي يعتمد على عدد من المعتقدات هي:

- أن رغبات واحتياجات الآخرين أكثر أهمية من حاجات الفرد الخاصة.

- الآخرين لهم كل الحقوق أما الفرد نفسه فليس له أي حق .

- دور الفرد قليل وأسهاماته لا تذكر ، لكن للآخرين دور كبير وأسهاماتهم متعددة.

ومن ثم فالسلوك اللاتوكيدي يشير إلى السلوك الذي يتضمن ما يلي :

- فشل الفرد في الدفاع عن حقوقه الخاصة أو يفعل ذلك بطريقة تجعل الآخرين لا يكثرثوا به أو لا يباليوا به.

- التعبير عن حاجات الفرد، رغباته، آراءه، مشاعره، معتقداته بطريقة تبريرية خجولة أو مهينة للذات .

- الفشل في التعبير بأمانه عن حاجات الفرد ، ورغباته ، آراءه ، مشاعره ومعتقداته .
(Back , 1982.P.2)

أما من حيث طبيعة السلوك العدوانية فهي تتركز على المنطلقات التالية:-

أن احتياجات الفرد الخاصة أو رغباته ، أو آراءه أكثر أهمية من

حاجات الآخرين ورغباتهم وآرائهم .

- أن حق الفرد يعلو على حقوق الآخرين .

- أن الفرد لديه الكثير من الإمكانيات التي تمكنه من العمل في حين أن الآخرين يفتقرون لهذه الإمكانيات .

ومن ثم فالسلوك العدواني يشير إلى السلوك الذي يتضمن ما يلي:
الدفاع عن الحقوق الخاصة بطريقة تؤذي حقوق الآخرين .

- تجاهل أو إنكار احتياجات ورغبات وآراء ومشاعر ومعتقدات الآخرين .

- التعبير عن حاجات الفرد الخاصة أو رغباته أو آراء بطريقة غير مناسبة وغير أمينة .
(Back, 1982, P.2)

٢- أما من حيث الفروق بين المفاهيم الثلاثة فيما يتعلق بالهدف منها :-

أن كان الهدف من السلوك التوكيدي هو التواصل المتبادل بين الأفراد ، وحل الصراعات ، وأشباع حاجات الفرد دون الأضرار بحاجات الآخرين ، لذا فهو سلوك تكيفي لأنه أسلوب فعال للتواصل مع الآخرين ، وطريقة لحل المشكلات . (Martin & Poland , 1980)

في حين أن الهدف من السلوك اللاتوكيدي فهو تجنب الصراع وإرضاء الآخرين على حساب إرضاء الفرد لذاته ، فالسلوك اللاتوكيدي يدمر ثقة الفرد بنفسه ويقلل من احترامه لذاته . (Bower & Bower, 1976 P.9)

أما الهدف من السلوك العدواني فهو تحقيق الفرد لأهدافه على حساب حقوق الآخرين وايدائهم ومن ثم فهو سلوك يسئ معاملة الآخرين ، كما أنه يتضمن أهانة وتحقير الآخرين . (Bower & Bower , 1976.P.10)

٣- أما من حيث الفروق بين المفاهيم الثلاث فيما يتعلق بالأسباب المؤدية للسلوك :-

يعزو كلا من (Lange & Jakubowski, 1976) أسباب السلوك التوكيدي إلى :

- السبب الرئيسي للسلوك التوكيدي أنه يزيد من احترام الفرد لذاته .
- السلوك التوكيدي يؤدي إلى زيادة كبيرة في الثقة بالنفس .
- يحظى السلوك التوكيدي في الغالب بالاحترام والإعجاب ، فالأفراد ويحترمون ويعجبون بالشخص الذي يسلك بطريقة توكيدية ، يحترم فيها ذاته ويحترم الآخرين . (P.13)

أما أسباب السلوك اللاتوكيدي فيري لانج وجاكوبسكي أسبابها ما يلي :-

- فشل الأفراد في التمييز بين السلوك اللاتوكيدي ودمائة الخلق ، فكثير من الناس يتصرفون بطريقة لا توكيدية في ظل وهم أن هذا السلوك لا يعدو أن يكون دماثة خلق وتفهم لرغبات الآخرين .
- أن الأفراد الذين يتصرفون بلاتوكيدية ، يعتقدون أنه ليس من حقهم التعبير عن انفعالاتهم أو الدفاع عن أنفسهم أو الاهتمام بحاجاتهم الانفعالية .
- أنهم يخشون النتائج السلبية إذا لم يتصرفوا بطريقة لا توكيدية فقد يخسرون التعاطف والقبول والرضا من الآخرين .
- الخلط بين سلوك التوكيد وسلوك المساعدة .

- الأفراد الذين يتصرفون بطريقة لا توكيدية يفتقرون إلى مهارات السلوك التوكيدي حيث لم تتاح لهم فرصة اكتساب هذه المهارات .

(Lang&Jakubowski,1976,P.25)

في حين أنهما يرجعان السلوك العدوانى إلى الأسباب التالية :-

- السلوك العدوانى رد فعل للاحساس بالعجز والتهديد ، فالفرد يخس بأنه مستهدف للعدوان ويتوقع هجوم الآخرين عليه .

- العدوان واللاتوكيد يرتبطان بأنهما ينكرا الحقوق الشخصية سواء للفرد نفسه أو للآخرين .

- الفرد يتصرف بطريقة عدوانية حتى لا يصبح لا توكيدي تنتهك حقوقه وتؤدي مشاعره .

- المعتقدات حول السلوك العدوانى بأنه الطريقة الوحيدة التى ينفذ من خلالها للآخرين .

- السلوك العدوانى ربما يرجع إلى التعزيز الإيجابى الذى يحصل عليه الفرد (النتائج الإيجابية من السلوك العدوانى) أو بسبب افتقار الفرد للمهارات التى تساعده على حل مشاكله بدون اللجوء إلى العدوان .

هذه الفروق أن كانت تميز بين الأنواع الثلاثة للسلوك إلا أنه لا يمكن القول بأن هناك أحد يسلك بشكل توكيدي أو لا توكيدي أو عدوانى مطلق وإنما تختلط الاختيارات السلوكية الثلاثة وفقاً للموقف وما تحكمه من عوامل متعددة . (Percell, 1977) (Galassi & Galassi .1977)

بناء على ما سبق من إيضاح للفروق يمكن استخلاص ما يلي :

١- السلوك التوكيدي هو سلوك تكيفي هام وضروري للفرد يجعله قادراً على مواجهة أحداث الحياة بفاعلية ، ويساهم في اشباع حاجات الفرد فضلاً عن أنه يحافظ على التواصل والتفاعل مع الآخرين بطرق مناسبة . في حين أن السلوك اللاتوكيدي أو العدواني يزيد لدى الفرد استجابات الهروب أو التجنب.

٢- السلوك التوكيدي هو سلوك مناسب ومقبول اجتماعياً ، فهو ليس بالسلوك العنيف أو القظ أو المهين للآخرين (كما في السلوك العدواني) وهو ليس السلوك المتساهل الذي يضيع حقوق الفرد الخاصة (كما في السلوك اللاتوكيدي) .

٣- السلوك التوكيدي يدعم ثقة الفرد بذاته ، في حين أن السلوك العدواني يزيد من مشاعر الأثم والضييق لدى الفرد ، أما السلوك اللاتوكيدي يجعل الفرد يشعر بالخجل .

٤- السلوك التوكيدي دليل لنجاح الفرد في حل المشكلات التي تواجهه أما السلوك العدواني واللاتوكيدي دليل على فشل الفرد في الوصول لحلول لمشاكله .

٥- التوكيدية تبلور ما ذكره كارل روجرز عن الإنسان مكتمل الأداء ، وما عبر عنه ابراهام ماسلو تحقيق الذات ، وما يدعيه ابرك فورم الحب الخلاق ، وهي عند اريكسون الحكمة و التكامل ، وما ذكره جوردن ألبورت الشخصية الناضجة . (Doty, 1982,P.89)

التساؤل الذي يطرح نفسه الآن . لماذا يسلك الفرد على نحو لا توكيدي أو عدواني ؟

يرى (Back , 1982) أن هناك أدلة كثيرة توحى بأن كلام من السلوك اللاتوكيدي أو العدوانى هما نتيجة الشعور بانخفاض تقدير الذات ، الذي يجعل الفرد يشعر بالقلق الذي يؤدي به إلى الشعور بالتهديد ، يكون نتيجة ذلك سلوك الفرد على نحو لا توكيدي أو عدوانى .

ويعلق " باك " على أن البعض سوف يندهش نتيجة الاعتقاد بأن المظهر الخارجى للعدوانية ينم عن الثقة الزائدة بالنفس ، ولكن هذا هو مظهر وقناع خارجى يغطي عدم احترام الذات أو انخفاض تقدير الذات (Back , P.20)

فما هي العلاقة بين السلوك التوكيدي وتقدير الذات ؟

ثالثاً : العلاقة بين السلوك التوكيدي وتقدير الذات

في مجال العلاقة بين السلوك التوكيدي وتقبل الذات يفسر كلام من (Alberti & Emmons , 1974) أنهما يفترضا أن الفرد التوكيدي أكثر ميلاً لإنجاز الأهداف المرغوبة لأنه أكثر تعبيراً وقدرة على الاختيار ، ومن ثم فالشخص التوكيدي يشعر بالتحسن عن ذاته ، أما الشخص اللاتوكيدي فإنه أكثر كفاً وأقل قدره على الاختيار ، وغالباً لا يستطيع إنجاز أهدافه وبالتالي ليس لديه مشاعر طيبة نحو ذاته .

اجرى بيرسل وزملاؤه (Percell et al , 1974) دراسة لاختبار فرض ألبرتى وإيمونز على عينة مكون من ١٠٠ مريض نفسى (٥٠ ذكور ، ٥٠ أناث) طبق عليهم مقياس التوكيدية واسبتيان تقبل الذات ، أظهرت النتائج وجود علاقة ارتباطية ايجابية داله بين التوكيدية وتقبل الذات .

وفي دراسة ثانية لبييرسل (Percell, 1974) لاختبار فعالية التدريب التوكيدي على الإحساس بتقدير الذات ، تكونت عينة الدراسة من مجموعتين كل مجموعة مكونة من ١٢ فرد ، حصلت المجموعة الأولى (التجريبية) على ثمان جلسات جماعية للتدريب التوكيدي ، أما المجموعة الضابطة فقد حصلت على ثمان جلسات تتضمن مناقشات جماعية في التوكيد . طبق على جميع أفراد العينة قائمة التوكيد ومقياس تقبل الذات قبل وبعد (جلسات التدريب) كشفت النتائج أن المجموعة التجريبية أظهرت زيادة دالة في تقدير الذات ونقص دال في القلق في حين أن المجموعة الضابطة لم يطرأ عليها تغيير دال في أي من هذه المقاييس .

ومن وجهة نظر فينستّر هيم وبيير (Fensterheim & Baer, 1975) أن الشخص التوكيدي يشعر بالحرية ويكشف عن نفسه من خلال كلمات وأفعال ، ويمكنه التواصل مباشرة وبصراحة مع الآخرين ، ويكون لديه توجه ايجابي نحو الحياة ويحاول فعل أشياء سعيدة ويجاهد لعمل محلولات جيدة حتى يحفظ احترام ذاته سواء كسب أم خسر .

ففي دراسة هندرسون (Henderson, 1976) أثبت أن التدريب التوكيدي أثر في تغيير عدد من المتغيرات مثل تقبل الذات وتقدير الذات وتحقيق الذات .

أما دراسة أفيرت وماكنس (Averett & Mcmanis, 1977) أظهرت النتائج أن الفروق بين مرتفعي السلوك التوكيدي ومنخفضي السلوك التوكيدي كانت دالة في تقبل الذات .

كما أوضحت دراسة رمانيا وأخرون (Ramanaih et al . 1985) أن الأشخاص التوكيديين يختلفون بشكل دال عن غير التوكيديين في مقاييس

تحقيق الذات ، كما أنهم يختلفون بشكل دال عن غير التوكيديين في معظم المقاييس الفرعية ، والنتائج تؤيد أن مرتفعي السلوك التوكيدي أكثر تحقياً لذواتهم من منخفضي السلوك التوكيدي .

وفي الإطار نفسه دراسة أنوشان وآخرون (Anooshian, et al, 1985) التي أجريت على عينة مكون من ١٠٨ طالب جامعي طبقت عليهم مقاييس التوكيدية ، تقدير الذات ، ووتر لوجهة الضبط . كشفت النتائج عن وجود علاقة ارتباط ايجابي بين تقدير الذات والتوكيدية .

وعن العلاقة بين التوكيدية وكفاءة التواصل والرضا عن التواصل أجرى زاكهي (Zakahi, 1985) دراسة على عينة مكونة من ٣٤٦ طالب جامعي ، أظهرت النتائج أن التوكيدية ترتبط بكفاءة التواصل .

ومن ناحية أخرى كشفت دراسة سيشل (Schill , 1991) التي أجريت على عينة مكونة من ١١٩ مفحوص (٦٨ فتاة ، ٥١ ذكور) تتراوح أعمارهم بين ١٨-٢٤ سنة طبق عليهم استبيان سيشل لقيهر الذات ، ومقياس ليفنيس وجوتمان للتوكيدية ، أن الذين حصلوا على درجات مرتفعة في استبيان قهر الذات حصلوا على درجات منخفضة في التوكيدية ، أو أنهم يعانون من صعوبات في أظهر توكيديتهم .

وعن فاعلية التدريب الجماعي في تغيير التوكيدية والاحباط ، أجرى كلا من بيركنس ولينش (Perkins & Lynch , 1992) دراسة تجريبية على مجموعة من ٥٣ فتاة من طالبات الجامعة ، قسمت العينة إلى مجموعة ضابطة ومجموعة تجريبية . تشير النتائج أن المبحوثات ذات المستوى المرتفع في مفهوم الذات أظهرت تغيراً في مستوى التوكيدية (في المجموعة التجريبية) ، أما المبحوثات المنخفضات في مستوى مفهوم

الذات لم تظهر أي تغيير ولكنهن أصبحن أكثر احباطاً من كلا المجموعتين.

ومن ناحية أخرى يفسر (Cotler, 1978) التغيرات التي تحدث للفرد من خلال التدريب على مهارات السلوك التوكيدي التي تجعل الفرد يشعر بقدر كبير من الارتياح عن طريق أنه أصبح قادراً على التعبير عن مشاعره وانفعالاته ، قدرته على الاختيار ، ويشبع حاجاته الشخصية بدون معاناة قدر غير مناسب من القلق أو الإحساس بالذنب ، وبدون انتهاك كرامة وحقوق الآخرين . (Cotler ,P.84)

وبناء على ذلك نستطيع القول أن التدريب على مهارات السلوك التوكيدي سوف تسهم في تغيير اتجاه الفرد نحو نفسه ، فالفرد الذي يشعر بتقدير منخفض نحو ذاته ، ولا يشعر بمشاعر التقبل من الآخرين ، ولا يستطيع تحقيق ذاته ، ويشعر بالعجز والفشل في إنجازاته ، مما ينمي لديه مشاعر الدونية . بعد التدريب سوف يشعر بالكفاءة والثقة بالنفس وأهميته واحترامه لذاته ويشعر بالتقبل من الآخرين ، بما ينمي لديه مشاعر إيجابية نحو الذات .

الدراسات السابقة :

من خلال استعراض التراث السيكولوجي في الدراسات التي اهتمت بموضوع التوكيد بصفة عامة ، نلاحظ العديد من الدراسات التي تناولت العلاقة بين التوكيدية وخصائص الشخصية . ركزت بعض الدراسات على دراسة الفروق بين مرتفعي ومنخفضي السلوك التوكيدي في خصائص الشخصية .

ومن الدراسات المبكرة نسبياً في هذا المجال دراسة جالسي وآخرون (Galassi, etal, 1974) تكونت العينة من ٤٠٠٠ طالب جامعي ، طبق عليهم مقياس التعبير الذاتي للتوكيدية ، ومقياس كاليفورنيا للشخصية . كشفت النتائج عن وجود علاقة ارتباطية موجبة بين التوكيدية وكلام السيطرة ، التأمل الذاتي ، الجنسية الغيرية ، الانجاز ، الدفاعية ، الثقة بالنفس ، الاستعراضية ، التغيير ، الاستحسان ، الاستقلال ، . كما وجدت علاقة ارتباط سالبة مع الخصائص التالية المجافة ، المعاضدة ، لوم الذات، الخضوع .

أما دراسة (هارتسوك وزملاؤه) (Hartsook , etal, 1976) والتي هدفت إلى مقارنة مجموعة من الفتيات المنخفضات في التوكيدية (عددهم ٢٥ فتاه) مع مجموعة من المرتفعات في التوكيدية في خصائص الشخصية . طبق عليهم مقياس ادواردز للتفضيل الشخصي . كشفت النتائج عن وجود فروق داله بين المجموعتين في التحصيل ، النظام ، الاستعراض ، التغيير لصالح المجموعة الأولى ، وفروق داله لصالح المجموعة الثانية في المعاضدة فقط .

ومن بين الدراسات الهامة في هذا الصدد دراسة أفيرت ومكمانز (Averett & Mcmanis, 1977) والتي أجريت على عينة من طلاب الجامعة عددها ١٠٣ (٢٥ ذكور ، ٧٨ إناث) متوسط أعمارهم ٢٢,٥ عام طبق عليهم مقياس التعبير الذاتي للتوكيدية ، وقائمة إيزنك ، ومقياس كاليفورنيا للشخصية . أشارت النتائج إلى أن الطلاب الذين حصلوا على درجات مرتفعة في التوكيدية قد حصلوا أيضاً على درجات مرتفعة في الانبساطية بمعنى وجود علاقة ارتباطية موجبة داله بين التوكيدية والانبساطية ، كما أظهرت النتائج وجود فروق داله بين المرتفعين والمنخفضين في التوكيدية

في الخصائص الشخصية التالية السيطرة ، المسؤولية ، المجاراة والنضج الاجتماعي .

وفي دراسة (راماها وزملاؤه) (Ramanaib et.al , 1985) على عينة من طلاب الجامعة ، استخدم الباحثون قائمة التوكيدية ، اختبار فورم للشخصية ، اختبار التوجه الشخصي ، تبين النتائج أن الطلاب التوكيديون يختلفون بشكل دال عن غير التوكيديين في بروقيل الشخصية ، فالتوكيديين أكثر اجتماعية ، قابلية للتكيف ، حساسية ، عقلانية ، بينما غير التوكيديين أكثر خضوعاً ، دفاعية ، اسقاطاً للذات ، بحثاً عن الرضا والقبول .

أما بالنسبة لمقياس التوجه الشخصي فقد كشفت النتائج عن وجود فروق ذات دلالة بين التوكيديين وغير التوكيديين في الاقتدار على الزمان ، والتوجيه من الداخل ، كما أظهرت النتائج أن التوكيديين أكثر اقتداراً على الزمان ، التوجيه من الداخل ، الحضورية ، التلقائية ، اعتبار الذات ، الحساسية الاجتماعية ، القدرة على تنمية العلاقات الودية مع الآخرين . النتائج بصفة عامة تؤيد أن التوكيديين أكثر تحقياً لذواتهم من غير التوكيديين .

أهتمت دراسة جون راى (John Ray, 1985) بالعلاقة بين التوكيدية وكلا من التسلطية والسيطرة . أجريت الدراسة على عينة مكونة من ١٣٠ طالب جامعي استرالي . طبقت عليهم مقاييس لورر ومور للتوكيدية ، التوجه لراى ، التسلطية لراى ، السيطرة لجاكسون . أوضحت النتائج وجود ارتباط (غير دال) بين التوكيدية والتسلطية ، ووجود ارتباط دال بين التوكيدية والسيطرة .

ومن بين الدراسات الهامة في هذا الإطار دراسة بوشارد وآخرون (Bouchard, et.al, 1988) والتي أجريت بهدف دراسة الصدق التكويني لأربعة مقاييس للتوكيدية وعلاقتهم بعوامل الشخصية ، طبقت فيها مقاييس السلوك التوكيدية التالية (التقرير الذاتي ، لعب الأدوار ، تقدير الرفاق ، الملاحظة الذاتية) بالإضافة إلى مقياس نورمان للشخصية ، أظهرت النتائج وجود ارتباط موجب دال بين سلوك التوكيد كما تقيسه المقاييس المختلفة وعوامل الشخصية باستخدام مقياس نورمان للشخصية . وكانت النتائج على النحو التالي :

- ١- وجود ارتباط موجب دال بين التوكيد (التعبير عن المشاعر السلبية) وكلا من الانبساطية والموافقة والتحضر .
- ٢- وجود ارتباط موجب دال بين التوكيد (سلوك الرفض) وكلا من الانبساطية وقوة الضمير والموافقة .
- ٣- وجود ارتباط موجب دال بين التوكيد (التقرير الذاتي) وكلا من الانبساطية والثبات الانفعالي .
- ٤- وجود ارتباط موجب دال بين التوكيد (التعبير عن المشاعر الايجابية) وكلا من الانبساطية ، الاستحسان ، التحضر .

وفي إطار بحث العلاقة بين المشاركة الوجدانية وبعض الخصائص الشخصية منها التوكيدية ، قام كاليوبوسكا (Kalliopuska, 1992) بدراسة على عينة من تلاميذ المدارس عددهم ٤٢٦٨ تلميذ وأعمارهم ما بين (١٤ - ٢٠ سنة) في المدارس الشاملة ، الرياضية و المهنية طبقت عليهم مقاييس المشاركة الوجدانية ، تقدير الذات ، النرجسية . أجرى الباحث مقارنة بين الطلاب الأكثر مشاركة وجدانية والأقل مشاركة

وجدانية . أظهرت النتائج أن المجموعة الأكثر مشاركة وجدانية ، أنها أيضاً أكثر توكيدية ، وأكثر حساسية ولديهم اتجاهات إيجابياً أكثر نحو السلوك السوى ، وأنهم أقل نرجسية ، وأقل تركز حول الذات ، وأنهم يدخلون أقل ، وأنهم أقل استخداماً للكحوليات مقارنة مع المجموعة الأقل مشاركة وجدانية .

كما أجرى رامانها ودينستون (Ramanaiah & Deniston , 1993) دراسة (هي الثانية لرامانها) أجريت الدراسة على ٢٥٩ طالب جامعي (١٢٠ ذكور ، ١٣٩ أنثى) طبق عليهم مقياس التعبير الذاتي للتوكيدية ، ومقياس N.E.O. للشخصية . تشير النتائج أن الطلاب التوكيديين أعلى بشكل دال في الانبساطية ، الانفتاح على الخبرة ، حي الضمير وأنهم أقل في العصاوية عن الطلاب غير التوكيديين . هذه الدراسة تؤكد الفروض التي تذكر أن الطلاب التوكيديين يختلفون عن الطلاب غير التوكيديين بصورة دالة في خصائص الشخصية .

وفي إطار بحث العلاقة بين التوكيدية وابعاد الشخصية في سياق مجتمع وحضارة شرقية تختلف عن الخصائص الحضارية للمجتمعات الغربية أجرى حامد (Hamid , 1994) دراسة على عينة مكونة من ٢٠٨ طالب جامعي صيني (١٤٣ أنثى ، ٦٥ ذكور) طبقت عليهم مقياس التعبير الذاتي للتوكيدية وقائمة N.E.O. للشخصية . أظهرت النتائج عن وجود فروق ذات دلالة بين التوكيديين واللاتوكيديين في العصاوية ، الانبساطية ، الصراحة لصالح التوكيديين . كما أظهرت النتائج وجود فروق دالة بين اللاتوكيديين والتوكيديين في الاستعداد للموافقة والضميرية لصالح اللاتوكيديين . وقد قارن الباحث النتائج التي توصلت إليها دراسته مع نتائج دراسة رامانها ٩٣ (السابقة) . أظهرت المقارنة وجود فروق

بين الطلاب الأمريكيين والطلاب الصينيين في التعبير عن توكيديتهم . ويرجع الباحث هذه الفروق إلى الفروق الثقافية والحضارية بين المجتمع الأمريكي والمجتمع الصيني ، حيث يلقي غير التوكيديين قبولاً واستحساناً في الثقافة الصينية أكثر من التوكيديين .

أما الدراسات العربية التي تتعلق بالتوكيدية فهي محدودة نسبياً ، من أوائل هذه الدراسات دراسة سامية القطان (١٩٨١) التي تناولت دراسة مستوى التوكيدية لدى طلبة وطالبات المرحلتين الثانوية والجامعية ، توصلت هذه الدراسة إلى أن مستوى التوكيدية لدى الذكور أعلى من مستوى التوكيدية لدى الإناث بشكل دال (في مراحل التعليم الثانوي والجامعة) ، كما أظهرت النتائج وجود فروق دالة في مستوى التوكيدية بين كلا من الطلاب والطالبات في المرحلة الجامعية عن الطلاب والطالبات في المرحلة الثانوية .

دراسة طريف شوقي (١٩٨٨) هدفت إلى دراسة أبعاد السلوك التوكيدي وعلاقتها ببعض المتغيرات النفسية والاجتماعية . تكونت عينة الدراسة من ٨٠٠ فرد (٤٠٠ ذكور ، ٤٠٠ إناث) ، أظهرت النتائج وجود فروق دالة على الجوانب النوعية للتوكيد بالنسبة لمتغير العمر (بالنسبة للذكور) . أما بالنسبة للإناث تشير النتائج إلى عدم وجود فروق دالة عبر العمر على معظم جوانب التوكيد ، أما بخصوص المقارنة بين الذكور والإناث في التوكيدية ، تشير النتائج إلى أن الطلاب أكثر ارتفاعاً بصورة دالة من الطالبات على المهارات التوكيدية .

وفي دراسة مريم الخليفة (١٩٩٢) العلاقة بين التوكيدية وبعض متغيرات الشخصية ، بلغت عينة الدراسة ١٩٥ طالب وطالبة من طلاب

الجامعة القطريين طبقت عليهم مقياس السلوك التوكيدي (من إعداد الباحثة) ومقياس روتر للتوافق (إعداد صفاء الاعسر) ومقياس وجهة الضبط (إعداد صفاء الاعسر) . أسفرت النتائج عن وجود فروق دالة احصائياً بين متوسطات درجات الذكور والإناث من الدرجة الكلية للسلوك التوكيدي ، ووجود علاقة ارتباط سلبية بين السلوك التوكيدي والاكنتاب لدى أفراد العينة الكلية ، كما أظهرت النتائج عن وجود علاقة ارتباط موجبة بين السلوك التوكيدي والتوافق لدى العينة الكلية للدراسة . كما وجدت فروق دالة بين مرتفعي ومنخفضي السلوك التوكيدي في وجهة الضبط الداخلية .

- تعليق على الدراسات السابقة -

- ١- أظهرت الدراسات التي أجريت في حضارات مختلفة عن الحضارة الغربية أن التوكيدية تتأثر بقيم وحضارة المجتمع .
- ٢- من خلال الدراسات التي تناولت المقارنة بين الذكور والإناث في التوكيدية كشفت النتائج أن الذكور أعلى من الإناث في التوكيدية .
- ٣- يتضح من استعراض الدراسات التي تناولت التوكيدية ، أن معظم الدراسات أجريت على عينات من طلاب الجامعة ، نظراً لأهمية هذه الشريحة في المجتمع والتي ينتظر أن تتولى مواقع العمل والإنتاج في المستقبل .
- ٤- أظهر التراث السيكولوجي (في الدراسات الأجنبية) وجود علاقة ارتباطية إيجابية بين التوكيدية ومتغيرات تقبل الذات ، تقدير الذات ، تحقيق الذات ، ولكن الدراسات العربية لم تتناول هذه الأبعاد .

٥- الدراسات السابقة سواء الأجنبية أو العربية لم تتعرض لخصائص الشخصية التي تهتم بها الدراسة الحالية ، سواء التي يقيسها مقياس التفضيل الشخصي أو اختبار التوجه الشخصي .

مشكلة الدراسة :-

الدراسة الحالية تتناول واحد من أهم مظاهر الصحة النفسية للإنسان فالسلوك التوكيدي يعتبر مهارة هامة وضرورية للوجود الإنساني، حيث أنه يعكس قدرة الفرد على أن يكشف ويعبر عما يرغب فيه ، كما أن قدرة الفرد على التعبير هي عنصر هام من مكونات الصحة النفسية . في حين أن منخفضي السلوك التوكيدي الذين يعانون صعوبة في التعبير عن أنفسهم يشعرون بالاكنتاب ، القلق الزائد من مواقف التفاعل الشخصي ، وانخفاض في تقدير الذات .

(Galassi & Galassi 1977.p.4)

وجد كلا من (Liebt & Lewinsohn, 1973) أن المكتئبين أقل كفاءة من غير المكتئبين في المبادأة بالتفاعل الاجتماعي ، كما أنهم أقل استجابة للعلاقة مع الآخرين ، كما أظهرت دراسة (lewinsohn & Graf , 1973) أنهم أقل قدرة في الانجذاب إلى الأنشطة السارة . ويفسر ذلك رازوس (Rathus, 1978) بأن السلوك الاكتئابي يرتبط مع نقص المهارات الاجتماعية .

ومن ناحية أخرى كشفت دراسة إيسلر وآخرون (Eisler , etal, 1975) أن مرتفع التوكيد ، يعبر عن ذاته ، اجتماعي متجاوب ، يظهر دائماً سلوك مناقض للسلوك الاكتئابي .

ومن خلال مراجعة للتراث السيكولوجي المتعلق بالتدريب التوكيدي في المجال الاكلينيكي والذي ركز على المشكلات المرتبطة بنقص المهارات التوكيدية مثل (الخوف ، الخجل ، الغضب ، العدوان ، الاكتئاب ، القلق) وتظهر نتائج الدراسات التي أجريت على فعالية التدريب التوكيدي نتائج إيجابية في تخفيض القلق ، وتحقيق تقدير أفضل للذات ، وذلك نتيجة أن الفرد سوف يصبح قادراً على التعبير عن مشاعره وانفعالاته ، وقدرة على الاختيار الحر ، وأنه يستطيع أن يشبع حاجاته بدون تحمل قدر كبير من القلق أو الشعور بالآثم .

(Rimm,1977, Rathus , 1978)

بناء على ذلك أجريت العديد من الدراسات التي تناولت المقارنة بين مرتفعي ومنخفضي السلوك التوكيدي في خصائص الشخصية ، وقد أتفقت بعض الدراسات في نتائجها بينما اختلفت بعض الدراسات الأخرى ، ذلك أن خصائص الشخصية لم تكن ثابتة في الكثير من هذه الدراسات ، وبالرغم من ذلك فالدراسات العربية في هذا المجال مازالت محدودة .

الدراسة الحالية تتناول عدد متنوع من خصائص الشخصية ، لذا يمكن صياغة مشكلة الدراسة الحالية في التساؤلات التالية :-

١- هل توجد فروق ذات دلالة احصائية بين الذكور والإناث من طلاب الجامعة في التوكيدية .

٢- هل توجد فروق ذات دلالة احصائية بين طلاب الجامعة المقيمين في الحضر والمقيمين في الريف في التوكيدية .

٣- هل توجد فروق ذات دلالة احصائية بين مرتفعي ومنخفضي السلوك التوكيدي من طلاب الجامعة في بعض خصائص الشخصية .

٤- هل توجد فروق ذات دلالة احصائية بين مرتفعي ومنخفضي السلوك التوكيدي من طلاب الجامعة في خصائص الشخصية المتعلقة بتحقيق الذات .

٥- هل توجد علاقة ارتباط موجبة ذات دلالة احصائية بين التوكيدية وخصائص الشخصية التالية السيطرة ، الانجاز ، الاستقلال الذاتي .

٦- هل توجد علاقة ارتباط سالبة ذات دلالة احصائية بين التوكيدية وخصائص الشخصية التالية . لوم الذات ، الخضوع .

فروض الدراسة :

بعد الإطلاع على الإطار النظري والدراسات السابقة والتي تناولت ابراز الفروق بين مرتفعي ومنخفضي السلوك التوكيدي في خصائص الشخصية ، فقد صاغ الباحث الفروض التالية :

١- توجد فروق دالة إحصائية بين الذكور والإناث من طلاب الجامعة في التوكيدية .

٢- توجد فروق دالة إحصائية بين الطلاب المقيمين في الحضر والمقيمين في الريف من طلاب الجامعة في التوكيدية .

٣- توجد فروق دالة إحصائية بين مرتفعي ومنخفضي السلوك التوكيدي من طلاب الجامعة في خصائص الشخصية .

٤- توجد فروق دالة إحصائية بين مرتفعي ومنخفضي السلوك التوكيدي من طلاب الجامعة في خصائص الشخصية المتعلقة بتحقيق الذات .

٥- توجد علاقة ارتباط موجبة ذات دلالة إحصائية بين التوكيدية وخصائص الشخصية التالية: السيطرة، الإنجاز، الاستقلال الذاتي

٦- توجد علاقة ارتباط سالبة ذات دلالة إحصائية بين التوكيدية وخصائص الشخصية التالية: لوم الذات، الخضوع.

الإجراءات:

العينة:

أجريت هذه الدراسة على عينة من طلاب الجامعة تكونت من ٣١٤ طالب أختيروا بالطريقة العمدية شملت ١٨٣ طالب بنسبة ٥٨,٣% و١٣١ طالبه بنسبة ٤١,٧% أختيروا من جامعات عين شمس والأزهر وكلية رياض الأطفال وأكاديمية الفنون تتراوح أعمارهم بين ١٨-٢٣ سنة متوسط أعمارهم ١٩,٩ سنة وانحراف معياري ١,٤ ، وقد روعي في اختيار العينة أن تكون من جامعات متعددة حتى تعطى قدراً كبيراً من التنوع يمثل غالبية طلاب الجامعة . أما بالنسبة لمتغير محل الإقامة فقد كانت العينة ٢٠٤ يمثلون طلاب الريف بنسبة ٦٥% وعدد ١١٠ طالب من الحضر بنسبة ٣٥% . وبالنسبة لتوزيع الطلاب الصفوف الدراسية ٥٠ طالب بالصف الأول بنسبة ١٧,٥% ، ٢١١ من الصف الثاني بنسبة ٦٧,٢% ، ٢٧ في الصف الثالث بنسبة ٨,٦% ، ٢١ بالصف الرابع بنسبة ٦,٧% .

الأدوات :

أولاً - مقياس التوكيدية :

صمم هذا المقياس (غلاب وخطاب ١٩٩٦) وهو يحتوى على ٥٦ عبارة في صورته النهائية تشمل مواقف مختلفة يواجهها الفرد ، تم صياغة عبارات المقياس في شكل مواقف سلوكية يعبر كل موقف عن حالة يواجهها الفرد في حياته اليومية ، تعرض عليه ثلاث استجابات تمثل الاستجابات المتوقع أن يستجيب لها الفرد ، وزعت تقديرات متدرجة لكل استجابة هي ٣ درجات ، درجتان ، درجة واحدة على التوالي .

حسب صدق الاختبار بأربعة طرق هي صدق المنحى ، صدق البنود ، صدق المقارنة الطرفية ، والصدق العاملي .

أما الثبات حسب ثبات المقياس بطريقة إعادة الاختبار وكان معامل الثبات ٠,٧٨ درجة وهو معامل ثبات مرتفع . (غلاب وخطاب ١٩٩٦)

ثانياً : مقياس التفضيل الشخصي (جابر عبد الحميد جابر ، ١٩٧١)

وضعه آلن ادواردز وأعد صورته العربية جابر عبد الحميد جابر وهذا المقياس يزود الباحث بتقدير سريع ومريح لعدد من المتغيرات الشخصية السوية مستقل كل منها عن الآخر نسبياً . وتهدف عناصر المقياس أو فقراته إلى تقدير عدد من الحاجات النفسية التي حددها موراي . حساب ثبات الاختبار بطريقتين الأولى طريقة إعادة الاختبار والثانية طريقة التجزئة النصفية وأسفرت النتائج أن للاختبار معامل ثبات مقبول ويتراوح معامل الثبات للمقاييس الفرعية بين ٠,٣٤ ، ٠,٧٧ . وكذلك حسب صدق الاختبار بثلاث طرق وأثبتت الدراسات أن صدق الاختبار لا

بأس به . وقد استخدم الاختبار في دراسات عديدة . والاختبار يقوَس
الخصائص التالية :

١- التحصيل : Achievement

أن يفعل الفرد أفضل ما يستطيع ، وأن يكون ناجحاً ، وأن ينجز
أعمالاً تتطلب مهارة وجهداً . وأن يعتبر خبيراً في المجال الذي
يعمل فيه ، وأن يحقق شيئاً له مغزى كبير .

٢- الخضوع : Deference

أن يحصل الفرد على مقترحات الآخرين وأفكارهم ، وأن يتوصل
إلى ما يعتقدونه وأن يتبع التعليمات ، وأن يقوم بما هو متوقع منه ، وأن
يمتدح الآخرين ، وأن يخبرهم بأنهم أحسنوا أداء عمل ، وأن يقبل قيادة
الآخرين .

٣- النظام : Order

أن يكون عمل الفرد الكتابي منظماً ومرتباً ، وأن يخطط قبل القيام
بعمل صعب ، وأن يرتب الأشياء ويحفظها بنظام ، وأن يضع المخطط
مقديماً عندما يقوم برحلة ، وأن ينظم تفاصيل العمل ، وأن يحفظ خطاباته
وأوراقه بنظام .

٤- الاستعراض : Exhibition

أن يقول الفرد عبارات تدل على الذكاء والفتنة ، وأن يحكي "
نكات " مسلية وقصصاً ممتعة ، وأن يتحدث عن مغامراته الشخصية
وخبراته وأن يجعل الناس يعلقون على مظهره ويلاحظونه ، وأن يقول
عبارات وكلمات ليري ما لها من تأثير عند الآخرين ، وأن يتحدث عن

إنجازاته ، وأن يكون مركز الاهتمام وأن يستخدم كلمات لا يعرف الآخرون معناها .

٥- الاستقلال الذاتي : Autonomy

أن يقدّر الفرد على الذهاب والمجيء كما يرغب ، وأن يقول رأيه في الموضوعات المختلفة ، وأن يكون مستقلاً عن الآخرين في اتخاذ القرارات . وأن يشعر بالحرية فيما يريد أن يعمل . وأن يعمل أشياء يعتبرها الآخرون مخالفة للتقاليد .

٦- التواد : Affiliation

أن يكون الفرد مخلصاً لأصدقائه ، وأن يشارك في جماعات ودودة ، وأن يعمل أشياء من أجل أصدقائه ، وأن يكون صداقات جديدة ، وأن يعقد أكبر قدر من الصداقات ، وأن يشارك الأشياء مع أصدقائه ، وأن يعمل الأشياء معهم بدلاً من عملها بمفرده .

٧- التأمل الذاتي : Intrareption

أن يحلّل الفرد دوافعه ومشاعره ، وأن يلاحظ الآخرين ، وأن يفهم كيف يشعرون إزاء المشكلات التي يواجهونها ، وأن يضع نفسه في مكان الشخص الآخر ، وأن يحكم على الناس بالأسباب التي يعملون من أجلها لا بما يعملون ، وأن يحلّل سلوك الآخرين ، وأن يحلّل دوافعهم .

٨- المعاونة : Succorance

أن يجعل الآخرين يساعده عندما يقع في مشكلة وأن يسعى للتشجيع من الآخرين ، وأن يعاملونه برفق ، وأن يشاركه وجدانياً وأن

يكونوا أكثر تفهماً لمشكلاته الشخصية ، وأن يحصل على قدر كبير من العطف من الآخرين .

٩- السيطرة : Dominance

أن يحاول الفرد دفاعاً عن وجهة نظره ، وأن يكون قائداً في جماعات ينتمي إليها ، وأن يعتبره الآخرون قائداً ، وأن يختار أو يعين رئيساً للجان ، وأن يتخذ قرارات الجماعة ، وأن يحسم المناقشات والخلافات بين الآخرين .

١٠- لوم الذات : Abasement

أن يشعر الفرد بالأثم حين يقترف عملاً خاطئاً ، وأن يتقبل اللوم عندما تسوء الأمور ، وأن يشعر بأن الألم الشخصي والتعاسة تفيد أكثر مما تضر ، وأن يشعر بالحاجة إلى العقاب عندما يخطئ .

١١- العطف : Nurturance

أن يساعد الفرد أصدقاءه حين يقعون في مشكلة ، وأن يساعد الآخرين ممن يقل حظهم عنه ، وأن يعاملهم بعطف ورقة ، وأن يسامح الآخرين ويعفو عنهم ، وأن يقدم " أفضلًا " صغيرة للآخرين ، وأن يكون كريماً معهم .

١٢- التغيير : Change

أن يعمل الفرد أشياء جديدة ومختلفة ، وأن يسافر وأن يقابل أناساً جددًا ، وأن يلاقي جدة وتغيراً في روتين حياته اليومية وأن يقبل على الأشياء الجديدة .

١٣- التحمل : Endurance

أن يستمر في عمل حتى يتمه ، وأن يكمل أي عمل يتكفل به ، وأن يعمل بجد ، وأن يستمر في حل المسألة أو اللغز حتى يتمه ، وأن يتم عملاً قبل البدء في عمل آخر ، وأن يعمل إلى وقت متأخر من الليل لينجز ما يقوم به .

١٤- الجنسية الغيرية : Heterosexuality

أن يخرج الفرد مع أشخاص جذابين من الجنس الآخر ، وأن يشارك في ألوان النشاط الاجتماعي معهم ، وأن يحب فرداً من الجنس الآخر ، وأن ينظر إلى أشخاص من الجنس الآخر ، وأن يشارك في مناقشات عن الجنس .

١٥- العدوان : Aggression

أن يهاجم الفرد وجهات النظر المعارضة ، وأن يخبر الآخرين برأيه فيهم ، وأن ينتقد الآخرين علناً ، وأن يتصدر عليهم ، وأن يعنف الآخرين عندما يختلف عنهم في الرأي وأن ينتقم لما يصيبه من أذى ، وأن يغضب ، وأن يلوم الآخرين عندما تسوء الأحوال .

ثالثاً: اختبار التوجه الشخصي وقياس تحقيق الذات (منصور والبلاوى، ١٩٨٦)

وضعه في الأصل " إيفيريت شوستروم Everett L. shostrom " كأداة تزود الباحثين بتقدير للفعالية الشخصية للفرد على أساس عدد من المتغيرات أو أبعاد الشخصية والسلوك من المنظور الإنساني .

وقد قاما طلعت منصور وفيولا البيلاوي بترجمة الاختبار إلى اللغة العربية . ويعد هذا الاختبار لذلك من أبرز المقاييس التي تستخدم في قياس جوانب أساسية في عملية تحقيق الذات . (منصور والبيلاوي ، ١٩٨٦ ، ص ١٣)

يتألف الاختبار من ١٥٠ بنداً ، ويتضمن كل بند عبارتين يختار المفحوص عبارة واحدة منهما . وتهدف بنود الاختبار إلى تقدير عدد من المتغيرات وأبعاد الشخصية والسلوك . وقد أمكن الاستفادة من بنود الاختبار من الحصول على قياسات عديدة . حيث تتجمع البنود في المقاييس التالية:

١. قياس التوجه الشخصي . وفيه يستخدم كل بنود الاختبار موزعة على مقياسين أساسين ، وهما أيضاً مقياسان أساسيان لتحقيق الذات .
٢. قياس تحقيق الذات . ويتحدد بعشرة مقاييس فرعية تستخدم فيها بنود الاختبار مرة أخرى لهذا الغرض .

وفيما يلي وصف للمتغيرات أو الأبعاد التي يقيسها الاختبار :-

أ- مقاييس التوجه الشخصي :

١- الاقتدار على الزمان Te-Time Competence

وهذا البعد يقيس درجة كفاءة الشخص في الاستفادة من الوقت وفي حسن استخدامه في اتجاه تحقيق الذات ، وتمكنه من زمانه في حاضره الممتد بجزوره إلى الماضي وبأفاقه على المستقبل .

٢- التوجيه من الداخل Inner-Directedness

يزودنا هذا المقياس بتقدير لمدى التأييد أو السند المستمر من داخل الشخص في مقابل التأييد أو السند المستمر من الآخرين .

ب- مقياس تحقيق الذات :-

٣- قيم تحقيق الذات Self-Actualizing Values

تشير الدرجة المرتفعة على هذا المقياس إلى أن الفرد يتمسك بالقيم السائدة لدى الأشخاص المحققين لذواتهم ويعيش بتلك القيم ، في حين أن الدرجة المنخفضة تفترض رفض تلك القيم .

٤- الحضورية Existentiality

هذا المقياس يقيس مرونة الفرد في تطبيق قيم أو مبادئ تحقيق الذات في حياته ، وبالتالي فهو مقياس لقدرة الفرد على استخدام الاحكام الصائبة في تطبيق تلك المبادئ العامة . لذا فإن الدرجة المرتفعة على هذا المقياس تعكس المرونة في تطبيق تلك القيم .

٥- الحساسية للمشاعر Feeling Reactivity

تقيس الدرجة العالية على المقياس حساسية الفرد لحاجاته ومشاعره ، في حين أن الدرجة المنخفضة تشير إلى نقص حساسيته لحاجاته ومشاعره .

٦- التلقائية Spontaneity

تقيس الدرجة العالية على المقياس ، قدرة الفرد على التعبير عن مشاعره في عمل أو فعل تلقائي ، في حين أن الدرجة المنخفضة توضح أن الفرد في حالة من الخوف ازاء التعبير عن مشاعره سلوكياً .

٧- اعتبار الذات Self-Regard

تعكس الدرجة العالية على هذا المقياس قدرة الفرد على حب ذاته وتقديرها استناداً إلى احساسه بقوته كشخص ، في حين أن الدرجة المنخفضة تشير إلى الانخفاض في تقدير الذات وفي الاحساس بالكفاءة الذاتية .

٨- تقبل الذات Self - Acceptance

تقيس الدرجة العالية على المقياس ، تقبل الفرد لذاته رغم ما قد يكون لديه من ضعف أو نقص ، بينما تكشف الدرجة المنخفضة عدم قدرة الفرد على تقبل نواحي ضعفه .

٩- طبيعة الإنسان ، البناءة Nature of man Construtive

تعنى الدرجة العالية على المقياس ، أن الفرد ينظر إلى الإنسان على أنه خير بالضرورة ، يستطيع حل المفارقات المتعددة في طبيعة الإنسان ، لذا فإن الدرجة العالية تقيس المقدرة على تحقيق الذات بنظرة بناءية في فهم طبيعة الإنسان ، في حين تعنى الدرجة المنخفضة أن الفرد ينظر إلى الإنسان على أنه بالضرورة شرير أو سيئ وأن فهمه للإنسان لا يستند إلى نظرة بناءة .

١٠- تجاوز المتناقضات Synergy

تعد الدرجة العالية على المقياس ، مقياساً لقدرة الفرد على رؤية أضداد الحياة ومتقابلاتها على أنها مترابطة مع بعضها ترابطاً ذي معنى . أما الدرجة المنخفضة فتعنى أن الفرد يرى التقيض من الحياة على أنه تنافر أو عداة أو أمور غير مواتية . أن الشخص البناء ينظر إلى العمل واللعب والجد واللهو على أنهما لا يختلفان .

١١- تقبل العدوان Acceptance of Aggression

تعنى الدرجة العالية على هذا المقياس قدرة الفرد على تقبل الغضب أو العدوان داخل ذاته على أنه مشاعر طبيعية ، في حين تعنى الدرجة المنخفضة أن الفرد ينكر على نفسه تلك المشاعر .

١٢- المقدرة على إقامة علاقات ودية Capacity For Intimate

تقيس الدرجة العالية قدرة الفرد على إقامة علاقات وثيقة ذات معنى مع الأشخاص الآخرين . وتعنى الدرجة المنخفضة أن لدى الفرد صعوبة في إقامة علاقات ودية مع الآخرين . ويمكن تعريف إقامة العلاقة على أنها القدرة على تكوين علاقة بين الفرد والآخرين والمحافظة عليها وعلى التفاعل معهم تفاعلاً ذي معنى .

استخدم الباحثان طريقتين للتحقق من صدق الاختبار وهي الصدق التكويني والصدق التلازمي . كما استخرج الباحثان معاملات ثبات الاختبار بطريقة إعادة الاختبار وأن معاملات ثبات الاختبار تراوحت ما بين ٠,٥٦ ، ٠,٧٩ وهي معاملات مقبولة .

خطة التحليلات الإحصائية :-

لجأ الباحث إلى الأساليب الإحصائية لاختبار فروض الدراسة على

النحو التالي :-

- ١- حساب المتوسطات ، الانحرافات المعيارية ، اختبار (ت) للدلالة ، للمقارنة بين الذكور والإناث في التوكيدية ، وكذا للمقارنة بين الطلاب المقيمين بالحضر والمقيمين بالريف في التوكيدية .

٢- استخدام قيمة الربيع الأعلى والربيع الأدنى لتحديد المرتفعين والمنخفضين في التوكيدية . ثم استخدام اختبار (ت) لحساب دلالة الفروق بين المرتفعين والمنخفضين في خصائص الشخصية .
٣- حساب قيمة معاملات الارتباط بين التوكيدية وخصائص الشخصية .

النتائج :

جدول رقم (١) يبين دلالة الفروق بين الذكور والإناث من طلاب الجامعة في التوكيدية

المتغير	عينة الطلاب			عينة الطالبات			مستوى
	العدد	المتوسط	الانحراف المعياري	العدد	المتوسط	الانحراف المعياري	
التوكيدية	١٨٣	٨٩,٥٦٣	١٥,٣٦٩	١٣١	٨٣,٧٧١	١٣,٥٨٠	٠,٠٠١

يتضح من الجدول السابق رقم (١) وجود فروق دالة عند مستوى ٠,٠٠١ بين الذكور والإناث من طلاب الجامعة في الدرجة الكلية لمقياس التوكيدية .

جدول رقم (٢) يبين دلالة الفروق بين الحضرين والريفين من طلاب الجامعة في التوكيدية

المتغير	عينة الطلاب			عينة الطالبات			مستوى
	العدد	المتوسط	الانحراف المعياري	العدد	المتوسط	الانحراف المعياري	
التوكيدية	١١٠	٨٨,٤٦٤	١٦,٤٨١	٢٠٤	٨٦,٤٤٦	١٦,٤٨١	غير دالة

يتضح من الجدول السابق رقم (٢) عدم وجود فروق ذات دلالة احصائية بين الطلاب المقيمين بالمناطق الحضرية والمقيمين بالمناطق الريفية في التوكيدية .

جدول رقم (٣)

يبين دلالة الفروق بين مرتفعي ومنخفضي السلوك التوكيدي

من طلاب الجامعة في متغيرات الشخصية (مقياس التفضيل الشخصي)

مستوى الدلالة	قيمة ت	منخفضو السلوك التوكيدي ن = ٧٨		مرتفعو السلوك التوكيدي ن = ٧٨		المتغيرات
		الانحراف المعياري	المتوسط	الانحراف المعياري	المتوسط	
٠,٠١	٢,٨٩٩	٣,٩٨٦	١٣,٨٥٩	٣,٣٣٧	١٥,٥٧٧	التحصيل
غير دال	٠,٨٣٣	٤,٢٨٠	١٣,٠٣٨	٣,٢٩٦	١٢,٥٢٦	الخضوع
غير دال	٠,١٦٧	٤,٧١١	١٣,٦٦٧	٣,٦٨٧	١٤,٦١٥	النظام
٠,٠١	٢,٩٣٠-	٣,٦٤٨	١١,٨٤٦	٣,٨٤٢	١٠,٠٧٧	الاستعراض
٠,٠٥	١,٩٨٢	٢,٩٣٨	١١,٩٥١	٣,٠٠٤	١٣,٢٦٨	الاستقلال الذاتي
غير دال	١,٦٥٧	٣,٥٦٩	١٥,٧١٨	٤,٠٠٣	١٤,٧٠٥	التواد
٠,٠٥	١,٩٦٠	٣,٢٩٤	١٧,٣٠٨	٣,٨٦٠	١٨,٤٢١	التأمل الذاتي
غير دال	٠,٨٤٣	٤,٣٢٥	١٤,٥٣٨	٤,٥٢١	١٣,٩٣٦	المعاضدة
٠,٠٠١	٣,٣٠٩	٣,٨١٦	١١,٨٤٦	٣,٥٣٣	١٣,٨٠٨	السيطرة
٠,٠٠١	٣,٩٧٢-	٤,٩٦١	١٨,٤٠٢	٣,١٨٢	١٥,٠٨٤	لوم الذات
غير دال	٠,٥٢٣	٤,٠٢١	١٧,٥٦٤	٤,٤٨٥	١٧,٩٢٣	العطف
غير دال	٠,١٤١	٤,٢٤١	١٥,١٠٣	٣,٦٣٢	١٥,٠١٣	التغيير
غير دال	١,٧١٧	٣,٩٩٥	١٦,٣٣٣	٤,٧٧٣	١٧,٥٥١	التحمل
غير دال	١,٠٤٢	٧,٢٨٨	٧,٥٣٨	٦,٠٩٢	٦,٤١٠	الجنسية الغيرية
غير دال	١,٨٣٣	٣,٥٨٢	١٢,٥٥١	٣,٥٣٥	١٣,٦٠٣	العنوان

من خلال استعراض النتائج في الجدول السابق رقم (٣) يتضح لنا وجود فروق داله بين مرتفعي ومنخفضي السلوك التوكيدي في التحصيل، الاستقلال الذاتي، التأمل الذاتي، السيطرة (اصالح مرتفعي السلوك التوكيدي)، بينما توجد فروق داله بين مرتفعي ومنخفضي السلوك التوكيدي في الاستعراض، لوم الذات (اصالح منخفضي السلوك التوكيدي).

جدول رقم (٤)

يبين دلالة الفروق بين مرتفعي ومنخفضي السلوك التوكيدي من طلاب الجامعة في متغيرات الشخصية (مقياس التوجه الشخصي)

مستوى الدلالة	قيمة ت	منخفضو السلوك		مرتفعو السلوك		المتغيرات
		التوكيدي ن = ٧٨		التوكيدي ن = ٧٨		
		المتوسط	الانحراف المعياري	المتوسط	الانحراف المعياري	
غير دال	١,٠٥٠	٣,٣١٧	١١,٦١٥	٣,٠٠٠	١٢,١٥٤	الافتقار على الزمان
٠,٠٠١	٤,٨٨٠	١١,١٠١	٥٥,٨٢٩	٨,٥٦١	٦١,٢٦٧	التوجيه من الداخل
٠,٠١	٢,٧٠٠	٢,٨١٠	١٤,٣٧٢	٢,٥٤٥	١٥,٥٣٨	قيم تحقيق الذات
غير دال	٠,٣٣٨	٣,٠١١	١٠,٧٣١	٣,١١٥	١٠,٨٩٧	الحضورية
غير دال	١,٧٦١	٢,٧٢٤	١١,٥٩٠	٢,٦٠٥	١٢,٣٤٦	الحساسية للمشاعر
غير دال	٠,١١٤	١,٩٨٣	٨,٠٣٨	٢,١٨٣	٨,٠٠٠	الثقافية
٠,٠٠١	٤,٠٩٤	٢,٧٢٧	٩,٢٩٥	٢,٢٦٤	١٠,٩٤٩	اعتبار الذات
٠,٠٥	٢,١٠٤	١,٨٣٢	١٠,٠٢٦	١,٧٩٧	١١,٦٤١	تقبل الذات
غير دال	١,٤٠٣	١,٩٤٦	٥,١٧٩	١,٩٠٩	٥,٦١٥	طبيعة الإنسان
٠,٠١	٢,٥٨٥	٣,١٥٤	١٥,١٩٢	٢,٨٨٤	١٦,٢٥٦	تجاوز المتناقضات
٠,٠٠١	٣,٥٣١	٢,٨٧٧	١٢,٢٣١	٢,٦٦٠	١٣,٨٠٨	الوعي
غير دال	٠,١٥٩	٥,٧٤٨	١١,٥٥١	٢,٧٧٦	١١,١٦٧	تقبل العدوان
٠,٠١	٣,١٢٥	٤,٨٦١	٢٢,٦٥٤	٤,٣٣٨	٢٤,٩٧٤	المقدرة على إقامة علاقات ودية

من خلال استعراض النتائج في الجدول السابق رقم (٤) يتضح لنا وجود فروق دالة بين مرتفعي ومنخفضي السلوك التوكيدي في التوجيه من الداخل ، قيم تحقيق الذات ، تجاوز المتناقضات ، الوعي ، المقدره على إقامة علاقات ودية لصالح مرتفعي السلوك التوكيدي .

جدول رقم (٥)

يبين معاملات الارتباط بين التوكيدية وبعض خصائص الشخصية

المتغيرات	التحصيل	الخضوع	النظام	الاستقلال الذاتي	السيطرة	لوم الذات
التوكيدية	٠,٢٢٥	-٠,١٩٨	٠,١١٧	٠,١٢٩	٠,٠٦٢	-٠,٢٣٧

* داله عند ٠,٠٠١

** داله عند ٠,٠٥

ومن الجدول السابق رقم (٥) يتضح وجود علاقة ارتباط ايجابي دالة بين التوكيدية وكل من التحصيل ، النظام ، الاستقلال الذاتي . ووجود علاقة ارتباط سالبة داله بين التوكيدية والخضوع ولوم الذات . كما لا توجد علاقة ارتباط بين التوكيدية والسيطرة .

مناقشة النتائج :

١- بالنسبة للفرض الأول : تكشف النتائج عن وجود فروق ذات دلالة احصائية عند مستوى (٠,٠٠١) بين الذكور والاناث من طلاب الجامعة في الدرجة الكلية للتوكيدية ، وتتفق هذه النتيجة مع نتائج الدراسات السابقة (مثل دراسة Hamid, 1994 ، دراسة سامية القطان ١٩٨١ ، دراسة طريف شوقي ١٩٨٨ ، دراسة مريم الخليفة ١٩٩٢) .

وتذكر كلا من فودر و ولف (Fodor & Wolf, 1978) أن المرأة عامة تعاني من قصور في التوكيدية ، حيث أن التوكيدية مرتبطة تماماً بأساليب التنشئة الاجتماعية التي تحدد الدور الأنثوي ، هذه الأساليب تعلمهم أن يكونا معتمداً وسلبياً . (P:141)

وفي دراسة عبر حضارية عن مفهوم التنشئة الاجتماعية للذكور والإناث فقد أوضح بلوك (Block , 1973) أن أساليب التنشئة الاجتماعية للذكور تتجه نحو تدعيم الاختيارات التجريبية ، وأنها تتضمن تعليمه أن يكون توكيدي ، تنافسي ، مستقل ، عدواني . في حين أن أساليب التنشئة الاجتماعية بالنسبة للإناث تتجه لتدعيم التأدب ، الوداعة ، الخضوع ، مظاهر المحافظة التقليدية للدور الأنثوي ، ترويض الأمكانيات الشخصية . فالدور الأنثوي يلزمها أن تنكر احتياجاتها الخاصة وتتفانى في كسب رضا وحب الآخرين .

أما عن ثقافة العربية فيذكر (عماد الدين اسماعيل ١٩٨٩) ، ففي الثقافة التي نعيش فيها يتوقع من الولد أن يكون أكثر استقلالية وأكثر موضوعية وأكثر نشاطاً . وأن يكون أقوى على التنافس ، أكثر مهارة في المهنة ، منطقياً ، مغامراً ، قادراً على اتخاذ القرارات بسهولة أكبر ، واثقاً بنفسه ، طموحاً ، مستعداً لأن يقود دائماً . هذا في حين تتوقع الثقافة التقليدية من البنت أن تكون على درجة أقل من الرجل في هذه الصفات . أما من الناحية الإيجابية فتقيم الثقافة لدى البنت بدرجة أكبر صفات مثل : الرقة ، الاحساس بمشاعر الغير ، واللباقة والترين ، والأناقاة والهدوء والاهتمام بالأدب والفن ، والقدرة على اظهار مشاعر الحنو ؛ (ص : ٤١٢) . ومما يؤيد هذا الاتجاه تلك الدراسة التي قام بها رونالد (Ronald , 1985) والتي درس فيها تأثير العوامل الديموجرافية في السلوك التوكيدي

والدفاعي لدى أطفال سن ما قبل المدرسة . فقد كشفت النتائج عن وجود فروق بين الأطفال في التوكيدية تبعاً لمتغيرات العرق أو العنصر (الأسود عن الأبيض) ، العمر (الأكبر أكثر من الأصغر) ، الجنس (الذكور أكثر من الإناث) . ويعني ذلك أن هذه الفروق في التوكيدية تظهر في عمر مبكر لدى الأطفال في سن ما قبل المدرسة .

لذا يمكننا القول أن السلوك التوكيدي هو سلوك مكتسب ، نكتسبه من خلال الأسرة والمجتمع ووكالات التنشئة من المجتمع . فالتوكيد ليس شئ نولد به وليس شئ يمتلكه الإنسان ، أنه مهارة أو طريقة للتصرف يتعلمها الفرد . (Galassi & Galassi , 1977) .

وهذا ما أدى بالبرتي وايمونز (Alberti & Emmons , 1979) أن يعرفا التوكيدية بأنها مهارة مكتسبة تحول ظروف التنشئة غير الطبيعية ومواقف التعلم عن ظهورها وتطورها لدى غير التوكيديين .

٢- الفرض الثاني : من خلال استعراض الجدول رقم (٢) يتضح لنا عدم وجود فروق داله بين الطلاب المقيمين بالمناطق الحضرية والطلاب المقيمين بالمناطق الريفية . هذه النتيجة جاءت مخالفة للكثير من الدراسات الاجنبية العديدة التي أجريت على الأقليات العنصرية وأفراد الطبقات المنخفضة في المستوى الاقتصادي والاجتماعي مثل (Grodner , 1977 . Ronald , 1985 Edgerton & Karmo , 1971/ Marquez) تناولت المقارنة بين بعض الجماعات العرقية ومنخفضي المستوى الاقتصادي والاجتماعي في مستوى التوكيدية ، وأتفقت نتائج هذه الدراسات على أن هؤلاء الأفراد يعانون من نقص في مستوى

التوكيدية بالمقارنة مع نظرائهم في جماعات البيض أو ذوي المستوى الاقتصادي والاجتماعي المرتفع وترجع هذه الدراسات أسباب نقص التوكيدية إلى الأهمال الذي تعانيه هذه الفئات ونقص الفرص المتاحة لهم لاكتساب السلوك التوكيدي ، كما أن أسلوب حياة هؤلاء الأفراد وهو الذي يتميز بالخصائص التالية الأيمان بالقضاء والقدر ، والتمسك الشديد بالتقاليد الأسرية (مثل احترام الأكبر سنا) ، الأسرة تلعب دورا هاما في حياة الفرد وحتى مرحلة متأخرة من عمره ، كما أن العلاقات الأسرية تبرز قيم الخضوع والطاعة بالإضافة إلى التسلطية والأخلاق المحافظة .

أما عن النتائج التي توصلت إليها الدراسة فبالرغم من أن الريف في بلادنا تسود فيه نمط العلاقات الأولية (علاقات الوجه للوجه) مثل الجماعات العرقية في المجتمعات الغربية لكن الآن قد أصبح هناك تغيير في الريف المصري الذي يشهد تطور ونمو سريع ، فقد تغيرت وسائل الإنتاج ، كما تغير نمط الحياة بعد أن كان الريف نمط إنتاجي أصبح الآن نمط استهلاكي هذه بالإضافة إلى التغيرات التكنولوجية نتيجة إدخال الكهرباء واستخدام الأجهزة والأدوات الحديثة ومنها التلفزيون وأطباق الاستقبال للقنوات الفضائية ، مما جعل شكل الحياة تختلف عن السابق ، ونتيجة لذلك فقد بدأت تدوب الفروق بين الريف والمدينة . كما أن أفراد العينة وهم من طلاب الجامعة الذين انتقلوا إلى المدينة للإقامة فيها واختلطوا بالطلاب الآخرين فقد تغيرت وتأثرت شخصياتهم وأنماط سلوكهم .

٣- الفرض الثالث : من خلال استعراض النتائج في الجدول رقم (٣)

نلاحظ :-

أ - وجود فروق ذات دلالة احصائية بين التوكيديين وغير التوكيديين من طلاب الجامعة في خصائص الشخصية التالية : التحصيل ، الاستقلال الذاتي ، التأمل الذاتي ، السيطرة (لصالح الطلاب التوكيديين) .

ب- وجود فروق ذات دلالة احصائية بين التوكيديين وغير التوكيديين من طلاب الجامعة في الخصائص التالية : الاستعراض ، لوم الذات (لصالح الطلاب غير التوكيديين) .

هذه النتائج التي توصلت إليها الدراسة تتفق إلى حد كبير مع نتائج الدراسات (Hartsook etal 1976 , Galassi, et al 1974 , John Ray 1985,) أن النظر إلى هذه الخصائص بشكل جشتالطي والتي تميز بين التوكيدي وغير التوكيدي ، نستطيع أن نتبين صورة متكاملة لكلا منهما . فالتوكيدي هو الذي يتميز بخصائص التحصيل ، الاستقلال الذاتي ، التأمل الذاتي ، السيطرة . في حين أن غير التوكيدي هو الذي يتميز بخصائص الاستعراض ، لوم الذات .

هذه النتائج تتماشى مع وصف كلا من البرتي وايمونز (Albereti & Emmons 1970) (أن الفرد التوكيدي أكثر ميلا لإنجاز أهدافه المرغوبة لأنه أكثر تعبيراً وقدره على الانتقاء في حين أن اللاتوكيدي أكثر كفاً وأقل قدرة على الانتقاء ، وغالبا لا يستطيع إنجاز أهدافه) .

ومن خلال نتائج هذه الدراسة يمكن أن نعطي صورة أكثر توضيحا للفرد التوكيدي من واقع الخصائص التي يقيسها مقياس التفضيل الشخصي .

" أنه يستطيع أن يؤدي أفضل ما يستطيع ، يكون ناجحا ، ينجز أعمالا تتطلب مهارة وجهدا ، كما أنه يكون مستقلا عن الآخرين في اتخاذ

القرارات ، يشعر بالحرية فيما يريد أن يعمل ، يعمل أشياء يعتبرها الآخرون مخالفة للتقاليد ، يعمل دون اعتبار لما يراه الآخرون ، يحل دوافعه ومشاعره ، يلاحظ الآخرين ، يفهم كيف يشعرون إزاء المشكلات التي يواجهونها ، ويضع نفسه في مكان الشخص الآخر ، يدافع عن وجهة نظره ، يكون قائداً في جماعات ينتمي إليها ، يعتبره الآخرون قائداً لهم ، يفتح الآخرون ويؤثر فيهم ليعملوا ما يريد .

أما غير التوكيدي فهو يتحدث عن مغامراته الشخصية وخبراته ، وأن يجعل الناس يعلقون على مظهره ويلاحظونه ، يقول عبارات وكلمات ليري ما لها من تأثير على الآخرين ، يحاول استرضاء الآخرين والرغبة في الحصول على استحسانهم له ، كما يشعر بالأثم حين يقترف عملاً خاطئاً ، ويتقبل اللوم عندما تسوء الأمور ، ويشعر بأن الأثم الشخصي والتعاسة تفيد أكثر مما تضر ، ويشعر بالارتياح حين يذعن في الرأي ويتجنب خلافاً ، يشعر بالاكنتاب لعجزه عن معالجة المواقف ، يشعر بالهيبة في وجود الأشخاص الذين يعتبرهم أعلى منه ويشعر بأنه أقل من غيره في معظم النواحي .

٤- الفرض الرابع : تكشف النتائج بالجدول رقم (٤) عن وجود فروق دالة بين مرتفعي ومنخفضي السلوك التوكيدي في التوجيه من الداخل ، قيم تحقيق الذات ، اعتبار الذات ، تقبل الذات ، تجاوز المتناقضات والوعي لصالح مرتفعي السلوك التوكيدي .

وهذه النتائج تتفق مع نتائج دراسات بيرسل وزملاؤه (Percell)

(etatl , 1974) ، هندرسون (Henderson , 1976) ، أفيرت وماكمنس (Averett &

(Mcmanis, 1977) رمانيا وآخرون (Ramanaih , etal , 1985) ، سيثل
 . (Schill, 1991)

ويفسر بيرسل (Percell, 1977) العلاقة بين التوكيدية وتقبل الذات
 من خلال رؤيته للشخص التوكيدي ، فهو سعيد وأكثر تقبلاً لذاته بسبب أنه
 أصبح إيجابيا ، وأكثر قدرة على تحقيق رغباته المعروفة ، كما أنه أكثر
 قدرة وتعبيرا عن نفسه ، لذا فهو يشعر شعورا طيبا نحو ذاته . أما غير
 التوكيدي فهو أكثر كفا وأقل قدرة على انجاز الأهداف وأكثر عرضه
 للفشل ، فتظهر لديه مشاعر غير طيبة نحو ذاته .

وفي نفسه هذا الأطار يوضح كارل روجرز ما يعتبره إعادة تنظيم
 الذات التي تبدأ بتغيير في إدراك الفرد لذات واتجاهاته نحوها ، فالمسترشد
 يبدأ في النظر إلى ذاته نظرة إيجابية كشخص أكثر توافقا وتطابقا ، وبذلك
 يزداد تقبله لذاته . (الشناوى ، ١٩٩٤ ، ص: ٢٩٠)

٥- الفرض الخامس : تكشف النتائج بالجدول رقم (٥) عن وجود علاقة
 ارتباط موجبة ذات دلالة احصائية بين التوكيدية وكلا من التحصيل ،
 النظام ، الاستقلال الذاتي .

وهذه النتائج تتفق مع نتائج دراسة جالسي وآخرون (Galassi, etal
 1974) والتي كشفت عن وجود علاقة ارتباط موجبة بين التوكيدية وكلا
 من السيطرة ، التأمل الذاتي ، الجنسية الغيرية ، الانجاز ، الدفاعية ، الثقة
 بالنفس ، الاستعراضية ، التغيير ، الاستحسان ، الاستقلال .

٦- الفرض السادس : تكشف النتائج بالجدول رقم (٥) عن وجود علاقة
 ارتباط سالبة ذات دلالة احصائية بين التوكيدية وكلا من الخضوع
 ولوم الذات .

وهذه النتائج تتفق مع نتائج دراسة جالسي وآخرون (Galassi, et al 1974) والتي كشفت عن وجود علاقة ارتباط سالبية مع المعاضدة ، لوم الذات ، الخضوع .

الخلاصة :

من خلال النتائج التي أسفرت عنهم الدراسة الحالية ، يتضح وجود فروق ذات دلالة احصائية بين الذكور والإناث من طلاب الجامعة في التوكيدية ، وهذه النتيجة تتماشى مع نتائج الدراسات التي قارنت بين الذكور والإناث في التوكيدية .

كما أظهرت الدراسة عدم وجود فروق ذات دلالة بين الطلاب المقيمين في الحضر والمقيمين في الريف في التوكيدية .

أما بالنسبة للمقارنة بين مرتفعي ومنخفضي السلوك التوكيدي ، فقد أظهرت الدراسة الحالية عن وجود فروق ذات دلالة احصائية في خصائص الشخصية ، التحصيل ، الاستقلال الذاتي ، التأمل الذاتي ، السيطرة (لصالح الطلاب التوكيديين) . ووجود فروق ذات دلالة احصائية في الاستعراض ولوم الذات (لصالح الطلاب غير التوكيديين) .

وقد كشفت النتائج أيضا عن وجود فروق دالة بين مرتفعي ومنخفضي السلوك التوكيدي في التوجيه من الداخل ، قيم تحقيق الذات ، تقبل الذات ، تجاوز المتناقضات والوعي وهي جميعا لصالح مرتفعي السلوك التوكيدي .

ومن ناحية أخرى كشفت الدراسة عن وجود علاقة ارتباط موجبة داله بين التوكيدية والتحصيل ، النظام والاستقلال الذاتي ، ووجود علاقة ارتباطه سالبه داله بين التوكيدية والخضوع ولوم الذات .

المراجع :

- ١- اسماعيل ، محمد عماد الدين (١٩٨٩) : الطفل من الحمل إلى الرشد (الجزء الأول) دار القلم - الكويت .
- ٢- الخليفى ، مريم عيسى (١٩٩٢) : العلاقة بين التوكيدية وبعض متغيرات الشخصية لدى بعض شرائح الشباب في المجتمع القطرى ، رسالة دكتوراه غير منشورة ، جامعة عين شمس .
- ٣- الشناوى ، محمد محروس (١٩٩٦) : العملية الارشادية - دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع - القاهرة .
- ٤- الشناوى ، محمد محروس (١٩٩٤) : نظريات الارشاد والعلاج النفسي - دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع - القاهرة .
- ٥- القطان ، سامية (١٩٨١) : دراسة لمستوى التوكيدية لدى طلبة وطالبات المرحلة الثانوية والجامعة - دار الثقافة للطباعة والنشر القاهرة .
- ٦- جابر ، جابر عبد الحميد (١٩٧١) : مقياس التفضيل الشخصى - دراسة التعليمات - دار النهضة العربية - القاهرة .
- ٧- غلاب ، محمود عبد الرحيم ، خطاب ، كريمه محمود (١٩٩٦) : بناء مقياس يقيس التوكيدية ودراسة العلاقة بينها وبين بعدى الانبساط والعصابية - مجلة الآداب والعلوم الإنسانية . جامعة المنيا - المجلد العشرون (ص ١١-٥٨) .

٨- فرج ، طريف شوقي (١٩٨٨) : ابعاد السلوك التوكيدي وعلاقتها
ببعض المتغيرات النفسية والاجتماعية ، رسالة دكتوراه غير منشوره
، جامعة القاهرة .

٩- منصور ، طلعت والبيلاوي ، فيولا (١٩٨٦) : اختبار التوجه
الشخصي - دليل الاختبار كراسة الأسئلة - المعايير الاحصائية -
الانجلو المصرية - القاهرة .

10- *Adams, M & Lenz, E (1979) : Effectiveness training
for women - simon Schuster , New York*

11- *Alberti, R.E. & Emmons , M. L. (2nd Ed) (1978) :*
Your perfect right: A guide to assertive behavior-
san Luis obispo, California, Impact publishers ,
Inc.

12- *Alberti, R.E. & Emmons , M.L. (1974) : Your
perfect right. A guide to assertive behavior san
Luis obispo , California : Impact Publishers Inc .*

13- *Anooshian , L. J. & Ashbrook , p. & Hertel, P.T
(1985): "self - esteem and beliefs about memory
in environmentally stable and relocated students :*
Journal -of - Research - in - persnmality Vol
19(4) P457-471.

14- *Averett, M. & Mcmanis, D.L. (1977) : Relationship
between extraversion , assertiveness and related*

personality, characteristics , Psychological Reports
Vol 41 P.1187-1193.

- 15- Back, K & Back, K (1982) :** Assertiveness at work –
a practical guide to handling awkward situations :
McGraw – Hill book company (U.K) .
- 16- Block , J.H. (1973) Conceptions of sex role :** some
cross- cultural and longitudinal Perspective :
American Psychologist, Vol 28 (6) P.512-526 .
- 17-Bouchard , M. A, Lalonde, F & Gagnon, M.(1988) :**
The construct validity of assertion : contributions
of Four assessment Procedures and Norman’s
Personality factors. Journal of Personality: Vol 56
(4) P. 763-783.
- 18-Bower, A.S. &Bower, H.G.(1976):** Asserting yourself
“A practical guide for positive change “: Addison
Wesley Publishing company .
- 19- Bruno , F. J. (1980) :** Behavior and Life : New York:
John Wiley & Sons; Inc .
- 20- Cotler, B. S. (1978) :** Assertion training aroad
Leading where; In whiteley , M.J. & Flowers, V.J.
“ Approache to assertion training . Brooks / cole
Publishing company California P. 84-100.

- 21- *Doty , L (1987) : Communication and assertion skills for older persons . : Hemisphere publishing corporation.*
- 22- *Edgerton, R. & Karno, M. (1971): Mexican – American bilinguism and the perception of mental illness. Archives of general Psychiatry, 1971 Vol 24 P. 281-290 .*
- 23-*Esiler, R.M., Hersen,M., Miller, P.M. , & Blanchard, E. B.(1975) : situational determinants of assertive behavior, Journal of consulting and clinical Psychology . Vol.43,P.330—340 .*
- 24- *Fensterheim, H. & Baer, I (1975) : Don't say yes , when you want to say no . New York : David Mckay .*
- 25- *Galassi, M.D. & Galassi, J. P. (1977) : Assert yourself – “ How to be your own person – Human sciences press .*
- 26-*Galassi , M.D. & Galassi , J. P. (1974) : Validity of a measure of assertiveness . Journal of Counseling Psychology, Vol. 21, P. 248-250.*
- 27-*Goddard, R. C. (1981) : Increase in assertiveness and actualization as a function of didactic training ,*

journal of counseling Psychology : Vol 28(4) P.
274-287 .

- 28- *Grodner, S.B. (1977):* Assertiveness and anxiety :
Across – cultural and socioeconomic perspective
in Alberti, E. R. Assertiveness innovations,
Applications, Issues, Impact Publishers Inc. P.
135-147 .
- 29- *Guttentag, M. (1971) :* Group cohesiveness, ethnic
organization and poverty . In Wagner, N. and
Haug M. [Eds] , chicanos : social and
Psychological perspectives. St. Louis: C.V.
Mosby.
- 30-*Hamid, N. (1994):* Assertiveness and personality
Dimensions In chinese students: Psychological
Reports Vol. 75 P. 127-130.
- 31-*Hartsook, E. J., Olch, R. D. & Wolf, A. V. (1976):*
“ Personality characteristics of women’s
assertiveness training Group participants: Journal
of counseling Psychology Vol. 23 (4) P. 322-326 .
- 32-*Henderson, J.M. (1976):* The effects of assertiveness
training on self – actualization in women .

Unpublished doctoral, university of Northern Colorado.

33-Kalliopuska, M. (1992): Attitude towards health behavior and personality factors among school students very high on empathy, Psychological Reports Vol. 70 (3) P. 1119-1122.

34-Lange, A.J. & Jakubowski, P. (1976): Responsible assertive behavior – cognitive behavioral procedures for trainers: champaign 111, Research press Co.

35-Lewinsohn, P.M. & Graf, M. (1973): Pleasant activities and depression. Journal of consulting and clinical Psychology Vol. 41. P. 261-268.

36-Liebt, J.M. & Lewinsohn, P.M. (1973) : concept of social skill with special reference to the behavior of depressed persons, Journal of consulting and clinical Psychology , Vol. 41, p. 304-312.

37-Marguez, L (1972): Chicano outlook to Anglo outlook. Paper presented at the cultural awareness conference, Ghost Ranch, New Mexico.

38-Martin, A. R. & Poland, Y. E. (1980): Learning to change “ A self – Management Approach to

Adjustment “ McGraw Hill book Company
(U.K.).

- 39- *Massong, S. R., Dickson, A.L., Ritzler , B.A. & Layre, C.C. (1982) : Assertion and defense mechanism preference , Journal of counseling Psychology Vol. 29 (6) P. 591-596 .*
- 40- *Murillo, N. (1971): The Mexican American family In wange , N & Hang . M (Eds) , chicanos : social and Psychological perspectives . st. Louis, C. V. Mosby.*
- 41-*Onoda, L& Gassert, L (1978) : used of assertion training to improve Job interview behavior-The personal and Guidance Journal Vol. 56 (8) P. 492-495 .*
- 42-*Pentz. M. A (1980): Assertion training and trainer effects on unassertive and aggressive adolescents. Journal of Psychology Vol. 27 (1) P. 76-83.*
- 43-*Percll, L. P. (1977) : Assertive behavior training and the enhancement of self – esteem – In Alberti , R.E. (Eds) : Assertiveness -innovations , applications, Issues Impact publishers , Inc. P. 60-64 .*

- 44-Percll, L.p (1973) : The effect of assertive training on modifying cognitive and affective variabls : New sletter for research in mental health and behavioral sciences Vol. 15 [4] p. 20 – 22.
- 45-Percll, L. P. & Berwich, P.T & Beigel, A [1974] The effects of assertive training onself concept and anxiety. Achieves of general psychiatry P 502 – 504.
- 46-Perkins, R.M & Lynch, M,D. [1992] Student – led discussion groups : An alternative for dependency- journal of collage student development : vol 33 [2] P 101 – 107.
- 47-Ramanaiah, V.N.& Dennison, M.W. [1993] Neo personality inventory profiles of assertive and nonassertive person. Psychological reports vol. 73 P. 336 – 338.
- 48-Ramanaiah, V.N. & Heerboth, J,R & Jinkerson , D.L. [1985] Personality and self – actualizing profiles of assertive people ‘ Journal of personality assessment, vol. 49 [4] P 440 – 443.
- 49-Rathus, S. (1978): Assertive Training, Rationales, procedures and controversies. In whiteley, M.J. &

Flowers, V. J. : Approaches to assertion training .
Brooks /cole publishing company.

- 50- *Ramirez, M. [1967]* Identification with Mexican family values and authoritarianism in Mexican Americans ; Journal of social psychology vol. 73, P 3-11.
- 51-*Ray, J. [1986]*: Assertiveness as authoritarianism and dominance 'The journal of social psychology: Vol. 126 [6] P 809 – 810.
- 52-*Rimm, D.C. (1977)*: Assertive training and the expression of anger : In Alberti , E.R. , Assertiveness, innovations, applications ,issues: impact publishers , Inc.
- 53-*Rimm, D.C. & Masters, J.C. [1974]*: Behavior therapy: Techniques and empirical finding : New York : Academic press.
- 54- *Ronald, M.W. [1985]*: demographic factors affecting assertive and defensive behavior in preschool children: An ethnological study: Aggressive - behavior. Vol. 11 [1] P. 27– 40.
- 55-*Salter, A. (1949)*: Conditioned reflex therapy: New York; Farrar straus & Giroux .

- 56- *Schill, T. [1991]:* Self-defeating personality and problems with dating, assertion, and relationships. Psychological Reports. Vol. 68 [1] P 128-130.
- 57- *Wolman, B.F. [1975]:* Dictionary of behavior science :New York.
- 58- *Wolpe, J. [1973]* The practice of behavior therapy : Newyork; Pergamon press.
- 59- *Wolpe, J. [1958]* : Psychotherapy by reciprocal Inhibition. Stanford, Stanford university press.
- 60- *Wolpe, J & Lazarus, A.A [1965]:* Behavior therapy techniques. Newyork Pergamon press.