

الفصل الخامس : نتائج الدراسة

أولاً : الفرض الأول

- توجد أبعاد متعددة للسلوك التوكيدي في البيئة المصرية.

ثانياً : الفرض الثاني

- يوجد فروق بين الذكور والإناث في أبعاد السلوك التوكيدي .

ثالثاً : الفرض الثالث

- يوجد فروق بين مستويات تعليم الأب في أبعاد السلوك التوكيدي.

رابعاً : الفرض الرابع

- يوجد فروق بين مستويات تعليم الأم في أبعاد السلوك التوكيدي .

خامساً : الفرض الخامس

-توجد علاقة بين أبعاد السلوك التوكيدي وأبعاد القدرات الإبداعية في البيئة المصرية

عرضت الباحثة فى الفصل السابق إجراءات الدراسة، والتي تضمنت عينة الدراسة، أدوات الدراسة، وإجراء التطبيق والأسلوب الإحصائى المستخدم، وتعرض الباحثة فى هذا الفصل اختبار صحة فروض الدراسة والنتائج التي توصلت إليها ومناقشة وتفسير هذه النتائج.

أولاً: الفرض الأول.

- توجد أبعاد متعددة للسلوك التوكيدى فى البيئة المصرية .

لاختبار صحة هذا الفرض قامت الباحثة بوضع أبعاد نظرية للسلوك التوكيدى مبنية على أبحاث ودراسات سابقة تناولت تحليلاً عاملياً استكشافياً للعديد من المقاييس الأجنبية الخاصة بالتوكيدية ثم قامت بتصميم مقياس التوكيدية متعدد الأبعاد للبيئة المصرية بناء على تلك الفروض النظرية كما تم ذكره بالتفصيل فى الفصل الخاص بإجراءات البحث .

ويذكر فؤاد أبو حطب (١٩٩٦) " أنه على الرغم من أن التقليد العلمى الراسخ هو صياغة الفروض فى مرحلة التخطيط للبحث وقبل جمع البيانات فإن الباحثين فى التحليل العلمى التوكيدى قد يتجاوزون عن ذلك الشرط . فكثيراً ما تصاغ الفروض بعد فحص معاملات الارتباط ويعتبر ذلك اتجاهاً وسطاً بين البحث الاستكشافى المحض والبحث التجريبي الصارم بالإضافة إلى أن معظم الفروض فى بحوث التحليل العلمى لا تشتق من نظريات محددة وإنما يتم الاعتماد فى ذلك على نتائج البحوث العلمى الاستكشافية ."

وبالطبع لا توجد غضاضة فى ذلك وخاصة إذا وفرت هذه البحوث أدلة كافية يمكن الاعتماد عليها فى بناء فروض تختبر بالتحليل العلمى التوكيدى (٢١ ص ٦٤٢).

وقد افترضت الباحثة أن التحليل العلمى لمقياس التوكيدية متعدد الأبعاد للبيئة المصرية سوف يكشف عن الأبعاد التالية:-

- ١- التعبير عن الآراء والمشاعر.
- ٢- التوكيدية فى علاقات الأعمال التجارية.
- ٣- القدرة على الرفض و الشكوى والمجادلة.
- ٤- التحدث فى الاجتماعات.
- ٥- القدرة على بدء حديث مع المعارف والأغراب والاستمرار فيه.
- ٦- الدفاع عن النفس والحقوق المشروعة.
- ٧- القدرة على طلب أو التماس خدمة بين الآخرين.
- ٨- التوكيدية فى المواقف الاجتماعىة.
- ٩- التحدث فى العامة.
- ١٠- الاعتداد بالذات.

ولاختبار صحة هذا الفرض قامت الباحثة بتطبيق المقياس على عينة الدراسة وجمعت البيانات وتم إدخالها للحاسب الآلي وأجرى عليها تحليلاً عاملياً توكيدياً تم ذكر إجراءاته تفصيلاً في الفصل الخاص بإجراءات البحث.

وهناك نوعان مختلفان من التحليل العاملى لابد أن نميز بينهما:-

١- التحليل العاملى الاستطلاعى أو الاستكشافى

Exploratory Factor analysis

وهو الخاص باستطلاع طبيعة البنية التى تربط بين متغيرات متعددة ومن ثم اكتشاف العوامل أو الأبعاد الرئيسية.

٢- التحليل العاملى التوكيدى Confirmatory Factor analysis

وهو إجراء لاختبار الفروض حول العلاقة بين متغيرات معينة تنتمى لعوامل فرضية مشتركة **hypothesized factors** والتي يتحدد عددها وتفسيرها مقدماً.

ويذكر فؤاد أبو حطب (١٩٩٦) "أن معظم الباحثين طوال تاريخ البحث باستخدام منهج التحليل العاملى كانوا يتعاملون مع مزيج من هذين الأسلوبين. فمن النادر أن نجد باحثاً يجرى تحليلاً عاملياً مؤلفاً من مجموعة عشوائية تماماً من المتغيرات. ومن المعتاد أن يوجد لدى الباحث نوع من الحدس حول بعض العوامل المتوقعة إن لم يكن كلها. ومن ناحية أخرى فمن النادر أن يتوافر للباحث منذ البداية فروض مبدئية قوية ومع ذلك فلا بد من التمييز بين النوعين وعموماً يمكن القول أن التحليل العاملى الاستكشافى الكامل يجب إجراؤه بحذر فمن المفضل من وجهة نظر منهج البحث العلمى أن يبدأ الباحث دراسته بفروض عاملية تشتق من نظرية متماسكة وتبنى على دراسات سابقة. (٢١ ص ٦٤٣)

وقد قامت الباحثة بإجراء تحليل عاملى توكيدى ، وبعد تدوير المحاور أسفرت النتائج عن تسعة عوامل تفسر ٥٥,٤% من التباين الكلى ملحق رقم (٤) وقامت الباحثة بتسميتها كالاتى:-

العامل الأول: التوكيدية فى علاقات الأعمال التجارية.

العامل الثانى: التعبير عن الذات أمام الآخرين.

العامل الثالث: الجرأة فى مواجهة الآخرين.

العامل الرابع: الشعور بالخجل فى المواقف الاجتماعية.

العامل الخامس: الدفاع من الحقوق المشروعة.

العامل السادس: التعبير عن الآراء والمشاعر.

العامل السابع: المطالبة بالحقوق.

العامل الثامن: الاعتداد بالذات.

العامل التاسع: الرغبة فى محاوره الآخرين.

وستتناول الباحثة كل عامل من تلك العوامل بالشرح والتحليل والتفسير مقارنة بالافتراض النظرى.

العامل الأول:

التوكيدية فى العلاقات التجارية.

وقد فسر هذا العامل ٦, ١٨ ٪ من التباين الكلى وتشبع عليه ١٠ عبارات كما يوضحها

الجدول التالى:-

جدول رقم (٢٠) عبارات العامل الأول للتوكيدية ودرجات تشبعاتها

رقم العبارة	العبارة	درجة التشبع
٢٤	- عندما أدخل محل أخجل من الخروج منه دون أن أشتري.	٠,٦٧
٣٣	- أجد صعوبة فى رفض سلعة تعرض على.	٠,٦٣
٣٩	أشعر بخجل لو اضطررت لسؤال أحد فى الشارع عن العنوان.	٠,٥٥
٢	- حينما يطلب منى أحد أن أفعل شيئاً أصر على أن أعرف السبب .	٠,٥٤
٤٨	- أشعر بالخجل من الانتظار فى مكان غريب مثل عيادة الطبيب حتى يحين دورى .	٠,٥٢
١٩	- أخرج من أن أطلب بدين لى عند أحد .	٠,٤٧
٣٨	- حينما أرى مدرسى أو مدرستى فى الطريق أخرج أن أسلم عليه/عليها أو أتحدث معه/معها .	٠,٤٦
٢٩	- لو جلست فى مطعم وجاءنى الأكل على نحو لا يرضينى فأنا أخرج أن أعبر عن ذلك للجرسون .	٠,٤٥
٢٧	- أشعر بالتردد فى تحديد أو قبول أى ميعاد بسبب خجلى .	٠,٤٤
١٠	- أفاضل فى الأسعار عند قيامى بالشراء .	٠,٣٠

وقد حذفت العبارة رقم ٢٧ لعدم اتساق معناها مع باقى ما يقيسه العامل حيث لا ينطوى على أى معاملات تجارية وقد يرجع هذا التعارض إلى عدم فهم الطلاب والطالبات لما تنطوى عليه هذه العبارة من معنى وشعورهم بالخجل والحرج فى الإجابة عليها إذ قد رجح بعضهم أن هذا الميعاد كان موعداً مع الجنس الآخر وهذا لا يتفق وثقافتنا العربية وبالتالي كان هناك تضارب فى إجابة هذه العبارة أدى إلى تشبعها الخاطى فى هذا العامل وبناء على ذلك قررت الباحثة إلغاء هذه العبارة.

كما كانت العبارات ٣٨، ٣٩، ٤٨ تدل على الخجل الاجتماعي وليس لها علاقة بالمعاملات التجارية ومن استعراض مصفوفة تشبعت العوامل نجد أن هذه العبارات ذات تشبع ثنائي على كل من العامل الأول والعامل الرابع وبالرغم من أن درجة تشبعها على العامل الأول أعلى لكنها تتوافق في المعنى مع العامل الرابع رغم انخفاض تشبعاتها عليه إلا أنها لا تزال في المدى المقبول من التشبع أي لا تقل عن ٠,٣٪ والذي يمثل تقريباً ١٠٪ من التباين (٢١ص ٦٤) وسنذكر ذلك بالتفصيل في العامل الرابع لذا قررت الباحثة إدراج هذه العبارات ضمن عبارات العامل الرابع، وبذلك بعد حذف هذه العبارات الأربع يصبح العامل الأول مكون من ست عبارات هي عبارات رقم ٢، ١٠، ١٩، ٢٤، ٢٩، ٣٣ وهي نفس العبارات التي وضعتها الباحثة نظرياً مما يؤكد صحة هذا العامل ضمن عوامل التوكيدية في البيئة المصرية.

العامل الثاني:

وقد سمته الباحثة التعبير عن الذات أمام الآخرين وهو يفسر ٧,٧٪ من التباين الكلي وقد تشبعت عليه العبارات كما بينها الجدول التالي:-

جدول رقم (٢١) عبارات العامل الثاني للتوكيدية ودرجات تشبعاتها

رقم العبارة	العبارة	درجة التشبع
٢٦	- أشعر بالاضطراب - الخوف- عند إلقاء خطبة أو كلمة أمام جماعة من الناس .	٠,٦٣
١٨	- أحب أن أعرف الآخرين بإنجازاتي .	٠,٦٣
٢٢	- أحياناً كثيرة أعرف الإجابة ولا أجد الجرأة على أن أقولها .	٠,٥٤
٤	- أشعر بتوتر حين يطلب منى المشاركة في الاجتماعات .	٠,٤٦
٢١	- أحياناً أجد صعوبة في أن أقول لا .	٠,٤٦
٣٧	- أخرج أن أعبر عن نفسي عند حضور اجتماع .	٠,٤٤
٣٢	- لا أحب المشاركة في المناقشات الجماعية.	٠,٤٤
٤٠	- أكون مسترخياً حين أجيب عن أسئلة توجه إلي في الاجتماعات .	٠,٤٠
٤٤	- لا أخرج من أن ألقى سؤال أمام مجموعة من الناس .	٠,٣٥

وقد تم حذف العبارة رقم ٢١ وذلك لعدم اتساق مضمونها مع ما ينطوى عليه العامل من معنى وبالتالي يعتبر تشبع هذه العبارة خطأ في هذا العامل وقد يرجع ذلك إلى عدم تحديد العبارة لأنواع المواقف التي يجد المفحوص صعوبة في أن يقول فيها " لا " أي التي يتم

رفضها فلا يوجد توضيح كاف لطبيعة هذه المواقف وما تشمله من سياق اجتماعي وبالتالي فهي عبارة غير واضحة ولا تتطوى على موقف توكيدي معين وبناء على ذلك قامت الباحثة بحذفها. وترجع تسمية هذا العامل بالتعبير عن الذات أمام الآخرين إلى أنه بالنظر إلى العبارات المنشعبة على هذا العامل ومقارنتها بالأبعاد الموضوعية نظرياً يتضح أن هذا العامل يشتمل على البعدين الآتيين:-

البعد الرابع: التحدث في الاجتماعات ويشمل العبارات أرقام ٤، ٣٢، ٣٧، ٤٠.

البعد التاسع: التحدث في العامة ويشمل العبارات أرقام ١٨، ٢٢، ٢٦، ٣٤، ٤٤.

وقد تشبعت جميع عبارات هذين البعدين في هذا العامل ما عدا عبارة رقم ٤٣ فقد تشبعت في العامل الخامس ، وقد تم الجمع بين هذين البعدين في عامل واحد نتيجة للتحليل العاملى وهما متقاربان في المعنى إلى حد كبير كما أنهما يشتركان في سمة واحدة وهي قدرة الفرد عن التعبير عن ذاته أمام الآخرين سواء كان ذلك أثناء حضور اجتماع أو مجرد تحدث أمام مجموعة من الأفراد.

العامل الثالث:-

وسمى هذا العامل بالجرأة في مواجهة الآخرين وهو يفسر ٧,٥% من التباين الكلى. وقد تشبعت عليه العبارات الآتية:

جدول رقم (٢٢) عبارات العامل الثالث للتوكيدية ودرجات تشبعتها

رقم العبارة	العبارة	درجة التشبع
١٥	- أكافح لكى أصبح فى المقدمة .	٠,٦٥
٢٣	- إذا وقع على ظلم لا أهدأ حتى أوضح موقفى .	٠,٥٩
١٤	- لو وبخنى أحد وأكون مظلوماً لا أستطيع الدفاع عن نفسى .	٠,٥٧
٣٠	- أكون صريحاً وصادقاً فى مشاعرى .	٠,٤٩
٣١	- أناقش المعلم حين أحصل على درجة أقل مما أستحق .	٠,٤٨
٢٥	- حينما أتحدث لا أسمح لأحد أن يقاطعنى .	٠,٣٤
٢٠	- أشعر أننى سريع التأثر أو عصبى المزاج أثناء مشاركتى فى الحوار مع أحد المعارف .	٠,٣٣
٢٨	- أنا سريع فى التعبير عن رأىى .	٠,٣٢

وقد ظهر هذا العامل كنتيجة للتحليل العاملى فقط ولم يكن موضوعاً نظرياً وقد تشبعت عليه أربعة عبارات كانت تتدرج نظرياً تحت بعد التعبير عن الآراء والمشاعر وهي أرقام ٢٣، ٢٥، ٢٨، ٣٠، بالإضافة إلى العبارة رقم ٣١ والتي كانت نظرياً تتدرج تحت بعد القدرة على

الرفض والشكوى والمجادلة ، والعبارة رقم ٢٠ من بعد القدرة على بدء حديث مع المعارف والأغراب والعبارة رقم ١٤ من بعد الدفاع عن النفس والحقوق المشروعة والعبارة ١٥ من بعد تعظيم الذات ولكنها تتطوى في معناها على الكفاح والتنافس مع الآخرين ومواجهتهم للوصول إلى المقدمة.

وبالنظر إلى جميع هذه العبارات نجد أنها تقيس قدرة الفرد على التعبير عن رأيه ومشاعره السالبة والموجبة وذلك في مواقف تستلزم الجرأة ومواجهة الآخرين ولذلك فقد أمكن تسمية هذا العامل الجديد بالجرأة في مواجهة الآخرين ولم يظهر مثل هذا العامل في التحليل العاملى لأى من مقاييس التوكيدية الأجنبية وقد يرجع ذلك إلى طبيعة ثقافتنا العربية وقيمنا وطريقة التنشئة الاجتماعية خاصة في البيئة المصرية والتي تبنى على الاحترام الشديد للكبار وبالتالي تحد أحياناً من قدرة الفرد على التعامل مع الآخرين وتجعله يحاول السيطرة على مشاعره ووضعها في إطار مقبول اجتماعياً مما يجعل الجرأة في مواجهة الآخرين تظهر كبعد جديد يحاول الفرد من خلاله أن يؤكد ذاته.

العامل الرابع:-

ويمكن تسميته بالخجل في المواقف الاجتماعية والانفعالية وهو يفسر ٧,٤ ٪ من التباين الكلى ، وقد تشبعت عليه العبارات الآتية:

جدول رقم (٢٣) عبارات العامل الرابع للتوكيدية ودرجات تشبعتها

رقم العبارة	العبارة	درجة التشبع
٤٦	- أشعر أحياناً في بعض المواقف أنني لا أجد ما أقوله .	٠,٥٧
٨	- حين أسمع مديحاً لا أجد ما أقوله .	٠,٥٦
٤٧	- أفضل الجلوس في المنزل ومشاهدة التلفزيون على الذهاب إلى زيارة أحد المعارف أو الخروج إلى الشارع .	٠,٥٢
٤٩	- إذا حدثنى أحد أكبر منى ولم أقتنع بكلامه لا أظهر له ذلك .	٠,٤١
٣٨	- حينما أرى مدرساً أو مدرستى فى الطريق أخرج أن أسلم عليه/عليها أو أتحدث معه/معها .	٠,٣٢
٣٩	- أشعر بخجل لو اضطررت لسؤال أحد فى الشارع عن العنوان	٠,٣٠
٤٨	- أشعر بالخجل من الانتظار فى مكان غريب مثل عيادة الطبيب حتى يحين دورى .	٠,٣٠

وقد تشبعت عليه جميع العبارات الموضوعية نظرياً فى بعد التوكيدية فى المواقف الاجتماعية والانفعالية بالإضافة إلى عبارتين هما:

عبارة رقم ٤٦ فقد كانت تحت بعد القدرة على بدء حديث مع المعارف والأغراب ولكنها تتطوى فى معناها على خجل الفرد فى بعض المواقف وعدم قدرته على التحدث عما يدور بداخله. العبارة الأخرى هى العبارة رقم ٣٩ وكانت تتدرج تحت بعد القدرة على طلب أو التماس خدمة من الآخرين ولكنها تتطوى على الخجل والحرص من سؤال الآخرين كما تتم عن الانطواء فى أحد المواقف الاجتماعية.

كما نجد أن العبارات ٣٨ ، ٣٩ ، ٤٨ ذات تشبيح ثنائى على كل من العاملين الأول والرابع وبالرغم من أن تشبيحاتهم كانت بدرجة أعلى على العامل الأول إلا أنها كانت تتسق فى المعنى مع العامل الرابع حيث تتطوى هذه الثلاثة عبارات على معنى الخجل فى المواقف الاجتماعية كما أن درجة تشبيحاتها لا زالت تقع فى المدى المقبول إحصائياً وهر ٣٠ ، . ونظراً لأن أغلب العبارات التى تشبعت على هذا العامل تتطوى على مفهوم الخجل فقد تم تسمية العامل الخجل فى المواقف الاجتماعية والانفعالية وهى أفضل وأدق فى التعبير عن مضمون العامل من التسمية النظرية حيث كان يسمى هذا البعد بالتوكيدية فى المواقف الاجتماعية والانفعالية.

العامل الخامس:-

وقد سمي هذا العامل الدفاع عن الحقوق المشروعة وهو يفسر ٣٠ ، ٤٠٪ من التباين الكلى. وقد تشبعت عليه العبارات التالية:

جدول رقم (٢٤) عبارات العامل الخامس للتوكيدية ودرجات تشبيحاتها

رقم العبارة	العبارة	درجة التشبيح
٥٠	- إذا أساء أحد فهم موقف صدر منى أهتم أن أوضح الأسباب التى دفعتنى للقيام به .	٠,٥٨
٤٣	- أتحدث مع مجموعة من الزملاء لأشرح لهم وجهة نظرى فى موضوع ما .	٠,٥٣
٤٥	- أصر على المطالب العادلة .	٠,٤٦
١١	- لو فعل أحد الصغار ضوضاء فى المسجد أثناء إلقاء خطبة أطلب منه إما السكوت أو الخروج .	٠,٤٥

وكنتيجة للتحليل العاملى فقد انقسم البعد النظرى الخاص بالدفاع عن النفس والحقوق المشروعة إلى عاملين تشبعت بعض عباراته على العامل الخامس والبعض الآخر على العامل السابع من العوامل الناتجة من التحليل العاملى التوكيدى.

وكانت العبارتان رقم ٤٥ ، ٥٠ ضمن العبارات المتشعبة على العامل الخامس بالإضافة إلى عبارتين أخريين تشبعتا على هذا العامل هما عبارة رقم ١١ وقد كانت تتدرج تحت البعد

النظري الخاص بالقدرة على الرفض و الشكوى والمجادلة ولكنها أيضا تعبر عن مطالبة الفرد بحقوقه في أن ينصت ويصغي لخطبة في المسجد وأن يطالب من يصنع ضوضاء أثناءها إما بالسكوت أو الخروج.

العبارة الأخرى هي رقم ٤٣ وقد كانت متضمنة تحت بعد التحدث في العامة ولكنها أيضا تنطوي على معنى الدفاع عن الحقوق المشروعة فحينما يتحدث الفرد مع مجموعة من زملائه ليشرح لهم وجهة نظره في موضوع ما فهذا حق من حقوقه أن يعبر عن وجهة نظره بل وأن يحاول إقناع الآخرين بها.

وعلى ذلك فإننا نجد أن هذا العامل قد تكون من أربع عبارات متسقة معا في معناها وتعتبر عن دفاع الفرد عن حقوقه المشروعة وإن كانت هذه الحقوق تتضح بصور مختلفة من عبارة لأخرى.

العامل السادس :-

سمى هذا العامل بالتعبير عن الآراء والمشاعر وقد فسر ١, ٤٪ من التباين الكلي. وتشبعت عليه العبارات الآتية:

جدول رقم (٢٥) عبارات العامل السادس للتوكيدية ودرجات تشبعاتها

رقم العبارة	العبارة	درجة التشبع
٦	- أفضل أن أكرم مشاعري على أن أصنع مشادة .	٠,٦٢
١	- أحافظ على مشاعر الآخرين حتى حين يؤذون مشاعري .	٠,٥٩
٤١	- أميل إلى أن أعبر عن رأبي حتى لو أدى ذلك إلى حدوث مشادة .	٠,٤٣
٣	- حينما يطلب منى أحد أن أفعل شيئا أصر على أن أعرف السبب .	٠,٣٩
٣٦	- عند اختياري عضوا في جماعة نشاط أفضل أن أقدم لذلك كتابة على إجراء مقابلة شخصية .	٠,٣٠

وقد تطابقت العبارات التي تشبعت على هذا العامل إمبريقياً نتيجة التحليل العامل مع العبارات الممثلة لهذا البعد نظرياً.

ولم تختلف تسمية عما وضع نظرياً حيث سمي بالتعبير عن الآراء والمشاعر وقد تشبعت عليه العبارات ١, ٦, ٤١ بالإضافة إلى العبارة ٣٦ والتي كانت نظرياً تتبع بعد القدرة على بدء حديث مع المعارف والأغراب ولكنها تشبعت على هذا العامل وهي تتفق في مضمونها مع ما يقيسه العامل حيث تدل على تفضيل الفرد لتقديم نفسه عن طريق الكتابة أكثر

من تعبيره المباشر عن شخصيته وآرائه خلال المقابلة الشخصية وهي تتفق مع المضمون الذي يشمل هذا العامل ولكنها مصاغة بطريقة سلبية.
العبارة رقم ٣ لا تتفق ومحتوى هذا العامل وبالتالي حذفها الباحثة في الصورة النهائية للمقياس.

العامل السابع:-

وسمى بالمطالبة بالحقوق وقد فسر ٦, ٣٪ من التباين الكلي وعبرت عنه العبارات التالية:

جدول رقم (٢٦) عبارات العامل السابع للتوكيدية ودرجات تشبعاتها

رقم العبارة	العبارة	درجة التشبع
١٣	- لا أخرج من أن أشكو من خدمة سوء النظافة في المدرسة	٠,٥٨
٩	- أتنازل عن حقوقي بسهولة .	٠,٥٠
١٦	- لا أسمح لأحد أن يتخطى دوري في أى طاوور .	٠,٤٠
٧	- إن لم أفهم جزءاً من شرح المعلم لا أخرج من أن اطلب منه إعادة شرحه .	٠,٦٣

وقد كانت العبارات ٩، ١٦ متواجدين نظرياً في هذا البعد وقد انقسم هذا البعد إمبريقياً كنتيجة للتحليل العاملي فنشبت بنوده في عاملين هما العامل الخامس والعامل السابع كما أضيفت العبارتان رقم ١٣، ٧ إلى هذا العامل وهما يتفقان ومحتوى العامل.
فالعبارة ١٣ كانت نظرياً ضمن العبارات الخاصة ببعد القدرة على الرفض والشكوى والمجادلة وهي خاصة بالشكوى من سوء خدمة النظافة بالمدرسة وهي أيضاً تعبر عن مطالبة الفرد لحقوقه بأن تكون مدرسته نظيفة إذا فهي تعبر عن المطالبة بالحقوق.

كذلك العبارة رقم ٧ كانت نظرياً تدرج تحت بعد القدرة على طلب أو التماس خدمة من الآخرين وهي خاصة بطلب التلميذ من معلمه أن يعيد شرح جزء لم يفهمه وهي تعبر عن مطالبة الفرد لحقوقه في أن يفهم ما يشرحه المعلم بل ويطلب منه إعادة شرح الأجزاء التي لم يفهمها لذا فكلا العبارتين تدل على المطالبة بالحقوق.

العامل الثامن:-

وقد سمي هذا العامل الاعتداد بالذات وفسر ٤, ٣٪ من التباين الكلي وقد تشبعت عليه العبارات التالية:

جدول رقم (٢٧) عبارات العامل الثامن للتوكيدية ودرجات تشبعاتها

رقم العبارة	العبارة	درجة التشبع
١٧	- أحب أن أعرف الآخرين بإنجازاتي .	٠,٧٤
٤٢	- حينما أفعل شيئاً مهماً أحب أن أعرف الآخرين به .	٠,٦٨
٣٥	- أحياناً كثيرة يأخذ الآخرون مميزات ممنوحة لى .	٠,٢١

وقد حذفت الباحثة العبارة رقم ٣٥ وذلك لضعف تشبعها وعدم اتفاقها مع محك قبول العبارة فى المقياس وهى درجة التشبع ٠,٣

وكان هذا البعد نظرياً يشمل أربع عبارات اثنتين منها كانت ذات تشبع عالى ، أما العبارتان الأخرى وهما عبارة رقم ١٥ تشبعت فى العامل الثالث وعبارة رقم ٢١ وحذفت من المقياس.

كما فضلت الباحثة تغيير تسمية هذا العامل من تعظيم الذات كما تذكرها الدراسات الأجنبية إلى الاعتداد بالذات وذلك لعدم توافق مسمى تعظيم الذات مع ما تتسم به حضارتنا العربية وتراثنا الثقافى من وجوب تحلى الفرد بسمة التواضع لذا ترى الباحثة أنه من الأفضل تسميتها الاعتداد بالذات.

العامل التاسع:-

الرغبة فى محاوره الآخرين "التفاعل بالحوار" وقد فسر هذا العامل ٣,٣ % من التباين الكلى وتشبعت عليه العبارات الآتية:

جدول رقم (٢٨) عبارات العامل التاسع للتوكيدية ودرجات تشبعاتها

رقم العبارة	العبارة	درجة التشبع
٥	- أستمتع ببدء حوار مع المعارف والأغراب .	٠,٥٧
١٢	- إذا رأيت أحد المعارف فى الطريق أتوارى منه واتجاهله .	٠,٤٤
٣٤	- تمر بى أوقات أتطلع فيها لمناقشات جيدة .	٠,٣٤

وكانت هذه العبارات نظرياً ضمن عبارات بعد القدرة على بدء حديث مع المعارف والأغراب وقد كانت هناك بعض العبارات تتبع هذا البعد نظرياً ولكنها تشبعت فى عوامل أخرى تجريبياً كنتيجة للتحليل العاملى وهى:-

العبارة رقم ٢٠ وقد تشبعت فى العامل الثالث ، العبارة رقم ٣٦ وقد تشبعت فى العامل السادس ، العبارة رقم ٤٦ وقد تشبعت فى العامل الرابع ، كما تم حذف العبارة رقم ٢٧.

وقد قامت الباحثة بتغيير تسمية هذا العامل من القدرة على بدء حديث مع المعارف والأغراب - كما كان موضوع نظرياً - إلى الرغبة فى محاوره الآخرين وذلك بناء على

محتوى البنود المتشعبة عليه والتي تعبر عن التماور والمناقشة بين الأفراد وليس فقط مجرد بدء الحديث .

تعليق عام على نتائج التحليل العاى التوكيدى

يتضح مما سبق من استعراض نتائج التحليل العاى لمقياس التوكيدية متعدد الأبعاد للبيئة المصرية ما يلى:

أولاً: عوامل تطابقت نظرياً وإمبيريقياً :-

هناك خمسة عوامل كانت موضوعة نظرياً وقد تحققت إمبيريقياً نتيجة التحليل العاى التوكيدى وهى كما يوضحها الجدول التالى:-

جدول رقم (٢٩) مقارنة بين عوامل التوكيدية الموضوعة نظرياً والمتحققة إمبيريقياً

إمبيريقياً	نظرياً
- التوكيدية فى الأعمال التجارية " العامل الأول "	- التوكيدية فى الأعمال التجارية .
- الخجل فى المواقف الاجتماعية والانفعالية "العامل الرابع"	- التوكيدية فى المواقف الاجتماعية والانفعالية.
- التعبير عن الآراء والمشاعر " العامل السادس "	- التعبير عن الآراء والمشاعر.
- الاعتداد بالذات " العامل الثامن "	- تعظيم الذات .
- الرغبة فى محاوره الآخرين "العامل التاسع"	- القدرة على بدء حديث مع المعارف والأغراب .

ثانياً: عامل واحد نظرياً انقسم فى عاملين إمبيريقياً.

كما كان هناك بعداً نظرياً انقسم فى عاملين كنتيجة التحليل العاى وهو:

- الدفاع عن النفس والحقوق المشروعة.

انقسمت عبارات هذا البعد فى العاملين الآتيين:

العامل الخامس: الدفاع عن الحقوق المشروعة.

العامل السابع: المطالبة بالحقوق.

ثالثاً: عاملان نظريان تشبعا في عامل إمبيريقى واحد.

فقد تشبعت عبارات كل من البعدين الآتيين:

- التحدث في الاجتماعات.

- التحدث في العامة.

في عامل تجريبي واحد هو العامل الثانى والذى سمي التعبير عن الذات أمام الآخرين وقد اشتملت عباراته على عبارات كل من البعدين النظريين.

رابعاً: عامل ظهر إمبيريقياً ولم يوضع نظرياً.

وهو العامل الثالث وقد ظهر هذا العامل إمبيريقياً كنتيجة للتحليل العاملى ولم يوضع له بعد نظرى مقابل وقد سمي الجرأة في مواجهة الآخرين.

خامساً: عاملان كانا موجودين نظرياً ولم يظهرهما إمبيريقياً.

وهما - البعد الخاص بالقدرة على الرفض والشكوى والمجادلة.

- البعد الخاص بالقدرة على طلب أو التماس خدمة من الآخرين.

وقد اختلف هذان العاملان ولم يظهرهما في نتائج التحليل العاملى لكن تشبعت بعض عباراتهم على عوامل أخرى واتسقت معها في المضمون وحذفت بعض العبارات. كما حذفت العبارات أرقام ٣، ٢١، ٢٧ لتشبعهم في عوامل لا تتسق مع مضمون تلك العبارات.

كما قامت الباحثة بحذف العبارة رقم ٣٥ لأن تشبعها كان أقل من ٠,٣ وبذلك يكون المقياس في صورته النهائية يتكون من ٤٦ عبارة.

مما سبق يتضح تحقق الفرض الأول إيجابياً في بعض جوانبه حيث أظهرت النتائج وجود تسعة عوامل مؤكدة للسلوك التوكيدى لدى أفراد العينة في البيئة المصرية .

ثانياً: الفرض الثانى

- توجد فروق بين الذكور والإناث في أبعاد السلوك التوكيدى

لاختبار صحة هذا الفرض قامت الباحثة بإجراء اختبار "ت" T-test لدراسة الفروق

بين الجنسين لكل بعد من أبعاد السلوك التوكيدى وكانت النتائج كما يوضحها الجدول التالى:-

جدول رقم (٣٠) نتائج اختبار "ت" للفروق بين الجنسين في أبعاد السلوك التوكيدي

الدلالة الإحصائية لنسبة ت	درجات الحرية	نسبة ت	إناث			ذكور			أبعاد السلوك التوكيدي
			ن	ع	م	ن	ع	م	
,٠٠٠	٤٧٩	٣,٦٨	٢٤٤	١,٧٣	٨,٧٥	٢٢٧	١,٨٦	٩,٣٦	١- التوكيدية في العلاقات التجارية
,٠٠٨	٤٦٩	٢,٦٥	٢٤٤	٢,٦٩	١٣,٩٨	٢٧٧	٢,٤١	١٤,٦١	٢- التعبير عن الذات أمام الآخرين
,٦٨٠	٤٦٩	,٤١	٢٤٤	٣,١٣	١٩,٩٨	٢٧٧	٣,٨٢	١٩,٨٥	٣- الجرأة في مواجهة الآخرين
,٢١٧	٤٦٩	١,٢٤	٢٤٤	١,٨٤	٩,٨٢	٢٢٧	١,٧٢	١٠,٠٣	٤- التوكيدية في المواقف الاجتماعية والانفعالية
,٥٠٦	٤٦٩	,٦٦	٢٤٤	٢,٣٤	١٣,٤٧	٢٢٧	٢,٢٦	١٣,٣٣	٥- الدفاع عن الحقوق المشروعة
,٧١٦	٤٦٨	,٣٦	٢٤٤	١,٩٥	٩,١٦	٢٦٦	١,٩٧	٩,٢٣	٦- التعبير عن المشاعر السالبة والموجبة
,٠٦٥	٤٦٩	١,٨٥	٢٤٤	٢,٢٩	٨,٩٩	٢٢٧	٢,١٥	٩,٣٧	٧- المطالبة بالحقوق
,٤٩٩	٤٦٩	,٦٨	٢٤٤	٢,٠٣	٦,٦٨	٢٢٧	١,٨٧	٦,٨٠	٨- الاعتداد بالذات
,٤٧٩	٤٦٩	,٧١	٢٤٤	١,٤٨	٧,٦٨	٢٢٧	١,٥٥	٧,٥٨	٩- المشاركة بفاعلية في الحوار

يوضح الجدول السابق ما يلي:

م = متوسط الدرجات لكل بعد من أبعاد التوكيدية.

ع = الانحراف المعياري للدرجات لكل بعد من أبعاد التوكيدية.

ن = عدد أفراد العينة.

وذلك لكل من الذكور والإناث وكذا قيمة "ت" ودرجات الحرية والدلالة الإحصائية

لنسبة "ت" ونلاحظ من بيانات الجدول أن هناك فروقاً ذات دلالة إحصائية بين الذكور والإناث

لصالح عينة الذكور في كل من:

البعد الأول: "التوكيدية في العلاقات التجارية".

البعد الثاني: "التعبير عن الذات أمام الآخرين".

كما لا توجد فروق بين الجنسين في كل من باقي الأبعاد الخاصة بالسلوك التوكيدي ستذكر

الباحثة كل من هذه الأبعاد بالشرح والتحليل.

البعد الأول: التوكيدية في العلاقات التجارية

هناك فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى ٠,٠١ لصالح عينة الذكور أي أننا نجد أن

الذكور أكثر توكيدية من الإناث ويرجع ذلك إلى أن الإطار الثقافي للمجتمع بما يتضمنه من

قيم واتجاهات يتيح الكثير من الحرية للذكور إذا ما قورنوا بالإناث ويسمح للذكور بالاختلاط

بالعامة في سن مبكرة ويعتمد الأبوان إلى حد كبير على الابن الذكر في كثير من العمليات

التجارية التي تحتاجها الأسرة وشراء المتطلبات اللازمة لها مما يتيح له فرصاً كثيرة

للتعاملات التجارية أكبر مما يتاح للإناث وبالتالي يكتسب خبرات تعاملية ويصبح أكثر توكيدية في المعاملات التجارية مقارنة بالإناث في نفس الفئة العمرية.

وتختلف هذه النتيجة مع ما توصلت إليه دراسة جيفرى نافيد وسبنسر راثس ١٩٧٩ والتي لم تظهر نتائجها فارقاً بين الجنسين في عامل التوكيدية في العلاقات التجارية (57) ويرجع هذا الاختلاف إلى اختلاف الفئة العمرية في البحث الحالي حيث يطبق على طلاب المرحلة الثانوية بينما كانت عينة دراسة جيفرى نافيد وسبنسر راثس من طلبة وطالبات المرحلة الجامعية وهي فئة عمرية أعلى قد تكسبهم خبرات أكثر في التعامل مع الآخرين تجارياً خاصة وقد طبقت تلك الدراسة على المجتمع الأمريكي وهو مجتمع مفتوح عادة ما تسمح تقاليده بخروج الفتى أو الفتاة إلى سوق العمل والاعتماد على أنفسهم في سن مبكرة وبالتالي يزيد هذا من احتكاكهما بالآخرين ويكسبهما توكيدية متماثلة وبناء عليه قد لا تظهر فروق بين الجنسين في بعد التوكيدية في العلاقات التجارية.

كما اختلفت نتيجة الدراسة الحالية مع ما توصلت إليه دراسة مونيك هيندرسون وأدريان فورنام ١٩٨٣ من أن الإناث كن أكثر توكيدية في العلاقات التجارية من الذكور (65) ويرجع ذلك إلى اختلاف الثقافات عبر الأقطار المختلفة واختلاف عينة الدراسة حيث طبقت تلك الدراسة على عينة تمثل عدة فئات مختلفة من المجتمع البريطاني منها ربات بيوت، مدرسين من الذكور، متدربين بالعيادات الإكلينيكية ، بعض الذكور من غير العاملين وبعض الطلاب ممن أنهوا دراستهم وبعض أعضاء قسم علم النفس في جامعة أكسفورد بمتوسط عمرى قدرة ٢٧ عاماً للذكور و٢٦ عاماً للإناث وهي أعلى بحوالى ١٠ سنوات من المتوسط العمرى للدراسة الحالية مما قد يفسر اختلاف النتائج.

مما سبق يمكن القول بأن عامل التوكيدية في العلاقات التجارية يختلف مستوى التوكيدية فيه بين الذكور والإناث تبعاً لعاملين هما اختلاف ثقافة وبيئة مجتمع الدراسة واختلاف الفئة العمرية لعينة الدراسة.

البعد الثانى: التعبير عن الذات أمام الآخرين

كانت هناك فروق دالة عند مستوى ٠,٠١ لصالح عينة الذكور وقد يرجع ذلك إلى أن المجتمع يعطى للذكور حرية للتعبير عن أنفسهم بدرجة أكبر مما يسمح للإناث ويضغط على المرأة بقيمه ومعاييرها واتجاهاته ليحد من فرص التحدث عن نفسها خاصة أمام الآخرين.

وتتنفق الدراسة الحالية مع ما ذكره هولاندورث و وول ١٩٩٧ وجاكو بوسكى سبكتور ١٩٧٣ من أن الذكور أكثر توكيدية من الإناث حيث يرجحان ذلك إلى أن الاستجابات التوكيدية لدى إناث يتم إعاقتهما وإخمادها لتحاشى ردود الفعل السلبية من المجتمع والتي قد

تصفها بأنها سلوك شاذ وغير سوى وغير مقبول اجتماعياً كما يذكر أن الضغوط المجتمعية تجاه الإناث تقل من توكيديتهن بل وتعوقها أحياناً. (72, P. 71)

كما يذكر كل من كان ١٩٨١، ماكدونالد ١٩٨٢ أن المجتمع يقيم بعض أنواع السلوك على أنها غير سوية وغير مقبولة اجتماعياً حينما تصدر من الإناث بينما يعتبر نفس هذا السلوك سلوكاً توكيداً حينما يصدر من الذكور مما يعكس الاختلاف الواضح فيما هو مرفوض أو مقبول اجتماعياً تبعاً لمن يؤدي هذا السلوك ذكراً كان أم أنثى. (72, P. 164)

وتتفق نتائج هذا العامل مع ما توصلت إليه دراسة جيفرى نافيد وسبنسر راثس ١٩٧٩ من أن بعد التحكم في المواجهة أمام العامة كان من العوامل الخاصة بالذكور والتي أظهر فيها الذكور مستوى توكيدية أعلى مما للإناث في هذا العامل. (57)

وتتفق النتيجةتان السابقتان في البعدين الأول والثاني من عوامل التوكيدية لصالح عينة الذكور مع ما توصلت إليه سامية القطان ١٩٨١ من تفوق الذكور في مستوى التوكيدية عن الإناث وقد أرجعت ذلك إلى الضغوط الاجتماعية واختلافها بالنسبة للذكور والإناث وكذلك الاختلافات الثقافية التي تحدد بقيمتها واتجاهاتها ومعاييرها للوالدين أسلوب التعامل مع أفراد الجنسين فالإطار الثقافي للمجتمع بما يتضمن من قيم واتجاهات يتيح الكثير من الحرية للذكور إذا ما قورنوا بالإناث. فالمجتمع يعطى للذكور حرية أكبر من الإناث ويضغط على المرأة بقيمه ومعاييرها واتجاهاته ليحد من الاستجابات التوكيدية للفتاة. (٨)

وبالرجوع إلى الجدول السابق نجد أنه لا توجد فروق ذات دلالة بين الجنسين في كل من الأبعاد التوكيدية التالية:-

- المرأة في مواجهة الآخرين.

- التوكيدية في المواقف الاجتماعية والانفعالية.

- الدفاع عن الحقوق المشروعة.

- المطالبة بالحقوق.

- الاعتداد بالذات.

- المشاركة بفاعليه في الحوار.

ويمكن تفسير عدم وجود فروق بين الذكور والإناث في هذه الأبعاد بالرجوع إلى مفهوم الذكورة والأنوثة حيث كان هناك أساس مسلم به وهو أن الذكورة والأنوثة تمثل قطبين متقابلين لمقياس واحد ثنائي القطب bipolar أى أنه كلما ارتفعت درجات الذكور في أحد المقاييس كلما انخفضت درجات الإناث في نفس المقياس والعكس صحيح ولكننا حديثاً كما تذكر استنازى ١٩٩٠ نجد أن الذكورة والأنوثة متغيران مستقلان وأن الفرد يمكن أن يظهر السمات المرغوب فيها والمفضلة لكل من الجنسين كأن يجمع بين التوكيدية والكفاءة والعطف

والتعبيرية الانفعالية ويسمى هذا الشخص ثنائى الجنسية androgyny وهكذا يتوقع أن يكون الشخص الثنائى الجنسية أكثر مرونة وأكثر قدرة على التكيف مع المطالب الموقفية المختلفة عن الشخص المنمط جنسيا على نحو تقليدى. (35, P. 592)

وإذا كانت بعض الدراسات العربية التى تناولت التوكيدية مثل دراسة سامية القطان ١٩٨١ ودراسة طريف شوقى ١٩٨٨ توصلت إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية لصالح عينة الذكور وأن الذكور يتفوقون فى مستوى التوكيدية على الإناث وبالتالي قد تعتبر صفة التوكيدية من سمات الذكورة فإن المفهوم الحديث للذكورة والأنوثة يمكن أن يفسر ظهور سمة التوكيدية لدى الإناث وأنها ليست صفة خاصة بالذكور أو علامة من علامات الذكورة وبناء على ذلك يمكن تفسير عدم وجود فروق بين الذكور والإناث فى بعض الأبعاد الخاصة بمقياس التوكيدية.

وبالرجوع إلى الدراسات السابقة يذكر ريتشارد راكوس Rakos ١٩٩١ أنه باستعراض نتائج ٢٥ دراسة تناولت العلاقة بين الجنس ومستوى التوكيدية أو تأثير الجنس على الفرد التوكيدى يتضح أن حوالى نصف هذه الدراسات أكدت أنه لا توجد فروق ذات دلالة بين الجنسين فى مستوى التوكيدية مثل دراسات "ايبستين Epstien ١٩٨٠، وجورمالى Gormally ١٩٨٢، وهل وشرودر Hull & Schroeder ١٩٧٩، وكين وسانت لورانس وهيمادى وجرافس وكيلى Kean, St. Lawrence, Himadi, Graves, & Kelly ١٩٨٣، وكيرن Kern ١٩٨٢، وليفين وجروس Levin & Gross ١٩٨٧، ومولينكس وجالاسى Mullinix & Galassi ١٩٨١، وسولومون وآخرون Solomon, et al. ١٩٨٢، وسانت لورانس وآخرون St. Lawrence, et al. ١٩٨٥، و وول فوك وديفير Woolfolk & Dever ١٩٧٩" بينما وجد راكوس Rakos أن النصف الآخر من الدراسات أظهرت بعض الفروق بين الجنسين فى مستوى التوكيدية أو فى بعض أبعادها مثل دراسات "كرو فورد Crawford ١٩٨٨، وكيلى وآخرون Kelly, et al. ١٩٨٠، ولويس وجالويس Lewis & Gallois ١٩٨٤، وسانت لورانس وآخرون St. Lawrence. et al. ١٩٨٥، وويلدمان وكليمنت Wildman & Clement ١٩٨٦، وزولو وآخرون Zollo, et al. ١٩٨٥".

ويعلق راكوس على ذلك قائلاً أنه حين يظهر تأثير الجنس فإنه يكون نتيجة لعدة تفاعلات اجتماعية داخل بيئات وثقافات مختلفة.

ويذكر كيرن وآخرون Kern, et al ١٩٨٥ أنه توجد أنماط من الاستجابات التوكيدية للإناث لا يتقبلها الرجال كما لا يتقبلها النساء التقليديات اللاتى لديهن نظرة محافظة تجاه دور

المرأة فى المجتمع فى حين تكون نفس تلك الأنماط من الاستجابات التوكيدية مقبولة وذات قيمة لدى نساء أخريات لديهن نظرة أكثر تحرراً لدور المرأة فى المجتمع. (72, P. 72) ومجمل القول أن الإطار الثقافى للمجتمع بقيمه ومعاييره واتجاهاته فى كل مجال من مجالات الحياة هو الذى يحدد مستويات التوكيدية لدى الذكور والإناث كما أنه غالباً ما يكون هو المسئول عن وجود فروق بين الجنسين فى الأبعاد التوكيدية أو عدم وجودها وبالتالى فإن التوكيدية تنتمى إلى عوامل بيئية اجتماعية تتكون وتتشكل تبعاً لثقافة المجتمع وتتمايز عبر الثقافات المختلفة.

ويتضح من مناقشة نتائج الدراسة الميدانية للفرض الثانى أنه توجد فروق بين الذكور والإناث فى بعض أبعاد السلوك التوكيدى مما يدل على تحقق الفرض الثانى للدراسة إيجابياً .

ثالثاً : الفرض الثالث:

توجد فروق بين مستويات تعليم الأب فى أبعاد السلوك التوكيدى

للإجابة على هذا السؤال قامت الباحثة بإجراء تحليل التباين Analysis of variance للمستويات التعليمية المختلفة للأب وكل بعد من أبعاد السلوك التوكيدى وقد تم تصنيف مستوى تعليم الأب كما يلى:-

- | | |
|--|-----------|
| 1- لا يعرف القراءة والكتابة | "أمى" |
| 2- يجيد القراءة والكتابة | "قارئ" |
| 3- حاصل على دبلوم فنى أو ثانوية عامة أو ما يعادلها | "دبلوم" |
| 4- حاصل على درجة الليسانس أو البكالوريوس | "جامعى" |
| 5- حاصل على درجة الماجستير | "ماجستير" |
| 6- حاصل على درجة الدكتوراه | "دكتوراه" |

وستتناول الباحثة فى الجزء التالى نتائج تحليل التباين بالشرح والتحليل لكل عامل من عوامل السلوك التوكيدى الخاصة بالبيئة المصرية وعلاقته بالمستويات المختلفة لتعليم الأب ولمزيد من التفاصيل حول النتائج يمكن الرجوع إلى الملحق رقم (5) الذى يحتوى على النتائج الكاملة لتحليل التباين لمستويات تعليم الأب المختلفة وكل بعد من أبعاد السلوك التوكيدى .

البعد الأول: التوكيدية فى العلاقات التجارية

جدول رقم (٣١) نتائج تحليل التباين لمستويات تعليم الأب والبعد الأول للتوكيدية

مصدر التباين	درجات الحرية	نسبة ف	دلالة ف
بين المجموعات	٥	٢,٧٧	,٠١٧
داخل المجموعات	٤٦٣		

من استقراء نتائج تحليل التباين للعامل الأول يتضح وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى ٠,٠٥، بين التوكيدية فى العلاقات التجارية والمستويات المختلفة لتعليم الأب ولمعرفة مصدر التأثير وموضع الدلالة قامت الباحثة بإجراء اختبار المقارنة الثنائية بين المتوسطات بطريقة توكى Tukey-b والتي تسمى أحيانا طريقة الفرق الدال دلالة كلية وكانت النتائج كما يوضحها الجدول التالى:-

جدول رقم (٣٢) نتائج اختبار توكى لمستويات تعليم الأب والبعد الأول للتوكيدية

المتوسط	المجموعة	دكتوراه	ماجستير	أمى	جامعى	قارئ	دبلوم
١٢,٩١	دكتوراه						
١٣,٦١	ماجستير						
١٤,٠٩	أمى						
١٤,٢٢	جامعى						
١٤,٩٧	قارئ						
١٥,١٩	دبلوم	*					

من الجدول السابق يتضح وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى ٠,٠٥ لبعد التوكيدية فى العلاقات التجارية بين الأبناء ذوى آباء تعليمهم متوسط وبين الأبناء الحاصل آباؤهم على درجة الدكتوراه لصالح الحاصل آباؤهم على تعليم متوسط أو بعبارة أخرى أن أبناء ذوى التعليم المتوسط أكثر توكيدية فى العلاقات التجارية من أبناء الحاصلين على الدكتوراه وقد يرجع ذلك إلى أن المستوى التعليمى المرتفع للأب قد يعطى انطباعاً بالخجل من المجادلة حول الأسعار كما أنه قد يسبب حرجاً فى التعاملات التجارية إذ قد ينظر المجتمع إليه باعتباره قد حقق أعلى الدرجات التعليمية فى المجتمع وبالتالي يتوقع منه المستوى المادى المرتفع وعليه يشعر هؤلاء الآباء وبالتالي آباؤهم بالحرج فى التعاملات الخاصة بالنواحى المالية كما أنهم قد لا يعطون قيمة كبيرة للنواحى المادية مقارنة بأبناء الآباء الحاصلين على

مؤهل متوسط الذين يمكن أن تكون النقود ذات قيمة مرتفعة لديهم وبالتالي نجدهم لا يخلطون من السلوك بتوكيدية في التعامل مع التجار أو في المجالات التجارية كما لا يخلطون من الفصال في الأسعار عند الشراء أو رفض سلعة تعرض عليهم أو القيام بأى سلوك توكيدى في المجال التجارى ، بالإضافة إلى أن الآباء ذوى التعليم المتوسط قد يدفع بعضهم بأبنائهم إلى سوق العمل مبكراً للمساعدة في نفقات المعيشة وهذا ما يشاهد في بعض المدارس الثانوية الواقعة في المناطق الهامشية من المدن الكبرى وبعض المجتمعات العشوائية.

البعد الثانى: التعبير عن الذات أمام الآخرين

جدول رقم (٣٣) نتائج تحليل التباين لمستويات تعليم الأب والبعد الثانى للتوكيدية

مصدر التباين	درجات الحرية	نسبة ف	دلالة ف
بين المجموعات	٥	٢,٣٤	٠,٠٤
داخل المجموعات	٤٦٣		

يتضح من الجدول السابق أن هناك فروقاً ذات دلالة إحصائية عند مستوى ٠,٠٥ بين تعبير الفرد عن ذاته أمام الآخرين والمستويات المختلفة لتعليم الأب ولمعرفة موضع الدلالة قامت الباحثة بإجراء اختبار الفرق الدال دلالة كلية Tukey-b وكانت النتائج كما يوضحها الجدول التالى:-

جدول رقم (٣٤) نتائج اختبار توكى لمستويات تعليم الأب والبعد الثانى للتوكيدية

المتوسط	المجموعة	ماجستير	أمى	دكتوراه	جامعى	دبلوم	قارئ
١٧,٠٧	ماجستير						
١٧,٢٧	أمى						
١٧,٨٩	دكتوراه						
١٧,٩٣	جامعى						
١٨,٢٦	دبلوم						
١٩,٢٤	قارئ	*	*				

نلاحظ من الجدول السابق وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى ٠,٠٥ لدى أبناء الآباء الذين يجيدون القراءة والكتابة مقارنة بأبناء كل من الحاصلين على مؤهل جامعى والحاصلين على ماجستير لصالح أبناء من يجيدون القراءة والكتابة ويمكن أن يفسر ذلك بأن الآباء الذين يجيدون القراءة والكتابة فقط ولم يحصلوا على قدر كبير من التعليم يشعر أبنائهم بعدم الرضا عن مستوى تعليم آباءهم وبالتالي يرفضون الواقع الاجتماعى الذى يعيشون فيه ويسعون إلى تأكيد ذواتهم بدرجة كبيرة ويرغبون فى التحدث عن أنفسهم أمام الآخرين

ويعملون على الارتقاء بأنفسهم ثقافياً واجتماعياً وبالتالي يعبرون عن أنفسهم أمام الآخرين بدرجة أكبر ممن يحصل آباؤهم على مستوى تعليم جامعي فأعلى إذ قد يشعر هؤلاء بالثقة بالنفس وتقبل واقعهم الاجتماعي والرضا به وبالتالي لا يجدون لديهم دافع للتعبير عن أنفسهم أمام الآخرين وتأكيد ذواتهم.

البعد الثالث: الجرأة في مواجهة الآخرين

جدول رقم (٣٥) نتائج تحليل التباين لمستويات تعليم الأب والبعد الثالث للتوكيدية

مصدر التباين	درجات الحرية	نسبة ف	دلالة ف
بين المجموعات	٥	٢,٤٢	,٠٣
داخل المجموعات	٤٦٣		

يتضح من الجدول السابق وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى ٠,٠٥ بين المستويات المختلفة لتعليم الأب وبين جرأة الفرد في مواجهة الآخرين ولمعرفة مصدر الدلالة قامت الباحثة بإجراء اختبار المقارنة الثنائية بين المتوسطات بطريقة توكي Tukey-b وكانت النتائج كما يوضحها الجدول التالي:-

جدول رقم (٣٦) نتائج اختبار توكي لمستويات تعليم الأب والبعد الثالث للتوكيدية

المتوسط	المجموعة	أمى	قارئ	دكتوراه	جامعي	ماجستير	دبلوم
١٧,٥٥	أمى						
١٩,٧٦	قارئ						
١٩,٨٩	دكتوراه						
٢٠,١٢	جامعي						
٢٠,٢٩	ماجستير						
٢٠,٩٢	دبلوم						

من استعراض نتائج اختبار توكي في الجدول السابق يتضح وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى ٠,٠٥ في بعد الجرأة في مواجهة الآخرين بين الأبناء الحاصل آباؤهم على مؤهل متوسط "دبلوم فني" مقارنة بأبناء الآباء الأميين الذين لا يعرف آباؤهم القراءة والكتابة وأيضاً مقارنة بأبناء الحاصلين على مؤهل جامعي فأعلى حيث يتضح من ذلك وجود علاقة منحنية بين مستوى تعليم الآباء والبعد التوكيدي الخاص بالجرأة في مواجهة الآخرين حيث لا تظهر دلالة لدى أبناء الأميين ولا دلالة لدى من يجيد آباؤهم القراءة والكتابة ثم تظهر الدلالة لدى أبناء الحاصلين على مؤهل متوسط ثم تعود فتختفي هذه الدلالة كلما زاد مستوى تعليم الآباء مرة أخرى ويفسر ذلك بأنه في المستويات الدنيا من التعليم للآباء ينشئون أبناءهم

على الخجل والانطواء فيصبحون عديمي القدرة على المواجهة وذلك مقارنة بأسلوب تنشئة أبناء الحاصلين على مستوى متوسط من التعليم والذي قد يتيح لهم معرفة حقوق الفرد وواجباته وبالتالي يستطيع هؤلاء الآباء أن ينشئوا أبناءهم على الجرأة في مواجهة الآخرين وعدم تحمل الظلم الواقع عليهم وتوضيح المواقف التي تصدر منهم ويسئ الآخرون فهمها وعلى الجانب الآخر ينشئ الآباء الحاصلون على مؤهل جامعي فأعلى أبناءهم على قيم المجتمع الخاصة باحترام الآخرين وعدم إظهار مشاعر الغضب أو الاستياء والتسامح والتنازل عن بعض الحقوق سعياً للسلام وحفاظاً على العلاقات الجيدة مع الآخرين وحرصاً على ظهورهم بصورة مهذبة ولائقة أمام المعارف والأغراب .

الأبعاد الأخرى للتوكيدية

جدول رقم (٣٧) نتائج تحليل التباين لمستويات تعليم الأب والأبعاد الأخرى للتوكيدية

البعد	مصدر التباين	درجات الحرية	نسبة ف	دلالة ف
التوكيدية في المواقف الاجتماعية والانفعالية	بين المجموعات	٥	,٧١٢	,٦١
	داخل المجموعات	٤٦٣		
الدفاع عن الحقوق المشروعة	بين المجموعات	٥	١,٤٨	,١٩
	داخل المجموعات	٤٦٣		
التعبير عن المشاعر السالبة والموجبة	بين المجموعات	٥	١,٧١	,١٣
	داخل المجموعات	٤٦٣		
المطالبة بالحقوق	بين المجموعات	٥	١,٣٠	,٢٦
	داخل المجموعات	٤٦٣		
الاعتداد بالذات	بين المجموعات	٥	,٨٧	,٥٠
	داخل المجموعات	٤٦٣		
المشاركة بفاعليه في الحوار	بين المجموعات	٥	,٤١	,٨٤
	داخل المجموعات	٤٦٣		

يتضح من الجدول السابق عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين أبعاد السلوك التوكيدي الموضحة بالجدول وبين المستويات المختلفة لتعليم الأب. وقد يفسر ذلك بأن الآباء على اختلاف مستوياتهم التعليمية فإنهم غالباً ما يتفقون في طريقة تنشئة أبنائهم تلك التي تتبع من قيم مجتمعنا وتراثنا الثقافي والذي قد يفسر أحياناً السلوك

التوكيدي بطريقة خاطئة في ظل تلك المفاهيم. وفيما يلي توضيح لكل عامل وما يقابله من القيم التي يحترمها المجتمع والتي تعتبر حجر الزاوية في التنشئة الاجتماعية.

البعد الرابع:

التوكيدية في المواقف الاجتماعية والانفعالية يقابلها أننا نربي النشء على المسالمة واحترام الكبار وعدم إظهار مشاعر الغضب أو الاستياء للآخرين وتقدير واحترام الرؤساء والأبوين وجميع مظاهر السلطة والخجل من الآخرين سواء كانوا معارف أو غرباء والحرص من التواجد في الأماكن العامة أو المفتوحة.

البعد الخامس والسابع:

الدفاع عن الحقوق المشروعة، المطالبة بالحقوق ويقابلهم في قيم المجتمع أننا نربي الأبناء على التسامح وعدم المطالبة بالحقوق حتى وإن كانت مشروعة والتساهل مع الآخرين وتحاشي الأسباب التي تؤدي إلى مواجهة الآخرين والتنازل عن بعض الحقوق سعياً إلى السلام وحفاظاً على العلاقات الجيدة مع الآخرين ومنع نشوب خلافات أو التنازل عن الحقوق رغبة في الإيثار وتفضيل الآخرين على النفس كيلا يتهم الفرد بالأنانية وحب الذات .

البعد السادس:

التعبير عن المشاعر السالبة والموجبة ويقابله في قيم المجتمع قيمة ضبط النفس والتحلي بالصبر وعدم مواجهة الآخرين بالمشاعر السالبة والخجل من ذلك وبالنسبة للمشاعر الموجبة ضعف القدرة على مدح الآخرين لئلا يساء فهم ذلك ويعتبر تملقاً خاصة إن كان الآخرين ممن يمثلون مظاهر السلطة.

البعد الثامن:

الاعتداد بالذات ويقابله في قيم مجتمعنا أن الفرد لا بد أن يتحلى بالاتضاع والوداعة وعدم التكبر كما أنه لا يستحب أن يتحدث الفرد عن نفسه أو إنجازاته وألا ينتخر بها كيلا يفسر ذلك بأن الشخص متكبر.

البعد التاسع:

المشاركة بفاعليه في الحوار ويقابلها من قيم مجتمعنا أننا نربي أولادنا على الإقلال من الحديث وعدم الإكثار في الكلام وعدم التدخل في أي حوار إلا حينما يطلب منا ذلك وألا ندلي بآرائنا إلا حينما نسأل وحينما تكون لنا دراية كافية بموضوع الحديث.

يتضح مما سبق أن المستويات المختلفة لتعليم الأب لا تؤثر على ستة أبعاد من أبعاد السلوك التوكيدي وأن جميع الآباء باختلاف تعليمهم ينشئون أبنائهم على قيم مجتمعنا وراثتنا الثقافي والتي أحياناً تسمى فهم بعض أنواع السلوك التوكيدي .

وإجمالاً يمكن القول بأن السلوك التوكيدي يختلف من ثقافة إلى أخرى وما يعتبر في أحد المجتمعات سلوكاً توكيداً قد يعتبر في مجتمع آخر سلوك غير مقبول اجتماعياً كما أن التنشئة الاجتماعية تعتمد على التراث الثقافي أكثر من اعتمادها على مستويات تعليم الأب.

ويتضح من مناقشة نتائج الفرض الثالث وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين مستويات تعليم الأب المختلفة وبعض أبعاد السلوك التوكيدي مما يدل على تحقق الفرض الثالث للدراسة في بعض أبعاد السلوك التوكيدي وعدم تحققه للبعض الآخر من أبعاد السلوك التوكيدي ، كما اتضح ذلك من مناقشة نتائج تحليل التباين للعوامل المختلفة للسلوك التوكيدي .

رابعاً : الفرض الرابع

توجد فروق بين مستويات تعليم الأم في أبعاد السلوك التوكيدي

لاختبار صحة هذا الفرض قامت الباحثة بإجراء تحليل التباين Analysis of variance للمستويات التعليمية المختلفة للأم وكل بعد من أبعاد السلوك التوكيدي وقد تم تصنيف مستوى تعليم الأم كما يلي:

١- لا تعرف القراءة والكتابة	"أمية"
٢- يجيد القراءة والكتابة	"قارئة"
٣- حاصلة على دبلوم فني أو ثانوية عامة أو ما يعادلها	"دبلوم"
٤- حاصلة على درجة الليسانس أو البكالوريوس	"جامعية"
٥- حاصلة على درجة الماجستير	"ماجستير"
٦- حاصلة على درجة الدكتوراه	"دكتوراه"

وستتناول الباحثة في الجزء التالي نتائج تحليل التباين بالتفصيل لكل عامل من عوامل السلوك التوكيدي للبيئة المصرية وعلاقته بالمستويات المختلفة لتعليم الأم ولمزيد من التفاصيل حول النتائج يمكن الرجوع إلى الملحق رقم (٦) والذي يوضح النتائج الكاملة لتحليل التباين لمستويات تعليم الأم المختلفة وكل بعد من أبعاد السلوك التوكيدي .

جدول رقم (٣٨) نتائج تحليل التباين لمستويات تعليم الأم والبعد الأول للتوكيدية

مصدر التباين	درجات الحرية	نسبة ف	دلالة ف
بين المجموعات	٥	٤,١٢	,٠٠١
داخل المجموعات	٤٦٣		

نلاحظ من الجدول السابق وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى ,٠٠١ بين المستويات المختلفة لتعليم الأم وتوكيدية أبنائها فى العلاقات التجارية ولاختبار مصدر الدلالة قامت الباحثة بإجراء اختبار المقارنة الثنائية بين المتوسطات بطريقة توكى Tukey-b وكانت النتائج كما يوضحها الجدول التالى:-

جدول رقم (٣٩) نتائج اختبار توكى لمستويات تعليم الأم والبعد الأول للتوكيدية

المتوسط	المجموعة	ماجستير	جامعية	أمية	قارئة	دبلوم	دكتوراه
١٢,٣١	ماجستير						
١٣,٧٤	جامعية						
١٤,٤٩	أمية						
١٤,٧٢	قارئة						
١٥,١٨	دبلوم	*	*				*
١٧,٠٠	دكتوراه						

من الجدول السابق يتضح أن هناك فروقاً ذات دلالة إحصائية عند مستوى ,٠٥ بين أبناء كل من الأمهات الجامعيات والحاصلات على درجة الماجستير مقابل الأمهات الحاصلات على مستوى متوسط من التعليم "دبلوم فنى" فى التوكيدية فى العلاقات التجارية لصالح أبناء الحاصلات على دبلوم فنى أو بعبارة أخرى إن أبناء الأمهات الحاصلات على دبلوم فنى أو تعليم متوسط أكثر توكيدية فى العلاقات التجارية من أبناء الحاصلات على مؤهل جامعى والحاصلات على درجتى الماجستير والدكتوراه، ويمكن تفسير ذلك بأن المستوى التعليمى المرتفع للأم غالباً ما يرتبط بالمستوى المادى المرتفع للأسرة وبالتالي لا يعطى الأبناء قيمة كبيرة للنواحى المادية مقارنة بأبناء الحاصلات على مؤهل متوسط حيث تكون القيمة المادية ذات أهمية كبيرة لديهم وبالتالي يرغبون فى الاقتصاد مادياً مما يدفعهم إلى المطالبة بحقوقهم التجارية وعدم التساهل فيها وبالتالي يكونون توكيديين فى العلاقات التجارية، كما قد يرجع ذلك إلى عدم خجل أبناء الأمهات الحاصلات على مؤهل متوسط من

الفصال في الأسعار عند الشراء أو رفض بعض السلع التي تعرض عليهم ولا يحتاجون إليها أو القيام بأي سلوك توكيدي في المجال التجاري بصفة عامة. كما قد يرجع ذلك إلى أن بعضاً من الأمهات ذوى التعليم المتوسط أحياناً قد يدفعن بأبنائهن في سن المدرسة للعمل أثناء العطلات الصيفية فيكونون أكثر تعبيراً وطلاقة فيما يخص البيع والشراء نتيجة التعامل مع الآخرين في السوق ، وبالتالي يكونون أكثر توكيدية في العلاقات التجارية مقابل أبناء الحاصلات على مؤهل جامعي أو درجتى الماجستير والدكتوراه الذين لا يتعرضون لمثل هذه الخبرات مما يضعف توكيديتهم في العلاقات التجارية.

الأبعاد الأخرى للتوكيدية

جدول رقم (٤٠) نتائج تحليل التباين لمستويات تعليم الأم والأبعاد الأخرى للتوكيدية

البعد	مصدر التباين	درجات الحرية	نسبة ف	دلالة ف
التعبير عن الذات أمام الآخرين	بين المجموعات	٥	١,٦٤٦	,١٤٦
	داخل المجموعات	٤٦٢		
الجرأة في مواجهة الآخرين	بين المجموعات	٥	١,٠٣	,٣٩٩
	داخل المجموعات	٤٦٢		
التوكيدية في المواقف الاجتماعية والانفعالية	بين المجموعات	٥	١,٣٣	,٢٥١
	داخل المجموعات	٤٦٢		
الدفاع عن الحقوق المشروعة	بين المجموعات	٥	,٣٨٩	,٨٥٦
	داخل المجموعات	٤٦٢		
التعبير عن المشاعر السالبة والموجبة	بين المجموعات	٥	,٤٢١	,٨٣٤
	داخل المجموعات	٤٦١		
المطالبة بالحقوق	بين المجموعات	٥	,٨٣١	,٥٢٧
	داخل المجموعات	٤٦٢		
الاعتداد بالذات	بين المجموعات	٥	,٧١٧	,٦١١
	داخل المجموعات	٤٦٢		
المشاركة بفاعليه في الحوار	بين المجموعات	٥	,٢٣٩	,٩٤٥
	داخل المجموعات	٤٦٢		

من استعراض الجدول السابق يتضح عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين أى من أبعاد التوكيدية المبينة بالجدول وبين المستويات المختلفة لتعليم الأم أى أن الأمهات رغم

اختلاف مستويات تعليمهم إلا أن ذلك لا يؤثر على توكيدية أبنائهم في الأبعاد المختلفة الثمانية الموضحة بالجدول و يفسر ذلك بأن التوكيدية هي متغير عبر ثقافى أى أنه يتغير من مجتمع لآخر تبعاً لثقافة هذا المجتمع وطريقة التنشئة الاجتماعية به بغض النظر عن المستويات المختلفة لتعليم الآباء أو الأمهات إذ نجد أن أغلب أبعاد التوكيدية لا تظهر تأثيراً واضحاً تبعاً لاختلاف مستويات تعليم الأبوين ولكنها قد تختلف من ثقافة إلى أخرى فما تعتبره بعض الثقافات سلوكاً توكيداً قد يعد سلوكاً غير مقبول اجتماعياً فى ثقافات أخرى ويتفق ذلك مع ما يذكره جالاسى وجالاسى Galassi & Galassi ١٩٧٨ من أن اختلاف الثقافات يتبعه اختلاف فى مفاهيم السلوك الاجتماعى الأمثل ومحكات تقدير السلوك والمهارات المرغوبة اجتماعياً ومعايير الأداء المتوافق اجتماعياً كما يذكر أن التوكيدية يمكن أن تظهر فقط من خلال سياق المتغيرات الاجتماعية المختلفة تبعاً لقيم ومعايير كل ثقافة. (72,P14) وتتفق نتائج الدراسة الحالية من حيث كل من تأثير الأبوين ومستوى تعليمهما على أبعاد السلوك التوكيدى مع ما يذكره روثرام Rotheram ١٩٨٤ من أن مستويات ثقافة الأبوين والأسرة بصفة عامة تساعد على تنمية أساليب التواصل بين الأشخاص والتعامل فيما بينهم وبالتالي تتكون مظاهر السلوك التوكيدى لدى الأبناء فالآباء الذين يرشدون أبنائهم بأسلوب "تحاشى المواجهة" أو "أوامر الآباء لا ينبغى أن تناقش" تضعف بدرجة ملحوظة ظهور السلوك التوكيدى لدى الأبناء بالمثل الأسر التى ترشد أبنائها بأسلوب "كبت المشاعر وعدم إظهارها" تلاقى صعوبة بالغة فى تعبير أبنائهم عن المشاعر الإيجابية مثل التعبير عن العطف والود وتقبل المديح من الآخرين. (76, PP. 28-33)

ويذكر ريتشارد راكوس Richard Rakos ١٩٩١ أن أشكال السلطة خاصة الأبوان ينشئان أبناءهم على ما هو مقبول اجتماعياً وفق تقاليد وأعراف المجتمع فمثلاً احترام الكبار وخاصة الأبوين تعتبر قيمة عالية بناء على الدراسات التى أجريت على كل من المجتمعات التالية : الأمريكان الأفارقة ميشيل جاكسون Mitchell Jackson ١٩٨٢، ولدى الآسيويين والأمريكان الآسيويين هونج وكوكر Hong & Cooker ١٩٨٤، ولدى سكان بورتوريكو كومس دياز ودونكان Comas-Diaz & Duncan ١٩٨٥، ولدى الأمريكان المكسيكيين جرونر Gronder ١٩٧٧، وميشيل جاكسون Mitchell Jackson ١٩٨٢، ولكن تختلف شدة صفة احترام الأبوين من مجتمع لآخر فقد تصل فى بعض المجتمعات إلى الدرجة التى إذا عبر فيها أحد الأبناء عن الحب والود والمشاعر الإيجابية تجاه الأبوين تعتبره الأسرة قد سلك سلوكاً غير مرغوب فيه وغير لائق اجتماعياً وهذا يتعارض تماماً مع القيم الأمريكية السائدة والتى تشجع الأبناء على التعبير الحر عن

المشاعر والانفعالات تجاه الآباء ومناقشة نقاط الخلاف بينهم بحرية للوصول إلى حلول مشتركة لهذه الخلافات. (72, P. 81)

كما تذكر لافرومبوز ، و رو LaFromboise & Rowe ١٩٨٣ أن الآباء ذوي النمط التقليدي في المجتمعات الصغيرة المذكورة سابقاً يتفاعلون بسلبية تجاه الأسلوب التوكيدي الذي يسلك به المراهقون وهذه السلبية تضعف من تأثير برامج التوعية الثقافية لمثل تلك الجماعات (72, P. 81).

يتضح من مناقشة نتائج تحليل التباين الخاص بالفرض الرابع وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين مستويات تعليم الأم المختلفة وبعض أبعاد السلوك التوكيدي مما يدل على أن الفرض الرابع للدراسة قد تحقق في بعض أبعاد السلوك التوكيدي بينما لم يتحقق في البعض الآخر من أبعاد السلوك التوكيدي .

خامساً : الفرض الخامس

توجد علاقة بين أبعاد السلوك التوكيدي وأبعاد القدرات الإبداعية في البيئة المصرية. اختبار صحة هذا الفرض قامت الباحثة بإجراء معاملات الارتباط بين كل بعد من التسعة أبعاد الخاصة بالتوكيدية في البيئة المصرية وبين أبعاد القدرات الإبداعية التي شملتها الدراسة وهي الطلاقة والأصالة والمرونة الناتجة من الاختبار اللفظي والطلاقة والأصالة الناتجة من اختبار الأشكال .

وكانت النتائج كما يوضحها الجدول التالي :

جدول رقم (٤١) معاملات الارتباط بين أبعاد السلوك التوكيدي وأبعاد القدرات الإبداعية

اختبار الأشكال		الاختبار اللفظي			أبعاد السلوك التوكيدي
أصالة	طلاقة	مرونة	أصالة	طلاقة	
٠٠٦-	٠٠٣-	٠٠٩-	٠٠٤-	٠٠٥ -	١- التوكيدية في العلاقات التجارية.
٠٠٧-	٠٠٨-	٠٠٥-	٠٠٦-	٠٠٨-	٢- التعبير عن الذات أمام الآخرين .
٠٠٩	٠١١	٠٠٤-	٠٠٧-	٠٠٤-	٣- الجرأة في مواجهة الآخرين .
٠٠٤	٠٠٥	٠٠٥	٠٠٤	٠٠٥	٤- التوكيدية في المواقف الاجتماعية والانفعالية.
٠٠٨	٠٠٧	٠٠٨	٠١٠	٠١٠	٥- الدفاع عن الحقوق المشروعة .
٠٠٣-	٠٠٤-	٠٠٤	٠٠٤	٠٠٢	٦- التعبير عن المشاعر السالبة والموجبة .
٠٠١	٠٠٥	٠٠٦	٠٠٤	٠٠٢	٧- المطالبة بالحقوق .
٠٠٥	٠٠٧	٠٠٣-	٠٠٣-	٠٠٢-	٨- الاعتداد بالذات .
٠٠٥	٠٠٣	٠٠٤	٠٠٤	٠٠٤	٩- المشاركة بفاعليه في الحوار .

يتضح من الجدول السابق عدم وجود ارتباط دال إحصائياً بين أى من أبعاد السلوك التوكيدي والقدرات الإبداعية سواء الناتجة من تصحيح الاختبار اللفظي أو اختبار الأشكال أو بعبارة أخرى يمكن القول بعدم وجود علاقة بين أبعاد السلوك التوكيدي وأبعاد القدرات الإبداعية (الطلاقة - المرونة - الأصالة) لدى طلاب وطالبات المرحلة الثانوية فى البيئة المصرية وبناء على ذلك لم يتحقق الفرض الخامس للدراسة .

وباعتبار التوكيدية سمة من سمات الشخصية وفى ضوء نتائج الدراسات العربية والأجنبية التى تناولت التوكيدية كبعد من أبعاد شخصية المبدعين نجد أن الدراسة الحالية تختلف فى نتائجها مع ما توصلت إليه دراسات كل من فؤاد موافى ١٩٨٢ ، وصالح شعراوى ١٩٨٩ ، وباين وآخرين Payne et al. ١٩٧٥ ، وشارما Sharma ١٩٨٦ ، وكجلى وسيجرز Kegley & Siggers ١٩٨٩ من أن المبدعين لديهم نزعة لتأكيد الذات وأنهم ذوى مستوى توكيدي مرتفع يظهر فى استجاباتهم على مقاييس الشخصية التى تتضمن بعداً من أبعاد التوكيدية كأحد سمات الشخصية .

ويمكن تفسير عدم تحقق الفرض الخامس للدراسة واختلاف نتائجها عما توصلت إليه الدراسات السابق ذكرها من نتائج كما يلى :-

أولاً : تفسير فى ضوء أساليب التنشئة الوالدية ونظام التعليم

حيث أن الدراسة كانت منصبة على طلبة الصف الأول الثانوى وهو بداية ظهور القدرات وتمايزها لدى المراهقين ، وفى نفس الوقت - فى المجتمع المصرى - فإن الآباء خاصة المتعلمين منهم يضغطون على أبنائهم فى هذه المرحلة لتوجيه جهودهم للتحصيل العلمى فقط وأن يكون نشاط أبنائهم وتفكيرهم غالباً مرتبط فقط بالمواد الدراسية ويحرمونهم من أوجه نشاط كثيرة من أجل الحصول على مجموع كبير فى نهاية المرحلة الثانوية لدخول الجامعة فإن هذا يتسبب فى حرمان المراهق الذى لديه قدرة على الإبداع من إظهار جوانب السلوك التوكيدي لديه إلا فى بداية المرحلة الجامعية حيث تتاح له فرص الاشتراك فى الأنشطة الاجتماعية والثقافية .

ثانياً تفسير فى ضوء ما يذكره بعض العلماء من السمات الشخصية للمبدعين

ويمكن تفسير عدم توكيدية المبدعين وانعزالهم اجتماعياً فى ضوء ما يذكره سترنبرج Sternberg ١٩٩١ فى كتابه طبيعة الابتكار The Nature of Creativity حيث يذكر أن المبدعين يحيون حياة تأملية وينزعون إلى الخلوة الذاتية ويفضلون الانعزال عن الناس أحياناً، فلكى تظهر الابتكارية كاملة يتطلب ذلك من المبتكر عملاً من خلال عالم

الأفكار وهذا العمل دائماً ما يكون عمل فردي ، يؤديه المبتكر بنفسه أثناء انزاله عن الآخرين. فقد يستفيد بعض الأشخاص من المبدعين من التفاعل مع الآخرين ولكن في نقطة ما عبر الطريق يحتاجون إلى الاختلاء بذواتهم لكي يظهر الإنتاج الإبداعي . ولكي يكون الشخص مبدعاً يحتاج أن يختلي بنفسه ويتوحد في ذاته حتى تتكون رباطات بينه وبين أفكاره وأن يعطى نفسه وقتاً للتأمل والهدوء بعيداً عن الآخرين حتى يتمكن من إخراج إبداعاته . كما يذكر سترنبرج أيضاً أن الإبداع يمكن أن يحدث من خلال إما تحكم ذاتي داخلي أو خارجي ولكن لا بد على الأقل من ضرورة وجود قدر كبير من التحكم الذاتي الداخلي حتى أثناء تعامل المبتكر مع الآخرين وذلك لأن العمل الابتكاري هو عمل فردي يؤديه الفرد بنفسه في خلوة أثناء جلسات التأمل . كما يذكر أن الأشخاص الذين هم خارجيون في توجهاتهم يكونون دائماً مشغولين يطلبون التسلية والاستمتاع بصحبة الآخرين وبالتالي لا يعطون أنفسهم وقتاً لاستثمار أفكارهم وعقولهم لكي يكونوا الإنتاج الإبداعي (81, P. 138-142).

وبالنظر إلى أبعاد السلوك التوكيدي نجد ضمن تلك الأبعاد الرغبة في محاورة الآخرين، والتعبير عن الذات أمام الآخرين ، والمشاركة بفاعليه في الحوار ، وهذه الأبعاد تعبر عن أن التوكيديين خارجيون في توجهاتهم لديهم قدر كبير من الدافعية الخارجية مما يقل من احتمالية أن يكونوا مبدعين حيث يشير امابيل Amabiel ١٩٨٣ في هذا الصدد إلى أهمية الدافعية الداخلية للأداء الابتكاري حيث يذكر أن المبدعين يتلقون كثيراً من الدافعية بسبب شعورهم الداخلي باحتياجهم لأن يكونوا مبدعين ، فهم يحمسون أنفسهم بينما الأشخاص ذوو الدافعية الخارجية تقل احتمالية أن يكونوا مبتكرين لأنهم يصبحون اعتماديين يتلقون التدعيم لإنتاجهم الابتكاري من الخارج أي من الأشخاص الآخرين ومن هنا نجدهم أقل إرادة لتحمل المخاطرة التي يتطلبها الأداء الابتكاري (81, P.144).

وبالنظر إلى التوكيدية نجد أنها متغير نفسي يتأثر بالسياق الاجتماعي والمواقف التي يتعرض لها الفرد في ضوء القيم والمعايير الثقافية والبيئية السائدة في المجتمع في حين نجد أن المبدعين لا بد أن يتحرروا من تلك القوالب الاجتماعية وأن يتصرفوا بطريقتهم الخاصة دون التقييد بأنماط تقليدية معينة حيث يتضح ذلك فيما ذكره تورانس ١٩٩١ في كيفية تنشئة الموهوبين المبتكرين:-

- تعلم أن تحرر نفسك من توقعات الآخرين وأن تهرب من القالب الذي يحاول الآخرون أن يضعوك فيه .

- حرر نفسك لكي تؤدي ما تراه مناسباً لك بطريقتك الخاصة والتي تستفيد فيها من مواهبك .

- لا تحاول أن تفعل كل شيء ، افعل فقط ما تستطيع أن تفعله وما تحب أن تفعله ، وما تكون قادراً على تأديته بنجاح (69-68, P. 85) .

وبناء على ذلك نجد أن المبتكرين ينشأون منعزلين اجتماعياً ، لا يهتمون بأراء الآخرين تجاههم ولا يمارسون التحكم في ذواتهم ومحاولة صياغة مشاعرهم في أسلوب مقبول اجتماعياً ولكنهم يفضلون الانعزال عن الآخرين ليتفرغوا بالأكثر لإخراج إنتاجهم الابتكاري ويتفق هذا مع ما يذكره روبرت سترنبرج ١٩٩١ من أن المبتكرين يعانون من تأرجح بين الانسحاب من المواقف الاجتماعية مقابل الميل الاجتماعي ، ويظهر هذا بوضوح من استعراض ما يذكره الكتاب المهتمون بكيفية عمل الإبداع وطريقة سلوك المبدعين في البيئات الاجتماعية المختلفة في حين يذكر بعض هؤلاء الكتاب أن المبدعين ذوي تأثير على المحيطين بهم نجد فيلدمان وجاردنر Feildman & Gardener يذكرا أن ما يميز الأشخاص المبدعين هو نقص تكيفهم مع البيئة التي يعيشون فيها كما يذكر أمابيل Amabiel ١٩٨٣ أن الأشخاص المبدعين يحتاجون لوجود مسافة بينهم وبين أقرانهم وأنهم يتحاشون التواصل بين الشخصي كما أنهم يقاومون الاحتياجات الاجتماعية (88, P. 436).

ومن المنظور الاجتماعي لسمات الشخصية الخاصة بالمبدعين وأبعادها الاجتماعية ومدى بعدهم أو قربهم من السواء النفسي نجد أن الدراسة الحالية تتفق إلى حد كبير مع ما توصل إليه نبيه إبراهيم إسماعيل ١٩٨٠ من عدم وجود ارتباطات دالة بين الصحة النفسية وكل من الطلاقة والمرونة التلقائية والأصالة ، كما تتفق مع دراسة كل من عباس متولى ١٩٧٧ وحسين الدريني ١٩٧٤ والتي يذكرا فيها أن المبتكرين يعانون من مشكلات عادية في مجال التوافق الاجتماعي كما تتفق أيضا مع ما تذكره ناهد رمزي ١٩٧٥ من أن المبتكرين لديهم النزعة للانطواء ومع ما يذكره سيد صبحي ١٩٧٦ من أن المبتكرين "بوهيميون" أي أن لهم حياتهم الذاتية العميقة وحياتهم العقلية الداخلية (٢٩ ص ١٦٤-١٦٩).

توصيات الدراسة

حيث أن البحث يهدف في النهاية إلى توجيه نظر مخططي البرامج التعليمية والإعلامية التربوية وواضعي المناهج إلى الاهتمام بجوانب السلوك التوكيدي فإن الباحثة من خلال النتائج التي توصلت إليها الدراسة توصي بما يلي :-

أولاً: توجه نظر واضعي المناهج والمشتغلين بالبرامج الإعلامية وخاصة برامج الأسرة بالاهتمام بتوضيح أساليب السلوك المدعمة للتوكيدية في بناء شخصية الأطفال والمراهقين وكذلك أولياء الأمور مثل :-

- تعبير الفرد عن نفسه ومشاعره السالبة والموجبة

- مطالبة الفرد بحقوقه .

- كذلك استهجان ومنع أساليب سلوكية ضارة في مجتمعنا مثل :-

- سخرية واستهزاء الكبار بشخصيات الأطفال.

- تحقير فكر الأطفال ورفض أى أفكار جديدة مخالفة للنمط السائد في المجتمع

- رفض المعلمين لأفكار التلاميذ وحلولهم الإبداعية خارج حدود المنهج الدراسي .

ثانياً: تحقيقاً لمبدأ تكافؤ الفرص يجب أن تبنى المناهج على أساس عدم التفرقة بين الذكور والإناث في ممارسة الحقوق والواجبات وإعطاء فرص نشاط اجتماعية وثقافية متساوية ومتنوعة للأولاد والبنات لتنمية المهارات الاجتماعية لديهم ومساعدتهم على التعبير عن أنفسهم بفاعلية مثل :-

- زيارة مؤسسات البيئة المحلية " مستشفيات ، ساحات شعبية " .

- إقامة علاقات اجتماعية مناسبة لسنهم .

- ممارسة أنشطة ثقافية مثل وجود جماعة للخطابة وإقامة المناظرات والندوات .

ثالثاً: أن تكون هناك برامج تدريب في كليات إعداد المعلم خاصة بمراعاة الجوانب النفسية لشخصيات التلاميذ مثل تدريب المعلم على بناء الاتزان الانفعالي لدى التلميذ بجانب المادة العلمية وذلك بالاهتمام بإتباع طرق المناقشة والحوار الجماعي والمناظرات لأنها تكسب التلميذ القدرة على الحوار وإظهار إمكانياتهم وباختصار التربية الديمقراطية كما وضحها جون ديوى " وابتعاد المعلم عن السلوكيات الخاطئة مثل السخرية من التلميذ أو تحقيره أمام زملائه وهذا يقتضى اختيار طلبة كليات التربية أساساً بناء على اختبارات سيكولوجية توضح خلوهم من العيوب والأمراض النفسية التي تنعكس فيما بعد على شخصيات التلاميذ .

رابعاً: توصى الدراسة بأن تكون هناك عيادات تربوية نفسية تابعة للمديريات التعليمية لتطبيق الاختبارات النفسية مبكراً على الأطفال الذين تبرز لديهم بعض ملامح السلوك الإبداعي، باعتبار أن الثروة الحقيقية لأي مجتمع في القرن القادم هي العقول المبدعة البشرية .

خامساً: إعداد برامج لأولياء الأمور والمعلمين لتنمية وعيهم واهتمامهم بالقدرات الإبداعية لدى أطفالهم وعدم إطفائها والعمل بما ذكره تورانس كما يلي :-

- احترام الأسئلة غير التقليدية للأطفال .
- إتاحة الفرصة للأطفال أن يتعلموا ويكتشفوا دون خوف من تقييم وقتي .
- العمل على بناء شخصية الأطفال داخل الأسرة ومشاركتهم في الحوار مع الوالدين واتخاذ القرارات داخل المنزل .

البحوث المقترحة

- دراسة أبعاد السلوك التوكيدي وارتباطها بالقدرات الإبداعية وبالشخصية القيادية لدى طلاب الجامعات المصرية .
- ما أبعاد السلوك التوكيدي لدى بعض الفنانين المشتغلين بالعمل الفني "موسيقى ، رسم ، تمثيل .
- واقع اهتمام المعلمين في مدارسنا الثانوية بجوانب السلوك التوكيدي
- دراسة طولية لكل من التوكيدية والإبداع وعلاقتها عبر المراحل العمرية المختلفة لأنه يمكن أن تظهر هذه العلاقة في المراحل العمرية الأولى أثناء بداية تكوين الشخصية ثم تختفي بنمو الفرد في مرحلة ما ثم تعود للظهور مرة أخرى .