

سلوك التملق لدى طلبة الجامعة

أ.م.د سالي طالب علوان فاطمه فاضل عباس الزبيدي

جامعة بغداد /كلية التربية للبنات /قسم العلوم التربوية والنفسية

استلام البحث: ٢٠٢١/ ٣ /٢ قبول النشر: ٢٠٢١/٤/١٢ تاريخ النشر: ٢٠٢١/١٠/٣

[https://doi.org/ 10.52839/0111-000-071-019](https://doi.org/10.52839/0111-000-071-019)

مستخلص البحث

يهدف البحث الحالي تعرف على:

١. سلوك التملق لدى طلبة الجامعة
 ٢. الفروق ذات الدلالة الإحصائية في سلوك التملق لدى طلبة الجامعة تبعاً لمتغيري الجنس (ذكور ، إناث) والتخصص (علمي ، إنساني) .
- ويتحدد البحث الحالي بطلبة جامعة بغداد من كلا الجنسين (ذكور ، إناث) ولكلا التخصصين (علمي ، إنساني) للعام الدراسي (٢٠١٩ – ٢٠٢٠) .
- وتحقيقاً لأهداف البحث قامت الباحثة بإعداد مقياس سلوك التملق مكون بصورته النهائية من (٣٢) فقرة ،موزعة على أربعة أساليب ، وقد استخرجت الباحثة للمقياس الصدق والثبات
- وقد قامت الباحثة بتطبيق المقياسين على عينة البحث البالغة (٤٥٩) طالباً وطالبة من طلبة جامعة بغداد تم اختيارهم بطريقة عشوائية طبقية من مجتمع البحث بنسبة (١%) موزعين علي (١٢) كلية من التخصص العلمي والإنساني ولكلا الجنسين بواقع (٢٢٩) من الذكور و (٢٣٠) من الإناث ، وبعد جمع البيانات ومعالجتها إحصائياً توصل البحث الى النتائج الآتية :
١. إن طلبة الجامعة ليس لديهم سلوك تملق .
 ٢. أظهرت النتائج وجود فروق داله إحصائياً ولصالح الذكور أكثر من الإناث_على وفق متغير الجنس ووجود فروق داله إحصائياً ولصالح التخصص الإنساني على وفق متغير التخصص

Ingratiating Behavior of the University Students

Fatima Fadhel Abbas Alzuobaigy Asst .Prof. Sali Talib Alwan,
Baghdad University/College of Educational for girls /Department of
Educational and Psychological Sciences

Fatimtmalzuobaigy94@gmil.com

Abstract

The current study aims to find out the ingratiating behavior of university students, as well as to identify the differences of statistical significance in the ingratiating behavior among university students according to the variables of gender and specialization. The current study was limited to the University of Baghdad students for both majors (scientific and humanities) for the academic year (2019–2020). In order to achieve the researcher's objectives, an ingratiating behavior scale has been constructed, It consisted of (32) items divided into four behaviors. The researcher has extracted scale validity and reliability. The scale was administered to (230) female students and (229) male students form the study sample out of the research population at a rate of (1%). The sample was collected out of (12) faculties. The research results showed that University students do have not ingratiating behavior. There are statistically significant differences in favor of males more than females according to the gender variable. The results also showed that there are statistically significant differences in favor of human specialization according to the specialization variable.

Keywords: ingratiating behavior, university students

الفصل الأول

مشكلة الدراسة

قد يعد سلوك التملق احد السلوكيات التي يلجأ إليها الفرد للحصول على منفعة لما يشهده مجتمعنا اليوم من حالة افتقار واضحة وملموسة بسبب الحروب والاضطرابات حيث تسبب خلل في المنظومة الاجتماعية والاقتصادية وبيبلغ التمايز بين المنظومتين مستوى عال يجعل الملايين من أفراد المجتمع في حالة عجز تام عن إرضاء حاجاتهم الأساسية التي يرغبون في إشباعها وحالة العجز هذا تشكل مصدرا للتوتر والقلق وعدم الشعور بالارتياح وانشغال الفكر وتوقع الشر والخوف من حوادث المستقبل مما يؤثر سلبا على فاعلية الطلبة حيث يعمل على شل حركته ويصبح فريسة سهلة للمرض النفسي ، فالطالب الذي يفتقد الشعور بالأمان يبدو أكثر قلق من غيره تجاه مواقف الحياة اليومية ويكون قليل القدرة على المبادأة والمرونة من غيره ، ويكون مترددا وحذرا فيستجيب لمواقف الحياة غير أمانة مدفوعا بما يشعر من مخاوف وعدم لأمن.(عوض ، ١٩٨٩ : ٨)

وان تواجد الطالب داخل الحرم الجامعي فهو يؤثر ويتأثر بما هو سائد في الوسط الاجتماعي من تغيرات جعلته يعيش حالة من التناقض والصراع بين طموحاته وفرصته التي يبحث عنها التي قد تتيح له الفرصة المناسبة لتحقيق غاياته وأهدافه وقد تدفعه بعض الظروف الغير مرغوب بها اجتماعيا إلى ممارسة بعض الأساليب والأنماط السلوكية غير مرضية في نظر الآخرين المتمثلة بتغيير مثله وأخلاقياته التي تربي عليها من اجل إشباع حاجاته إذ يترتب على سلوكه هذا بعض الآثار السلبية الواضحة للآخرين كضعف الحس وكثرة الرياء والمدح الغير مبرر وتراجع قيم الحرص والأمانة ، وزيادة التملق وكثرة النفاق الاجتماعي وازدياد مظاهر الخداع وغيرها مما يغير كثيرا من المعايير الخلقية والاجتماعية للطالب إي إن الضغوط أدت إلى إحداث تصدع في المنظومة النفسية ، والاجتماعية مما يبعث الفرصة لقبول السلوك غير مقبول و وضعاً يسوده التفكك الخلفي، والاجتماعي وتصبح حالة من عدم الاستقرار والتوتر في نفوس الأفراد في المجتمع (محجوب ، ١٩٩٢ : ١٢٥)

ولقد برزت الحاجة الى هذه الدراسة نتيجة ملاحظة الباحثة من خلال تواجدها في الوسط الجامعي ممارسة سلوك التملق عند بعض الطلبة لأساندهم لأهداف وغايات متعددة ومختلفة بين الطلبة وشعورهم بالراحة والرخاء نتيجة ذلك .

ومن خلال ذلك جاءت الدراسة لتبحث عن إجابة للتساؤل الآتي :

هل يوجد سلوك التملق لدى طلبة الجامعة ؟

أهمية الدراسة

يكمن سلوك التملق في تفاصيل سلوك الإنسان ومقوماته إذ تختلف من شخص لأخر بحسب ما يراه من معايير تقييم حياته ، ويشير علماء النفس إن كل سلوك يصدر عن الفرد هو ناتج من إن هناك مثيرات تحرك ذلك الفرد وتستثيره وتحوله إلى سلوك واضح إما سلوك لغوي أو حركي أو انفعالي وغيره ، وهنا على الفرد إن

يضع استراتيجية مناسبة لبيان ذلك السلوك ، وان ينجزه بأكمل وجه ولان كل ما يمر به الفرد من ظروف قد تسهم بشكل أو بآخر بتحريك الفرد نحو سلوك قد يراه هو مرغوب به على عكس ما يراه الآخرين من انه أسلوب يتسم بالمبالغة وقلة الاحترام واحتقار الذات ، ولقد تبين إن التملق هو واحد من عدة استراتيجيات المستخدمة من قبل الطلبة للتأثير على أساتذتهم وزملائهم، والدافع من وراء استخدام التملق هو الحصول على فوائد أو منافع شخصية (Liden & Mitchell، ١٩٨٨: ٥٧٢-٥٨٧).

وقد يتضمن التملق سلوكيات محظورة، فالثمن الاجتماعي للتملق غير الناجح (الفاشل) سيعرض التملق الى الشعور بالإحراج ومن المحتمل عندما يكون التملق عالياً (على سبيل المثال، الرفض من الشخص المستهدف ، الإحراج ومشاعر الأصالة والموثوقية). ونتيجة لذلك المتملقون المحتملون قد يدرسون فيما إذا كانت إستراتيجيتهم ناجحة قبل إن يقرروا استخدامها ، وافترض جونز (١٩٦٤) إن القرار باستخدام التملق مشروط بوجهة نظر التملق، والتي تتضمن الظروف البيئية والظروف الاجتماعية، لذلك فقد وجد إن المناخ الجامعي يؤثر في استخدام سلوك التملق

(Ansari & Kapoor, 1987: 29-39) (Pandey & Bohra, ١٩٨٤: ٣٨٧-٣٩٤).

ومن الدراسات التي أجريت لإيضاح أهمية التملق في حالة انعدام تكافؤ القوى بين الأطراف تلك التي أجراها يكي وتراسي (Yuki & Tracy ، ١٩٩٢) وقد أشارت إلى إن التملق كان أكثر نجاحاً من استخدام طرائق أخرى كالإكراه أو الإكراه (coercion)، إذ إن طريقة الإكراه أو الإكراه أدت إلى التوتر والكراهية والمتاعب عند مقارنتها بالتملق في صنع قرار الاتفاق (Owens & Sutton, 2001, p: 307) (Yuki & Tracey, 1992, p. ٥٢٥-٥٣٥)

وتتلخص أهمية البحث الحالي بما يأتي :

١. تتناول الدراسة المرحلة الجامعية التي تعد من المراحل المهمة في إعداد الطلبة عملياً وفكرياً واجتماعياً ومهنياً
٢. تسهم الدراسة في إثراء المكتبة التربوية والنفسية من خلال إعداد مقياس سلوك التملق للأفاده منه في البحوث العلمية مستقبلاً
٣. يسهم البحث الحالي في اطلاع أعضاء الهيئة التدريسية لانتشار ظاهرة التملق للحد منها وضمان سير العملية التعليمية بعيداً عن سلوك التملق

أهداف البحث : يهدف البحث الحالي إلى التعرف:

١. سلوك التملق عند طلبة الجامعة.
٢. الفروق ذات الدلالة في سلوك التملق عنده طلبة الجامعة تبعاً لمتغيري الجنس والتخصص

حدود البحث :

يتحدد البحث الحالي بطلبة جامعة بغداد من كلا الجنسين (ذكور ، إناث) ولكلا التخصصين

(علمي ، أنساني) للعام الدراسي (٢٠١٩ - ٢٠٢٠)

تحديد المصطلحات

سلوك التملق : ingratiating Behavior عرفه

جونزورويتمان (Jones&Wortman,1973)

صنف من السلوك الاستراتيجي غير مشروع يصمم للتأثير على الآخر ذي الصفات الايجابية والجدابة ،وهو سلوك مدبر ومخطط أو معد مسبقا لإحداث التأثير على الآخر (المستهدف)،إما عن انه غير مشروع لان عملية الاتصال فيه تكون غير واضحة أو ضمنية أي إن المتملق سيكون له قصدا خفيا من وراء تملقه هذا والتأثير المرغوب لسلوك التملق هو أن المستهدف لا يتمكن من إدراك الدافع الخفي لمصدر سلوك التملق

(&Gastanzo,1985,p Shaw.٣١٦).

• (Wortman, Linsenmier,1977)

هي السلوكيات التي يستخدمها الشخص لجعل نفسه أكثر جاذبية لشخص آخر

"(Wortman, Linsenmier,1977)

• جلال (١٩٨٤)

محاولة الفرد الأقل منزلة وسلطة من اجل الاقتراب من المجال الشخصي لصاحب السلطة الأعلى لحصول على

رضاه وما يقدمه من عطاء إما بالقول أو الفعل (جلال ، ١٩٨٤ : ١٣٨)

التعريف النظري :

تبنت الباحثة تعريف جونزورويتمان ١٩٧٣ لأنها اعتمدت على نظريتهما في بناء المقياس.

التعريف الإجرائي :-

هو الدرجة الكلية التي يحصل عليها المستجيب من خلال إجابته على فقرات مقياس سلوك التملق الذي أعدته الباحثة.

الفصل الثاني (الإطار النظري)

ثانياً: - سلوك التملق :-

المقدمة

التملق هو الود واللفظ، وأصله التلئين ، وهو المداهنة أن تعطي بلسانك ما ليس في قلبك بمعنى مديح ومجاملة مبالغ فيها لأن التملق سلوك يخفي الحقيقية وهو وسيلة للتسلق الاجتماعي، أو الوصول لغاية قد يكون ليس من حقه ، أو التقرب إلى أصحاب السلطة والسلطان فالصراحة قول الحق هي العملية الجاذبة والمضادة للتملق. (الخلاقي، قدير، ٢٠١٣).

ويأتي التملق في المعاجم بمعنى تودد إليه طمعاً فيه ، وتذلل وأبدى له من الود ما ليس في قلبه، وتضرع له فوق ما ينبغي ، والتملق مرض، يصيب النفس الأنانية التي تلهث وراء منفعتها الذاتية، والتي تقبل حقيقية للحصول على غرض شخصي بدون تعب، أو جهاد، أو تعب والتملق هو سوس ينتشر في المجتمعات التي أصابها الفساد فتحول التملق عند البعض لمبدأ حياة للحصول به على ما يريد، بل ويحسبون ذلك انجازاً ووسيلة تبررها الغاية المنشودة.(فخري، ٢٠١٩)

وينظر الإسلام إلى التملق على أنه سمة من السمات التي تتصف بها شخصية المنافق ، وعلى الرغم من أن القرآن الكريم لم يستخدم لفظة التملق إلا إن الثقافة الإسلامية تنفق في معالجة مسألة التملق على أنها من الظواهر غير المرغوب بها ، ونستطيع الاستدلال على ذلك من خلال أقوال الإمام علي (عليه السلام) في نهج البلاغة ومنها (ليس الملق من خلق الأنبياء) ، (كثرة الثناء ملق يحدث الزهو ويدني من العزة .

(الشمري ، ٢٠٠٠ : ٣)

وقد تمت دراسة سلوك التملق بشكل منهجي وموضوعي من قبل ادوارد إي جونز

(Edward E.Jones) في سنة ١٩٦٤ من خلال تقديمه لنظرية التملق والتي إعادة صياغتها مع ورتمان

(Wortman، ١٩٧٣) واهتمت افتراضيات النظرية الرئيسية باختبار طرائق العلاقات المتبادلة بين الأشخاص.

(Show& Gastanzo,1985,p. ٣١٥)

(Jones,1964,Wortman,1973, Pandey حتى ١٩٨٠،)

الآن على تلك الخصائص المرتبطة بالشخص والسياق التي تحث على حصول التملق، وتؤثر في تكرار التملق. وقد حاولوا أيضاً البحث في تأثير الشخص المستهدف ورد فعله تجاه مثل هذا السلوك. على كل حال، وجدت دراسات قليلة على تصور لهذا السلوك. فمن المتوقع إن أولئك الذين يجدون أنفسهم هدفاً لمحاولة التملق قد يكونون أقل تحسناً لتضمينات الدوافع الخفية من الشخص المتفرج على الموقف عندما يتعرضوا إلى الحادثة نفسها، يثير الشخص المتملق غرور الشخص المستهدف بطريقة ما بحيث يجعل التلميحات الدافعية ضبابية للمستهدف والتي هي أيضاً متواجدة في الوقت نفسه إمام المتفرج في الحدث نفسه (Jones&Stires.atal,1968,p.36,349-384),(Pandey&Bohra,1986,14,23-28)

وفي هذا السياق ينبغي ملاحظة إن التملق هو ليس تكتيكاً واحداً وإنما يتكون من عدد من التكتيكات. وكشفت مراجعة للأدبيات

(ثمان فئات من تكتيكات التملق وهي:- (Jones,1964;Bohra&Pandey,1984; Shankar ,1992; Wortman & Linsenmier , ١٩٧٧)

١. تعزيز الآخر:- تقويم ايجابي عالي للمستهدف من قبل المتملق بينما يتفاعل معه.
 ٢. تعزيز الذات:- يخلق المتملق صورة ما لنفسه يتم إدراكها بصورة مواتية من قبل المستهدف .
 ٣. تأكيد الرأي :- يؤكد المتملق إي رأي وكل رأي للشخص المستهدف.
 ٤. الاعتمادية الذراعية :- يؤكد المتملق اعتماديته على المستهدف لذلك فهو يغويه لمساعدته.
 ٥. التلميح إلى أسماء مهمة :- يتم إخبار المستهدف حول علاقات المتملق بأناس مهمين يمكن إن يكونوا مفيدين للمستهدف.
 ٦. انحطاط أو تراجع الذات :- يخلق المتملق صورة ضعيفة عن نفسه بحيث إن المستهدف يشفق على المتملق و سيساعده.
 ٧. التوجه نحو طرف ثالث :- يصور المستهدف بصورة مرغوبة لطرف ثالث على أمل إن يحرك الطرف الثالث نحو المستهدف .
 ٨. التغيير مع الموقف :- يتغير المتملق أو يتظاهر بتغيير سلوكه بحيث يكون متوافقا مع سلوك الهدف.
- (Shankar, et al, 1992.p:89).

فالفردي الذي يسعى إلى الحصول على تقدير الآخرين، ومحبتهم، واحترامهم، فإنه سيعتمد إلى استخدام أسلوب التملق مثل القيام بتقديم الخدمات والرغبة في التماثل، والموافقة، وكثرة الثناء والإطراء، إما عندما يريد الفرد إن ينسب إليه الآخرون الاقتدار أو الكفاءة، يلجأ إلى استخدام أسلوب التحسين الذاتي، مثل التحدث عن أدائه الجيد والتعليق على أداء الآخرين، إما عندما يرغب الفرد بنقل صورة للآخرين على أنه الأفضل اخلاقياً فإنه يستخدم أسلوب المثالية، مثال ذلك التحدث عن التكامل وطلب القيم الأخلاقية العالية وعن الإخلاص، إما الشخص الذي يرغب إن ينسب إليه الآخرون صفة عدم الجدارة، فإنه يلجأ إلى استخدام أسلوب التوسل، مثل أظهاره الضعف وعدم الكفاءة أو العجز لتجنبه تحمل المسؤولية الوظيفية و وحث الآخرين على مساعدته من خلال استثارة شعور التعاطف لديهم نحوه، وأخيراً فإن الشخص الذي يحاول إن ينسب الآخرون إليه صفة القوة والخطورة فإنه يستخدم أسلوب التخويف، مثال ذلك يظهر قدرته ورغبته على إلحاق الأذى بالآخرين (Franzoi,2003,p ٨٦).

مظاهر التملق :-

١. شخص يلقاك في بشاشة مصطنعة لأنه يريد مصلحة فيبالغ في المدح والشوق.
٢. يظهر التملق واضحاً بين المسؤولين:- كما يتملق الناس عادة لأصحاب الجاه والمال ويتوددون إليهم بشتى الوسائل ، ويتسابقون الى كسب رضاهم، ويفخرون بالتعرف عليهم ويقدمون آراءهم ، فإذا فقد هؤلاء (أصحاب الجاه) جاههم وثروتهم انفض المنافق من حولهم وانصرف عنهم. وإذا الذي كان بالأمس القريب معقد الآمال ومعقل الرجاء، صار مكروهاً منبوذاً لأنه فقد ثروته، أو مركزه، أو سلطته ،أو حكمة فقد بذلك كل المنافقين من حوله ، فهؤلاء الذين لا يعرفون الناس إلا في رخائهم وثروتهم وسلطتهم هم المتملقون، فالتملق لا يحفظ وداً ولا يقدر عهداً.
٣. تملق في المصالح العامة، وأماكن العمل، والمؤسسات (الخلاقي ، قدير ، ٢٠١٣).

نظرية التملق (Ingratiation theory)

- قدم جونز (Jones, ١٩٦٥) نظرية عن سلوك التملق ثم أعاد جونز و ورتمان (Jones & wortman, ١٩٧٣) صياغة هذه النظرية (p, Shaw & Gastanzo, 1985).
 ويقترح كل منهما تعريفاً لسلوك التملق على انه صنف من السلوك الاستراتيجي غير مشروع يصمم للتأثير على الآخر الذي يتمتع بصفات ايجابية وجذابة للفاعل الذي يقوم بسلوك التملق (p, Colman, 2003, ٣٦٦).

وبين كل من جونز و ورتمان إن عدّه سلوكاً استراتيجياً ذلك لأنه مدبر، ومخطط أو معد مسبقاً لإحداث تأثير على شخص يسمى المستهدف، إما عن انه غير مشروع فعملية الاتصال منه تكون غير واضحة أو ضمنية إي إن الشخص المتملق سيكون له قصد خفي من وراء تملقه هذا ، والتأثير المرغوب لسلوك التملق هو إن الشخص المستهدف لا يتمكن من إن يدرك الدوافع الخفية لمصدر السلوك التملقي ، وبالنتيجة فأن الشخص المستهدف سيكون انطباعاً ناجحاً وهذه تكون نتيجة جهود يبذلها الشخص المتملق .
 (p, Shaw & Gostamzo, 1985, ٣١٦) وحاول كل من جونز و ورتمان إن يقدموا وصفاً للعمليات المتضمنة في سلوك التملق كأساليبه ، ومحدداته ، وتأثيراته وعلى النحو الآتي :-

أولاً :- أساليب التملق Tactics of Ingratiation

يتضمن سلوك التملق أربعة أساليب هي :-

١. الإطراء أو دعم الآخر Flattery or other Enhancement

هو أسلوب يتضمن التقويم الايجابي، إذ يقوم المتملق بإطراء المستهدف وتأكيد مزياه وفضائله المتعددة ، وهذا النوع من أساليب التملق لا يحتاج إن يكون الفرد منافقاً بدرجة كبيرة عند إطرائه، أو دعمه لسمات شخصية موجودة فعلاً لدى المستهدف ، إلا انه يعمل على التأكيد الصفات التي لديه، كما يسعى الى نقل

انطباع بأنه دائم التفكير بالهدف والاهتمام به ويبين جونز و ورتمان إن فاعلية هذا الأسلوب تبدو مشتقة من المحبة التي تميل الى إن تكون متبادلة في العلاقات، على افتراض إن المستهدف سيرجع سلوك الإطراء إلى المحبة وبالنتيجة سينظر إلى المتملق على انه شخص لطيف . (Shaw & Gostamzo ,1985,p.٣٢٠)

وبعبارة أخرى نجاح الإطراء يعتمد على اعتقاد المستهدف انه يمتلك الصفات التي يتم إطراؤها أو مدحها . (Shaw & Gtamzo,1985,p. ٣٢١)

٢. مسايرة الآراء Opinion Conformity

النوع الثاني من أساليب التملق هو مساييره الآراء ، ويشير الى إبداء الفرد من خلال موافقة آراء المستهدف وقد يتفق في كل شيء تقريبا بما في ذلك القضايا المتعلقة بالعمل وغير المتعلقة بالعمل ، وهذا التكتيك فعال لأنه مثل معظم الناس، والمستهدفين ينجذبون إلى أولئك الذين يتفقون معهم وهذا السلوك من شأنه أن يعزز ثقتهم بأنفسهم ، ويمكن تصنيف مسايرة الآراء الى المسايرة في المواقف والسلوك وتحدث المسايرة عندما يعبر الفرد عن آراء أو مواقف تتوافق توافقاً وثيقاً مع مشاعر المستهدف ، وتوضح المسايرة عندما يحاول الأفراد مواعمة أنفسهم مع سلوكيات المستهدف من خلال الاتفاق الانتقائي ، أو الاحترام المبالغ فيه ، أو الحماس الزائف لتصرفات المستهدف ، وعادة ما تكون هذه السلوكيات مدفوعة بالرغبة في تأمين الإعجاب المتزايد من المستهدف وتقديم الامتيازات (Byrne,1971,p.١٦٤).

وبتعبير آخر ، فان جونز و ورتمان يعتقدان إن على المسايير الماهر إن يفعل مثلما يفعل المادح الماهر في التأثير على المستهدف لسلوك المسايرة من خلال :-

١. إن يعمل على إن تكون مصداقية الاتفاق واضحة.
٢. إخفائه الدوافع الحقيقية للمسايرة معه .
٣. إن يظهر سلوك الاتفاق مع المستهدف على انه تعبير فريد (Jones,١٩٦٤).

١. عرض الخدمات Rendering Favors

يمثل النوع الثالث من أساليب التملق ويعني عرض الخدمة للمستهدف ونيل رضاه ، وهذا الأسلوب كالإطراء قد ينقل المتملق من خلاله مقدار احترامه وحبه لشخص المستهدف ، ويبين انه يسعى الى إسعاده وتقديم الخدمات والمعروف له، ومن ثم سيجعل المستهدف من إن يكون انطباعا عن المتملق بأنه شخص لطيف (Shaw & Gostamzo,1985,p. ٣٢٢).

٢. تقديم الذات Self-Presentation

يمثل النوع الرابع من أساليب التملق يحاول الفرد تقديم صورة جذابة لذاته ولكن الوقت نفسه يسعى الى إنكار إن هذا ما يحاول فعله وتعتمد فاعلية نوع المعلومات المنقولة الى المستهدف علي إن يقدم المتملق نفسه من خلال بعض الصفات التي يفضلها المستهدف ، مثال ذلك عندما يفضل المستهدف الإنسان الجدي الملتزم

فان المتملق يحرص على نقل معلومات تصفه بالجدية والحرص والشدة ، ويتطلب هذا مهارة إدراكية عالية وكذلك يقدم المتملق نفسه على انه يتصف بالصفات التي تعدّ معايير في ثقافة المجتمع الذي يوجد فيه.

(Jones , Wortman , ١٩٧٣)

ثانياً: - محددات سلوك التملق The Determinants of Ingratiation

تتضمن ثلاثة عوامل دافعية أو معرفية cognitive and or motivational تعمل على تحديد استخدام سلوك التملق هي :-

١. الأسس المثيرة (المحفزة) Incentive Bases

إن الأسس المثيرة لسلوك التملق هي المكافآت التي يمكن الحصول عليها من الأفراد ذوي المراكز العالية ، وتعمل المكافأة على دعم الشعور المتزايد بكفاءة الذات التي تأتي مرافقة لما يحصل عليه من ترفيه في العمل أو زيادة الأجر له.

وهناك عاملان أساسيان يرتبطان بالأسس المثيرة لسلوك التملق:

١. أهمية الغاية التي يسعى إليها المتملق.

٢. إن يدرك المتملق بان الشخص المستهدف هو السبيل الوحيد الذي يمكن بواسطته تحقيق هذه الغاية .

ويضيف جونز و ورتمان إن الحاجة القوية والمتكررة للحصول على المكافآت تخلق لدى المتملق دافعاً قوياً للدخول في ممارسة سلوك التملق مع الشخص الملائم للتخلص من تلك الحاجة أو ذلك النقص وطبقاً لما تقدم ، فان سلوك التملق عادة ما يكون موجهاً نحو الأفراد الذين يشغلون مواقع القوة والنفوذ ، كي يتمكن المتملق من الحصول على المكافأة التي يسعى إليها ، التي تعتمد على قيمة الهدف المرغوب تحقيقه وإدراك الشخص المتملق بان الشخص المستهدف يمتلك صفات فريدة تسمح بإشباع حاجته (Shaw&Gostanzo,1985.p٣١٦).

١. الاحتمالية الموضوعية للتملق الناجح Subjective Probability of Successful Ingratiation

يتضمن سلوك التملق عملية تفاعل مراوغة غير مشروعة ، لذا فالكلف الاجتماعي لسلوك التملق غير الناجح تكون عالية كالرفض وعدم القبول ومن ثم الشعور بالإحراج وفقدان المصداقية والثوق به لذا فان الشخص المتملق حتى ولو كان لديه دافع قوي لممارسة سلوك التملق فانه سيقوم احتمالية نجاحه في هذه الممارسة .

لذلك اقترح جونز و ورتمان مجموعه من العوامل المحتملة لسلوك تملقي ناجح وهي :-

٣. إذا كان المستهدف يميل أو يحب سلوك التملق ، فانه يعدّه سلوكاً اجتماعياً إيجابياً وبالتالي تكون احتمالية نجاح سلوك التملق أكثر مما لو عدّه سلوكاً اجتماعياً سلبياً.

٤. إذا كان المستهدف لديه حاجة من لحظة الى أخرى للفائدة التي يمنحها سلوك التملق كالدعم والإسناد والتصديق لذا فارتفاع مستوى حاجته يؤدي الى ازدياد نجاح التملق.

٥. سمات شخصية المستهدف ، فبعض الأهداف يكونون أكثر من غيرهم نزعة أو ميلا للتأثير بعروض التملق ، كما توصلت دراسة شنايدر و أوستن (Schneider & Eustis، ١٩٧٢) الى إن سلوك التملق يؤثر بالمستهدفين من ذوي الشخصيات المكشوفة، وباختصار ، فبعض أنواع الشخصية تكون أكثر عرضه للتأثر بسلوك التملق من غيرها .
٦. وضوح اوبروز (salience) الفائدة التي من المحتمل إن يمنحها المستهدف، فالتملق عند إدراكه إن المستهدف لا يمنحه الفائدة التي يسعى إليها فانه سيكون اقل ميلاً للاستمرار في سلوك التملق وبالتالي سيتوقف عنه.(Shaw&Gostamzo,1985,p.٣١٧)
٧. سيطرة التملق على الظروف المحيطة (الوقت ، المكان ، والظروف البيئية الأخرى) إن سلوك التملق هو بطبيعة الحال سلوك مستهجن وغير مشروع ، وعلى الشخص التملق إن يرتب الظروف الاجتماعية التي يمكن إن يحدث فيها سلوك التملق ،فالتطالب يتملق لأستاذه ليمنحه نقطة المعدل التي لا يستحقها في الامتحان وأخر ليقبله في سلك الماجستير وكذلك الشأن نفسه في مجال الوظيفة والعمل .
٨. ارتياب اوشك (Supiciousness) يرى إن سلوك التملق سيعطي عكس النتائج المرجوة عندما يكون صريحاً أو واضحاً نحو المستهدف.(Shaw& Gostamzo, 1985, p.٣١٨).
٩. الشرعية المدركة Perceived Legitimacy
- المحدد الثالث لسلوك التملق هو مدى إدراك التملق لشرعية السلوك الذي يقوم فيه، على اعتبار إن هذا السلوك لا أخلاقي ولا يدل على نزاهة الشخص الذي يقدم على ممارسته أو على صدقه.
- إن القضية متعلقة بالكيفية التي يستطيع فيها التملق الخروج من المأزق الأخلاقي الذي يمكن إن ينظر فيه الى نفسه.
- لقد أشار كل من جونز و ورتمان الى إن هذه القضية فيها شيء من الغموض، ويفترض كل منهما مجموعه من الطرائق التي من الممكن إن تساعد التملق من الخروج من هذا المأزق ، وتكون على النحو الآتي :-
١. يستطيع التملق إن يقنع نفسه انه يقوم بسلوك حقيقي لان الهدف يستحق فعلاً سلوك والإطراء والثناء الذي يوجه نحوه وبالتالي سيدرك التملق شرعية ما يقوم به من سلوك تجاه الهدف.
٢. من الممكن إن يقوم التملق بإقناع نفسه بان ما يقوم به هو نوع من اللطافة تجاه الآخرين وليس سلوكاً ذا مصلحة موجه نحو أشخاص محددين فقط .
٣. من المحتمل إن التملق يدرك إن سلوك التملق الذي يمارسه هو سلوك غير شرعي ولا أخلاقي، إلا انه يركز على الظروف التي تبرر للقيام به وهي:-
١. مقارنة التملق لما يحدث في محيطه وما يقوم به الآخرون من حوله فالعاشق يتملق حبيبته لملاحظته إن سلوك التملق ينتشر بين العاشقين والمحبين (فالحديث العذب الجميل ينتشر في علاقات الذكر - الأنثى)

٢. عند إدراك المتملق بان الهدف إنسان لا يستحق المعاملة المنصفة وانه عدو له .
 ٣. عندما يجد المتملق نفسه في علاقة اضطرارية من اجل حماية نفسه ،فانه قد يبزر ذلك اخلاقياً بأنه السبيل الوحيد للحفاظ على حياته.
 ٤. قد يشعر المتملق انه لو لم يمارس التملق فانه سيحرم من حقوقه التي يستحقها (مكافأة أو علاوة) وبالتالي سيعطي لنفسه تبرير لممارسته .
- قد تكون لدى المتملق بعض المعتقدات والاتجاهات التي تجعله يبزر التملق ، مثال ذلك الميكافيلي الذي يعتقد بان الغاية تبرر الوسيلة (Shaw & Gostamzo, 1985,p.٣١٩).

ثالثاً : تأثيرات التملق The Effects of Ingratiation

هناك تأثير لسلوك التملق على كل من المستهدف والتملق والعلاقة بينهما، وتكون على النحو الآتي:-

١. التأثير على المستهدف Effect on the target of Ingratiation

١. التأمير على المستهدف من المحتمل إن ينتج السلوك المعزز أو الداعم نحو المستهدف بعض التأثيرات الملحوظة هي :-
٢. يعد سلوك التملق نوعاً من أنواع السلوك الاتصالي وهو ذو تغذية راجعة أو مرتدة ، لذا فان تأثيره على المستهدف سيكون من خلال علاقة المستهدف بالواقع الذي يعيش فيه، فالسلوك التملقي الذي يشتمل على الدعم والتأييد يؤدي الى تأكيد الذات لدى المستهدف ويترتب على ذلك انه سيتصرف بثقة عالية وسينظر الى الواقع بشكل أكثر سهولة وبساطة مما يبدو عليه فعلاً.
٣. يعمل سلوك التملق على تكوين صورة غير حقيقية لذات المستهدف، مما يؤدي الى تكوين مفهوم ذات غير ملائم أو مناسب مع القدرات الحقيقية لديه.
٤. إن المستهدف عادة ما يكون صاحب مركز ونفوذ، ومن التأثيرات المحتملة عليه ، انه عندما يشك في احدهم بأنه يتملق له ، فانه سينظر الى الموالين له على أنهم متملقون وبالتالي يكون المستهدف اقل ثقة في السلوك الايجابي الذي يوجه نحوه من قبل إتباعه ، وقد أشارت دراسة ستركلاند (Strickland, ١٩٥٨) الى إن المشرف الذي شك في خضوع العاملين بأنه نوع من التملق له ، ظل يتابعهم متابعه مستمرة ولم يمنحهم الثقة (Shaw & Gostamzo, 1985,p.٣٢٥).

٢. التأثير على التملق Effect on the Ingratiation

- التأثير المحتمل الذي يمكن إن يتركه سلوك التملق على المتملق يمكن تحديده بما يأتي :-
١. يغير المتملق وجهة نظره عن نفسه كدالة وظيفية ايجابية لعملية تقديم الذات .
٢. يتمسك المتملق تدريجياً بالآراء الايجابية التي ينسبها الى المستهدف نتيجة الإطراء والمدح التي يقوم بها .
١. تبدأ آراء المتملق بالتغير لتتطابق مع ما يقوم به من سلوك ظاهري، إذ يعمل على إن يكون سلوكه متفقاً مع ما يعتقد به ويمكن إن نلاحظ إن في هذا الجانب تقل عملية التناثر الادراكي

(Cognitive Dissonance)، إذ إن من الواضح إن الدافع من وراء التملق هو تحقيق الفائدة من المستهدف أكثر مما يظهر على انه تعبير عن اعتقاد أو رأي حقيقي اتجاه المستهدف، وان المشروعية التي يضيفها التملق على سلوكه من خلال ما يحمله من اعتقاد عن تقييم ذاته الايجابي ومن خلال خلق انطباع انه جدير بالثقة. (Shaw & Gostamzo, 1985, p. ٣٢٥)

٣. تأثيره على العلاقة Effects on Relation Ships

يقصد هنا تأثير التملق على العلاقات الإنسانية الاجتماعية (Human Social relations)، وقد لاحظ (Jones & Wortman) إن التملق ينتشر في النظم الاجتماعية التي يعتمد فيها الأفراد بعضهم على بعض بسبب التوزيع غير العادل في المصادر المادية، الاجتماعية والشخصية وعندما تتقبل النظم الاجتماعية سلوك التملق فانه تدريجياً يكون نوعاً من السلوك الاجتماعي المعمول به (Jones & Wortman, ١٩٧٣).

وعلى الرغم من إن جونز وورتمان يعتقدان بأن التملق مناسب في البناء الاجتماعي إذ يساعد على تكوين العلاقات الاجتماعية المتكيفة، إلا إن الإخلاص (Candor) في العلاقات الاجتماعية ليس على وفق المواءمة ولا التكيف مع الآخرين. (Shaw & Gostanzo, ٣٢٦، ١٩٨٥-٣٢٧)

وعلى وفق ما تقدم، فان سلوك التملق عادة ما يوجه نحو أشخاص يشغلون مراكز وظيفية أو نفوذاً مميزاً، إذ إن من الأسس المثيرة لسلوك التملق هو حصول الشخص الذي يقوم بهذا السلوك إي التملق على فائدة ما من الشخص صاحب النفوذ (المستهدف)، لاسيما عندما يرى التملق بان المستهدف هو السبيل الوحيد الذي يستطيع تحقيق هذه الفائدة، فضلاً عن وجود بعض المؤشرات المحتملة التي تدل على إن الشخص المستهدف سيمنح هذه الفائدة المرتقبة، إلا إن سلوك التملق يتضمن عملية تفاعل مراوغة غير مشروعة فانه قد يكون فاشلاً إي لا يتقبله المستهدف أو قد يكون ناجحاً يتقبله المستهدف. وعند فشل سلوك التملق فان هنالك كلفاً اجتماعية تترتب عليه منها شعور التملق بالإحراج والنظر اليه على انه شخص لا يستحق الثقة لأنه غير صادق، وبالتالي كي يكون سلوك التملق ناجحاً، فان هناك مجموعه من العوامل التي يحتمل إن يكون لها دور في نجاح سلوك التملق ومنها نوع شخصية المستهدف، إذ إن بعض أنواع الشخصيات (Personality type) أكثر من غيرها تأثراً بأساليب التملق التي تتضمن الإطراء، والمدح، والتأكيد على الخصائص الايجابية لدى المستهدف. (Clinton et al, 1960, p. 154)

وتبنت الباحثة نظرية جونز وورتمان في بناء مقياس سلوك التملق وتفسير نتائج البحث لأنها:-

- النظرية الأساسية التي اهتمت بتفسير سلوك التملق بالتفصيل.
- اعتمدت الباحثة على النظرية في إعداد المقياس.

الدراسات التي تناولت بسلوك التملق:**أولاً: الدراسات العربية**

١. دراسة محمود والريعي (٢٠٠٧)

"سلوك التملق لدى طالبات الجامعة كما يدركه تدريسيو الجامعة"

هدفت الدراسة الى قياس سلوك التملق لدى طالبات الجامعة كما يدركه التدريسيون في كلية التربية الجامعة المستنصرية.

وتكونت عينة البحث من (٦٠) تدريسياً من كلية التربية الجامعة المستنصرية في محافظة بغداد من مختلف التخصصات وقام الباحثين بتبني مقياس اللامي المعد عام (٢٠٠٦) لسلوك التملق المتكون من أربعة أساليب هي الإطار أو دعم الآخر، مسايرة الآراء، وعرض الخدمات، وتقديم الذات، وبعد معالجة البيانات إحصائياً باستعمال الاختبار التائي ، ومعامل ارتباط بيرسون، ومعادلة الفاكرونباخ واطهرت النتائج إن سلوك التملق عالٍ لدى طالبات الجامعة تجاه التدريسيين.

٢. دراسة ابتسام (٢٠١٣)

"سلوك التملق لدى طلبة الجامعة"

هدفت الدراسة الى قياس سلوك التملق لدى طلبة الجامعة وفق الجنس (ذكور، إناث) والتخصص

(علمي ، إنساني).

وبلغت عينة البحث (٢٠٠) طالب بواقع (١٠٠) ذكور و(١٠٠) اناث من طلبة الجامعة المستنصرية كلية التربية للدراسة الصباحية وقامت الباحثة بتبني مقياس اللامي المعد عام (٢٠٠٦) لسلوك التملق المتكون من أربعة أساليب هي الإطار أو دعم الآخر ، مسايرة الآراء ، وعرض الخدمات، وتقديم الذات ، وبعد معالجة البيانات إحصائياً باستعمال الاختبار التائي، ومعامل ارتباط بيرسون، ومعادلة الفاكرونباخ ، واطهرت النتائج إن طلبة الجامعة يتصفون بمستوى عال من التملق واطهرت النتائج أيضا إن الذكور لديهم سلوك تملق أكثر من الإناث .

الدراسات الأجنبية

لم تجد الباحثة خلال بحثها دراسات أجنبية قد تناولت عينة البحث ، وإنما وجدت دراسات تناولت عينات الموظفين فقط ، وهذا لا ينفعها في مجال بحثها لعرضه في الدراسات السابقة

الفصل الثالث

منهجية البحث وإجراءاته :

سيتم في هذا الفصل استعراض الإجراءات التي قامت بها الباحثة من حيث مجتمع البحث وعينته وشرحا للخطوات التي أتبعته في إعداد أداة البحث مقياس سلوك التملق ابتداءً من تحديد الفقرات، ومروراً بإجراءات التحقق من الصدق، والثبات، وانتهاءً بالوسائل الإحصائية المستعملة في تحليل البيانات، ومعالجتها إحصائياً .

استخدم المنهج الوصفي ، كونه أكثر المناهج ملاءمة لدراسة العلاقات الارتباطية بين المتغيرات ، ويعد المنهج الوصفي من أساليب البحث العلمي الذي يعتمد على دراسة الواقع أو الظاهرة كما هي ووصفها وصفاً دقيقاً والتعبير عنها كمياً وكيفياً ، فالتعبير الكمي يعطيناً وصفاً رقمياً ويوضح مقدار هذه الظاهرة ، أو حجمها ودرجات ارتباطها مع الظواهر الأخرى ، إما التعبير الكيفي فيصف لنا الظاهرة ويوضح خصائصها (عبيدات وآخرون ، ١٩٩٨ : ٢٧١) .

وفيما يأتي عرض الإجراءات :

أولاً:- مجتمع البحث

يقصد بالمجتمع الإحصائي للبحث الأفراد جميعهم الذين يقوم الباحث بدراسة الظاهرة لديهم فهو مجموعة من الأفراد، أو الأشياء، أو الدرجات التي يرغب الباحث في دراستها (ملحم، ٢٠٠٠ : ٢١٩) ويتمثل مجتمع البحث الحالي بطلبة جامعة بغداد الموجودين في (٢٤) كلية من التخصص العلمي، والإنساني، والبالغ عددهم (٤٥٩٠٠)* طالبا وطالبة منهم (١٨١٩٧) ذكور من كلا التخصص (علمي، أنساني) و (٢٧٧٠٣) إناث من كلا التخصص (علمي، أنساني) والجدول (١) يوضح ذلك الجدول (١)

مجتمع البحث

ت	اسم الكلية	التخصص	ذكور	إناث	المجموع
1	الإعلام		541	296	837
2	اللغات		1372	1727	3099
3	التربية / ابن الرشد		1611	2250	3861
4	القانون		255	581	836
5	التربية بنات		/	4188	4188

1216	702	514	أنساني	العلوم سياسية	6
395	395	/		التربية الرياضية للبنات	7
1085	300	785		التربية رياضية	8
1184	541	643		الفنون الجميلة	9
3971	2351	1620		كلية الآداب	10
4635	1869	2766		الإدارة والاقتصاد	11
1788	974	814		العلوم الإسلامية	12
2579	1305	1274	علمي	التربية / ابن الهيثم	13
828	396	432		الطب البيطري	14
1419	1419	/		العلوم بنات	15
2809	1850	959		العلوم	16
621	434	187		كلية التمريض	17
1072	734	338		كلية الصيدلة	18
561	438	123		الهندسة خوارزمي	19
2841	1322	1519		كلية الزراعة	20
1737	1054	683		كلية الطب	21
702	429	273		طب الكندي	22
955	660	295		طب الأسنان	23
2681	1488	1193		الهندسة	24

45900	27703	18197	المجموع
-------	-------	-------	---------

* اعتمدت الباحثة في بياناتها على قسم التخطيط والمتابعة في رئاسة جامعة بغداد

ثانياً : عينة البحث

اختيرت عينة البحث التي تكونت من (٤٥٩) طالباً وطالبة بنسبة (١%) من مجتمع البحث إذ اختيروا بالطريقة العشوائية الطبقية وبالأسلوب المتساوي تقريباً موزعين على (١٢) كلية منها (٦) كليات للتخصص الإنساني و (٦) كليات للتخصص العلمي بواقع (٢٢٩) طالباً لكلا التخصصين ، و(٢٣٠) طالبة لكلا التخصصين ، وجدول (٢) يوضح ذلك .

الجدول (٢)

عينة البحث النهائية حسب التخصص والجنس

المجموع	الجنس		التخصص	أسماء الكليات	ت
	إناث	ذكور			
25	25		إنساني	التربية للبنات	1
40	15	25		التربية /ابن الهيثم	2
45	20	25		التربية رياضية	3
38	16	22		الأعلام	4
41	18	23		العلوم سياسية	5
45	20	25		الإدارة واقتصاد	6
35	15	20	علمي	العلوم	7
45	20	25		الهندسة	8
25	25			علوم بنات	9
43	18	25		الزراعة	10
39	20	19		كلية الطب	11
38	18	20		طب أسنان	12
459	230	229	المجموع		

ثالثاً: أداة البحث

تطلب البحث الحالي توافر أداة لسلوك التملق لدى طلبة الجامعة ، وفيما يأتي وصف للأداة :

-مقياس سلوك التملق

لإعداد مقياس سلوك التملق ليكون ملائماً لخصائص مجتمع البحث اعتمدت الباحثة على الخطوات

العلمية الآتية :

أولاً -التخطيط المقياس:تتضمن هذه الخطوة ما يأتي :

١ . تحديد مفهوم سلوك التملق من خلال التعريف الذي وضعه جونز ووريتمان،الذي يشير إلى (صنف من السلوك الاستراتيجي غير مشروع يصمم للتأثير على الآخر ذي الصفات الايجابية والجذابة ،وهو سلوك مدبر ومخطط أو معد مسبقاً لإحداث التأثير على الآخر (المستهدف)،إما عن انه غير مشروع لان عملية الاتصال فيه تكون غير واضحة أو ضمنية أي إن المتملق سيكون له قصدا خفيا من وراء تملقه هذا والتأثير المرغوب لسلوك التملق هو أن المستهدف لا يتمكن من إدراك الدافع الخفي لمصدر سلوك التملق .

٢ . اعتمدت الباحثة نظرية جونز ووريتمان كإطار نظري لبناء المقياس .

٣ . حددت الباحثة أربعة أساليب لسلوك التملق على وفق النظرية المتبناة، وهي

(الإطراء أو دعم الآخر، مسايرة الآراء ،عرض الخدمات ،تقديم الذات)

١ . تم استخدام سلم البدائل الخماسي (سلوك أمارسه دائما ، سلوك أمارسه كثيراً ،سلوك أمارسه أحياناً،سلوك أمارسه نادراً ،سلوك لا أمارسه ابد) وأعطيت الدرجات (١-٢-٣-٤-٥)على التوالي .

- إعداد وصياغة فقرات مقياس سلوك التملق بصورتها الأولية:

إن الأهداف التي تسعى الباحثة لتحقيقها ، من خلال إعداد المقياس ينبغي إن تعبر عن سلوك التملق ،

لذا روعي في صياغة الفقرات قواعد عامه هي :

١ . احتواء الفقرة الواحدة على فكرة واحدة فقط ،والابتعاد عن الأسئلة المزدوجة

٢ . الابتعاد عن استخدام الكلمات الغريبة ،أو الكلمات التي تحمل أكثر من معنى واحد

٣ . محاولة استخدام الصيغة الايجابية للفقرات ما أمكن ذلك

٤ . البساطة ،وعدم الغموض

٥ . الموضوعية وإمكانية تبويب الإجابات

٦ . تحاشي الأسئلة التطفلية والتي تسبب إحراجاً

٧ . الابتعاد عن الأسئلة التي تحتاج في الإجابة عنها إلى ذاكرة قوية ومجهود فكري

(داؤد وآخرون ، ١٩٩٠ : ١٢٧-١٢٨)

وتبعا لهذه القواعد قامت الباحثة بأعداد وصياغة فقرات مقياس سلوك التملق وكما يأتي :

- الاطلاع على الأدبيات والنظرية المتبناة .
- الاطلاع على الدراسات المتعلقة بسلوك التملق، منها دراسة (لعبيبي، ٢٠٠٦) ودراسة (الكعبي، ٢٠١٨).
- وبذلك صاغت الباحثة (٣٥) فقرة بصيغتها الأولية موزعة على أربعة أساليب هي
- الإطراء ودعم الآخر وعدد فقراته (١١)
- مسابرة الآراء وعدد فقراته (١٠)
- عرض الخدمات وعدد فقراته (٧)
- تقديم الذات وعدد فقراته (٧)

واستخدمت الباحثة سلماً ذا ميزان خماسي (سلوك أمارسه دائماً ، سلوك أمارسه كثيراً، سلوك أمارسه أحياناً ،سلوك أمارسه نادراً ،سلوك لا أمارسه أبدا) ، وأعطي لكل فقرة درجات (١-٢-٣-٤-٥) على التوالي ملحق (٦) ، وروعي في صياغة الفقرات مدى ملائمتها للفئة المستهدفة والشروط الواجب توفرها في المقياس .

- الصدق الظاهري (التحليل المنطقي للفقرات) :

قامت الباحثة بالتحقق من مدى صلاحية فقرات المقياس المتكونة من (٣٥) فقرة والموزعة على أربعة أساليب بعرضها على مجموعة من المحكمين المتخصصين في العلوم التربوية والنفسية بلغ عددهم (١٠) ملحق (١) ، لإصدار حكمهم على مدى صلاحية الفقرات في قياس سلوك التملق وكذلك صلاحية بدائل الإجابة وطريقة التصحيح ، إذ اعتمدت نسبة (٨٠%) فأكثر من الاتفاق بين المحكمين للإبقاء على الفقرات، وفي ضوء ذلك تم اتفاق الخبراء على بقاء (٣٢) فقرة ، وحذف (٣) فقرات ملحق (٧) وعدلت بعض الفقرات ملحق (٨).

- التطبيق الاستطلاعي :

لغرض معرفة وضوح تعليمات المقياس، وفقراته، والكشف عن الفقرات الغامضة والوقت المستغرق في الإجابة ، قامت الباحثة بتطبيقه على عينة سحبت عشوائياً من مجتمع البحث الأصلي بلغت (٤٠) طالباً وطالبة بصورة عشوائية ، بواقع (٢٠) ذكور و(٢٠) إناث من كلا التخصصين (علمي، إنساني)، وكان الوقت المستغرق في الإجابة قد تراوح من (١٠-٢٠) دقيقة وبمتوسط (١٥ دقيقة) ، وبعد الانتهاء اتضح إن الفقرات جميعها كانت واضحة ومفهومة ، وبهذا الإجراء أصبح المقياس جاهزاً للتطبيق على عينة التحليل الإحصائي .

- إعداد تعليمات المقياس :

تم إعداد تعليمات واضحة الهدف منها الإشارة إلى طريقة الإجابة عن الفقرات الخاصة بالمقياس إذ تضمنت مثلاً يساعد المبحوث للإجابة الدقيقة مع اعتماد الدقة والحرص في اختيار الإجابة المناسبة من قبلهم كما أوضحت الباحثة لإفراد عينتها إن إجاباتهم تبقى سرية لإغراض البحث العلمي وأشارت إلى عدم ذكر الاسم والإجابة عن الفقرات جميعها .

- بدائل الإجابة وتصحيح المقياس:
- وضعت بدائل الإجابة على وفق ميزان خماسي (سلوك أمارسه دائما ، سلوك أمارسه كثيراً ، سلوك أمارسه نادراً ، سلوك لا أمارسه ابد) كونها تتناسب الفئة العمرية التي طبقت عليها المقياس ، وأعطى لكل فقرة درجات (١-٢-٣-٤-٥) على التوالي على وفق طريقة ليكرت في التصحيح .
- التحليل الإحصائي لل فقرات مقياس التملق :
- القوة التمييزية لل فقرات (المجموعتان المتطرفتان):

تم استخراج القوة التمييزية لل فقرات بأسلوب المقارنة الطرفية من خلال إتباع الخطوات الآتية :

١. تحديد الدرجة الكلية لكل استمارة
 ٢. ترتيب الاستمارات تنازلياً من أعلى درجة إلى أدنى درجة
- تعيين نسبة إ ل (٢٧%) للمجموعة العليا ، وال ((٢٧% من الاستمارات الحاصلة على أدنى الدرجات، وبما إن عينة التحليل بلغت (٤٠٠) استمارة ،فإن إ ل (٢٧%) تكون (١٠٨) استمارة لكل مجموعة،وعليه فإن عدد الاستمارات التي خضعت للتحليل يكون (٢١٦) استمارة ، وتم استخدام (T-test) لعينتين مستقلتين لمعرفة دلالة الفروق الإحصائية ولقد عدت القيمة التائية مؤشراً لقوة تمييز كل فقرة وذلك بمقارنتها بالقيمة الجدولية البالغة (١,٩٦) درجة عند مستوى دلالة (٠,٠٥) وبدرجة حرية (٢١٤)، أظهرت النتائج إن الفقرات جميعها دالة إحصائياً لأن قيمتها المحسوبة أكبر من الجدولية ،والجدول (٣) يوضح ذلك ،وفي ضوء ما تقدم بقي المقياس بصيغته النهائية يتكون من (٣٢) فقرة ،ملحق (١٠). وجدول (٣) يوضح ذلك

جدول (٣) القوة التمييزية لمقياس سلوك التملق

ت	المجموع العليا		المجموعة الدنيا		النتيجة
	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	
1	4.3426	0.71253	2.5926	1.01426	دالة
2	4.0185	0.94702	1.8148	0.83328	دالة
3	4.1944	0.89085	2.3333	1.05901	دالة
4	4.4444	0.68813	2.8333	1.20358	دالة
5	4.3148	0.82765	2.0648	1.20181	دالة

دالة	14.910	1.12678	1.9630	1.00552	4.1296	6
دالة	14.095	1.11175	2.5833	0.71978	4.3796	7
دالة	20.218	0.71478	1.4444	1.05639	3.9259	8
دالة	16.026	1.08176	2.2685	0.73689	4.2870	9
دالة	17.172	1.05848	2.1019	0.82969	4.3241	10
دالة	25.275	0.78118	1.6852	0.74204	4.3056	11
دالة	24.648	0.74373	1.6296	0.80109	4.2222	12
دالة	21.682	0.79387	1.6204	0.91524	4.1481	13
دالة	9.500	1.28239	2.9815	0.85197	4.3889	14
دالة	14.246	1.12843	2.0833	0.97724	4.1296	15
دالة	14.348	1.08803	2.4444	0.81835	4.3241	16
دالة	21.050	0.66276	1.5000	1.04121	4.0000	17
دالة	21.960	0.84948	1.7685	0.82974	4.2778	18
دالة	22.540	0.71089	1.4074	0.99788	4.0648	19
دالة	15.205	0.98636	1.7870	1.08751	3.9352	20
دالة	15.812	1.09132	2.3796	0.73265	4.3796	21
دالة	24.123	0.75482	1.4815	0.91311	4.2315	22
دالة	26.028	0.84785	1.6389	0.67415	4.3519	23
دالة	27.396	0.50849	1.2778	0.97471	4.1759	24

دالة	19.218	0.98904	2.1111	0.73413	4.3889	25
دالة	24.501	0.85436	1.7870	0.71089	4.4074	26
دالة	14.457	0.95317	1.7685	1.16377	3.8611	27
دالة	20.163	0.72392	1.4074	1.10613	3.9722	28
دالة	18.529	0.96400	1.8796	0.86962	4.1944	29
دالة	26.649	0.59847	1.3426	0.91159	4.1389	30
دالة	19.720	0.8118	1.5741	1.01324	4.0370	31
دالة	18.195	0.96615	1.8981	0.91031	4.2222	32

-الاتساق الداخلي

استخرجت الباحثة العلاقة بين كل من :

أ- علاقة درجة الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس

تؤكد أنستازي و إن الاتساق الداخلي للمقياس الناتج من علاقة الفقرة بالمجال أو بالدرجة الكلية أساساً يقيس التجانس ، ويحدد خصائص المجال السلوكي أو السمة المراد قياسها . وان درجة تجانس الاختبار تتعلق بقدر صدق التكوين (فرج ، ٢٠٠٧ : ٢٨٥) ، وفي ضوء ذلك قامت الباحثة باحتساب معامل الارتباط بين الفقرات والدرجة الكلية للمقياس باستعمال معامل ارتباط بيرسون ومقارنتها بالقيمة الجدولية، والبالغة (٠,٠٩٨) وتبين إن الفقرات جميعها ذات دلالة إحصائية عند مستوى (٠,٠٥) ودرجة حرية (٣٩٨) والجدول (٤) يوضح ذلك :

الجدول (٤)

معاملات ارتباط الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس

رقم الفقرة	علاقة الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس	رقم الفقرة	علاقة الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس	رقم الفقرة	علاقة الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس
1	0.641	12	0.822	23	0.776
2	0.688	13	0.776	24	0.802
3	0.614	14	0.541	25	0.733

0.796	26	0.666	15	0.607	4
0.667	27	0.683	16	0.663	5
0.737	28	0.782	17	0.630	6
0.736	29	0.777	18	0.675	7
0.797	30	0.758	19	0.733	8
0.749	31	0.690	20	0.686	9
0.684	32	0.701	21	0.701	10
		0.783	22	0.815	11

ب- علاقة الفقرة بالأسلوب الذي تنتمي إليه :

استعملت الباحثة معامل ارتباط بيرسون لإيجاد علاقة الفقرة بالأسلوب الذي ينتمي إليه ، وعند استخراج معاملات الارتباط بين الفقرات والدرجة الكلية للأسلوب الذي تنتمي إليه ، ومقارنتها بالقيمة الجدولية وبالدرجة (٠,٠٩٨) وتبين إن الفقرات جميعها دالة إحصائية عند مستوى (٠,٠٥) ودرجة حرية (٣٩٨). والجدول (٥) يوضح ذلك :

الجدول (٥)

علاقة الفقرة بدرجة الأسلوب الذي ينتمي إليه

قيمة معامل ارتباط الفقرات بالدرجة الكلية للأسلوب	أرقام الفقرات	الأسلوب	قيمة معامل ارتباط الفقرات بالدرجة الكلية للأسلوب	أرقام الفقرات	الأسلوب
0.809	17		0.687	1	الإطراء ودعم
0.808	18		0.760	2	
0.782	19		0.676	3	
0.765	20		0.679	4	
0.723	21	عرض	0.742	5	
0.829	22		0.703	6	

0.859	23	الخدمات	0.737	7	الأخر
0.847	24		0.767	8	
0.819	25		0.767	9	
0.869	26		0.724	10	
0.725	27		0.814	11	
0.851	28	تقديم الذات	0.811	12	مسايرة الآراء
0.831	29		0.824	13	
0.846	30		0.630	14	
0.849	31		0.770	15	
0.797	32		0.721	16	

ت- علاقة درجة الأسلوب بالأساليب الأخرى :

لتحقيق ذلك تم استعمال معامل ارتباط بيرسون لإيجاد الترابطات الداخلية بين كل مجال والمجالات الأخرى لمقياس سلوك التملق، واتضح إن معاملات الارتباط جميعها دالة إحصائياً عند مقارنتها بالقيمة الثانية الجدولية لمعامل الارتباط البالغة (٠,٠٩٨) عند مستوى (٠,٠٥) ودرجة حرية (٣٩٨). كما موضح في الجدول (٦)

الجدول (٦)

علاقة درجة الأسلوب بالأساليب الأخرى

الأسلوب	سلوك التملق	دعم الأخر والإطراء	مسايرة الآراء	عرض الخدمات	تقديم الذات
سلوك التملق	1				
دعم الأخر والإطراء	0.926	1			
مسايرة الآراء	0.939	0.832	1		

	1	0.818	0.786	0.927	عرض الخدمات
1	0.851	0.787	0.724	0.888	تقديم الذات

الثبات:

يشير الثبات الى ضمان الحصول على النتائج نفسها تقريبا إذا أعيد تطبيق المقياس على المجموعة نفسها من الأفراد ، وهذا يعني قلة تأثير عوامل الصدفة أو العشوائية في نتائج المقياس (عبد الرحمن، ١٩٨٣ : ١٩٦)

وقد تم استخراج الثبات لمقياس سلوك التملق بطريقة :

- معادلة (الفاكرونباخ)

تعد معادلة الفاكرونباخ أكثر المعادلات شيوعاً في حساب معامل الثبات، لأنها تبين قوة الارتباط بين فقرات المقياس ، فضلاً عن أنها تعطي دليلاً على دقة المقياس وتسمى أيضاً (معامل الاتساق الداخلي).

(عودة والخليلي، ١٩٨٨ : ٣٥٥) وقد طبقت معادلة الفاكرونباخ على عينة التحليل الإحصائي ، وبلغت قيمة معامل الفاكرونباخ (٠,٩٧٠) وهي قيمة عالية وجيدة وتشير إلى تجانس المقياس .

- الصيغة النهائية لمقياس سلوك التملق :

أصبح المقياس بصيغة النهائية مؤلفاً من (٣٢) فقرة وقد وضعت خمسة بدائل (سلوك أمارسه دائماً ، سلوك أمارسه كثيراً ، سلوك أمارسه أحياناً ، سلوك أمارسه نادراً ، سلوك لا أمارسه أبداً) وبدرجات من (١-٥) على التوالي وبوسط فرضي (٩٦) ملحق (٩) وبهذا أصبح المقياس جاهزاً لعينة التطبيق النهائي.

- التطبيق النهائي:

بعد التأكد من صدق وثبات المقياسين ولتحقيق أهداف البحث قامت الباحثة بتطبيقها على عينة البحث النهائية البالغة (٤٥٩) طالبا وطالبة بواقع (٢٢٩) ذكور للتخصص العلمي والإنساني و(٢٣٠) إناث للتخصص العلمي والإنساني.

الخصائص الوصفية لمقياس سلوك التملق

الجدول (٧)

الخصائص الوصفية لمقياس سلوك التملق

الوسط الحسابي	99.6775
الخطأ المعياري للمتوسط	1.48222
الوسيط	102.5000

المنوال	81.00
الانحراف	29.64432
التباين	878.785
الالتواء	-0.199
الخطأ المعياري للالتواء	0.122
التفرطح	-0.566
الخطأ المعياري للتفرطح	0.243
المدى	128.00
أدنى درجة	32.00
أعلى درجة	160.00

رابعاً :- الوسائل الإحصائية

لغرض تحقيق أهداف البحث الحالي تم استعمال الوسائل الإحصائية المناسبة في هذا البحث بالاستعانة

بالبرنامج الإحصائي (SPSS) وكما يأتي :

١. الاختبار التائي لعينتين مستقلتين لاستخراج القوة التمييزية (One Sample t-test)

٢. بأسلوب المجموعتين المتطرفتين

٣. معامل ارتباط بيرسون (Person's Correlation Coefficient)

٤. لاستخراج

١. معامل ارتباط كل فقرة بالدرجة الكلية للمقياسين

٢. معامل ارتباط الفقرة بالمجال التي تنتمي اليه للمقياسين

٣. معامل ارتباط كل مجال بالمجالات الأخرى للمقياسين

١. معادلة ألفا كرونباخ (Alpha Cranbach Formula)

٢. استعملت هذه الوسيلة لاستخراج قيمة الاتساق الداخلي للثبات في المقياسين

٣. الاختبار الزائي (Z-Test)

٤. لمعرفة دلالة الفروق في العلاقة بين المتغيرين

٥. تحليل التباين التثائي

الفصل الرابع

عرض النتائج وتفسيرها ومناقشتها :

يتضمن هذا الفصل عرضاً للنتائج التي توصلت إليها الباحثة، على وفق الأهداف التي تم عرضها في الفصل الأول ومناقشة تلك النتائج في ضوء الإطار النظري ومن ثم الخروج بمجموعة من التوصيات والمقترحات ، وكانت النتائج على النحو الآتي:-

الهدف الأول:- تعرف سلوك التملق لدى طلبة الجامعة

ولتحقيق هذا الهدف قامت الباحثة بتطبيق مقياس سلوك التملق على عينة البحث البالغة (٤٥٩) وبعد تصحيح الإجابات حصلت عينة البحث على متوسط حسابي (٩٧.٨٥٦) ، وبانحراف معياري (٣٠.١٩١) ، ولمعرفة دلالة الفرق عند مقارنة المتوسط الحسابي مع المتوسط الفرضي البالغ (٩٦) وبعد استخدام الاختبار التائي لعينة واحدة تبين أن هناك فرقاً غير دال إحصائياً ، إذ بلغت القيمة التائية المحسوبة (١.٣١٧) وهي اصغر من القيمة التائية الجدولية البالغة (١.٩٦) بدرجة حرية (٤٥٨) ، وعند مستوى دلالة (٠.٠٥) والجدول (٨) يوضح ذلك .

الجدول (٨)

حجم العينة ومتوسطها الحسابي والوسط الفرضي مع الانحراف المعياري والقيمة التائية على مقياس سلوك التملق

عدد أفراد العينة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الفرضي	القيمة التائية		درجة الحرية	مستوى الدلالة
				المحسوبة	الجدولية		
459	97.856	30.191	96	1.317	1.96	458	غير دالة

ويتضح من الجدول أعلاه إن القيمة التائية المحسوبة اقل من الجدولية ، وهذا يعني انه هناك فرق غير دالة إحصائياً . ويرى جونز و ورتمان إن سلوك التملق يتضمن عملية تفاعل مراوغة غير مشروعة ، لذا فالكلف الاجتماعي لسلوك التملق غير الناجح تكون عالية كالرفض وعدم القبول ،ومن ثم الشعور بالإحراج، وفقدان المصداقية والثوق به لذا فان الشخص المتملق حتى ولو كان لديه دافع قوي لممارسة سلوك التملق فانه سيقيم احتمالية نجاحه في هذه الممارسة

وعليه فأن هذا النتيجة تشير إلى إن طلبة الجامعة ليس لديهم سلوك تملق، وقد أوضح اوبروز

(salience) الفائدة التي من المحتمل إن يمنحها المستهدف ، فالتملق عند إدراكه إن المستهدف لا يمنحه الفائدة التي يسعى إليها فانه سيكون أقل ميلاً للاستمرار في سلوك التملق وبالتالي سيتوقف عنه (Shaw&Gostamzo، ٣١٧:١٩٨٥).

وتعزو الباحثة هذا النتيجة إن عينة البحث لا يمارسون سلوك التملق قد يكون بسبب خوفهم من التعرض للإحراج ويكونون موضع عدم الثقة من قبل الآخرين ويرسم عنهم صورة غير جيدة ويتعرضون للرفض من قبل أساتذتهم ،وعند مقارنة هذا النتيجة مع الدراسات السابقة نجد أنها اختلفت مع دراسة (محمود ، الربيعي ، ٢٠٠٧) ودراسة (ابتسام ، ٢٠١٣).

الهدف الثاني :- تعرف الفروق ذات الدلالة في سلوك التملق عنده طلبة الجامعة تبعاً لمتغيري الجنس والتخصص

تم إيجاد المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لكل مجموعة ضمن المتغير الواحد ، إذ بلغ المتوسط الحسابي للذكور (١٠١.٥٩٣) وانحراف معياري (٢٩.٥٧٦) في حين بلغ المتوسط الحسابي للإناث (٩٤.١٣٤) وانحراف معياري (٣٠.٤٠٠) ، كما أظهرت إن المتوسط الحسابي للتخصص العلمي (٩٤.٣٠٤) والانحراف المعياري (٣٠.١٦٣) وللتخصص الإنساني بلغ المتوسط الحسابي (١٠١.٤٢٣) والانحراف المعياري (٢٩.٨٦٠) والجدول (٩) يوضح ذلك

جدول (٩)

المتوسط الحسابي والانحراف المعياري بحسب (التخصص والجنس)

البيانات	الجنس		التخصص	
	ذكور	إناث	علمي	إنساني
المتوسط الحسابي	101.593	94.134	94.304	101.423
الانحراف المعياري	29.576	30.400	30.163	29.860

لمعرفة الفروق الملاحظة في المتوسط المجموعات في سلوك التملق استعملت الباحثة تحليل التباين لاختبار دلالة الفروق للتأثيرات الأساسية والتفاعل الثنائي فيما بين المتغيرين (الجنس ، التخصص)، إذ أظهرت النتائج انه توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين درجات الذكور والإناث ،لصالح الذكور ، إذ بلغت القيمة الفائية المحسوبة (٧.١٩٦) وهي اكبر من القيمة الجدولية البالغة (٣.٨٦٠) عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجتي حرية (٤٥٥-١) ، كما أظهرت النتائج أنها توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين الطلبة على وفق متغير التخصص

(علمي ، إنساني) لان القيمة الفائية المحسوبة اكبر من الجدولية إذ بلغت القيمة الفائية المحسوبة (٦.٥٥٨) وهي اكبر من القيمة الجدولية البالغة (٣.٨٦٠) عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجة حرية (١-٤٥٥) ، كما أظهرت النتائج عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند تفاعل الجنس والتخصص إذ كانت القيمة الفائية المحسوبة (٠.٠٥٧) وهي اصغر من الجدولية البالغة (٣.٨٦٠) عند مستوى دلالة (٠.٠٥) ودرجتي حرية (١-٤٥٥) ، والجدول (١٠) يوضح ذلك

جدول (١٠)

تحليل التباين الثنائي لاختبار الفروق بين درجات سلوك التملق على وفق (الجنس والتخصص)

الدالة	القيمة الفائية	متوسط المربعات	مجموع المربعات	درجة الحرية	مصدر التباين
دالة	7.196	6408.594	6408.594	1	الجنس
دالة	6.558	5840.155	5840.155	1	التخصص
غير دالة	0.057	50.883	50.883	1	التفاعل بين الجنسين
		890.529	405190.601	455	الخطأ المتبقي
			417468.510	458	الكلية

وتفسر النتائج في أعلاه بأن سلوك التملق يتأثر بالجنس والتخصص ، إذ أظهرت النتائج بأنه توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين (الذكور والإناث) ولصالح الذكور وكذلك بالنسبة للتخصص إذ أظهرت النتائج بأنه توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين التخصص (العلمي والإنساني) لصالح الإنساني . وتفسر الباحثة هذه النتيجة كون الذكور بفعل خواصه النفسية والاجتماعية أكثر استعداداً وقدرة لتمثيل هكذا سلوك لكون الذكور أكثر جرأة من الإناث وهذا يعود الى التنشئة الاجتماعية لمجتمعنا المتمثلة بإعطاء الحرية للذكور أكثر من الإناث والسماح له بسلوكيات لا يسمح للإناث القيام به بهدف الحصول على ما يريد وكذلك بالنسبة للتخصص الإنساني يكون أكثر ميول للقيام بسلوك التملق كون موادهم تعتمد على السرد ويمكن التساهل فيها عكس التخصص العلمي بحكم موادهم العلمي التي تحتاج الى مجهود ذاتي وعملي من الطلاب ولا ينفع التوجه الى أي نوع من السلوك

الاستنتاجات :

في ضوء النتائج توصلت الباحثة الى الاستنتاجات الآتية :

١. إن طلبة الجامعة لديهم القدرة على ضبط سلوكهم وعدم قيامهم سلوكيات غير مقبول اجتماعياً، والتي قد تسبب الإحراج ، وعدم الثقة .

٢. أظهرت النتائج ممارسة الذكور لسلوك التملق اعلى من الإناث بسبب المجتمع الذي يعيشون فيه الذي يسمح لهم بممارسة حرياتهم أكثر من الإناث

conclusions

In light of the results, the researcher reached the following conclusions:

1. University students have the ability to control their behavior and not engage in socially unacceptable behaviors, which may cause embarrassment and distrust
2. The results showed that males practice adulation more than females because of the society in which they live, which allows them to exercise their freedoms more than females.

التوصيات :

في ضوء النتائج التي توصلت إليها الباحثة توصي بالاتي :

١. ضرورة قيام الوحدات الإرشادية بورش عمل في أقسام الكليات للتأكيد على القيم الأخلاقية عند الطالب الجامعي، والعلاقة الايجابية بين الطلبة والتدريسيين دون الحاجة الى سلوك التملق
٢. ضرورة تضمين لمناهج الدراسية بمفردات تحث على التمسك بالمبادئ الإسلامية وتجنب التملق والنفاق في التعامل مع الآخرين .

Recommendations

In light of the researcher's findings, she recommends the following:

1. The necessity for the extension units to conduct workshops in the departments of the colleges to emphasize the moral values of the university student and the positive relationship between the students and the teaching staff without the need for adulation behavior
2. The necessity to include vocabulary in the curriculum that encourages adherence to Islamic principles and avoiding adulation in dealing with others

المقترحات :

استكمالاً لمتطلبات هذا البحث تقترح الباحثة الأتي :

١. إجراء دراسة تهدف الى التعرف على سلوك التملق وعلاقته بالأمن النفسي .
٢. إجراء دراسة للتعرف سلوك التملق لدى طلبة المتميزين.

The proposals

To complete the requirements of this research, the researcher suggests the following:

1. Conducting a study aimed at identifying the behavior of adulation and its relationship to psychological security
2. Conducting a study to identify the behavior of adulation among the distinguished students

المصادر العربية

١. جلال، سعد ، (١٩٨٤): علم النفس الاجتماعي ، الطبعة ٢ ، مصر ، دار المعارف الإسكندرية.
٢. الخلاقي ، محمد ، حسن قدير، (٢٠١٣) : علم الاجتماع التربوي
٣. داؤد، عزيز حنا، أنور حسين عبد الرحمن (١٩٩٠) : مناهج البحث التربوي ، مكتبة اليمامة ، العراق
٤. الشمري، عباس، (٢٠٠٠) : الانتهازية، أسلوب الضعفاء، مجلة النبأ العدد ٤٧ .
٥. عبد الرحمن، سعد (١٩٨٣) : القياس النفسي، طبعة ١، مكتبة الفلاح، الكويت
٦. عبيدات، كايد عبد الحق، عبد الرحمن عدس (١٩٩٨) : البحث العلمي مفهومة وأدواته وأساليبه، دار الوثائق الوطنية.
٧. عودة، احمد سليمان والخليلي، خليل إبراهيم (١٩٨٨) : الإحصاء للباحث والتربية والعلوم الإنسانية، دار الفكر للنشر والتوزيع، عمان
٨. عوض، عباس محمود، (١٩٨٩) : الموجز في الصحة النفسية، مصر، دار المعرفة الجامعية.
٩. فخري، بيشوي، (٢٠١٩) : مقالات الحياة الروحية المسيحية - اللاهوت الروحي معوقات الحياة الروحية .
١٠. فرج، صفوت (٢٠٠٧) : القياس النفسي ، طبعة ٦ ، مكتبة الانجلو المصرية ، القاهرة.
١١. محجوب، عطية فؤاد، (١٩٩٢) : مبادئ علم الاجتماع، الطبعة ١ ، جامعة عمر المختار ، البيضاء
١٢. محمود، محمود كاظم ، أزهار ماجد الربيعي (٢٠٠٧) : سلوك التملق لدى طالبات الجامعة كما يدركه تدريسيو الجامعة ، الجامعة المستنصرية ، كلية التربية ، العدد ١٩

المصادر الأجنبية :

1. Ansari, M, A, & Kapoor, A. (1987): Organizational context and upward, influence Tactics. Organizational Behavior and Human Decision processes,40,29–39
2. Byrne, D. (1971): The Attraction paradigm. New York: Academic Press.
3. Clinton, B. and Fred, Greenstein (1960): The Alternating political style of Bill Clinton.
4. Colman, Andrew M. (2003): Oxford Dictionary of psychology. Great Britain: Oxford University Press.
5. Franzoi, Stephen L. (2003): Social psychology 3rd_ed. New York Mc Grew – Hill Inc.
6. Jones, E. E & Wortman, C. (1973). Ingratiation: An attribution approach, Morristown, NJ: General Learning Press.
7. Jones, E. E. strires, L. K. Shaver.K. J, Harris, V, A (1968) Evaluation of an ingratiation by Target person and bystanders. Journal of personality, 36, 349–384.
8. Jones. E.E. (1964). Ingratiation: A social psychological analysis New: Appleton–Century–Crofts.
9. Liden & R.C. Mitchell, T.R. (1988). Ingratiation Behaviors in organizational settings. Academy of management Review,13,572–587

-
- 10.Owens, D. A& Sutton, R.L. (2001): Status contests in meetings: research, From Internet: www.Uc.research12001-nego. yahoo. search.
 - 11.Pandey, J & Bohra, K. A. (1984). Ingratiation as a function of organizational characteristics and supervisory styles. International Review of Applied psychology,33,387-394.
 - 12.Pandey, J, & Bohra. K. A (1986): Perceptual structure of dyadic, as the function of ingratiating styles of person. Social Behavior and personality. 14, 23-28.
 - 13.Shankar, A. (1992). Ingratiation in organizations: Tactic, measure and correlates. Un published doctoral dissertation Kanpur, India: Indian Institute of Technology Kanpur.
 - 14.Show, Marvin E & Gostamzo, Philip R. (1985): Theories of social psychology, second edition, U.S.A. Mc Graw -Hill.
 - 15.Wortman, C. B.&. Linsenmier, J.A. (1977). Interpersonal attraction and techniques. Of ingratiation in organizational settings. In B.M., Staw & G.R. Salancik (Eds), New directions in organizational behavior (pp-133-178) Chicago, IL: St. Clair.
 - 16.Yukl G and JB Tracey (1992). Consequences of influence Tactics used with subordinates, peers, and the Boss. Journal of Applied psychology, 77, 525-535.