

سلوك التملق لدى طالبات الجامعة كما يدركه

تدريس الجامعة

أ.م.د. محمود كاظم محمود

م.د. أزهار ماجد الربيعي

الجامعة المستنصرية / كلية التربية / قسم الارشاد النفسي والتوجيه التربوي

اهمية البحث والحاجة اليه:

تعد الازمات التي تمر بها المجتمعات لفترات زمنية طويلة عاملاً مساعداً على تشكيل انسان تكون قيمه ومعتقداته وسلوكياته تختلف عما هو سائد في المجتمع ويعود سبب ذلك الى استمرار تعرض المجتمع لمزيد من الضغوط مما يجعل التنظيم الاجتماعي والنفسي يمر بحالة من الاضطراب (حسن، ١٩٩٧، ص ٢) ، تظهر بصورة سلوك تملقي يمارسه الفرد للحصول على ما يريد وهذا ما بينه ابن خلدون في مقدمته ان من بين الاسباب التي تؤدي الى شيوع المجاملة الزائدة والتملق هي الحكومة فالأفراد مضطرون الى سلوك التملق والنفاق كي يخضعوا بها قسوة الحكام وتعسفهم ويعتقد الوردى بأن أهل العراق قد اعتادوا سلوك التملق لأصحاب المراكز العليا الذين غالباً ما يكونون طغاة ومتعسفين بقوله " لقد اعتدنا ان نتزلف الى اصحاب المراكز والقوة، فكان هذا سبيل البقاء في الحياة، نتيجة لتوالي الطغاة علينا (الوردى، ١٩٩٥، ص ٦٣). وقد ازداد التوجه نحو البحث في سلوك التملق خلال فترة العقد الاخير من القرن العشرين (Raven, 2003, p.1) اذ من خلاله يستطيع الفرد زيادة محصلته الاجتماعية والمادية كالحصول على الصداقة والتقدم المهني فهو يسعى أن يكون واعياً لنفسه وللعالَم من حوله فيدخل في علاقات متعددة مبنية على قاعدة التفاعل المستمر ، فهو دائم السؤال ، من أنا ؟ ، ماذا أريد أن اكون ؟ ، ومن أنا بالنسبة للآخرين ؟ (العبودي ، ١٩٩٦ ، ص ١). لذا فإن الفرد يسعى للوصول الى أهداف معينة ، تتوقف تلك الاهداف على نظرتِه الى ذاته وفكرتِه عنها وتقبلِه إياها ، وهي بذلك تعد النواة الرئيسية التي تقوم عليها شخصيته ، وأنها الاساس في توافقه الشخصي الاجتماعي . إذ يرى (Husserl) إن الطريقة التي يدرك بها الشخص الاحداث المحيطة به ، أو التي تقع عليه هي التي تحدد الكيفية التي يتصرف أو يعمل بها (التكريتي ، ١٩٨٩ ، ص ٢٢) ، (Robinson, 2002, p.4) ويشير جونز (Jones, 1965) الى امكانية ملاحظة التملق بشكل واضح وجلي في تلك المواقف التي تنعدم فيها موازين القوى بين طرفين (A, B) اذ يمكن ان نفترض ان الشخص (A) صاحب قوة ومركز والشخص (B) الاقل قوة ومركز من (A)، هنا يلجأ (B) الى ممارسة التملق نحو (A) فيظهر الاستعداد بالخضوع والتبعية كي تسير الامور بشكل مرضي بينهما ومن ثم يستطيع التأثير على قرارات (A) كما بين كل من جونز وورتمان (Jones & Wortman, 1973). ان التملق يتعرض الى الشعور بالاحراج لأن المستهدف (Target) سيرفضه ولا يتقبله ويعتبره سلوكاً اجتماعياً

غير مقبول ، وخاصة عندما يوجه من الأدنى الى الأعلى أي يكون هنالك اختلاف بين الشخص المتملق والهدف في المكانة او المركز ، فعندما يمتدح شخصاً ما بمكانة اجتماعية دنيا شخص اعلى منه مركزاً او مكانة فأن المتملق سيكون في موضع الشك مهما تكن نواياه ويمثل هذه الحالة سيدخل في مجال سلوك الاطراء الكاذب ، وسيُعد المستهدف ذلك تجاوزاً على القواعد الاخلاقية المقبولة (Secored , 1976,p.101).

وفي هذا الصدد بينت دراستي (ديكوف Dickoff , 1961) و(جونز ديفيد Jones Davis , 1965) ان الفرد ذا المكانة العالية يشكك بنوايا المتملق ذي المكانة الواطنة عند تودده ومدحه وقد ظهرت معدلات التجاذب نحوه واطئة (Jones & Davis, 1965, p. 232) .

ان سلوك التملق الخاطيء الذي تنامي مظاهره لدى طالباتنا يأتي انعكاساً لطبيعة المجتمع الذي تركز فيه المظاهر السلبية ، لذا وجب الاهتمام بإعدادهن لانهن جيل المستقبل فهن الوعاء الذي يحفظ الأجنة وينميها والحضن الذي يكتنف الانسان الوليد ويرعاه ويربيه ويؤدبه ويعينه في اموره ويرشده ويرفده برأيه المجرب . ان الاهتمام بمسيرة الطالبات ودفعها نحو التقدم تحتاج الى سيطرة بأساليب من التوجيه والتقويم والاعداد السليم وبما يؤدي الى استيعابهن وتوظيف طاقاتهم في الاتجاهات النافعة لهن ولمجتمعهن وانطلاقاً مما تقدم فأن مشكلة البحث واهميته تتبلور في الآتي : محاولة تقديم تصور عن سير العملية التربوية من خلال دراسة التملق كما تمارسه الطالبات ويدركه تدريسيو الجامعة إذ يُعد سلوك التملق من المشاكل التي تعيق نجاح العملية التربوية .

هدف البحث :

قياس سلوك التملق لدى طالبات الجامعة كما يدركه التدريسيون .

حدود البحث :

يتحدد البحث الحالي بتدريسيي كلية التربية - الجامعة المستنصرية للعام الدراسي ٢٠٠٧ - ٢٠٠٨ .

تحديد المصطلحات :

سلوك التملق يعرفه كل من :-

١- جونز ووريتمان (Jones & Wortman, 1973)

صنف من السلوك الاستراتيجي غير المشروع الذي يعمم للتأثير على الآخر ذي الصفات الايجابية والجزابة . ويعد التملق سلوكاً استراتيجياً لانه مدبر ومخطط أو معد مسبقاً لإحداث تأثير على الشخص المستهدف

(Target) . (Show & Gostanzo , 1985, p.316) .

٢- ترنلي (Turnley , 2000)

محاولة الفرد كسب محبة الاخرين عن طريق إطراءاتهم وعمل وتقديم الخدمات لهم (Turnley , 2000, p.2)

٣- فرانزوي (Franzoi , 2003)

ذلك السلوك المدفوع برغبة الفرد للحصول على رضا الآخرين ونيل استحسانهم (Franzoi , 2003 , p. 86).
وقد أعتد الباحثان تعريف جونز ووريمان تعريفاً نظرياً لبحثهما .
التعريف الاجرائي:- هي الدرجة التي يحصل عليها المستجيب من خلال إجابته على فقرات المقياس .

الفصل الثاني

ادبيات البحث والدراسات السابقة

ارتبطت ظاهرة (التملق) وهي ظاهرة قديمة (تعني مسألة المبالغة في الاحترام وكثرة الثناء) ارتبطت تاريخياً بالفئات التي ترجح مصالحها الشخصية على المبادئ والقيم والتلاعب بمفاهيمها ، وهي ظاهرة سلوكية قد لا تنفصل عن بعض الممارسات (اللباقة أو الكذب الابيض) إلا في جوانب دقيقة (القطري ، ٢٠٠١ ، ص ٤)

وينظر الاسلام الى التملق على انه سمة من السمات التي تتصف بها شخصية المنافق وعلى الرغم من ان القرآن الكريم لم يستعمل لفظة التملق إلا إن الثقافة الاسلامية تتفق في معالجة مسألة التملق على انها من الظواهر غير المرغوب بها ، ونستطيع الاستدلال على ذلك من خلال أقوال الامام علي (عليه السلام) في نهج البلاغة ومنها " من كثر ملقه لم يعرف بشره " وقال " كثرة الثناء ملق يحدث الزهو ويدني من العزة " وقال ايضاً " ليس الملوق من خلق الانبياء " (الشمري ، ٢٠٠٠ ، ص ٢-٣) .

أما بالنسبة للتفسير النظري لسلوك التملق فقد بين كل من جونز وورتمان اعتباره سلوكاً استراتيجياً ذلك لأنه مُدبر ومخطط او مُعد مسبقاً لأحداث تأثير على شخص يسمى المستهدف (Target) ، اما عن إنه غير مشروع فعملية الاتصال فيه تكون غير واضحة أو ضمنية أي ان الشخص المتملق سيكون له قصد خفي من وراء تملقه هذا ، والتأثير المرغوب لسلوك التملق هو ان الشخص المستهدف لا يتمكن من إدراك الدوافع الخفية (Ulterior motives) لمصدر السلوك التملقي وبالنسبة فأن الشخص المستهدف سيكون إنطباعاً ناجحاً (Successfully Impressing) وهذه تكون لجهود يبذلها الشخص المتملق (Shaw & Gostanzo , 1985, p. 316) ويتضمن اربع اساليب هي :-

- ١- الاطراء أو دعم الآخر وهو عبارة عن اسلوب يتضمن التقييم الايجابي ، إذ يقوم المتملق بأطراء المستهدف والتأكيد على مزاياه وفضائله المتعددة .
- ٢- مسايرة الاراء وفي هذا الاسلوب يعتمد على افتراض مفاده ان الناس يميلون ويحبون الآخرين الذين يشاطرونهم أو يشابهونهم في الاتجاهات والمعتقدات .
- ٣- عرض الخدمات ويعني عرض الخدمة للمستهدف ونيل رضاه وهذا الاسلوب كالاتراء قد ينقل المتملق من خلال مقدار حبه واحترامه لشخص المستهدف ويبين إنه يسعى الى إبعاده وتقديم الخدمات والمعروف له وبالتالي سيجعل المستهدف من ان يكون إنطباعاً عن المتملق بأنه شخص لطيف .
- ٤- تقديم الذات ويتضمن الوصف المباشر لخصائص المتملق الايجابية التي يقوم بنقلها الى المستهدف ، كي يزيد من جاذبيته ويتم ذلك بالتعبير اللفظي عن خصائصه وسماته الشخصية (Shaw & Gostanzo , 1985, p. 326 - 327) .

وقد حاول كل من جونز وورتمان ان يقدموا وصفاً للعمليات المتضمنة في سلوك التملق كمحدداته حيث تضمن ثلاثة عوامل معرفية أو دافعية (Cognitive and /or motivational) تعمل على تحديد استخدام سلوك التملق هي :

- ١- الاسس المثيرة (المحفزة) :- ويقصد بها المكافآت (Rewards) التي يمكن الحصول عليها من الأفراد ذوي المراكز العالية ، وتعمل المكافأة على دعم الشعور المتزايد بكفاءة الذات والتي تأتي مرافقة لما يحصل عليه من ترقية في العمل أو زيادة الأجر له .

- ٢- الاحتمالية الموضوعية للتملق الناجح : إذ يتضمن سلوك التملق عملية تفاعل مراوغة غير مشروعة لذا فالكلفة الاجتماعية لسلوك التملق غير الناجح تكون عالية كالرفض وعدم القبول ومن ثم الشعور بالاحراج وفقدان المصداقية والثوق به لذا فان الشخص المتملق حتى لو كان لديه دافع قوي لممارسة سلوك التملق فإنه سيقوم احتمالية نجاحه في هذه الممارسة .
- ٣- الشرعية المدركة :- وهو مدى إدراك المتملق لشرعية السلوك الذي يقوم به ، على اعتبار إن هذا السلوك لا أخلاقي ولا يدل على نزاهة الشخص الذي يقدم على ممارسته أو على صدقه . ان القضية متعلقة بالكيفية التي يستطيع فيها المتملق الخروج من المأزق الاخلاقي الذي يمكن أن ينظر فيه الى نفسه .
(Show & Gostanzo , 1985, p. 319).

الدراسات السابقة :-

- ١- دراسة ريجن وكريشنن (Rajan & Krishnan , 2002) عن تأثير الجنس على الاساليب التأثيرية ، القوة التسلطية فقد كان من بين أهداف الدراسة التعرف على العلاقة الارتباطية بين الشخصية التسلطية وسلوك التملق ، ولتحقيق هذا الهدف تم الاستعانة بمقياس كبنس وزملائه (Kipnis , 1986) لقياس الاساليب التأثيرية المستخدمة من الادنى نحو الاعلى لقياس سلوك التملق ، وتكونت العينة من (١٠٩) مديراً ومديرة بواقع (٧٤ ذكور ، ٣٥ إناث) من الحاصلين على درجة البكالوريوس فأعلى ، وبمعدل عمري (٤٣) سنة وممن امضوا في خدمة الشركة (١٨) سنة وبعد استعمال معامل ارتباط بيرسون اشارت النتائج الى وجود علاقة ارتباطية موجبة بين التسلطية والتملق (Rajan & Krishnan, 2002, p. 197 – 206).
- ٢- دراسة لبيت وهوايت ، اجريت الدراسة في الولايات المتحدة الامريكية واستهدفت التعرف على تأثير ثلاثة انواع من المناخ الاجتماعي على سلوك الفرد والجماعة ، وهذه الاجواء هي (الديمقراطي ، التسلطي، الفوضوي) ، وقد استخدمت الدراسة مجموعة من الاطفال الذين يبلغون العاشرة من العمر وتكونت العينة من (٢٠) طفلاً في كل مجموعة (٥) أطفال ويكون لكل مجموعة نادياً يجتمع اعضاءه بعد فترة المدرسة لممارسة هواية عمل النماذج وقد تم مكافئة المجموعات في انماط العلاقات الشخصية ، وفي خصائص أفرادها من النواحي العقلية ، الفيزيائية والمكانة الاجتماعية ومن حيث السمات الشخصية ، وقد اظهرت النتائج ان الافراد الذين وضعوا تحت الاشراف التسلطي كان لديهم محاولات أكثر للحصول على الانتباه ، كما ازدادت نسبة السلوك الخضوعي والأعتمادية ، وشيوع التقرب أو التملق من المشرف (جابر ، ٢٠٠٤ ، ص ٢٠٠-٢٠١).

الفصل الثالث

إجراءات البحث

تعد الدراسة الحالية من الدراسات الوصفية التي تعتمد على قياس المتغير المراد دراسته ومعرفة مدى تحقيق الطالبات لسلوك التملق كما يدركه تدريسيو الجامعة ، تحقيقاً لذلك اتبع الباحثان الاجراءات الآتية :-

١- العينة

تم إختيار عينة الدراسة من تدريسي كلية التربية ، وكانت العينة عشوائية قوامها (٦٠) تدريسياً من تخصصات مختلفة .

٢- اداة البحث

تم تبني مقياس اللامي المعد عام ٢٠٠٦ المشتمل على (٣٩) فقرة والمنكون من اربع مجالات هي دعم الآخر أو الاطراء ويتكون من (١٠) فقرات ومجال مسايرة الاراء ويتكون من (٩) فقرات ومجال عرض الخدمات ويتكون من (١١) فقرة ومجال تقديم الذات ويتكون من (٩) فقرات .

صدق المقياس

تم التحقق من صدق المقياس على اساس الصدق الظاهري ، فقد عرض مقياس سلوك التملق على مجموعة من المحكمين وكانت نسبة الاتفاق ٨٠% على (٣٠) فقرة وتم حذف (٩) فقرات وهي :-

- ١- الحديث عن انجازاتهم السابقة .
- ٢- اخباري بأني الجزء الاهم في المدرسة .
- ٣- متابعة وضعي النفسي حين أتأزم .
- ٤- الاعجاب بطريقة اختياري للملابس .
- ٥- المشاركة في افراحي واحزاني .
- ٦- الابتسام في وجهي .
- ٧- اشعاري بأني أفضل ممن عملوا معهم .
- ٨- الانتساب الى الجمعيات التي انتمي اليها .
- ٩- من السهل عليه معرفة ما أحتاجه .

ثبات المقياس :

أما الثبات فقد تم التحقق منه باستخدام طريقة إعادة الاختبار، وقد طبق المقياس على عينة قوامها (٦٠) تدريسياً فبلغ معامل الارتباط (٠.٨٣).

إجراءات التطبيق

إتبع الباحثان الاجراءات الآتية عند تطبيق المقياس على افراد عينة البحث

١- تم اختيار عينة عشوائية من تدريسيي كلية التربية لأقسام (الأرشاد النفسي والتوجيه التربوي ، العلوم التربوية والنفسية ، طرائق تدريس علوم القرآن ، الرياضيات ، الحاسبات).

٢- قام الباحثان بتطبيق المقياس على أفراد العينة بعد إعطاء التعليمات الخاصة بكيفية الاجابة على فقرات المقياس .

٣- بعد جمع استمارات المقياس ، صحت استجابات أفراد العينة بأستخدام مفتاح التصحيح .

٤- أفرغت الاستجابات في قوائم مرتبة ، بعدها استخرجت درجات أفراد العينة على المقياس .

٥- لاستخراج النتائج استخدمت الوسائل الاحصائية المناسبة .

الوسائل الأحصائية :

- ١- المتوسط الحسابي .
- ٢- الانحراف المعياري .
- ٣- الاختبار التائي لعينة واحدة / وذلك لبيان مستوى التملق لدى طالبات الجامعة كما يدركه تدريسيو الجامعة .
(فاندالين ، ١٩٨٥ ، ص ٤٩٤)

الفصل الرابع

١- عرض النتائج وتفسيرها :-

بعد تطبيق الاداة على عينة البحث وتصحيحها اشارت النتائج الى ان المتوسط الحسابي للعينة (٨٧.٨٥) وانحرافها المعياري (١٨.٦٣) ولبيان دلالة الفروق بين المتوسط الحسابي للعينة والمتوسط الفرضي البالغ (٩٠) استخدم الاختبار التائي لعينة واحدة فبلغت القيمة التائية المحسوبة (١.٨٢) والجدولية (١.٢٩٩) تحت مستوى دلالة (٠.٠٥) وبما ان القيمة التائية المحسوبة اكبر من القيمة الجدولية فهذا دلالة على مستوى تملق عال لدى طالبات الجامعة تجاه التدريسيين . ويمكن تفسير هذه النتيجة في ضوء نظرية جونز وورتيمن (Jones &

(Wortman) اللذان يشيران الى أن سلوك التملق عادة ما يكون موجهاً نحو الأفراد الذين يشغلون مواقع النفوذ والقوة من أجل أن يحصل التملق على تحقيق أهدافه التي يسعى إليها لا سيما عندما يعتقد ان المستهدف (صاحب النفوذ) هو الوحيد القادر على تحقيق أهدافه ويضيف الباحثان ان هذه النتيجة ترجع الى الصلاحيات الممنوحة للتدريسي في قدرته على محاسبة الطالبات عند تقصيرهم من سواء من ناحية (المستوى العلمي في الدرجات) أو من ناحية (الالتزام بالدوام في الغيابات).

التوصيات :-

- ١- ضرورة قيام الوحدة الارشادية بمحاضرات في اقسام كلية التربية والتأكيد على شخصية الطالب الجامعي النموذجية وتحديد العلاقات الايجابية بين الطلبة والتدريسي دون الحاجة الى سلوك تملقي .
- ٢- ضرورة تضمين مناهج الارشاد والصحة النفسية التي تدرس في المرحلة الثالثة لعموم الكلية مفردات تتضمن ضرورة الحد من سلوك التملق وبيان شخصية الطالب الجامعي الايجابية .
- ٣- ضرورة تضمين مناهج طرائق التدريس للتدريسيين بمفردات للتعامل وارشاد الطالب الجامعي دون اشعاره الى عدم التملق للحصول على اهدافه .

المقترحات

- ١- تطبيق مقياس التملق على عينات أخرى اساتذة جامعات اخرى ، لمدراء الدوائر في وزارات اخرى ...)
- ٢- بناء برنامج ارشادي في تعديل أو توجيه التملق الوجهة الصحيحة .
- ٣- إجراء دراسة للتعرف على سلوك التملق مع بعض المتغيرات .

المصادر

- ١- التكريتي، واثق عمر موسى (١٩٨٩) : بناء مقياس للتوافق النفسي لدى طلبة الجامعة ، رسالة ماجستير غير منشورة ، كلية الآداب ، جامعة بغداد .
- ٢- جابر، جودت (٢٠٠٤) : علم النفس الاجتماعي ، الاردن ، عمان ، مكتبة دار الثقافة للنشر .

٣- حسن ، محمود شمال (١٩٩٧): المتغيرات المساهمة بسلوك المجازاة لمعيار المسؤولية الاجتماعية إطروحة دكتوراه غير منشورة ، كلية الآداب ، الجامعة المستنصرية.

٤- الشمري ، عباس (٢٠٠٠) : الانتهازية ... اسلوب الضعفاء ، مجلة النبأ ، العدد ٤٧ .

٥- العبودي ، ستار جبار غانم (١٩٩٦) : البحث عن المكانة الاجتماعية وعلاقته ببعض المتغيرات لدى الموظفين، رسالة ماجستير غير منشورة ، كلية الآداب ، الجامعة المستنصرية.

٦- فان دالين ، ديو بولدب (١٩٨٥) : ترجمة محمد نبيل نوفل وآخرون ، مناهج البحث في التربية وعلم النفس ، ط ٣ ، مكتبة الانجلو المصرية ، القاهرة) .

٧- القطري ، منصور عبد الجليل (٢٠٠١) : التملق ... السلوك الانتهازي عبر التاريخ، مجلة الواحة ، العدد ٢٣ .

٨- اللامي، ابتسام لعبيبي (٢٠٠٦): سلوك التملق وخطأ العزو الاساسي فيه وعلاقتها بالشخصية التسلطية ، اطروحة دكتوراه غير منشورة ، كلية الآداب، الجامعة المستنصرية.

٩- الوردي ، علي (١٩٩٥) : وعاظ السلاطين ، الطبعة الثانية ، بيروت .

- 1- Franzoi , Stephen L .(2003) : Social psychology , 3rd – ed , New York , Mcgraw Hill , Inc
- 2- Jones. E.E & Davies , Keith E. (1965) : from Acts to dispositions , the attribution process in person perception , Experimental social psychology , vol .(2) , p. (222 – 260) .
- 3- Rajan , Sangeetha & Krishnan , Venkat.(2002) L Impact of gender on influence , power and author itarianism , Women in management Review , Vol(17) , No .(5) , P(197 – 206) .
- 4- Raven , Bertram, H(2003) : Inter personal in Fluence and social (Power .Lecture , available at course Reader at : [http:// WWW.Sic](http://WWW.Sic) .
- 5- Robinson , Andrew (2002) : Notes on domination , School of politcs , nottingham , from Interet ; WWW , Nottingham. Ac.uk.yahoo.search .
- 6- Secord , Pua(F.(1976) : Social psychology , us .a.MCGraw- Hill , Inc .

- 7- Show , Marvine & Costanzo , Philip R. (1985) : The eories of Social psychology , Second edition , U.S.A.Mcgraw-Hill .
- 8- Turnley , Wiliam H. (2000) : The Impact of social Impression management on perceived leader ship , Kansas state .

بسم الله الرحمن الرحيم

ملحق (١)

الجامعة المستنصرية

كلية التربية

قسم الارشاد النفسي والتوجيه التربوي

استبيان

يروم الباحثان القيام بدراسة تستهدف الكشف عن سلوك التملق لدى طالبات الجامعة كما يدركه تدريسي الجامعة. لذا نرجو التفضل بالتأشير على الفقرة التي ترون انها مناسبة علماً ان الاجابات ستستخدم لأغراض البحث العلمي فقط فلا داعي لذكر الاسم .

ولكم شكر وتقدير الباحثان

ت	الفقرات	سلوك لا يمارسه الطلبة معي	سلوك يمارسه الطلبة معي نادراً	سلوك يمارسه الطلبة معي احياناً	سلوك يمارسه الطلبة معي كثيراً	سلوك يمارسه الطلبة معي دائماً
١.	المعرفة عن كل شيء					
٢.	التقارب مع وجهة نظري					
٣.	التقرب مني					
٤.	محاولة ارضائي بجديته في العمل					
٥.	التصرف حسب رغبتي					
٦.	اخباري عن الاعمال الخيرية					
٧.	تبرير اخطائي					
٨.	تظاهر بالايمان بمبادئ الخاصة					
٩.	اظهار الكفاءة في العمل					
١٠.	حمل هموم عملي					
١١.	التسارع في تقديم المساعدة لي					
١٢.	تقديم الهدايا لي في مناسبات عديدة					
١٣.	طلب نصيحتي ومشورتي					
١٤.	المشاركة في الرأي حول العمل					
١٥.	منحي الدعم لكل مشروع اقوم به					
١٦.	مطالعة الكتب والمجلات والصحف المفضلة عندي					
١٧.	العمل بافكاري دون تردد					
١٨.	التعاطف عندما اتحدث عن متاعبي					
١٩.	رفع معنوياتي					

					٢٠. جعل مزاجي أفضل
					٢١. اظهار الحب والمودة لي
					٢٢. اظهار القدرة على تحقيق كل شيء
					٢٣. ابداء الاستعداد للتضحية في سبيل
					٢٤. الثناء على طريقة ادارة العمل
					٢٥. الاهتمام بمختلف القضايا التي اهتم بها كالسياسية والاقتصادية وغيرها
					٢٦. نيل اعجابي
					٢٧. اعطاء العمل المنجز حجم اكبر مما يستحق
					٢٨. اشعاري بانني ذو شخصية متميزة
					٢٩. اظهار بعض المعارضة في القضايا البسيطة ثم تايدي بعد ان اقدم التوضيحات
					٣٠- متابعة اخباري