



# جامعة طنطا

## كلية التجارة



نموذج تسليم البحث الخاص بمقرر

الفصل الدراسي الثاني للعام الجامعي ٢٠٢٠ – ٢٠١٩

خاص بالطالب

اسم الطالب رباعي	ملك محمد ابراهيم الصفتي
الرقم القومي	30201221601408
رقم الجلوس	194
المستوي الدراسي / الفرقة	الفرقة الاولى
البرنامج الدراسي / الشعبة	المحاسبة والتمويل
اسم المقرر	علوم سلوكية
المادة	مدخل علوم سلوكية
عنوان البحث	شخصية الفرد هي المحدد الرئيسي لسلوكه



## جامعة طنطا كلية التجارة



### السمات الخمسة للشخصية الكبرى:

أو نموذج السمات الخمس (Big Five Model) أو السمات المزاجية (Dispositional Traits). هي عبارة عن خمسة عوامل تصف الشخصية، هذه السمات الشخصية الخمسة تُستخدم لفهم العلاقة بين الشخصية والسلوكيات المختلفة. يُفترض أن هذه العوامل الخمسة تُمثل البنية الأساسية لجميع السمات الشخصية. لقد تم تعريف هذه العوامل الخمسة ووصفها من قبل العديد من الباحثين المختلفين خلال فترات بحث متعددة.

وتشمل هذه العوامل أو التصنيفات:

### (١) الانبساطية: Extraversion

يعد الانبساط أبرز سمة من السمات الخمس، ويُعنى به اهتمام الشخص بالظهور في العالم الخارجي متجاوزاً حدوده الذاتية، على عكس الانطواء الذي قد يخطيء البعض في فهمه، فالانطواء ذاك البعد النفسي الذي يجعل الإنسان يميل إلى القيام بالمهام بمفرده، أو بمشاركة عدد قليل من الأشخاص

و تؤثر هذه السمة بشكل كبير على السلوك الاجتماعي. فالأشخاص الذين يتصفون بهذه السمة هم أشخاص إجتماعيون. فهم يميلون إلى امتلاك مهارات اجتماعية قوية، وودودين للغاية. يحبون التفاعل مع الناس والاستمتاع بحضور الأحداث الاجتماعية مثل الحفلات. يبحثون عن الاهتمام، متحمسون، يحبون الترتبة والدخول في مناقشات عميقة. هم حازمون، ويشعرون بالراحة أثناء التحدث مع الآخرين، ولا يفضلون قضاء الوقت بمفردهم. من أكثر الأشخاص الذين يتمتعون بهذع السمة هم المعلمون والسياسيون ومندوبو المبيعات الذين يستمتعون بالتعامل مع الناس.

اهم الخصائص التي تتمتع بها هذه الشخصية:-

(أ) الودودية

(ب) الإنطلاق

(ج) الوضوح

(د) النشاط

(هـ) المشاعر الإيجابية

(و) الإجتماعية

### (٢) العصابية: Neuroticism



## جامعة طنطا كلية التجارة



يعاني العصابيون من القلق والتوتر الدائمين، حتى لو كانت أمورهم تسير على خير ما يرام، فهم بالتأكيد سيجدون ما يقلقه، وغالباً ما يلجأ العصابيون إلى الكحول أو التدخين، ليتمكنوا من التعايش مع قلقهم، الأمر الذي يفسر وفاتهم المبكرة.

إن الأشخاص الذين يُظهرون درجة عالية من العصبية، يحصلون على استقرار عاطفي أقل من سواهم. ويميلون إلى المبالغة في ردود أفعالهم على الأشياء الصغيرة، ويميلون إلى الانزعاج والغضب بسهولة ولاتفه الأسباب. يميل هؤلاء الأشخاص إلى رؤية الجانب السلبي للأشياء ويكونون عرضة للتقلبات المزاجية. إن الشخص الذي يكون مزاجياً، ويشعر بالقلق والتوتر، والغضب لأبسط الأسباب، هو أفضل مثال على هذه السمة.

### اهم الخصائص التي تتمتع بها هذه الشخصية:-

(أ) التوتر

(ت) النقد الذاتي

(ث) سرعة التأثر بالنقد

(د) الوسوسة

(هـ) عدم السعادة

(و) الشعور بالذنب

(ن) توهم المرض

### (٣) القبول:- Agreeableness

يعبر القبول عن الحس أو العطف الذي يجعل الشخص أكثر تعاطفاً وتعاوناً مع الآخرين

إن اللطف والتعاطف هي السمات المُميّزة للأشخاص الذين ينتمون إلى سمة القبول. هم أشخاص يحبون مساعدة الآخرين، طيبو القلب، يتعاملون بلطف مع الآخرين، وجديرون بالثقة. أسلوبهم في التواصل يُظهر الاهتمام والاحترام لزملائهم. إن الأشخاص المُتعاطفون والمُتعاونون والذين لا يتسمون بالأنانية، هم أفضل مثال لهذه الشخصية

### اهم الخصائص التي تتمتع بها هذه الشخصية:-

(أ) الثقة في الآخرين

(ب) الأصالة



## جامعة طنطا كلية التجارة



(ج) مراعاة مشاعر الآخرين

(د) التواضع

### (٤) الضمير الحي:-Conscientiousness

يمثل الضمير الدافع للالتزام الشخص بواجباته تجاه نفسه والآخرين، فالأشخاص ذوي الضمير اليقظ، يخططون جيداً قبل القيام بمهمة ما أخذين بعين الاعتبار الآثار المحتملة على الصعيد الشخصي والمجتمعي، على عكس حال اللامبالون الذين يتصرفون بحرية مطلقة دون مراعاة شيء.

الانضباط الذاتي والدقة هما المميزان لهذه الشخصية. يؤدي هؤلاء الأشخاص مهامهم اليومية بطريقة منضبطة، يتحملون المسؤولية بدرجة كبيرة، يُنظمون ويخططون بشكل جيد لتحقيق أهدافهم. كما أنهم يتخذون كل الخطوات اللازمة لتحقيق النجاح في الحياة. دائماً ما تكون تصرفاتهم ضمن إطار معتقداتهم الأخلاقية، يعملون بجد ويسعون إلى الكمال. إن الأشخاص الذين يلتزمون بالمواعيد ويستخدمون وقتهم بكفاءة، ويلتزمون بشكل صارم بقواعد العمل، هم أفضل مثال لتلك الشخصية.

اهم الخصائص التي تتمتع بها هذه الشخصية:-

(أ) الكفاءة

(ب) التنظيم

(ح) الإنجاز

(خ) التفاعلية

### (٥) الانفتاح علي الخبرات:- Openness to Experience

: يعبر الانفتاح عن مدى قبول الشخص للأشياء والتجارب الجديدة، فيظهر أولئك اللذين يملكون درجة عالية من الانفتاح، حباً للمغامرة وخوض التحديات، ناهيك عن التحرر من القيود الاجتماعية والثقافية

هم أشخاص مُنفتحون ومُتقبلون للأفكار الجديدة. إنهم مغامرون، ويحبون تجربة أشياء جديدة، ويكرهون الروتين. يسعون لتعلم أشياء جديدة تعزز معرفتهم وإبداعهم.

اهم الخصائص التي تتمتع بها هذه الشخصية:-

(أ) سعة الأفق

(ب) التخيل



## جامعة طنطا كلية التجارة



(ج)التجديد

(د)تحطيم قواعد العمل

(هـ) التوافق

### استراتيجيات مواجهة الصراع التنظيمي:

#### (١)القوة و السيطرة :

و يسمى أيضا بأسلوب الاجبار أو الاكراه، حيث يلجأ المدير في استخدامه لهذا الأسلوب إلى قوة السلطة والمركز والحل الذي يتوصل إليه يكون في صالح أحد الأطراف فقط، عندما يكون الصراع بين الزملاء يلجأ المدير لممارسة السلطة على الطرف الآخر، والاعتماد على هذا الأسلوب يخفف من الدافعية للعمل، ويتم استخدامه عند الرغبة في اتخاذ قرار إذا كانت القضية طارئة و التصرف السريع في الأمر ضروري.

هناك بعض المواقف يلزم فيها تطبيق هذه الاستراتيجية و هي:

\*فى اوقات الازمات و الطوارئ.

\*عند اتخاذ قرارات غير تقليدية و طويلة الأجل.

\*لحمايه الفرد من إستغلال الآخرين له و الإستفادة منه.

#### (٢) التكيف :

يتضمن اتباع هذه الاستراتيجية في حل الصراع أن يحصل الطرف المقابل على ما يريد، ويتمّ تبني هذه الاستراتيجية من قبل الأفراد الذين لا يسعون إلى الخلاف، وينظرون إلى الصراع القائم بأنّه بسيط.

هذه الاستراتيجية تؤدي إلى نتائج إيجابية في المواقف و الحالات الآتية :

\*عند الرغبة في بناء علاقات طيبة بين اطراف الصراع.

\*عندما تكون القضية محل الصراع ذات اهمية نسبية لأحد الأطراف فيفضل هذا الطرف تدعيم علاقاته و بناء رصيده عند الطرف الآخر.

#### (٣)الحل الوسط :

يتصف بقدر معتدل من كل من الحزم والتعاون، ويتم اللجوء إليه إذا تساوت قوة طرفي الصراع من خلال المفاوضات .



## جامعة طنطا كلية التجارة



المواقف التي تظهر فيها مدي فعالية هذه الاستراتيجية :

- \* صعوبة إرضاء و تحقيق مكاسب لطرفي النزاع.
- \* تعارض مصالح الطرفين يعوق و يمنع تأييد احدهما.
- \* عند فشل إستراتيجية القوة و السيطرة او التعاون ف حل الصراع.

### (٤) التجنب :

تتبع هذه الاستراتيجية أسلوب التجاهل في حال حدوث الصراع، إذ يسعى الشخص إلى تأجيله، أو تأخيرها، أو تقاويه إلى وقت غير معلوم، حيث يخشى من يتبع هذه الاستراتيجية من المواجهة في حل المشكلة، فيتركونها على أمل أن تُحل دون تدخلهم، ويتصف الأشخاص الذين يسعون دائماً إلى سلوك تقاوي المواجهة بأنهم يمتلكون قدراً قليلاً من تقدير أنفسهم ويمتلكون مناصب بقوة أقل.

قد تكون هذه الإستراتيجية مفيدة في المواقف الآتية :

- \* القضايا البسيطة الغير مهمة.
- \* عدم تصعيد الخلاف بين اطراف الصراع.
- \* عدم توازن العائد مع الجهد المبذول لحل الصراع.
- \* الرغبة في كسب بعض الوقت لتجميع معلومات إضافية قد تكون مفيدة لإتخاذ قرارات مؤثرة في المستقبل.

### (٥) التعاون COOPERATION STRATEGY :

تسعى استراتيجية التعاون إلى عمل الجماعات بشكل متناغم من أجل بلوغ الأهداف حيث يؤدي ذلك إلى زيادة موارد المنظمة، وتتطلب هذه الاستراتيجية قناعة الأفراد الذين يستخدمونها بأن الصراع مشكلة لا بد من حلها سوية بدلاً من رؤيتها معركة لا بد من الفوز فيها، وتكون هذه الاستراتيجية مهمة خاصة عندما يتطلب حل المشاكل رؤيا جديدة، ويكون الالتزام Commitment ضرورياً لأن هذا النوع من الصراع يتطلب المطاولة في الوقت والطاقة.

فعالية إستراتيجية التعاون تظهر ف الحالات الآتية :-

- \* الرغبة في مصالح الطرفين.
- \* الرغبة في اكتساب الخبرة و التعلم من الآخرين.



## جامعة طنطا كلية التجارة



\*الرغبة في الحفاظ علي مشاعر الآخرين التي هي اساس العلاقات الطيبة.

الشخصية القبولية يناسبها استراتيجيه التعاون

حيث ان يتضمن هذا البعد الشخصي سمات مثل الثقة والإيثار واللفظ والمودة والسلوكيات الاجتماعية الأخرى. يميل الأشخاص الذين يتمتعون بدرجة عالية من القابلية للتوافق إلى أن يكونوا أكثر تعاونًا في حين أن الأشخاص الأقل في هذه السمة يميلون إلى أن يكونوا أكثر قدرة على التنافس بل وحتى متلاعبًا.

يميل الأشخاص الذين يتمتعون بسمات عالية في التوافق إلى:

لديك الكثير من الاهتمام في الآخرين

يهتمون بالآخرين

أشعر بالتعاطف والاهتمام بالأشخاص الآخرين

استمتع بالمساعدة والمساهمة في سعادة الآخرين

**الشخصية الإنبساطيه يناسبها استراتيجيه التكيف**

حيث ان يتميز الانبساط بالإنثارة ، والحياة الاجتماعية ، والتحدث ، والتأكيد ، والكميات العالية من التعبيرية العاطفية. إن الأشخاص الذين يعانون من الارتقاعات العالية هم من الخارج ويميلون إلى اكتساب الطاقة في المواقف الاجتماعية. الأشخاص الذين يعانون من انخفاض في الانبساط (أو الانطوائي) يميلون إلى أن يكونوا أكثر تحفظاً وأن يضطروا إلى إنفاق الطاقة في الأوضاع الاجتماعية.

يميل الأشخاص الذين يعتمدون على نسبة عالية من الارتداد إلى:

- ترغب في بدء المحادثات
- استمتع بمقابلة أشخاص جدد
- لديك دائرة اجتماعية واسعة من الأصدقاء والمعارف
- اعثر عليها بسهولة لتكوين صداقات جديدة
- يشعر بالنشاط عندما يكونون حول أشخاص آخرين
- قول الأشياء قبل أن يفكروا بها

**كما تتناسب الشخصية الإنبساطيه بإستراتيجيه التعاون ايضاً:-**

حيث انها شخصية اجتماعية تميل للمشاركة و وودودين و دائماً لديهم شعور بالرضا و مشاعر إيجابية حول المنظمه و الأفراد المحيطين مما يساعد علي التعاون فيما بينهم لأنه من فعالية استراتيجيه التعاون ايضاً الرغبة في اكتساب الخبرة و التعلم من الآخرين التي هي من سمات الشخصية الإنبساطية.

**الشخصية ذو الضمير الحى يناسبها استراتيجيه الحل الوسط**





## جامعة طنطا كلية التجارة



حيث ان الشخصية ذات الضمير الحي تشمل الميزات القياسية لهذا البعد مستويات عالية من التفكير ، مع التحكم في الاندفاعات الجيدة والسلوكيات الموجهة نحو الهدف. تميل درجة عالية من الضمير إلى أن تكون منظمة وتضع في اعتبارها التفاصيل للوصول للحل السليم.

أولئك الذين هم على درجة عالية من استمرارية الضمير تميل أيضا إلى:

- قضاء بعض الوقت في التحضير
- الانتهاء من المهام المهمة على الفور
- اعر انتباهك للتفاصيل
- استمتع بجدول زمني محدد

### الشخصية العصابية يناسبها استراتيجية القوة و السيطرة :

العصابية هي سمة تتميز بالحزن ، والمزاجية ، وعدم الاستقرار العاطفي. الأفراد الذين هم في هذه السمة يميلون إلى تجربة تقلبات المزاج والقلق والتهيج والحزن. أولئك المنخفضون في هذه السمات يميلون إلى أن يكونوا أكثر استقراراً ومرونة عاطفياً.

الأفراد الذين يعانون من العصابية يميلون إلى:

- تجربة الكثير من التوتر
- قلق حول العديد من الأشياء المختلفة
- يئز عج بسهولة
- تجربة تحولات جذرية في المزاج
- تشعر بالقلق

كمان ان استراتيجية القوة و السيطرة تعتمد علي الإجبار و التهديد الذي هو جزء من الشخصية العصابية.

### تناسب الشخصية ذات الإنفتاح علي الخبرات مع استراتيجية التعاون :

هذه السمات تتميز بخصائص مثل الخيال والبصيرة ، وتلك التي في هذه السمات تميل أيضا إلى أن يكون لها مجموعة واسعة من المصالح. الأشخاص الذين ينتمون لهذه الصفات يميلون إلى المغامرة والإبداع . غالباً ما يكون الأشخاص المتدنيون في هذه الميزة أكثر تقليدية وقد يصارعون مع التفكير المجرد.

عادة ما يكون الأشخاص الذين يتمتعون بمستوى عال من الانفتاح:

- مبدع جدا
- مفتوحة لتجربة أشياء جديدة
- ركز على معالجة التحديات الجديدة
- سعيد للتفكير في المفاهيم المجردة





## جامعة طنطا كلية التجارة



### المراجع والمصادر

- الكتاب المقرر (علوم سلوكية )
- محرك بحث جوجل (الشبكة العنكبوتية )
- بنك المعرفة